



NEWSLETTER SINDSEG | RS

Edição 1031 | 19 de Janeiro de 2015 | Newsletter Eletrônica do Sindicato das Seguradoras no RS

CLIQUE AQUI E CADASTRE-SE

QUEM FAZ SEGURO preserva.

>> MERCADO REGIONAL/ASSOCIADAS

SulAmérica Auto fortalece estratégia para prestadores

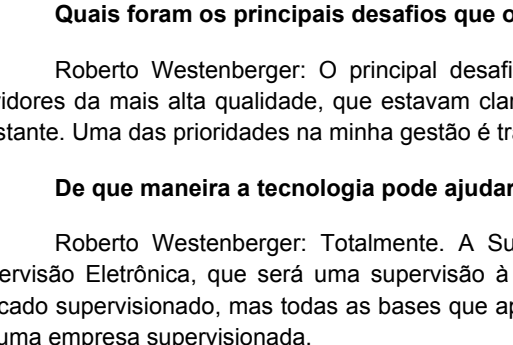
A SulAmérica reestruturou toda a sua área de relacionamento com prestadores de serviço para segurados auto. Visando oferecer ainda mais qualidade aos seus clientes, a seguradora desenvolveu um Programa de Relacionamento com Prestadores (PRP) que contempla a estratégia de gestão, atendimento e reconhecimento destes parceiros que estão na linha de frente do atendimento aos segurados. A companhia criou a Superintendência de Prestadores de Sinistro Auto e Assistência 24 Horas, que se dedica exclusivamente ao relacionamento com esse público, e alocou dez novos representantes regionais para atender aos parceiros em todo o país.

“O programa tem como objetivo fortalecer o relacionamento com uma visão completa da relação do prestador com a companhia”, afirma Renato Roperto, diretor de Sinistro Auto da SulAmérica. “O aprimoramento da parceria com os prestadores que atendem diretamente aos nossos clientes é fundamental para nossa estratégia.”

Fonte: CDI Comunicação

>> MERCADO NACIONAL

Superintendente da Susep fala ao Seguro Gaúcho e revela planos do órgão para 2015



A última quarta-feira (13/01) trouxe uma notícia bastante esperada e muito importante para o mercado de Seguros do Brasil: a confirmação da permanência de Roberto Westenberg no comando da Superintendência de Seguros Privados (Susep). A oficialização veio através de nota do Ministério da Fazenda e agradeceu profissionais e entidades do setor. Westenberg inclusive já se reuniu com o recém empossado ministro da Fazenda, Joaquim Levy, para discutir prioridades para o órgão. Em entrevista exclusiva ao Seguro Gaúcho, o Superintendente da Susep faz um balanço das ações realizadas em 2014 e revela os planos do órgão para 2015. Confira um resumo da entrevista!

Quais foram os principais desafios que o senhor encontrou ao assumir a superintendência da Susep?

Roberto Westenberg: O principal desafio na Susep chama-se RH (Recursos Humanos). Na realidade, a Susep tem um corpo de servidores da mais alta qualidade, que estavam claramente desmotivados, por diversas razões, mas certamente uma das quais era a rotatividade constante. Uma das prioridades na minha gestão é trabalhar por um modelo futuro na Susep que você tenha essa rotatividade sob controle.

De que maneira a tecnologia pode ajudar a Susep a desenvolver um trabalho mais eficiente?

Roberto Westenberg: Totalmente. A Susep vai implementar algo que, na falta de um nome mais apropriado, vamos chamar de Supervisão Eletrônica, que será uma supervisão à distância, porém feita com uso intensivo de bases de dados, não só as bases advindas do mercado supervisionado, mas todas as bases que apresentem dados que possam ser correlacionados ou indicadores de uma situação preocupante em uma empresa supervisionada.

Como fazer o mercado de Seguros ter uma maior participação, ou como ocorre em outros países?

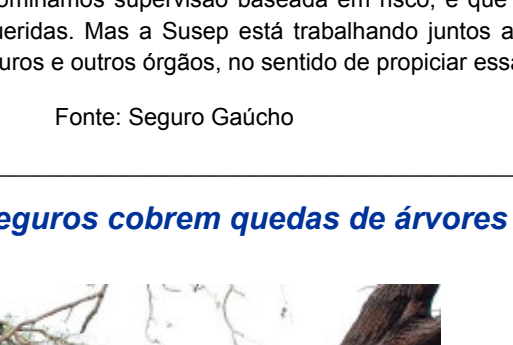
Roberto Westenberg: É uma questão que pode ser muito fácil ou muito difícil de responder. Entretanto, vamos pelo lado mais fácil. Se você comparar a economia do Brasil ao mercado de Seguros, você verá que a sociedade está devendo ao mercado. Tem áreas que necessitam o Seguro e que não estão sendo atendidas. Isso demandando pouco esforço do mercado, porque são produtos já existentes. Talvez seja preciso mexer apenas na forma de distribuí-los, de acessar, de atingir esse consumidor. Talvez precisemos dar um tratamento ao produto, de modo que fique mais adaptável a uma necessidade do consumidor. Então, nós temos um mercado, que eu chamaria de residual, ainda a preencher, o que, de certa forma, facilita a nossa função. Não obstante isso, temos áreas em que estamos trabalhando na Susep, sob a forma do que eu chamo de laboratório de produtos, e nas quais nós temos a intenção de identificar nichos que requeiram produtos de seguros que ainda não estejam sendo oferecidos pelas seguradoras.

Na sua opinião, falta capacitação aos profissionais do mercado de Seguros?

Roberto Westenberg: Até acho que sim, que falta capacitação. Mas isso é uma necessidade de qualquer setor econômico, de qualquer tipo de empresa, de qualquer tipo de instituição. O mercado de Seguros não é diferente e também necessita dessa capacitação, porém uma capacitação que tenha um componente mais específico, na medida em que a Susep está aderindo a uma forma de supervisão de seguradoras, que denominamos supervisão baseada em risco, e que determinadas transformações serão necessárias. Para isso, as capacitações vão ser também requeridas. Mas a Susep está trabalhando juntos aos órgãos encarregados pela formação no mercado de Seguros, como a Escola Nacional de Seguros e outros órgãos, no sentido de propiciar essa formação aos diversos players do mercado, incluindo seguradores e Corretores.

Fonte: Seguro Gaúcho

>>> Seguros cobrem quedas de árvores sobre os carros



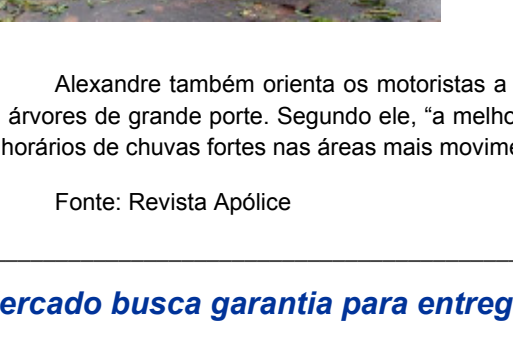
As fortes chuvas do verão resultam em alguns prejuízos, principalmente nas grandes cidades. Somente neste começo de ano, o Grupo BB e Mapfre já registrou a ocorrência de 32 quedas de árvores em automóveis segurados. No mesmo período do ano anterior, o número de casos registrados pela companhia chegou a 27, 15% a menos que 2015.

“Muitas pessoas não sabem, mas o seguro para veículo cobre esse tipo de situação”, declara Jabis Alexandre, diretor geral de Automóvel da empresa. Apesar disso, o especialista alerta para a escolha do tipo de apólice. “Especialmente nos centros urbanos, os veículos ficam estacionados nas ruas e estão mais vulneráveis a esse tipo de situação. Para garantir essa cobertura, o motorista precisa contratar a opção de seguro total”, que é um contrato mais completo e contempla diversos imprevistos”, complementa ele.

Alexandre também orienta os motoristas a observarem os locais de estacionamento nesta época, evitando, quando possível, proximidade com árvores de grande porte. Segundo ele, “a melhor dica, válida para todas as situações e não só em relação à queda de árvores, é evitar trânsito nos horários de chuvas fortes nas áreas mais movimentadas e populosas”.

Fonte: Revista Apólice

>>> Mercado busca garantia para entrega de cargas no país e no exterior



O Seguro Transporte oferece toda segurança para o transporte de cargas no Brasil ou no exterior, ao assegurar 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.

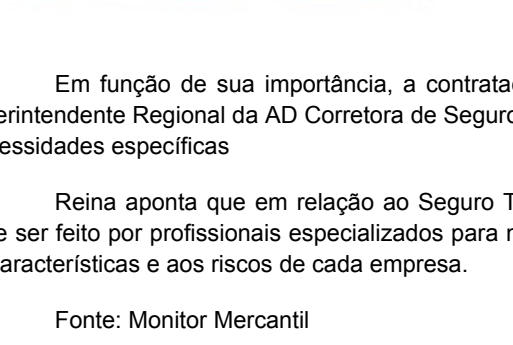
O mercado espera um crescimento na arrecadação de prêmio superior ao de 2014, com estimativas em torno de 6% a 8%. A previsão é de que o Seguro Transporte feche este ano com faturamento de R\$ 2,5 bilhões. Também há expectativa de manutenção dos índices de sinistro, com viés de queda em 10%.

Em função de sua importância, a contratação desse tipo de seguro tem crescido cada vez mais, segundo avaliação de Gilberto Reina, superintendente Regional da AD Corretora de Seguros, ao analisar as perspectivas do produto no Brasil. Necessidades específicas

Reina aponta que em relação ao Seguro 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.

Fonte: Monitor Mercantil

>>> Clientes de seguros abertos a benefícios em troca de dados pessoais



Canais digitais são já um fator decisivo na relação entre clientes e seguradoras, concluiu um estudo da Accenture.

A Accenture divulgou esta semana as conclusões de um estudo que abrangeu um universo de 8 mil clientes de seguros de habitação e automóvel, inquiridos em 14 países – 60% dos quais europeus, de acordo com a empresa. De acordo com este estudo, os clientes das seguradoras mostram-se dispostos para ceder os seus dados pessoais em troca de mais benefícios nos serviços prestados pelas agências: 77% dos inquiridos admitem estar dispostos para este efeito.

Ao todo 63% admitem ser capazes de ceder dados pessoais em troca de um sinistro regularizado de forma mais rápida ou eficiente, com 28% a considerar ainda que os seus dados pessoais podem ser trocados por recomendações personalizadas para uma melhor gestão dos seus riscos.

Em relação aos dados, os clientes dos seguros automóveis mostraram abertura para partilhar dados sobre o estado do seu veículo (53), mas também informações sobre os seus hábitos de condução (52%) ou até mesmo a sua geo-localização (39%). Já no caso dos seguros de habitação estes dados implicariam informações fornecidas por detectores de fumo (78%), mas dados sobre os níveis de monóxido de carbono, umidade ou movimento. 35% admitem ainda que seriam capazes de partilhar imagens registradas por câmaras de segurança.

“As seguradoras podem usar a informação facultada pelos seus clientes para os seus riscos e a reduzir o número de sinistros. Isto não só reduziria a frequência como o custo dos sinistros, como também garantiria a vantagem às seguradoras na sua fidelização”, conclui Miguel Proença, diretor de gestão na área de Seguros da Accenture.

“Contudo, isso também obriga as seguradoras a satisfazer as expectativas dos seus clientes em diferentes campos, incluindo os prazos de pagamento, a transparência e a utilização das novas tecnologias – como smartphones ou redes sociais”. O papel de novas tecnologias como smartphones e redes sociais também pode fazer a diferença no modo como os clientes interagem com as suas seguradoras, concluiu o mesmo estudo, que sublinha que 90% crê que a possibilidade de estar em contacto com a sua seguradora a qualquer momento é essencial para conhecer o estado do seu sinistro.

Fonte: Seguros-SE

>> ENTIDADES DO MERCADO

Escola Nacional de Seguros abre inscrições para Curso para Habilitação de Corretores de Seguros

>> REGRAS E LEIS

Novas regras para compensação de tributos

A Receita Federal do Brasil (RFB) estabeleceu novas normas para restituição, compensação, ressarcimento e reembolso de tributos. A mudança consta da Instrução Normativa nº 1.529/14, publicada em 19 de dezembro.

Pela nova regra, os créditos relativos às contribuições previdenciárias passíveis de restituição ou de reembolso, inclusive os da Contribuição Previdenciária sobre a Receita Bruta (CPRB), podem ser compensados no pagamento de tais contribuições em períodos subsequentes. A compensação, no entanto, deve ser informada na Guia de Recolhimento do FGTS e Informações de Tais Contribuições Sociais (GFIS), na competência de sua efetivação. Desde 1º de janeiro ela já pode ser efetuada por meio do formulário eletrônico Compensação de Débitos de CPRB, disponível no site da RFB.

Já os créditos apurados no âmbito do Reintegra poderão ser utilizados pela pessoa jurídica somente para solicitar seu ressarcimento em espécie ou para efetuar compensação com débitos próprios, vencidos ou vincendos, relativos a tributos administrados pela RFB.

Fonte: Sul Brasil Auditores

Contribuição previdenciária paga pelos MEIs aumenta

A contribuição previdenciária recolhida pelos microempreendedores individuais (MEIs) sofre reajuste este mês. Isso porque ela equivale a 5% do salário mínimo, que foi reajustado para R\$ 788,00 a partir do último dia 1º. Desta forma, o valor pago passa dos atuais R\$ 36,20 para R\$ 39,40.

Como o recolhimento mensal feito pelo MEI ainda inclui R\$ 1,00 de imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) ou R\$ 5,00 de imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), o empreendedor passa a recolher R\$ 40,40 se atuar no comércio ou indústria ou R\$ 44,40 se for prestador de serviços.

O primeiro pagamento com os novos valores, referente ao mês de janeiro, será feito em fevereiro.

Fonte: Sul Brasil Auditores

>> MERCADO INTERNACIONAL

Willis Re: o novo mantra é a diversificação



A capacidade abundante, que está superando a demanda de resseguros, reduziu pressões das renovações de 1º de Janeiro na maior parte dos países e linhas de negócio, bem como fortaleceu as apostas de que haverá mais fusões e aquisições neste ano, de acordo com o último relatório da Willis RE. “Além da redução nos preços, muitos compradores foram capazes de garantir melhores termos e condições em seus programas de renovações de 1º de Janeiro”, ressalta o relatório “1st View Market Reshaping a Reality”. Com isso, a pressão sobre as resseguradoras, especialmente as pequenas, pode levar a um aumento das fusões e aquisições, de acordo com o relatório. Uma prova disso foi a compra da Catlin pelo grupo XL, por US\$ 4,3 bilhões.

Segundo estudo da Willis, muitas resseguradoras reconhecem que não podem mais esperar a salvação através de elevação do prêmio no ar. Além de não pagar de juros”, explica Peter Hearn, presidente da Willis RE. Ele adverte no comunicado que a “única forma sustentável é mudar modelos de negócios, mesclar as carteiras e se esforçar para crescer. O novo mantra é a diversificação.”

Fonte: Sonho Seguro

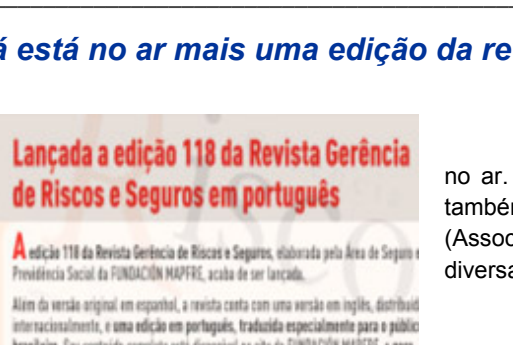
Cuba passa a ser uma opção para a estratégia de internacionalização

O céu é o limite, disse um segurador com estratégia de internacionalização. Bem, se é assim, a notícia sobre a flexibilização das restrições dos EUA contra Cuba aguçou ainda mais o apetite das seguradoras que vendem seguro saúde, viagem e de vida, que vão poder pedir autorização para atuar no país. Também está prevista a liberação de uso de cartões de crédito e de débito de bancos americanos. Ontem também a inflação mudou as regras e agora os bancos podem ter mais do que uma seguradora para ofertar produtos. Enquanto isso, aqui no Brasil, o governo brasileiro tenta evitar que a operação Lava Jato afete o sistema financeiro, o que pode ocasionar crédito mais caro para empresas e pessoas físicas. Temos também notícias sobre racionamento de água e, futuramente e possivelmente, de energia. Com o PIB brasileiro estagnado, a estratégia das brasileiras passa a ser igual as grandes multinacionais: diversificar, tanto em produtos como geograficamente, bem como avaliar fusões e aquisições.

Voltando a Cuba, em abril de 2013, a Capemisa fez pedido para abrir uma sucursal em Cuba depois da Susep ter autorizado. Na época, o convite para atuar em Cuba foi feito pela Apex (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), que identificou na ilha um mercado potencial para empresas brasileiras. Cuba tem 11 milhões de habitantes e só há duas seguradoras estatais, que faturam R\$ 200 milhões por ano. Além de produtos para baixa renda, a Capemisa informou que pretendia oferecer seguros para turistas estrangeiros, danos materiais, patrimoniais e garantias para empresas brasileiras, como a Odebrecht, informou a Folha em 2013. Vamos ver como evoluiu essa estratégia.

Fonte: Sonho Seguro

Já está no ar mais uma edição da revista Gerência de Riscos e Seguros



A edição 118 da revista Gerência de Riscos e Seguros, da Fundação Mapfre, já está no ar. Além de trazer em espanhol, a revista conta com uma versão em inglês e também em português. No caderno Brasil, entrevista com o ex-presidente da ABGR (Associação Brasileira de Gerenciamento de Risco), Jorge Luzzi, e atual presidente de diversas entidades de gerenciamento de risco espalhadas pelo mundo. Boa leitura!

Fonte: Sonho Seguro

>> COLUNA DO LEITOR

Em defesa dos políticos - I

No atacado defendo todos. No varejo me permito restrições a procedimentos de um ou de outro.

A seqüência repetitiva das críticas aos políticos, ao longo do tempo, me tem levado a insistentes exercícios de meditação sobre o comportamento das pessoas, em última análise, as usinas geradoras de tudo. Admito alguns desastres da natureza como não gerados pelo homem. No mais, temos que humildemente assumir nossas responsabilidades.

Desde minha mocidade (décadas 40/50), ouço frequentemente comentários azedados sobre política, como se fosse atividade condenada, verdadeira maldição social. Encontro no fato, um testemunho de alienação do cotidiano, pois cada qual a sua maneira, todos fazemos política diariamente.

Confesso que na ânsia de encontrar explicações para os comportamentos, tenho meditado muito, mergulhando nos porquês das atitudes das pessoas, para analisar e entender a conduta de todo aquele que não é político profissional. Este, o político profissional, faz política de forma mais abrangente e se entende muito mais, merecendo no mínimo, nossa compreensão.

A democracia exige participação; sem esta, o resultado é fraco.

Participação é a palavra chave da democracia.

Infelizmente a herança histórica de tudo esperar dos dirigentes – fomos desde muito cedo submissos comodamente ao fato – tem castrado o político participar.

Na verdade a maioria de nossos problemas é gerada, direta ou indiretamente, por cada um de nós, na esteira de ações e/ou omissões.

Estou dividido de que é boa a maior parte das pessoas, mas elas são escandalosamente omissas. Omito-nos por comodismo, interesse ou por uma mescla de tais sentimentos. Um qualquer do povo, não se dá conta de que sua omissão, está convidando um estado de coisas, com as quais, ele mesmo não está de acordo. A sociedade das pessoas continua se envenenando com a própria saliva.

Esperar que os políticos ou qualquer governo, seja capaz de dar a volta por cima de toda a complexidade de problemas, resultantes direta ou indiretamente, de uma quase infinita gama de atitudes e comportamentos praticados no dia a dia de cada habitante desta terra, significa sonhar e fugir da realidade.

Hospedamos em cada um de nós o germe da transferência de culpa.

Se algo não vai bem, eu jamais tenho qualquer parcela de culpa.

Há de haver o governo, os políticos, o poder econômico, etc., todos menos eu e por extensão nós (como se governo, político e poder econômico possuísem expressão à margem de pessoas). O mal e o bem estão dentro de nós mesmos, que somos os agentes. Já disse alguém com muita propriedade: “Pensando bem, o caminho que nós seguimos é o que nós merecemos”.

Miguel Junqueira Pereira
Presidente de Honra do Sindseg RS
Artigo Publicado no boletim nº 289 - novembro/dezembro de 1985