



SINDICATO VIVE UM NOVO CICLO

Não é de hoje que este Sindicato, por todos os meios ao seu alcance, vem se posicionando a favor de uma política de maior eficiência, inclusive no que toca ao planejamento racional do futuro, estimulando o desenvolvimento quantitativo e qualificativo dos serviços prestados à sociedade e, conseqüentemente, aos consumidores. Tais ingredientes são fundamentais para o processo de desenvolvimento que almejamos, com reflexos benéficos para a economia e a política social do país. Temos certeza que o nosso trabalho tem influência direta na minimização dos problemas sociais que tanto preocupam a família brasileira.

A FENASEG, como todos sabem, está passando por uma reestruturação organizacional, em função da criação da Confederação Nacional das Empresas de Seguros, Previdência Privada e de Capitalização, e bem assim o desdobramento da Federação em quatro novas unidades.

Considerando a criação, pela FENASEG, de quatro federações, nosso Sindicato entende que, para participar efetivamente dessa nova fase, deve criar comissões internas alinhadas com a nova estrutura daquela entidade.

Face a isso, é nossa intenção criar Comissões de Seguros Gerais, Previdência e Vida, Capitalização e Saúde, a fim de que possamos apresentar às respectivas federações a nossa visão e necessidades regionais, através de membros da Diretoria que representam nosso Sindicato na esfera federativa.

Por oportuno, esclarecemos que a Comissão de Sinistros, a Comissão Jurídica e o Comitê de Saúde, permanecerão, podendo agregar novos componentes. Já o Comitê de Saúde passará por uma reestruturação de componentes e será denominado Comissão de Saúde.

Desse modo, para que possamos alcançar esse objetivo, é indispensável contarmos com as indicações de representantes das associadas para integrarem tais comissões, inclusive indicando em qual delas pretende participar.

Como todos sabemos, participar da Diretoria, representar o Sindicato e colaborar nas Comissões Internas é, acima de tudo, um voluntariado, cujo ganho se projeta diretamente no crescimento profissional.

Estamos vivendo um novo ciclo de atividades, e como tal precisamos transformar nosso trabalho numa mensagem viva, persuasiva e inspiradora, capaz de arregimentar colaboradores que possam compartilhar conosco este processo de transformação por que a entidade passa. Precisamos ter presente que a nossa atividade é fundamental na proteção à vida, ao patrimônio e ao bem-estar das pessoas, pois o seguro tem como suporte a mutualidade e a partilha dos riscos.

REPRESENTANTES DO SINDSEG-PR/MS

Por decisão da presidência e da Diretoria deste Sindicato, ficou deliberado que a nossa entidade deverá ter representantes nas cidades do Paraná, onde o SINCOR/PR tem escritórios, bem como em Campo Grande, no estado de Mato Grosso do Sul.

Assim é que, nosso Sindicato está representado como abaixo mencionamos:

PARANÁ

Londrina

Maurício Pinelli - Marítima Companhia de Seguros Gerais
(43) 3334-2444 - mauriciop@maritima.com.br

André Moreno - Tóquio Marine Brasil Seguradora S/A
(43) 3324-0649 - andré.moreno@br.abnamro.com

Maringá

Osmar Assolari - HDI Seguros S/A - (44) 3218-2300 -
osmar@hdi.com.br

Cascavel

Wilhan Humann - Liberty Seguros S/A
(45) 3323-4142 - wilhan@libertyseguros.com.br

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande

Fábio Gumiero Souza - HDI Seguros S/A
(67) 2106-2950 - fabiogs@hdi.com.br

Wesley de Oliveira - Tóquio Marine Brasil Seguradora S/A
(67) 3383-6610 - wesley.oliveira@tokiomarine.com.br

Brevemente estaremos entregando um banner de nosso Sindicato, para que os representantes o utilizem em eventos dos quais o SINDSEG-PR/MS esteja participando.

O presidente João Gilberto Possiede, em nome de toda a Diretoria do nosso Sindicato, agradece a disposição de cada um por assumir o compromisso de representação, colocando a nossa estrutura à disposição de todos.

ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA (ANSP)

A ANSP, criada em 1993, entidade que reúne as principais lideranças do setor e cujo objetivo principal é o aperfeiçoamento institucional do seguro, da previdência privada e das instituições afins, realizou no dia 16 deste mês no Palácio dos Bandeirantes em São Paulo, um evento para empossar novos membros da Academia.

Rendemos também nossas homenagens aos novos membros da referida associação, os quais vêm dignificando o Estado do Paraná, com suas lutas para o desenvolvimento do seguro no Brasil. São eles: Dr. João Elísio Ferraz de Campos, presidente da FENASEG; Dr. Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros; Dr. Dirceu Werneck de Capistrano, segurador por muitos anos e atualmente consultor de negócios de seguros entre seguradores e corretores. (Fonte: Segs.com)



SEGURO DE IDOSO NÃO PODE TER REAJUSTE

É abusiva a conduta da seguradora que eleva o preço da renovação do contrato do consumidor idoso, se o acordo não previa inicialmente o reajuste do prêmio em razão da mudança de faixa etária. Com esse entendimento a 5ª Câmara Cível do TJRS negou provimento ao apelo da Sul América Seguros de Vida e Previdência S/A. O julgamento foi unânime.

O contrato foi firmado em maio de 1977 por Marco Aurélio Luck Pereira, que aderiu ao plano de seguros de vida da empresa seguradora intitulado "Programa de Vida", tendo sido pontual no pagamento dos prêmios mensais.

No ano de 2006, após completar seu 29º ano de associação ao seguro, recebeu correspondência da seguradora, informando-lhe sobre o "Programa de Readequação de Carteira de Seguros" com três opções de seguro, que favoreciam só a seguradora. Se não quisesse se submeter a uma das três opções, teria seu plano cancelado. Entre outros argumentos, o relator do processo, desembargador Paulo Sérgio Scarparo declarou: "Com a readequação pretendida, o contrato de seguro, que em princípio, deveria diluir o risco coberto entre os segurados, suavizando seus efeitos sobre o patrimônio do consumidor, se desnatura, porque se torna demasiado custoso, onerando o patrimônio do segurado, ao invés de proporcionar-lhe uma garantia."

E concluiu enfatizando que a seguradora poderia oferecer o novo método de contratação apenas aos seus novos clientes. (Fonte: TJRS, 20/04/07)

UM PRODUTO QUE FUNCIONA

O jornal Estado de São Paulo, edição de 16 do corrente, publica interessante matéria sobre o acidente ocorrido em São Paulo, com o desmoronamento de parte da linha quatro do Metrô de São Paulo: "Menos de três meses após sua ocorrência, um dos acidentes mais dramáticos acontecidos no Brasil, está com todas as indenizações por morte liquidadas.

É rapidez para ninguém colocar defeito, superando, inclusive, o prazo médio dos pagamentos de indenizações por responsabilidade civil da maioria dos sinistros acontecidos nos países do primeiro mundo, incluídas as indenizações decorrentes do 11 de setembro.

O desmoronamento de parte da linha quatro do Metrô poderia se transformar numa longa e interminável novela, deixando dezenas de pessoas esperando por anos a fio, até a justiça decidir quem deveria pagar, a que título, quanto e para quem.

No entanto, não foi isso que se viu. Pelo contrário, logo após o

sinistro, o Consórcio Via Amarela e sua seguradora estavam agindo no sentido de minimizar o máximo possível os danos de todos os tipos que atingiram pessoas e bens em decorrência do desmoronamento da estação em construção."

CRESCER DISPUTA POR TRANSPORTE DE BENS

O seguro de transporte apresentou queda de 5,7% no volume de receita no primeiro bimestre de 2007, para R\$ 233 milhões. Tal recuo se deu em razão da acirrada concorrência no setor, que vem derrubando as taxas, além de descontos obtidos pelos grandes segurados em razão do gerenciamento de risco da carga transportada, segundo executivos entrevistados. "Temos também o fato da economia do país estar andando de lado, o que traz um impacto direto no seguro de transporte", disse Ricardo Saad, diretor geral de AutoRe.

A Liberty pretende colocar um novo produto no mercado ainda neste semestre. Trata-se do Liberty Sem Fronteiras, um seguro de transporte focado nas mercadorias em trânsito no Mercosul. O primeiro produto será lançado para o trajeto Brasil-Argentina. "O diferencial é que estamos instalados em todos os países do Mercosul, com o mesmo espírito de negócios. Isso nos dá uma grande vantagem competitiva", disse Luiz Carlos dos Santos, responsável pela carteira na Liberty, mais conhecido por Black. (Fonte: Gazeta Mercantil, 20/04/07)

AUMENTO DE 17,3% NA RECEITA DO RESSEGURO

O volume de prêmios de resseguro emitidos no ano passado, no Brasil, somou R\$ 3,4 bilhões, o que representa um incremento de 17,3% em relação ao montante apurado em 2005. As carteiras com maior participação nesse resultado foram os ramos incêndio, que gerou receitas da ordem de R\$ 1,27 bilhão, 11,4% a mais que em 2005; responsabilidade civil, com crescimento de 17,1% e receita de R\$ 271,2 milhões e transportes internacionais (R\$ 160,6 milhões, com aumento de 56,4%).

O IRB-Brasil Re reteve R\$ 1,9 bilhão, 28,4% a mais que no exercício passado. Esse aumento é, em parte, fruto da nova política de aceitação de riscos adotada pela resseguradora estatal, a partir do ano passado.

O IRB, agora, trabalha para aumentar a capacidade de retenção nos casos de riscos que apresentem experiência satisfatória e a redução nos negócios com grau médio de exposição. A resseguradora vem recusando contratos que estejam fora da linha de rentabilidade estabelecida por sua diretoria e conselho. (Fonte: CQCS, 20/04/07)