



OS SINDICATOS REGIONAIS

Considerando a entrada do novo modelo de representação institucional do mercado segurador nacional, vislumbramos, sem dúvida, o nascimento de um novo tempo, ajuntando-se a isso a implantação das federações FenSeg, FenaPrevi, FenaSaude e FenaCap, somando-se a elas a CNSeg. São iniciativas desse porte que garantem um futuro favorável ao desenvolvimento do setor. Diante disso, achamos importante falarmos um pouco sobre a importância dos Sindicatos Estaduais ou Regionais das empresas de seguros.

Já de início, é necessário acentuar que temos como princípio básico a união de todos que atuam na atividade securatória, pois somente dessa forma é que chegaremos a um resultado positivo que possa motivar o desenvolvimento do setor.

Devido a isso, temos sempre procurado nos manter em sintonia com as demandas do mercado, pois não podemos ignorar que a própria sociedade se mostra ávida por novos produtos, enquanto por outro lado sentimos a necessidade de possuímos profissionais altamente qualificados para impulsionar a produção, pois só assim poderemos vislumbrar um futuro mais sólido e bem construído.

As entidades de início citadas, percebem, a nível nacional, os interesses das seguradoras e buscam junto às diversas instituições e segmentos da sociedade, a implementação de ações que beneficiem a todos.

O nosso Sindicato, ao longo de sua existência sempre pautou suas ações na mesma direção da entidade maior de representação, e tem por diretriz de sua diretoria, continuar sua jornada em favor do setor de seguros, e bem assim mostrando-se atento aos ditames das entidades que fiscalizam e regulam a área de seguros.

Os Sindicatos, de modo geral, consideram que sua trajetória tem sido bem sucedida, cumprindo, com sucesso, o processo de expandir a cultura do seguro, através de atividades as mais diversas, com o propósito de atender aos reclamos de suas associadas, com vistas ao bem maior da sociedade, de modo

a favorecer a construção de dias melhores.

Este, sem dúvida, tem sido o nosso papel, tem sido a nossa preocupação, pois, verificadas as necessidades locais, os Sindicatos procuram dar soluções de imediato, quer através de seus próprios recursos e meios, quer buscando apoio junto às entidades que compõem o organograma do setor de seguros. Podemos acrescentar que é inconteste o reconhecimento dos Sindicatos face aos treinamentos, palestras e workshops que realizam nas regiões de sua atuação, e também porque os seus dirigentes são gestores das seguradoras que operam nessas regiões.

A atuação dos Sindicatos tem uma importância fundamental no que toca ao aprimoramento da instituição, procurando, inclusive, manter-se em contato com o consumidor. Além disso, os Sindicatos se mobilizam na divulgação e propagação do seguro, incentivando a participação dos operadores locais, pois estes nem sempre são alcançados pelas instituições nacionais.

Outro aspecto que merece ser ressaltado é aquele relativo aos relacionamentos com as autoridades civis, militares, com a magistratura ou com políticos, quando tratados localmente, favorecendo a realização de eventos para o lançamento de programas e para divulgação do setor de seguros e sua importância para a economia nacional, para o país e ainda para o bem-estar da sociedade como um todo.

Finalizando, queremos acentuar que, graças aos relacionamentos locais, no nosso caso com o SINCOR/PR, com o SINCOR/MS, com o núcleo da FUNENSEG e com o CVG, estamos conseguindo levar a cultura do seguro para ambos os estados, validando, portanto, tudo o que acima relatamos, isto é, sedimentando a máxima popular de que "a união faz a força". Estamos conscientes que continuaremos totalmente integrados ao dia-a-dia do mercado segurador nacional, que espera de cada um de nós a força e o dinamismo da nossa contribuição.

:: BITTAR ASSUME FENACOR

Robert Bittar é o novo presidente da FENACOR. Ele foi conduzido ao cargo em reunião de diretoria realizada nesta quinta-feira, dia 15, no Rio de Janeiro. Bittar substitui a Roberto Barbosa, que optou por focar sua atuação como presidente do Conselho Nacional de Ética, cargo para o qual foi eleito na última reunião da diretoria da federação em 2008, no dia 17 de dezembro, além de permanecer na presidência do SINCOR-MG. Foi o próprio Roberto Barbosa quem indicou o seu sucessor, proposta aprovada por unanimidade. Ao assumir o Conselho de Ética, Roberto Barbosa realiza um antigo ideal, pois foi sempre um dos principais defensores da criação de um código de ética para a categoria. Motivado pelo novo desafio, ele achou por bem abrir mão da presidência da FENACOR, na qual estava há um ano e cinco

meses. Robert Bittar pretende dar continuidade ao trabalho desenvolvido nas duas últimas gestões da FENACOR, comandadas por Armando Vergílio dos Santos Junior e Roberto Barbosa. (Fonte: Clipping sobre seguros - 16/01/09)



:: PLANOS DE SAÚDE

Portabilidade das empresas de saúde vai entrar em vigor já na próxima semana. Mas regras podem demorar a funcionar bem

Rio - Mais de seis milhões de consumidores poderão trocar de plano de saúde já na próxima quinzena, segundo estimativas da ANS (Agência Nacional de Saúde). A medida, que prevê a mudança sem a necessidade de cumprir novas carências, faz parte do pacote de regras que vai regulamentar a portabilidade das empresas de saúde. Mas, na prática,

a medida pode demorar até três meses para funcionar bem.

Pela portabilidade, clientes de planos individuais e com contratos assinados depois de 1999, ano em que houve padronização das condições, poderão mudar de empresa sem perder os direitos. Para a troca, os planos serão divididos em cinco faixas de preços, de acordo com o valor da mensalidade. Os valores ainda estão sendo definidos pela ANS. (Fonte: Clipping sobre seguros - 09/01/09)

:: PORTABILIDADE

Segundo a Agência Nacional de Saúde (ANS), as novas regras da portabilidade deverão ser publicadas no 'Diário Oficial' até 16 de janeiro. As seguradoras terão o prazo máximo de 90 dias para se adaptarem às medidas. A mudança para outra empresa só poderá ser feita um mês antes ou depois da data de aniversário do contrato. Planos coletivos ficam de fora.

A portabilidade regulada agora possibilita que o consumidor deixe

um contrato por outro de forma compatível. Dessa maneira, a mudança deverá respeitar a categoria e a faixa de idade do contratante.

De acordo com o presidente da ANS, Fausto Pereira dos Santos, poderá haver livre mobilidade dentro das faixas compatíveis. Ele garantiu ainda que não será permitido nenhum tipo de discriminação: seja por idade, sexo, ou por algum tipo de patologia. (Fonte: o Dia - 12/01/09)



:: PLANOS DE PREVIDÊNCIA

Investir em previdência privada não é uma tarefa tão fácil de se fazer. Engana-se quem pensa que basta ir até uma instituição financeira, assinar o contrato e contribuir mensalmente com um determinado valor. Ao ter essa atitude, a pessoa pode deixar de ter uma renda maior na hora da aposentadoria. Diante desse cenário o que fazer?

A princípio, quem está pensando em investir em previdência complementar precisa ficar atento à alguns aspectos.

Renda Variável e Renda Fixa

Os planos de previdência fechados ou abertos permitem que o segurado aplique parte das suas contribuições em renda variável e em renda fixa. No caso, se o investidor quiser ele pode optar por investir até 49% das suas contribuições em renda variável e o restante em renda fixa.

De acordo com Keyton Pedreira, gerente de Negócios da Kiman Solutions, antes de iniciar as contribuições em renda variável, o segurado precisa observar os seguintes pontos:

Taxa de Gestão Financeira - Nos planos de previdência com contribuições em renda variável, as taxas administrativas do plano são mais elevadas, quando comparadas a um plano de previdência de renda fixa;

Histórico de rentabilidade - O

investidor precisa acompanhar e fazer uma análise sobre o histórico de rentabilidade do investimento escolhido;

"Ao comparar o histórico de rentabilidade, o investidor precisa efetuar a análise com planos de previdência com uma mesma alocação. Não adianta comparar um plano de previdência com 10% de investimentos em renda variável com um plano de 49% de ações", afirma Keyton.

Simulações - Geralmente, quando as seguradoras fazem simulações de rentabilidade de um plano de previdência, elas costumam ser otimistas.

"O ideal é o investidor fazer uma simulação conservadora, dentro dos padrões do mercado, ou seja, com uma rentabilidade de 6% a 8% de juros reais para os planos de previdência de renda fixa, e entre 8% e 10% para renda variável", revela Pedreira.

Cuidados gerais

As pessoas que pretendem ingressar em um plano de previdência complementar precisam procurar uma seguradora de renome nacional ou internacional para não correr nenhum tipo de risco.

Procurar informações na SUSEP sobre as seguradoras é o primeiro passo.

Além disso, procure ler atentamente o contrato de adesão e tire todas as dúvidas, com especialistas ou com o próprio gestor do plano.

Para finalizar, ao investir em previdência, a pessoa precisa descobrir o seu perfil de investidor antes de começar a fazer as contribuições, sobretudo, em renda variável.

"Em tempos de crise, um investidor que possui investimentos arrojados, com 40% das suas contribuições em renda variável, mas é conservador, tende a sacar sua renda em um pior momento possível. Por isso, a importância de adequar o plano de previdência ao perfil do investidor", ressalta Keyton. (Fonte: Clipping sobre seguros - 08/01/09)

:: EFEITOS DA CRISE

O mercado de seguros não deve mesmo ficar imune aos efeitos da crise internacional. É o que sinalizam dados estatísticos da SUSEP referentes aos onze primeiros meses do ano passado. Embora ninguém duvide de que o setor fechou o ano com um expressivo desempenho, a reboque dos excelentes resultados apurados até meados de setembro, quando eclodiu a crise, preocupa o fato de a receita apurada em novembro - R\$ 5,3 bilhões - ter ficado 5,4%

abaixo da registrada em outubro e apenas 1,85% acima de novembro de 2007, sem contar a inflação acumulada no período (na prática, houve queda real da receita).

Outro motivo para preocupação foi que a receita apurada em novembro superou apenas a de fevereiro (que teve muitos dias úteis a menos) e apenas ligeiramente a de março. (Fonte: CQCS - 16/01/09 - Autoria: Jorge Clapp)

:: FUTURO PRESIDENTE

O jornal Gazeta Mercantil, edição de 13 do corrente, divulga nota de autoria de Luciano Máximo, versando sobre a indicação de Luiz Carlos Trabuco Cappi para a presidência do Bradesco, que foi aprovada por seus colegas profissionais do mercado segurador, que o veem como um executivo brilhante, participativo, acessível, com extrema capacidade para ouvir, e uma pessoa que preserva a humildade como principal valor, construído ainda em Marília (SP), onde nasceu, em 6 de outubro de 1951.

Sua promoção é o prêmio de uma vida voltada exclusivamente ao Bradesco.

Luiz Carlos Trabuco começou a carreira no Bradesco em abril de 1969 e passou por todos os setores bancários da instituição. Em 1984, foi diretor de marketing, de onde saiu a convite do então presidente do banco, Lázaro de Mello Brandão, para assumir a recém-criada Bradesco Vida e Previdência e marcar sua estréia no mercado segurador. Em 2003, o futuro presidente do Bradesco passou a acumular todas as atividades de seguros do banco.

O mercado segurador deseja a Luiz Carlos Trabuco todo o sucesso nessa nova etapa da sua vida profissional.



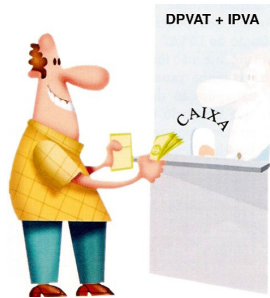
YEM AÍ O PROJETO "YIVA O SEGURO"



:: DPVAT

O seguro DPVAT, apólice obrigatória para veículos, contabilizou 57,1 mil indenizações por morte em 2008, com um desembolso de R\$ 785,3 milhões. Só os acidentes envolvendo mortes com motocicletas (18 mil) foram responsáveis por R\$ 255 milhões. Incluindo motos, carros, ônibus, caminhões e outros veículos, foram registrados 272 mil sinistros no ano passado, que incluem morte, invalidez e despesas médicas, segundo balanço divulgado pela Seguradora Líder-DPVAT, companhia criada em 2007 apenas

para administrar essa carteira e que tem como sócia 70 seguradoras. (Fonte: Clipping sobre seguros - 12/01/09)



:: CRÉDITO E GARANTIA

A crise financeira internacional impulsionou o crescimento do seguro de crédito e garantia. De acordo com dados da SUSEP, antes de estourar a crise, em agosto de 2008 o seguro de crédito doméstico para risco comercial, principal modalidade do ramo no País, atingia um volume de prêmios de R\$ 18,9 milhões, enquanto em novembro de 2008, os prêmios somavam R\$ 23,4 milhões, um crescimento de 23,34%. Antes da crise, o seguro de crédito estava em desempenho menor do que em 2007, o que contribuiu para uma redução de 8,28% no volume de prêmios acumulado até novembro de 2008, de R\$ 462,8 milhões. No mesmo período de 2007, os prêmios atingiam R\$ 504,5 milhões.

Já o seguro garantia cresceu em prêmios até novembro de 2008,

para R\$ 548,8 milhões, uma alta de 36,49% em relação a igual período de 2007, quando somou R\$ 402,1 milhões. As principais modalidades que puxaram o seguro garantia, principalmente depois da crise foram o seguro de garantia judicial e de obrigações públicas e privadas. Em agosto de 2008, o seguro de garantia judicial somava R\$ 5,1 milhões, em novembro de 2008 o ramo saltou para R\$ 7,9 milhões, um crescimento de 54,84%. No mesmo período, o seguro de garantia de obrigações públicas e privadas cresceu 48,27%, saltando de R\$ 22,9 milhões em agosto do ano passado para R\$ 34,08 milhões em novembro.

Segundo Leandro Martinez, gerente de responsabilidade civil para executivos da Chubb. (Fonte: DCI - 20/01/09)

:: RECADASTRAMENTO

Inicia no dia 1º de fevereiro de 2009 e vai até 31 de julho o recadastramento das empresas corretoras - Pessoa Jurídica. Só terão direito ao procedimento aqueles que recadastraram a Pessoa Física.

O recadastramento é totalmente gratuito, dentro dos prazos. Fora do prazo o corretor pagará uma multa de R\$ 600,00.

Quem não se recadastrou não poderá operar no mercado brasileiro de seguros.

Para fazer o recadastramento, o corretor precisa seguir corretamente as instruções que estão nos sites www.fenacor.com.br ou nos Sincor's do Brasil. (Fonte: Negócios para Corretores - 16/01/09)

:: AGENDA

- **04 e 05/02:** Como Identificar e Comprovar Fraudes em Seguros (www.informasgroup.com.br)
- **16/02:** Como Implementar Controles Internos (www.internews.jor.br)
- **05/03:** II Workshop Agência Segnews - Seguro de Pessoas (www.agenciasegnews.com.br)
- **11/03:** Viver Seguro no Paraná - Colégio Marista em Ponta Grossa 19:00 horas - Convites serão expedidos pelo Sindseg-PR/MS

:: FIANÇA LOCATÍCIA

Uma resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados e da SUSEP publicada no fim do ano passado fixou as regras e características gerais dos contratos de seguro de fiança locatícia - aquele que garante o pagamento de indenização ao segurado dos prejuízos que venha a sofrer em decorrência de inadimplência do locatário em relação ao aluguel de imóvel.

Dentre as principais regras definidas, está a de que o prazo de vigência do contrato do seguro deve ser o mesmo do respectivo contrato de locação, na forma regulamentada pela SUSEP. Na opinião de Karin Veloso Mazon, advogada da Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (Pro Teste), a mudança é benéfica para o consumidor. "Quando a vigência do seguro se encerra antes do contrato do aluguel, o locatário corre o risco de não conseguir fazer outro seguro e ser obrigado a fazer um depósito ou conseguir um fiador", diz.

Outras regras definidas pela resolução são que os contratos dessa modalidade de seguro devem oferecer cobertura somente de imóveis em território brasileiro e fica vedada a contratação de mais de um seguro de fiança locatícia cobrindo o mesmo contrato de locação.

De acordo com a última Pesquisa sobre Valores de Locação, realizada pelo Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (SECOVI-SP), em novembro de 2008, a maior parte dos contratos de locação utilizou como garantia o fiador (49%), enquanto que o depósito foi usado em aproximadamente um terço dos imóveis das imobiliárias que colaboraram com essa pesquisa.

O seguro-fiança foi a modalidade garantidora de 18,5% das moradias. "Apesar de ainda ser a menor parte, é uma modalidade que vem crescendo nos últimos tempos, já que oferece uma garantia para o proprietário, e o inquilino não precisa pedir para ninguém ser fiador", explica José Roberto Federighi, vice-presidente de locação do SECOVI.

Para Renê Pierassi, porém, o seguro locatício não é tão vantajoso assim. "Custa 10% do valor do aluguel e tem cláusulas bem severas. Além disso, quem escolhe a seguradora não é quem paga, mas a imobiliária ou o proprietário. Não compensa, mas quando você não tem alguém que se proponha a ser fiador, é a alternativa", diz. (Fonte: Jornal da Tarde - 15/01/09)

