

REVISTA

SEGURO

Ano XVI
Nº 155 - 2015
R\$ 20,00

TOTAL



RENOVA ECOPEÇAS

preconiza prática sustentável
em desmontagem de veículos

Especial: governo federal ainda não acertou parcela
do PSR com produtor que vai acabar pagando a conta

Novo



Tokio Marine Escritórios

Mais que uma novidade, um salto que vai deixar o escritório do seu Cliente tranquilo de verdade.

Seus Clientes já podem comemorar. Mais uma vez, a **Tokio Marine** mostra que é especialista em micro, pequenas e médias empresas e traz mais um lançamento que vai aumentar os bons negócios no seu expediente. Coberturas, serviços

e diferenciais exclusivos para escritórios de **advocacia, engenharia, arquitetura, contabilidade, imobiliárias, sindicatos e muitos outros**. É o toque que faltava para você conquistar resultados ainda maiores.

[@tokiomarine_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor) | [f /TokioMarineSeguradora](https://facebook.com/TokioMarineSeguradora)
tokiomarine.com.br



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. As condições e limitações das coberturas e serviços disponibilizados encontram-se descritas nas Condições Gerais, que podem ser consultadas através do site www.tokiomarine.com.br. CNPJ: 33.164.021/0001-00. SUSEP: 15414.901316/2014-30 (Escritórios) 15414.902025/2013-88 (Responsabilidade Civil) 15414.003802/2006-81 (Lucros Cessantes) 15414.901233/2013-60 (Vida).

A Revista Seguro Total é filiada à

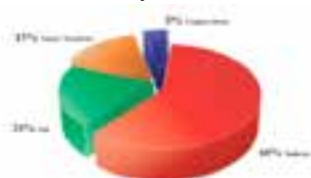


sob o nº 386/2013

EditorJosé Francisco Filho - MTb 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br**Diretor de Marketing**André Pena
andre@revistasegurototal.com.br**Diretor Comercial**José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br**Jornalista**Aurora Ayres - MTb 24.584
aurora@revistasegurototal.com.br**Redação**Mayara Simeão
redacao@revistasegurototal.com.br**Designer**Marco Antonio Betti
marcoantonibetti@gmail.com**Webdesigner**

Emerson Miguel

Fotos de capa: Fernando Martinho

Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.brSiga nosso Twitter
twitter.com/seguro_totalCompartilhe nosso Facebook
facebook.com/Revista-Seguro-Total**Distribuição Nacional**

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

CARTA DO EDITOR

Uma questão x gestão de riscos

É sabido que o Seguro Rural é um dos mecanismos mais importantes para o desenvolvimento do setor Agrícola, pois permite ao produtor rural transferir o ônus associado aos eventuais riscos de sua produção para outros agentes econômicos. A experiência internacional mostra que há grandes benefícios em se construir uma estrutura estável e robusta de Seguro Rural. Entre os pontos mais relevantes a serem observados, que promoveram relativo sucesso dos modelos estrangeiros, estão: a presença do Estado e a atuação conjunta com o setor privado seja na estruturação das coberturas do seguro, como no apoio às seguradoras e resseguradoras em eventos climáticos generalizados ou na criação de um fundo de catástrofe, presente em países como a Espanha e os Estados Unidos. Ademais, os melhores casos indicam que o processo de construção do Seguro Rural levou décadas. O Brasil, por ser a quarta maior agricultura do mundo e a única conduzida em ambiente tropical, deveria contar com um sistema eficiente e amplo desse tipo de seguro. Leia sobre o assunto no caderno especial desta edição.

De país para país também varia o impacto das reformas relativas à Solvência uma vez que dependem do desenho final e estruturação dos seus modelos. Um dos três grandes movimentos a respeito do assunto a materializar-se em 2015 que, provavelmente, irão modificar o cenário regulatório de seguros na América Latina, é que o Brasil introduziu novas exigências de capital baseadas no risco de mercado, que vêm a complementar as cargas de capital já existentes para os riscos de subscrição, crédito e operacional. Também se está trabalhando em propostas para a implementação de uma Auto Avaliação de Riscos e de Solvência Institucional (ARSI), que tem por objetivo reforçar a sensibilidade ao risco das seguradoras nos seus processos de gestão de riscos e práticas de governança corporativa. Essas iniciativas juntas permitirão que o Brasil tenha um quadro regulatório agrupado nos três pilares do modelo de Solvência II. Leia mais sobre recente publicação da Swiss Re em nossa seção Pesquisa.

Quando o assunto é o transporte de cargas, tão importante quanto se ter a segurança de que a carga chegará ao local de destino, é ter a certeza de que ela chegará em perfeitas condições. Em busca dessa garantia, embarcadores e transportadoras estão, cada vez mais, recorrendo ao seguro. O oferecimento de seguros no transporte de cargas não visa apenas o cumprimento de uma obrigatoriedade prevista em lei. O principal retorno desse investimento é garantir a satisfação e tranquilidade de quem contrata os serviços de transporte. Isso contribui para o reconhecimento da credibilidade da empresa transportadora, o que resulta na fidelização de uma carteira sólida de clientes. Leia mais na seção Transporte.

Boa leitura!



26

ESPECIAL



14

CAPA

Renova Ecopeças, empresa do Grupo Porto Seguro, apresenta um modelo sustentável em reciclagem e reaproveitamento de peças.

Parte da subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PRS), de R\$ 300 milhões, ainda não chegou às mãos do produtor rural.



36

TRANSPORTE

Seguro Transporte de Carga: contratação desta modalidade de seguro deve crescer em 2015, segundo dados da AD Corretora.

6

MURAL

20

INFOSUSTENTABILIDADE

34

PESQUISA

11

SAÚDE

24

TECNOLOGIA

37

MERCADO

12

TRANSPORTE AÉREO

33

ARTIGO

38

GIRO DE MERCADO

ATENÇÃO CORRETORES DE SEGUROS... Vem aí o ISEG!!!

O iSeg é um aplicativo para Tablets e Notebooks que vem para ajudar, no dia a dia, o Corretor de Seguros a aumentar os seus ganhos mensais.

O **iSeg** reúne, em um só lugar, informações atualizadas sobre os principais produtos, serviços, campanhas, circulares e informativos em geral, disponíveis no mercado de Seguros.



E TEM MAIS...

- É gratuito para os Corretores de Seguros.
- Pode ser instalado nos computadores e tablets de toda a equipe da corretora.
- O Corretor pode personalizar o aplicativo com a sua logomarca, que aparecerá em destaque nas apresentações de produtos e serviços aos seus clientes, usando o **iSeg** instalado no seu tablet ou notebook.

Saiba mais acessando o site www.iconeseg.com.br e aguarde pois...

O ISEG ESTÁ QUASE CHEGANDO!!!



Futuro do mercado de seguros é destaque no 4º “Corretor Nova Geração”

A SulAmérica realizou a quarta edição do programa “Corretor Nova Geração” em sua sede em São Paulo. A seguradora recebeu, de 2 e 6 de fevereiro, 36 filhos de corretores para palestras e atividades com o objetivo de capacitar estes jovens e apresentar a eles as oportunidades do mercado segurador, além de abordar o planejamento sucessório dos negócios de família.

Um dos destaques entre os temas discutidos foi o futuro do mercado de seguros. Matias Ávila, vice-presidente comercial da SulAmérica, ressaltou a importância da atuação consultiva com foco no cliente. “O corretor que obtém os melhores resultados é aquele que atua como um consultor de todos os seguros. Ele entende não apenas o perfil do cliente, mas também o momento de vida dele”, afirmou o executivo.



Matias Ávila: “O corretor não é um canal, mas sim o operador dos diversos canais”

Matias destacou a importância de estar atento e preparado para as oportunidades. “O corretor encontra novas oportunidades em uma conversa aprofundada com o cliente, que pode estar abrindo negócio, ter funcionários ou estar prestes a ter um filho.”

Neste cenário, os canais digitais são importantes para o relacionamento com o cliente. “O corretor não é um canal, mas sim o operador dos diversos canais existentes. A tecnologia nos oferece cada vez mais ferramentas para otimizar a comunicação e ser ainda mais eficiente”, pontuou o vice-presidente, para quem as facilidades da vida moderna são aliadas de importantes valores tradicionais. “É fundamental estreitar a relação com seus clientes e ter uma relação de confiança com a seguradora.”

Techmail utiliza metodologia NPS para melhorar performance

A Techmail, empresa especializada em soluções e serviços para o mercado segurador (Full BPO), passou a utilizar o indicador Net Promoter Score (NPS), que mede diretamente a satisfação do cliente em relação ao serviço prestado, como balizador de performance e ponto de partida para implementação de melhorias.

A nova metodologia complementa o processo contínuo de evolução da empresa - sempre amparado no tripé pessoas, processos e tecnologia - e valoriza a visão do cliente e sua percepção de qualidade no relacionamento com a marca.

“Faz parte de nossa crença e valores o comprometimento com a real necessidade do cliente. Nada mais natural

do que captar suas observações e absorvê-las ao cotidiano da empresa”, afirma Marcello Brancacci, COO da Techmail, destacando que a empresa incorpora os objetivos estratégicos dos clientes na própria cultura interna, de modo que buscará incremento dos resultados da pesquisa NPS nas próximas aplicações, permeando para toda a organização tal desafio.

A companhia realiza serviços *on demand*, executando análise e aceitação de propostas de seguros, emissão e endosso de apólices, faturamento, renovação de seguros, controle de comissões e angariações, tratamento de pendências, análise e regulação de sinistro, pós-vendas e contribuindo para operações de comercialização de seguros.



Marcello Brancacci: “comprometimento com a real necessidade do cliente”

Produtos de Saúde e Odonto nas mãos do corretor de seguros

O lançamento dos novos produtos de Saúde e Odonto da Caixa Seguradora, em um movimento pioneiro que conta com a participação do Sincor-SP, aconteceu no dia 27 de fevereiro, em São



Alexandre Camillo e diretoria executiva do Sincor-SP

Paulo, diante de uma plateia com quase três mil corretores de seguros de todas as regiões do Estado de São Paulo. O evento marcou a estreia do programa Corretor de Seguros Empreendedor – Módulo Benefícios, cujo objetivo é ampliar os negócios da categoria.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a iniciativa da Caixa Seguradora reconhece o corretor de seguros como o melhor canal para realizar a distribuição e atingir suas metas. “Trata-se de estratégia de negócio convergente com a proposta do Sincor-SP do empreendedorismo, da diversidade de negócios e do aumento de rentabilidade do corretor de seguros. Essa convergência é exatamente o que queremos. Então, aplaudimos a Caixa, assim como faremos com qualquer outra oportunidade para nossa categoria”, diz Camillo.

O presidente da Caixa Seguradora, Jérôme Marie Dennis Garnier apontou a distribuição pelo canal corretor como diferencial para a expansão das carteiras. “A Caixa Saúde conta com um novo desafio, de modo a atender o mercado empresarial, e os corretores de seguros serão responsáveis por vendas com empenho e qualidade. Temos a expectativa de um excelente resultado no maior mercado de seguros do Brasil, o Estado de São Paulo”, afirmou.

O diretor da Caixa Saúde, Luis Eduardo Gevaerd, destacou que a meta é estar em breve entre as cinco maiores e melhores empresas de seguro saúde no Brasil. “Contamos com os corretores de seguros associados ao Sincor-SP, afinal estamos diante do principal mercado consumidor do País e da maior força de vendas do setor. Ou seja, são vocês que selecionarão os clientes para fazer parte da nossa carteira, são vocês que vão apresentar nossas principais vantagens e diferenciais”, ressaltou.

Já o executivo responsável pela área de Odonto, Julio Cesar Felipe, apresentou as opções em planos individuais e empresariais, comentando que as propostas são personalizadas, de acordo como perfil dos clientes. Ele também anunciou uma campanha de incentivo que vai premiar os corretores com uma viagem a Paris, desde que alcancem a produção de 6 mil vidas até o final do ano. “Mas os contratos firmados em março serão contados em dobro”, finaliza.

Para cadastro na Caixa Saúde, os corretores de seguros devem acessar <http://portaldocorretor.parasaude.com.br/cadastro.php> e, no caso da área de Odonto, o link é <http://www.odontoempresas.com.br/>, por meio do canal “Corretor, Seja Nosso Parceiro”.

Sincor-SP ajuda corretores de seguros na interpretação da Circular 510/15

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) publicou ampla análise da Circular 510/15. Emitido em 22 de janeiro deste ano pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), as novas regras unificam normas anteriores ao incluir também os corretores de seguros especializados em previdência e capitalização, além de esclarecer diversos procedimentos que estão relacionados com a rotina diária da categoria.

A análise técnica e a interpretação da normativa foram feitas em conjunto por Octavio Milliet e Alexandre Fiori, respectivamente ouvidor e chefe do Departamento Técnico do Sincor-SP. “Esse trabalho é muito útil, reforçando a missão do Sindicato no sentido de desenvolver estudos aprofundados das novidades regulatórias, administrativas e operacionais que impactam na atuação do corretor de seguros”, afirma o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

A análise do Sincor-SP, que é interpretativa e não tem força executória, pode ser conferida integralmente, incluindo todos procedimentos para pedidos de suspensão ou cancelamento de registro, no site do Sindicato (<http://www.sincorsp.org.br/>), pelo campo de notícias, acessando o texto “Análise e comentários sobre a circular 510/15”, ou copiando o link <http://goo.gl/p8Kz2o> na URL do navegador da internet.

Diretoria do CIST é reeleita por aclamação

Em Assembleia Geral Ordinária realizada no dia 12 de fevereiro, a diretoria do Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST) foi reeleita para o triênio 2015-2018 por aclamação pelos associados da entidade. Pouco antes da votação, os diretores apresentaram os trabalhos e balancetes de 2013 e 2014.

O presidente reeleito, José Geraldo da Silva, afirma que a prioridade neste primeiro ano da nova gestão será, além de manter o foco na capacitação profissional por meio dos eventos e treinamentos, cuidar da organização do III Congresso Latinoamericano de Seguros de Transportes & Cascos, em parceria com a ALSUM (Asociacion Latinoamericana de Suscritores Maritimos da Colombia), agendado para acontecer em São Paulo de 16 a 19 de novembro.

Membros da diretoria executiva para o triênio 2015-2018:

Presidente: José Geraldo da Silva | Gerabel

1º Vice-presidente: Salvatore Lombardi Junior | Argo

2º Vice-presidente: Aparecido Mendes Rocha | Lógica

3º Vice-presidente: Odair Negretti | BC Business

1º Secretário: Carlos Suppi Zanini | WGRA

2º Secretário: Carlos José de Paiva | Paiva

1º Tesoureiro: Nazareno Otorino Maestro | HDI-Gerling

2º Tesoureiro: Walter Venturi | Venturi

Presidente Conselho Fiscal: Mauro Antonio Camillo | AON

Membros Efetivos Conselho Fiscal:

Rene Ellis | Sistema

Fumiaki Oizumi | JET

Membros Suplentes Conselho Fiscal:

José Carlos Serra | Serra &

Company

Alfredo Chaia | AIG

Presidente Conselho

Consultivo: Paulo Alves

Robson | Zurich

Membros Efetivos Conselho

Consultivo:

Adailton Dias | RSA

Paulo Cristiano Hatanaka |

Allianz

Membros Suplentes

Conselho Consultivo:

Francisco Carlos Gabriel |

Advance

Carlos Alberto Batista de

Lima | Serv Assit

João José de Paiva | Paiva



José Geraldo da Silva: prioridade será manter o foco na capacitação profissional

PAN Seguros prepara entrada definitiva no setor automotivo



Evandro Baptistini: "vamos reforçar nossa presença no mercado automotivo"

Com capilaridade nacional e foco nos seguros massificados e microsseguros, a PAN Seguros prepara entrada definitiva no setor automotivo brasileiro. Atenta à força deste mercado, a companhia participou no início de dezembro da Expo Fenauto, evento organizado pela Fenauto (Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores), realizado na Costa do Sauípe, na Bahia.

A empresa já participa deste mercado automotivo com uma unidade de negócio especializada no segmento. A seguradora oferece produtos sob medida para clientes finais e corporativos, como concessionárias e empresas do segmento de multimarcas. Para os consumidores finais, no segmento de automóveis, a companhia possui no portfólio produtos como o PAN Auto Simples, roubo e furto e assistências.

A representatividade do setor de multimarcas de veículos confirma o bom momento para a aposta da PAN Seguros. "Os ajustes implementados nos últimos anos, associados à qualidade da equipe, nos deixam em ótima posição para aproveitar a demanda do setor automotivo no mercado segurador no País", conclui o executivo.

Descomplicando Seguro

Portal gratuito reúne informações sobre contratação de seguros



Portal visa fornecer informações sobre a correta contratação de um seguro
www.descomplicandoseguro.com.br

Criado para facilitar a vida do brasileiro, o Portal Descomplicando Seguro reúne informações sobre a correta contratação de seguros. José Franco Pagano,

profissional com mais de 15 anos de atuação no mercado de seguros e idealizador do projeto, ressalta que a ideia é que o Portal se torne uma referência para o setor, de-

monstrando a necessidade do seguro e a importância de uma correta contratação. “Menos de 10% da população brasileira tem todos os seguros que precisam e, destes, muitos contratam o plano errado, sem saber qual tipo de cobertura ou reembolso terão direito no caso de um sinistro”, afirma.

Diariamente, o portal irá apresentar conteúdos sobre seguros de Vida, Previdência Privada Complementar, seguro Automóvel e Patrimonial e, planos de saúde e odontológico. As informações poderão ser acessadas também em vídeo, ampliando o alcance. Um dos diferenciais será a exposição de um glossário, traduzindo termos do chamado *segurês*. “Nossa intenção é fornecer informação de qualidade e com isenção total para a tomada de decisão e, sem nenhum custo para quem consultar o site”, salienta Pagano.

Brasilprev registra aumento de transações via celular

Após quatro anos do lançamento do aplicativo “Autoatendimento BB pelo celular”, a Brasilprev constatou um crescimento relevante das operações realizadas por seus 1,78 milhão de clientes. O número de transações registradas passou de 867 mil em 2013 para 1,83 milhão em 2014, um crescimento de 111%.

O aplicativo, disponível para tablets e smartphones, é um dos canais para atender às solicitações dos clientes e, por meio dele, é possível realizar transações, simulações, consultar extratos, acompanhar a rentabilidade dos fundos, solicitar a suspensão do envio de extratos em papel, entre outros serviços.

Apenas em 2014, os aportes extras realizados pelo serviço registraram R\$ 21,70 milhões, um aumento de 114% em comparação com 2013. Além disso, o número de acesso aos extratos também cresceu 114%. Com este serviço na tela do celular, mais clientes optaram por inibir o uso do documento impresso: no último ano, o crescimento de clientes que fizeram esta opção foi de 160.

“Por meio do aplicativo é possível que as pessoas façam consultas e transações de onde elas estiverem, garantindo rapidez e facilidade”, salienta o gerente de canais digitais, Francisco José Molnar Casseb.



Francisco Casseb: “A Brasilprev está sempre próxima do cliente”

AIG e Willis apoiam veteranos com deficiência física a escalarem o Aconcágua



Veteranos reunidos no pé do Aconcágua

A American International Group, Inc. (AIG) e a Willis patrocinaram a iniciativa da Disabled Sports USA, uma das maiores organizações desportivas dos EUA para pessoas com deficiência, em sua escalada ao Aconcágua por meio da Warfighter Sports Team. A expedição não só desafiou os veteranos com deficiência física a escalarem a

montanha mais alta do mundo fora da Ásia, mas inspirou e motivou companheiros feridos de guerra e outros, que estão enfrentando o desafio da reabilitação após grave lesão, a compreenderem que eles podem viver ativamente, apesar de suas deficiências.

A caminhada começou em 16 de janeiro e em 28 de janeiro, três dos

homens da expedição alcançaram o topo do Aconcágua, localizado na Argentina a 6.962 metros de altitude, o equivalente a 22.837 pés. “A força, o caráter e o companheirismo demonstrado por esta equipe de veteranos de guerra feridos e aqueles que os acompanharam na subida são verdadeiramente inspiradores. Aplaudimos sua coragem e determinação e estamos honrados em ajudar a Disabled Sports USA a fazer essas oportunidades possíveis”, disse Rob Schimek, CEO das Américas para a AIG.

A equipe Warfighter Sports foi composta por veteranos de duas gerações diferentes, feridos em três guerras. O objetivo da expedição foi testar os limites da resistência, que serviram para aumentar a consciência das habilidades dos guerreiros americanos que foram feridos defendendo sua terra natal.

A caminhada foi registrada por meio de fotos e um blog. Para acessá-lo, clique no link: <http://www.disabledsportsusa.org/aconcagua/>

HDI alcança 1,6 milhão de veículos segurados no País

A HDI Seguros começa o ano de 2015 com a marca de milhão e seiscentos mil veículos segurados no Brasil. A conquista reflete o crescimento da companhia, que vem ganhando mercado nas principais regiões com frota segurável, como o Rio de Janeiro, estado onde inaugurou quatro unidades no último ano: na Barra da Tijuca, na zona Oeste da Capital, no centro do Rio, em Niterói e em Campos dos Goytacazes, região serrana.

Tendo como principais estratégias de negócios o foco nos segmentos de auto e residência e a

qualidade no relacionamento com clientes e corretores, a HDI está no Brasil há mais de 30 anos e atua em todo o território nacional. “Seguiremos investindo em expansão geográfica, mas nossa principal meta é atender cada vez melhor clientes e parceiros. Um dos nossos diferenciais são as centrais de atendimento ao usuário: os HDI Bate-pronto, em que o segurado é atendido em até 30 minutos e já sai com encaminhamento para recuperar seu veículo no caso de sinistro”, destaca João Francisco Borges da Costa, presidente da HDI Seguros.



Flávio Rodrigues: garantia de excelência em serviços mesmo em períodos críticos

A história da sua corretora
será dividida em 2 fases.

ANTES DEPOIS
da Sistemas-Seguros

A Sistemas Seguros desenvolve sistemas para pequenas, médias e grandes empresas do segmento de seguros, oferecendo soluções inovadoras com alta qualidade e profissionalismo, desde o atendimento até a implantação e o suporte.

**Com a Sistemas Seguros, sua equipe
vende mais, em menos tempo e
com o menor custo.**

Nossos produtos organizam, dinamizam e dão eficiência aos processos comerciais e operacionais da sua corretora. **Escolha a solução ideal!**



Entre em contato e
leve até sua corretora
todos os benefícios
que nossas soluções
oferecem.



VISITE A SISTEMAS SEGUROS NO CONEC 2014

O maior evento do mundo para
corretores de seguro.

09 a 11 de outubro
Anhembi - SP

Setor: Centro de tecnologia
Estande: nº 50 e 51



Av. Angélica, 927 • 4º, 5º e 6º andar
Santa Cecília • São Paulo

Tel: 11 **3664.2040**

Quando é preciso ficar...

Seguro de Permanência Forçada é pouco conhecido no Brasil, mas necessário para viagens internacionais



Foto: U.S. Roland Bailik/Air Force photo (03/01/14)

Por Mayara Simeão

O conhecimento e a divulgação sobre Seguro de Permanência Forçada ainda são acanhados no País, mas fundamentais para quem viaja a lugares sujeitos a ameaças de certas condições climáticas como nevascas, furacões e tufões. Inovadora, esse tipo de cobertura dá direito a pernoite em hotéis, refeições, e embarques de retorno (caso seja realmente necessário), quando acontecem pousos forçados e os passageiros não conseguem chegar ao seu destino. Também serve quando há impedimento de decolagem da aeronave em virtude de falhas mecânicas.

Esse tipo de seguro é um bom investimento para as seguradoras do Brasil. “A cobertura contra perma-

nência forçada significa uma proteção importante para o passageiro, principalmente em voos internacionais, a fim de evitar transtornos. Na região do Atlântico norte, por exemplo, as nevascas no primeiro trimestre e a temporada de furacões, entre junho e novembro, oferecem riscos expressivos aos passageiros, em função dos cancelamentos de voos”, explica Waldir de Menezes, diretor da Interface Seguros - Ifaseg.

A assistência foi desenhada pela empresa em 2013 e lançada em conjunto com a seguradora QBE, dentro do seguro de cancelamento denominado Trip Protector. “Na Europa e nos Estados Unidos, as leis de proteção ao consumidor não são tão abrangentes, como ocorre no Brasil. Por isso, os passageiros estão se precavendo”, conta Menezes, sobre a diferenciação entre o Brasil e outros

países. “Aqui, quando o passageiro é impedido de embarcar, ele conta com uma série de regalias descritas”, salienta.

Em janeiro último, as cotações da cobertura cresceram 20%. O principal fator desse aumento são as atuais ondas de nevascas que vêm afetando o hemisfério Norte do planeta. Cidades turísticas como Nova York e Boston são as mais atingidas por esse fenômeno natural.

RESOLUÇÃO 141/2010 DA ANAC

A resolução 141/2010 da Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) regulamenta o direito dos passageiros que ainda não adquiriram passagem – ou seja, a venda de bilhetes só deve ocorrer após todos os consumidores prejudicados serem reacomodados; em caso de *overbooking*, a



Waldir de Menezes: "No Brasil, os passageiros têm várias regalias"

empresa deve oferecer compensação para o passageiro que se oferecer voluntariamente a viajar em casos de voos atrasados ou cancelados, ou então por impedimento do embarque por excesso de pessoas.

As regras foram elaboradas em virtude da ação civil pública ajuizada pelo Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC) e outras entidades de defesa do consumidor, como Procon-SP, contra a União Federal, a ANAC e as companhias aéreas em 2006, por ocasião do apagão aéreo, que prejudicou milhares de passageiros. O objetivo é assegurar ao consumidor o direito à informação e à reparação material em caso de problemas com voos.

FALHAS

Apesar de regular melhor o direito à informação e a assistência material ao passageiro, para o Idéc a nova resolução da ANAC ainda tem falhas. A primeira delas é estabelecer regras para o *overbooking*, que, por ser uma prática ilegal, não deveria ser alvo de regulamentação.

A resolução não prevê ainda a reparação de danos de maneira efetiva, tampouco indenização imediata.

Contudo, vale lembrar que os usuários estão amparados pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC), que estabelece reparação integral dos prejuízos.

Outra falha importante é que a norma define como obrigação das companhias aéreas a reacomodação do consumidor apenas a partir da quarta hora de atraso do voo em caso de escala ou conexão. O IDEC defende que a empresa deve prestar assistência proporcional, conforme a demora.

MAU TEMPO

Por mais que a chuva ou o mau tempo não sejam culpa da empresa

aérea, ela não pode deixar de prestar assistência material e informar devidamente o tempo de atraso do voo ou do cancelamento.

Caso o consumidor precise adiar seu retorno ao local de origem por motivo de atraso ou cancelamento, a empresa deve arcar com as despesas do passageiro como transporte, hospedagem e alimentação.

Por outro lado, se o consumidor se atrasar e perder seu voo por causa do mau tempo, ele tem o direito a outra passagem ou a receber seu dinheiro de volta, já que o não comparecimento ao aeroporto se deveu a razões alheias à sua vontade.

Principais pontos da norma:

Informação: a companhia deve comunicar aos passageiros sobre o atraso, o motivo e a previsão do horário de partida do voo e entregar folhetos explicativos sobre seus direitos.

Reacomodação: prioridade para reacomodar passageiro em caso de *overbooking*, cancelamento ou interrupção do voo em relação àqueles que ainda não adquiriram passagem.

Reembolso: garante a devolução integral do valor pago pelo bilhete em caso de atraso superior a quatro horas, cancelamento do voo ou *overbooking*. O ressarcimento deve ser imediato se a passagem estiver quitada. Caso tenha sido paga com cartão de crédito com parcelas a vencer, deve seguir a política da administradora do cartão.

Assistência material: a partir de uma hora de atraso, a companhia deve oferecer ao passageiro facilidade de comunicação, como ligação telefônica e acesso à internet. A partir de duas horas, fica garantida também a responsabilidade da empresa pela alimentação; e a partir de 4 horas de espera, o consumidor tem direito à acomodação em lugar adequado e, quando necessário, serviço de hospedagem.

Além das regras da resolução, a liminar, ainda em vigor, obtida pela ação do IDEC e das outras entidades, obriga o endosso imediato da passagem em caso de comprovada urgência de embarque pelo consumidor. Caso a companhia aérea não cumpra as determinações, o consumidor pode fazer uma denúncia à ANAC, cujo telefone é 0800- 725-4445, além de reclamar a um órgão de defesa, como o Procon.

Fonte: site do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC)

Foto: Cambridge Fire Department



ARROJADA VISÃO AMBIENTAL

Com modelo inovador de operação no Brasil, Renova Ecopeças utiliza-se das melhores práticas sustentáveis de desmontagem automotiva

Por Aurora Ayres

Hoje, até 95% de um veículo pode ser reaproveitado de forma segura e sustentável. A reciclagem de automóveis de forma sistêmica – realidade nos Estados Unidos, Europa e Japão há anos –, está longe de acontecer por aqui, onde apenas 1,5% dos carros que saem de circulação são reciclados, de acordo com o Sindicato do Comércio Atacadista de Sucata Ferrosa e Não Ferrosa do Estado de São Paulo (Sindinesfa). No Brasil, aproveita-se apenas 5% do potencial de um veículo em processo de desmontagem. Com a implementação da Lei do Desmonte nº 15.276/14, que regulariza o desmanche de veículos, surge um mercado ainda pouco explorado que possibilita ao consumidor, a garantias de peças com origens comprovadas.

Muitos veículos acabam em desmanches e aterros, na maior parte das vezes ilegais, colocando em risco a natureza devido ao descarte inadequado de peças e resíduos. Se considerarmos que, no Brasil, existem quase 10 milhões de carros em situação de reciclagem, é um espaço do mercado a ser desbravado.

De olho nesse nicho, a Renova Ecopeças, empresa do Grupo Porto Seguro, sai na frente e apresenta um modelo bem organizado de se trabalhar, de forma responsável e sustentável, dentro do segmento de reciclagem e reaproveitamento de peças e componentes automotivos.

Em funcionamento há menos de um ano – com início da montagem de estoque e aprimoramento dos processos em janeiro de 2013, e operação comercial em atividade a partir de junho de 2014 –, a empresa oferece peças usadas com qualidade, garantia e baixo custo, além de seguir um rígido padrão de responsabilidade ambiental na desmontagem e destinação correta dos componentes que não podem ser reaproveitados.

O diretor da empresa Bruno Garfinkel salienta que todo o material em que não seja possível aplicar o conceito de reuso, é encaminhado para reciclagem (metal, vidro, plástico etc) ou para aterros sanitários regulares e que estejam de acordo com as exigências ambientais vigentes. “Queremos compartilhar essa visão ambiental do negócio com outras empresas do segmento. Nossa ideia é estimular que outros façam como nós. Quem ganha é a sociedade como um todo!”, ressalta o executivo.



Bruno Garfinkel: modelo é economicamente viável e automaticamente avançado

OPERAÇÃO MODELO

Antes de iniciar a operação, a Renova Ecopeças fez uma pesquisa nos países e mercados onde a reciclagem automotiva já está estabelecida. Foram analisados os modelos do Japão,

EUA, Espanha e Argentina e, atualmente, a empresa reúne as melhores práticas desses países em uma única operação. Atualmente, a empresa desmonta cerca de 300 automóveis por mês, durante um turno de trabalho. Segundo Bruno Garfinkel, “Temos potencial para desmontar 1.500 carros por mês, em três turnos diários”, projeta. Porém, a empresa ainda passa por uma curva de aprendizado para aprimorar suas condições de layout e estocagem, alcançando atualmente a desmontagem de 300 veículos por mês.

O Grupo Porto Seguro registra, por mês, cerca de 3.200 veículos com indenização total. Desses, 1.800 pertencem a Porto Seguro, 1.000 à Azul e 400 à Itaú Seguros. O objetivo é fazer a reciclagem de 100% dos veículos salvados irrecuperáveis de São Paulo. Espaço suficiente para isso existe: hoje são 6.300 metros quadrados de área útil, com potencial de expansão de até 40 mil m². O projeto foi desenhado para economizar o máximo de energia possível. Para tanto, a Renova utiliza em sua operação telhados translúcidos e ferramentas acio-

nadas por ar comprimido. Na operação também não há consumo de água. As peças são lavadas em uma máquina de ciclo fechado com um detergente biodegradável, que pode ser reprocessado e reutilizado por repetidas vezes.

Limpo como um piso de hospital, o galpão é dividido por setores e as instalações seguem critérios baseados no que de melhor oferece o modelo americano “que não é tão ecológico quanto o nosso” e no que tem de melhor do europeu “que é muito automatizado”, conforme salienta Garfinkel. “Nosso modelo é economicamente viável e automaticamente avançado com um padrão de qualidade indiscutível”, argumenta o executivo.

Veículos que possuem pendências legais ou procedência duvidosa são descartados automaticamente (os carros reciclados pela empresa são somente aqueles declarados irrecuperáveis, com final de vida útil). Quando há o pagamento de uma indenização integral, nas situações em que o veículo é recuperável, ele continuará sendo vendido em leilão.



Colaboradores trabalham no galpão da Renova

PASSO A PASSO INTELIGENTE

O processo é feito por etapas. Antes da desmontagem propriamente dita, é preciso que o veículo seja submetido a um processo de descontaminação. A reciclagem veicular começa efetivamente pela extinção dos agentes perigosos em potenciais que podem causar impactos negativos durante o processo. Nesta etapa, todos os óleos, gases, sobras de combustível e outros fluidos são retirados de forma segura, sem que haja contaminação do meio ambiente, e encaminhados para empresas especializadas em reciclagem, processamento e transformação de cada um dos resíduos, possibilitando seu reaproveitamento em diversos segmentos e aplicações.

Depois disso, é hora da remoção das peças: partes móveis da lataria, tapeçaria, vidros, componentes mecânicos, itens de segurança, componentes elétricos e eletrônicos e, finalmente, o recorte do monobloco. Em seguida, passam por uma triagem técnica, realizada por uma equipe es-



Carro para desmontagem passa por triagem



Tecnologia, baseada na nanotecnologia, elimina a possibilidade de fraudes

pecializada, para classificação quanto à qualidade dos itens, ou seja, condição de reaproveitamento.

A partir de um padrão internacional, são subdivididas em três categorias. Na categoria A entram as peças em perfeito estado, prontas para reuso. Na B, as peças com danos leves e pequenas avarias estáticas, que serão vendidas por um valor menor. Todas as outras peças que não podem ser reaproveitadas, entre elas itens de segurança e as baterias, por exemplo, são classificadas como peças C. Rejeitadas pelo processo de qualidade, esses itens não são comercializados e são enviados aos fabricantes para remanufatura ou seguem para reciclagem sendo transformados em matéria-prima.

As peças aprovadas na triagem são identificadas e recebem uma etiqueta que garante sua procedência, rastreabilidade e histórico. Uma das inovações é a marcação com microdots, uma identificação por micro pontos, invisíveis a olho nú. Esta tecnologia, baseada na nanotecnologia, cria uma marcação única, inviolável, e que não danifica nenhuma peça. É só após a marcação que ela ganha uma nova nota fiscal.

O último passo é a etapa de expedição e de venda. A comercialização

é feita para qualquer comprador, pessoa física ou jurídica, pela loja presencial (balcão de varejo) e pelo canal virtual (loja na web). Há também um canal para pessoas jurídicas (B2B), como oficinas. Para clientes institucionais, como montadoras e também oficinas reparadoras, que já estejam buscando soluções ambientais e aprimoramento da gestão de resíduos, a Renova oferece a gestão para “logística reversa” ou descarte controlado. “Temos um estoque silencioso: uma boa alternativa para o consumidor de peças usadas originais”, ressalta o executivo.

PRECIFICAÇÃO

De acordo com o diretor Bruno Garfilkel, o modelo de precificação da Renova Ecopeças foi desenvolvido com base na pesquisa de mercado, que engloba a análise de preços dos desmanches, das concessionárias e das seguradoras. Uma peça comercializada no balcão de uma concessionária, por exemplo, custa R\$ 1.000,00. Na maioria dos desmanches, essa peça custará R\$ 350,00. Já as seguradoras oferecem aproximadamente 30% de desconto, ou seja, a mesma peça custaria R\$ 700,00.



Um dos corredores da Renova: cada peça em seu devido lugar

Para as peças classificadas como A, que se encontram em perfeito estado, a prática é 50% do preço referência das seguradoras. Para as peças classificadas como B, com pequenas avarias, a empresa cobra 40% do preço referência das seguradoras. Já a comparação com as peças paralelas não é possível fazer. Elas não têm um preço fixo, já que variam de acordo com o país em que foram produzidas.

As peças Renova não podem ser revendidas para terceiros. O processo de rastreabilidade das mesmas aplicado pela empresa elimina possibilidades de fraudes. Ou seja, o cliente, seja consumidor final, oficina reparadora ou revendedor, recebe a peça com todo esse sistema de identificação e rastreabilidade de origem. O comprador final, por meio deste sistema, sabe todo o histórico da peça e seu veículo original, inclusive, pode checar pelo smartphone o documento de baixa no Detran e ver a foto do carro reciclado, de onde a peça foi retirada.

GERAÇÃO DE EMPREGOS

Atualmente, a Renova Ecopeças possui 25 colaboradores, com funções que vão desde a gerência até coordenações comerciais, administrativas, de operações, vendedores, especialistas em peças e mão de obra recrutada no Senai, que é a responsável pela desmontagem dos veículos.

Com essa mão-de-obra especializada, o objetivo é formar um processo de desmontagem eficiente e multiplicar o conhecimento, expandindo o recrutamento para unidades mais carentes. Na administração, a equipe já está formada, mas para a área comercial, o objetivo é chegar a 15 funcionários. Para o setor de desmontagem, atualmente a Renova tem 15 funcionários e a ideia é alcançar 40 em cada turno, chegando a 120 pessoas.

Exemplos de transformação em matéria-prima ou novos produtos:

- Sucata ferrosa: é compactada na Renova e direcionada à indústria siderúrgica. Em seguida é transformado em vergalhões para a Construção Civil.
- Borracha de pneus: é direcionada aos parceiros certificados e transformada em solado de sapatos, grama sintética.
- Óleo: é direcionado às empresas especializadas e certificadas pelos órgãos ambientais e após o seu re-refino volta ao mercado consumidor.

MBA

O conhecimento não tem limites

Ao buscar um MBA relacionado a seguros, fale com quem:

- *atua neste setor há mais de 40 anos;*
- *conhece o mercado e suas variáveis;*
- *tem corpo docente formado por acadêmicos e profissionais do segmento.*

CONFIRA OS CURSOS COM INSCRIÇÕES ABERTAS:

- **MBA EXECUTIVO EM SEGUROS E RESSEGURO**
São Paulo - *início:* 13/4/2015
Rio de Janeiro - *início:* 5/5/2015
Salvador - *início:* 15/5/2015
- **MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO**
São Paulo - *início:* 16/4/2015
Curitiba - *início:* 22/5/2015
- **MBA DIREITO SECURITÁRIO**
Rio de Janeiro - *início:* 27/4/2015

Mais informações:

São Paulo:

(11) 3062-2025 | mbasp@esns.org.br

Demais cidades:

(21) 3380-1091/1531 | mbarj@esns.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

www.funenseg.org.br | 0800 025 3322

Capemisa promove parceria entre Lar Fabiano de Cristo e Centro Educacional no Japão



Contribuir para uma sociedade melhor. Essa é uma das propostas da obra social, que deu origem a Capemisa Seguradora

Por Mayara Simeão

O Lar Fabiano de Cristo, por meio da Assessoria de Recursos Especiais da Capemisa Social, uma verten-

te da Capemisa Seguradora, fechou parceria com o Centro Educacional da Prefeitura de Saitama, no Japão, para uma ação de cooperação técnica em educação infantil. A Casa de Mãe Marocas, em Duque de Caxias, no

Rio de Janeiro, foi a primeira instituição beneficiada pela iniciativa, que promoveu um intercâmbio pedagógico entre os países por três anos.

“O acordo foi feito por meio da JICA (Japan International Coopera-

tion Agency), órgão ligado ao Ministério do Exterior Japonês. O trabalho no Centro Educacional em Saitama é sedimentado na tecnologia e eles trouxeram essa experiência pra cá. A Casa de Mãe Marocas já tinha um projeto pedagógico infantil de ponta e esse ‘casamento’ com a tecnologia foi muito produtivo”, explica Assarúhy Moraes, assessor de Recursos Especiais da Capemisa Social.

A parceria, que teve início em 2012, envolveu também a doação de equipamentos e a ida de educadores da Casa de Mãe Marocas ao Japão. Uma comitiva japonesa também esteve no Brasil por duas vezes para acompanhar o andamento do projeto e treinar os profissionais brasileiros.

“A iniciativa atingiu todas as metas estabelecidas e superou as expectativas iniciais, rendendo muitos elogios por parte dos japoneses. Estamos finalizando este projeto com uma trilha de construções realizadas. Hoje, as crianças estudam por meio de técnicas pedagógicas inovadoras, com qualidade e recursos de informática comparáveis às escolas particulares”, destaca o assessor.

A iniciativa rendeu frutos e, ao longo deste ano, será expandida para mais duas instituições do Lar Fabiano de Cristo: Casa de André Luiz, em Minas Gerais, e Casa Rodolfo Aureliano, em Pernambuco. “Ao todo, mais de 500 crianças serão beneficiadas. Teremos a Casa de Mãe Marocas como um centro de referência. Já a Casa de André Luiz será, futuramente, multiplicadora para a região Sul e a Casa Rodolfo Aureliano para o Norte e o Nordeste”, completa Moraes.

57 ANOS PROMOVENDO O BEM

Há quase 60 anos, precisamente no dia 8 de janeiro de 1958, a ideia da caridade saiu dos estudos teóricos religiosos de Carlos Torres Pastori-

no e Jaime Rolemberg de Lima para a prática – o Lar Fabiano de Cristo foi fundado a partir dos principais fundamentos: família, fraternidade, democracia, consciência, reforma íntima, caridade e autotranscendência.

O foco era o amparo às crianças carentes, que seriam acolhidas e receberiam os cuidados necessários. A proposta se alterou com a percepção de que o problema de origem de tantas crianças sem estrutura era a própria família. Desde então, o instituto apoiou famílias, auxiliando-as em conflitos domésticos e garantindo-lhes recursos.

Após dois anos, em 1960, Jaime Rolemberg decidiu não depender apenas da exclusividade de doações que mantinham o Lar e que precisava de outra fonte de renda para dar continuidade ao trabalho. Assim surgiu a Capema, empresa criada com intuito de gerar recursos para sustentar a obra social. Depois, passou a se chamar Capemi, e atualmente é conhecida como Capemisa. Até hoje, uma parte do lucro da Capemisa Seguradora é destinada para as ações da instituição.

“A iniciativa inédita por si só já demonstrava o caráter empreendedor e inovador deste brasileiro, que dedicou a sua vida ao próximo”, afirma Cristina Reis, assessora de Relações Institucionais do Lar Fabiano de Cristo há 15 anos.

CONHEÇA MAIS O LAR

Atualmente são 52 unidades, com administração direta ou em parceria com outras instituições, espalhadas pelo País. Para melhor auxiliar os indivíduos, cada situação é avaliada e tratada com o atendimento necessário.

Em 2014, foram atendidas 7.935 famílias, em um total de 15.600 crianças, 4.123 adolescentes, 2.562 jovens, 12.498 adultos e 1.980 idosos, totali-

zando 37.123 coparticipantes, segundo a gerência de Ação Social e Processo Pessoal.

“Nas unidades são desenvolvidas atividades de proteção social (acompanhamento social, educação social, cidadania e apoio às necessidades bá-

Entenda o significado de cada fundamento que são bases da entidade:

1) Fraternidade - Somos todos irmãos

2) Democracia - Antes de ser um sistema político é um sistema de respeito e aceitação do outro como um legítimo outro e por isso pode-se caminhar junto na solução dos problemas e na elaboração dos sonhos

3) Família - Não importa o formato, a família é constituída para a criação de cidadãos úteis, felizes e geradores de felicidade

4) Autotranscendência - Cada ser humano carrega em si a divindade e capacidade de reconstruir-se através de um processo educativo e transformador

5) Reforma íntima - Cada ser humano precisa se esforçar para a própria renovação interna e assim atingir a felicidade

6) Caridade - Querer o bem do outro legitimamente, visão solidária e a perspectiva de doar-se, oferecer-se o bem do próximo

7) Consciência - Geradora de responsabilidade, cumprimento dos deveres, exigir os direitos, ter responsabilidade social.

sicas), e atividades de educação transformadora, de acordo com a necessidade identificada pela equipe técnica e o interesse da comunidade onde estão inseridas”, informa Cristina Reis, assessora de Relações de Institucionais da entidade.

Além disso, há projetos voltados para os pilares básicos da sociedade: arte, cultura, esporte, educação e profissionalização. O ambiente conta com profissionais de várias áreas, e todos com o mesmo ideal: contribuir para uma sociedade melhor e mais justa. “Acredito em um mundo melhor e mais feliz, mais ético e generoso. Este mundo só se faz com pessoas de bem. Assim, trabalhar numa obra que se propõe a construir um mundo melhor, constitui-se um desafio e também uma meta diária a ser alcançada”, finaliza Cristina.



Em 2014, um total de 15.600 crianças foram atendidas pelo Lar

Tipos de atendimento

O Lar desenvolve proteção social e educação transformadora atendendo às especificidades do público inscrito. As ações são diferenciadas para cada caso apresentado:

1ª Faixa: colocação familiar, por decisão judicial, de crianças e adolescentes;

2ª Faixa: atendimento, por meio de serviço de proteção especial, na forma de acolhimento institucional, por decisão judicial, de crianças e adolescentes;

3ª Faixa: atendimento, por meio de serviço de proteção social básica, para famílias e idosos em situação de risco social, através de atividades socioassistenciais e socioeducativas;

4ª Faixa: atendimento descontínuo, de caráter emergencial, para pessoas necessitadas, bem como encaminhamentos à rede de serviços públicos e privados;

5ª Faixa: atendimento por meio de atividades socioassistenciais dirigidas a pessoa idosa que necessite de assistência, seja sob a forma de proteção básica em centro de convivência, ou sob a forma de proteção especial em unidade de longa permanência.

Projetos

Projeto Um Grão

Direcionado a pessoas físicas e jurídicas interessadas em contribuir financeiramente com a Obra, tornando-se associado-contribuinte. Este importante canal de captação de recursos para o Lar Fabiano é um esforço para a ampliação do campo de atuação frente a um universo de 16 milhões de brasileiros vivendo na extrema pobreza.

Projeto pedagógico Jacaré Poió

É um projeto pedagógico orientado a crianças de 6 a 11 anos, no formato de clubinho, utilizando recursos de mídia (vídeo, áudio, revistas etc.) como base das atividades educacionais. São mais de 30 clubinhos inaugurados desde 2005, totalizando mais de 12 mil crianças atendidas.

Educação do Ser Integral

A Educação do Ser Integral é voltada para todas as faixas etárias. Amparada no conceito da visão holística do Ser, busca ampliar os horizontes do indivíduo, integrá-lo de forma plena no mundo onde vive e ensiná-lo a interagir melhor consigo mesmo, com os outros e o mundo. A existência de Deus é abordada de forma ampla, sem caráter doutrinário ou religioso.

Aprendiz Integral

É um projeto voltado para o público jovem, iniciando sua vida profissional, com o objetivo de preparar, capacitar e inserir o adolescente no mercado de trabalho, através de parcerias firmadas entre o Lar Fabiano de Cristo e empresas como de renome nacional.

Após dois anos de contrato, o jovem está em condições de permanecer no mercado de trabalho com experiência profissional e perspectivas melhores para seu futuro.

Arte e esporte

A arte e o esporte são grandes aliados da promoção social para crianças e jovens, complementando o aprendizado escolar e a formação integral. O Lar Fabiano de Cristo estimula e incentiva o fazer artístico e a prática esportiva e possui talentos de Norte a Sul do Brasil em: pintura óleo sobre tela, aquarelas, teatro, danças folclóricas, musicalização, canto-coral, balé clássico, dança-afro, balé contemporâneo, judô, karatê, taekwondo, capoeira, recreação, luta greco-romana, entre outras atividades.

AIG no mundo dos esportes

A Seguradora é a patrocinadora oficial do programa +Esportes+Valores e do New Zealand Women's



Por Mayara Simeão

“O Rúgbi é apenas uma porta para integrar, transformar e engajar essas crianças, e assim construir uma sociedade melhor”, afirma Giuliano Passini, idealizador do programa +Esportes+Valores do Instituto ALMA Rugby - durante o evento da chegada do time feminino de Rúgbi da Nova Zelândia (New Zealand Women's Seven) - patrocinado pela AIG, na Escola da Comunidade, mantida pelo Colégio Visconde de Porto Seguro, situado na zona Sul de São Paulo. A visita do time foi em razão da disputa da segunda etapa do Circuito Mundial Feminino de Sevens, que ocorreu nos dias 7 e 8 de fevereiro, na Arena Anhembi, em São Paulo.

O programa +Esportes+Valores, também patrocinado pela AIG e com o apoio do Colégio Visconde de Porto

Seguro, tem como missão atender a 40 jovens de até 18 anos, engajando alunos com os valores e habilidades que o esporte oferece. Na abertura do projeto, os estudantes bolsistas da Escola da Comunidade, puderam conhecer o time da New Zealand Women's Sevens e conversar com as jogadoras, além da oportunidade de participarem de uma oficina de Rúgbi.

“Acreditamos firmemente, que por meio da prática esportiva, os jovens podem aprender importantes valores da cidadania, que podem contribuir de forma decisiva na sua vida. A intenção da AIG com essa ação é incentivar uma educação baseada nesses valores, em que os jovens os vivenciam em uma atividade atrativa. Dessa forma, estaremos contribuindo para fazer deles verdadeiros cidadãos, no sentido mais amplo da palavra”, afirma Paride Della Rosa, CEO da AIG no Brasil, que vê o esporte como uma ferramenta de mudanças para a sociedade.

Escola da Comunidade

Os 40 alunos do projeto +Esportes+Valores fazem parte dos 1.700 bolsistas da Escola da Comunidade, que oferece educação de qualidade a alunos cujas famílias não podem arcar com mensalidades de escolas privadas, principalmente moradores de Paraisópolis e Vila Andrade.

A Escola da Comunidade, criada em 1966 pela Fundação Visconde de Porto Seguro, oferece educação básica (educação infantil ao ensino médio), educação para jovens e adultos, cursos profissionalizantes e cursos extras, como artesanato. As aulas são ministradas nas dependências da Unidade Morumbi e, desde 2011, também em uma sede no bairro da Vila Andrade. O critério de seleção dos alunos é geográfico e socioeconômico: são atendidos crianças, jovens e adultos da região, com renda mensal per capita de até um salário mínimo e meio.

Mantida até hoje pelo Colégio Visconde de Porto, o qual procura catalisar importantes iniciativas filantrópicas, a Escola da Comunidade passou a ser referência de qualidade e se transformou em um elo entre a sociedade. “O objetivo da Escola da Comunidade é oferecer ensino de qualidade a alunos de baixa renda, promovendo, assim, uma mudança de vida, com novas perspectivas de futuro. Além de desenvolver a convivência cidadã, o respeito mútuo, a tolerância às diferenças e a reflexão sobre valores. São vivências que ampliam a visão de mundo e o repertório dos alunos e os estimulam a contribuir para um mundo melhor”, afirma Rachel Braun, vice-diretora da Escola da Comunidade do Morumbi.

O melhor amigo do corretor

iconeSeg inova ao lançar o aplicativo iSeg para suporte ao corretor de seguros

Por Aurora Ayres

O sonho de todo corretor de seguros é aumentar suas vendas. Em um cenário altamente competitivo e veloz, o maior desafio a ser alcançado é obter a correta informação e o pleno conhecimento de tudo o que envolve o produto a ser vendido. Parece fácil, em plena Era da Informação, em que sites de busca estão a um clique de revelar o que quer que se procure. Mas, para estar fortemente preparado para desvendar as minúcias de todo um universo ao seu potencial cliente, o corretor precisa de muito mais.

A fim de contribuir para a atividade diária do corretor de seguros, a iconeSeg – empresa de tecnologia formada por especialistas em seguros, com foco na criação e comercialização de aplicativos – inova ao lançar, de forma pioneira, uma ferramenta de trabalho especialmente voltada ao mercado: o iSeg. Trata-se de um aplicativo gratuito que, além de atender aos corretores, atende também às seguradoras, às prestadoras de serviços e às corretoras, pois promove a universalização da infor-

mação do setor. Está disponível nas versões IOS e Android para tablets e Windows para notebooks e desktops.

Através do iSeg os corretores podem acessar, de forma rápida, prática e fácil, informações atualizadas sobre os principais produtos, serviços, campanhas, circulares e informativos em geral, disponíveis no mercado de seguros. “Com o iSeg o corretor faz a venda mostrando ao seu cliente uma apresentação profissional, estruturada, atualizada e personalizada com a sua logomarca, apresentação esta que é elaborada destacando os principais atributos e diferenças do produto, permitindo que o corretor passe a vender valor e não preço, nos segmentos em que já opera. Além disto, acreditamos que com este suporte técnico-comercial, o corretor

passará a oferecer aos seus clientes, com alta taxa de sucesso de fechamento, produtos e serviços com os quais ele hoje não trabalha”, ressalta Marcus Vinicius Martins, sócio-diretor da iconeSeg e idealizador do produto.

O executivo conta que a ferramenta foi criada a partir da observação das dificuldades as quais vivenciou durante sua trajetória de mais de 20 anos no setor. Entre elas estão o fato de a informação completa não chegar ao cliente final e o de que o corretor tem grande resistência a realizar vendas-cruzadas por não conhecer perfeitamente as especificidades de um





determinado produto. “O aplicativo soma, ao talento do corretor, o suporte inteligente do qual precisa para atingir metas. Ele terá em suas mãos tudo o que necessita para vender valor e não preço”.

Não foi por acaso que Martins reconheceu as dificuldades que rondam o dia-a-dia de um corretor. Seu currículo conta com passagens como CEO da Zurich Brasil Seguros Gerais, vice-presidente comercial e de Auto da Sul América Seguros, head de Seguros do Grupo Safra, diretor de Auto da Generali Seguros e diretor de Varejo da Corretora MDS.

O iSeg é o primeiro produto projetado pela empresa, que possui apenas alguns meses de existência. “O iSeg é uma ferramenta que veio para de fato ajudar o corretor a aumentar os seus ganhos mensais, seja através de uma venda mais completa dos ramos que ele já conhece e opera ou pelas oportunidades que se abrirão quando o corretor passar a vender produtos e serviços com os quais ele hoje não trabalha, por não se sentir preparado o suficiente para oferecê-los aos seus clientes. Convido os corretores de seguros a entrarem no nosso site www.iconeseg.com.br para baixarem o aplicativo e começarem, o quanto antes, a usufruir de todos os benefícios que terão com a utilização desta ferramenta”, diz Marcus Vinicius.

Segundo o executivo, já aderiram ao aplicativo as seguradoras Berkley, Chubb e Yasuda Marítima, assim como também as prestadoras de serviços AutoGlass, Ituran, Teleport e WeCare. “Tenho plena convicção de que essas empresas que acabam de aderir ao iSeg vão experimentar, em um curto espaço de tempo, um expressivo aumento do interesse dos corretores em comercializar os seus produtos e serviços, principalmente daqueles que hoje não operam com elas e que vão passar a conhecê-las melhor. Além dessas citadas, estamos em fase final de negociação com diversas outras seguradoras e prestadoras de serviços que, dentro em breve, estarão também no iSeg, levando aos corretores de seguros oportunidades reais de aumentarem os seus ganhos no final do mês”, destaca.

A meta, segundo o diretor da iconeseg, é atingir os corretores de todo o País ainda no primeiro semestre deste ano. “O iSeg é o nosso primeiro produto e, ainda em 2015 vamos lançar outros, sempre visando o aumento de produtividade do mercado e com foco no corretor de seguros. Somos especialistas em seguros que,



Marcus Vinicius Martins: “O corretor criará uma dependência saudável com o iSeg”

através da TI, buscamos implementar soluções para problemas atuais e relevantes que estão prejudicando o mercado, ainda embrionário quanto ao uso de aplicativos nas diversas transações”, projeta.

Com o iSeg o corretor de seguros tem tudo em um único lugar:

- Características dos principais produtos das melhores Seguradoras e Prestadoras de Serviços
- Suporte técnico-comercial para comercializar produtos e serviços com os quais não opera atualmente
- Notícias do Sincor de seu Estado
- Acesso às revistas especializadas em seguros

O PRODUTOR É QUEM VAI PAGAR A CONTA?



Entraves para a concessão da parcela pendente do PSR – bancada pelo Tesouro Nacional – terão que ser resolvidos, o que irá demandar um diálogo entre todos os envolvidos do setor Rural



Por Aurora Ayres

É indiscutível a importância do Seguro Rural para o desenvolvimento da agricultura brasileira, setor que é acometido por diferentes elementos de risco: climáticos, biológicos ou de variações de preços – produtos, insumos, taxas de câmbio. Este ano, o produtor rural corre mais um risco: o de ter que pagar a conta da parcela que cabe ao governo federal, que anunciou, em maio do ano passado, R\$ 700 milhões para subvenções do seguro rural. Desse montante, somente R\$ 400 milhões foram empenhados às seguradoras. Após muitos embates e discussões, foi editado ao final do ano, a PL 32/2014, que liberava os R\$ 300 milhões restantes. O dinheiro é parte da subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PRS) para cobrir entre 40% e 60% do valor total da apólice.

Em janeiro último, a presidente Dilma Rousseff autorizou a liberação do valor retido, um aditivo à Lei Orçamentária Anual de 2015, que ainda deverá ser aprovado pelo Congresso. A ministra da Agricultura, Kátia Abreu disse à imprensa que espera que o recurso seja pago “em breve”. Até o fechamento desta edição, a **Revista Seguro Total** não obteve o retorno da assessoria do Ministério para quaisquer esclarecimentos sobre quando isso vai acontecer.

De acordo com Fernando Aluizio Penteado, secretário executivo do Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (FEAP) da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo – cuja atuação limita-se ao Projeto Estadual de Subvenção do Prêmio de Seguro Rural do Governo de São Paulo –, não é mais possível a sua utilização, pois a atual legislação não permite seu uso de forma diferente. Para a eventual viabilização dos R\$ 300 milhões será necessário que o governo federal modifique as normas e os regulamentos vigentes.



Foto: Divulgação SAA
Fernando Penteado: governo federal deverá modificar normas para viabilização dos R\$ 300 milhões

Na análise de Fabio Pinho, CEO da Essor Seguros S.A., para produtores rurais e mercado segurador, o não empenho dos seguros por parte do governo federal que cobriram as safras de 2014 é mais um problema que se arrasta, enfraquece e desanima a atividade agrícola no Brasil, trazendo impactos para o desenvolvimento econômico do País. “As anuências legais, políticas e regulamentares do nosso país resultam na incerteza do cumprimento dos compromissos assumidos pelo governo e prejudica o Programa de Seguro Rural (PSR), que depende de firmeza de propósitos para progredir e evitar prejuízos”, analisa.

Pinho ressalta que sem essa complementação, as companhias de seguros cobrarão esta parcela dos produtores e, possivelmente, ocasionará a incerteza de garantir as indenizações devidas aos agricultores em função de perdas obtidas por sinistros em suas lavouras. “Para nós, que operamos o seguro, o baque é enorme tanto sob o ponto de vista financeiro como também, e em especial, do ponto de vista da credibilidade. As seguradoras firmam com os segurados contratos de boa fé, porque o produto é intangível.

Vendemos algo no presente para que no futuro – ocorrendo algum sinistro/dano – tenhamos o compromisso de ressarcir o segurado de seus prejuízos. No caso do seguro rural, o governo federal paga, em média, 50% dos contratos. E caso esta subvenção não se realize, a conta será paga pelo produtor”, lamenta.

Na visão de Gustavo Diniz Junqueira, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), do modo como foi estruturado, o seguro rural é apenas um apêndice da política agrícola, e não uma âncora, o que, de fato, deveria ser. “O modelo do seguro rural em vigor, calcado na subvenção estatal, foi implantado sem que reformas necessárias à modernização do sistema de crédito rural fossem feitas. O sistema de crédito rural existente ainda é do tempo em que o Brasil era importador de produtos agrícolas, e não exportador. Desta forma, ao invés de mitigar riscos, o formato do seguro rural vigente, na verdade, se configurou em mais um risco para o produtor rural, já que se o governo deixa de cumprir a obrigação que assumiu, o produtor, na qualidade de fiador, tem que pagar”, lastima Junqueira.



Fabio Pinho: “Para nós, que operamos o seguro, o baque é enorme”

IMPACTOS NO SETOR

A crise hídrica que se instalou em São Paulo, deve impactar o setor agrícola, podendo causar prejuízos na produção de diversos produtos. Segundo a Agência Nacional de Águas (ANA), mais da metade dos municípios brasileiros podem ficar sem água em 2015. Consequentemente, no seguro rural também poderá haver impactos, como o aumento dos custos de contratação das apólices ou até, em casos extremos, a suspensão da comercialização do seguro para determinadas atividades e/ou regiões.

“Muito se fala que a agricultura é o maior consumidor de água, mas faltam estatísticas confiáveis e dados relativos ao uso em toda a cadeia produtiva. O gasto hídrico excessivo numa indústria beneficiadora não pode ser imputado à atividade no campo”, argumenta Gustavo Diniz Junqueira, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB).

O executivo ressalta que o consumo agrícola de água no Brasil está de acordo com a média mundial, em torno de 70%. A irrigação – apontada como a maior responsável pelo uso da água na agricultura – ocupa apenas cerca de 8% da área plantada. “Há terreno para melhorar o uso da água na agricultura, e de modo geral, o produtor vem fazendo sua parte, produzindo cada vez mais com menos e adotando boas práticas, como o plantio direto, que retém água no solo”, reforça.

Outra ação amiga da água no campo é a conservação de nascentes pelos agricultores que atuam como verdadeiros produtores de água. Exemplo clássico é o programa Conservador das Águas, de Extrema (MG). “Existem outros esforços pontuais, mas faltam políticas públicas em nível nacional, que massifiquem a prática”, comenta Junqueira.



Gustavo Diniz Junqueira: "Faltam políticas públicas em nível nacional"

SEGURO RURAL NO BRASIL AINDA É INCIPIENTE

A grande parte das propriedades não possui atendimento e há um amplo universo a ser explorado e consolidado na agropecuária brasileira no que tange à proteção dos riscos. Visando garantir maior estabilidade da renda agropecuária e promover o acesso do produtor ao seguro rural, é que foi criado o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) pela Lei n.º 10.823, de 19/12/2003.

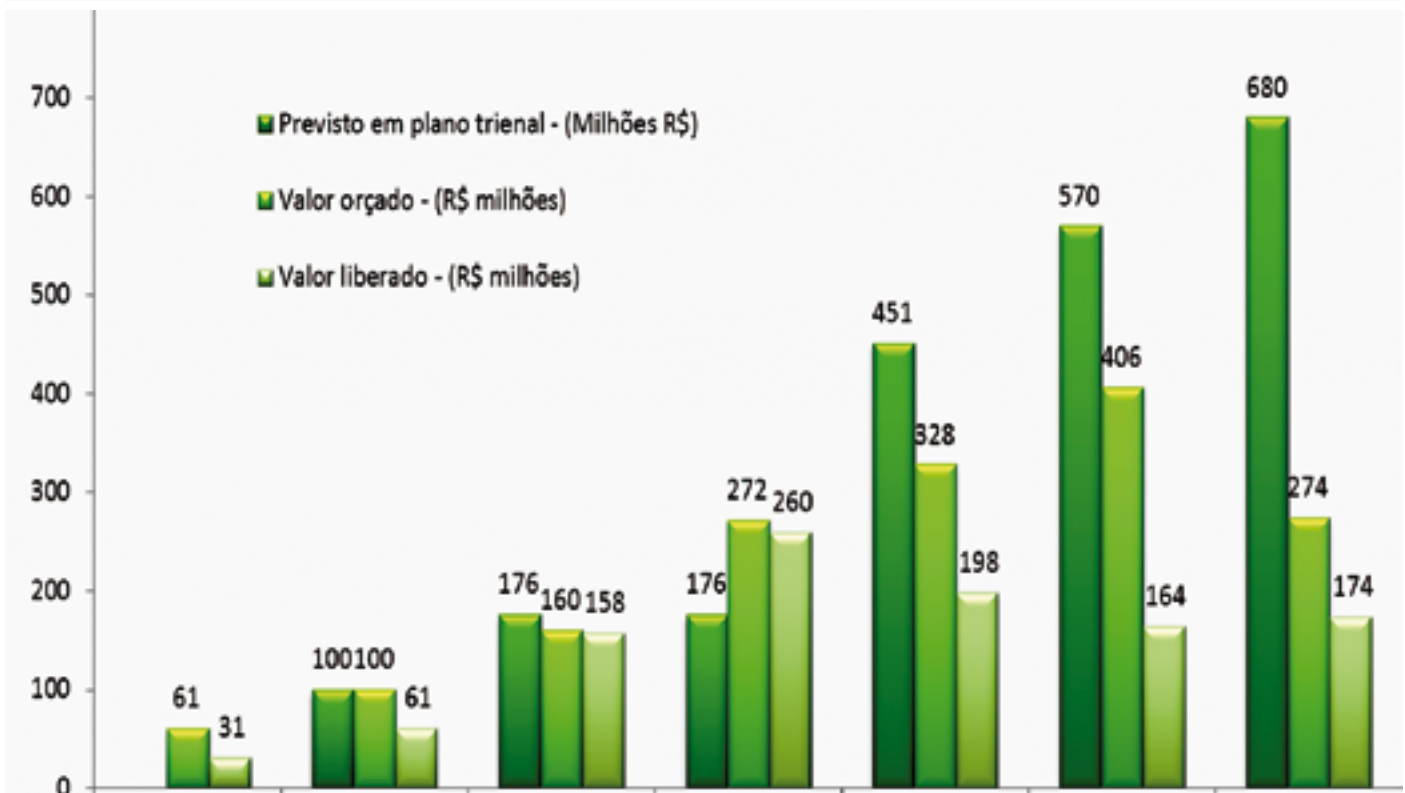
Desenvolvido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), o PSR garante o paga-

mento, pelo governo federal, de uma subvenção ao produtor rural, através de repasse direto à seguradora.

Apesar de quase dez anos de programa, a parcela de área agrícola atual protegida por seguro rural e contemplada com a subvenção do prêmio não chega a 5%, ou seja, a programação dos recursos ainda precisa ser aprimorada. De acordo com os planos trienais do governo, a previsão de recursos destinados à subvenção difere consideravelmente do valor orçado e, mais ainda, do liberado. Esta diferença vem aumentando a distância nos anos recentes, como pode ser visto na figura abaixo.

Alicerçado num sistema semelhante ao modelo americano, em que

Valor Previsto, Orçado e Liberado para subvenção ao prêmio do Seguro Rural (em milhões de Reais)



Fonte: MAPA Elaboração: MB Agro



Foto: Arquivo ANPR

Agricultura familiar é de grande importância para o Brasil

a assunção de risco fica para a iniciativa privada (seguradoras e resseguradoras) e para o poder público fica o fomento do seguro rural – que apoia o produtor na contratação do seguro, por meio da subvenção do prêmio –, a grande vantagem desse programa é que o custo da apólice de seguro fica menos onerosa para o produtor rural, estimulando a contratação desta ferramenta de mitigação de risco, já que, devido às suas particularidades, é um produto bastante caro se comparado com as outras modalidades de seguro do mercado.

Para Gustavo Diniz Junqueira, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), a subvenção estatal tem que servir para dar o pontapé inicial de um maciço programa de seguro rural, mas não pode ser perene. “Logo, o Brasil precisa desenhar um novo formato de seguro rural, que estipule a subvenção no estágio inicial,

mas que já estabeleça um prazo para o seu fim, com foco na emancipação deste mercado”, argumenta.

No crédito rural, e no seguro a participação do mercado tem que ser cada vez maior. “Menos Estado significa mais eficiência. O ideal é que estes segmentos sejam executados somente pelo setor privado, e monitorados pelo Ministério da Fazenda e pelo Banco Central. Além disso, este novo modelo precisa contemplar produtos [coberturas] mais personalizadas, de acordo com as necessidades do produtor”, define Junqueira.

Ao se analisar o suporte dado à agricultura como um todo sem considerar somente o seguro, é sabido que há uma grande discrepância entre o apoio dado pelos países desenvolvidos aos seus produtores em relação ao apoio dado pelos países em desenvolvimento quando considera-

da a proporção da renda bruta gerada pela agricultura.

Os dados levantados pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) mostram esse fato. Segundo a organização, os países emergentes possuem amplo diferencial de subsídios em relação aos países da OCDE. O Brasil fica muito próximo da média dos países emergentes e muito distante dos da OCDE.

O suporte para a agricultura brasileira é bastante modesto, especialmente ao considerar que se trata da quarta maior agricultura do mundo e se depara com uma das mais altas taxas de juros mundial. A ausência de uma política de proteção ampla acarreta perdas econômicas e sociais expressivas para a sociedade como um todo. E enquanto isso, o agricultor vai pagando a conta.

História do Seguro Rural no Brasil:

O Seguro Rural teve seu início no Brasil no final da década de 1930, quando, no estado de São Paulo, foi instituído o seguro obrigatório contra granizo para as lavouras de algodão, por meio do Decreto nº 10.554. Com base nos resultados satisfatórios obtidos, ainda no Estado de São Paulo foram criadas, pela Secretaria de Agricultura, a Carteira de Seguro Agrícola contra Granizo para a Viticultura (Lei nº 11) e a Carteira de Seguro Agrícola contra Geada para Horticultura (Lei nº 8.375).

Em 1954, por meio da Lei Federal nº 2.168, foi instituído o seguro agrário, com a criação da Companhia Nacional de Seguro Agrícola (CNSA) e do Fundo de Estabilidade do Seguro Agrário. Apesar das ações realizadas a fim de desenvolver as

operações de seguros agropecuários, a medida não obteve os resultados esperados, tendo suas atividades encerradas em 1966.

Para difundir o seguro agrário no Brasil, em 1964 foi estabelecida a obrigatoriedade do mesmo nas operações de financiamentos à agricultura e à pecuária realizadas pelos bancos ou estabelecimentos controlados acionariamente pela União.

No Decreto nº 73, de 1966, que dispôs sobre o Sistema Nacional de Seguros Privados (SNSP) e regulamentou as operações de seguros e resseguros, foi criado o Fundo de Estabilidade do Seguro Rural, a ser administrado pelo Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), estendendo a obrigatoriedade da contratação do seguro rural às operações de financiamento à agricultura e pecuária, para todas as instituições financeiras

do Sistema Nacional de Crédito Rural e isentando as operações de seguro rural de quaisquer impostos ou tributos federais.

Na década de 1970, por meio da Resolução nº 5 do Conselho Nacional de Seguros Privados, foram instituídas as modalidades de seguro agrícola. A resolução definiu o seguro agrícola como sendo a modalidade que cobre as explorações agrícolas contra perdas decorrentes de fenômenos meteorológicos, doenças e pragas.

No final de 1973, foi aprovada a Lei nº 5.969, que constituiu o PRO-AGRO, cujo principal objetivo era “[...] exonerar o produtor rural, na forma que for estabelecida pelo Conselho Monetário Nacional, de obrigações financeiras relativas a operações de crédito, cuja liquidação seja dificultada pela ocorrência



Foto: Claudio Fachel / (Arquivo) Palácio Piratini

de fenômenos naturais, pragas e doenças que atinjam bens, rebanhos e plantações (BRASIL,1973).”

No ano de 1979, o Congresso Nacional aprovou o III Plano Nacional de Desenvolvimento, que colocou o seguro agrícola como projeto prioritário na política de seguros e de previdência privada. Em 1988, a Constituição Federal em seu artigo 187,colocou o seguro agrícola como instrumento de planejamento e execução da Política Agrícola, o constituindo como elemento fundamental da política agrícola do País.

No ano de 1992 foi formada uma coalisão entre o setor empresarial e o Estado em favor da desregulação no setor de seguros. Nesse ano foi divulgada a Carta de Brasília pela Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (FENASEG), e ainda no mesmo ano, o Plano Diretor do Sistema de Seguro, Capitalização e Previdência Complementar, pelo Governo Federal.

A Lei Federal nº 8.929, de 1994, instituiu a Cédula de Produto Rural (CPR), que é um título líquido, certo e exigível, contendo promessa de entrega de produtos rurais, pela

quantidade e qualidade nelas descritos, ou apartado, com ou sem garantia cedularmente constituída. No ano de 2002, pela Resolução nº 95, o Conselho Nacional de Seguros Privados torna a CPR uma modalidade de seguro rural.

Em 2003, a Lei nº 10.823 autorizou a concessão de subvenção econômica em percentual ou valor do prêmio do seguro rural para o proponente que estivesse adimplente com a união e o seguro contratado junto às sociedades seguradoras autorizadas pela Susep. Essa lei foi regulamentada pelo Decreto Federal nº 5.121, de 2004, que institui o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural, cujas diretrizes são de promover a universalização do acesso ao seguro rural, assegurar o papel do seguro rural como instrumento para a estabilidade da renda agropecuária, induzir o uso de tecnologias adequadas e modernizar a gestão do empreendimento agropecuário.

Foi somente em 2007, através da Lei Complementar nº 126, que se iniciou um processo de transformação no mercado segurador brasileiro, com fim do monopólio das ope-

rações de resseguro no Brasil, até então realizado pelo IRB.

Em um cenário mais recente, o governo aprovou a Lei Federal nº 10.823/03, que concedeu subvenção em parte do prêmio pago pelo produtor, e também criou o Comitê Gestor Interministerial do Seguro Rural, ligado ao MAPA,

A regulamentação da lei ocorreu mais tarde por meio do Decreto nº 5.121/04, e dela podemos destacar três medidas:

a) A subvenção econômica do prêmio do seguro rural, o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSP);

b) Criação do Comitê Gestor Interministerial do Seguro Rural (CGI), das Comissões Consultivas (CC) e uma Secretaria Executiva (SE);

c) Estabelecimento do Plano Trienal do Seguro Rural (PTSR).

Em 2006, o governo federal aprovou o Decreto nº 5.782 que ampliou o número de culturas cobertas, o percentual de subvenção e o limite por produtor.

Fonte: Grupo Geser - Gestão em Seguros e Riscos da Esalq/Usp

PSR – COMO CONTRATAR

A subvenção econômica concedida pelo Ministério da Agricultura pode ser pleiteada por qualquer pessoa física ou jurídica que cultive ou produza espécies contempladas pelo Programa e permite ainda, a complementação dos valores por subvenções concedidas por estados e municípios.

Para contratar o seguro rural, o produtor deve procurar uma seguradora habilitada pelo Ministério da Agricultura no Programa de Subvenção. A liberação de recursos não permite que o produtor já tenha cobertura do Proagro ou do Proagro Mais para a mesma lavoura e na mesma área.

Os Programas Estaduais de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina se assemelham na forma da participação do estado no percentual do prêmio e complementação ao Programa do governo federal, apesar de cada Programa estar em estágios diferentes de desenvolvimento, contemplando diferentes atividades e com orçamentos diferentes.

Em geral, a política adotada estabelece que a subvenção federal pode ser acumulada com a estadual. Dessa forma, da taxa bruta de prêmio do seguro agrícola, o governo federal paga em média a metade do valor da contratação para o produtor rural e a parte residual, os outros 50%, é dividida entre o produtor e o Governo do Estado. Dessa forma cabe 50% ao governo federal, 25% ao produtor e 25% ao governo estadual.

Novo Código de Processo Civil e as Demandas Securitárias

O novo Código de Processo Civil foi definitivamente votado pelo plenário do Senado em 17.12.2014, após cinco anos de debates no Congresso Nacional e intensa discussão por parte da sociedade civil. O texto legal aguarda a sanção presidencial e passará a vigorar após um ano a contar de sua publicação.

A nova lei processual foi pensada e desenhada no intuito de reduzir o tempo que medeia a propositura da ação e a decisão final prolatada no respectivo processo e de dar maior efetividade ao direito do jurisdicionado que bate às portas do Estado-juiz em busca de sua integral satisfação, sem perder de vista a necessária segurança que se espera da função jurisdicional.

Ao contrário do que se possa apressadamente pensar, tal lei não afetará apenas aqueles que militam diretamente nos tribunais. Além de dar ao cidadão mecanismos mais eficientes e céleres para satisfação dos seus direitos, as normas nela previstas influenciarão decisivamente a forma como as empresas passarão a estruturar os seus negócios e a resolver os conflitos que inevitavelmente enfrentam no exercício das suas atividades.

Vale ressaltar o estímulo dado pela nova lei processual à solução amigável dos conflitos por meio da mediação e conciliação. O legislador previu a obrigatoriedade da audiência de conciliação como etapa necessária e anterior à apresentação da defesa. Por outro lado, institucionalizou a mediação, ou seja, o método de autocomposição por meio do qual um terceiro desinteressado



Por Cássio Gama Amaral, sócio de Seguros, Resseguros e Previdência do escritório Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga

tentar auxiliar as partes envolvidas em uma controvérsia a obter uma solução amigável.

A mediação é um mecanismo pouco usado no Brasil para resolução de controvérsias envolvendo matéria de seguros e resseguros. Diante dos desestímulos da nova lei à litigiosidade, tem-se que tal método alternativo poderá ser utilizado com sucesso, de forma institucionalizada ou não, em diversas demandas securitárias, em especial, nos conflitos envolvendo grandes riscos, em que as partes, ordinariamente, não possuem incentivos para litigar, diante dos custos envolvidos – bem como da perenidade das relações travadas entre as seguradoras e os segurados corporativos.

Importa destacar, ainda, o desestímulo da lei à procrastinação, ao dispor que cada recurso interposto pode gerar nova condenação ou agravamento dos honorários su-

cumbenciais, e ao autorizar a imposição de multas ou outras sanções processuais à parte cujo recurso não seja conhecido, ou seja, desprovido por unanimidade.

A maior celeridade do processo e o custo representado pela sua manutenção poderão conduzir à redução da litigiosidade nas relações securitárias, ao desestimular, de um lado, certas aventuras judiciais dos segurados e a resistência das seguradoras em garantir-lhes certos direitos, e, por outro lado, ao fomentar a celebração de acordos extrajudiciais e judiciais.

Finalmente, como necessário contraponto à celeridade que se quis imprimir aos processos judiciais, tem-se clara preocupação da nova norma com a previsibilidade das decisões, na medida em que determina que os tribunais devem uniformizar a sua jurisprudência e mantê-la estável, bem como institui o incidente de resolução de demandas repetidas, dentre outras medidas com o mesmo objetivo.

Infelizmente, convivemos com decisões judiciais envolvendo demandas securitárias que são contrárias à lei ou que, mesmo envolvendo matéria análoga, são completamente díspares entre si, nas mais diversas instâncias da justiça. Espera-se que se construa, com o advento do novo Código de Processo Civil, jurisprudência securitária sólida e seja aplicada de maneira justa e uniforme, evitando-se decisões conflitantes.

Em suma, o Novo Código de Processo Civil traz ânimo ao mercado de seguros ao estimular a autocomposição, bem como a resolução célere e certa dos conflitos nele gerados.



Regulação de solvência na América Latina: evolução a diferentes velocidades

Por Martin Weymann

A mais recente publicação da Swiss Re “Insurance solvency regulation in Latin America: modernizing at varying speeds” analisa os movimentos que têm sido realizados na América Latina em direção a uma reforma na regulação do setor de Seguros com base nas “Diretrizes de Solvência II”, as quais foram desenvolvidas pela União Europeia após a crise econômica de 2008 e são consideradas as mais avançadas da atualidade.

O quadro regulamentário de “Solvência II” estabelece três pilares para a supervisão dos sistemas econômicos de solvência baseados no risco, que são: I) exigências de capital; II) governança corporativa e gestão dos riscos e III) transparência e divulgação de informação.

Acompanhando a tendência global, a América Latina tem, atualmente, três países em estágio avançado de implementação de mudanças regulatórias: Brasil, Chile e México. Espera-se que esses países adotem quadros regulamentários semelhantes ao de “Solvência II” nos próximos três anos.

A Colômbia, a Costa Rica e o Peru estão em processo de lançar as bases para uma reforma regulatória mais abrangente e, ao mesmo tempo, implementar gradualmente certas disposições do regime econômico de “Capital Baseado no Risco”, também conhecido como RBC (Risk-Based Capital), que não é tão completo quanto os regimes baseados nas diretrizes de “Solvência II”, mas já traz avanços importantes. Embora nenhum desses países se comprometeu a estabelecer um prazo específico

para implementar um regime econômico de solvência baseado no risco, seus reguladores fizeram da modernização regulatória uma prioridade.

Em contraste, os demais países da região deram muito poucos passos nesse sentido e não assumiram ainda nenhum compromisso formal para implementar as diretrizes de “Solvência II”. Eles seguem operando sob regimes de “Margem de Solvência”, semelhantes ao quadro regulamentário Europeu de “Solvência I”, que são ainda anteriores ao RBC.

PRINCIPAIS DESENVOLVIMENTOS NOS REGIMES DE SOLVÊNCIA EM 2015

O estudo destaca três grandes desenvolvimentos a materializar-se em 2015 que, provavelmente, irão modi-



ficar o cenário regulatório de seguros na América Latina.

Em primeiro lugar, o México estabeleceu uma nova Lei de Instituições de Seguros e Fianças (LISF em espanhol) que entrará em vigor a partir do dia 4 de abril de 2015. Esta lei, que terá certa transitoriedade até a sua implementação plena em 2016, baseia-se nos três pilares do modelo de “Solvência II”.

Em segundo lugar, o Brasil introduziu novas exigências de capital baseadas no risco de mercado, que vêm a complementar as cargas de capital já existentes para os riscos de subscrição, crédito e operacional. Também se está trabalhando em propostas para a implementação de uma Auto Avaliação de Riscos e de Solvência Institucional (ARSI), que tem por objetivo reforçar a sensibilidade

ao risco das seguradoras nos seus processos de gestão de riscos e práticas de governança corporativa. Essas iniciativas juntas permitirão que o Brasil tenha um quadro regulatório agrupado nos três pilares do modelo de Solvência II.

Finalmente, em 2015, espera-se que se tenha no Chile a aprovação de uma reforma na legislação de seguros que preveja um sistema econômico de RBC que, uma vez implementado, completará o processo de modernização e transição para um regime de solvência baseado no risco.

CONSEQUÊNCIAS POTENCIAIS PARA O SETOR DE SEGUROS

O impacto das reformas relativas à solvência pode variar de país para país, uma vez que dependem do desenho final e estruturação dos seus modelos. Porém, em geral, se espera que o aumento nas exigências operacionais diminua as margens de lucro das empresas numa época em que a indústria de seguros já está fortemente pressionada pela condição de um mercado “soft”. As empresas menores e menos diversificadas vão encontrar-se em desvantagem, com a possibilidade de consolidações nos diferentes mercados. Outra consequência provável é uma mudança no portfólio de produtos oferecidos, já que as seguradoras têm um forte incentivo para se concentrar em produtos e linhas de negócios que exigem menor capital.

OLHANDO PARA O FUTURO

O estudo identifica quatro principais implicações para a implementação de regimes de solvência baseados no risco na América Latina. Em primeiro lugar, a inclusão de exigências de RBC provavelmente vai levar a um

aumento na exigência do capital total. Em segundo lugar, as seguradoras buscarão modificar o seu portfólio de produtos e negócios para aperfeiçoar a utilização do seu capital.

Em terceiro lugar, as mudanças vão atingir as seguradoras de forma diferente; empresas menores e menos diversificadas, tanto geograficamente como por linha de negócio, podem não se beneficiar dos efeitos da diversificação e da economia de escala. Como quarto e último ponto, os esforços para alcançar uma economia de capital, provavelmente gerarão um aumento na demanda de resseguro, já que este tem provado ser uma ferramenta eficaz na gestão de capital para ajudar a atenuar o impacto das exigências de capital de risco adicional.



Martin Weymann é gestor de Riscos Sênior e responsável por assuntos regulatórios na Swiss Re para a região da América Latina, Cone Sul.

A publicação “Insurance solvency regulation in Latin America: modernizing at varying speeds” está disponível para download no site da Swiss Re na versão em inglês: www.swissre.com/library.

As perspectivas do seguro para o transporte de carga no Brasil

Gilberto Reina, superintendente regional da AD Corretora de Seguros, fala sobre como a contratação dessa modalidade de seguro deve crescer em 2015

O seguro de transporte oferece toda segurança para o transporte de cargas no Brasil ou no exterior, pois assegura o cumprimento da entrega do produto durante todo o percurso (rodoviário, aquaviário, aéreo e ferroviário), desde a origem até o destino final, garantindo tranquilidade e proteção não somente ao comprador, mas também para vendedores e transportadores.

Gilberto Reina, superintendente regional da AD Corretora de Seguros, fala sobre as perspectivas do seguro para transportes no Brasil. Reina aponta que, em relação ao seguro de transporte, o principal é o atendimento das necessidades específicas de cada segurado, o que deve ser feito por profissionais especializados para melhor entender essas necessidades e desenvolver apólices com condições e taxas adequadas às características e aos riscos de cada empresa.

CONFIRA A ENTREVISTA:

Qual é o panorama atual do seguro de transporte no Brasil?

Se desconsiderarmos os seguros de pessoas, saúde, previdência e DPVAT, o seguro de transportes no Brasil é o terceiro maior ramo em arrecadação de prêmio. Em 2014, a arrecadação foi superior a R\$ 2,7 bilhões.

E qual é o potencial?

Entendo que o potencial é enorme por dois motivos principais: é um dos poucos seguros obrigatórios por lei (RCTR-C) e o crescimento de centros de distribuição e operadores logísticos.



Quais têm sido as principais oportunidades para as corretoras?

As oportunidades estão no seguro do embarcador e no seguro para os transportadores no mercado nacional. No segmento do seguro de transporte internacional, há muitas oportunidades nas empresas que passaram a importar matéria-prima e exportar seus produtos acabados.

E quais têm sido os desafios nesta carteira?

O principal desafio é alinhar as expectativas entre os embarcadores, transportadores e seguradoras. Os embarcadores buscando as melhores coberturas e preços. Os transportadores adequando seus processos para cumprimento dos Programas de Gerenciamento de Risco e os seguradores trabalhando para equilibrar os resultados advindos dos prêmios pagos e sinistros indenizados.

Como tem se comportado as taxas?

Acompanhando a tendência do mercado como um todo, as taxas têm

registrado queda e em alguns casos, sem análise atuarial definida. Aliás, a queda de taxas foi o fator preponderante para o crescimento modesto da carteira, que apesar de um aumento no volume de negócios, não teve o mesmo desempenho no aumento de prêmio arrecadado.

E o índice de sinistralidade?

Não temos a sinistralidade aberta por ramo. Em 2014, o mercado apresentou uma sinistralidade de 67,8 para a carteira toda de transportes, englobando o Seguro de RCTR-C e o Seguro de Transporte Nacional.

Em termos de gestão de riscos, quais têm sido os aprimoramentos para a mitigação de riscos e o quanto ela tem de fato minimizado as perdas?

A gestão de riscos visa diminuir as perdas, podendo até evitá-las. Um bom programa de gerenciamento pode sim minimizar os sinistros no seguro de transportes. Cada vez mais as empresas especializadas têm aprimorado suas tecnologias na busca da redução das perdas, principalmente as relacionadas a roubo, furto e extravio. Trabalhos de estatísticas dos índices de ocorrências e planejamento de rotas mais seguras, entre outras, também são objeto dessa gestão. Além disso, os rastreamentos e monitoramentos estão cada vez mais sofisticados, com redundância de sinais, tracking de notas fiscais, monitoramento da carga, etc. Números não oficiais informam que, em de 2013, R\$ 1,3 bilhão de mercadorias foram recuperadas por meio de sistemas aplicados na gestão de risco.

SAS Brasil cresce no ranking global da companhia

Pelo 5º ano consecutivo, subsidiária brasileira registra crescimento nas operações

A subsidiária brasileira do SAS, líder de mercado em soluções e serviços de Business Analytics, é considerada pela companhia como um dos mercados com maior potencial de crescimento para os próximos anos. Em 2014, o SAS Brasil registrou aumento de 15% em sua receita, o que possibilitou a escalada da empresa para a sexta colocação no ranking global da companhia (que contempla mais de 100 países) – atrás apenas de EUA, Alemanha, Reino Unido, Itália e Canadá.

De acordo com Márcio Dobal, vice-presidente do SAS para a América Latina, o mercado brasileiro tem tudo para ser uma das regiões mais importantes da companhia no mundo. “Existe uma grande quantidade de projetos em espera no governo que devem ser iniciados ainda esse ano. Além disso, o segmento financeiro ainda terá um impacto forte em nossos resultados. Para 2015, a expectativa de crescimento se mantém em dois dígitos, assim como nos últimos dois anos”, afirma o executivo.

Dentre as áreas do SAS que mais se destacaram está a de Risco, que



Márcio Dobal: mercado brasileiro é relevante para a companhia

apresentou um aumento de 246% nas vendas. Gerenciamento de Dados registrou o maior crescimento percentual do SAS nas Américas, 173%. Já a receita com Customer Intelligence cresceu 71%. Além disso, a vertical de Varejo obteve crescimento de 35%, considerado o melhor desempenho dos últimos cinco anos.

Em 2015, o SAS Brasil estará estrategicamente focado nas seguintes indústrias: Serviços Financeiros,

Telecomunicações, Governo, Energia e Varejo, assim como General Business – nova área que visa suprir demandas de empresas que não necessitam de infraestrutura robusta. “Estamos sempre criando soluções para mostrar que é possível traçar caminhos diferentes para as empresas melhorarem sua gestão. Além disso, investiremos em parcerias estratégicas para os negócios da companhia”.



**A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros**
Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas
Apresentação: Pedro Barbato Filho



BRASILPREV

Leonardo G. Mattedi é o novo diretor financeiro da Brasilprev. Graduado em administração de empresas e mestre em administração pelo IBMEC/RJ, Mattedi era diretor de governança das participações da BB Seguridade. O executivo continuará fazendo parte da diretoria da Fenaprevi, onde ingressou em março de 2014.



SULAMÉRICA

Vera Lubiana assume a gerência comercial na capital amazonense, passando a liderar a equipe da filial da companhia. Formada em Tecnologia de Processamento de Dados e pós-graduada em Gestão Estratégica de Produção e em Gestão Empreendedora, a executiva atua no mercado segurador há 13 anos e possui ampla experiência em gestão de negócios.



KORSA

Jose Varella Junior (à esq.) e Robson Araújo são os novos gerentes comerciais da Korsa Corretora de Seguros, em São Paulo. Ambos são especialistas em seguros de transportes e gerenciamento de risco. Araújo possui 20 anos de experiência na área e Varella Júnior, expert em serviços logísticos, está no mercado há nove anos.



CAPEMISA

Fabio Hideki Iwai é o novo gerente comercial da companhia na sucursal de Manaus (AM). O executivo, que é formado em Gestão de Negócios Securitários e Publicidade e Propaganda, atua há mais de 10 anos no mercado de seguros. Fabio contribuirá para aumentar a participação da Capemisa no mercado local.



SAS

Márcio Dobal é nomeado vice-presidente do SAS para a América Latina. O executivo, que desde 2008 ocupou a posição de presidente da companhia no Brasil e Cone Sul (Argentina, Chile e Peru), acumulará os escritórios na Colômbia, Caribe, América Central e México.



Acesse e
saiba mais.

Cartão de Crédito Porto Seguro. Quanto mais o seu cliente usa no dia a dia, mais desconto ele tem no seguro do seu carro.



CASO | Comunicação

Um cartão de crédito que não economiza nas vantagens.



- **5% de desconto** na contratação e renovação do Porto Seguro Auto;
- Usando o cartão, o desconto aumenta e **o seguro pode até sair de graça**;
- Até 25% de desconto na franquia, sem resgate de pontos¹;
- Serviços nos Centros Automotivos Porto Seguro pagos em até 10 vezes sem juros²;
- 1ª anuidade grátis³ e, com o uso do cartão, ela reduz ou zera automaticamente;
- E, claro, o seu cliente pode resgatar os pontos em milhas aéreas também.

Consulte seu Gerente Comercial | www.cartaoportoseguro.com.br


**PORTO
SEGURO**
CARTÕES

1- O desconto não é somatório ao desconto do Porto Seguro Auto que pode até chegar em 25% utilizando as oficinas referenciadas em caso de sinistro coberto e indenizável, conforme condições da apólice. Para cálculo do desconto, aplica-se o da apólice (Porto Seguro Auto) e sobre o valor final aplica-se o desconto do cartão. Os descontos serão concedidos mediante disponibilidade de pontos no Programa de Relacionamento do cartão, bem como do que tiver sido contratado na apólice (Porto Seguro Auto). 2 - Promoção válida durante o período de divulgação. Parcela mínima de R\$ 10,00. Sujeita à alteração a exclusivo critério da Porto Seguro, mediante aviso prévio. 3- Esta condição se aplica à primeira bandeira, exceto nos cartões Porto Seguro Visa Infinite e MasterCard Black. Condições e regulamento no site: www.cartaoportoseguro.com.br. PortoSeg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.862.600/0001-10. Central de Atendimento: (11) 3366-3466 (Grande São Paulo) | 4004-5300 (demais localidades) | 0800 727 2769 (SAC - cancelamento, reclamações e informações) | 0800 701 5582 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Ouvidoria), de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, exceto feriados. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

A full-page photograph of a family—a father, mother, and two children—jumping joyfully into the ocean. They are captured mid-air, with water splashing around them, conveying a sense of freedom and fun. The background is a bright, sunny sky.

**VIVA O IMPREVISÍVEL
E DEIXE O RESTO
COM A SULAMÉRICA.**

**A vida é imprevisível.
E isso é muito bom.**

Ouvidoria: 0800 725 3324

Nós da SulAmérica sabemos que o mais importante para um Corretor de Seguros é fazer seus clientes aproveitarem o melhor da vida com toda a tranquilidade.

Por isso, estamos sempre ao seu lado com um completo portfólio de produtos e serviços para que você possa oferecer a proteção e o bem-estar que eles tanto procuram.

SEGUROS • SAÚDE • ODONTO • AUTOMÓVEL • VIDA
PREVIDÊNCIA • INVESTIMENTOS • CAPITALIZAÇÃO

The logo for SulAmérica, featuring a stylized orange wave above the company name in a bold, blue, sans-serif font.

SulAmérica

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.