

REVISTA DE SEGUROS

• LIBERAIS CHEGAM
AO PODER E ACENAM COM
PROSPERIDADE

• DIVERSIDADE ENTRA
DE VEZ NA PAUTA DO MERCADO
DE SEGUROS

• EFEITOS DAS MUDANÇAS
CLIMÁTICAS DEVEM IMPACTAR
OS NEGÓCIOS

FEITIÇO DO TEMPO A FAVOR DOS MERCADOS EM MAIOR NÚMERO, IDOSOS VÃO MUDAR PERFIL DOS SERVIÇOS E PRODUTOS NO PAÍS





VOCÊ MERECE UM LUGAR DE DESTAQUE NO MERCADO. FAÇA MBA NA ENS!

MBA GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO

Conheça os principais aspectos do mercado de seguros, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

 PRESENCIAL  ONLINE

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

Desenvolva habilidades e competências para atuar como gestor no mercado de seguros e resseguro com opções de ênfases voltadas para a sua área de atuação.

 PRESENCIAL  ONLINE

MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO

Adquira conhecimentos focados nos segmentos de seguros e resseguros, com especial destaque para as bases contratuais vigentes e práticas comerciais dos agentes do sistema.

 PRESENCIAL

MBA GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS

Entenda os processos de tomada de decisão referente ao gerenciamento de riscos, as alternativas para seu tratamento e mitigação e os mais variados problemas de coberturas securitárias.

 PRESENCIAL

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

6

ENTREVISTA

A diretora da CNseg, Solange Beatriz; a presidente do IDIS, Valéria Schmitke; e o publicitário Renato Meirelles debatem diversidade e inclusão no setor de seguros



10

ECONOMIA PRATEADA

Potencial de negócios representado pelos idosos brasileiros, que movimentam cerca de R\$ 1 trilhão, é tema de estudo de grupo de trabalho da CNseg.



14

ESCOLA DE CHICAGO

A incorporação do modelo neoliberal pelo atual Governo e as perspectivas para o setor segurador nesse novo cenário são debatidas por especialistas.

20

MUDANÇAS CLIMÁTICAS

Os impactos dos acidentes naturais em algumas cidades litorâneas desenham um futuro preocupante, exigindo iniciativas conjuntas de Governo e setor de seguros.

32

NOVA GESTÃO

Presidentes da CNseg e das Federações falam sobre suas agendas estratégicas para o triênio 2019/2022 e prometem manter ações bem-sucedidas das gestões anteriores.



24

SINDICANTES

Escritórios de sindicância de seguros têm papel relevante para evitar desvios indevidos no pagamento de indenizações de sinistros pelas seguradoras.

38

REVISTA CONJUNTURA

Publicação lançada em novembro agrupa dados e informações e analisa o cenário econômico e seus impactos para os seguros.

40

AGENDA REGULATÓRIA

A definição de novas regras para o mercado segurador pela Susep tem sido pautada pela expectativa de retomada da economia e a reforma da Previdência.

28

LOGÍSTICA

O investimento em tecnologia e automação, fundamental para a sobrevivência do transporte de cargas, permite gerenciar riscos e reduzir a ocorrência de sinistros.



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

Antonio Eduardo Márquez de Figueiredo Trindade, João Alceu Amoroso Lima, Jorge Pohlmann Nasser e Marcos Renato Coltri

VICE-PRESIDENTES

Gabriel Portella Fagundes Filho, Mário José Gonzaga Petrelli e Vinícius José de Almeida Albernaz

DIRETOR NATO

Luiz Tavares Pereira Filho

DIRETORES

Antonio Mauricio Maurano, Carlos André Guerra Barreiros, Edson Luís Franco, Eduard Folch Rue, Francisco Alves de Souza, Gabriela Susana Ortiz de Rozas, João Francisco Silveira Borges da Costa, José Adalberto Ferrara, Leonardo Deeke Boguszewski, Miguel Córmez Bermúdez, Nilton Molina, Osvaldo do Nascimento, Pedro Cláudio de Medeiros B. Bulcão e Pedro Pereira de Freitas

REVISTA DE SEGUROS

Veículo de notícias de interesse do mercado segurador

DIRETORA

Solange Beatriz Palheiro Mendes

EDITORA-CHEFE

Vera Soares – Jornalista – MTb 17.910-RJ

EDITORES EXECUTIVOS

Neide Fujioka e Vagner Ricardo

ORIENTAÇÃO EDITORIAL

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

SECRETÁRIA DE REDAÇÃO

Cláudia Mara Alcon dos Santos

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Via Texto Agência de Comunicação

REVISÃO

Interponto

COLABORADORES

André Felipe Lima, Aziz Filho, Chico Santos, Francisco Luiz Noel, Jorge Clapp, Larissa Morais, Mario Moreira, Suellen Napoleão e Thais Rucco

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
Cláudia Mara e Vagner Ricardo
Rua Senator Dantas, 74/12º andar - Centro
Rio de Janeiro/RJ - CEP. 20031-205 - Tel. (21) 2510.7777
www.cnseg.org.br

E-mail: revistadeseugros@cnseg.org.br

Escritório CNseg/Brasília

SCN/Quadral/Bloco C

Ed. Brasília Trade Center – salas 1601 a 1612

GRÁFICA

Walprint

DISTRIBUIÇÃO

Serviços Gerais/CNseg

PERIODICIDADE

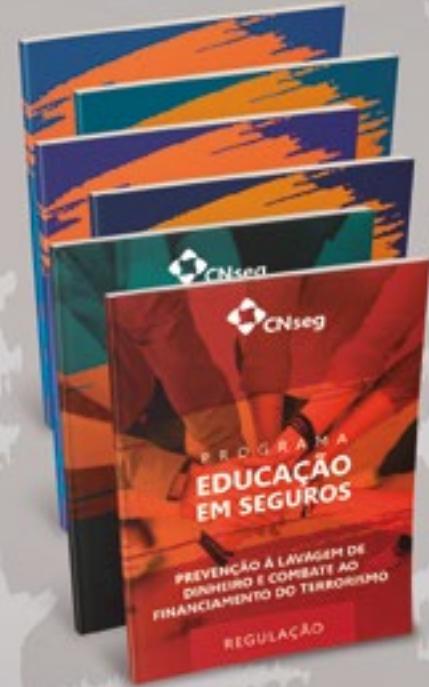
Trimestral

CIRCULAÇÃO

Impresso: 1.500 exemplares
Digital: 4.000 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





OPORTUNIDADES À VISTA COM O AVANÇO DA ECONOMIA PRATEADA

Daqui a pouco uma expressão estará incorporada à rotina e ao radar das empresas: a economia prateada. A designação, criada pelo Oxford Economics, engloba todas as atividades econômicas voltadas ou exigidas por pessoas a partir dos 60 anos. Esse contingente terá crescente peso na economia do Brasil e do mundo. Em reportagem de capa, a Revista de Seguros repercute estudo produzido pela Comissão de Inteligência de Mercado da CNseg sobre os impactos e os ajustes de rota para atender a senhoras e senhores que em nada vão lembrar os antigos vovôs e vovós. Todos os mercados, inclusive o de seguros, precisarão se reinventar para transformar a experiência desses consumidores em algo com maior nível de satisfação.

Não menos importante é o processo de diversificação de gênero ou raça nas empresas. Mais avançada no exterior, a discussão sobre o acesso de gênero ou raça ao pódio nas empresas é tema de uma reflexão envolvendo a diretora de Relações de Consumo e Comunicação da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, o publici-

tário Renato Meirelles e a presidente do IDIS, Valéria Schmitke. A conclusão é que há muito o que fazer para mitigar esse gargalo civilizatório.

A gestão dos dirigentes das cinco entidades do mercado segurador, eleitos para o triênio 2019/2022, está descrita em matéria de cinco páginas. Os leitores saberão das ideias e dos desafios dos gestores da CNseg, FenSeg, FenaPrev, FenaSaúde e FenaCap, além de como seus presidentes planejam arregaçar as mangas para, no plano institucional, desenvolver estratégias e táticas para incorporar o seguro na vida das pessoas, nos seus negócios e na rotina do País.

Outro tema estratégico tem a ver com os efeitos cada vez mais visíveis das mudanças climáticas nas grandes cidades do planeta. A reportagem traça um retrato muito realista dos riscos que se avizinharam. A concentração da população nas megacidades é um dos problemas mais graves, pois, em casos de desastres naturais, o desafio é realocá-la ou impedir desfechos trágicos. Tema que requer atenção permanente no Brasil, onde os primeiros sinais dos impactos já aparecem em áreas litorâneas e assustam pelo grau de severidade.

A “Escola de Chicago” chega ao poder com um time de renomados pupilos e chama para si o desafio de demonstrar que o senhor mercado é capaz de resolver, ou ao menos atenuar, os sérios problemas brasileiros. O batismo de fogo é a aprovação da reforma da Previdência, emblemática para recuperar o poder de investimento da União, estados e municípios, despertar o espírito empreendedor dos empresários, reverberando na taxa de emprego, renda e qualidade de vida dos cidadãos.

Ainda nesta edição, nossos leitores conhecerão um pouco mais sobre o universo de uma profissão que atua em silêncio e é fundamental contra a fraude em seguros. Trata-se do sindicante de seguros, profissional encarregado apenas de procurar a verdade nas comunicações de sinistros classificados de suspeitos. Seus relatórios são definitivos para que as seguradoras decidam se pagarão ou não os sinistros. Na matéria, contamos histórias de tentativas de fraudes descobertas em razão da sagacidade desses profissionais.

Boa leitura!

SETOR SEGURADOR COM MAIS DIVERSIDADE E INCLUSÃO

Diversidade e inclusão são tópicos que ganham cada vez mais relevância na relação das empresas com os consumidores e dentro das próprias corporações. No setor de seguros não é diferente. Causas como a das mulheres, dos negros e da população LGBTQ+, entre outras, passaram a fazer parte das discussões internas das seguradoras, visando tanto a novos produtos voltados a essas parcelas da sociedade como para ampliar a diversidade no seio das empresas. Mas até que ponto o setor tem conseguido incorporar essa discussão? Que medidas vêm sendo adotadas para agregar novos perfis de clientes e colaboradores? Como lidar com as crescentes demandas por inclusão?

Para debater o assunto, a Revista de Seguros ouviu a diretora de Relações de Consumo e Comunicação da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes; a presidente do Instituto

pela Diversidade e Inclusão do Mercado de Seguros (IDIS), Valéria Schmitke; e o presidente do Instituto de Pesquisas Locomotiva, Renato Meirelles.

A ascensão da nova classe média brasileira esbarrou na crise de 2015/2016, que desempregou milhões de brasileiros, comprometendo sua capacidade de consumo. Ao mesmo tempo, a pauta de diversidade tem ganhado espaço na mídia, e a sociedade exige um posicionamento das empresas. É possível conciliar essa demanda social com a dos acionistas pela geração de valor para o negócio?

Solange Beatriz – Mesmo em tempos de crise, existe um potencial imenso para alcançar a população ainda não servida pelo setor de seguros. Falamos de oportunidades de negócios. Os microseguros e, em nível mais amplo, os chamados seguros inclusivos são categorias que abrangem produtos e

serviços pensados para a população de baixa renda, que compõe a grande massa do mercado do País. Criar coberturas inovadoras, pensar em canais de distribuição alternativos e meios de pagamento mais flexíveis, além de criar campanhas de marketing mais inclusivas, representando o verdadeiro perfil populacional, são formas de atender à demanda e de gerar valor para o acionista.

Valéria – A classe média emergente e esclarecida continua com suas demandas. A empresa que desenha e efetiva essas demandas ganha clientes por causa da sua postura. As pessoas precisam de uma causa, e as causas das mulheres, dos LGBTQ+, dos negros etc. As pessoas tendem a ser fiéis às empresas que têm afinidades com suas causas. A empresa ganha mais clientes, e os clientes tornam-se fiéis. Há uma conscientização de que as companhias que investem na construção de uma imagem positiva atraerão mais clientes, cada vez mais in-



"Mesmo em tempos de crise, existe um potencial imenso de alcance da população ainda não servida pelo setor de seguros. Falamos de oportunidades de negócios."

Solange Beatriz Palheiro Mendes / CNseg



"Há uma conscientização de que as companhias que investem na construção de uma imagem positiva atrairão mais clientes, cada vez mais interessados em se relacionar com empresas que se preocupam com a diversidade e inclusão."

Valéria Schmitke / IDIS



"Um dos desafios são os novos modelos de família: os 8 milhões de pessoas que moram sozinhas no país, a terceira idade, os 40% de lares chefiados por mulheres, casais homossexuais."

Renato Meirelles / Locomotiva

teressados em se relacionar com empresas que se preocupam com a diversidade e inclusão.

Renato – O Brasil tem desigualdades históricas muito claras, que se tornaram naturais na forma de piadas e frases preconceituosas. Com as novas tecnologias e o aumento da escolaridade média, houve um empoderamento dos cidadãos. Ninguém aceita mais ser tratado de forma diferente por causa de gênero, orienta-

ção sexual etc. A demanda por diversidade é uma demanda por igualdade de oportunidades. As empresas não têm como não reconhecer isso, porque são cobradas pelos clientes e pelos colaboradores. Mas isso só ocorre quando essas camadas diversas estão em espaços de poder. Empresas com negros e mulheres na direção entendem melhor esses públicos e desenvolvem produtos para eles.

Quais são os desafios principais que o setor de seguros enfrenta para alcançar esse público?

Solange Beatriz – Compatibilizar renda, necessidade e oferta de produtos. Isso passa pela promoção da educação financeira, que abrange a capacidade de gerenciamento de risco. O seguro serve para gerenciar o risco financeiro dos imprevistos da vida. A população de menor renda e menos reservas é mais

"Entre os desafios, o primeiro é a coleta de novos indicadores de diversidade, para que possamos endereçar as lacunas existentes."

Solange Beatriz / CNseg

"As pessoas tendem a ser fiéis às empresas que têm afinidades com suas causas. A empresa ganha mais clientes, e os clientes tornam-se fiéis."

Valéria Schmitke / IDIS

"O Brasil tem desigualdades históricas muito claras, que se tornaram naturais na forma de piadas e frases preconceituosas."

Renato Meirelles / Locomotiva

vulnerável, por isso deveria ser a mais estimulada a adquirir seguros. É um longo caminho, mas já demos passos importantes. A CNseg integra a Estratégia Nacional de Educação Financeira, uma mobilização do Governo com entidades privadas para inserir a educação financeira como conteúdo nas escolas. Também temos o Programa de Educação em Seguros, que orienta a educação financeira para o viés da gestão de riscos e dos conceitos do setor como o mutualismo e a previdência.

Valéria – As empresas precisam fazer a construção da marca, aderir a esses programas e fazer propaganda. Não que o setor esteja mais atrasado em relação a outros; o Brasil é que está atrasado. Nessa questão da diversidade, existem três momentos: da conscientização, do treinamento e formação e do monitoramento. Ainda estamos na conscientização: a de que há poucas mulheres e negros, a de que ainda há muitas piadinhas sobre os LGBTQ+. O setor de seguros sempre foi branco, masculino e heterossexual, mas é um processo histórico: todos tendem a se relacionar melhor com os que são como eles. Isso mudará de forma gradual.

Renato – Um dos desafios são os novos modelos de família: os 8 milhões de pessoas que moram sozinhas no País, a terceira idade, os 40% de lares chefiados por mulheres, casais homossexuais. Tudo isso envolve proteção de patrimônio ou familiar. Tem

também o desafio de as pessoas se verem na comunicação. Elas querem se enxergar e se identificar com aquilo. A imagem do casal hétero e branco, com filhos de até 14 anos, só corresponde a 28% da população brasileira. E há o desafio das questões de gênero: seguros de saúde que incluam um conjunto de doenças mais suscetíveis para as mulheres, por exemplo. A terceira idade com certeza ainda não é atendida.

A pauta da diversidade entrou há alguns anos no radar do setor segurador, que enfrenta um duplo desafio: promover a diversidade no seu quadro de talentos e, na ponta da oferta, disponibilizar coberturas e serviços inovadores que se adequem às necessidades dos diferentes perfis de consumidores. Em que pé estamos neste momento?

Solange Beatriz – O setor tem importantes desafios, mas pode se orgulhar de algumas conquistas. O Relatório de Sustentabilidade de 2017 já apontava que as mulheres são maioria entre os profissionais do mercado (57,1%). A representatividade feminina e a importância das mulheres para o mercado de consumo se refletem na oferta de produtos específicos, como o seguro bolsa protegida (que cobre o valor de itens roubados ou furtados, como carteira, óculos e celular) ou os seguros de automóvel exclusivos para mulheres, que dão descontos nas compras em lojas femininas. Entre os desafios, o primeiro

é a coleta de novos indicadores de diversidade, para que possamos endereçar as lacunas existentes.

Valéria – É preciso mudar vieses inconscientes e fomentar a inclusão de profissionais que hoje não participam dos processos seletivos ou não veem caminhos para fazer carreira no setor. As seguradoras que têm programas de diversidade e inclusão precisam servir de modelo. Diversidade dá trabalho, você tem de aprender a lidar com quem é diferente. Em relação a produtos, já há algum tempo existem seguros para a mulher. Criar produtos para alguma classe faz sentido se existir uma justificativa técnica, como as estatísticas que mostram que a mulher é mais cuidadosa ao volante e, por isso, paga menos no seguro de automóvel.

Renato – O setor caminha para atender melhor esses públicos. Já começa a atender na comunicação e em alguns produtos de gênero, mas pouco para a diversidade familiar. Nas empresas de capital aberto, há um começo de preocupação com a diversidade, mas protocolar. É um processo que está se iniciando mais nas grandes seguradoras do que nas corretoras. Quem quiser ficar antenado no século XXI precisa estar em sintonia com a demanda. A diversidade não é apenas um instrumento de marketing. Ela tem que ser real – se não for por convicção -, que seja por inteligência de negócios: não apoiar a diversidade atrapalha o lucro. ●



O PAPEL DA CULTURA DA PREVENÇÃO NAS GRANDES TRAGÉDIAS

A educação formal e a educação em seguros como cultura de prevenção podem desempenhar papel fundamental, salvando vidas e proporcionando segurança à sociedade.

Estudos recentes (Machin, Marie e Vujic, 2010) demonstram uma correlação entre a educação e a aversão ao risco. Quanto mais elevado o nível educacional, maior a aversão às situações de risco. Uma pessoa previdosa não é apenas aquela mais temerosa dos acontecimentos, mas é também a mais consciente sobre as possibilidades e, principalmente, sobre suas consequências. A educação em seguros e a educação em geral são elementos decisivos para prevenção de tragédias, pessoais ou de toda coletividade.

É o processo educacional que permite a compreensão do risco e, com ele, a natural rejeição. A capacidade de reflexão abstrata e crítica exercitada ao longo da vida educacional permite às pessoas compreenderem a existência do risco e a necessidade imperiosa da sua prevenção.

É também com a educação que se desenvolve a paciência, tão necessária para dialogar com a ansiedade pós-moderna na busca de resultados imediatos. Só haverá paciência se houver tolerância – e essa só será desenvolvida se houver capacidade de antever, de forma abstrata, outros possíveis resultados.

A seguradora assume o papel da tutela coletiva e poderá realizar gestões para minimizar ou atenuar ao máximo o risco existente.

Se há compreensão do risco, é natural que ocorra uma aversão a ele. Porém, para se endereçar o risco, é necessário conhecer os mecanismos existentes que possam minimizar ou atenuar seus resultados. Este é o principal papel da educação em seguros, à medida que permite que a sociedade acesse os mecanismos e instrumentos existentes para prevenção e reparação dos danos que eventualmente possa sofrer.

A minimização dos danos é importante, porém, o principal papel do instrumento

securitário está nos mecanismos de prevenção. Menos óbvia e mais estratégica, a contratação de seguros implica a existência de incentivos para prevenção do evento danoso ou trágico. A seguradora assume o papel da tutela coletiva e poderá realizar gestões para minimizar ou atenuar ao máximo o risco existente. E assim, pois, a não ocorrência do dano é seu maior ganho, juntamente com toda sociedade.

A tragédia nem sempre pode ser evitada, mas, em muitos casos, isso é possível. Nestes, a educação formal e a educação em seguros como uma cultura de prevenção podem desempenhar um papel fundamental, salvando vidas e proporcionando segurança na nossa sociedade.

Neste contexto, a CNseg contribui com seu Programa de Educação em Seguros, utilizando amplas mídias para difundir conceitos e questões sensíveis para o acesso e escolha consciente dos consumidores. A persistência e o aprendizado com essas experiências podem ajudar a todos – consumidores e o próprio mercado segurador – a ultrapassar os desafios do diálogo e enobrecer mais ainda a proteção securitária. ●

MERCADO PRECISA OLHAR A POPULAÇÃO SÊNIOR MAIS DE PERTO

Comissão da CNseg cria grupo de trabalho para estudar a ‘economia prateada’ e o potencial de negócios representado pelos idosos, que movimentam cerca de R\$ 1 trilhão no País.

Quando a Comissão de Inteligência de Mercado (CIM) da CNseg criou um grupo de trabalho para estudar os desafios e perspectivas de mercado proporcionados pela chamada população sênior brasileira (60 anos ou mais), estava tratando de preencher uma lacuna evidente. Afinal, o Brasil caminha a passos largos para se tornar um país de população madura.

As projeções do IBGE mostram que esta já é a única faixa da população que cresce de forma expressiva, devendo saltar dos 13,85% previstos para o final deste ano para 32,18% em 2060, praticamente um terço dos brasileiros. Hoje a população sênior brasileira é de 30,3 milhões de pessoas, responsáveis por um mercado de aproximadamente R\$ 1 trilhão, cerca de 15% do Produto Interno Bruto (PIB) do País. No mundo, estima-se que esse mercado movimente US\$ 7,1 trilhões por ano, mais ou menos 3,5 vezes o PIB brasileiro de 2017 (US\$ 2,056 trilhões).

O crescimento exponencial da chamada



“As seguradoras devem dar atenção também aos sêniores, criando produtos e serviços para atender esse público.

A geração “millenium” não é a única protagonista das transformações sociais.”

João Paulo Merlin / CIM / CNseg

“economia prateada” – expressão popularizada pela respeitada instituição britânica Oxford Economics para explicar o fenômeno da longevidade e do potencial de negócios representado pelas pessoas com mais de 60 anos, um fenômeno que também é mundial – tem levado cada vez mais agentes econômicos e estudiosos dos múltiplos ramos científicos a buscar alternativas que permitam a esse segmento da população desfrutar da sua crescente expectativa de vida de forma saudável, independente e prazerosa.



MATURIDADE FELIZ

O grupo de trabalho da CIM analisa o padrão de consumo da economia prateada, lançando mão de dados e análises abrangentes do universo sênior para identificar novas oportunidades para o mercado segurador e propor soluções para uma maturidade mais feliz.



“As seguradoras devem dar atenção também aos sêniores, criando produtos e serviços para atender esse público. A geração “millenium” (aqueles nascidos na era da Internet) não é a única protagonista das transformações sociais”, explica João Paulo Merlin, líder do grupo responsável pelo estudo da CNseg, focando especificamente nos desafios do mercado segurador.

Uma vez constatado que atualmente a sociedade é despreparada para as demandas desse segmento crescente da população, Merlin se pergunta o que poderá acontecer daqui a 40 anos, quando ela representará 73,5 milhões de indivíduos no Brasil, caso não se busque de imediato superar esse desafio. “Uma das dificuldades que encontramos foi a falta de informações, sobretudo pesquisas de comportamento e de hábitos de consumo”, explica.

O estudo buscou traçar um mapa abrangente do universo sênior da população brasileira, abordando aspectos como o perfil sociodemográfico, renda, consumo, saúde, uso de



“Para se atualizar com essa nova realidade, o mercado segurador deve buscar uma visão de cliente, o que implica em enfatizar os benefícios mais do que apresentar novos produtos.”

Luis Rasquilha / Inova Consulting

tecnologias, lazer e entretenimento. Foi verificado no estudo que a carência de produtos específicos é maior no grupo dos idosos do sexo feminino. Não há marcas com propostas de valor que direcionam esforços, linguagem e usabilidade que cativem este público.

O grupo de trabalho, que tinha objetivo de coletar uma visão preliminar das principais necessidades do público sênior, aplicou uma pesquisa, entre os dias 26/09/2018 e 03/10/2018, capitaneada pela Confederação das Seguradoras (CNseg). Os participantes informaram o tipo de relacionamento com idosos e percepções de necessidades desse público em três diferentes faixas de idade: 60 a 69, 70 a 79 e acima de 80 anos.

O resultado corroborou com algumas hipóteses iniciais e vai direcionar a próxima etapa do estudo. As principais percepções de necessidades apontadas nas três faixas de idade foram plano de saúde, assistência para manutenção doméstica em geral e

QUEBRANDO PRECONCEITOS QUE FECHAM PORTAS

Jovem com menos de 30 anos, a ‘mercadóloga’ mineira, estabelecida em São Paulo, Layla Vallias, com especialização internacional em Marketing Digital, dedica-se desde 2015 ao estudo de soluções para dinamizar a economia prateada no Brasil. Sócia-fundadora da consultoria Hype60+, já referência no segmento, ela explica que o fundamental é vencer o “ageísmo”, expressão criada para definir o preconceito que fecha as portas para o mundo sênior, apesar das evidências apontarem em sentido contrário.

O trabalho da Hype60+ é alicerçado em pesquisas como a Tsunami 60+, realizada ao longo de dez meses em 2018. Na sua fase qualitativa, foram visitados 88 domicílios de pessoas entre 60 e 85 anos em cinco capitais (São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife e Porto Alegre), confirmando dados do IBGE: 64% dessas pessoas são arrimo de família, derrubando o estereótipo de dependência da geração sênior.

Na fase quantitativa, foram ouvidas 2.242 pessoas seniores e constatado que 90% delas usam o aplicativo Whatsapp para se comunicar. “Poucas empresas se dão conta disso”, disse Layla, ressaltando que, tanto no setor de seguros como nos demais segmentos da economia, as empresas querem ‘rejuvenescer’ suas marcas.

“Mas sou bem otimista em relação aos novos negócios”, disse a empresária, contando que um mapeamento de startups feito no ano

passado pela Hype60+ descobriu 81 novos negócios voltados para trazer soluções ao universo sênior, como o aplicativo Gero360, que ajuda nos cuidados familiares, ou o EuVô, de São Carlos (SP), focado no transporte de pessoas idosas.



“BELA VELHICE”

Este é o título de um dos cinco livros sobre envelhecimento publicados pela antropóloga Mirian Goldenberg. Autora do mais profundo trabalho de pesquisa sobre a população sênior de que se tem notícia no País, iniciado em 2007, ela explica que até 2015 estudou um universo de 1,7 mil pessoas com mais de 60 anos e a partir daquele ano concentrou seus esforços na faixa de 90 anos ou mais.

“As principais limitações (à bela velhice) são as visões muito negativas sobre o tema, a falta de cuidados, de políticas públicas e, principalmente, de projetos”, resume a pesquisadora. “Existe na cultura ocidental uma valorização extrema da juventude, que leva as pessoas a não pensarem na velhice ou pensarem de forma muito negativa”, informa, acrescentando que o próprio aumento progressivo das expectativas de vida ajuda a derrubar esses preconceitos.

Outra estudiosa da geração sênior, a socióloga Marília Berzins, presidente do Observatório da Longevidade Humana e Envelhecimento (Olhe) afirma que “o futuro do Brasil é a velhice”, mas ressalva: “Ainda há muito a caminhar para



“Ainda há muito a caminhar para vencer os preconceitos. O maior desafio é superar o conceito arraigado de que a população sênior é improdutiva e dependente.”

Marília Berzins / Olhe

vencer os preconceitos. O maior desafio é superar o conceito arraigado de que a população sênior é improdutiva e dependente”.

Para Marília, o Brasil é devedor de políticas públicas voltadas para este segmento da população. “Espero que o Estado brasileiro veja as pessoas com 60 anos ou mais a possibilidade como cidadãos, exercendo esse direito na plenitude”, resumiu. O mercado segurador quer participar desse esforço.

renda complementar à previdência pública.

Em relação ao aspecto renda, o líder do estudo da CNseg afirma que a tendência é de aumento da presença de seniores na População Economicamente Ativa (PEA) no médio prazo, sobretudo a partir da reforma da Previdência que está por vir. Isso porque, de acordo com ele, o nível de poupança da população brasileira

é historicamente muito baixo e os recursos da Previdência Pública, principal fonte de renda desse segmento populacional são insuficientes para a manutenção dos gastos do indivíduo e de sua família. “A conscientização da necessidade de poupar requer uma educação financeira desde cedo”, pondera Merlin, entendendo que se trata de objetivo de longo prazo.



RETORNO AO TRABALHO

De acordo com dados do Ministério do Trabalho e Emprego, a parcela da população com 65 anos ou mais que estava no mercado de trabalho formal passou de 1% para 1,3% do total de empregados de 2013 para 2018, o que



representa mais 600 mil idosos trabalhando (de 484,7 para 604,1 mil).

Os números da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua) do IBGE, com corte a partir dos 60 anos, também deixam clara a tendência de maior participação dos seniores no mercado de trabalho. A presença deles na PEA, a força de trabalho composta por pessoas ocupadas e desocupadas no período de referência, passou de 5,9% para 7,4% do total do primeiro trimestre de 2012 ao terceiro trimestre de 2018.

Ainda segundo a PNAD Contínua, pesquisa que tem abrangência nacional, a presença dos seniores na população ocupada passou de 6,3% para 8% do total entre os dois períodos comparados. E, em consequência da maior procura por trabalho entre a geração dos 60 ou mais, a participação dos idosos entre os desocupados também cresceu, de 1,5% para 2,8%,

o que em números absolutos representou um salto de 116 mil para 347 mil pessoas.

A taxa de desemprego dos seniores, que reflete as pessoas de 60 anos ou mais que procuraram e não conseguiram emprego no período pesquisado, subiu de 2% para 4,5% na mesma base de comparação. Apesar de crescente, a taxa de desemprego entre eles ainda é a menor entre todas as faixas etárias, refletindo menor participação na PEA e maior sucesso na busca por trabalho. No terceiro trimestre de 2018, a taxa de desemprego total do Brasil era de 11,9%.



NOVA REALIDADE

O especialista em Marketing Luís Rasquilha, autor de 18 livros, presidente da Inova Consulting, afirma que o aumento cada vez maior da expectativa de vida no Brasil e no mundo já transformou o antigo conceito de velhice

aplicado às pessoas de 60 anos ou mais em uma visão de ‘segunda metade da vida’. “Para se atualizar com essa nova realidade, o mercado segurador deve deixar de lado a visão de produto e buscar uma visão de cliente, o que implica em enfatizar os benefícios mais do que apresentar novos produtos”, afirma ele, explicando que é uma visão ‘clientocêntrica’.

Rasquilha, atento ao fenômeno das tecnologias digitais e seus efeitos no mercado de trabalho, ressalta que, ao contrário do que supõe o senso comum, a geração sênior é aquela cuja presença nas redes sociais mais cresce. Essas pessoas maduras e conectadas exigem uma nova abordagem. “Pela primeira vez, o cliente sabe tanto quanto ou mais do produto do que o vendedor”, ressalta, acrescentando: “O desafio é não olhar tanto para as características técnicas e permitir que o cliente navegue mais nos benefícios.” Em outras palavras, criar uma relação emocional com o cliente, indica. ●

O LIBERALISMO CHEGOU À ECONOMIA BRASILEIRA. E AGORA?

Especialistas analisam o significado da ascensão de Paulo Guedes e outros expoentes da Escola de Chicago ao poder no Brasil e falam das perspectivas para o setor segurador no novo cenário.

É a primeira vez, desde a redemocratização, que o Brasil tem um Governo adepto do liberalismo econômico com todas as letras. Do início ao fim da campanha eleitoral, o presidente Jair Bolsonaro exibiu alinhamento incondicional às ideias do economista Paulo Guedes, que vieram de longe. Aos 69 anos, o poderoso ministro da Economia tornou-se o brasileiro mais notório da Escola de Chicago, onde fez doutorado. Por lá também passou um trio de peso: Joaquim Levy (BNDES), Roberto Castello Branco (Petrobras) e Rubem Novaes (Banco do Brasil). Se os novos ventos implementarem o modelo liberal em sua plenitude, o País chegará bem diferente em 2022, último ano da gestão.

A fama mundial da Escola de Chicago começou em 1950, quando o Departamento de Economia começou a produzir teorias sob a liderança de Milton Friedman e George Stigler, dois expoentes do liberalismo ameri-



“Se der certo, vamos ter renda, emprego, e as pessoas vão aprender a se proteger. Não temo uma onda de desemprego porque menos Estado significa mais investimento privado e, por consequência, mais empregos.”

Hélio Zylberstajn / FEA/USP

cano. Eles defendiam a observação, com testes empíricos, para mostrar as limitações da ação do Estado na economia. Com os resultados, atacaram as bases das teorias vigentes, baseadas na intervenção estatal, como a reconstrução da Europa pelo Plano Marshall. Os debates eram acalorados com os seguidores do britânico John Maynard Keynes, que defendia a intervenção em alguns casos.

Em um País nascido e criado com a ideia de que tudo depende do Estado, é difícil prever o resultado do encontro das ideias dos doutores de Chicago com a realidade nacional, representada pelos deputados e senadores, que terão de aprovar muitas mudanças. O liberalismo acelera o crescimento, mas, como lembra Daniel Sousa, coordenador da pós-graduação do Ibmec/RJ, pode concentrar a renda e aumentar a vulnerabilidade dos pobres em um primeiro momento. Como o mercado segurador se alimenta de emprego e renda, o cenário dos próximos anos para



 A Escola de Chicago é o berço do pensamento econômico que defende o livre mercado.

seguros, previdência e vida, capitalização e saúde suplementar é uma incógnita.



EXPECTATIVA POSITIVA

A Revista de Seguros procurou especialistas para traçar um provável retrato do Brasil e do setor na eventualidade de esse novo modelo prosperar. A expectativa é positiva. Hélio Zylberstajn, economista e professor sênior da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo e coordenador do Projeto Salariômetro da Fipe, justifica com um raciocínio simples, como costumam ser as boas ideias. “Com menos interferência estatal, pessoas e empresas vão depender menos do Estado e terão que enfrentar os riscos dos mercados, ficar atentas à necessidade

de proteção privada. E se protegerem dos riscos fazendo seguro”, conclui.

Zylberstajn não vislumbra risco de redução do poder aquisitivo do brasileiro no cenário liberal: “Se der certo, vamos ter renda, emprego, e as pessoas vão aprender a se proteger. Não temo uma onda de desemprego porque menos Estado significa mais investimento privado e, por consequência, mais empregos.”

Para a Escola de Chicago, o mercado é o melhor mecanismo para alocar recursos e distribuir resultados. Mas erra quem deduz que isso significa insensibilidade social. Uma das maiores contribuições da Escola foi a ênfase na educação para a acumulação de “capital humano”. Quanto mais capital humano, menores as desigualdades. Por isso, o Estado deve fomentar a “aquisição de capital humano”, com uma educação diretamente pública ou com o financiamento do

ensino particular. “Cada ano de escolaridade aumenta o capital humano e torna a pessoa mais produtiva. Um alfabetizado torna-se um cidadão melhor, tem remuneração maior, poder de consumo, há menos desigualdade. A Escola de Chicago reconhece a desigualdade, mas descobre um meio de combatê-la, via educação”, resume o economista.

Uma teoria sobre o conceito de capital humano rendeu em 1992 ao economista Gary Becker, de Chicago, o Prêmio Nobel. O conceito propriamente dito foi criado por Theodore Shultz, que também foi da mesma Escola e ganhou um Nobel por concluir que a saúde e a educação explicam o rápido crescimento de países como Alemanha e Japão, após a Segunda Guerra. “Shultz sacou que as contas dos economistas só consideravam o capital físico, máquinas e infraestrutura, mas a Europa só se recuperou rapidamente



pelo capital humano. O pessoal de Chicago aprofundou a ideia até chegar na capacidade de modelar e calcular o retorno econômico do capital humano, nos anos 1960”, explica Zylberstajn.



SUBSÍDIO PÚBLICO

A mesma ênfase na educação é buscada pelo professor José Luiz Carvalho, mestre pela Fundação Getulio Vargas, doutorado pela Escola de Chicago e professor por 32 anos da FGV e de universidades públicas no Rio, que volta ao conceito de capital humano para defender uma mudança radical na ideia do subsídio público. “A Escola de Chicago provou que é melhor investir no homem do que em máquinas, pois o retorno é maior. Mas, na história do Brasil, os subsídios têm sido dados muito mais ao capital



“Muitas pessoas deixam de fazer seguro contra roubo, por exemplo, porque é caro. Se o Estado, porém, passar a ter recursos para garantir segurança, o preço do seguro cai e o setor cresce.”

José Luiz Carvalho / FGV

financeiro do que ao capital humano”, constata.

Carvalho resume de forma simples a questão entre o Estado e a iniciativa privada, do ponto de vista dos liberais de Chicago: “Na divisão do trabalho, o Estado deve fazer tudo aquilo que o indivíduo não consegue fazer melhor.” Se a segurança, por exemplo, for deixada para os indivíduos, teríamos guerras o tempo todo, como na Idade Média. “Eu, como indivíduo ou empresa, não tenho condições de vacinar todos contra uma doença infectocontagiosa. O Estado faz isso melhor e, sem esse poder de coerção, vira anarquia”, exemplifica.

A ideia central do liberalismo e da Escola de Chicago é fomentar a liberdade para o indivíduo produzir. “Os direitos fundamentais são a vida, a liberdade e a propriedade, e os três têm sido agredidos no Brasil há muito tempo. Aqui as pessoas têm certa ojeriza à liberdade, porque esperam que o Governo faça tudo por elas. Desde Getulio Vargas, desenvolvemos uma dependência do



Estado como provedor, e esse é o pensamento que está sendo descartado”, resume Carvalho. Segundo ele, com liberdade e tirando o Estado “do cangote de quem produz”, as pessoas vão procurar o melhor para si, estimulando a concorrência e o crescimento. Mas a mudança para o liberalismo, segundo ele, deve ser gradual, para dar tempo de os agentes econômicos, acostumados à proteção, adaptarem-se.

O que importa, no fim das contas, é que um Estado liberal deve ser forte na prestação dos serviços que a sociedade não pode produzir e, para tanto, confisca recursos dos cidadãos por meio da tributação. “Muitas pessoas deixam de fazer seguro contra roubo, por exemplo, porque é caro. Se o Estado, porém, passar a ter recursos para garantir segurança, o preço do seguro cai e o setor cresce”, explica o professor Carvalho, acrescentando que, se a escola liberal der as cartas de fato, o impacto pode ser grande também na saúde. Ele imagina um seguro básico de



“O liberalismo pode aumentar a produtividade e os salários, reduzindo desigualdades, pois faz sobrar recursos para saúde, educação e segurança, transbordando da política econômica para criar uma onda de melhorias sociais.”

Juliana Inhasz / Insper

saúde, pago pelo Estado para todos os brasileiros (similar ao cheque educação) e a transferência gradual dos hospitalares públicos para o controle privado.



ECONOMIA PROTECIONISTA

Um dos maiores desafios para Paulo Guedes será tirar os subsídios concedidos aos agentes econômicos, como a indústria, avalia Juliana Inhasz, coordenadora do curso de Economia do Insper, em São Paulo. “Nossa economia é protecionista, com uma indústria que precisou de barreiras para se desenvolver. Também temos um Estado que centraliza funções que poderiam ser do mercado”, diz ela, citando a emissão de passaporte ou moeda e a terceirização dos serviços carcerários como campos para mudanças liberais.



Juliana faz coro com o professor Carvalho na defesa de uma transição muito bem pensada, para evitar o aumento da exclusão social, o que, segundo ela, tenderia a acontecer no primeiro momento. “Se houver uma onda forte de privatizações, o trabalhador terá menos capacidade para contornar os efeitos negativos do que as empresas. É um custo social que tem que ser ponderado, pois afeta a demanda de muitos produtos, inclusive seguros”, destaca.

Uma das lições que a Escola de Chicago ensina é a observação empírica dos resultados de cada ação na economia, de forma a permitir ajustes quando necessário, destaca Juliana, que propõe um estudo sobre os resultados obtidos no Chile (onde o libera-

lismo caminhou bastante) que, ao contrário das críticas dos que viam o aumento da desigualdade como única consequência, gerou condições sociais bem melhores. “O liberalismo pode aumentar a produtividade e os salários, reduzindo desigualdades, pois faz sobrar recursos para saúde, educação e segurança, transbordando da política econômica para criar uma onda de melhorias sociais”, afirma.

Para ela, o Brasil caminhará na direção da redução do tamanho do Estado, mas não será fácil levar a iniciativa privada a investir em infraestrutura para reduzir o Custo Brasil, já que este é um campo que sempre dependeu dos investimentos públicos. “A economia precisa crescer para atrair o investidor,

que só vai investir se o Estado for reduzido. Mas um Estado menor não vai investir em infraestrutura. Isso conflita com o liberalismo que a Escola de Chicago propõe, é o cachorro correndo atrás do rabo”, compara.

Os passos para reduzir a intervenção do Estado na economia, segundo Juliana, serão positivos para o setor de seguros, pois, se o mercado funciona sob as regras da oferta e da demanda, melhora a relação custo-benefício dos produtos. “Quem fica mais independente do Estado precisa pensar mais no futuro, assumir riscos. Com mais procura, o preço reduz e a produtividade aumenta. O primeiro desafio é sinalizar para o mercado que o Estado está realmente cedendo lugar para os agentes privados”, conclui.

A abertura da economia e a redução da intervenção estatal são iniciativas que o Brasil precisa para ter um mercado de seguros mais competitivo, com preços mais baixos e produtos mais criativos. A reforma da Previdência é apontada como peça central do governo de Jair Bolsonaro para proporcionar ao País um crescimento econômico consistente e sustentável. Veja o que pensam a Confederação das Seguradoras e as quatro Federações.



CNSEG

A promoção do crescimento sustentável é, em última instância, a meta buscada pelo liberalismo econômico. Se seguir este script, não há como imaginar um cenário mais proveitoso para o setor de seguros brasileiro, tendo em vista a perspectiva de novos investimentos, aumento do emprego, da renda, do bem-estar da população e reação dos setores econômicos-chave, como construção civil, indústria de petróleo e infraestrutura. Um ciclo de crescimento retomado reverberará em todas as modalidades de seguros, porque nosso setor segue o rastro da economia. Serão beneficiados, nesse cenário de alta, seguros de Danos e Responsabilidades; de Vida e Previdência; de Saúde Suplementar; e de Capitalização. Cada com um ritmo próprio de expansão. E estaremos prontos para atender a este ciclo de maior demanda, ao ampliar os canais de distribuição, as coberturas e, dessa forma, contribuir na promoção da inclusão social.



FENSEG

A retomada do crescimento, com o liberalismo e o incentivo ao empreendedorismo, tende a resultar no incremento da demanda de seguros de danos, incluindo os relacionados a obras de infraestrutura. Acompanhada do aumento do emprego e da renda, impulsionará os seguros vinculados ao patrimônio das pessoas.

Há também expectativa de impacto nos seguros populares e rurais, em razão da reformulação de programas sociais e de incentivo ao agronegócio. O liberalismo tende a acentuar a flexibilidade da supervisão e as exigências normativas, o que certamente vai inspirar a criatividade do mercado para o desenho de novos produtos, mais simples e mais acessíveis.



FENAPREVI

A reforma da previdência sinaliza o compromisso com o equilíbrio das contas públicas e se faz necessária para acelerar a recuperação econômica, gerando emprego e renda, condição fundamental para o desenvolvimento dos seguros de pessoas e previdência. A participação da FenaPrevi neste contexto é efetiva. A Federação, em conjunto com a CNseg, Abrapp e ICSS, apresentou à equipe econômica do Governo a proposta “Uma Nova Previdência Para Novos Trabalhadores”, elaborada pela Fipe. O documento propõe a substituição progressiva do antigo modelo por um novo, o que tornará o sistema previdenciário financeiramente sustentável a longo prazo, sem gerar ônus adicionais.



FENASAÚDE

Na Saúde Suplementar, prevalece a relação entre a dinâmica do mercado de trabalho formal (emprego) e o número de beneficiários (renda). Hoje, 66% dos vínculos são por meio dos planos empresariais. Em um cenário liberal e de aceleração da economia, é fundamental também desamarrar os entraves que engessam o desenvolvimento do mercado de saúde suplementar e limitam o acesso da população aos cuidados de saúde privada. A flexibilização das regras do marco legal do setor permitirá um mercado mais dinâmico e competitivo, possibilitando a criação de produtos que atendam às necessidades da sociedade. Neste sentido, a FenaSaúde encaminhou ao Governo uma série de propostas.



FENACAP

A perspectiva de realização de reformas é extremamente positiva para o setor, pois elas podem influenciar a geração de emprego e renda e a circulação de dinheiro na economia, condição essencial para a retomada do crescimento. Nesse contexto, as soluções de capitalização podem contribuir para promoção do bem-estar das famílias, alavancar novos negócios e ampliar os índices de poupança interna. Investidores institucionais, as empresas de capitalização exercem também o papel de agentes de transferência de recursos para a economia real, por meio da aplicação de suas reservas técnicas. Hoje existem cerca de 17 milhões de portadores de títulos de capitalização no País.

SEVERIDADE DOS ACIDENTES NATURAIS ACENDE A LUZ AMARELA DO SETOR

Mantido o ritmo atual da série de eventos resultantes das mudanças climáticas, o cenário futuro de algumas das mais importantes cidades à beira-mar será dramático, exigindo um pacto entre Governo e o setor de seguros.

Fator de risco incorporado às operações do mercado segurador em vários países, as mudanças climáticas decorrentes do aquecimento global são motivo de preocupação crescente para o setor no Brasil. A atenção de companhias seguradoras e resseguradoras está focada sobretudo na exposição do extenso e populoso litoral brasileiro aos riscos climáticos – entre eles, a elevação do nível do Atlântico e o consequente avanço de suas águas sobre zonas urbanas.

Com 8,7 mil quilômetros, a faixa costeira do País concentra mais de 125 milhões de pessoas (60% da população), em áreas metropolitanas e cidades de médio e pequeno portes. A amostra dos riscos que vão se tornando reais está traçada no relatório “Impacto, Vulnerabilidade e Adaptação das Cidades Costeiras Brasileiras às Mudanças Climáticas”, lançado em 2017 pelo Painel Brasileiro de Mudanças Climáticas (PBMC), vinculado aos Ministérios do Meio Ambiente e da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações.



“Não falta ao setor no Brasil capital para disponibilizar capacidade de atendimento a essa demanda gerada pelas mudanças climáticas, incluídos o segmento de resseguro e outros mecanismos de distribuição de responsabilidades.”

Frederido Knapp / Fenaber

O estudo adverte que, além de fazer subir o nível do mar, as mudanças no clima vão aumentar a temperatura das águas oceânicas e a frequência e intensidade de chuvas e tempestades na costa brasileira. O trabalho, que mobilizou cinco especialistas, foi coordenado pelos cientistas José Antonio Marengo, do Centro Nacional de Monitoramento e Alerta de Desastres Naturais (Cemaden), e Fábio Scarano, da UFRJ e da Fundação Brasileira para o Desenvolvimento Sustentável (FBDS).

O relatório do PBMC prevê, como efeito das alterações climáticas, a ocorrência de deslizamentos de terra, enchentes e, por força do avanço do mar, erosão de áreas litorâneas, avaria e destruição de moradias e instalações de infraestrutura à beira-mar, como hospitais, escolas, rodovias e portos. Como medida preventiva, os cientistas recomendam a realização de investimentos e ações “com foco na redução de riscos e minimização dos impactos ocasionados pelos eventos extremos climáticos e oceanográficos”.

O mercado segurador tem, nesse contexto,



to, grandes desafios, seja no desenvolvimento de produtos ajustados ao novo cenário de ameaça de sinistros, seja na conscientização da sociedade sobre a importância da cobertura da vida e do patrimônio pela proteção do seguro. Hoje, em caso de um evento meteorológico de grandes e graves proporções, grande parte dos riscos não estaria segurada no País, adverte o vice-presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) Frederido Knapp.

“Não falta ao setor no Brasil capital para disponibilizar capacidade de atendimento a essa demanda gerada pelas mudanças climáticas, incluídos o segmento de resseguro e outros mecanismos de distribuição de responsabilidades”, afirma ele, acrescentando que o problema a superar é o ainda limitado coeficiente de penetração do seguro no País, inferior a 3% do Produto Interno Bruto (PIB). “Estamos ainda muito abaixo do índice aceitável no mercado internacional”, compara. Nos Estados Unidos, o coeficiente beira os 10%.

Cientistas recomendam, como medida preventiva, a realização de investimentos e ações com foco na redução de riscos e minimização dos impactos ocasionados pelos eventos extremos climáticos e oceanográficos.



RISCOS CRESCENTES

Como exemplo da exposição a riscos que milhões de brasileiros terão pela frente nas próximas décadas, o trabalho do PBMC estuda os casos de sete áreas litorâneas – as regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife, Salvador e Rio de Janeiro, Santos (SP) e Vale do Itajaí (SC). As vulnerabilidades decorrentes das mudanças climáticas não se limitam ao avanço do mar sobre praias, vias de transporte e edificações, abrangendo também quedas de barreiras em encostas habitadas e inundações.

No Grande Rio, de acordo com o relatório do PBMC, a elevação do nível do mar deve causar modificações na linha da costa nas regiões da Barra da Tijuca e nas baías de Guanabara e de Sepetiba. Mas, na capital, a situação de vulnerabilidade também aumentará a exposição do patrimônio privado e público a riscos em toda a orla praiana, onde, alerta o



PERDA DE SAFRAS POR SECA E INUNDAÇÕES REVELA A IMPORTÂNCIA DO SEGURO RURAL



“O seguro rural, democrático e amplo, será uma marca deste Ministério.”

Ministra Tereza Cristina

Seca em várias regiões do Paraná e inundações no Oeste do Rio Grande do Sul. A intensidade dos dois fenômenos reduziu as projeções da safra 2018/19 e pôs em pauta a importância do seguro rural. Com a estiagem iniciada em dezembro, a produção paranaense de soja, prevista em 19,1 milhões de toneladas, deve ficar em 16,8 milhões (12% menor), estima o Departamento de Economia Rural (Dear) do Estado. No Rio Grande do Sul, a Federação das Associações de Arrozeiros calcula que a colheita do grão não deve passar de 7,3 milhões de toneladas, inferior em 11% aos 8,2 milhões esperados.

No fim de janeiro, depois de sobrevoar áreas inundadas no interior gaúcho e abrir a colheita de soja em Apucarana (PR), a ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina, defendeu a disseminação do seguro rural e disse que o Governo planeja incentivar sua contratação como instrumento de política agrícola. Com o subsídio atual, a Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CBA) estima que somente cerca de 10% da área agrícola do país está protegida. “O seguro rural, democrático e amplo, será uma marca deste Ministério”, prometeu Tereza Cristina a produtores e empresários do agronegócio. Meu compromisso é encontrar uma maneira de baratear o seguro”, prometeu

estudo, “haverá sérios problemas de erosão e possível destruição de muros, ruas e avenidas, devido à diminuição das faixas de areia”.

Problemas dessa natureza, associados às mudanças climáticas, vêm ocorrendo de Norte a Sul do País nos últimos anos. Em Pernambuco, a erosão marinha reduz progressivamente a faixa de areia em mais de 40 quilômetros de praias, como Candeias e Barra de Jangada, em Jaboatão dos Guararapes, na Grande Recife. Na cidade paulista de Guarujá, Baixada Santista, uma ressaca levou mais de 100 metros da faixa de areia da Praia do Tombo, em outubro, pondo abaixo várias edificações.

Para o vice-presidente da Fenaber, o esperado aumento desses fenômenos relacionados às mudanças do clima impõe o engajamento do poder público em parcerias com o setor de seguros, como forma de fazer frente a danos crescentes para a sociedade. Exemplos dessa ação comum já vêm sendo postos em prática nos Estados Unidos, com o estímulo à aquisição de coberturas específicas por parte dos cidadãos, a fim de proteger bens materiais e vidas em caso de catástrofes climáticas.

Uma alternativa de proteção de alcance amplo, sugere Frederico Knapp, seria a criação de um produto nos moldes do Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT), de pagamento compulsório, resultado da união entre Governo e mercado segurador. “Seria algo mais estruturado, com cobertura para pessoas de baixa e de alta renda”, afirma Knapp. “Não é uma discussão fácil em nenhum país, mas, no futuro, vamos precisar ver isso com mais carinho”.

O presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg, Jarbas de Medeiros Baciano, associa a alta do seguro residencial, incluídas as coberturas de danos elétricos e vendavais, à preocupação com os impactos das mudanças climáticas. Em 2018, os prêmios desse seguro atingiram R\$ 2,9 bilhões – 12,8% a mais que no ano anterior. “A questão do clima não é o único fator de crescimento, mas no Sul, região mais afetada por eventos climáticos, o índice de penetração do seguro residencial é mais alto,

porque as pessoas sentem que estão mais expostas a esses riscos”, afirma.

A ocorrência de vendavais e outros eventos climáticos, como inundações, tem cobertura cada vez mais do seguro de grandes riscos oferecido pelas empresas de grande porte do setor, embora o Brasil apareça nos mapas de riscos como uma país não-catastrófico. “Há uma intensificação de eventos da natureza, sobretudo no Sul e no Sudeste. Mas as coberturas dão conta desses riscos, desde que devidamente solicitado pelo cliente”, informa a presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais da Fenseg, Thisiani Matsumura Martins.



ALERTA GLOBAL

As projeções sobre o aquecimento global tornaram-se alarmantes no ano passado. Em dezembro, a Organização Meteorológica Mundial (OMM), das Nações Unidas, alertou que o mundo vai em sentido oposto ao esperado para a mitigação das alterações no clima, que chegaram ao ápice nas últimas duas décadas. No caso de 2018, a conclusão dos trabalhos de monitoramento climático deverá apontar o ano como o quarto mais quente registrado na história.

Desde 2014, a temperatura da Terra subiu 1,04° C em relação ao nível pré-industrial, segundo o Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (PCC). Esse patamar está bem acima do registrado entre 2005 e 2015, de 0,86°C, na comparação com a era pré-industrial. A OMM adverte que, se nada for feito para conter as altas, o planeta estará 3°C a 5°C mais quente até o fim do século.

A concentração recorde de gases de efeito estufa acarreta danos econômicos e sociais para vários países. Nos Estados Unidos, estudo mostrou os efeitos das mudanças climáticas na agricultura, geração de energia, recursos hídricos, transportes e saúde pública. No Reino Unido, projeções indicam que os verões podem se tornar 5,4°C mais quentes, com chuvas reduzidas em 47% até 2070. Na Suíça, a tendência é de menos neve e chuvas mais intensas.

As catástrofes registradas desde 2017 podem ser o marco dessa era de recrudescimento dos riscos climáticos. No mercado global de seguro, as tragédias daquele ano passaram a ser referidas como “HIM”, em alusão aos furacões Harvey, Irma e Maria, que espalharam morte e devastação no Sul dos Estados Unidos e no Caribe, em agosto e outubro daquele ano. Os três resultaram em perdas asseguradas de US\$ 92 bilhões (0,5% do PIB norte-americano), segundo a Swiss RE.

Somente por conta dos sinistros associados às mudanças climáticas entre outubro e dezembro de 2018, a Swiss RE está desembolsando cerca de US\$ 1 bilhão, dos quais US\$ 375 milhões pelo resseguro de bens destruídos pelos incêndios florestais na Califórnia, associados ao aumento da temperatura e aos ventos do Pacífico. Outros US\$ 320 milhões estão cobrindo danos causados pelos tufões Jebi e Trami, na Ásia. “A severidade desses eventos é bem mais forte do que havíamos entendido”, afirma Frederico Knapp.

A presidente da Comissão de Sustentabilidade e Inovação da CNseg, Maria de Fátima Mendes de Lima, ressalta que, além da capacidade de se antecipar ao impacto do agravamento da frequência e da severidade dos riscos físicos, as mudanças climáticas também impõem o desafio de inovação nos negócios, que conte com produtos e serviços para uma nova economia de baixo carbono, possibilitando maior resiliência no longo prazo.

As empresas têm se engajado em iniciativas globais como os Princípios para Sustentabilidade em Seguros da ONU e o tema já entrou também na pauta dos reguladores. Recentemente, o Sustainable Insurance Forum e a International Association of Insurance Supervisors - IAIS, associação que reúne reguladores de seguros de todo o planeta (inclusive a Susep), publicou relatório em que declara: “os desafios complexos, inter-relacionados, não-lineares e dinâmicos apresentados pelos riscos climáticos exigem uma resposta estratégica das seguradoras, abrangendo diversas linhas de negócios, níveis de gerenciamento e a cadeia de valor mais ampla do setor.”

A IMPORTÂNCIA DOS SINDICANTES DE SEGUROS PARA A ELUCIDAÇÃO DE FRAUDES

Cena 1: um homem é atropelado, morre durante o socorro, tem seu corpo enviado para o Instituto Médico Legal (IML) e é reconhecido pela “esposa” horas depois do acidente. Quase imediatamente, é liberado, levado do Guarujá para São Paulo às pressas e cremado no dia seguinte. A velocidade em todos os procedimentos até o enterro desperta suspeita. Corta!

Cena 2: no Rio de Janeiro, mesmo em coma, um paciente contrata um seguro de vida no valor de R\$ 500 mil, beneficiando seu suposto namorado. Morre pouco mais de um mês após a internação na UTI de um hospital público para o qual fora transferido, apesar de ter plano de saúde privado. Corta!

Cena 3: restos de roedores amarrados com arames e envoltos em estopas são descobertos em escombros de incêndios em indústrias e comércio na região Norte. Em comum, os cadáveres de roedores presentes numa sequência de incêndios permitem identificar o modus operandi dos atos criminosos: especialistas encharcam os pequenos animais com combustível, jogando-os vivos no interior de estabelecimentos em dificuldades financeiras. O golpe passou a ser conhecido por “febre do rato”. Corta!

Ainda que possam parecer extraídas de roteiros de cinema ou tevê, as cenas acima nada têm de arte, mas são estritamente baseadas na realidade e compõem a antologia de casos resolvidos por um personagem pouco conhecido do grande público: o sindicante de seguros. Esse profissional vai às ruas fazer a reconstituição do sinistro suspeito, identificar eventuais furos na narrativa do segurado, tendo o cuidado de apurar os dados sem provocar qualquer constrangimento aos clientes das seguradoras.

No final de cinco, dez ou 15 dias, dependendo do ramo de seguros, ele encaminha suas conclusões em relatório à seguradora, para que a companhia bata o martelo entre pagar ou não o sinistro. Excepcionalmente, o prazo de conclusão dos trabalhos de campo é estendido, e as seguradoras em geral aceitam, tendo em vista os valores envolvidos, ou apenas pelo desejo de confirmar se houve ou não fraude e as formas de preveni-la futuramente.

Ben-Hur Kowal Leite é um desses profissionais e, em seu currículo, consta a investigação que evitou que um grupo de cinco seguradoras desembolsasse R\$ 1,5 milhão (quase 11.600 salários-mínimos) à falsa viúva do caso do Guarujá. Sua investigação é emblemática por ter trabalhado em condições adversas, já que

“Na verdade, o trabalho de sindicância torna-se relevante quando encaminha ao contratante, no caso às seguradoras, resultados cristalinos e eficazes.”

Carlos Azzolini



o corpo fora cremado e funcionários do IML, estranhamente, não tinham retirado as impressões digitais/datiloscopia. Nem fotografado a vítima de atropelamento, essencial para comprovar se o corpo era de um advogado renomado, considerando apenas o reconhecimento visual da “viúva” suficiente.

Então, foi preciso ser sagaz, observador e montar o quebra-cabeça da provável tentativa de fraude. Uma bicicleta que não combinava com o padrão de renda de um advogado de sucesso, o horário do acidente (madrugada em uma rodovia perigosa e distante de casa), a ausência de documentos com a vítima (apenas R\$ 35 e um molho de chaves) e algumas entrevistas contraditórias foram pistas importantes para o profissional desconfiar da tentativa de fraude.

Já na primeira entrevista (procedimento padrão na sindicância) com a beneficiária, deparou-se com uma senhora refratária, impaciente e grosseira. Enquanto aguardava a porta da casa ser aberta, ele reparou que havia correspondência de outras seguradoras na caixa de correios da residência. Depois, na delegacia para obter cópia do Boletim de Ocorrência, um policial

chamou-lhe a atenção para o fato de outros sindicantes solicitarem aquele mesmo BO. Assim, descobriram que havia ao menos seis apólices contratadas pelo segurado de Santos e supostamente atropelado no Guarujá.

A entrevista com o paramédico foi fundamental para ratificar a suspeita de crime em andamento. O profissional disse que o apelido da vítima era Alemão, um morador pobre de uma comunidade nas proximidades do acidente. Ben Hur foi à comunidade, confirmou o sumiço de um morador e chegou ao tio dele. Lá soube que Alemão levava chaves da casa - do portão, da sala e do quarto, trancado desde seu sumiço.

Ainda na comunidade, soube que a vítima em um bar da comunidade tomara duas doses de cachaça e acertou uma conta pendente, pagou e recebeu de troco os R\$ 35 de uma conta paga com R\$ 50, guardados pela enfermeira à espera dos familiares. Ato contínuo, Ben Hur obteve

uma foto do Alemão e outra do advogado, sendo o primeiro reconhecido como a vítima pelo paramédico, pelo casal que o atropelou e pela enfermeira. A essa altura, a Justiça/Promotoria já estavam informadas do caso, fazendo com que a investigação durasse quase um ano.

“Assim que recebo os pedidos das seguradoras, por e-mail, avalio o caso, os dados disponíveis e escolho as equipes que farão a pesquisa de campo.”

Marta Mendes de Paula



INDENIZAÇÕES INDEVIDAS

Ao término, as seguradoras foram liberadas de pagar as indenizações indevidas, a mulher do advogado e demais envolvidos, indiciados; o advogado, procurado pela Polícia; e a vítima real do acidente trocou de status no mundo jurídico, de desaparecido para oficialmente morto. “O objetivo da sindicância nunca é o de protelar ou negar o pagamento (do sinistro), mas confirmar se o pagamento da indenização é devido”, afirma Ben Hur, que tem 30 anos de atuação no mercado.

Outro caso de seguro de vida irregular envolveu um casal homoafetivo do Rio. Vítima de um acidente grave na Linha Amarela, o segurado, inicialmente, contratou um seguro de vida, beneficiando seu affair, um contador. Investigado pelo sindicante J.A.V (ele prefere não ser identificado) a pedido da seguradora, o caso caminhava para o pagamento da indenização, no valor de R\$ 500 mil, quando uma descoberta mudou os rumos da liquidação.

O sindicante, durante entrevista com o irmão do falecido, soube que seria impossível ter havido contratação de um novo seguro. Motivo? A data de emissão dessa apólice coincidia com a fase de internação na UTI, período em que o paciente permaneceu em estado vegetativo até a morte em menos de um mês. Relatório feito, o pedido foi negado pela seguradora, mas o contador ainda embolsou uma bolada por outro seguro contratado anteriormente pelo namorado, de forma legal.

Já a sequência de sinistros provocados por incêndios criminosos - batizada de “febre do rato” - foi mais uma pirotecnia descoberta pelos sindicantes, que resultou em pedidos seguidamente negados. No entanto, isso não significou o fim desse tipo de golpe, porque, no seguro contra incêndio, os especialistas em fraudes mudam de cidades, de seguradoras e reinventam-se, ao criar até empresas apenas para promover novas tentativas de obter indenização irregular no setor segurador, dizem os sindicantes.



BUSCA DE PROVAS

Os casos bem-sucedidos de investigação mostram como os escritórios de sindicância de seguros são relevantes para evitar um desvio indevido dos valores pagos por indenizações. Os relatórios das sindicâncias buscam colher provas sobre a verdadeira dinâmica dos sinistros.

“Na verdade, o trabalho de sindicância torna-se relevante quando encaixa ao contratante, no caso às seguradoras, resultados cristalinos e eficazes. A seguradora busca, por meio da sindicância, conhecer a verdade, algo que deve ser o princípio profissional de quem atua nesse mercado”,

afirma Carlos Azzolini, um dos mais experientes sindicantes de seguros.

Ele conta com mais de 40 anos de atuação em sindicância, é autor do livro “Fraude contra seguros”, publicado em 2017, palestrante renomado e mentor de diversas gerações de profissionais talentosos, como Ben-Hur Kowal Leite e Marta Mendes de Paula. Algo incomum no passado, Marta não só demarca a participação feminina num mercado clássico de homens, mas também coordena as equipes de sindicantes que vão às ruas. “Assim que recebo os pedidos das seguradoras, que chegam por e-mail, avalio o tipo de caso, os dados disponíveis e escolho as equipes que farão a pesquisa de campo, de acordo com o perfil e especialização de nossos profissionais”, informa ela.

Os casos são os mais variados possíveis e envolvem fraudadores eventuais ou contumazes. Há falsa comunicação de sinistro, casos de montagem de colisão de automóvel, venda de mercadorias seguida de comunicação de roubo, desmanches de veículos, incêndios criminosos, corpo de aluguel para fraudes no seguro de vida... etc. E, além de quadrilhas, gente acima de qualquer suspeita, como pessoas de alto poder aquisitivo, policiais, autoridades diversas e até membros de organizações terroristas ou facções criminosas, relatam os sindicantes.

Hoje, perto de 500 profissionais atuam em escritórios terceirizados, atendendo aos pedidos de sindicância das seguradoras nos mais variados ramos, estima Azzolini. O perfil dos sindicantes é também variado e inclui policiais aposentados, além de jovens ou de pessoas de média idade, que se aventuram nessa emocionante profissão. Para ele, os profissionais se tornam cada vez mais efetivos à medida que são treinados, participando de palestras com ênfase na parte técnica, em práticas de campo ou de reciclagem. Afinal, “os sindicantes são os olhos das seguradoras e, para tanto, devem estudar, participar de treinamentos, sempre relacionados à fraude”, diz Azzolini.

O ingresso do crime organizado nas tentativas de fraudes neste século, principalmente nos ramos de automóvel e de transportes, tornou o combate a fraudes ainda mais desafiante, afirma Azzolini, admitindo que, sem uma atuação ativa das polícias federal e estaduais, as sindicâncias podem perder essa guerra. “Precisamos de um centro real de inteligência das polícias para haver combate efetivo

aos roubos nas estradas”, exemplifica ele, lamentando que a polícia esteja despreparada para as novas modalidades de crimes, sobretudo aquelas viabilizadas pelas inovações tecnológicas.

Pelo menos o mercado consome cada vez mais tecnologia contra o crime. Banco de dados, uso da Inteligência Artificial, presença de cientistas de dados nas seguradoras e regulamentação prudencial são algumas das armas que buscam minar a vitalidade das fraudes. A luta continua... ●

reserve
na sua
agenda

Vem aí o mais importante evento do setor de seguros do Brasil

4 e 5 DE SETEMBRO DE 2019 - BRASÍLIA - DF

9^a
CONSEGURO



CONSEGURO



Pré-inscrição
eventos.cnseg.org.br

Conecte-se com a CNseg



/canalseguro



/cnseg

SEGUROS ATENTOS A NOVAS TECNOLOGIAS PARA OTIMIZAR LOGÍSTICA

A logística da próxima década já chegou ao transporte de cargas, e as companhias especializadas nesse tipo de seguro precisam se reinventar para acompanhar os saltos tecnológicos.

O segmento de transportes é dinâmico por natureza e vem sofrendo transformações ao longo dos anos, decorrentes da evolução do comércio nacional ou internacional. Aumento do roubo de carga, acidentes, mudanças na cadeia de suprimentos, diminuição de estoques, modelos de produção just in time e complexas estruturas tributárias impõem à cadeia logística desafios em um ambiente competitivo e de poucas margens.

Nesse cenário, investimentos em tecnologia e automação são indispensáveis para a sobrevivência das empresas de logística, sobretudo as transportadoras de cargas, pois o gerenciamento de riscos reduz a ocorrência de sinistros. As seguradoras que operam no ramo de transportes em geral acompanham atentamente as evoluções tecnológicas e suas aplicações em campo.

Com o advento da Indústria 4.0 – a 4ª Revolução Industrial, na era digital – foi quase automático o desenvolvimento de uma logística



“O acesso às informações, agora ainda mais essencial, tem exigido do operador, além de mais conhecimento e maior capacitação, um nível de relacionamento muito mais íntimo com o cliente.”

Paulo Roberto Guedes / Abol

ca compatível. “Alguns a chamam de Logística 4.0, com foco puramente estratégico e que precisa estar inteiramente conectada ao cliente e às suas redes de abastecimento e distribuição, de uma forma eficiente, rápida e com um conjunto de informações que reflete a realidade das operações correspondentes”, afirma o especialista Paulo Roberto Guedes, conselheiro da Associação Brasileira das Operadoras Logísticas (Abol). O operador logístico é responsável pelo gerenciamento e execução das atividades transportadoras, que garantem a entrega dos produtos ao destinatário final.



ACESSO À INFORMAÇÃO

Ao exercer esse papel, o operador logístico precisa ter acesso a um conjunto maior, mais abrangente e mais detalhado de informações, não só operacionais, mas também com relação ao próprio negócio de seu cliente, segundo



“Com os três pilares (pessoas, procedimentos e tecnologia) bem alocados, dependendo da mercadoria, região, tipo de operação e horário, algumas empresas conseguem evitar muitas ocorrências.”

Tayguara Helou / SETCESP

Guedes. “O acesso às informações, agora ainda mais essencial, tem exigido do operador, além de mais conhecimento e maior capacitação, um nível de relacionamento muito mais íntimo com o cliente, no qual o comprometimento, a confiança e a lealdade passaram a ser virtudes inegociáveis. Os operadores passaram a lidar, em seu trabalho diário, com um conjunto significativo, novo e muito mais abrangente de riscos”, pontua ele.

Na prevenção a roubos de cargas, a tecnologia não para de se desenvolver, assim como as facções criminosas. Segundo o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (SETCESP), Tayguara Helou, é fundamental que as seguradoras, gerenciadoras de riscos e transportadoras estejam preparadas e sejam ágeis. “Os bandidos usam a força e é preciso vencê-los com inteligência”, declara, apontando três pilares para atuar no combate ao roubo de carga: pessoas, procedimentos e tecnologia. “Com esses três pilares bem alocados, dependendo da merca-

doria, região, tipo de operação e horário, algumas empresas têm conseguido evitar muitas ocorrências”, completa.

Para o presidente da Comissão de Transportes da FenSeg, Alexandre Leal, o Estado deveria proporcionar recursos e mecanismos para inibir a formação do crime organizado, assim como todos os envolvidos na logística do transporte deveriam se manter atualizados com as novas tecnologias. “É preciso atualizar e ajustar também os procedimentos internos, tanto no despacho como no recebimento de bens e mercadorias, e buscar alternativas de rotas e meios de transportes mais seguros, como o ferroviário, o aéreo e o de cabotagem.”



USO INTELIGENTE

A tecnologia está presente nos veículos de carga, containers, envirotainers e nas centrais de rastreamento e monitoramento, mas, segundo o diretor de Gerenciamento de Riscos para a



“É preciso atualizar os procedimentos internos, no despacho e no recebimento de mercadorias, e buscar alternativas de rotas e meios de transportes mais seguros, como o ferroviário, o aéreo e o de cabotagem.”

Alexandre Leal / FenSeg

América do Sul da DHL Logística, Guilherme Brochmann, a despeito do uso cada vez maior de hardware e software, as empresas ainda dependem da ação humana para obter resultados – e esta às vezes falha. “A tecnologia tem evoluído de forma acelerada e as novidades estão aparecendo rapidamente no segmento de logística, mas precisamos, isso sim, saber usá-la de forma mais inteligente”, analisa.

Especialista em Transportes da ARX-Re Corretora de Resseguros, Domingos Pozzetti, ressalta que o monitoramento da viagem visa não apenas às questões securitárias e de segurança, mas às logísticas, sobretudo. “O segurado, em especial o embarcador, necessita da mercadoria no ponto e na hora indicados, sob pena de ocorrer atrasos e perdas em toda a cadeia produtiva a ela associadas. Dessa forma, o investimento em novas tecnologias é fundamental para evitar perdas e garantir maior confiabilidade”, afirma, ressaltando que a área de gerenciamento de risco tem como missão verificar os resultados dessas ferramentas para, inclusive, transformá-las em exigências nas apólices.



“A tecnologia tem evoluído de forma acelerada e as novidades estão aparecendo rapidamente no segmento de logística, mas precisamos, isso sim, saber usá-la de forma mais inteligente.”

Guilherme Brochmann / DHL Logística

Despesas com segurança e adoção de medidas preventivas no transporte de carga – o gerenciamento de riscos – equivalem de 13% a 17% dos custos de operação, segundo a Associação Nacional das Empresas de Transporte de Cargas & Logística (NTC). Não por acaso, a própria entidade sugere uma alíquota de 0,3% sobre o valor das mercadorias transportadas para suportar esse custo.



EVOLUÇÃO DAS SOLUÇÕES

O diretor do Grupo Vista (que desenvolve tecnologias para gestão de transportes), Cleber de Castro, afirma que as empresas terão que se reinventar na Logística 4.0, aprimorando a utilização dos meios digitais e investindo em automação para não perder escala e conseguir reduzir custos. Do contrário, avalia, estarão fora do jogo. “O modelo utilizado atualmente foi criado há mais de duas décadas. Há alguns anos, bloqueava-se o veículo e o roubo era frustrado. Hoje, os bloqueios são desativados por quadrilhas em poucos minutos. A dinâmica mudou e a tecnologia deve ser utilizada de forma mais estratégica, com automação baseada em processos”, pondera.

O mercado de transportes, em todas as suas facetas, precisa evoluir e passar a utilizar as novas tecnologias que estão surgindo, na avaliação de Guilherme Brochmann, para beneficiar não só as operações de transportes como um todo, mas também os próprios motoristas, com sistemas integrados de preservação da saúde dos profissionais.

Amilcar Spencer, membro da Comissão de Transportes da FenSeg, informa que há muitos clientes ávidos por tecnologia e outros, tradicionalistas, mais avessos à inovação. “É uma questão de tempo, mais cedo ou mais tarde, eles terão que aderir às novidades tecnológicas, que nos ajudam a mitigar riscos e diminuir roubos, avarias e acidentes – e o mais importante – viabilizar o risco do cliente.” O executivo acredita que a automatização provavelmente será usada a acontecerá nos veículos de carga antes dos ve-

ículos de passeio, pois as empresas de logística têm capacidade de investimento e facilidade de automatizar os processos.

Tayguara Helou, do SETCESP, lembra que os caminhões autônomos chegarão ao mercado num futuro próximo e que, nos países desenvolvidos, o debate já está muito avançado e foca na legislação. “Nos laboratórios de automação de veículos, as opções em estudo são muito mais seguras do que o motorista humano. A previsão é que a tecnologia de veículos elétricos com fontes energéticas inovadoras, como os veículos autônomos, chegue a alguns países da Europa em 2020. No Brasil, isso deve acontecer um pouco mais pra frente”, informa.

O consenso, neste cenário, é que os operadores logísticos que quiserem aumentar a competitividade terão que entender e atender a essas novas exigências. É essencial que o setor invista em tecnologias e na qualificação de seus profissionais, para que tenham a cultura de prevenção de riscos. É preciso estar preparado! ●



“O modelo utilizado atualmente foi criado há mais de 20 anos. Há alguns anos, bloqueava-se o veículo e o roubo era frustrado. Hoje, os bloqueios são desativados por quadrilhas em poucos minutos.”

Cleber Castro / Grupo Vista

ENSINO ILIMITADO E ACESSÍVEL EM TODOS OS LUGARES

A Escola Virtual da ENS representa um dos saltos mais qualitativos e inclusivos no ensino do seguro no Brasil, e os cursos online da Escola atendem às demandas do mercado.

A Escola Nacional de Seguros (ENS) antecipou-se ao boom online na educação e, atualmente, por meio de sua Escola Virtual, tornou-se uma das principais referências no ensino a distância no setor segurador, difundindo, a partir de sua plataforma, conteúdos e treinamentos para todo o mercado, que são adequados, quando necessário, às demandas pontuais das empresas.

Nos últimos anos, muitas companhias criaram suas próprias universidades internas, o que exigiu a busca pela expertise educacional que a ENS vem continuamente aprimorando desde a fundação, em 1971. “A Escola fornece e presta serviços desenvolvendo conteúdos para as empresas de seguros. É a maior linha de atuação desenvolvida de 2015 para cá”, destaca o gerente da Escola Virtual da ENS, Gustavo Borges.

Com uma articulada estrutura de docentes, responsáveis pela criação anual de conteúdo e de publicações especializadas para o setor, e um amplo e diversificado portfólio de cursos online, a Escola Virtual da ENS tornou-se a principal referência em e-learning nos seguros. “Atendemos o mercado com rapidez, conteúdo bem direcionado às demandas das empresas e bons preços”, ressalta o executivo.

“A Escola fornece e presta serviços desenvolvendo conteúdos para as empresas de seguros. É a maior linha de atuação desenvolvida de 2015 para cá.”

Gustavo Borges /ENS

Números da Escola Virtual em 2018

- 6,6 mil alunos na Escola Virtual (EAD);
- 56 cursos disponíveis: 13 técnicos, 21 preparatórios para Habilitação de Corretores e Certificação Técnica Profissional, 2 MBAs, 15 de extensão e 5 cursos gratuitos;
- 31 cursos com material interativo disponível para universidades corporativas;
- Cerca de 14 mil alunos com acesso à Escola Virtual (EAD + Presencial).



E-LEARNING

Com o refinamento da plataforma tecnológica e dos cursos online, a Escola Virtual da ENS conseguiu ramificar o ensino dos seguros em todo o Brasil. Para Borges, o e-learning é um caminho sem volta, é um complemento ao ensino presencial.

“Há várias formas de aprendizagem e há alunos que precisam de aulas presenciais. Mesmo que não haja um espaço físico, é possível criá-los com vídeos e participação ativa de instrutores para que o aluno tenha um acompanhamento e possibilidade de troca”, explica, informando que os materiais didáticos da ENS são integralmente publicados online.

O aspecto democrático e inclusivo do ensino virtual foi acolhido pela ENS. Atingir áreas mais remotas representa um salto qualitativo para a educação em seguros no País, e a Escola Virtual da ENS tem papel preponderante nesse processo.

“Em algumas áreas tradicionalmente os cursos não eram oferecidos, hoje qualquer pessoa tem liberdade para acessá-los. A Escola tinha dificuldade para aplicar cursos em locais remotos até pela falta de um quórum mínimo para justificar a abertura de um curso”, conclui Borges.

PROPOSTA É AMPLIAR OS SEGUROS NA PAUTA PÚBLICA

Presidente da CNseg manterá estratégia que visa incluir os seguros na agenda econômica do novo Governo, e o Programa de Educação em Seguros permanece no topo de prioridades.

Aagenda estratégica da CNseg para o triênio 2019/2022 deverá dar continuidade a assuntos enunciados nas Cartas de Princípios aprovadas nas gestões anteriores do Conselho Diretor da Confederação, compostas por dirigentes do mercado, inclusive as diretorias das quatro Federações integrantes: FenSeg, FenaSaúde, FenaPrevi e FenaCap. Sendo assim, o próximo planejamento estratégico da Confederação (documento que estabelece os temas prioritários dos mercados de danos e responsabilidades; vida e previdência; saúde suplementar e capitalização) deverá continuar a ser pautado pelo recente documento “Propostas para o Setor Segurador Brasileiro – 2019/2022”.

A atualização desse documento, amplamente divulgado em dezembro passado, deverá ocorrer em meados deste ano, em reunião do novo Conselho Diretor da CNseg. “Vamos esperar a fixação de diretrizes específicas do governo Bolsonaro para o nosso setor e a definição pelos novos dirigentes das quatro Federações quanto aos eventuais ajustes de prioridades dos respectivos segmentos, para depois debater temas adicionais da pauta estratégica da CNseg. Mas presumo que o foco da atuação deva seguir na direção dos temas recorrentes que estiveram presentes nas agendas anteriores”, afirma o pre-



“Os resultados são positivos, mas ainda há muito a ser consolidado, tudo indicando que devemos continuar perseverando no caminho escolhido.”

Marcio Coriolano

sidente da CNseg, Marcio Coriolano, reconduzido para um mandato de mais três anos.

Entre outros tópicos da agenda setorial, a CNseg deverá continuar perseguindo a interlocução produtiva com os poderes públicos para tornar as contribuições do setor mais bem compreendidas pelos membros do Executivo,

Legislativo e Judiciário. Além de apoiar as reformas já enunciadas pelo Executivo Federal, especialmente a da Previdência Social, tendo em vista sua relevância para o crescimento mais vigoroso e sustentado da economia.

Todas essas ações constam das “Propostas para o Setor Segurador Brasileiro – 2019/2022”, que colocam o setor como estratégico para o desenvolvimento do País e o bem-estar da população. Coriolano afirma que o setor repetirá alguns dos seus mantras mais importantes: ser um parceiro destacado para o crescimento econômico do País e, consequentemente, merecer lugar de destaque nas políticas macro e microeconômicas do Governo; fortalecer a Susep como órgão de supervisão, com maior ênfase ao fomento do setor, permitindo-lhe mais liberdade de ação, sem prejuízo do cuidado com a solvência e estabilidade do sistema.

Outro tema que permanecerá em destaque será o Programa de Educação em Seguros, que recebeu o Selo Enef (do Comitê Nacional de Educação Financeira) pela iniciativa de publicar vários materiais da série “Educação em Seguros” e pela viabilização da Rádio CNseg, de amplo alcance social. “Os resultados são positivos, mas ainda há muito a ser consolidado, tudo indicando que devemos continuar perseverando no caminho escolhido”, conclui Coriolano.

NOVA GESTÃO DA FENSEG ESTABELECE PRIORIDADES

Presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais assume o cargo prometendo dar continuidade a ações da gestão anterior e trazer novidades na área de grandes riscos.

Uma das principais ações da FenSeg nos últimos anos foi o combate à atividade irregular de comercialização de seguros, ação que Antonio Trindade pretende manter no comando da Federação, ocupado por João Francisco Borges da Costa no triênio passado. Além do combate incessante ao mercado marginal, ele pretende dar continuidade a importantes ações empreendidas pela gestão anterior, como o desenvolvimento dos seguros relacionados a infraestrutura, concessões e privatizações, garantia de obrigações contratuais, patrimoniais e de riscos de engenharia. Também não poderia ficar fora das prioridades o incentivo ao ramo de Automóvel (principal carteira de seguros gerais) por meio do desenvolvimento de novos produtos, como o Auto Popular e seguros intermitentes. “A FenSeg deverá ainda introduzir algumas novidades no tratamento dos seguros de grandes riscos”, antecipa Trindade.

Para o novo presidente da Federação, as expectativas para a venda de seguros nos próximos anos é a melhor possível, considerando a retomada do crescimento econômico prevista para 2019. “Esse cenário beneficia o segmento de seguros gerais que, até novembro do ano passado, apresentou crescimento de 8,6%, desconsiderando o ramo DPVAT. Acreditamos na recuperação gradativa da atividade econômica e na reconquista de postos de trabalho, além da manutenção de taxas de câmbio e da Selic estáveis.”

Para Trindade, a combinação de alguns elementos no cenário macroeconômico poderá ajudar a impulsionar o mercado de seguros. Ele aponta como fatores essenciais a recuperação da atividade econômica e do índice de empregos; os investimentos em infraestrutura; e as concessões e privatizações. “Quanto mais desenvolvida e estimulada for a economia, maior será a resiliência do setor de seguros. Segundo a CNseg, o setor responde por 6,5% do PIB e dispõe de R\$ 1,2 trilhão em ativos para garantir os riscos assumidos, equivalentes a 25% da dívida pública brasileira. Esse montante torna o setor um importante investidor institucional”, explica.

O novo presidente da FenSeg promete manter diálogo aberto com a Susep, fazendo questão de registrar que as reuniões ocorridas com o órgão regulador têm gerado discussões muito positivas para o setor. “A criação da Comissão Especial de Desenvolvimento de Produtos de Danos estreitou o relacionamento entre o mercado segurador e o órgão supervisor”, ressalta.

Ele avalia que, entre os produtos mais esperados pelo setor, o seguro de riscos cibernéticos é um dos que mais se destacam, sobretudo pelo pioneirismo da modalidade, pela própria tendência mundial e pela entrada em vigor da Lei de Proteção de Dados. “As novas modalidades que estão sendo criadas, como o Auto Popular e os seguros com coberturas intermitentes, serão tradadas como prioridades na FenSeg”, finaliza.



“As novas modalidades que estão sendo criadas, como o Auto Popular e os seguros com coberturas intermitentes, serão tradadas como prioridades na FenSeg.”

Antonio Trindade

AGENDA POSITIVA PARA A SAÚDE SUPLEMENTAR NO BRASIL

Presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar pretende ampliar diálogo com o Governo em busca de soluções para problemas do segmento e manter um canal de debate com a sociedade.



“Cerca de 66% dos usuários são vinculados a planos coletivos empresariais. A geração de emprego tem impacto direto no mercado de saúde suplementar.”

João Alceu Amoroso Lima

O novo presidente da FenaSaúde, João Alceu Amoroso Lima, promete comandar a Federação mantendo o foco do trabalho de sua antecessora, Solange Beatriz Palheiro Mendes, na busca contínua por um mercado equilibrado para operadoras e consumidores. A entidade elaborou o documento “Desafios da Saúde Suplementar 2019”, no qual define 11 medidas prioritárias para fortalecer o setor, entre elas: Atenção Primária à Saúde (APS) e rede hierarquizada; novas regras de precificação e reajuste; mudanças de regras para a incorporação de novas tecnologias; combate a fraudes; mudança do modelo de remuneração; e Análise de Impacto Regulatório (AIR). “A mudança de gestão na FenaSaúde coincide com a entrada de um novo Governo, com novas ideias e propostas. Nesse cenário, vamos ampliar o diálogo com as autoridades em busca de soluções para os problemas do segmento, mantendo aberto o canal de debate com a sociedade”, ressalta Amoroso Lima. Na agenda positiva, há vários tópicos essenciais, como a integração dos setores privado e público e a revisão das normas de regulação, que hoje inibem a venda de seguros individuais. Amoroso Lima alerta para desafios enfrentados pela saúde suplementar nos últimos anos e que deverão permanecer em 2019: escalada dos custos devidos ao avanço tecnológico; mudança do perfil epidemiológico; envelhecimento da po-

pulação; aumento da judicialização e pressão da renda para capacidade de compra de serviços médicos. Ele chama atenção para os cerca de 3 milhões de usuários que os planos perderam desde 2015. “Nossa expectativa é de que a recuperação da atividade econômica se reflita, rapidamente, no setor de saúde suplementar, com o “retorno” dos consumidores que deixaram o sistema nos últimos três anos, devido à crise”, prevê.

No plano macroeconômico, há dois fatores que podem impulsionar ou inibir a contratação dos planos de assistência médico-hospitalar: renda e emprego. “Há uma clara relação entre a dinâmica do mercado de trabalho formal e o desenvolvimento do setor de saúde suplementar. Cerca de 66% dos usuários são vinculados a planos de saúde coletivos empresariais. A geração de emprego tem, portanto, um impacto direto no mercado de saúde suplementar”, explica.

O ajuste regulatório é outra preocupação constante da FenaSaúde. Além de proteger os direitos do consumidor, a regulação precisa viabilizar a sustentabilidade econômica do setor. Uma das bandeiras regulatórias é a reforma da Lei 9656/98, que permitirá ao mercado ser mais ágil, competitivo e desenvolver novos produtos, mas que, sobretudo, garanta a uma parcela maior da população o acesso à saúde privada.

NOVA REALIDADE DEMOGRÁFICA IMPÕE DESAFIOS À FENAPREVI

Presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida terá a missão de preparar o segmento para responder aos desafios impostos pelo envelhecimento da população brasileira.

O rol de prioridades da nova gestão da FenaPrevi, sob o comando de Jorge Pohlmann Nasser, inclui a regulamentação do Universal Life, a diversificação dos canais de distribuição, a flexibilização dos produtos família VGBL e PGBL e a retomada da discussão em torno do PrevSaúde, além de outras ações a serem definidas pela nova diretoria estatutária.

Nasser pretende dar continuidade ao trabalho desenvolvido por Edson Franco para inovar o portfólio de produtos, diversificar os canais de distribuição, antecipar tendências e garantir uma oferta que atenda às necessidades dos consumidores. “Neste início do novo Governo, vamos retomar a agenda positiva para aperfeiçoar o arcabouço regulatório e tributário. Precisamos eliminar a burocracia e aumentar a conveniência para segurados e participantes, além de rever processos e sistemas e atualizar nossa forma de oferecer produtos”, assinala.

O rápido envelhecimento dos brasileiros também desafia o setor, exigindo uma reforma urgente no sistema público de aposentadorias. Segundo o IBGE, as pessoas com 65 anos ou mais representarão 15% da população em 2034, impactando diretamente a indústria de previdência e de seguros de pessoas.

“Nossa missão será preparar o setor para as transformações impostas por essa nova realidade demográfica. A discussão não é mais se devemos ou não re-

formar a Previdência Social, mas quando e como a reforma será feita. Neste cenário, a previdência privada, aberta ou fechada, tem um papel fundamental”, ressalta Nasser, acrescentando que o mesmo propósito vale para o segmento de seguro de pessoas, necessário para proteger as famílias e seus patrimônios. “Estamos preparados para ofertar uma linha completa de produtos, adaptáveis ao ciclo de vida das pessoas, facilitando o planejamento financeiro.” A FenaPrevi apresentou à equipe econômica do novo Governo o estudo “Uma nova previdência para novos trabalhadores”, desenvolvida pela Fipe, CNseg, Abrapp e ICSS, com sugestões que propõem a substituição progressiva do antigo modelo por um que tornará o sistema previdenciário financeiramente sustentável a longo prazo. O aumento de 16,96% no número de participantes de planos de previdência privada nos últimos cinco anos mostra a relevância social e econômica do segmento. Indicadores recentes apontam que mais de 13,1 milhões de brasileiros (14,8% do total de pessoas ocupadas no Brasil) têm planos de previdência privada, que acumula R\$ 835,9 bilhões em reservas – 12% do PIB. Há 10 anos, as reservas eram de R\$ 172,1 bilhões.

“Seguiremos avançando de forma consistente nos próximos anos, conscientizando as pessoas para a importância das reservas no futuro. Ainda temos muito espaço para crescer e precisamos difundir entre os brasileiros a necessidade da formação da poupança previdenciária”, conclui.



“A discussão não é mais se devemos ou não reformar a Previdência Social, mas quando e como a reforma será feita. Neste cenário, a previdência privada tem papel fundamental.”

Jorge Nasser

CAPITALIZAÇÃO ESTIMULA O BRASILEIRO A JUNTAR DINHEIRO

Presidente reeleito da Federação Nacional de Capitalização vê com otimismo o novo marco regulatório da capitalização e o amadurecimento do consumidor de títulos.



“O crescimento será ainda mais significativo se esses indicadores (taxa de juros e inflação baixas) vierem acompanhados da recomposição da renda e da redução do desemprego.”

Marcos Coltri

Em maio do ano passado, a Susep anunciou o novo marco regulatório para títulos de capitalização, com a Circular 569/18, que trouxe como principal novidade a criação das modalidades de Instrumento de Garantia e Filantropia Premiável. Nos últimos meses, as reservas do segmento cresceram e o volume de resgates diminuiu, desenhando um cenário de amadurecimento do consumidor de títulos de capitalização. O brasileiro, embora saindo de um período recessivo da economia, está conseguindo manter o dinheiro guardado por mais tempo, ajustando o orçamento familiar.

A adaptação às novas regras e o estímulo ao lançamento de novos produtos são prioridades da gestão da FenaCap para 2019, que estará novamente sob o comando de Marcos Renato Coltri. Para ele, a regulamentação foi positiva, embora exija mudanças em sistemas e rotinas. “O normativo trouxe mais transparência e segurança jurídica, mas sempre pode ser aperfeiçoado, razão pela qual vamos continuar atuando de maneira colaborativa com a Susep, a fim de identificar a necessidade de melhorias e propor soluções”, afirma. Com o novo marco regulatório, o otimismo permanece como chave-mestra para a retomada do crescimento do segmento, prevê Coltri, para quem, no plano macroeconômico, a queda das taxas de juros e a inflação baixa são fundamentais para a recuperação contínua. “O crescimento será ainda mais significativo se esses indicadores vierem acompanhados da

recomposição da renda e da redução do desemprego”, avalia. Coltri projeta que, com as duas novas modalidades criadas pelo normativo, o mercado viverá um novo ciclo de desenvolvimento e inovação.

Mas há outros motivos para otimismo no segmento. Em 2018, as empresas que comercializam títulos de capitalização no País registraram crescimento de 1,2%, acumulando uma receita total de R\$ 21 bilhões. O mesmo ocorreu com as reservas técnicas, que acumulam R\$ 29,4 bilhões, o que corresponde a um avanço de 0,9% sobre o volume de reservas de igual período em 2017.

No período, R\$ 17 bilhões foram injetados na economia em resgates finais e antecipados e R\$ 1 bilhão originados de sorteios. Esse cenário é a prova mais contundente de que há um amadurecimento de quem recorre à capitalização, seja com intuito de obter disciplina e equilíbrio financeiro; oferecer garantias em contratos; exercer a filantropia ou realizar ações promocionais com sorteios (solução para pessoas jurídicas).

Para manter esse contexto positivo, a FenaCap retomará, no primeiro semestre, em ambiente digital, a campanha institucional que se estendeu de julho a dezembro do ano passado, com esclarecimentos sobre as soluções de negócios com sorteios oferecidas pelas diversas modalidades de títulos de capitalização. ●

AUTARQUIA EXPLICA RAZÕES PARA CRIAÇÃO DO BDPO

A apuração de modelos de capitais de risco pela Susep é feita com a adoção de modelos padronizados para que as supervisionadas possam enfrentar os riscos a que estão expostas.

Apartir de março, parte das empresas supervisionadas deverá reportar à Susep suas perdas operacionais, por intermédio do Banco de Dados de Perdas Operacionais (BDPO), criado para sanar a carência de informações e permitir o desenvolvimento de um modelo de apuração do capital de risco operacional que esteja alinhado à realidade nacional. As empresas obrigadas a constituir o BDPO são aquelas que apresentem simultaneamente prêmio-base anual e provisões técnicas superiores a R\$ 200 milhões, auferidos no encerramento dos dois exercícios anteriores. Porém, aquelas que não se enquadram neste critério poderão optar, de forma voluntária, por desenvolver e encaminhar esses dados para a Susep.

“A Susep adota modelos internacionalmente aceitos para apurar capitais de risco necessários, para que as empresas supervisionadas possam enfrentar a maioria dos riscos aos quais estão expostas, incluindo os de subscrição, de crédito, de mercado. Atualmente também existe um cálculo simplificado para o risco operacional, contudo carece de um modelo de cálculo igualmente robusto”, alega a Susep, por meio da Coordenação de Monitoramento de Riscos.

Para a Susep, a implementação e o preenchimento do BDPO exigirão grande esforço. A ex-

Susep espera que, em cinco anos, o mercado tenha construído um banco de dados com informações suficientes para iniciar os estudos que possibilitem o desenvolvimento de um novo modelo de capital de risco operacional

pectativa é que, nos primeiros anos, tanto o órgão regulador quanto as empresas se dediquem a obter um banco de dados preenchido de forma correta e uniforme. Essa uniformidade é necessária para que os bancos de dados sejam compatíveis entre si e possam servir de fonte de informação para um modelo robusto de cálculo de capital para suportar o risco operacional.

A autarquia acredita que, em cinco anos, o mercado terá construído um banco de dados que

contenha informações suficientes para o início de estudos que possibilitem o desenvolvimento desse novo modelo. A Susep produziu materiais de orientação e disponibilizou um e-mail próprio para atender aos questionamentos do mercado.



INFORMAÇÃO ÚTIL

A autarquia planeja construir um modelo definitivo e robusto de BDPO. Para a autarquia, um benefício adicional desse projeto será a divulgação de dados consolidados das perdas operacionais do mercado. “Essa informação é útil, entre outros motivos, para que as empresas tenham o conhecimento da sua exposição ao risco operacional em relação à média do mercado supervisionado nacional e a mercados de outros países. Mas não há a intenção de divulgar informações que permitam associar perdas operacionais a uma empresa específica do mercado”, assegura a autarquia.

Ainda não está definido se essa divulgação se dará por intermédio do Sistema de Estatísticas da Susep (SES) ou por outra ferramenta. A decisão levará em conta o fato de a frequência de recebimento desses dados ser bastante espaçada, com intervalos de dois anos, a partir de março de 2019.

NOVA PUBLICAÇÃO PARA DIFUNDIR CONHECIMENTO SOBRE O SETOR

Conjuntura CNseg analisa as principais estatísticas do mercado segurador no ano passado e aponta elementos para um cenário otimista em 2019.

Três grandes segmentos do mercado segurador cresceram em 2018 e, dos diversos ramos de negócios, vários registraram aumento de arrecadação de dois dígitos. Foi o caso, por exemplo, das carteiras de Transportes (16,1%), Rural (11,4%), Crédito e Garantias (10,6%) e Responsabilidade Civil (10,3%). Mesmo considerando que a arrecadação do setor ficou praticamente estável (-0,2%, no indicador sem o seguro DPVAT, cujo prêmio é estabelecido pelo CNSP), a expectativa é de otimismo, como registra a edição número 4 da Conjuntura CNseg.

Lançada em novembro do ano passado, a publicação chegou à quarta edição em fevereiro, trazendo uma análise do comportamento dos segmentos de Seguros de Danos e Responsabilidades, Coberturas de Pessoas, Saúde Suplementar e Capitalização, além de avaliações de desempenho, agregando dados e informações, análise de cenários econômicos e seus impactos para o setor. O editorial, que é sempre assinado pelo próprio presidente da CNseg, Marcio Coriolano, dá o tom do documento, ao

“A expectativa é que a Conjuntura CNseg seja uma publicação em movimento, que avance cada vez mais produzindo uma análise qualificada, tanto para nossas associadas e acionistas, como para poderes públicos.”

Marcio Coriolano / CNseg

apresentar um resumo interpretativo do que há de mais importante em cada edição.

Nessa edição, o presidente informa em seu editorial que não houve um movimento homogêneo nos diferentes segmentos do

mercado, em 2018. Enquanto a arrecadação dos seguros de Danos e Responsabilidades subiu 8,1%, em reação a 2017, e os Planos de Risco em Cobertura de Pessoas, 9,4%, Capitalização cresceu 1,2%. Já os Planos de Acumulação em Cobertura de Pessoas – que abrangem produtos como PGBL e VGBL – teve uma queda de 8,1%.



ANÁLISE DE DADOS

Essa falta de homogeneidade explicita a necessidade de uma análise densa de dados, oferecida pela publicação. O diretor Técnico da CNseg, Alexandre Leal, explicou que o processo de construção do conteúdo de cada edição passa por diferentes etapas e requer o envolvimento de cerca de 15 pessoas, entre consultores externos, técnicos, especialistas e o corpo executivo da Confederação. “A partir das contribuições de cada área, buscamos chegar a uma visão menos estatística e mais holística do mercado”, resumiu o executivo.



Marcio Coriolano contou que a Conjuntura CNseg nasceu como uma evolução da Carta do Seguro que a Confederação manteve entre 2016 e 2018. Como na Carta, o objetivo é exponer e analisar os dados do setor, além de compartilhar projeções e percepções de mercado. A diferença agora é que a interpretação desses dados ocorre a partir do cruzamento de um conjunto mais robusto de variáveis não só setoriais, mas também macroeconômicas e conjunturais.

“Estamos muito orgulhosos do resultado”, afirmou Coriolano. “Acreditamos que a Conjuntura CNseg pode oferecer subsídios para a tomada de decisões nas empresas, assim como auxiliar o governo na formulação de políticas macro e microeconômicas para o setor de seguros”, acrescentou Alexandre Leal.



PÚBLICOS ESTRATÉGICOS

Além de ser divulgado no portal da CNseg, onde pode ser acessado não apenas pelos associados da CNseg, mas por qualquer pessoa que

se interesse pelo setor de seguros, o boletim é distribuído a públicos estratégicos. “A expectativa é que a Conjuntura CNseg seja uma publicação em movimento, que avance cada vez mais produzindo uma análise qualificada, tanto para nossas associadas, como para poderes públicos”, informou Coriolano.

Alexandre Leal destacou que, com base nos dados da última edição, a aprovação da reforma da Previdência poderá impulsionar o setor neste ano, por conta de eventual estímulo aos planos de acumulação, responsáveis por quase 50% da arrecadação do setor. Assim como em 2018 esses produtos puxaram para baixo o desempenho global dos seguros, em 2019 terão potencial de gerar um movimento oposto.

“Se os Planos de Acumulação apresentarem um crescimento entre 5% e 6% neste ano, o crescimento do setor poderá atingir de 6% a 8%”, antecipou o executivo. O cenário pode ser ainda mais favorável se a aprovação das reformas desencadear aquecimento econômico, queda do desemprego e elevação da renda.

(<http://cnseg.org.br/cnseg/publicacoes/conjuntura-cnseg/>). ●

“Acreditamos que a publicação pode oferecer subsídios para a tomada de decisões nas empresas, assim como auxiliar o governo na formulação de políticas macro e microeconômicas para o setor de seguros.”

Alexandre Leal / CNseg

CONVERGÊNCIA INSTITUCIONAL AJUDA A MODERNIZAR MARCO REGULATÓRIO

A expectativa de retomada da economia brasileira e da reforma da Previdência, em particular, está norteando a definição de novas regras para o mercado segurador.

Os pilares que irão alicerçar um novo mercado de seguros estão sendo construídos em sintonia com a expectativa de forte retomada do crescimento da economia, de reformas relevantes, como a da Previdência, e de um marco regulatório moderno e adequado às mudanças que atingem o setor, a partir de um diálogo produtivo entre a Susep e entidades privadas. Nesse contexto, a CNseg apoia e colabora para a elaboração de propostas como as novas regras para o combate à lavagem de dinheiro ou envolvendo os crimes de terrorismo, tratados pela Lei 13.818/2019 (sucessora da 13.170/2015), sancionada pelo presidente Jair Bolsonaro, em fevereiro, para fechar brechas que retardavam o bloqueio de bens (antes dependia de decisão judicial anterior), tornando-o agora mais ágil para evitar o financiamento de ações terroristas. A Susep, como demais órgãos de reguladores ou fiscalizadores, deverá editar normas para o cumprimento da nova lei e fiscalizar sua execução.

De acordo com o presidente da CNseg,

Marcio Coriolano, o setor está engajado no apoio ao combate à lavagem de dinheiro e atento à origem dos recursos que passam pelas empresas de seguros. “É importante, cada vez mais, diminuir o risco de que criminosos utilizem o mercado de seguros como elo de sua corrente ilícita, tendo em mente a ética e a boa-fé que regem o setor segurador”, afirmou.

Vale lembrar que as regras atuais englobam notificações automáticas que nem sempre têm efetividade e não trazem valor se avaliadas individualmente. A Susep propõe a extinção de praticamente todas as comunicações automáticas restando aquela que envolve operações em espécie, mas, em contrapartida, quer fortalecer notificações de transações suspeitas, sujeitas à avaliação das seguradoras. “A régua aumentou”, sintetiza a superintendente de Acompanhamento Técnico da CNseg, Karini Madeira.

“A Susep pretende manter apenas a comunicação automática que envolve operações em espécie. O volume de comunicações úteis ao Coaf tende a aumentar”, assegura. A Susep

recebeu sugestões sobre essa questão até 18 de março, mesmo prazo estipulado pelo Banco Central para uma consulta sobre o tema, na área bancária. Na prática, o mercado de seguros ainda está bem menos exposto ao risco de ser utilizado para a lavagem de dinheiro que as instituições financeiras. No entanto, é preciso cuidado, pois o risco existe em razão do grande volume de dinheiro que o setor movimenta.



MEIOS REMOTOS

A CNseg também colaborou com a Susep na elaboração do Plano de Regulação. Uma das novidades é a intenção de publicar resolução do CNSP, regulamentando os “Representantes Digitais de Seguros”. O objetivo é desenvolver o mercado, ampliando as formas e canais de distribuição dos produtos supervisionados.

Em resumo, a proposta visa regular a pessoa jurídica “representante digital” que possa



“É importante, cada vez mais, diminuir o risco de que criminosos utilizem o mercado de seguros como elo de sua corrente ilícita, tendo em mente a ética e a boa-fé que regem o setor segurador.”

Marcio Coriolano / CNseg

assumir a obrigação de promover, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a realização de contratos de seguro à conta e em nome das seguradoras e das entidades de previdência complementar abertas, por intermédio do uso de meios remoto.



COMISSÃO ESPECIAL

A inovação representa outro pilar importante para a necessária sustentabilidade do novo mercado. Nesse contexto, serão extremamente relevantes propostas que surgiem no âmbito da Comissão Especial de Desenvolvimento, de Inovação e Insurtech, criada pela Susep, com participação de representantes do setor privado.

Segundo o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, um dos objetivos é antecipar os movimentos de inovação e de disruptão, permitindo que Susep esteja atualizada para

realizar ajustes, se for preciso. Embora ainda não tenham sido propostas novas regras, a comissão apura o que está acontecendo e identifica os modelos de regulação ou não regulação que possam ser entraves à inovação, sempre preservando a entrega de produtos que garantam a necessária proteção do consumidor.

“É uma ação preventiva. O desafio é ter uma regulação que não seja restritiva demais a ponto de inibir a inovação”, afirma Marcio Coriolano. Para assegurar uma regulação que não seja forte e restritiva demais, tem havido troca de informações com outros reguladores, como o Banco Central, que está às voltas com a regulação das Fintechs. Há ainda o acompanhamento permanente do que é discutido e adotado no exterior.



CAPITALIZAÇÃO

As mudanças já começam a redefinir o perfil de alguns segmentos importantes do mercado, como o de títulos de capitalização, que ganhou novo marco regulatório, em maio de 2018. Segundo o diretor-executivo da FenaCap, Carlos Alberto Corrêa, essas novas regras, que entram em vigor em abril, buscam uma aproximação maior com a realidade do mercado, a partir da identificação de novas demandas. A intenção, segundo ele, é trazer mais transparência e segurança jurídica, a fim de que haja um efetivo crescimento do mercado, por meio do desenvolvimento de novas soluções de negócios com sorteios que tenham por base a visão do consumidor.

A aproximação com a Susep foi importante para o mapeamento da nova legislação. O debate contou com os principais especialistas em títulos de capitalização, o que trouxe certo conforto para a constituição do normativo. Corrêa assinalou ainda que a capitalização está cada vez mais presente na vida das pessoas”, englobando um conjunto de produtos que viabilizam ou sustentam o hábito de guardar dinheiro. ●



“A Susep pretende manter apenas a comunicação automática que envolva operações em espécie. O volume de comunicações úteis ao Coaf tende a aumentar.”

Karini Madeira / CNseg



GETÚLIO, DOS ANOS DE FORMAÇÃO À CONQUISTA DO PODER

Opinião | Augusto Frederico Costa Rosa de Matos

presidente do Sindicato das Seguradoras MG/GO/MT/DF

Lira Neto reconstituiu todos os passos de Getúlio Vargas para um ambicioso projeto que rendeu três volumes que contam a história desse político singular, desde o nascimento até sua morte (1882/1954). Com acesso a documentos e cartas trocadas entre o político e sua filha Alzira, o autor conseguiu desbrinchar as articulações políticas do ex-presidente. Filho de uma família típica da oligarquia gaúcha do final do século 19, época marcada pelo caudilhismo, a narrativa mostra a personalidade política carismática e enigmática desenvolvida por Getúlio Vargas. E os livros não iluminam só o personagem, mas a própria história do Brasil.

/// Sinopse

A trilogia apresenta fatos e documentos inéditos e fala de importantes acontecimentos na história do Brasil, narrando em minúcias a trajetória do político brasileiro desde sua origem na pequena São Borja até a tomada do poder federal, após a Revolução de 1930. O autor reconstitui a trajetória do político gaúcho entre o momento de consolidação do poder, após a Revolução de 1930, e o golpe militar que encerrou o Estado Novo, em 1945. Na última parte da consagrada série biográfica, Lira Neto reconstitui os acontecimentos políticos e pessoais mais importantes dos anos finais do ex-presidente. Entre a deposição por um golpe militar, em outubro de 1945, e o suicídio, em agosto de 1954, a obra revela como a história do Brasil se entrançou com a vida de Getúlio, inclusive enquanto afastado do poder.

Autor: Lira Neto

Editora: Companhia das Letras

Ano: 2012 - 2013 - 2014



O VELHO E O MENINO – A INSTIGANTE DESCOBERTA DO PROPÓSITO

Opinião | Mucio Novaes

presidente do Sindicato das Seguradoras do Norte e Nordeste

De autoria de Roberto Tranjan, o livro aborda 'a instigante descoberta do propósito'. Nos dias atuais, temos percebido que, independentemente das diferentes áreas de atuação ou estilos de vida, a grande maioria das pessoas queixa-se de esgotamento, cansaço e estresse. Sentem-se engolidas pela correria do dia a dia. A grande questão é: por que isso acontece? Segundo o autor, a resposta é simples: não temos conhecimento – ou consciência – do nosso propósito de vida. Ao longo das 140 páginas dessa instigante obra, Tranjan nos faz refletir sobre essa questão e traz ensinamentos únicos através da sabedoria demonstrada pelo personagem central, o velho Taful. No decorrer da história, "O velho e o menino", também destaca a importância de se cultivar amizades e todo o bem que elas nos proporcionam. E culmina com a resposta à pergunta que permeia todo o enredo: qual é o propósito do velho Taful?"

/// Sinopse

Quer viver uma vida cheia de plenitude e significado? Abandone o medo de ousar e encontre a coragem de se realizar na companhia do velho Taful. Ele e outros personagens encantadores vão conduzi-lo para que você nunca mais sinta-se sozinho nessa aventura que é a vida. "O velho e o menino": uma história sobre a descoberta do propósito da vida e sobre o valor da amizade. "O maior presente que alguém pode ganhar é a descoberta do seu propósito. Que nada mais lhe seja tão urgente."

Autor: Roberto Tranjan

Editora: Buzz Editora

Ano: 2017



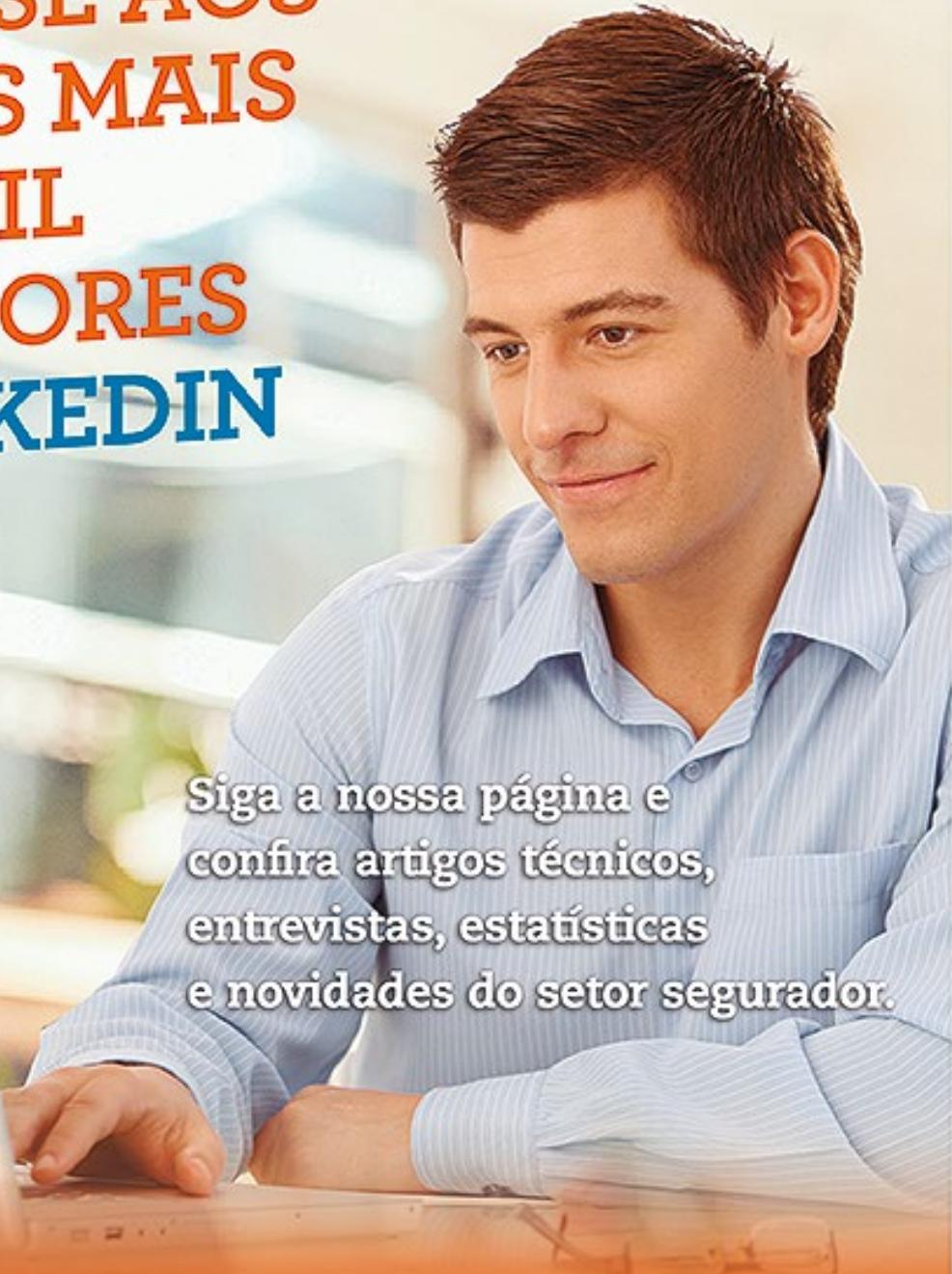
Em 2019, o Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros contribui para o desenvolvimento do setor de seguros brasileiro, ao reconhecer as melhores práticas em produtos, serviços, comunicação, processos e tecnologias que beneficiam o consumidor.

Inscreve o seu projeto, gratuitamente: PREMIOSEGURO.COM.BR

siga-nos



JUNTE-SE AOS
NOSSOS MAIS
DE 12 MIL
SEGUIDORES
NO LINKEDIN



Siga a nossa página e
confira artigos técnicos,
entrevistas, estatísticas
e novidades do setor segurador.

Confira todos os canais de comunicação da CNseg!



Rádio
CNseg

radio.cnseg.org.br



CNseg



Canal Seguro



CNseg

cnseg.org.br