



ALMOÇO DE CONFRATERNIZAÇÃO

Promovido por este Sindicato, dia 15 do corrente (segunda-feira), aconteceu o almoço de confraternização de final de ano, realizado no Hotel Deville Rayon, cujo evento foi prestigiado com a presença de 112 participantes, dentre os quais destacamos o Dr. João Elísio Ferraz de Campos, presidente da CNSeg; José Armando da Glória, presidente da AIDA (Associação Internacional do Direito do Seguro); desenbargador Munir Karam, presidente da Paraná Previdência; Dr. Itiro Hashitami, delegado titular da DFRV; Robert Bittar, presidente da FUNENSEG e do SINCOR/PR; Francisco Borsari Neto, da FENASEG; coronel Altair Mariot, Comandante da Polícia Militar do Paraná; major Sidnei Michelowski, do BPTRAN; capitão Alexandre Bruel Stange, do DETRAN; Artur Oscar Nogueira Hoff, presidente do Clube da Bolinha; Luiz César Braz, presidente do Clube da Pedrinha; Sílvio Pereira, presidente do CVG; Elcio Miranda, presidente da MEDIARBI. Também registramos a presença dos nossos representantes em Campo Grande (MS), Londrina (PR), Ponta Grossa (PR) e Maringá (PR). Contamos também com a presença de diversos diretores do nosso Sindicato, além de executivos de empresas de seguros, bem como de corretoras e corretores de seguros.

No decorrer da reunião, o presidente da entidade, João Gilberto Possiede, fez uma saudação aos presentes, dizendo da sua satisfação em reunir naquele almoço, já tradicional entre nós, os companheiros de mercado, no intuito de se fazer uma pausa revigorante para quem enfrentou um ano cheio de atribulações. Aquele momento era de festa, de alegria e, portanto, não era sua intenção falar sobre a crise, problema esse que até agora não afetou o mercado segurador nacional, graças à solidez da instituição.

Possiede explicou que devido a expansão territorial do Sindicato, a entidade vem estimulando a interiorização para diversos municípios, não apenas no intuito de tornar mais conhecido da população, como também angariar o apoio das autoridades locais, no que se refere aos benefícios da instituição, cuja atuação é das mais relevantes, pois o seguro garante proteção às famílias e aos agentes produtivos. Naquela oportunidade, Possiede informou que instantes atrás estivera, juntamente com a diretoria e representantes do

SINDSEG-PR/MS, em reunião com o Dr. João Elísio, que se mostra propenso a dar início a uma campanha voltada à interiorização do seguro. Ao encerrar o seu pronunciamento mais uma vez agradeceu a presença de todos àquele encontro de amigos, desejando-lhes votos de Boas Festas e de um Ano Novo pródigo em muitas realizações. A seguir passou a palavra ao companheiro João Elísio.

O presidente da CNSeg, iniciou sua breve alocução dizendo da confortante presença dos companheiros àquele almoço festivo, pois, entre os quais alguns haviam iniciado com ele a jornada itinerante com o mercado de seguros. João Elísio acentuou que a CNSeg tem a intenção de deflagrar uma campanha intensiva em cidades do interior do país, a fim de alertar a população e as autoridades sobre os benefícios que o seguro oferece a qualquer cidadão, através de uma gama de produtos a mais diversificada possível. Acentuou que muitas vezes sente-se constrangido ao constatar que o produto seguro é pouco conhecido, inclusive nos meios oficiais. Relatou, como exemplo, que numa das reuniões do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), do qual faz parte, teve o desgosto de ouvir o pronunciamento do presidente do BNDES sobre a situação financeira do país, - aliás, foi brilhante aquele pronunciamento - fazendo alusão apenas ao sistema bancário e sobre a atuação da Bolsa de Valores, esquecendo completamente o setor de seguros e os seus reflexos positivos na economia do país. Além dessa campanha, João Elísio disse que pretende iniciar outra junto às escolas, a fim de que os estudantes, o mais cedo possível, tomem conhecimento da atividade seguradora no Brasil e o serviço que presta à vida das pessoas e ao patrimônio acumulado com sacrifício ao longo dos anos. Encerrando, João Elísio desejou a todos um Feliz Natal e que o Novo Ano seja próspero e venturoso.

A seguir, usou a palavra o companheiro Robert Bittar, presidente da FUNENSEG e do SINCOR/PR, dizendo que ambas as instituições estão à disposição para colaborar no que for preciso, a favor das referidas campanhas, que merecem, sem dúvida, todo e melhor apoio. Robert Bittar, na oportunidade, formulou a todos um Feliz Natal e muita prosperidade para o decorrer de 2009.

:: ASSESSOR TÉCNICO

O advogado Gumercindo Rocha Filho é o novo Assessor Técnico do Gabinete do Superintendente da SUSEP. A nomeação para o novo posto foi publicada na edição desta quarta-feira do Diário Oficial da União.

Gumercindo Rocha Filho vinha exercendo a função de coordenador da Gerência de Treinamento da autarquia.

:: FUNDO CICLO DE VIDA

Preocupação com a aposentadoria não costuma tirar o sono de quem está hoje na ativa, trabalhando normalmente. Mas este dia vai chegar para todos e quem se planejar poderá viver este momento da vida com mais tranquilidade. Muitas empresas têm ministrado cursos para preparar os funcionários para esta nova fase. Os seminários para a aposentadoria (PPA) envolvem aspectos como saúde física e psicológica, planos de previdência, orientações do INSS, cuidados financeiros, convívio familiar e sexualidade após o desligamento.

Estimular o controle do orçamento do trabalhador é o objetivo das palestras do especialista em finanças pessoais Erasmo Vieira. Ele explica que a nova realidade do aposentado implica mudanças profundas, que muitas vezes surpreendem aqueles que estão se desligando do mercado de trabalho. "Quando a pessoa se aposenta, sua renda cai e os gastos aumentam.

O plano de saúde e a alimentação, por exemplo, que eram bancados pela empresa, passam a ser pagos por ele. Ao mesmo tempo, ele tem mais tempo livre para gastar e fazer despesas", enumera.

Segundo Vieira, o controle do orçamento envolve aspectos importantes, como renegociação e eliminação de todas as dívidas.

"Outro ponto importante é que, muitas vezes, quando se aposenta, o trabalhador recebe o FGTS, um montante inédito de dinheiro. Se ele não planejar corretamente o destino dessa quantia, pode passar apertos no futuro", diz ele.

O fundo ciclo de vida é indicado para investidores que não são nem tão conservadores nem muito arrojados. São aqueles que gostam de misturar renda fixa e variável, inclusive no plano de previdência, mas não possuem conhecimento necessário para fazer essa alocação.

O produto funciona com uma data-objetivo: quando mais distante dela, maior é a exposição à renda variável. À medida que o tempo passa, muda-se a alocação até que se tenha 100% de renda fixa.

O tipo de fundo já é bem posicionado no mercado mundial, com o nome de lifetime ou lifecycle.

Nos Estados Unidos, onde são bastante populares, eles crescem a uma média de 70% ao ano. No Brasil, com um cenário macroeconômico mais estável, as pessoas já começam a mirar investimentos de longo prazo, o que permite a expansão do tipo de fundo.

A tendência, para o futuro, é que estes planos continuem conseguindo cada vez mais adeptos. (Fonte: Info Money / Flávia Furlan Nunes - 12/12/08)





:: FÉRIAS ESCOLARES

Atentos ao avanço dos assaltos a residências durante as férias escolares de verão, seguradoras elaboraram uma lista de cuidados que podem minimizar estas ocorrências. As recomendações das seguradoras incluem silêncio sobre o plano de férias com estranhos, informação essa que deve ser compartilhada com o vizinho de confiança, com o qual se deve manter contatos periódicos durante a viagem.

As companhias reconhecem que a residência desocupada aumenta o risco de furtos e invasões, sem falar em riscos de encontrar equipamentos queimados por causa de descargas elétricas.

As casas podem aparentar estar desocupadas. "É importante que, na ausência dos moradores, alguém de confiança da família fique com a chave da casa para recolher a correspondência, cuidar dos animais e

abrir as cortinas", destaca um Diretor de Produto de seguradora.

Além de tomar estas precauções, existem hoje no mercado alguns produtos voltados para segurança residencial, que além de cobrir a moradia habitual do segurado, pode ser contratado para casas de veraneio e finais de semana, inclusive em cidades litorâneas, chácaras, sítios ou fazendas e para casas de madeira. A cobertura é válida mesmo que a residência fique desabitada por até 30 dias, como por exemplo, no período de férias.

Outra opção disponível em algumas seguradoras é a contratação do sistema de alarmes monitorados, que pode ser contratado de duas maneiras. Na opção venda, o cliente compra todos os equipamentos necessários e paga pelo monitoramento mensal. (Fonte: FENASEG - 12/12/08)

:: MERCADO EM 2009

Um seminário promovido pela Standard & Poor's, no dia 17, no Copacabana Palace Hotel, no Rio de Janeiro, reuniu especialistas do mercado segurador para discutir os prováveis cenários da atividade no próximo ano. O seminário "Brasil: o que esperar de 2009" aberto pela diretora Regina Nunes, do escritório brasileiro da agência de rating, e pelo menos 15 especialistas do setor, como superintendente Armando

Vergilio e o diretor Murilo Chaim, ambos da SUSEP Maria Elena Bidino, diretora de Assuntos Institucionais e de Resseguro da CNSeg; Carlos Alberto Protasio, presidente da Associação Brasileira das Empresas Corretoras de Resseguros (ABECOR). O encontro, programado das 8h às 13h, foi encerrado pelo governador do Estado do Rio de Janeiro, Sérgio Cabral.

:: RAMO AUTOMÓVEIS

A carteira de automóveis manteve a tendência de crescimento mesmo depois de a crise internacional ter desembarcado no Brasil, o que, segundo analistas, ocorreu em meados de setembro. E o mais surpreendente: segundo dados da SUSEP, a receita apurada no ramo em outubro (R\$ 1,038 bilhão) foi a segunda maior do ano, superada apenas por julho (R\$ 1,073 bilhão).

No acumulado de janeiro a outubro, o volume de prêmios apurado - pouco mais de R\$ 9,8 bilhões - foi 12,7% maior que a registrada no mesmo período, em 2007.

Para os corretores de seguros,

a boa notícia foi que as despesas comerciais das seguradoras no ramo de automóveis - que englobam, basicamente, os desembolsos para pagamento de comissões de corretagem - cresceram 11% entre os dois períodos comparados, atingindo o patamar de R\$ 1,9 bilhão até outubro.

Já a taxa média de sinistralidade passou de 65% para 67%, fruto também do crescimento dos sinistros retidos, que chegaram a R\$ 6,1 bilhões no acumulado até outubro, 9,6% a mais do que em igual período, no exercício passado. (Fonte: CQCS / Jorge Chapp - 11/12/08)



:: NORMAS E ESTATÍSTICAS

A partir de agora, consumidores, corretores de seguros, seguradores e todas as pessoas com interesse no mercado de seguros poderão receber, por email, normas e estatísticas elaboradas pela SUSEP.

O acesso ao novo serviço oferecido pela autarquia pode ser feito através do link <http://www.susep.gov.br/menubiblioteca/MailingList/Cadastro.asp>.

O objetivo da direção da SUSEP

é ampliar o grau de publicidade das novas informações divulgadas. Serão enviados para os e-mails cadastrados informações sobre as atualizações de normativos e dados estatísticos realizadas periodicamente no site da autarquia.

O envio dos e-mails ocorrerá sempre que o setor responsável julgar necessário dar publicidade às novas informações publicadas. (Fonte: CQCS / Jorge Chapp - 12/12/08)



YEM AÍ O PROJETO "YIVA O SEGURO"



:: SINISTROS DE D&O

Sinistros por reclamações de seguros de D&O (responsabilidade civil de executivos) devem alcançar US\$ 9,6 bilhões depois da crise, aponta pesquisa da consultoria norte-americana Advisen Ltd. Pelas projeções, percebe-se o crescimento de ações judiciais por funcionários demitidos pós-crise, alegando práticas trabalhistas desleais, bem como por acionistas minoritários ou clientes, também reclamando de práticas abusivas ou desleais contra os executivos de diversas companhias.

Segundo Gustavo Cunha Mello, professor da Escola Nacional de Seguros (FUNENSEG), a crise também afeta o Brasil de forma indireta na restrição do ressegurador externo às renovações e contratações deste seguro, e de forma direta com ações contra companhias brasileiras gerando sinistros nas apólices. "Os investidores americanos também estão processando a Sadia e a Ara-

cruz pelas decisões por aplicações financeiras em derivativos cambiais, gerando um prejuízo de até 25% do montante investido."

Para Mello, os acionistas minoritários do Citibank e da GM também devem se manifestar. Mello diz que o volume de prêmio no ramo deve crescer devido ao aumento do preço no mercado de seguro internacional, já que todo seguro D&O é ressegurado, e que as taxas dos seguros D&O tendem a subir 40%. "Se a empresa tem ação na Bolsa, piora."

As seguradoras brasileiras que contratam este risco são: ACE, Zurich, Unibanco, Bradesco e Chubb. Após a crise de outubro, o mercado se fechou, muitos clientes não conseguem renovar suas apólices com reajuste. "O fato não é mais o custo, mas se conseguirá fazer o seguro e a procura por proteção com a crise vai aumentar." (Fonte: DCI Online Seguros - 10/12/08)

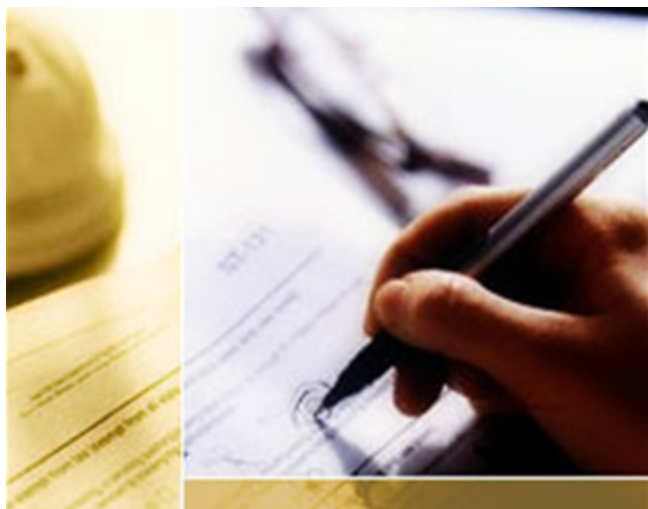
:: FIANÇA BANCÁRIA

Os grandes conglomerados brasileiros e até algumas multinacionais estão recorrendo ao seguro garantia diante da explosão das taxas da fiança bancária. Segundo o diretor Comercial da resseguradora J. Malucelli Re, Sérgio Santiago, essa "janela de oportunidade" foi aberta pela crise internacional: "as taxas médias cobradas pelos bancos, que oscilavam de 0,2% a 0,5% do valor da fiança, já chegam a 2,5% e até 4%, em alguns casos. Com isso, o

preço do seguro garantia, que varia de 0,35% a 1,20% do valor segurado, ficou bem mais competitivo", revela o executivo.

Ele acrescenta que a fiança bancária praticamente "saiu do mercado", como reflexo da escassez das linhas de crédito em todo o mundo.

Sérgio Santiago diz ainda que esse fato terá reflexos bastante positivos nas seguradoras que atuam com o foco no ramo garantia. (Fonte: CQCS / Jorge Chapp - 12/12/08)



:: CONDUTA DOS CORRETORES

Durante a palestra "Concorrência Desleal", ministrada por Gustavo Doria Filho, gestor do CQCS, dia 09/12, em Belo Horizonte (MG), os corretores puderam refletir sobre o posicionamento ético dos profissionais de seguro no setor. "O corretor tem que vender ao cliente o melhor seguro pelo melhor preço e não apenas oferecer o melhor preço. Tem que ser um seguro que sirva realmente sirva ao cliente e não apenas porque é o mais barato. Precisamos mudar os costumes", ressalta Roberto Barbosa, Presidente da Fenacor que esteve presente na apresentação.

A palestra abordou a fundo a questão do posicionamento ético e o respeito que o corretor deve ter com os concorrentes e com o mercado. "Os corretores perceberam a importância disso tudo, mas essa reflexão tem que continuar para o bem e para o desenvolvimento dos profissionais e do mercado", diz o sócio-proprietário da Todo Risco Corretora de Seguros. A palestra "Concorrência Desleal" foi organizada pelo SINCOR-MG e pela FUNENSEG, com o co-patrocínio Bradesco Seguros e Previdência. (Fonte: CQCS / Eduardo Vieira - 10/12/08)



:: MISSÃO NO CHILE

Um grupo de seguradores brasileiros, liderados pelo presidente da Confederação Nacional de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNSeg), João Elisio Ferraz de Campos, esteve em Santiago, no Chile, cumprindo agenda de trabalho que incluiu visitas a entidades de seguro e da área bancária.

Na quarta-feira, 10, a comitiva esteve reunida com o presidente da Associação de Seguradoras do Chile, Mikel Uriarte Plazaola. Na pauta, a crise financeira mundial e troca de informações sobre os mercados de seguros brasileiro e o chileno. (Fonte: FENASEG - 12/12/08)

AGENDA

- 19/12/2008** – Jantar de Natal do Clube da Bolinha do Paraná 20:00 horas – Hotel Deville Rayon.
- 20/12/2008** – Confraternização de Natal do Clube da Pedrinha. 08:00 horas – Saída da Praça Osvaldo Cruz, em ônibus fretado, para a Chácara Vaca Preta.