



1º ENCONTRO DO MERCADO DE SEGUROS :: PROJEÇÕES DA FENASEG

No dia 7 de maio próximo, no Hotel Jandaia, em Campo Grande (MS), será realizado o 1º Encontro do Mercado de Seguros, cuja iniciativa conta com a participação do nosso Sindicato, do SINCOR/MS e com o apoio da Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG). O evento tem como suporte uma programação bastante diversificada, apresentando temas de grande interesse não só para as seguradoras como também para os corretores de seguros e prestadoras de serviços ligadas ao setor. Já de início, é bom acentuar que o mercado segurador nacional está vivendo um momento especial com a abertura do resseguro, o que, sem dúvida, representa um impulso muito grande para o desenvolvimento da nossa atividade, obrigando-nos a nos preparar melhor através da qualidade dos serviços prestados aos consumidores e o relacionamento mais próximo com os corretores de seguros, cuja categoria tem uma função muito importante, ou seja: os corretores funcionam como assessores técnicos junto ao consumidor, oferecendo produtos diferenciados face a concorrência acirrada entre as empresas. Para isso, torna-se justificável a realização de encontros periódicos onde se busque conhecimento e ações inovadoras.

Além do mais, o referido encontro tem uma importância muito grande para quem atua na área da Justiça, como por exemplo, os juízes, promotores e procuradores, etc.,

pois é comum constatar-se que, por falta de conhecimento básico sobre o Contrato de Seguro, muitas vezes nos deparamos com sentenças extravagantes em desfavor do mercado segurador, cuja situação é bastante preocupante. Esperamos que o encontro em Campo Grande (MS) registre uma presença significativa do Judiciário daquele estado, pois, sem dúvida, será beneficiado com novo acervo de conhecimentos e novas experiências que facilitarão a atuação da entidade. O nosso intuito é manter da melhor forma um relacionamento construtivo com as diversas áreas de atividade, quer sejam públicas ou privadas. Face a isso, é nossa preocupação disseminar conhecimentos para que tenhamos profissionais e técnicos capazes, em sintonia permanente com as demandas do mercado de seguros.

É público e notório que o seguro, em si, tem como escopo o mutualismo, aliando-se a isso a boa fé e a solidariedade, objetivando com isso a proteção à vida, ao patrimônio e às rendas, tudo isso devido à imprevisibilidade do risco e também do infortúnio. Também é preocupação da instituição manter-se em nível com a ética, cuja prática é salutar para desenvolver os negócios do ambiente corporativo. Por outro lado, acentue-se, o seguro, além de tudo, cumpre relevante função social.

Um eventual atraso no registro de resseguradores junto a SUSEP, em virtude do atraso na entrega da documentação pelos novos players, não provocará transtornos no funcionamento do mercado brasileiro.

A opinião é da diretora de Assuntos Institucionais e de Resseguro da FENASEG, Maria Elena Bidino, ao assinalar que a presença do IRB Brasil-Re reduz ao mínimo o risco de descontinuidade nas operações de repasse de riscos das seguradoras. Lembrando que o IRB tem prazo de 180 dias para se adaptar ao mercado livre, com estréia para a próxima quinta-feira, a empresa poderá operar como atualmente até a efetiva atuação dos novos resseguradores. A presença de um ressegurador nacional mostra sua importância.

Com base em relatos dos resseguradores estrangeiros, como o de Andréas Jochmann, da Hannover Re, que visitou no último dia 10, o presidente da FENASEG, João Elisio Ferraz de Campos, Bidino acredita que a perspectiva é de que os novos resseguradores comecem

a operar mesmo gradualmente no País, o que significa dizer que o processo de abertura levará alguns meses para se consolidar, como é esperado por todos.

Maria Elena Bidino lembra que o mercado brasileiro será capaz de se adaptar ao mercado livre, assim como outros mercados precisam se preparar para os constantes desafios como: terrorismos, mudanças climáticas, crises financeiras, etc. "Não são só os profissionais brasileiros e seu órgão supervisor que precisam de qualificação para a abertura, mas a indústria internacional, que está sujeita a mudanças muito mais dramáticas, o que não é o nosso caso. Temos sim que comemorar e ter confiança de que estaremos prontos quando o mercado estiver operando em full force. O mercado brasileiro de seguros enfrentou inflação a índices insuportáveis para os padrões internacionais, e conseguiu sobreviver, e, com mais solidez. A abertura do mercado de resseguro é uma realidade. Parabéns a todos." (Fonte: System.Collections.ArrayList – 15/04/08)

:: 13 RESSEGUADORAS

O superintendente da SUSEP, Armando Vergílio, definiu a flexibilização das operações de resseguro como um momento histórico para o mercado brasileiro, comparando-a à abertura dos portos brasileiros às nações amigas, em 1808.

Ele disse que o Brasil é o "último grande balcão de resseguros no mundo".

Daí porque o grande interesse dos resseguradores mundiais em ter autorização para captar negócios no país.

Fora as três empresas que dão o pontapé inicial ao mercado livre (IRB Brasil Re, na qualidade de ressegurador local; Lloyds, admitido; e Munich Re, eventual), Vergílio afirmou que outros 10 pedidos deverão ser aprovados a curtíssimo prazo, o que significa dizer que muito provavelmente haverá outros operadores atuando em até duas semanas. Sua previsão é de que 12 resseguradoras, fora o IRB, estejam habilitados em breve.

"A Scor Re, Swiss Re America e Transatlantic Re já obtiveram autorização prévia da SUSEP, que só aguarda documentos de constituição do escritório de representação para efetivar o cadastro. As solicitações da XL Re e da American Home dependem de ajustes aos documentos já apresentados", declarou Armando Vergílio.

O superintendente disse que, com a presença dos resseguradores estrangeiros, o mercado brasileiro de resseguros dará saltos nos próximos anos, devendo dobrar de tamanho em até quatro anos. No ano passado, estas operações renderam R\$ 3,7 bilhões e, pelas contas de Armando Vergílio, devem ter um acréscimo de 20% este ano. A expansão da atividade econômica e uma nova regulamentação sobre capitais mínimos das seguradoras são os principais fatores de incremento das operações de resseguro, disse o superintendente. (Fonte: FENASEG – 17/04/08)





:: ABERTURA DO RESSEGURO

A abertura do mercado de resseguros no país, além de ser um bom negócio para as empresas, pode representar boa oportunidade para advogados. O segredo é a especialização que a área exige. A partir desta semana, as empresas inscritas pela SUSEP já vão poder atuar no mercado de resseguro.

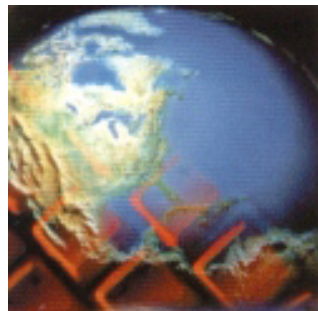
Depois de o mercado de resseguros - que funciona como uma espécie de seguro do seguro - ficar monopolizado pelo IRB Brasil Re por cerca de 60 anos, uma das principais dificuldades com a abertura será achar mão-de-obra especializada para atender o setor. "O mercado é altamente técnico. É necessário conhecer técnicas e cláusulas de seguro, Direito Empresarial e Internacional Privado, já que muitas resseguradoras têm endereço fora do país", explica o advogado Sérgio Barroso de Mello, do Pellon & Associados Advocacia.

Segundo o advogado Gustavo Contrucci, do Castro, Barros, Sobral, Gomes Advogados, além da análise de contratos, a abertura

do mercado de resseguros vai exigir dos advogados o auxílio a resseguradores internacionais, adequando as sociedades que chegam ao país e fazendo seus planejamentos tributários. Para Contrucci, a atuação dos advogados será mais consultiva.

Marcelo Rechtman acredita que a abertura do mercado de resseguros vai aquecer a economia, sobretudo das cidades do Rio e de São Paulo. Para Sérgio Barroso e Gustavo Contrucci, o mercado já está fervilhando.

"O fato de o Lloyds ter vindo para o Brasil é uma prova de que o investidor estrangeiro está levando essa abertura do mercado brasileiro a sério e está interessado em termos de perspectiva de crescimento de negócio." (Fonte: System.Collections.ArrayList - 15/04/08)



:: CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR

O mercado de seguros está cada vez mais levando a sério a expressão "cliente em primeiro lugar". É o caso da Escola Nacional de Seguros, que vai realizar cursos voltados para esse foco nos meses de abril, maio e junho, em diversas capitais brasileiras, e do Clube de Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), que fará palestra com o objetivo de aprimorar o relacionamento com o cliente ao melhorar a auto-estima dos profissionais.

O consultor de seguros e ex-diretor da Sul América Capitalização, José

Luiz Florippes, comanda a palestra "Motivação, Comprometimento e Auto-Estima para o Sucesso Profissional e Pessoal", que o CVG-RJ realiza no próximo dia 29, no Hotel Guanabara, no Rio de Janeiro. As reservas podem ser feitas até o dia 25. Florippes é advogado e administrador de Empresas, com vários cursos de especialização profissional em vendas há mais de 40 anos.

Até o próximo dia 25, estão abertas as inscrições para o curso "Excelência no Atendimento", que

:: DEMANDAS DO MERCADO

Microseguro, cooperativas de corretores, atuação de associações de caminhoneiros, seguro de vida e resseguro. Esses foram os assuntos tratados pelo superintendente da SUSEP, Armando Vergílio dos Santos Junior, na palestra que fez durante a posse festiva da diretoria do CVG-ES, nesta terça-feira (15).

Ele destacou as mudanças que ocorreram no mercado de seguros depois de agosto de 2007, quando assumiu o cargo.

Havia, segundo ele, várias demandas e uma delas foi a quebra do monopólio do IRB-Brasil, que irá provocar mudanças profundas nos próximos anos.

"Os corretores de seguros precisam se preparar para as mudanças que já estão em curso", disse.

Armando Vergílio Vergílio falou ainda sobre a decisão do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) de criar uma Comissão do Microseguro e definir uma data para a apresentação de um relatório detalhado sobre o assunto.

Segundo ele, a implantação do microseguro no Brasil será feita em duas fases: a primeira será concluída em 31 de dezembro de 2008, quando a Comissão do Microseguro terá que apresentar um relatório com dados sobre o mercado, a demanda por produtos, precificação, comercialização, clausulado e diploma legal. "A segunda etapa virá depois, com o processo de regulamentação, que deve ocorrer em 2009". (Fonte: System.Collections.ArrayList - 18/04/08)

:: LAVAGEM DE DINHEIRO

A SUSEP recebeu, no ano passado, 118.559 comunicados de casos suspeitos de lavagem de dinheiro em contratos de seguros, planos de previdência privada aberta e títulos de capitalização, o que representa uma média de 324 registros por dia, incluindo finais de semana e feriados. Essa soma é 3.723% maior que a registrada em 2006.

De acordo com a autarquia, os meses com o maior número de comunicados em 2007 foram agosto (27,5 mil registros) e setembro (27 mil). (Fonte: System.Collections.ArrayList - 15/04/08)



será realizado no dia 26 de abril na unidade regional de Goiás da Escola Nacional de Seguros. Com duração de oito horas, o curso será ministrado por professores do mercado goiano com experiência em relacionamento. Os alunos vivenciam situações do dia-a-dia, por meio de dinâmicas e demais questões específicas focadas na prática do atendimento.

Uma das curiosidades é que o conteúdo deste curso é todo desenvolvido por meio de histórias em quadrinhos, um dos seus dife-

renciais. Os participantes recebem ainda um cd com simulações e cases de situações vivenciadas com o cliente, que permite que ele se avalie continuamente. "É um jogo cronometrado, comandado por um personagem, o Lourival, que o estimula a obter uma melhor performance", comenta Célia. Além de Goiânia, outras capitais brasileiras sediarão o curso: Recife (PE) e Salvador (BA), em maio, e Florianópolis (SC) e Curitiba (PR), em junho. (Fonte: FUNENSEG - 17/04/08)



:: RAMO DE VEÍCULOS

O diretor da Federação Nacional de Seguros Gerais (FENSEG), Neival Rodrigues Freitas. Neival Freitas, aposta no crescimento mais vigoroso dos prêmios na carteira de automóveis este ano. Esse incremento, na avaliação dele, viria, em parte, compensar a forte redução dos preços ocorrida em 2007, em consequência da melhor operacionalidade apresentada pelas seguradoras no exercício imediatamente anterior. No ano passado, foi apurada queda média de 15% dos prêmios na carteira de automóveis. Com isso, as seguradoras que operam no ramo não foram favorecidas pelo excelente desempenho da indústria automobilística, que apresentou, em 2007, seguidos recordes de produção e de vendas. Nos dois primeiros meses deste ano, os prêmios apurados no seguros de automóveis começaram a acompanhar mais de perto os bons resultados que continuam sendo obtidos pelas montadoras no País. O faturamento acumulado em janeiro e fevereiro chegou a R\$ 2,3 bilhões, com aumento da ordem de 12,3% em relação ao mesmo período do ano passado, segundo dados da FENSEG: a expansão no ano está muito forte, mas não é algo desmedido,

visto que também há um crescimento robusto da frota de veículos, assinala Neival Rodrigues. Ele revela que as companhias fecharam o ano passado com uma receita praticamente estável. Como o quadro atual é de estabilidade de preços, o mercado deverá ter um resultado mais promissor na carteira de automóvel.

Na média das projeções, a expansão pode ter um piso de 10% e um teto de 15% este ano. Com esta taxa de crescimento de dois dígitos, a carteira de automóvel volta a ocupar um lugar de destaque no mercado, ainda que não o suficiente para desbancar da liderança em termos de receita de prêmios ocupada atualmente pelo VGBL. (Fonte: FENASEG - 17/04/08)



:: CAPITALIZAÇÃO CRESCE

No primeiro bimestre, período de ritmo mais intenso de captação do ano, R\$ 1,3 bilhão foi investido em títulos de capitalização. O volume de aportes subiu 19% em relação ao mesmo período de 2007, segundo a FENACAP. O volume de reservas do setor chegou a R\$ 12,1 bilhões ao fim de fevereiro. Helio Portocarrero, diretor-executivo da FENACAP, prevê para 2008 crescimento das reservas próximo da marca de 10%, acima do avanço de 7% obtido no ano passado. A perspectiva, no entanto, pode variar dependendo da definição de nova regulamentação do setor por parte da

SUSEP. Portocarrero espera as novas regras ainda para 2008. (Fonte: System. Collections.ArrayList - 18/04/08)



:: PLANO DE PREVIDÊNCIA

Especialista dá dicas de como escolher o melhor modelo de aposentadoria particular.

O segmento de previdência privada já conta com mais de 10 milhões de pessoas que buscam complementar sua aposentadoria, proteger sua família, deixar seu dinheiro como herança ou então fazer um investimento à longo prazo. O aumento pela procura dos planos privados, determina um aumento nos cuidados a serem seguidos para escolher os modelos corretos para cada contribuinte.

Para o especialista Keyton Pedreira, gerente de Negócios da Kiman Solutions, a aquisição de um plano privado de previdência segue os mesmos parâmetros da compra de um veículo, e esta comparação facilita a compra e a identificação do melhor produto. "Você tem que escolher a marca, o modelo, o motor adequado para suas necessidades, os opcionais e principalmente o melhor preço. A compra de um plano de previdência também se exige muita atenção nas escolhas", diz Keyton.

Na hora de escolher a marca do plano, por exemplo, o participante terá que escolher a Entidade de Previdência que irá administrar seu plano. O investidor deve procurar uma entidade confiável e que com suporte de um sólido grupo financeiro. "As novas empresas do mercado também valem a pena, mas elas devem ter uma marca internacionalmente reconhecida", esclarece o economista.

O modelo do plano, na comparação com a compra de um automóvel, se refere à escolha dos modelos de planos - PGBL (Plano Gerador de benefícios Livres) e VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres). Os planos que começam com "p" geralmente são indicados para aqueles

que quiserem obter um benefício fiscal com a aplicação, reduzindo o valor de imposto a ser pago. Os planos do tipo VGBL (Vida Gerador de Benefícios Livres) são indicados para quem faz a declaração simplificada do IR, para profissionais liberais que recebem através de sua própria empresa ou ainda para quem quer deixar o dinheiro como herança, pois não há pagamento de imposto quando os recursos são transferidos aos beneficiários.

A determinação do "combustível" significa no mercado previdenciário a comparação entre os regimes tributários de cada plano, a escolha entre Tabela Progressiva ou a Tabela Regressiva do Imposto de Renda. Em outro ponto importante Keyton Pedreira lembra que, no ato da compra do plano de Previdência, assim como na compra de um carro, o investidor deve pedir descontos, neste caso nas taxas que são cobradas para administrar seu plano: a taxa de carregamento e a taxa de gestão financeira. Na hora de escolher o motor, o contribuinte de previdência privada terá de fazer a comparação entre os Planos de Renda Fixa (veículos utilitários, mais lentos, menos arriscados) e os Planos que aplicam parte de seus recursos no mercado de Ações (veículos potentes, velozes, mais perigosos).

Na hora dos opcionais, os planos de previdência privada contam com benefícios de risco ou seguros de vida e para invalidez são os opcionais e têm um custo adicional. "Eles dão mais segurança ao participante e à sua família", ensina Keyton. Fazendo as escolhas certas, diz o economista, o investidor terá a certeza de ter escolhido bem seu plano de previdência privada. (Fonte: Seguros.inf.br - 17/04/08)

:: AGENDA

Dia 07 de maio: 1º Encontro do Mercado de Seguros - Campo Grande (MS)

08:15 - SINDSEG-PR/MS - O Mercado de Seguros em Números com Ramiro Fernandes Dias

08:40 - SINCOR-MS - O Mercado de Seguros em Números com Milton Rodrigues

09:00 - O Cenário do Resseguro sem Monopólio e suas Implicações com João Gilberto Possiede

10:00 - Aplique o Método Consultivo e Venda Mais com André Santos

14:00 - Guia Estratégico para Corretores - Planejamento de Negócios - Conceitos e Aplicações com Maurício Tadeu Barros de Moraes

16:15 - O Contrato de Seguros com Dr. Munir Karam

Dia 19, 20, 26 e 27 de maio: Curso: Princípios Técnicos de Resseguro - Módulo I - com Pedro Arthur Sant Anna - local: SINCOR/PR