



APÓLICE DIGITAL

O mercado segurador brasileiro, em todas as fases da sua evolução, sempre primou pelo bom relacionamento com os consumidores, inclusive com os parceiros de jornada. Tal posição facilitou o aprimoramento das ações conjuntas, estimulando avanços tecnológicos e fomentando o desenvolvimento do setor. A sua mensagem, além de coerente, sempre se manteve persuasiva e inspiradora, como ingrediente fundamental para estimular os líderes e empreendedores do setor.

Enfim, há em toda comunidade de seguros uma vibração positiva, preparando-nos para um balanceamento entre o que já foi alcançado e o que pretendemos fazer em relação ao futuro. Portanto, precisamos repensar as decisões importantes de modo a conduzir os negócios diante do quadro de mudanças que se aceleram cada vez com maior intensidade. Há três anos, o mercado vem discutindo a implantação da certificação digital, cuja tecnologia garante segurança nas transações eletrônicas, via internet. A nova ferramenta oferece vantagens e facilidades para o usuário do sistema, uma vez que pode eliminar a burocracia e, conseqüentemente, a papelada. O novo método mereceu o apoio de diversas empresas seguradoras, inclusive pela J. Malucelli Seguradora, especializada em Seguro Garantia, e que há pouco alcançou a emissão da centésima apólice digital, assinalando o início das operações dentro do novo sistema de certificação. Segundo reportagem divulgada pela Gazeta Mercantil, de 3 do corrente, de autoria da jornalista Denise Bueno, o presidente da citada seguradora, João Gilberto Possiede, declarou: "Foram oito meses de trabalho para desenvolver o programa para a emissão de apólices digitais. Mas o retorno dos nossos clientes e corretores foi fantástico." A emissão digital será feita a partir de agora nas prorrogações, renovações ou novos contratos. A empresa J. Malucelli emite, em média, de 3,5 mil apólices por mês. "A cada 15 minutos sai uma apólice da seguradora", orgulha-se Possiede. O principal encantamento dos clientes é pela rapidez em ter a apólice emitida e pela economia que a iniciativa gera. Tudo isso conta pontos para se conseguir reduzir o custo do seguro.

Outro aspecto a ser considerado é a eliminação da fraude, apurada no passado, responsável pelo clima de muitas complicações para a imagem do produto.

Um dos incentivadores da implementação do novo sistema foi o ex-titular da SUSEP, René Garcia. Durante sua gestão à frente da autarquia, iniciada no governo Lula e encerrada em julho do ano passado, ele teve de gerir vários problemas com fraude no Seguro Garantia.

Conforme esclarecimentos da J. Malucelli, a certificação digital foi uma das soluções encontradas para evitar que as informações de seus clientes sejam acessadas por terceiros. Possiede ressalta a vantagem ecológica do sistema, pois não é necessário ter formulários em papel especial para as apólices e nem o gasto com cópias de documentos para o reconhecimento de firmas em cartório. O carro-chefe da Seguradora J. Malucelli são os seguros que garantem contratos entre o setor privado e o governo. O grande crescimento tem vindo dos contratos de construção de usinas hidrelétricas. Outro produto de destaque dentro da empresa é o seguro de garantia judicial, onde a apólice libera os recursos dados como caução.

Segundo notícia divulgada pelo Clipping "Apólice Online" (sem data), a certificação digital garante a autenticidade, a integridade, a confidencialidade e o não-repúdio de uma mensagem (impede que o remetente negue a autoria). Ela é baseada nos certificados digitais, documentos de identidade eletrônicas que acompanham uma assinatura digital e têm seu conteúdo criptografado – ou seja, escrito em cifras e que só pode ser decodificado após um reprocessamento do receptor.

Para Leôncio Arruda, presidente do SINCOR-SP, "os responsáveis pelas empresas perceberam a comodidade de ter uma certificação digital que, além de declarar o imposto, torna mais segura a prática de operações como uso da internet banking e compras pela web."

O Ministério da Fazenda, por sua vez, considera um avanço para o setor de seguros e informou que já orientou a SUSEP para a adoção da certificação digital em seus processos e no seu relacionamento com

:: REDUÇÃO DO ISS

Tem sido preocupação constante do mercado segurador nacional a busca pela redução de tributos que incidem sobre a produção de seguros, levando-se em conta a elevada finalidade de instituição, que tem por objetivo o bem-estar social da população. Aliás, diga-se de passagem, não é apenas o setor de seguros que é afetado pela carga de elevados impostos, mas também o mal se espalha por todas as empresas, prejudicando o ambiente dos negócios.

Face a isso, o setor vem pleiteando juntos aos órgãos responsáveis a aplicação de uma política tributária que estimule o desenvolvimento da atividade, naturalmente adequada à realidade empreendedora do mercado de seguros, considerando-se a sua importância para a poupança interna do país.

A vitória obtida pelo SINCOR-PR merece ser louvada. Com a aprovação, pela Câmara Municipal de Curitiba, do projeto de Lei Complementar, encaminhado pelo prefeito Beto Richa, que reduz a alíquota do ISS –

Imposto Sobre Serviços – de 5% para 3%, beneficiando os corretores de seguros que atuam na Capital, fica patente a capacidade de luta com que o SINCOR-PR defendeu o pleito junto àquela Câmara, tendo por argumento principal que a redução do aludido imposto não traria quaisquer prejuízos ao erário municipal; ao contrário: aumentaria a base de contribuintes pelo retorno das empresas que estão sediadas em outros municípios, tendo como conseqüência o aumento automático da arrecadação.

Sem dúvida, é um fato marcante na história da entidade, que reflete o espírito combativo da sua Diretoria, a quem comprimentamos por mais essa conquista.



:: EPIDEMIA DE DENGUE

As seguradoras, de modo geral, e principalmente as operadoras de planos de saúde, estão bastante preocupadas com o avanço alarmante da epidemia de dengue que grassa em várias regiões do país, notadamente no Estado do Rio de Janeiro, onde a situação é muito preocupante, devido ao número de óbitos, principalmente de crianças.

Ainda que atentas com o alarmante índice de fraude nesse segmento, mas entendendo a gravidade do momento, as operadoras de planos de saúde e as seguradoras, devido à situação estão liberando qualquer procedimento relativo à dengue.

Até para não serem envolvidas com óbitos relativos à demora no atendimento, por conta do rigor na liberação de tais procedimentos.

Dengue é a palavra mágica que remove qualquer obstáculo ou qualquer restrição.

A Bradesco Seguros e Previdência lançou campanha publicitária para ajudar a reverter a epidemia de dengue no país, em especial no Rio de Janeiro. Além disso, na semana de 14 a 18 de abril, os passageiros que voarem pela TAM ouvirão alerta para a importância da ação de cada um no combate à doença. (Fonte: SEGS NOTÍCIAS, 09/04/08)



:: PLANOS DE SAÚDE

Ex-procurador da ANS, o advogado Luiz Felipe Conde, sócio do escritório Pellon & Associados, garantiu que os planos de saúde não podem oferecer novos procedimentos médicos aos segurados sem reajuste dos preços. "Os planos de saúde não têm condições de prever as atualizações do rol, embora este seja um evento possível e esperado. Com esta modernização dos procedimentos, haverá necessidade de acréscimo na contraprestação correspondente, a fim impedir uma iniquidade não justificada", afirmou. O especialista refere-se às novas regras da ANS para os planos de saúde, que entrarão em vigor no dia 2 de abril. A agência determinou que todas as 1.422 operadoras de planos e seguradoras de saúde ofereçam 200 novos procedimentos, como consultas, exames e cirurgias, sem custo adicional.

A medida vale para 26 milhões de usuários de planos individuais e coletivos contratados desde 1999. Entre os serviços que passam a ser exigidos estão laqueadura de trompas, vasectomia, mamografia digital e consultas (em número limitado) com nutricionistas, psicólogos e fonoaudiólogos. A agência divulgará o teto de reajuste para o setor em maio. Na avaliação de Conde também mestre em Saúde Pública, o novo rol demanda o reajuste das mensalidades para incorporar ao preço dos produtos



o aumento de custo, restaurando a situação anterior de equilíbrio. "A introdução de novas coberturas será sempre bem-vinda, entretanto, há que se demonstrar o impacto financeiro que a mesma acarretará tanto para os consumidores quanto para as operadoras de planos, a fim de que aqueles possam optar se desejam pagar mais pela ampliação de coberturas, e as empresas possam aferir a viabilidade econômica do serviço que prestam", explicou. Pela regulamentação da ANS, o descumprimento das normas após 90 dias de entrada em vigor da nova lista, sujeitará a empresa a multas de R\$ 5 mil a R\$ 1 milhão. Muitas empresas começaram a ingressar na Justiça contra as novas regras, que podem representar custos adicionais de até 10%, taxa elevada para um setor cuja margem é de 2,3%. (Fonte: FENASEG - 28/03/08)

:: RELATÓRIO DA SUSEP

Novo relatório de acompanhamento do mercado, divulgado este mês pela SUSEP, projeta uma expansão nominal de 20,6% para o setor de seguros, cujos prêmios diretos devem alcançar R\$ 70,7 bilhões neste ano. Por ordem, VGBL, seguro de automóvel e as apólices de patrimônio devem puxar o resultado estimado. O VGBL poderá totalizar uma receita de R\$ 25 bilhões; o de auto, R\$ 16,1 bilhões; e o de patrimônio, R\$ 7,7 bilhões. Sem incluir o VGBL, a previdência projeta um crescimento de 6,2%, com as contribuições totalizando R\$ 8,4 bilhões este ano. Com o VGBL,

a captação projetada pela SUSEP poderá atingir R\$ 33,4 bilhões, com crescimento de 18,7%. O estudo da SUSEP considera como premissas de sua projeção uma expansão da ordem de 4,5% do PIB este ano e a inflação anual medida pelo IPCA de 4,4%. Mesmo com o avanço dos mercados para capitalização a taxa de expansão prevista é de 10%. A SUSEP afirma que a representação do setor em relação ao PIB continuará "relativamente estável". Pelas projeções, a participação de seguros previdência e capitalização vai representar 3,1% do PIB neste ano; avançar para 3,2% em 2009; permanecendo na mesma

faixa em 2010. O relatório da SUSEP estima que a receita do mercado de seguros será de R\$ 80,3 bilhões em 2009 e de R\$ 89,6 bilhões em 2010. Novamente, o VGBL deverá puxar a expansão do mercado, com receita de, respectivamente, R\$ 30 bilhões e R\$ 34,5 bilhões em 2009 e 2010. (Fonte: FENASEG - 27/03/08)



:: MICROSSEGUROS E O CELULAR

Não é só no Brasil que a disseminação do uso de telefones celulares representa um verdadeiro fenômeno de consumo. No mundo inteiro, o item tem se tornado "vital" para empresários, donas-de-casa, adolescentes, ou seja, pessoas de todas as idades, classes sociais e que exercem as mais diferentes atividades.

Durante sua apresentação no seminário sobre microsseguros realizado na última segunda-feira

(31/03) por FENASEG e Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG), no Rio de Janeiro, Hennie Bester, consultor financeiro da instituição de crédito sul-africana Finmark Trust, chamou a atenção para o fato de que "as operadoras de telefonia celular estão, hoje, muito mais próximas do consumidor que os bancos".

Isso se dá, segundo ele, por causa dos inovadores e bem-sucedidos sistemas de pagamento e atendi-

mento ao cliente. "Você já percebeu que o sistema pré-pago permitiu a pessoas de baixa renda ter um celular? E se você tiver seu aparelho roubado? A maioria das operadoras oferece um aparelho novo ou crédito para você escolher um outro, de valor equivalente, sem burocracia. É só apresentar o Boletim de Ocorrência na loja da operadora e pegar outro celular, na mesma hora. O que poderia ser melhor?", indagou.

Além de todos esses concei-

tos inovadores, a distribuição dos aparelhos celulares também é particularmente atrativa. Atualmente, no Brasil, pode-se comprar um celular no shopping, no mercado, em lojas na rua e em grandes redes varejistas.

Não foi à toa que a palestra deixou, entre muitas outras, a lição de que o microsseguro tem muito o que aprender com esse segmento. (Fonte: RBS - 03/04/08)



:: MERCADO DE RESSEGUROS

A duas semanas da abertura do setor de resseguros no Brasil, no dia 17, onze grupos já deram entrada nos pedidos para disputar um mercado que operou sob monopólio por 69 anos. Ontem, a SUSEP recebeu executivos da espanhola Mapfre, da Transatlantic e da American Home, do grupo AIG, que levaram documentos para iniciar operações no País.

Mas como só a Munich Re tem autorização para operar no setor, hoje nas mãos do IRB Brasil Re, "se não tiver outras, a abertura poderá ser adiada", diz o titular da SUSEP, Armando Vergílio.

Estimado em US\$ 2 bilhões, o Brasil é pequeno frente aos US\$ 180 bilhões faturados no mundo. Mas tem suas vantagens. Uma delas é que não gera prejuízos recordes às resseguradoras com catástrofes naturais. Além disso, em outros emergentes de peso, como China, Índia e Rússia, que com o

Brasil formam o BRIC, há limites para operações de resseguro.

O plano de negócio no Brasil das empresas projeta um incremento razoável do mercado de resseguros local, mas não de imediato. E todos são unânimes em projetar lucro no primeiro ano. Isso tudo são atrativos do Brasil, apesar de o País ter recebido duas das maiores indenizações do mundo: Petrobras e CSN, cada uma de US\$ 500 milhões. (Fonte: Gazeta Mercantil - 04/04/08)



:: OS ENTRAVES DA FRAUDE

O advogado Leonardo Mendonça, do escritório Negrini Advogados Associados, disse em entrevista ao Seguro em Pauta, da FUNENSEG, que "a fraude pode afetar os negócios de uma seguradora, com reflexos na vida dos consumidores".

"Além disso", explica o advogado, "a seguradora prejudica a sua credibilidade perante os seus clientes e traz sérios prejuízos à saúde financeira dessas empresas, que gastam verbas consideráveis para combater à fraude".

Outros fatores decorrentes da fraude são: elevação dos custos da operação do seguro e restrição dos benefícios do seguro pela parte menos favorecida da sociedade. No processo de investigação, Leonardo Mendonça, explica, que "a sindicância deve ser realizada de maneira objetiva e cautelosa".

Os indícios devem ser materializados por meio de documentos que convençam as autoridades públicas da prática de fraude contra o seguro, declarações de testemunhas, perícias e consultas a órgãos supostamente emissores dos documentos que instruíram os processos de sinistros, entre outros". A intenção

é levar toda a documentação já devidamente completa para que os envolvidos sejam efetivamente punidos o mais rápido possível, com o fim de evitar a prescrição dos crimes cometidos.

O especialista irá participar do II Seminário Seg News - A Fraude no Setor de Seguros, cujo objetivo principal é trocar experiências sobre o tema. "O mercado vem tentando coibir a fraude por meio de sindicâncias e perícias, contratando escritórios de advocacia que acompanham os desdobramentos das ações penais que apuram a responsabilidade dos envolvidos nas fraudes.

O setor também vem realizando campanhas de conscientização para a sociedade, com a divulgação de cartazes e folhetos explicativos e ilustrativos sobre o tema. Além disso, as seguradoras estão disponibilizando sistemas de controle gerenciais, com a finalidade de detectar e prevenir determinadas situações indicativas de fraude, e estão criando programas de combate à fraude, com o desenvolvimento de centrais para o recebimento de "denúncias", concluiu. (Fonte: RTJSA - 04/04/08)

:: É POUCO 3% NO PIB

Uma projeção divulgada esta semana pela SUSEP indica que a participação do mercado de seguros, previdência aberta e capitalização no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro deverá chegar aos 3,1% no final de 2008, excluindo o seguro saúde, sob a supervisão da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Levando-se em conta a participação do seguro no PIB em 2007 - também executando o segmento saúde - de 3,2%, a outra projeção feita pela própria SUSEP de que esse número volte a ser de 3,2% no final de 2009 e 2010, percebemos pouca novidade nos números do setor pelo menos nos próximos dois anos.

Segundo Mike Goldberg, especialista senior em microfinanças para América Latina /Caribe do Banco Mundial, "3% de participação no PIB ainda é muito pouco para um mercado de seguros desenvolvido, ainda mais levando em conta o tamanho do Brasil. Demanda não falta, pelo contrário. O que falta é uma estrutura de mercado adequada para atendê-la", alertou.

Para criar essa estrutura, o executivo sugeriu a elaboração de políticas de

governo mais adequadas à realidade do mercado, além de um ambiente fiscal menos intimidatório. Outro fator que poderia limitar o crescimento do microsseguro no país seria a falta de estatísticas sobre as potencialidades do segmento junto à classe de baixa renda. "As companhias precisam de números para estudarem a melhor forma de ingressarem no microsseguro. As poucas pesquisas que serviriam de subsídio para as empresas e o pequeno número de microfinanceiras no país podem atrapalhar o setor, que tem tudo para dar certo", ressaltou Goldberg. (Fonte: rbs.com.br - 04/04/08)



:: NOVIDADES EM PREVIDÊNCIA PRIVADA

Inovação é a palavra-chave para as empresas que comercializam planos de previdência privada. Duas grandes companhias aproveitaram a boa fase da economia do País para lançarem novos produtos e serviços visando a elevar o número de clientes nessa carteira.

Diante desse cenário, chega ao Brasil o Prev Bônus, o plano de previdência VGBL do Santander, que oferece um bônus de até 10% sobre o valor principal investido, fora a rentabilidade normal do plano. O plano paga 5% de bônus no terceiro ano de aplicação e os 5% restantes no quinto ano. O aporte mínimo é de R\$ 5 mil e as captações estarão abertas até 30 de maio. O produto é destinado a pessoas que querem diversificar os investimentos com um plano de previdência VGBL, com a vantagem de terem o bônus como um retorno

a mais, além da própria rentabilidade.

O desempenho das aplicações da Porto Seguro Vida e Previdência em renda variável durante o ano de 2007 e anos anteriores estimulou a busca dos investidores por planos mais arrojados. Por isso, a empresa decidiu lançar dois novos fundos de previdência: o Multimercado Renda Variável 25 (RV25) e Multimercado Renda Variável 45 (RV45). As novas formas de aplicação encontram-se disponíveis para os clientes dos produtos Previdência Individual e Previdência Infantil.

O fundo Porto Seguro Multimercado 25 buscará manter no mínimo 20% e no máximo 30% do patrimônio em ações, com média de 25%. Já o fundo Porto Seguro Multimercado 45 poderá ter no mínimo 40% e no máximo 49% da carteira aplicados em ações, com uma média de 45%. (Fonte: FUNENSEG- 04/04/08)

