

REVISTA

# SEGURO TOTAL

ANO XVII  
Nº 181 - 2017  
R\$ 20,00



# Ituran

expande atuação e  
aposta em solução  
diferenciada

**ESPECIAL:**

**REFORMA DA PREVIDÊNCIA:**  
no cronograma ideal do  
Planalto, ela estará aprovada  
na Câmara e no Senado  
até novembro

**ROBERTO POSTERNAK, DIRETOR COMERCIAL DA ITURAN**

SEGURANÇA E  
TRANQUILIDADE  
PARA SUPERAR  
LIMITES.



VOCÊ  
SEMPRE  
BEM.

Chegou o **Seguro Equipamentos de Mobilidade**. Feito sob medida para atender as pessoas com deficiência e mobilidade reduzida. Com coberturas para cadeiras de rodas e próteses, esse seguro protege o equipamento contra eventos de causa externa, tais como quedas, impactos e roubos. Além disso, conta também com um plano de assistência 24 horas, com serviços exclusivos, como táxi emergencial, courier, conserto de linha branca, reparos elétricos e hidráulicos, e muito mais.



E para firmar o nosso compromisso com essa causa, a Sompo Seguros apoia a AACD e agora é uma empresa parceira da Instituição.



**Editor**

José Francisco Filho - MTb 33.063  
francisco@revistasegurototal.com.br

**Diretor Comercial**

José Francisco Filho  
francisco@revistasegurototal.com.br

**Jornalista**

Aurora Ayres - MTb 24.584  
aurora@revistasegurototal.com.br

**Redação**

Sergio Vitor  
sergio@revistasegurototal.com.br

**Taynara Santana**

taynara@revistasegurototal.com.br

**Capa:**

Ituran Brasil/Divulgação

**Diagramação**

Cleber F. Francisco  
cleber.fabiano@gmail.com

**Webdesigner**

André Takeda  
takeda@revistasegurototal.com.br

**Executiva de Contas**

Fernanda de O. e Oliveira  
fernanda@revistasegurototal.com.br



Revista Seguro Total  
vencedora do Prêmio  
Nacional de Jornalismo em  
Seguros 2016



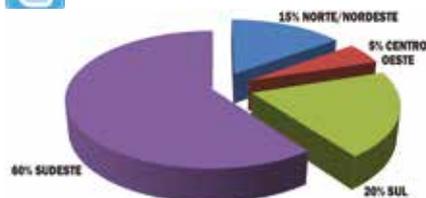
Portal Revista Seguro Total  
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro\_total



Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva dos autores, não representando, necessariamente, a opinião desta revista.

# Piratas aqui e acolá

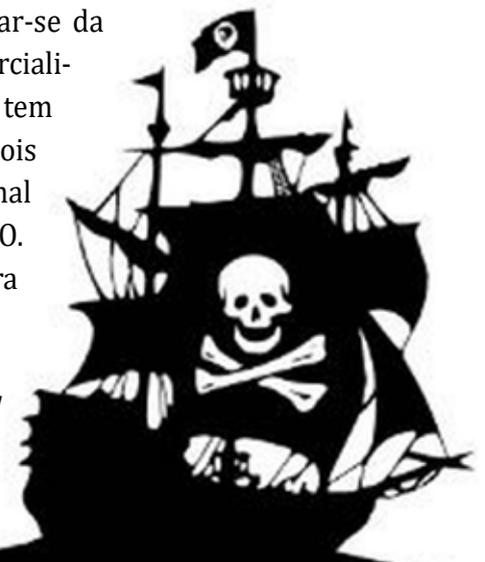
Não é de hoje que muito se ouve sobre uma possível reforma da Previdência no Brasil. Os últimos acontecimentos envolvendo o Congresso Nacional têm deixado essa questão ainda mais obscura para a 'nau' brasileira que fica 'à deriva', sem entender pra qual direção 'o barco navega'. Há chances de a reforma ocorrer ainda este ano? Essa reforma, chamada agora pelo presidente Michel Temer de 'atualização' é realmente necessária? Tema polêmico, a discussão acaba, por si só, forçando o brasileiro a se prevenir para o futuro, a buscar formas de poupar... E o setor que se destaca são os fundos de previdência privada. Leia sobre o assunto na matéria ESPECIAL desta edição.

Ainda sobre o imbróglio da reforma, a visão do economista José Pio Martins, fica bem clara ao salientar em seu ARTIGO, alguns 'problemas' que 'afundam' o sistema previdenciário brasileiro, como o seu regime financeiro. Ele ressalta que um bom sistema deve funcionar com base no regime de capitalização e que a nossa funciona no regime de repartição, baseado na solidariedade entre gerações apresentando problemas 'terríveis'. Saiba quais são eles na página 30.

E quem poderá sentir-se confortável quando o assunto é aposentadoria? Estamos 'à mercê das marés'... Vamos falar agora de uma grande parcela de trabalhadores ativos, os que também 'remam' todos os dias: os autônomos. Cerca de um terço da força de trabalho no Brasil é composta por autônomos. Reflexo de um cenário de desempregos e dos altos custos dos encargos por parte dos empregadores. Pesquisa recente revela que 57% acreditam que se aposentarão a partir dos 65 anos, ou mesmo nunca se aposentarão continuando a 'cruzar os mares'. Leia mais na seção PESQUISA.

Em época de 'salve-se quem puder' pequenos grupos de investidores visam beneficiar-se da crise. A tal da Proteção Veicular, comercializada por associações e cooperativas, tem mexido com a cabeça do consumidor pois é vendida como um seguro tradicional do mercado. Saiba mais em MERCADO. É preciso abrir os olhos, tem pirata pra tudo quando é lado.

Boa leitura!



## Capa - 14

Ituran Brasil aposta em solução de negociações de assistência, como o rastreamento por satélite, e expande comercialização no país



## 22 - Especial

O imbróglio da Reforma da Previdência: quais são as chances de aprovação ainda este ano? E que impactos pode trazer ao setor de seguros?

## 32 - Pesquisa

Pesquisa da Mongeral Aegon revela pessimismo de autônomos brasileiros para a aposentadoria. Mais da metade da população acredita que nunca se aposentará



6	.....	Mural
10	.....	Entidades
20	.....	Infosustentabilidade
21 e 30	.....	Artigo
31	.....	Mercado
32	.....	Pesquisa
34	.....	Giro de Mercado

# O MERCADO BUSCA GESTORES E EXECUTIVOS ESPECIALISTAS EM SEGUROS

## MBA 2017



GESTÃO DE SEGUROS  
E RESSEGURO

GESTÃO JURÍDICA DO  
SEGURO E RESSEGURO

GESTÃO DE RISCOS  
E SEGUROS



EM BREVE  
Curso disponível  
também em EaD.

ACESSE

[funenseg.org.br/mbas](http://funenseg.org.br/mbas)



Dúvidas e informações: 0800 025 3322  
[posgraduacao@funenseg.org.br](mailto:posgraduacao@funenseg.org.br)



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS



## PORTO SEGURO SAÚDE lança campanha de **INCENTIVO AOS CORRETORES**

O Porto Seguro Saúde lançou a campanha “Emissão Premiada”, voltada aos corretores de São Paulo capital, Guarulhos, Osasco, Alphaville, ABC, Vale do Paraíba, Litoral Paulista, e da região metropolitana do Rio de Janeiro. A ação, válida entre os dias 1º de julho e 31 de dezembro de 2017, visa incentivar os profissionais a ampliarem suas oportunidades de negócios e premiar a emissão de novas vidas nos

planos PME e Empresarial do Porto Seguro Saúde.

Em São Paulo, para participar da campanha e ser premiado, o profissional deve atingir o número de apólices emitidas por bimestre estipulado no regulamento, ou seja, em julho e agosto, setembro e outubro, novembro e dezembro. Já para o Rio de Janeiro, a apuração acontece por trimestre. A premiação para corretores de ambos lo-

cais é o agenciamento adicional retroativo e comissão escolhida pelo corretor no momento da venda. A premiação por venda de apólices PME pode chegar a 100% de agenciamento adicional.

Para ter acesso a todos os detalhes sobre a campanha, os profissionais podem consultar o regulamento disponível no Corretor Online ou pelo e-mail comercial. [saude@portoseguro.com.br](mailto:saude@portoseguro.com.br).



**RECEITA DA SULAMÉRICA** chega a **R\$ 8,6 bilhões** no **PRIMEIRO SEMESTRE**

A SulAmérica encerrou o primeiro semestre de 2017 com receita de R\$ 8,6 bilhões, alta de 7,6% em relação ao mesmo período do ano passado. O lucro líquido no acumulado dos primeiros seis meses do ano atingiu o total de R\$ 209,2 milhões.

“A SulAmérica está otimista. Indicadores macroeconômicos começam a mostrar sinais de melhora - a taxa de desemprego parece ter estabilizado, a inflação permanece sob controle e a taxa de juros está em queda”, afirma o presidente da

SulAmérica, Gabriel Portella. “Já em saúde, no mês de junho, o setor teve adição líquida de 155 mil vidas. Foi a terceira impressão positiva do ano e a mais forte desde que a série mensal é rastreada”, acrescenta Portella.

O segmento de seguro saúde e odontológico apresentou crescimento na base de segurados, com a carteira ultrapassando a marca de três milhões de beneficiários. As receitas operacionais do segmento apresentaram alta

de 10,8% na comparação com o primeiro semestre de 2016, atingindo R\$ 6,6 bilhões.

No segmento de seguro de automóveis, houve uma melhora no quadro geral. Houve crescimento de receita entre o primeiro e o segundo trimestre deste ano, com alta de 8,9%, e a sinistralidade também apresentou melhora, caindo 2,6 pontos percentuais. Em previdência privada, as reservas apresentaram alta de 5,9%, alcançando R\$ 6 bilhões.

## ZURICH oferece aplicativo para AVALIAR E PREVENIR RISCOS

Atenta às tendências de inovação do mercado e novas tecnologias que contribuem com a gestão de riscos das empresas e clientes, a Zurich, seguradora global, com 78 anos de experiência no Brasil, desenvolveu o Zurich Risk Advisor, único aplicativo do mercado a oferecer acesso a ferramentas de avaliação e prevenção de riscos e o disponibiliza gratuitamente para o mercado.

De acordo com Carlos Cortés, Head de Risk Engineering da Zurich Brasil, é uma ferramenta que permite compreender riscos e potencial

impacto sobre o negócio. "A Zurich tem como missão conhecer os riscos e oferecer soluções para que as pessoas possam se proteger contra eles e tem atuação sustentada por três pilares: foco no cliente, inovação e simplificação. Dessa forma, nossas equipes buscam ajudar os clientes a conhecerem mais sobre a sua cadeia de valor, alavancar as avaliações de riscos e planejar ações de melhoria de risco de acordo com o seu orçamento", explica o executivo.

Para acessar o Zurich Risk Advisor e realizar a avaliação, o usuário



pode fazer o download do aplicativo nas lojas da plataforma iOS e Android, ou acessando via web através do site no endereço: <https://riskadvisor.zurich.com/?lng=pt>.

## LIBERTY SEGUROS investe em tecnologia para MELHORAR EXPERIÊNCIA do cliente

A Liberty Seguros vem investindo cada vez mais em soluções digitais inovadoras para oferecer experiências únicas para segurados e corretores. Nos últimos anos, a seguradora lançou diversas plataformas mobile para clientes e corretores.

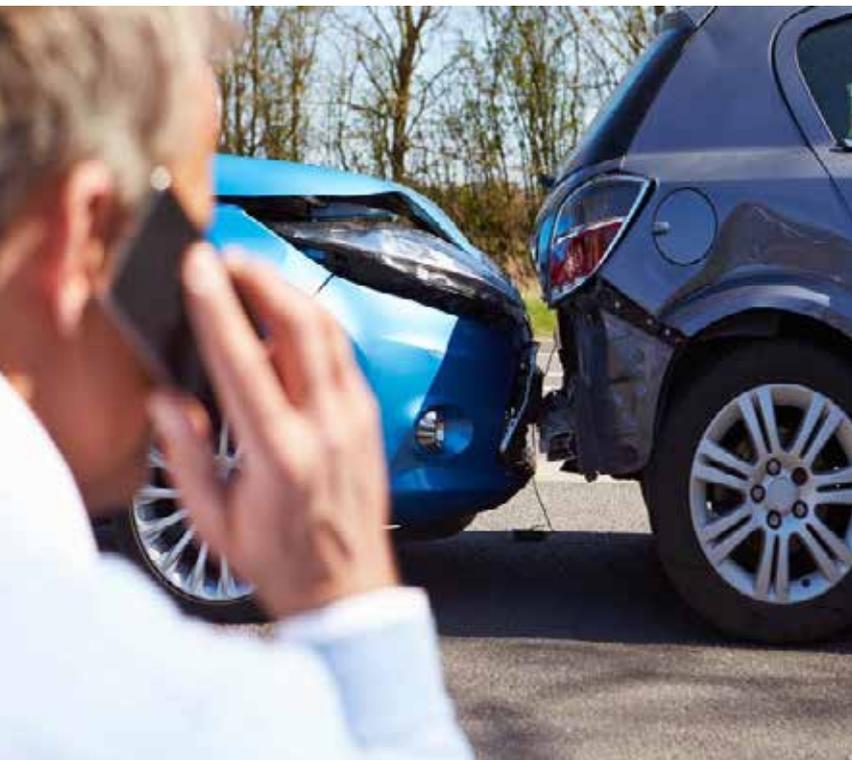
Como a maioria dos consumidores brasileiros utiliza prioritariamente o smartphone para navegação online, a Companhia investiu em oferecer facilidade sem custos extras para seus segurados e, de julho a dezembro deste ano, será a primeira segu-

radora do Brasil a oferecer um app de clientes que não consome os planos de dados do celular. O serviço, reconhecido como Melhor Aplicativo de Seguros do ano pelo Prêmio Efinance, também possibilita o envio de documentos e relatos por áudio, de forma simples e rápida.

Outra inovação que está transformando a maneira de interagir e consumir seguros é o Direção em Conta, programa de telemetria que gera métricas durante a condução e contribui com a segurança no trânsito ao oferecer dicas de direção para segurados e consumidores em geral. Em quase três anos, a Liberty Seguros investiu mais de R\$ 1 milhão na iniciativa, valor que engloba desde aplicações da empresa brasileira e do Grupo Liberty Mutual a custos de mídia e descontos oferecidos pelo programa. Desde o seu lançamento, o número de downloads do aplicativo já passa dos quatro mil.



## AZUL SEGUROS expande seu SEGURO POPULAR para todo o Estado de SP



Pioneira no lançamento do seguro Popular, a Azul Seguros, uma empresa Porto Seguro, expande a atuação do produto para todo o Estado de São Paulo. "Com a possibilidade da diminuição no preço do seguro em até 30%, o corretor pode trabalhar com um produto que possui um valor mais atraente sem perder na qualidade no momento do reparo e nos serviços oferecidos, o que pode garantir novos negócios e aumentar a sua carteira de clientes" afirma Felipe Milagres, diretor da Azul Seguros.

Ao lançar esse produto, a Azul Seguros estimula a inclusão securitária, incentiva novas oportunidades de negócio e contribui para a sustentabilidade do setor, pois utiliza peças de desmontagem. A redução de preço se tornou possível porque a Superintendência de Seguros Privados (Susep) autorizou no ano passado as seguradoras a utilizarem peças de desmontagem em consertos de veículos, oriundas de empresas de desmontagem credenciadas. A modalidade permite ainda a utilização de peças de reposição não originais novas similares às dos fabricantes de veículos.

## TOKIO MARINE lança AUTO POPULAR em três novas praças

Após o sucesso do seguro Auto Popular em cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, Fortaleza, Belo Horizonte, Curitiba e Porto Alegre, a Tokio Marine anuncia a entrada desse produto em três novas praças: Salvador, Campinas e Distrito Federal. Trata-se de um dos lançamentos mais esperados do mercado segurador, por unir o preço competitivo, que chega a ser até 50% menor que o dos seguros de carro tradicionais.

"Temos expectativas bastante positivas tanto para clientes, que poderão contar com um seguro de alta qualidade e preço competitivo, quanto para parceiros, que poderão ampliar seu portfólio e, consequen-

temente, seus negócios", analisa Luiz Padial, diretor de Automóvel da Companhia.

O foco do Auto Popular da Tokio Marine é a cobertura de colisão e incêndio para danos totais ou parciais, além de assistência 24h completa. Como opcionais, a Seguradora disponibiliza ainda a cobertura compreensiva (roubo e furto, colisão e

incêndio), danos a terceiros (RCF-V materiais e corporais) e acidentes pessoais de passageiros. O seguro também oferece diversas opções de carro reserva, serviços de vidros, reparo de para-choque e arranhões na pintura, entre outros benefícios.

Luiz Padial,  
diretor de Automóvel  
da Tokio Marine



## BRDESCO SAÚDE destaca a importância da conscientização contra as **HEPATITES VIRAIS**

A Organização Mundial de Saúde (OMS) instituiu a data de 28 de julho como o "Dia Mundial de Luta Contra as Hepatites Virais". O objetivo é conscientizar a população visando à diminuição dos índices de contágio, sobretudo das hepatites "B" e "C" que, juntas, atingem um contingente de mais 400 milhões de pessoas, nos cinco continentes.

As hepatites virais são doenças infecciosas que afetam o fígado e são classificadas pelas letras A, B, C, D e E. No Brasil, as hepatites mais comuns são as causadas pelos vírus A, B e C. O programa



Juntos pela Saúde, coordenado pela Bradesco Saúde, alerta que a prevenção ainda é o melhor cami-

nho para evitar o contágio, já que apenas a Hepatite "B" pode ser evitada por meio de vacina.

## SOMPO neutraliza carbono de **RALLY EM MG**

A Sompo Seguros vai estabelecer mais uma ação como parte de seu programa de neutralização de carbono. A Companhia, que é apoiadora do 28º Ipiranga Ibitipoca Off Road, rally de regularidade que aconteceu nos dias 5 e 6 de agosto nos municípios de Juiz de Fora e Conceição do Ibitipoca (MG), vai viabilizar as iniciativas que devem compensar a emissão de dióxido de carbono (CO2) do evento.

Por meio de uma parceria com o Instituto Brasileiro de Defesa da Natureza (IBDN), toda a emissão resultante do evento será compensada por meio de mudas a serem plantadas na floresta Sompo Seguros, localizada no Parque Ecológico do Tietê, em São Paulo (SP). Para isso, o IBDN vai fazer um levantamento da queima de combustível fóssil e gás liberados

durantes os três dias, bem como consumo de energia elétrica, produção de resíduos e descarte de material gráfico.

Mais de 800 mudas de espécies nativas devem ser plantadas numa

área de 2 mil m<sup>2</sup> na floresta Sompo. As árvores devem ser plantadas entre setembro e dezembro deste ano e como resultado, devem neutralizar cerca de 75 mil toneladas de carbono.



## CNS propõe **NOVO MODELO** de operação para **SAÚDE SUPLEMENTAR**

Proposta tem como objetivo qualificar o atendimento aos usuários

Um novo modelo de funcionamento e operação para a Saúde Suplementar vem sendo debatido pela Confederação Nacional de Saúde (CNS), pelas Federações Estaduais, pelos Sindicatos e pelas Associações, sob a condução de Marcelo Britto, vice-presidente da entidade e diretor do departamento de Saúde Suplementar.

A proposta traz uma inver-

são na relação dos atores que compõem o segmento. Por isso, foi intitulado de "Capitation Reverso" pelo grupo que estuda este novo sistema, liderado por Britto. "A ideia é que o usuário passe a lidar diretamente com o prestador e o papel da operadora de saúde seja focada na venda de planos e saúde e não mais na interferência da assistência médica e hospita-



Marcelo Britto, vice-presidente da CNS

lar. Fica o médico, o hospital, a clínica, o laboratório e a clínica de imagem responsáveis pela assistência e cuidado com o paciente e a operadora responsável pela comercialização do plano", afirma.

## **SINDSEG SP E SINCOR SP** **LANÇAM O PROJETO DE VIDA SEGURA**

O Projeto de Vida Segura levará os aplicativos e games para dentro da sala de aula e tem como objetivo sensibilizar jovens sobre a importância de um planejamento de vida adequado. O programa, que deve

ser levado ainda neste semestre para mais de 500 escolas estaduais de São Paulo, foi lançado no dia 26 de julho, pelo Sindseg SP e pelo Sincor-SP em parceria com Secretaria de Educação do Estado de São Paulo.

O programa, concebido pelo educador Sadao Mori, tem base na Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) do Governo Federal, e faz parte da plataforma Cultura do Seguro, mantida pelas duas entidades sindicais. Por meio de um game, os jovens poderão simular um planejamento de vida, desde a aquisição de um bem, elaboração de um plano de estudos, prevenção e, ainda, opções de lazer e bem-estar.



Lançamento do Projeto de Vida Segura e assinatura do convênio com Secretaria da Educação



## ALPHAVILLE VILLA SOLAIA

Av. Piraíba 520, Barueri, S. Paulo - ao lado do Mackenzie.

Magnífica mansão, nova, perfeita, toda integrada, espaço gourmet, completa em armários, estilo moderno, próxima a portaria do condomínio. No térreo grandioso living de estar e jantar, lareira ecológica, pé direito duplo. **Piso superior**, 4 suítes todas com closet e banheiro repleto de mármore, hidromassagem, grandes sacadas, vista espetacular de muito verde, living de TV e roupeiro, churrasqueira, forno de pizza próximos da piscina, grande espaço de lazer, garagem para mais de 6 carros, elevador e aspiração central, mais dependência de empregados - nunca habitada. Mansão em estilo moderno com conceito total de integração. Repleto de casas novas de alto padrão. Toda segurança com câmeras e ronda 24h, próxima à portaria do condomínio.

Área do Terreno: 1016m<sup>2</sup>, área construída 750m<sup>2</sup>.

Valor: R\$ 7.200.000,00

Condomínio R\$ 2.000,00

IPTU R\$ 500,00

[www.malenaimoveis.com.br](http://www.malenaimoveis.com.br)

[marcia@malenaimoveis.com.br](mailto:marcia@malenaimoveis.com.br)

[marcia.malena@gmail.com](mailto:marcia.malena@gmail.com)

[f/malenaimoveis](https://www.facebook.com/malenaimoveis)

CRECI 119380 - [11 99476-2323](tel:11994762323) - [99645-5628](tel:996455628)



## SUSEP RECEBE PRIMEIRO ESCRITÓRIO LOCAL DA A2II PARA A AL



O Brasil, por meio da Superintendência de Seguros Privados (Susep), no Rio de Janeiro, foi escolhido para sediar o primeiro escritório regional da Iniciativa de Acesso a Seguros (A2ii, na sigla em inglês) para a América Latina. A escolha indica a importância do mercado brasileiro de seguros no cenário global e aproxima a Susep e outros órgãos supervisores regionais da Associação Internacional de Supervisores de Seguro (IAIS, na sigla em inglês).

Lançada à ocasião da reunião anual da IAIS no Rio de Janeiro em outubro de 2009, a A2ii é o braço da IAIS para inclusão financeira e promoção dos seguros inclusivos. Sua missão é inspirar e apoiar os órgãos supervisores de seguros com estudos e treinamentos para a expansão do mercado de seguros de forma responsável, principalmente em relação às camadas menos favorecidas da população.

## IRB BRASIL RE no Novo Mercado da B3



Da esq. p/a direita: Gilson Finkelsztain, presidente da B3; Airton Renato de Almeida Filho, vice-presidente de Estratégia, Tecnologia e IM do IRB Brasil RE; Fernando Passos, vice-presidente Financeiro do IRB Brasil RE; Lucia Valle, vice-presidente de Riscos e Compliance do IRB Brasil RE e José Carlos Cardoso, presidente do IRB Brasil RE

A B3 recebeu, no dia 31 de julho, o IRB Brasil RE em cerimônia que marcou sua oferta pública inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) no Novo Mercado, com o código de negociação IRBR3. Para Gilson Finkelsztain, a chegada do IRB Brasil RE à B3 é um importante marco. “Ganham os investidores, com uma alternativa robusta dentro do mercado de seguros e ganha todo o mercado de capitais com a presença

de uma companhia como o IRB entre as empresas listadas do país”.

Com a realização de seu IPO, o IRB Brasil RE passa a ser a 133ª empresa listada no Novo Mercado, que conduz as empresas ao mais elevado padrão de governança corporativa. As empresas listadas nesse segmento podem emitir apenas ações com direito de voto, as chamadas ações ordinárias (ON).

## A CRISE NO SEGURO de AUTOMÓVEL foi tema de encontro do CCS-SP

A participação da HDI Seguros no almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 1º de agosto, no Circolo Italiano, resultou em um retrato atual bastante realista do seguro de automóvel. Recebido pelo mentor do CCS-SP Adevaldo Calegari e pelo secretário Evaldir Barboza, o presidente da HDI Murilo Riedel, acompanhado de sua diretoria, abordou a crise no seguro de automóvel.

Riedel analisou os fatores que causaram essa crise e apontou os desafios para o mercado em um futuro próximo, sobretudo para os corretores de seguros. Com o fim do ciclo de crescimento do ramo, vender seguro para veículos mais velhos será apenas um dos desafios para a categoria, que também terá de encontrar outros caminhos para manter a rentabilidade do seu negócio.

# Reduza os riscos de fraude da sua carteira

**BANCO DE LEILÃO INFOCAR**  
"Banco de dados próprio, com nível de sucateamento e score exclusivo"

patente requerida junto ao INPI

**Faça um teste e comprove!**

PESQUISAS INFOCAR:  
> INFOCAR LEILÃO  
> CODIFICADOR FIPE  
> INFOCAR SINÍSTRO  
> CPFs DE LEILÃO

@  
**INFOCAR**  
Sistemas de Informação e Gerenciamento de Riscos  
(11) 2447-8222



\*banco próprio de leilão e codificador FIPE\*

14 ° capa

**Ituran**  
Sempre com você



SEARCH

IG



**Ituran**

# ITURAN EXPANDE ATUAÇÃO e aposta em solução diferenciada

A operação brasileira da Ituran é a maior do mundo, representando 70% da receita global

Cerca de 70% da frota circulante brasileira, que chega próximo a 42 milhões de unidades, não dispõe de seguro algum para automóvel. Aliado a esse fator, a retração no setor de Seguro Automotivo, provocada pela atual crise econômica – em 2016, o ramo de seguros de automóveis apresentou uma redução de 2,4%, sendo que a receita foi de R\$ 31,7 bilhões, representando 13,3% do total arrecadado regulado pela Susep – acabou abrindo uma janela de oportunidades para novas opções de comercialização, como a solução do rastreador com seguro, que vem crescendo no país.

A Ituran – empresa israelense especializada em recuperação e rastreamento veicular –, desenhou a solução 'Ituran Com Seguro' há 8 anos, criando este conceito no mercado. Em caso de roubo ou furto as seguradoras parceiras da Ituran garantem a indenização de 100% da tabela FIPE. Esse produto ainda permite adicionar coberturas para terceiros e por perda total por colisão.

## INVESTIMENTO NO MERCADO BAIANO

Com investimento previsto de cerca de R\$ 1 milhão em ações, a Ituran Brasil vem in-

tensificando suas operações na Bahia. A atuação ocorrerá por meio de uma assessoria de seguros, que dará atendimento aos corretores de seguros da região.

A ideia é oferecer o serviço no Estado com valores até 60% menores que os cobrados pelos seguros tradicionais, além da oferta de pagamento em até 12 vezes, enquanto nos seguros tradicionais, a forma média de quitação é de parcelamento em quatro vezes.

Dentro de uma estratégia de inovação e pioneirismo no mercado segurador, lançado há mais de oito anos, o 'Ituran





Com Seguro' está sendo o responsável por essa expansão. O produto, desenhado em parceria com grandes seguradoras multinacionais como Mapfre, HDI, Liberty, Cardif e QBE tem custo mensal a partir de R\$ 69,90 e sem a necessidade de avaliação de perfil do motorista para a precificação. "O nosso rastreador com seguro tornou-se uma solução perfeita e mais atrativa aos clientes, principalmente, em um cenário no qual o orçamento dos brasileiros está mais limitado por conta da crise e para

veículos acima de três anos de uso", destaca Roberto Posternak, diretor comercial da Ituran Brasil.

Segundo ele, essas parceiras com seguradoras de envergadura mundial fizeram do produto um sucesso de mercado nos grandes centros urbanos. "Apresentamos um crescimento nas vendas de mais de 30% por ano. Agora, com essas novidades, todo mundo pode segurar seu carro por um preço que cabe no seu bolso, sem abrir mão da qualidade e coberturas básicas", explica Posternak.

## ITURAN BRASIL NO CLUBE DOS SEGURADORES DA BAHIA

A Ituran Brasil participou, pela primeira vez, do tradicional almoço de negócios do dia 17 de agosto no Hotel Fiesta, em Salvador (BA). O evento contou com a participação do diretor comercial da Companhia Roberto Posternak. O público que compareceu ao evento, pode assistir à apresentação do produto 'Ituran Com Seguro' que chega ao corretor baiano para somar e propiciar diversificação em sua carteira.

Segundo o presidente do clube, Fausto Dórea trata-se de mais uma grande novidade que a entidade proporciona aos seus sócios e convidados. "O nosso intuito é servir de instrumento para que o corretor de seguros atenda seu segurado e a sociedade com o que há de melhor na indústria de seguros", comentou. "Sem dúvida nenhuma a Ituran tem um modelo de negócio que vem dando certo. Vale a pena conferir!".

Na prática, o foco são consumidores que não abrem mão de ter um seguro para seu veículo, mas não conseguem arcar com valores elevados de uma apólice tradicional. A empresa já tem mais de 600 mil automóveis em sua carteira e, com a ampliação da cobertura, pretende atingir um público ávido por esse tipo de proteção. "O formato desse seguro permite acesso de consumidores que nunca tinham tido seguro para seu veículo. Existe aqui, um papel socioeconômico atrelado ao produto. No fundo, estamos contribuindo com a sociedade, uma vez que estamos diminuindo a fatia do mercado sem seguro", explica o diretor.

## AMPLIAÇÃO NO SUL DO PAÍS

O Estado do Rio Grande do Sul também está incluído no plano de expansão da Ituran Brasil. A partir de agora, os corretores alocados no Sul do país interessados em comercializar os produtos 'Ituran Com Seguro' terão a assistência da Cordova Assessoria, de Rogério Schwarz Cordova.

Oriundo do mercado segurador gaúcho, Rogério abriu a empresa em 2004, depois de atuar anos em seguradoras locais, onde estabeleceu sólido relacionamento comercial com diversos corretores. Hoje, a Cordova Assessoria presta atendimento a mais de 600 profissionais cadastrados em sua base.

"Quando me foi oferecido para ser representante do produto 'Ituran Com Seguro' no RS, vi uma excelente oportunidade de negócio, pois a empresa é o principal nome no segmento de rastreamento veicular com seguro e tem parceria com grandes seguradoras para garantir os riscos. Os corretores também foram muito receptivos quan-



do comentei que fui convidado a me juntar ao time da Ituran”, conta Cordova. “Entendo que a atual situação econômica do país propicia ainda mais a venda do produto”, salienta.

O produto não compete com o seguro tradicional de auto. “Tenho explicado aos corretores que o ‘Ituran Com Seguro’ é um negócio extremamente versátil pois alia um rastreador de alta tecnologia protegido por uma apólice que garante indenização em caso de prejuízo pela eventual não localização do automóvel”, acrescenta.

“Na área de seguros nada acontece muito rápido e há um tempo de maturação no processo de lançamento e distribuição de um produto. Porém, no caso

do ‘Ituran Com Seguro’ tenho certeza de que despertaremos o interesse de um grande número de corretores, pois estamos bastante motivados pela recepção da categoria e pela atenção que a Ituran está nos dando”, finaliza.

Na visão de Aldo Dallago, gerente comercial do Canal Assessorias da Ituran Brasil, essa parceria vai agregar ainda mais na expansão do ‘Ituran Com Seguro’ no Rio Grande do Sul. “Alguns estudos mostraram que existe uma grande demanda pelos nossos produtos no Estado. A parceria com a Cordova vai nos ajudar a distribuir esses produtos e serviços ampliando a capilaridade junto aos corretores de seguro”.

A oferta via corretor sempre foi destaque na empresa e o executivo afirma que a participação destes profissionais nas vendas aumenta a cada mês. “Ter esta solução no portfólio da corretora é uma necessidade latente para evitar perda de clientes. Os corretores identificaram o rastreamento com seguro como uma oportunidade para não perder negócios. É a famosa ‘carta na manga’”, comenta o gerente.

### PARCERIA EM PROL DOS CORRETORES

Em 2016, a Ituran Brasil iniciou parceria com Assessorias de Seguro com o objetivo de distribuir seus produtos e ser-

viços por meio dos corretores que são atendidos por este importante canal de atendimento. Como não poderia deixar de ser, foi estabelecido o contato com a Aconseg-SP a fim de que o projeto começasse da forma mais adequada possível ao obter referências de qualidade sobre as parcerias iniciadas.

Segundo o diretor comercial

## ITURAN PATROCINA PALESTRA DO 12º ENCOR - RS

A Ituran Brasil patrocinou palestra de Eduardo Tevah durante o maior encontro do mercado segurador do Sul do país: o 12º Encor - Encontro Regional dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul. O gaúcho Eduardo Tevah é um dos mais renomados palestrantes do país. Em sua palestra, Tevah argumentou que “Vivemos novos tempos para todos que trabalham com vendas. Um consumidor cada vez mais exigente e bem informado, em um cenário de negócios cada vez mais digitais, com uma concorrência nunca antes vista.



Rogério Schwarz Cordova, proprietário da Cordova Assessoria



Central de Monitoramento Ituran

Roberto Posternak, a principal intenção é a aproximação cada vez maior com as associadas da entidade, uma vez que há planos de expansão de distribuição dos produtos. “Através da Aconsegtemos como informar aos corretores atendidos pelas assessorias sobre nossos projetos e produtos, além de poder contar com a experiência de atendimento comercial prestado pelas assessorias aos seus corretores, sem qualquer custo adicional para eles”, ressalta.

A Ituran já dispõe, em sua base, mais de quatro mil corretores cadastrados e, a partir dessas parcerias, a Companhia pretende atingir novos corretores. O ‘Canal Assessorias’ promove um importante movimento de negócios que traz benefícios para todos os envolvidos, assessoria e corretor.

Os corretores atendidos pelas assessorias poderão atuar com todos os produtos da família ICS - Ituran Com Seguro: coberturas para roubo e furto do veículo (básica), mais as coberturas opcionais de perda total por colisão e RCF, com a assistência 24 horas sempre incorporada.

A retaguarda que a Ituran dá às assessorias fica por conta da área ‘Canal Assessorias’, gerenciado por Aldo Dallago, que possui forte experiência de mercado no trato com esse tipo de parceria. “A Ituran mantém um relacionamento bastante próximo e eficiente com nossas assessorias parceiras, dando suporte exclusivo para que elas possam oferecer serviços de qualidade aos seus corretores”, salienta Dallago.

Quanto às oportunidades para os corretores que

atuam com os produtos da Ituran pode-se ressaltar o benefício de oferecer ao cliente um produto diferenciado para quando o mesmo não puder adquirir o seguro total. “Em outras palavras, o corretor não perde mais negócios pela falta de um seguro alternativo – e mais em conta”, acentua Dallago. “E o corretor se beneficiando, toda a rede coligada, Assessoria, Seguradoras e Ituran, se beneficia”, complementa.



Aldo Dallago, gerente comercial do Canal Assessorias

## SOBRE A ITURAN BRASIL:

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos e Argentina oferecendo produtos para a proteção contra roubo e furto de veículos, cargas e frotas, entre outros. A empresa, que chegou ao Brasil em 2000, apresenta resultados significativos e índices imbatíveis de eficiência. Desde então, cresce continuamente, contando com mais de 600 mil clientes ativos e mais de 600 funcionários. A Ituran Brasil já recuperou mais de 60 mil veículos, o que equivale a um patrimônio aproximado de R\$ 2,8 bilhões.



# Acesse nosso portal De cara nova agora mais rápido, dinâmico e interativo!

[www.revistasegurototal.com.br](http://www.revistasegurototal.com.br)



Atualização diária, cobertura de eventos,  
download da revista eletrônica,  
mais de 70 mil mensagens enviadas por dia.

# Mapfre Brasil apresenta novo Relatório de Sustentabilidade

Empresa demonstra seu compromisso com temas importantes para seus *stakeholders* em linha com sua estratégia de negócios, apoiada em conduta ética e na sustentabilidade

A Mapfre publicou, recentemente, a nova edição de seu Relatório de Sustentabilidade, que considera as ações desenvolvidas ao longo de 2016. Por meio do documento, a companhia reforça sua atuação no país, pautada pelo compromisso com a sociedade, pela governança corporativa e pelo respeito à legislação.

A 11ª edição do relatório, elaborado de acordo com as diretrizes do GRI (Global Reporting Initiative), apresenta o desempenho de toda a estrutura da empresa no Brasil, que engloba as unidades de Investimentos, Consórcios, Capitalização, Previdência e Vida Resgatável, Saúde, Seguros (por meio do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre),

Assistência e Pesquisa e Desenvolvimento (CESVI Brasil). A companhia ainda mantém a Fundación Mapfre, instituição sem fins lucrativos, que promove e desenvolve atividades de interesse geral da população.

Na parte financeira, a unidade brasileira contribuiu com 18,5% dos prêmios e 15,6% dos resultados da Mapfre S.A, além disso, registrou lucro líquido de R\$ 546,6 milhões, com EBITDA (Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização) de R\$ 3,1 bilhões em 2016.

“O último ano foi muito desafiador, ainda assim, conseguimos manter o Brasil como a principal operação da empresa fora da Espanha com resultados de negócio posi-

vos. Seguimos aperfeiçoando nossa forma de atuar para continuarmos gerando ganhos a todos os públicos de nosso relacionamento de forma socialmente responsável e economicamente sustentável”, afirma Wilson Toneto, CEO da Mapfre no Brasil.

O ano também foi marcado pela participação ativa do Brasil no processo de construção do Plano de Sustentabilidade da Mapfre S.A, um compromisso já incorporado no dia a dia da empresa e à estratégia dos negócios.

O Relatório de Sustentabilidade 2016 auditado pela KPMG está disponível no link: <http://relatoriosustentabilidade.mapfre.com.br/sustentabilidade/home>



**Portal Nacional  
de Seguros**

[www.segs.com.br](http://www.segs.com.br)

**O Mundo do Seguro em um Click  
A maior Audiência do segmento**

# Seguro de Riscos Cibernéticos - Perguntas e Respostas

Por Stephan Vieira \*



\* Stephan Vieira é correspondente internacional da Revista Seguro Total

Atualmente, muito se fala em Seguro Cibernético, portanto vamos direto aos fatos. Ele teve início depois que o Estado da Califórnia nos EUA introduziu uma lei de Proteção de Dados no começo dos anos 2000. O objetivo principal das apólices era pagar os custos de investigação e notificação das pessoas afetadas, além de ajudar a defender e pagar quaisquer danos subsequentes. Hoje, a cobertura evoluiu para cobrir não apenas os custos em resposta a um incidente, mas também à perda de receita, multas e penalidades (onde é assegurável por lei) e crimes de extorsão.

Embora a cobertura esteja disponível há pelos de 10 anos, a conscientização é recente e foi alimentada devido à ataques recentes em diversas empresas conhecidas e pelos governos que estão se envolvendo mais ativamente na vigilância das respostas corporativas a esses ataques cibernéticos.

Em apenas alguns anos, o mercado dos EUA cresceu de cerca de 10 seguradoras para 50. Em 2015, esses provedores geraram USD 2,75 bilhões em receitas e de acordo com um estudo recente da PwC, este número deverá triplicar para USD 7,5 bilhões até 2020.

Ao contrário de outros tipos de seguro, não existe uma apólice padrão no mercado. Hoje, antes que as seguradoras possam oferecer uma apólice, elas devem entender o

perfil de risco do cliente. Para determinar o prêmio, elas analisam a escala do negócio, a natureza sensível dos dados que o cliente administra e sua política de segurança.

No entanto, é difícil quantificar a postura e os riscos de uma organização. Não há muitos dados históricos confiáveis sobre perdas e também pouca visibilidade sobre a capacidade de um potencial cliente de lidar com incidentes cibernéticos passados e futuros.

Mesmo quando comprado, não há como saber realmente se é suficiente – por exemplo um ataque sofrido pela Anthem em 2015, a segunda maior seguradora de saúde nos EUA, tinha potencial para custar entre USD 8 e 16 bilhões se tivesse atingido seus mais de 80 milhões de clientes, o que significa que a cobertura da apólice estimada entre USD 100 e 200 milhões, não seria suficiente para cobrir os custos finais.

Normalmente, uma apólice é definida entre cobertura direta, que se refere ao custo direto, como gerenciamento de eventos e perda financeira. E a cobertura de terceiros que cobre a responsabilidade resultante para os clientes e outros indivíduos/entidades afetados. O quadro a seguir ilustra o que é possível comprar nos EUA:

Direta		Terceiros
Gerenciamento de Eventos	Perda Financeira	Responsabilidade
Consulta de resposta a incidentes	Perda de receita	Custos de defesa da privacidade e danos
TI Forense (incluindo custos com investigador forense certificado)	Aumento dos custos de trabalho	Falha em notificar custos de defesa e danos
Serviços profissionais de TI	Perda de reputação	Custos de defesa de <i>hack</i> ou vírus e danos
Consulta legal e regulamentar	Multas e Penalidades regulatórias	Custos de defesa de difamação e danos
Gerenciamento de notificação	Políticas de Segurança (PCI Awards)	Custos de defesa da propriedade intelectual e danos
Comunicações de crise	E-Crime incluindo despesas de extorsão e resgate	Custos de defesa de conteúdo de mídia e danos



# VEREDICTO INCERTO

Por Aurora Ayres

Tema polêmico, a reforma previdenciária no Brasil, que ainda tramita no Congresso Nacional, sempre dividiu opiniões pois mexe com os direitos sociais do contribuinte. Desde a Constituição Federal de 1988, é a quinta vez que as regras da aposentadoria passam por processos de mudanças.

Idade mínima de 65 anos para a aposentadoria, regra de transição, inclusão da aposentadoria rural, pensão por morte, fim do benefício integral para servidores públicos estão entre os pontos mais discutíveis da Proposta de Emenda Constitucional nº 287/2016. Segundo o governo, a reforma tem o objetivo de criar um sistema mais justo com regras mais igualitárias entre os trabalhadores no acesso à aposentadoria.

Toda essa discussão sobre a reforma acaba estimulando a previdência privada, aumentando a procura por planos de aposentadoria complementar, conforme dados da Fecomercio-SP



Hoje, uma em cada dez pessoas é idosa. Em 2060, uma em cada três será. A acelerada evolução demográfica pressiona o sistema de saúde, especialmente o previdenciário que torna-se, muitas vezes, a única fonte de sobrevivência da população longeva e até de suas famílias. Segundo o Ministério da Fazenda, se não for feita uma reforma no sistema da Previdência, em menos de dez anos o gasto com aposentadorias e pensões aumentará em R\$ 113 bilhões e a carga tributária teria de subir R\$ 630 bilhões até 2060.

Com tantos acontecimentos envolvendo o Congresso desde maio último – quando o empresário Joesley Batista implodiu o meio político com acusações contra o presidente Michel Temer – a agenda de reformas do Governo tornou-se uma incógnita. Há meses estagnada na Câmara, a Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 287, que trata da reforma, volta ao centro da pauta legislativa. A reforma deve ser aprovada com no mínimo 308 votos, do total de 513 deputados. Segundo lideranças governistas no Congresso, o objetivo agora é reorganizar a base para conseguir esse quórum, considerado alto.

Enquanto esse imbróglio não se resolve, o setor que se destaca é o fundo de previdência privada. Os beneficiários da aposentadoria pública recebem, na maior parte das situações, uma renda inferior ao salário do cidadão que estava em atividade, dificultando o seu sustento e o de sua família no momento em que atingir idade mais avançada. A complementação de renda é importante para uma condição financeira mais estável no futuro. Apesar de o brasileiro não cultivar o hábito de guardar dinheiro, a previdência complementar é também uma forma de ajudar a disciplinar quem não costuma investir a longo prazo.

De acordo com dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), que reúne 67 seguradoras e entidades abertas de previdência complementar no país, houve alta de 19,93% no volume de recursos aplicados nos fundos em 2016 ante o ano anterior. O total passou de R\$ 95,65 bilhões em 2015 para R\$ 114,72 bilhões no ano passado. “Os planos abertos de caráter previdenciário se tornam cada vez mais um importante mecanismo de proteção para os brasileiros que buscam constituir uma reserva de longo prazo, para usufruir de uma renda no futuro”, afirma Edson Franco, presidente da entidade.

CRÉDITO: Foto: Valter Campanato/Agência Brasil



Reunião no Palácio do Planalto com o presidente Michel Temer para discutir, entre outros assuntos, a tramitação da reforma da Previdência

# ESPINHOS DA APOSENTADOR

As chances de aprovação da reforma da Previdência ocorrer ainda em 2017 diminuíram após votação de denúncias contra o presidente Michel Temer (PMDB), realizada na Câmara no dia 2 de agosto, em que 44% dos Deputados foram contrários ao arquivamento do processo pelo Supremo Tribunal Federal (STF). Segundo o presidente, a Reforma não é prioridade e não será tão abrangente como inicialmente prevista.

No cronograma ideal do Planalto, a reforma estará aprovada na Câmara e Senado entre outubro e novembro.

A Proposta de Emenda Constitucional nº 287 (PEC 287), enviada pelo governo ao Congresso Nacional no início de dezembro de 2016, altera diversas regras referentes aos benefícios da Previdência e da Assistência Social. Atualmente, o sistema previdenciário brasileiro conta com três categorias: Regime Geral da Previdência Social (RGPS), Regimes Próprios de Previdência Social (RPPS), e Previdência Complementar.

A PEC 287, como regra geral, estabelece que a concessão da aposentadoria passa a requerer do segurado pelo menos 65

IA

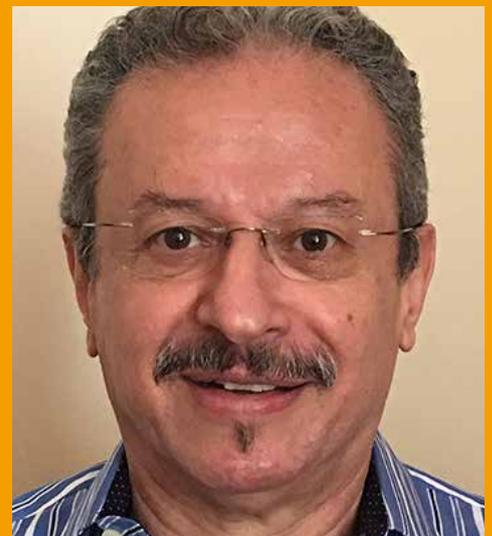
da à Previdência Social, isoladamente, a responsabilidade pela deterioração das contas públicas. O que está em crise é um modo de organização e gestão da vida social. O que está em jogo são os interesses de favorecimento da 'competitividade' do capital em detrimento das políticas sociais."

Para o professor, a reforma da Previdência é necessária, mas está longe de ser solução para uma crise da qual é apenas uma das expressões. "Qual reforma é desejada? A que concebe a Previdência como parte da seguridade social, expressão de um pacto coletivo e solidário e que, portanto, resiste à privatização. Que consolida o democrático Estado de Direito, honrando compromissos e respeitando contratos com os trabalhadores. Que não impõe novas perdas aos segurados por meio de fatores de confisco. Que equacione piso e teto, parâmetros e padrões, iguais e diferentes, na esfera do direito social – portanto, na arena do interesse público – sem reduzir tudo a 'produtos', segundo a lógica mercantil, sabidamente reprodutora da desigualdade social."

anos de idade e o mínimo de 25 anos de contribuição mensal – hoje são 15 anos aos 60 anos para aposentar ganhando um salário mínimo. Isso vale tanto para o RGPS quanto para os RPPSs. Caso a PEC seja aprovada, essas regras passam a ser aplicadas, a partir da data da promulgação, a todos os futuros ingressantes no mercado de trabalho brasileiro e aos trabalhadores (do sexo masculino) com idade inferior a 50 anos e às trabalhadoras com menos de 45 anos de idade. Os trabalhadores e as trabalhadoras com idades su-

periores a esses limites respectivos serão enquadrados numa regra de transição. Fica extinta, com isso, a aposentadoria por tempo de contribuição.

Em artigo publicado para a Scientific Electronic Library Online, o coordenador do Programa de Estudos Pós-Graduados em Serviço Social da PUC-SP, professor Ademir Alves da Silva analisa que a crise econômica é que determina as alegadas dificuldades da Previdência, e não o contrário. "A Previdência é um campo de batalha de uma guerra maior. É inaceitável que seja imputa-



Ademir Alves da Silva, professor da PUC-SP

# VIDA EM DESVANTAGEM

O sistema de seguros pessoais no Brasil ainda está em desvantagem em comparação a outros países. Este fato é relacionado à cultura fechada do brasileiro frente ao produto.

Como criar um mercado mais pujante de Seguro de Vida? Um dos caminhos seria mudar esse modelo cultural

Recente estudo da seguradora Zurich "Falhas na Proteção de Renda/2016", realizado em parceria com a Universidade Oxford, aponta que o Brasil possui o menor índice de pessoas com Seguro de Vida entre 11 países pesquisados – Brasil, México, EUA, Reino Unido, Itália, Espanha, Alemanha, Suíça, Malásia, Hong Kong e Austrália. Somente 22% dos entrevistados no Brasil têm o produto, 78% afirmam não ter bom conhecimento sobre os produtos contra perda de renda causado por morte e 71% não conhecem bem os que previnem perda causada por invalidez ou doença grave.

Quanto ao impacto que a reforma da Previdência pode trazer para o segmento, o presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Edson Franco, observa que a discussão da reforma contribuiu para a for-

mação de consciência de que o Estado, sozinho, não vai conseguir prover toda a necessidade do indivíduo na aposentadoria. "As pessoas começam a entender



Edson Franco, presidente da FenaPrevi



Aplicativo **MySeg**

## Fidelize sua Base! **Conquiste mais Clientes!**

- # FACILIDADE DE ACESSO ÀS PRINCIPAIS INFORMAÇÕES DOS SEGUROS
- # FACILIDADE PARA O SEU CLIENTE SE COMUNICAR COM VOCÊ
- # MAIS TRANQUILIDADE PARA O CLIENTE NA "HORA CRÍTICA"
- # CANAL EXCLUSIVO DE COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE
- # AQUISIÇÃO DE NOVOS CLIENTES
- # CONTATOS DA CORRETORA

Saiba mais em  
**[myseg.iconeseg.com.br](http://myseg.iconeseg.com.br)**

MySeg no smartphone do seu cliente



 **iconeSeg**  
[www.iconeseg.com.br](http://www.iconeseg.com.br)



que precisam formar sua própria poupança. Então, é natural que esse segmento continue crescendo”, registra em uma das “Cartas do Seguro”, publicação da CNSeg. “Como deve haver a retomada da economia a partir do segundo semestre, espero para os produtos de acumulação uma alta similar à de 2016 (19,5%). Entre os produtos de vida, o vida em grupo deve começar a melhorar à medida que haja melhora no nível de empre-

go. Então espero um desempenho melhor que o de 2016 (3,6%) nos produtos de risco e similar ao de 2016 nos de acumulação”, complementa.

Franco ressalta que os últimos 18 meses são um reflexo do que aconteceu no país. “Houve um processo de involução no início de 2016 e depois de evolução. Isso traduz a manutenção do ritmo de crescimento de previdência complementar. 24% de crescimento

em um ano de crise! Isso ocorreu em função dos participantes que já estavam no sistema que fizeram aportes e não por novos entrantes. O primeiro trimestre deste ano foi melhor que o primeiro trimestre do ano passado”, compara, ao comentar que a expectativa do ritmo de manutenção do crescimento de captação líquida este ano ficará entre 20% e 25%, “um número bom, em vista da situação atual do país”, complementa.

## LONGEVIDADE X APOSENTADORIA

Pesquisa global intitulada “O Preparo para a Aposentadoria na Nova Era do Trabalho Autônomo” – parceria do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon (Brasil), Centro para a Longevidade e Aposentadoria da Aegon (Holanda) e Centro de Estudos para a Aposentadoria da Transamerica (EUA) – aponta que 57% dos brasileiros acreditam que se aposentarão a partir dos 65 anos, ou mesmo nunca se aposentarão.

Quanto ao preparo dos brasileiros, 34% certificam-se que estão poupando para se aposentar, somente 8% têm um plano formal para a aposentadoria, outros 48% afirmaram ter um “plano B” e 10% venderão seus negócios. “Constatamos que 77% dos entrevistados possuem um bom nível de consciência da necessidade de planejar para a aposentadoria, mas isto ainda não reflete em uma ação consistente de preparo”, diz Leandro Palmeira, superintendente do Grupo Mongeral Aegon e representante do grupo de pesquisa no Brasil.

O estabelecimento de uma idade mínima para a aposentadoria, uma das questões contidas na proposta da reforma da Previdência em discussão no Brasil, não é vista como um problema para os trabalhadores

autônomos, já que estes trabalham de forma independente. Outro dado que chama atenção é que, no mundo, 58% destes profissionais esperam se aposentar com 65 anos ou mais ou nunca se aposentar. Uma das justificativas para isso é que 63% querem se manter ativos.

Um a cada três autônomos (34%) são classificados como poupadores habituais, ou seja, certifica-se que estão poupando para se aposentar. 22% são poupadores ocasionais, o que significa que guardam dinheiro de tempos em tempos. Outros 17% foram classificados como poupadores passados, aqueles que não poupam hoje, mas já fizeram isso antes. Os poupadores aspirantes – que não guardam agora, mas pretendem – representam 20% da massa. E 7% são não poupadores, ou seja, nunca guardaram para a aposentadoria e nunca pretendem fazê-lo.

Em uma lista sobre os planos para o período de aposentadoria, que permite ao entrevistado a escolha de mais de uma opção, as mais recorrentes foram viajar (55%), passar tempo com amigos e família (47%), novos passatempos (42%), continuar trabalhando na área (29%) e realizar trabalho voluntário (24%). Os autônomos também apontaram como pre-

tendem compor a renda na aposentadoria: poupança (38%), previdência social (36%), previdência privada (22%), ações (20%) e seguro de vida (19%). (veja infográfico à pág. 29)



Leandro Palmeira, superintendente do Grupo Mongeral Aegon

# O PERFIL DA APOSENTADORIA DO PROFISSIONAL AUTÔNOMO NO BRASIL E NO MUNDO

## PREPARANDO PARA SE APOSENTAR:



**77%** sabem da necessidade de se planejar para a aposentadoria

## NÍVEL DE CONFIANÇA DO PROFISSIONAL AUTÔNOMO BRASILEIRO:



**57%** acreditam que se aposentarão com idade superior a **65 anos** ou nunca

**21%** estão confiantes em uma aposentadoria confortável

## COMO VÃO SE APOSENTAR?

**48%** afirmam ter um "plano B"

**34%** afirmam que estão poupando para se aposentar

**10%** venderão seus negócios

**8%** têm um plano formal para a aposentadoria

## QUANDO SE APOSENTAR?

**57%** esperam se aposentar com **65 anos** ou mais ou nunca se aposentar

## O QUE PENSAM SOBRE A APOSENTADORIA?



**81%** querem se manter ativos

**36%** acreditam que os benefícios da Previdência Social serão menores do que o esperado

## POR QUE SER AUTÔNOMO?

- 53%** Ser seu próprio patrão
- 50%** Agenda e horários flexíveis
- 37%** Trabalhar onde quiser
- 32%** Oportunidade de ganhar mais

## PARTICIPAÇÃO DO PROFISSIONAL AUTÔNOMO NO MERCADO DE TRABALHO:



- 1º - Índia - 51%**
- 2º - Turquia - 33%**
- 3º - Brasil - 32%**

## RENDA ANUAL MÉDIA:

**Global - R\$ 59.535** (USD 18.900)  
**Brasil - R\$ 24.570** (USD 7.800)

\*cotação de R\$ 3,15 por dólar.

## NÍVEL DE CONFIANÇA DO PROFISSIONAL AUTÔNOMO NO MUNDO:



**26%** estão muito ou extremamente confiantes em ter uma aposentadoria confortável

- Dados Brasil
- Dados Mundo

FONTE: "O Preparo para a Aposentadoria na Nova Era do Trabalho Autônomo", elaborada em parceria pelo Centro para a Longevidade e Aposentadoria da Aegon (Holanda), Centro de Estudos para a Aposentadoria da Transamerica (EUA) e pelo Instituto de Longevidade Mongeral Aegon (Brasil)

# Confusão no debate sobre a Previdência

Por José Pio Martins\*

Um bom sistema previdenciário tem pelo menos quatro funções: prover aposentadorias dignas; cobrir a totalidade dos trabalhadores; servir como política de distribuição de renda; e mobilizar poupanças para alavancar o desenvolvimento – e isso sem consumir dinheiro de impostos. O respeito à aritmética e aos bons princípios econômicos não é o forte dos legisladores brasileiros. A Constituição de 1988 criou a semente de várias distorções financeiras, cujas consequências nocivas à economia foram uma espécie de crônica anunciada.

Um dos exemplos se deu com a Previdência Social. Os partidos de esquerda lutaram por um elenco de direitos e benefícios sem levar em conta aspectos contábeis e financeiros e, antes de chegarem ao poder, impediram reformas na Previdência do setor privado (o INSS) e nos regimes especiais dos servidores públicos. Porém, quando Lula assumiu, em 2003, o próprio PT percebeu que tinha de fazer alguma reforma para reduzir os déficits dos sistemas previdenciários, sob pena de serem os coveiros da promessa de justiça social.

Um sério equívoco foi a criação do “regime jurídico único”, pelo qual os empregados do setor público contratados pela CLT foram transformados em “servidores estatutários”, com estabilidade no emprego e aposentadoria com salário integral, ainda que não tivessem contribuído para isso. Outro problema é o regime financeiro da Previdência. Um bom sistema deve funcionar com base no regime de capitalização. Neste, o trabalhador deposita mensalmente uma parte de sua renda

em conta individual, a ser aplicada em ativos de renda. Quando se aposenta, o trabalhador tem um saldo destinado a pagar-lhe a aposentadoria.

Nossa Previdência funciona no regime de repartição, pelo qual as aposentadorias de hoje são pagas pela contribuição dos trabalhadores de hoje. Estes, quando se aposentarem, serão pagos pelo trabalhadores do futuro. O regime de repartição é baseado na solidariedade entre gerações e apresenta problemas terríveis: dificuldade de compatibilizar o número de pagantes com o número de aposentados; incapacidade de incorporar todos os trabalhadores na economia formal para que paguem a contribuição previdenciária; impossibilidade de garantir que o bolo arrecadado seja suficiente para cobrir toda a despesa; e elevado custo burocrático na gestão do sistema.

Por fim, a divisão do bolo previdenciário no Brasil entre os trabalhadores privados e os servidores estatais é uma das mais injustas do mundo. Dados oficiais divulgados neste mês informam que o INSS gasta R\$ 150 bilhões para pagar 30 milhões de benefícios, enquanto apenas o governo federal e os estados gastam R\$ 164 bilhões para pagar 3 milhões de servidores civis e militares. Não que essas duas contas devessem ser iguais. É possível aceitar alguma diferença a favor dos servidores públicos, até pela composição das profissões de Estado. Mas a diferença não pode ser tão grande.

Vale ainda considerar que os funcionários de governo têm duas vantagens que devem ser contabilizadas como de alto valor: nunca enfrentam o desemprego e têm aposentadorias integrais. É necessário destacar que, quanto às aposentadorias integrais, mudanças já foram feitas e novos ingressantes em alguns quadros públicos já não têm mais esse benefício. Mas a reforma foi apenas parcial, não se completou. O fato é que o Brasil é pobre e a renda por habitante é baixa; logo, benefícios generosos para uns implicarão benefícios pífios para outros.



\* José Pio Martins é economista e reitor da Universidade Positivo

## Proteção veicular: cabe no bolso, mas não na garagem



Modalidade é vendida como um seguro de companhias tradicionais do mercado, porém não fornece toda assistência ao consumidor

Por Sérgio Vitor

Beneficiando-se da atual crise brasileira, pequenos grupos de investidores ofertam planos que mexem com a cabeça do consumidor. A chamada Proteção Veicular, comercializada por associações e cooperativas, propõe preços menores em comparação ao seguro auto tradicional. Os clientes ficam atraídos por valores que podem ser até 70% mais baratos que um seguro regular. No entanto, há fatores cruciais que determinam a ilegalidade desses estabelecimentos. Para começar, elas não são cadastradas na Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão regulador do mercado de seguros. Além disso, vítimas relatam que já tiveram problemas na hora de solicitar a cobertura que estava prevista na “apólice”.

O comerciante carioca Arlindo de Freitas, foi uma das vítimas desse seguro pirata. O valor atrativo e a desburocratização ao contratar o plano, o deixou animado. “Em nenhum momento o corretor quis saber a minha idade ou se eu ia guardar meu carro na garagem”, declara. Perguntas de praxe nos questionários das seguradoras feitas para analisar o grau de risco e o valor do seguro do cliente em potencial.

As parcelas que o comerciante pagava ficavam abaixo do valor que companhias de seguro costumam cobrar. No final das contas, apesar de parecer ser um bom negócio, Freitas foi surpreendido: seu carro foi roubado e a associação não arcou com as responsabilidades. “Logo encaminhei os documentos necessários, e comparecia diariamente no escritório da companhia. Da última vez que fui, já não tinha mais ninguém no local”, afirma, acrescentando que não houve quitação do veículo e que seu nome ficou restrito, impossibilitando-o de comprar mercadorias para revender em sua loja.

Além de não fazer a cobertura completa dos serviços, o seguro pirata impacta negativamente nos negócios das seguradoras. O diretor comercial da Suhai Seguradora, Robson Tricarico observa que o mercado é total-

mente prejudicado com essa concorrência que ele trata como desleal. “Esse prejuízo não só fere o resultado das vendas, mas promove a canibalização do seguro auto, que acaba sendo comparado como sendo um produto similar ao de proteção veicular, quando de fato não é. Todos sabemos da sua irregularidade e ilegalidade fiscal”, argumenta.

À medida que a contratação do seguro pirata cresce e abocanha os mal informados, as seguradoras promovem campanhas para conscientizar o consumidor. A própria Suhai intensificou, este ano, a informação institucional nos meios de comunicação de massa e em palestras pelo Brasil. Segundo ele, a intenção é divulgar aos corretores e clientes a irregularidade do produto apesar do preço atrativo.

Em outubro de 2016, avançou na Câmara dos Deputados o projeto de lei (PL 3139/15) – de autoria do deputado, Lucas Vergílio (SD-GO) – que proíbe a comercialização de contratos de natureza securitária por associações e cooperativas. De acordo com a proposta, pessoas físicas e jurídicas que desrespeitam a lei, estão sujeitas à sanção administrativa, pela Susep. O valor da multa será a soma das importâncias seguradas.

O PL veda também a comercialização por entidades e associações de quaisquer produtos que prevejam coberturas, ressarcimentos, indenizações e proteção para outros fins, inclusive aqueles que sejam idênticos aos de seguro de danos ou de pessoa. “A proposta está na Comissão de Seguridade Social e Família e a expectativa é de que chegue a Comissão de Constituição e Justiça ainda este ano”, prevê Vergílio.

Em abril passado, a Susep lançou nota oficial repudiando essa prática. No entanto, o órgão informou que até o momento não houve como fechar esses grupos porque isso só pode ser feito por meio de autorização judicial ou dos próprios associados. Atualmente, a entidade reguladora ingressa com as ações civis diretamente na Justiça.



## Pesquisa revela pessimismo de autônomos brasileiros para a aposentadoria

---

Apenas 21% dos trabalhadores autônomos no Brasil estão confiantes em uma aposentadoria confortável e 57% acreditam que se aposentarão a partir dos 65 anos, ou mesmo nunca se aposentarão

---

Estas são algumas das informações apontadas pela pesquisa global "O Preparo para a Aposentadoria na Nova Era do Trabalho Autônomo", uma parceria do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon (Brasil), Centro para a Longevidade e Aposentadoria da Aegon (Holanda) e Centro de Estudos para a Aposentadoria da Transamerica (EUA). Os estudos sobre o tema da longevidade e da aposentadoria ao redor do mundo vêm sendo desenvolvidos pelo Grupo há quase duas décadas.

Cerca de um terço da força de trabalho no Brasil é composta de autônomos (32%), a terceira mais alta entre os países pesquisados, ficando atrás apenas da Índia (51%) e da Turquia (33%). "Entendemos que este é um reflexo também do alto desemprego no país, que atingiu 12,6% na virada do ano, e do alto custo para o empregador devido aos encargos incidentes sobre a folha de pagamento", comenta Leandro Palmeira, superintendente do Grupo Mongeral Aegon e representante do grupo de pesquisa no Brasil.

Sobre o preparo dos brasileiros, 34% certificam-se que estão poupano para se aposentar, somente 8% têm um plano formal para a aposentadoria, outros 48% afirmaram

ter um “plano B” e 10% venderão seus negócios. “Constatamos que 77% dos entrevistados possuem um bom nível de consciência da necessidade de planejar para a aposentadoria, mas isto ainda não reflete em uma ação consistente de preparo”, diz Palmeira.

A pesquisa aponta que 62% dos autônomos no Brasil são homens e que a renda anual média destes profissionais é de USD 7.800, muito inferior à média global de USD 18.900. Estes valores equivalem a R\$ 24.570 e R\$ 59.535, respectivamente, considerando uma cotação de R\$ 3,15 por dólar.

### Análise Global

No mundo, apenas 26% dos profissionais autônomos estão muito ou extremamente confiantes em ter uma aposentadoria confortável. A pesquisa traçou o perfil do trabalhador autônomo de 15 países, incluindo o Brasil. Os resultados apontaram que dois terços deste tipo de profissional são compostos



por homens. “Um dos motivos para este elevado número é a maior dificuldade de acesso das mulheres a um capital inicial para empreender”, explica Palmeira.

A pesquisa também revela que 87% dos autônomos já trabalharam para um empregador. A renda média global por ano destes profissionais é de USD 18.900, enquanto que a de um trabalhador assalariado é de USD 21.400. Dentre os benefícios listados pelos autônomos pela opção por este tipo de trabalho estão: ser seu próprio patrão (53%), agenda e horários flexíveis (50%), trabalhar aonde quiser (37%) e oportunidade de ganhar mais (32%).

### Preparo para a aposentadoria

O estabelecimento de uma idade mínima para a aposentadoria, uma das questões contidas na proposta da Reforma da Previdência em discussão no Brasil, não é vista como um problema para os trabalhadores autônomos, já que estes trabalham de forma independente. Outro dado que chama atenção é que, no mundo, 58% destes profissionais esperam se aposentar com 65 anos ou mais ou nunca se aposentar. Uma das justificativas para isso é que 63%

querem se manter ativos.

Um a cada três autônomos (34%) são classificados como poupadores habituais, ou seja, certifica-se que estão poupando para se aposentar. 22% são poupadores ocasionais, o que significa que guardam dinheiro de tempos em tempos. Outros 17% foram classificados como poupadores passados, aqueles que não poupam hoje, mas já fizeram antes. Os poupadores aspirantes - que não guardam agora, mas pretendem - representam 20% da massa. E 7% são não poupadores, ou seja, nunca guardaram para a aposentadoria e nunca pretendem fazer.

Em uma lista sobre os planos para o período de aposentadoria, que permite ao entrevistado a escolha de mais de uma opção, as mais recorrentes foram viajar (55%), passar tempo com amigos e família (47%), novos passatempos (42%), continuar trabalhando na área (29%) e realizar trabalho voluntário (24%). Os autônomos também apontaram como pretendem compor a renda na aposentadoria: poupança (38%), previdência social (36%), previdência privada (22%), ações (20%) e seguro de vida (19%).

**Fonte: Mongeral Aegon**



Leandro Palmeira, superintendente do Grupo Mongeral Aegon



## HDI Seguros

Vagner de Paula Guzella é o novo vice-presidente Administrativo e Financeiro da Companhia. O executivo, que é formado em Engenharia e tem MBA em Finanças está desde 2012 na seguradora, quando assumiu a superintendência de Investimentos da HDI. Guzella chega à vice-presidência após passar os dois últimos anos como diretor Financeiro e Administrativo na empresa.

## Ituran Brasil

A Ituran anuncia Amit Louzon como novo CEO da Ituran Brasil. O executivo trabalhou por 17 anos na Ituran Israel e, deixou a Ituran Israel após um mandato de sete anos como vice-presidente da Divisão de Gestão de Frotas e Clientes Cooperativos. Amit assumirá seu novo cargo no Brasil para ampliar o time de gestores.



Foto: Luiz Doro

## Sampo Seguros

A Companhia acaba de contratar Andreia Paterniani como nova diretora para a área de Sinistros. Formada em Processamento de Dados, com Pós-Graduação em Administração de Empresas pela FAAP e com especialização em Estratégia de Negócios Internacionais pela FGV, a executiva conta com mais de 20 anos de experiência no setor, especialmente em Sinistros, implantando diversos processos de inovação tecnológica em serviços e estratégia de atendimento personalizado aos clientes e corretores.

## SulAmérica Seguros

Pietro Masello é o novo gerente da filial Vitória da SulAmérica. Na Companhia desde 2000, Masello construiu carreira na área comercial, tendo acumulado experiência em gestão de negócios de varejo, planejamento estratégico e tendências de mercado. É formado em Marketing pela Universidade Estácio de Sá (Unsesa) e possui certificados em Estratégia e Execução pela Fundação Dom Cabral e Gestão Lean pelo Lean, entre outros.



# A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DOS SEGUROS

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

RÁDIO IMPRENSA FM 102,5

APRESENTADO POR PEDRO BARBATO FILHO





**QUEBROU,  
TRINCOU?**

## **AUTOGLASS RESOLVE.**

Imprevistos podem acontecer em qualquer hora e lugar. Mas não é o fim do mundo. Autoglass tem vidro automotivo, farol, lanterna, retrovisor e para-choque das melhores marcas, com garantia e lojas nas principais cidades do Brasil.

[autoglass.com.br](http://autoglass.com.br)

\*Consulte seu corretor para saber se sua apólice contempla a assistência vidros da Autoglass.



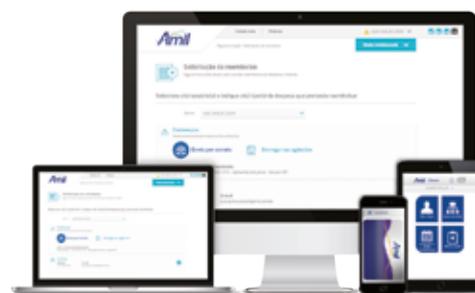
A Amil tem tudo  
para facilitar a vida  
**dos seus clientes.**



Facilidade na hora de cuidar da saúde é fundamental para os seus clientes. Por isso, um plano de saúde tem que oferecer soluções completas e, ao mesmo tempo, simples. Com a Amil, seus clientes vão ter acesso aos melhores serviços, sem nenhuma complicação. Como? Com pedido de reembolso *online*, agendamento na rede preferencial via aplicativo, carteirinha virtual, além de muitas outras novidades.

**Viu? É mais fácil na Amil.**

Acesse o nosso *site* e saiba mais.



Aplicativo Amil clientes

