



CONVITE À COLABORAÇÃO

Em nossa edição especial da semana passada, salientamos a eleição na FENASEG para o mandato de 2007/2010. Como bem sabemos, esse novo mandato será abreviado, tão logo o Ministério do Trabalho finalize a análise da documentação já em seu poder, e finalmente autorize a criação da CNSEG - Confederação Nacional de Seguros, Resseguros, Previdência Privada Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização, cujo órgão funcionará com o apoio das quatro Federações: FENSEG, FENAPREVI, FENASAÚDE e FENACAP.

De conformidade com o novo modelo de representação institucional do mercado segurador nacional, os mandatários das respectivas Federações é que elegerão o presidente da CNSEG.

É fácil observar que os Sindicatos regionais estão numa posição muito diversa daquela que anteriormente ocupava, eis que seus titulares tinham participação ativa junto à FENASEG, inclusive compondo o Conselho de Representantes da entidade.

Portanto, com o advento da nova ordem, incluindo-se aí o ingresso de resseguradores internacionais, os Sindicatos regionais, agora, deverão se adequar à nova realidade, posicionando-se de maneira mais atenta aos problemas do mercado, principalmente no tocante à sua missão, isto é, não apenas ao que se refere à representação institucional, mas, principalmente, quanto à geração de demandas para as quatro Federações, a fim de que possamos demonstrar a importância de cada Sindicato.

Este Sindicato tem todos os motivos para orgulhar-se da missão que lhe cabe levar adiante. E o faz na certeza, na convicção de que alcançará um resultado positivo e duradouro. Face a isso, precisamos da colaboração efetiva, pois o nosso Sindicato tem importante tarefa a cumprir com todo o zelo e eficiência. De fato, há bastante serviço pela frente, como, por exemplo: a divulgação institucional, oportunidade de palestras, treinamentos, fóruns sobre seguros, estreito relacionamento com a magistratura

e com autoridades civis, militares e políticas, estimular um relacionamento mais próximo e transparente com os Sindicatos dos Corretores de Seguros e também a Escola Nacional de Seguros. Abem da verdade, há muito tempo vimos desenvolvendo uma parceria com o SINCOR/PR e com a FUNENSEG/PR. De igual forma vem acontecendo com o SINCOR/MS, cujos propósitos são convergentes para o desenvolvimento dos mercados de seguros do Paraná e de Mato Grosso do Sul.

Temos trabalhado também pela criação de comissões internas de Seguros Gerais, de Previdência e Vida, de Saúde e de Capitalização, no intuito de avaliarmos regionalmente as oportunidades e analisarmos as determinações das quatro Federações, em cada setor, porém, lamentamos dizer que as manifestações de adesão têm sido bastante tímidas.

Pelas informações que nos chegam dos nossos representantes em Cascavel, Londrina, Maringá, Ponta Grossa e Campo Grande (MS), teremos muito trabalho, pois, lamentavelmente, é crescente o número de casos de fraude contra o Seguro. Nossa Comissão de Automóvel e Sinistros é a que apresenta melhor atuação, produzindo importantes resultados para nosso mercado.

É imperioso destacar que somente seremos reconhecidos pela FENSEG, FENAPREVI, FENACAP e FENASAÚDE, se produzirmos informações e se oferecermos sugestões com teores que possibilitem o conhecimento e o desenvolvimento do seguro nos estados que representamos desde 1924, quando ainda na qualidade de Comitê, o nosso Sindicato vem desfraldando uma bandeira que simboliza os decênios de lutas, de caminhada árdua, porém, estimulado sempre pelos sucessos obtidos. Agora, com a inclusão de Mato Grosso do Sul em nossa área de atuação, as perspectivas se redobram na certeza de que seguiremos em frente, desde que possamos contar em nossas fileiras com o apoio de colaboradores excelentes e que dêem relevo ao trabalho que pretendemos executar.

:: SEGURO GARANTIA

A maioria das modalidades do seguro garantia continua crescendo em um ritmo bem mais acelerado do que as demais carteiras do mercado. O caso do seguro de garantia de obrigações privadas é exemplar. Segundo dados da SUSEP, de janeiro a julho, essa carteira gerou um volume de prêmios da ordem de R\$ 42 milhões. Essa cifra é 44,3% maior que o montante acumulado nos sete primeiros meses do ano passado. Entre os dois períodos comparados o crescimento médio das principais carteiras de seguros não passou dos 20%.

Em outra modalidade importante, o seguro de garantia de obrigações públicas, o incremento da receita foi

também bem expressivo. De acordo com a SUSEP, o valor apurado de janeiro a julho - aproximadamente R\$ 67,4 milhões - ficou 42,1% acima da receita apurada em igual período, em 2006.

Já no seguro de garantia de concessões públicas, houve uma retração expressiva da receita, que somou apenas R\$ 9,6 milhões até julho, 54% a menos do que nos sete primeiros meses do ano passado. Mesmo assim, a expectativa é a de que essa tendência seja revertida em breve já que várias concessões públicas estão para ser definidas nos âmbitos dos governos federal, estaduais e municipais. (Fonte: CQCS, 28/09/07)

:: A NOVA DIRETORIA DA SUSEP

O almoço palestra do novo superintendente da SUSEP, realizado por ocasião da Quarta Conseguro, foi uma consagração. Por qualquer ângulo que se olhe, a demonstração de força dada pelo Sr. Armando Vergílio dos Santos Júnior não deixa dúvida de que ele chega ao cargo apoiado por grande parte das forças do mercado e, além delas, por diversos partidos políticos, do governo e da oposição.

Nunca na história recente da atividade seguradora nacional a primeira aparição oficial de um Superintendente da SUSEP foi tão prestigiada por um número tão elevado de participantes importantes como o almoço-palestra do Sr. Armando Vergílio no referido evento.

Mas o ponto alto da palestra foi a apresentação dos demais membros da diretoria da SUSEP e como eles deverão atuar. Todos são profissionais com currículos consistentes e relativamente familiarizados com as atividades que deverão supervisionar.

Sendo cada um deles especializado numa determinada área, a partir de agora, ainda que mantida a forma colegiada da diretoria, os diversos setores da SUSEP passam a ficar

diretamente subordinados a um diretor específico, de acordo com sua área de especialização.

E isso é um avanço no sentido da otimização do funcionamento da autarquia. Com gente especializada respondendo por cada área é de se esperar um significativo ganho de eficiência, que deve beneficiar todo o segmento e proporcionar o cenário necessário para o crescimento harmônico de uma atividade que deve ocupar, nos próximos anos, um dos principais lugares como provedora de recursos para investimentos de longo prazo. (Fonte: O Estado de São Paulo, 26/09/07)





:: MICROSSEGURO

FENAPREVI (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida) acredita na criação de 300 mil postos de trabalhos na área da corretagem. Além de atender às camadas da população de menor poder aquisitivo, transformando-se em mais um instrumento de apoio à política governamental de inserção social, o microsseguro trará um novo cenário para o mercado segurador brasileiro. Na avaliação de executivos do setor, entre outras consequências, a venda de seguros populares pode gerar, pelo menos 300 mil novos postos de trabalho para micro corretores, agentes ou produtores. O presidente da FENAPREVI, Antônio Cássio dos Santos, disse que é possível seguir modelos adotados em outros países, como a China, para atingir esse patamar. Segundo ele, no mercado chinês, uma única seguradora opera com 600 mil micros corretores de seguros. São profissionais que residem nas mesmas comunidades do público que consome o microsseguro.

Entre as lideranças dos corretores

de seguros, contudo, prevalece uma visão mais cautelosa em relação a essa explosão do número de profissionais em atividade no País. O presidente da FENACOR, Roberto Silva Barbosa, comentou que a projeção feita pela FENAPREVI só se concretizará caso seja alterada a legislação atual. "Seria preciso, primeiro, mudar o Decreto-Lei 73/66 e regulamentar a figura do agente de seguros", assinalou Barbosa, descrevendo a possibilidade de se criar tantos postos de trabalho quanto os previstos por Antônio Cássio dos Santos, ainda que considerando a atuação como corretor ou agente de moradores de áreas carentes.

Já o titular da SUSEP, Armando Vergílio dos Santos Júnior, confirmou que o incentivo ao microsseguro será uma das prioridades de sua gestão. "O seguro popular será a jóia da coroa do nosso mercado nos próximos anos. Aliás, essa é uma tendência mundial", sustentou, ao também falar no Conseguro. (Fonte: Jornal do Commercio, 24/09/07)

:: SEGURO AGRÍCOLA

O setor agrícola tem proporcionado bons resultados para o mercado de seguros, que disponibiliza para o produtor rural diversos seguros que o protegem de danos que podem ocorrer na produção agrícola e até mesmo de fenômenos naturais. No último dia 19, o ministro da Agricultura Reinhold Stephanes anunciou durante uma audiência pública que o seguro rural cobre, em média, 3% da produção agrícola, mas que esse ano a cobertura deve alcançar 10%. A postura positiva do governo de fazer crescer o seguro agrícola no país faz com que as seguradoras animem-se em criar novas ações e produtos visando atrair novos clientes. AAGF Seguros, por exemplo, acaba de participar da XV Feira Internacional da Indústria Sucroalcooleira, a Fenasucro, que

aconteceu entre os dias 18 e 21 deste mês, no Centro de Eventos Zanini, localizado na cidade de Sertãozinho, no interior de São Paulo. A companhia é a segunda colocada no ranking nacional de seguros rurais. Profissionais ligados à área de seguros agrícolas da companhia estiveram no estande da empresa para apresentar o portfólio de produtos que a seguradora oferece em agronegócios, especialmente o AGF Canavial, o AGF Equipamentos e o AGF Usinas de Açúcar, seguros desenvolvidos especialmente para atender o segmento sucroalcooleiro. "Participar de uma feira como esta significa fazer parte de um ciclo em fase de grande expansão no Brasil". (Fonte: Funenseg/Comunicação Social, 27/09/07)

:: FUNENSEG E CESVI UNEM ESFORÇOS

A Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG) firmou com o Centro de Experimentação e Segurança Viária (CESVI Brasil) um convênio de cooperação técnica, cultural e científica. Pelo acordo, as entidades pretendem desenvolver cursos, programas de treinamento, estudos, estágios, bolsas de estudos e demais atividades de interesse comum. A parceria foi assinada em São Paulo pelo diretor regional da entidade de ensino, João Leopoldo Bracco de Lima, e pelo diretor do CESVI, José Aurélio Ramalho.

A idéia é que esse convênio agregue informações técnicas que auxiliem e complementem os produtos e serviços educacionais que oferecemos - disse João Leopoldo.

José Ramalho ressaltou que todo o trabalho do CESVI é embasado em testes e ensaios. "Nós fazemos avaliações de oficinas, de rastreadores e de veículos. Esse material será disponibilizado para a escola para enriquecer ainda mais seus treinamentos e, ao mesmo tempo, ter o centro como colaborador em aulas práticas", concluiu Ramalho.

No Rio de Janeiro, a FUNENSEG e a Cruz Vermelha Brasileira (CVB) estudam a possibilidade de firmarem um convênio visando à implantação do programa de responsabilidade social "Amigo do Seguro" no município de Nova Iguaçu.

O diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da FUNENSEG, Cláudio Contador, e a responsável pelo projeto "Amigo do Seguro", Júnia Maria de Souza Pinto, já estiveram reunidos com o presidente da Cruz Vermelha em Nova Iguaçu, Renato Muniz, para tratar do assunto. Segundo Cláudio Contador, há boas chances de o acordo ser viabilizado. "Seria importante para a escola levar essa oportunidade de qualificação profissional a uma área carente e populosa, que congrega um número significativo de empresas de seguros", afirmou Contador.

Ele acrescentou que a parceria facilitaria a absorção dos jovens em programas de estágios de empresas do setor de seguros, já que a Cruz Vermelha tem contato direto com o Sistema Nacional de Emprego (SINE). (Fonte: Jornal do Commercio, 28/09/07)

:: CAPITALIZAÇÃO

Depois de atravessar um ano desfavorável, as vendas de títulos de capitalização voltaram a apresentar taxas de crescimento expressivas neste exercício. Segundo dados da FENACAP, o mercado cresceu 9,7% em sete meses, para R\$ 4,358 bilhões, contra R\$ 3,971 bilhões acumulados nos sete primeiros meses de 2006.

Em julho, com receita de R\$ 669,8 milhões, o mercado cresceu 6,1% sobre junho e nada menos que 15% frente a igual mês do ano passado. O faturamento no mês é recorde no ano. Já as reservas técnicas chegaram a julho na casa de R\$ 11,5 bilhões, alta de 5,2%.

O diretor da FENACAP, Neival Rodrigues Freitas diz que os títulos

vêm ganhando, cada vez mais, espaço na vida financeira das pessoas. "Essa percepção está ligada ao cenário econômico estável, que permite aos clientes planejar a aquisição futura de bens e serviços. É neste ponto que a capitalização se encaixa, pois o consumidor escolhe o produto de acordo com seu perfil e necessidades", avalia Neival Freitas. (Fonte: Jornal do Commercio, 24/09/07)





:: PREVIDÊNCIA PRIVADA

De acordo com os últimos dados do IBGE, a expectativa de vida ao nascer do brasileiro é de 71,9 anos, dois meses e 12 dias a mais que o registrado em 2004. Levando em consideração apenas as mulheres, este número é ainda maior: 75,8 anos.

Além disso, de acordo com o Instituto, o número de pessoas com mais de 65 anos de idade, responsáveis pelas famílias, cresceu quase 50% na década de 1990.

“Por essa razão, as mulheres já representam quase 50% de todos os planos de previdência complementar, sendo que em muitas seguradoras já são maioria”, afirmou Osvaldo do Nascimento, vice-presidente de seguros, previdência e capitalização do Banco Itaú.

Previdência Privada Segundo Nascimento, um dos fatores que tem feito com que as mulheres se interessem pelos planos de previdência está associado à possibilidade de formação de poupança de longo prazo, com diferenciais tributários, bem como a de ter condições de independência financeira na aposentadoria.

“Se considerarmos que, no futuro, a tendência é de redução dos benefícios da previdência social, fazer um

plano complementar é bastante prudente, se de fato desejarmos um envelhecimento com qualidade de vida”, disse.

Pesquisa divulgada pela Quorum Brasil no primeiro semestre do ano mostrou que, no universo dos investidores em previdência complementar, a maioria é do sexo feminino. Ainda reforçando a idéia de que elas são mais conservadoras do que eles, quando o assunto são cadernetas de poupança, a proporção de mulheres é de 58%. Por outro lado, apenas 20% dos aplicadores em ações são do sexo feminino.

Além disso, a mulher percebeu que precisa de independência financeira em relação ao homem. Vale lembrar que estudos apontam que as trabalhadoras ganham cerca de 30% a menos do que homens que executam as mesmas funções. (Fonte: Info Money, 26/09/07)



:: POUPANÇA DE LONGO PRAZO

“A CPMF não deveria incidir sobre os instrumentos de formação de poupança de longo prazo”. A opinião é de Osvaldo do Nascimento, vice-presidente de seguros, previdência e capitalização do Banco Itaú.

Nascimento concorda que, eliminar a CPMF dos planos de previdência, cuja alíquota (0,38%) chega a representar quase a rentabilidade líquida de alguns fundos, poderia estimular a poupança de longo prazo no País.

“São estes instrumentos que criam condições para o desenvolvimento

econômico e social do País”, disse Nascimento, em chat sobre previdência privada realizado na terça-feira (18).

Conta investimento. Na criação da conta investimento, em 2004 - que permite a movimentação entre uma conta e outra sem incidência da CPMF -, Nascimento foi um grande defensor da inclusão dos planos de previdência, fundos de pensão e FAPI, o que acabou não ocorrendo.

Para ele, em cenário de taxa de juros declinante, torna-se importante eli-

:: MÁFIA DO DPVAT

A máfia do DPVAT continua agindo em todos os setores onde há informações sobre mortos ou inválidos vítimas de acidentes de trânsito. São agenciadores que levam a possível vítima até um escritório, conseguem uma procuração para receber o seguro de R\$ 13.500 e acabam ficando com mais de 50% do valor - em geral, um advogado costuma cobrar de 10% a 20%. A máfia age tanto em casos de vítimas fatais quanto em situações de invalidez. Em alguns casos a vítima fica sem um tostão do dinheiro do seguro.

Neste ano, até a semana passada, foram registradas 222 vítimas fatais em acidentes de trânsito somente na Grande Cuiabá. Parentes dessas pessoas têm direito ao recebimento do seguro e podem dar entrada com a documentação de imediato, na seguradora Delphos, que representa nove seguradoras. Mas nem todas sabem desse seguro e acabam caindo nas mãos de agenciadores. A partir de 2003, os pedidos de indenização passaram a caducar em três anos.

A seguradora informou que não é necessário ter um advogado para

receber o valor da apólice, mas a lei permite que alguém represente a pessoa através de uma procuração. A FENASEG explica que não tem como evitar esse tipo de fraude.

“A ação golpista é aplicada principalmente em vítimas que sofreram invalidez. Eles estão batendo duro, cercam a pessoa e tentam convencê-la de todas as formas, prometem agilidade no recebimento do dinheiro, e dizem que conseguem entregar tudo pronto”, explicou um funcionário do IML. Em alguns casos, o agenciador já vem com o laudo do hospital e chega ao IML para fazer exame de lesão corporal. (Fonte: Diário de Cuiabá, 26/09/07)



minar este tipo de ônus da poupança de longo prazo, principalmente visando estimular a disciplina.

Segundo Nascimento, a FENAPREVI tem trabalhado neste sentido e o bom senso recomenda que esta contribuição seja de fato eliminada dos instrumentos voltados à poupança de longo prazo no Brasil, talvez revendo a inclusão destes produtos nas contas de investimentos.

“Esperamos que, neste momento de discussão da CPMF, este assunto seja abordado”, afirmou.



:: PALESTRAS

11, 12 e 13/10 - XV CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS, em Vitória/ES.