



© Jakub Jirsák / Fotolia

# Proteção para tudo que tem valor

Resultados do primeiro semestre deste ano atestam a capacidade do setor para enfrentar dificuldades

Em relação ao mesmo período do ano passado, o mercado segurador controlado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) apresentou crescimento de 6,4% em arrecadação nos seis primeiros meses deste ano, somando R\$ 113,9 bilhões, de acordo com dados da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).

O desempenho demonstra a capacidade de superação frente às adversidades e é ainda mais relevante a julgar pelo comportamento de outros segmentos da economia, na mesma comparação: quedas de 9,1% na produção industrial, 21,7% na fabricação de veículos e 22,2% na produção de bens de consumo duráveis, por exemplo.

Dados positivos também confirmam o avanço do setor de seguros na prestação de serviços. Indenizações, benefícios, resgates e sorteios somaram R\$ 61,7 bilhões no primeiro semestre, 14,3% mais do que os R\$ 54,0 bilhões do mesmo período de 2015, ainda segundo a CNseg. Em provisões técnicas, ou seja, recursos

reservados para saldar sinistros, a expansão foi de 18,7%: de R\$ 606,9 bilhões para R\$ 720,5 bilhões entre os dois semestres, com base em dados da Susep.

Nesse contexto, os planos VGBL se posicionaram como o maior impulsor, com variação nominal na arrecadação de prêmios de 13,6%

no acumulado de janeiro a junho. A participação da modalidade no mix do mercado foi de 42,0%.

Já nos ramos Vida/Seguro Individual, o destaque foram os planos individuais, com variação nominal de 26,8% no semestre em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro habitacional, por sua vez, apresentou desempenho ligeiramente acima da inflação até junho, com 10,1% de variação nominal, e o ramo de automóveis registrou recuo nominal de prêmio de 3,2% no período – consequência do fato de 80% dos veículos segurados serem novos, combinado com a queda na venda de carros no semestre. O desempenho dos seguros de automóveis, no entanto, deve se fortalecer com a entrada em vigor da comercialização do seguro popular, cujo foco são os veículos com mais de cinco anos de uso, como mostra matéria desta página. ➔

Ramos em destaque	Arrecadação 1º semestre 2015 (em R\$ bilhões)	Arrecadação 1º semestre 2016 (em R\$ bilhões)	Variação nominal 2016/2015 (em %)	Participação no mix de seguros 1º semestre 2016 (em %)
Crédito e garantia	1,2	1,4	13,1	1,2
Família VGBL	42,1	47,8	13,6	42,0
Seguro individual	2,4	3,0	26,8	2,7
Habitacional	1,5	1,7	10,1	1,5
Rural	1,0	1,6	58,6	1,4

Fonte: CNseg

## Amplo espaço de contribuição ao PIB

O grande potencial do mercado brasileiro é praticamente unanimidade entre as lideranças do setor de seguros instadas a justificar o crescimento contínuo de seus produtos e as perspectivas otimistas de desempenho. O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergílio, lembra que menos de 25% da população tem um seguro-saúde, e não chega a 26% da frota nacional o número de veículos segurados. Além disso, apenas 14% das residências estão protegidas por uma apólice. Por essa razão, o mercado está colocando nas ruas, com o aval do governo, o programa de Educação Financeira, especialmente relacionado à importância dos seguros.

De acordo com a Susep, em 2015 as receitas e provisões técnicas dos produtos de acumulação (incluindo todos os de previdência e o VGBL), seguros (excluindo o VGBL) e capitalização somaram R\$ 219.027.607, o que representou 3,7% de participação no Produto Interno Bruto (PIB). A Fenacor, por

sua vez, baseia-se em dados da CNseg e trabalha com o índice de 6% de participação do mercado segurador no PIB nacional, pois inclui no cálculo os resultados da saúde suplementar.

Sob esse escopo, a participação do setor no PIB teria evoluído no seguinte ritmo: 5% em 2011; 5,4% em 2012; 5,5% em 2013; 5,8% em 2014; e 6,2% em 2015. “Esse mercado figura entre os que mais cresceram na economia brasileira nos últimos anos, inclusive no período em que o cenário de instabilidade já estava instalado. Entre 2011 e 2015, houve um avanço da ordem de 70%, para R\$ 365 bilhões. E as provisões técnicas estão muito perto de atingir a marca histórica de R\$ 800 bilhões”, defende o presidente da Fenacor.

Na avaliação da Susep, expressa no 4º Relatório de Análise e Acompanhamento dos Mercados Supervisionados, divulgado em julho passado, o comportamento do setor se deve principalmente à conquista da estabilidade econômica após longo período de inflação elevada e incertezas, ao aperfeiçoamento



© vege / Fotolia

do arcabouço normativo e à adoção de políticas de incentivo, especialmente para produtos que envolvem captação de poupança de longo prazo.

Os avanços contínuos dos seguros – defende a autarquia – têm contribuído para a maior eficiência do sistema financeiro nacional, considerando que um mercado segurador bem desenvolvido favorece a redução dos custos de transações, a geração de liquidez e o fomento de economias de escala nos inves-

timentos. Assim, impulsiona o crescimento econômico com a alocação eficiente de recursos, o gerenciamento de riscos e a mobilização de poupanças de longo prazo.

Vergílio compartilha a ideia de que o seguro tem grande função social e econômica e cita como exemplo que, no ano passado, o mercado desenvolveu para a sociedade, sob a forma de indenizações e benefícios, algo em torno de R\$ 245 bilhões. “Foram valores aplicados na proteção e no amparo das famílias e dos negócios, além de garantir a conclusão das grandes obras, públicas e privadas”, observa, acrescentando que, do ponto de vista econômico, o montante tem dimensão expressiva, “particularmente neste momento de instabilidade, uma vez que o valor médio injetado na economia, a cada dia, somou mais de R\$ 670 milhões”. ➔

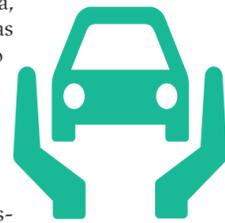
## Mercado aguarda ajustes para ofertar Seguro Auto Popular

Embora tenha sido aprovado no fim de março pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), com Resolução (nº 336) publicada em 1º de abril autorizando o início das vendas pelas empresas, o Seguro Auto Popular ainda não está em vigor. “Se estivesse, teria crescido a arrecadação de prêmios de seguros de automóveis no primeiro semestre deste ano”, garante o presidente do Sindicato dos Corretores (Sincor) de São Paulo, Alexandre Camillo.

Indicado a proprietários de veículos com mais de cinco anos de uso, o produto se propõe a ser até 30% mais barato do que os hoje em vigor. Isso porque, com a aprovação da Lei nº 12.977/14, que regulamentou a prática do desmonte em todo o País, as peças usadas, restauradas e recicladas oriundas de empresas de desmontagem passaram a ser admitidas nos consertos de automóveis pela Resolução do CNSP. Até então, apenas peças novas podiam ser adotadas, e, por conta da dificuldade de encontrá-las para carros com mais de cinco anos, o seguro desses veículos acabava encarecido.

A nova modalidade ainda não está sendo comercializada em razão de lacunas e dúvidas suscitadas pelo dispositivo que a criou. O texto determina, por exemplo, que as peças usadas nos consertos sejam originais, o que pode manter a dificuldade de encontrá-las e, conseqüentemente, o custo mais elevado do seguro. Assim, o mercado espera que novas regras sejam editadas para elucidar essa e outras questões pendentes. “A resolução é de uma fragilidade jurídica, comercial e de logística muito grande. Não confere segurança nem suporte às empresas”, reforça Camillo, para quem as esperanças de o novo produto ser ofertado até o fim do ano foram renovadas com a nomeação de Joaquim Mendanha de Ataídes à frente da Susep. “Ele conhece bem as necessidades do mercado e está comprometido em fomentá-lo”, defende o executivo do Sincor-SP.

Tão logo as seguradoras iniciem a comercialização, o seguro popular poderá ser contratado por qualquer usuário, independentemente da idade do veículo, desde que esteja ciente que os reparos incluirão peças usadas ou seminovas. A tendência, no entanto, é que seja demandado por proprietários de automóveis com mais de cinco anos, uma vez que a inclusão de peças usadas implica a perda de garantia do bem. ➔



Ano	Receitas anuais (valores em R\$ mil)				
	Acumulação	Seguros (sem VGBL)	Capitalização	Total	% PIB
2005	19.473.408	30.827.045	6.910.339	57.210.792	2,64
2006	22.590.671	34.275.962	7.111.434	63.978.067	2,66
2007	28.105.091	38.252.894	7.828.951	74.186.935	2,73
2008	31.821.825	44.288.487	9.015.379	85.125.692	2,74
2009	38.687.234	46.478.404	10.104.143	95.269.780	2,86
2010	46.063.476	53.384.635	11.780.949	111.229.059	2,86
2011	53.730.992	61.611.288	14.081.260	129.423.540	2,96
2012	70.602.131	69.829.484	16.585.013	157.016.628	3,27
2013	73.954.739	83.078.732	20.979.849	178.013.320	3,35
2014	83.719.836	92.968.706	21.882.104	198.570.647	3,49
2015	99.025.242	98.532.640	21.469.725	219.027.607	3,71

Fonte: Susep

Acesse o caderno Seguros on-line  
[www.pointcm.com.br/online/seguros2016](http://www.pointcm.com.br/online/seguros2016)

## QUALIFICAÇÃO

# Corretores são agentes da expansão contínua do setor

Para o presidente do Sincor-SP, categoria absorveu o conceito de empreendedorismo

O corretor de seguros é o principal agente de transmissão das demandas do consumidor para a indústria de seguros, na avaliação do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo. “Ele é o responsável direto por uma das características que conferem resiliência ao setor: o dinamismo”, reforça. E cita como exemplo a discrepância entre a queda de mais de 20% nas vendas de automóveis novos e a retração de apenas 3% no total de prêmios de seguros do ramo, em um ano de gigantesca turbulência política e econômica como 2016. “Isso significa que os profissionais conseguiram manter ativas as carteiras, promovendo a renovação dos contratos já em andamento.”

Camillo também acredita que o crescimento do mercado segurador no primeiro semestre se deve à diversificação de produtos. “O momento exigiu e os corretores estavam preparados para ofertar diferentes modalidades aos clientes”. Outro mérito que o presidente do Sincor-SP atribui à categoria é o de reduzir a “judicialização” dos contratos, na medida em que sua atuação vai além da intermediação. “Eles fazem a divulgação, a disseminação do conceito da cultura de seguro e ainda a mediação quando ocorrem conflitos e inadequações.”

Por todos esses diferenciais, e pela existência de um ainda amplo espaço de crescimento – outra razão da resiliência do mercado segurador, na visão de Camillo –, a necessidade de capacitação está no centro das atenções. O presidente do Sincor-SP conta que, quando iniciou sua gestão na entidade, em 2014, tornou o conceito de empreendedorismo uma espécie de mantra, hoje já absorvido pelos corretores – cada vez mais preparados e bem formados. “Eles investiram em seu negócio e em sua estrutura, em capacitação, em recursos humanos, em tecnologia e em novas formas de captar clientes”, assegura o executivo.

De sua parte, o Sincor-SP busca proporcionar o maior apoio possível à categoria por meio de cursos, eventos e parcerias com entidades de outros setores, como Sescon, OAB, associações comerciais e Sebrae. Com essa última, desenvolveu um programa de trabalho cujo ponto alto foi a Trilha do Empreendedorismo, que propicia conhecimento sobre o que é empreender e como gerir adequadamente as empresas. O programa recebeu mais de 500 inscrições, mesmo demandando tempo, dedicação e recursos financeiros, posto que não é integralmente subsidiado. ➔



Camillo destaca a importância dos profissionais

Foto: Sincor-SP

## Distribuição é foco do Conec

“Aprender, Empreender e Ser. Corretor de seguros: o caminho seguro da distribuição”. Este é o tema do 17º Conec – Congresso dos Corretores de Seguros, que reunirá, de quinta a sábado próximos, no Palácio das Convenções do Anhembi, em São Paulo, especialistas e autoridades do setor para debater os ramos de responsabilidade civil, ga-

rantia, transportes, saúde, agronegócios, vida e automóvel, assim como pautas sobre tecnologia, certificação digital, empreendedorismo e distribuição de seguros no País.

Além da palestra magna de abertura, “Passando o Brasil a limpo”, e de outras apresentações, o evento incluirá a Exposeg, feira de negócios em que os corretores de seguros

poderão ter acesso direto às companhias e aos executivos do mercado, além de conhecer produtos e serviços inovadores.

A novidade desta 17ª edição é o Conectados, um fórum on-line por meio do qual os participantes poderão enviar perguntas aos palestrantes, participar de enquetes e avaliar via celular cada painel apresentado.

# Mercado demanda capacitação

acompanhar as mudanças e demandas do mercado, assim como obter conhecimento sobre vendas e estratégia de negócios contribuem para o bom desempenho das seguradoras. Há oportunidades de capacitação pelas entidades e empresas do setor, e os profissionais que atuam no segmento estão cientes dessa necessidade.

Nesse cenário, a avaliação do presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, é de que o setor segurador nacional detém profissionais dotados de amplos conhecimentos. “A maioria dos alunos que busca o curso de corretor já tem graduação em outras áreas. Assim, o nível de qualificação dos corretores hoje no mercado é muito boa, quer

pela formação acadêmica, quer pela formação profissional. Isso porque muitos atuam em outros campos e depois vão empreender na corretagem já com alguma vivência e experiência técnica”. Bittar observa que a corretagem de seguros é uma atividade que depende de vasto relacionamento e convívio social, e que os consumidores exigem cada vez mais que as vendas sejam consultivas, o que impõe conhecimento por parte dos profissionais.

Para contribuir com a formação e impulsionar o setor, a Escola Nacional de Seguros oferece graduação em Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência; cursos técnicos com conhecimentos nas di-

ferentes áreas do seguro, além de temas de comunicação, finanças, gestão, contabilidade e análise de riscos; e Habilitação de Corretores de Seguros, com certificado que permite aos aprovados obter o registro profissional na Susep. Há ainda cursos de extensão, ensino a distância, corporativos e de pós-graduação nas áreas de Gestão de Seguros e Resseguros; Gestão Jurídica de Seguros e Resseguros; além de Gestão de Riscos e Seguros.

A gama de cursos ofertados pela instituição reflete as diferentes oportunidades de trabalho no mercado segurador. A busca por formação de corretor na Escola Nacional de Seguros, por exemplo, cresceu 75% em São Paulo no primeiro semestre de 2016

em relação ao mesmo período do ano passado. Para Bittar, essa maior procura resulta de uma particularidade do setor: a facilidade de empreender. “É uma área de prestação de serviços com baixo investimento e que possibilita crescer na medida em que se obtêm resultados de venda. Isso favorece a migração de profissionais de outros campos para o de seguros, que os absorve e precisa deles, porque há um ambiente de competição, mas também oportunidade para todos – basta estar qualificado e explorar a rede de relacionamentos”, defende.

Alinhada ao desenvolvimento do setor, a Escola Nacional de Seguros ofertará a partir de 2017 o curso de Tecnólogo em Seguros, com conteúdo programático e carga horária reduzidos (dois anos).

### Iniciativas

Ações educacionais e focadas em inovação são mantidas pelas maiores seguradoras em atuação no Brasil, convictas da relevância de manter em constante aprimoramento sua força de trabalho. Em 2016, até maio, a SulAmérica capacitou 3.700 colaboradores, com mais de 17 mil horas de treinamentos. A companhia investe em educação continuada e no desenvolvimento profissional por meio do Portal do Funcionário e de sua Universidade Corporativa, a Universas, além de oferecer cursos de liderança e conhecimento de produtos e novas práticas. A SulAmérica realiza também o programa “Corretor Nova Geração” para capacitar filhos de corretores por meio de palestras e atividades focadas nos negócios.

Em linha com um de seus valores corporativos, o compromisso com a satisfação dos corretores e clientes, a Tokio Marine promoveu em setembro último a II Semana da Qualidade. A iniciativa contemplou palestras e ações de incentivo às melhores práticas e ressaltou a necessidade de os colaboradores atenderem com



© elen31 / Fotolia

excelência parceiros de negócios e segurados. A seguradora mantém ainda uma Universidade Corporativa, a Tokio Saber, e oferece oportunidades de desenvolvimento profissional por meio de estruturado plano de carreira e incentivo à formação educacional.

O Grupo Bradesco Seguros é outro que apoia e investe em iniciativas inovadoras e que gerem valor para seus colaboradores. Em 2015, promoveu a Semana da Inovação, que incluiu oficinas, palestras, experiências com empresas startups e troca de conhecimento. O Grupo também realizou no ano passado concursos colaborativos, por meio de ferramenta web que alcançou 100% dos colaboradores em um modelo de mercado de ideias com abordagem de três temas: como ampliar a venda de produtos e/ou criar canais de venda; como a marca poderia conquistar e fidelizar o cliente jovem; e como melhorar o atendimento ao cliente.

Com mais de 6 mil colaboradores, a qualificação constante também faz parte da rotina do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre. A empresa mantém relacionamento ativo com prestadores de serviços e parceiros de negócio em busca de resultados integrados. Com esse propósito, estabeleceu neste ano parceria com o Sebrae-SP para ofertar cursos gra-

tuitos sobre sustentabilidade e gestão de negócios e pessoas a cerca de 2 mil oficinas que fazem o atendimento aos segurados de automóvel. O objetivo é gerar valor em toda a cadeia: as oficinas têm a oportunidade de investir na capacitação do negócio e aperfeiçoar processos; os clientes passam a ser atendidos por empresas mais atentas ao cenário atual; e o Grupo mantém parceiros cada vez mais especializados. Outra novidade em 2016 foi a inauguração da Universidade Corporativa Mapfre, que visa capacitar colaboradores e fomentar a disseminação do conhecimento por meio de cursos técnicos e palestras gratuitas à comunidade. Outra novidade em 2016 foi a inauguração da Universidade Corporativa Mapfre, que visa capacitar colaboradores e fomentar a disseminação do conhecimento por meio de cursos técnicos e palestras gratuitas à comunidade. ➔

## ENSINAMOS O MERCADO DE SEGUROS A CRESCER!

**Há 45 anos, a Escola Nacional de Seguros forma e qualifica os profissionais de seguros.**

Atuando em 99 localidades, a Instituição oferece cursos e atividades complementares que abrangem todas as etapas da educação, desde cursos técnicos até programas no exterior.

Acesse [www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br) e conheça a melhor escola de negócios em seguros.

### POINT

**COMUNICAÇÃO E MARKETING**

Nosso foco é proporcionar bons resultados para nossos clientes.

- Cadernos Especiais
- Organização de Eventos
- Captação de recursos

Point, 25 anos de experiência a seu favor.

[f/pointcm](https://www.facebook.com/pointcm)
[i/pointcm](https://www.instagram.com/pointcm)
[in/pointcm](https://www.linkedin.com/company/pointcm)

[www.pointcm.com.br](http://www.pointcm.com.br)  
 Tel: +55 11 3167-0821  
[point@pointcm.com.br](mailto:point@pointcm.com.br)

## PERFIL

# Produtos atendem a várias necessidades

Consumidor deve pesquisar para contratar apenas o que de fato necessita

Proteger a vida e os bens importantes, como residência e veículo; garantir a continuidade da produção de uma empresa; assegurar a assistência à saúde; manter o padrão de consumo depois de deixar o mercado de trabalho. São muitas as motivações para contratar um seguro – mecanismo mais eficaz de prevenção de perdas, que consiste em transferir os riscos para outra parte (as seguradoras) em troca de um prêmio (valor pago pelo segurado). A soma desses prêmios é que possibilita formar reserva para pagar os sinistros, ou seja, as ocorrências dos eventos cobertos.

Cada vez mais atentos a essa necessidade de se precaver diante de situações capazes de acarretar despesas que não cabem no orçamento, os consumidores têm impulsionado o setor, que, por sua vez, inova continuamente na oferta de produtos sob medida nos diversos ramos, entre eles:

**Automóveis** – Em geral incluem coberturas contra colisão, incêndio, roubo, responsabilida-

de civil e acidentes pessoais de passageiros, mas outras garantias podem ser contratadas, como de acessórios, blindagem, carroceria, cobertura de assistência 24 horas e danos morais **Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre (DPVAT)** – Obrigatório, indeniza vítimas de acidentes causados por veículos automotores.

**Pessoas** – Prevê cobertura a uma série de

infortúnios, como consequências de um acidente pessoal, enfermidade grave, perda do emprego, invalidez ou enfrentar a velhice em condições financeiras desfavoráveis. A cobertura mais comum, no entanto, é a de morte.

**Compreensivos** – Cobrem basicamente riscos de patrimônio (bens em residências, empresas e condomínios), mas podem prever coberturas de responsabilidade civil e despesas médicas/hospitalares/odontológicas, entre outras.

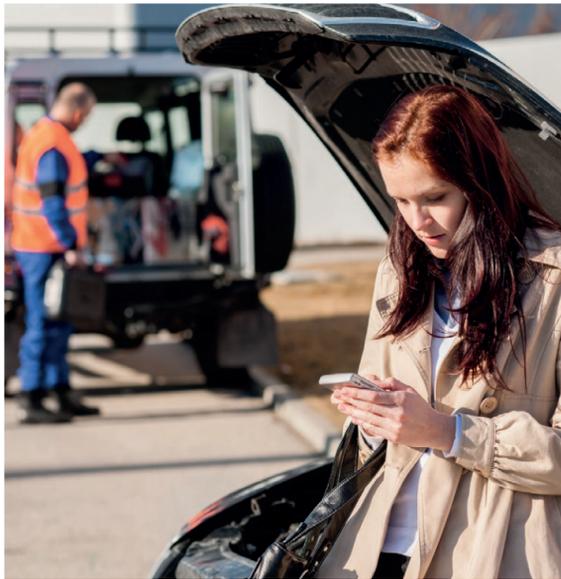
**Residencial** – Oferecem cobertura contra diferentes danos, como enchentes, roubos, incêndios, quedas de raio e explosões, e incluem opcionais que podem ser contratados de acordo com as características do imóvel. Por exemplo: se estiver localizado em uma avenida de grande movimento, a cobertura poderá incluir impacto de carro.

**Saúde** – Coloca à disposição uma rede referenciada com prestadores de serviços para atendimento médico-hospitalar. O segurado também pode escolher o fornecedor e solicitar, posteriormente, o reembolso das despesas até o valor previsto em contrato – uma das diferenças em relação ao plano de saúde.

**Garantia estendida** – Mediante o pagamento de prêmio, concede um período maior em relação à garantia já oferecida pelo fornecedor por um bem adquirido.

**Responsabilidade Civil** – Assegura a proteção de um patrimônio no caso de o segurado ser responsabilizado por danos materiais, corporais ou morais involuntários a terceiros.

**Rural** – As coberturas podem se estender à atividade agrícola e/ou pecuária, à vida e ao patrimônio do produtor, seus produtos e o crédito para comercialização deles.



© CandyBox Images / Fotolia

## Cuidados ampliam segurança

Exemplo do portfólio de produtos, as coberturas, os serviços agregados, as condições e até os preços dos seguros variam muito de empresa para empresa. Assim, antes de contratar o produto, o ideal é pesquisar nos sites das seguradoras e, se possível, fazer uma simulação para ter noção do valor que terá de ser destinado mensalmente para honrar o compromisso.

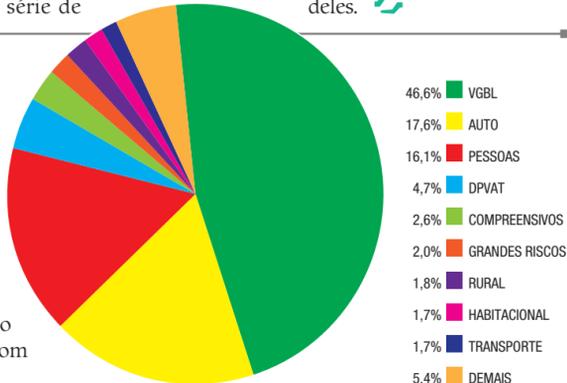
Ao escolher a companhia que oferece a melhor relação custo-benefício, boa ideia é também verificar a idoneidade e competência dela, o que inclui conversar com clientes, pesquisar matérias na internet e dar uma busca no cadastro de reclamações do Procon. Já o corretor deve ser dedicado e ter disposição para sanar as dúvidas. Uma consulta no portal da Susep possibilita certificar-se de que ele é habilitado para a tarefa.

Ler atentamente o contrato e questionar o corretor sobre aspectos que não ficaram claros é fundamental. É melhor pedir ajuda ao profissional para entender termos que parecem complicados – como as tais cláusulas de exclusão, que relacionam situações não sujeitas a coberturas – do que amargar transtornos futuros. Na ocorrência de algum sinistro, o corretor é também o indicado para auxiliar na obtenção dos benefícios contratados.

Outra medida no mesmo sentido é preencher corretamente os formulários, sem esconder informações, sob pena de descobrir que a apólice não prevê cobertura para determinada situação que o contratante julgava protegida. Pela mesma razão, qualquer mudança nas condições do segurado ou do objeto do seguro deve ser comunicada ao corretor, para que mantenha os dados atualizados.

## Oscilação na incidência

Os seguros estão diretamente atrelados à conjuntura. Tanto que, de acordo com o período e os fatos que o marcam, o padrão da distribuição do volume de prêmios sofre modificação. Segundo a Susep, em 2003, o segmento de seguros de automóveis era o que apresentava o maior volume de prêmios, e, em 2006, predominou o VGBL, produto de acumulação de recursos inserido no âmbito do seguro de pessoas. Essa tendência se acentuou nos anos 2014 e 2015, com participação ainda maior do VGBL, que, associado a outros ramos de pessoas, como os seguros prestamista, de acidentes pessoais e de vida em grupo, passou a representar mais de 60% de todo o mercado. Nos dois últimos anos, o segmento rural passou a figurar entre os nove com maior volume de prêmios diretos. Confira ao lado a distribuição de 2015.



## Bradesco Seguros. As melhores soluções para proteger o que é mais importante para você, sua família e seu patrimônio.

A Bradesco Seguros está ao seu lado buscando sempre o melhor para você em Auto, Capitalização, Dental, Previdência, Residencial, Saúde e Vida. Fale com o seu Corretor ou vá até uma Agência Bradesco.

CNPJ: 33.055.146/0001-93

SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708  
Ouvidoria: 0800 701 7000  
bradescoseguros.com.br

@BradescoSeguros

facebook.com/BradescoSeguros

**Bradesco Seguros**  
É melhor ter.

## RESULTADOS

# Seguradoras celebram alta no 1º semestre

Com expansão nas principais modalidades de negócio, grandes seguradoras demonstram o potencial do setor em momentos de retração econômica e revelam ainda a confiança dos brasileiros e das empresas em relação à importância de manter bens e vida assegurados.

A SulAmérica encerrou o primeiro semestre com lucro líquido de R\$ 126,4 milhões, aumento de 0,5% em relação ao mesmo período do ano passado. Saldo positivo também foi registrado nas receitas operacionais totais da companhia, que atingiram R\$ 4,1 bilhões, crescimento de 6,9% na mesma comparação.

O presidente da empresa, Gabriel Portella, detalha o comportamento de alguns segmentos de atuação. "Saúde e odontologia, que representa quase 75% dos negócios, seguiu com desempenho representativo, com elevação de 15,2% no primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2015. Em automóveis, a frota segurada aumentou 5%, totalizando 1,7 milhão de veículos", informa. Resultados também foram positivos nas reservas de previdência, que chegaram a R\$ 5,7 bilhões, crescimento de 13,6% no semestre.

Portella afirma que os constantes ciclos de crescimento refletem as estratégias assertivas desenhadas pela companhia no longo prazo e estão diretamente ligados à melhoria de processos operacionais, ao fortalecimento da presença comercial e ao estreita-

mento do vínculo da SulAmérica com seus segurados.

O Grupo Bradesco Seguros também obteve bons resultados: registrou faturamento de R\$ 32,4 bilhões até junho de 2016 nos segmentos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta, expansão de 6,9% em relação aos R\$ 30,4 bilhões totalizados no mesmo período de 2015. O lucro líquido



© pressmaster / Fotolia

somou R\$ 2,54 bilhões, em linha com o registrado nos primeiros seis meses do ano passado, e o volume de provisões técnicas apresentou aumento de 15,8%, atingindo R\$ 190,6 bilhões. Já os ativos financeiros superaram o montante de R\$ 205 bilhões, o maior do mercado segurador brasileiro (cerca de 30% do total), com crescimento de 14,6%.

Ainda na comparação com a primeira metade de 2015, destacou-se o segmento de saúde no Grupo Bradesco Seguros, que apresentou expansão de 16,7% no faturamento. No segmento vida, de acordo com o presidente do Grupo, Randal Zanetti, o crescimento

alcançou 14,3%. "E em vida individual foi ainda mais expressivo: 31,6%", comemora o executivo.

## Nichos

Com R\$ 16,7 bilhões em prêmios emitidos em 2015, crescimento de 2,6% em relação ao ano anterior, e índices de aumentos sempre superiores à média do mercado, o Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre é líder no segmento de pessoas e mantém a primeira colocação no ranking de seguros de pessoas da Susep, com R\$ 5,6 bilhões em prêmios emitidos na modalidade no ano passado.

Também em 2015, o lucro líquido da seguradora superou a marca de R\$ 2 bilhões e o patrimônio líquido foi de R\$ 6 bilhões, crescimento de 4,4% em relação a dezembro de 2014 (R\$ 5,8 bilhões). Os ativos totais alcançaram R\$ 29,0 bilhões em 2015, 12,2% mais na comparação com o registrado em dezembro de 2014. Com esses resultados, o Grupo chegou ao fim do último ano com participação de mercado de 17,6%, liderando o segmento de produtos de riscos (sem produtos de acumulação).

Já em seguro de automóvel, considerando o intervalo entre 2012 e 2015, a Tokio Marine é a companhia que mais cresce entre as dez maiores do setor. Em 2015, evoluiu 19,3% nesse segmento, enquanto o mercado avançou 2,8%.

Até junho deste ano, segundo o presidente da empresa, José Adalberto Ferrara, a carteira de seguro de automóvel havia crescido cerca de 5%. "A Tokio é uma companhia multiprodutos, que atua em todos os ramos de seguros, com exceção de previdência, saúde e capitalização. Atuamos nos segmentos que têm apresentado maior resiliência e, até junho deste ano, segundo dados da Susep, cresceram 3% na comparação com o mesmo período do ano passado. Já a seguradora vem crescendo 8,3%, ou seja, quase duas vezes e meia o valor do mercado", afirma Ferrara.

# Perspectivas são otimistas

Um dos principais mecanismos de medição do clima do mercado segurador, o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS), apurado pela Fenacor, registrou em julho a quinta alta mensal consecutiva e alcançou 94 pontos, média mais elevada dos últimos dois anos. Os resultados do indicador são calculados a partir de pesquisa com 100 grandes empresas, que indicam percentuais de 0 a 200 para a confiança na economia, rentabilidade e no faturamento.

A apuração de julho, portanto, reflete a perspectiva favorável das consultadas em relação ao reaquecimento do setor. "O ICSS como retrato das expectativas pode nos dar sinais de retomada nos próximos seis meses", avalia o presidente da Fenacor, Armando Vergílio. Segundo ele, há segmentos capazes de impulsionar os negócios, como o seguro patrimonial, que acumula alta de 6,5% em receitas, e o setor de benefícios.

O otimismo se estende também à conjuntura econômica. Entre os três segmentos ouvidos na pesquisa (seguradoras, corretoras e resseguradoras), foram apontadas elevações nos índices de confiança no crescimento da economia, respectivamente, de 72%, 76% e 69%. Em relação ao faturamento, tanto as resseguradoras quanto as corretoras e as seguradoras esperam um cenário mais favorável nos próximos seis meses. Entre as resseguradoras, 81% estão otimistas quanto à rentabilidade do setor – expectativa compartilhada por 69% das seguradoras e por 76% das corretoras.

O presidente da CNseg, Marcio Coriolano, destaca esse aumento da confiança e diz que a entidade está alinhada à avaliação de economistas e institutos, de que apenas no primeiro semestre de 2017 os brasileiros perceberão uma melhoria de cenário. Vergílio, da Fenacor, também diz que a expectativa é boa, pois a capacidade ociosa é bastante significativa. "O mercado brasileiro caminha para um cenário mais parecido com o que ocorre no exterior, especialmente nos países desenvolvidos, onde a participação no PIB passa dos 10%. Isso é uma questão de tempo. Quanto tempo? Depende de aspectos como a recuperação da economia e nossa capacidade de resolver o gargalo provocado pela baixa penetração do seguro", avalia.

Para o executivo, a ainda restrita cultura de seguro no País pode estar relacionada ao fato de o mercado ter se mantido um tanto distante da sociedade no passado, o que está tentando consertar agora. Como "atenuante", ele lembra que a inflação elevada impedia uma proximidade maior. "Além disso, há a questão da distribuição de renda, um dos mais graves problemas do Brasil."

Em relação aos ramos com maior potencial de evolução, o presidente da Fenacor menciona os seguros de vida, de saúde, de residências, na área rural e na previdência complementar. E justifica: Há uma subpenetração do seguro, principalmente nas camadas de menor poder aquisitivo, que mais precisam de amparo.

SER PARCEIRO  
É SABER VALORIZAR  
QUEM FAZ A DIFERENÇA  
NA VIDA DAS PESSOAS.

12 de outubro,  
Dia do Corretor de Seguros.

Isso não é só uma homenagem da MAPFRE ao Corretor de Seguros, é uma declaração de compromisso com cada um deles, que nos ajuda a cuidar das pessoas todos os dias.

Por isso, fazemos tanta questão de investir sempre nessa parceria.

É graças a ela que milhões de brasileiros têm uma certeza: SE TEM MAPFRE, TEM JEITO.

**MAPFRE**  
SEGUROS

www.mapfre.com.br

## MERCADO

# Em linha com as demandas dos consumidores

Novas modalidades e coberturas de seguro atendem aos mais diversos perfis



© malajscy / Fotolia

Mudanças na economia, nos hábitos e no consumo são observadas por seguradoras e seus corretores na busca de geração de negócios. A avaliação de cenários e o estudo sobre as possibilidades de oferecer novas coberturas, produtos e serviços são permanentes, por exemplo, na SulAmérica. “A companhia se mantém atenta às movimentações do mercado e tem interesse em inovar constantemente para atender às necessidades dos consumidores”, afirma Gabriel Portella, presidente da empresa.

A Tokio Marine também atua nesse sentido. A estratégia de ser uma companhia multilinhas é o que de fato sustenta o crescimento, segundo seu presidente, José Adalberto Ferrara. “Lançamos um

conjunto de produtos adequados ao momento de forte desaceleração econômica, como o Tokio Marine Auto Roubo + Rastreador, mais acessível no atual contexto econômico, com custo até 50% inferior ao dos demais produtos”. Ferrara também destaca o lançamento do seguro Responsabilidade Civil Executivos D&O – Director & Office, que visa proteger o patrimônio pessoal de administradores e diretores de empresas, e o Tokio Agro Safra. “Temos no radar a ideia de estudar o lançamento de seguro contra crimes cibernéticos e impulsionar a experiência que já temos nesse produto em outros países”, afirma.

A inovação está presente ainda no Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, cujo portfólio

está em constante atualização. “A inovação é parte da nossa estratégia de negócio e estrutura, por meio de uma gerência dedicada exclusivamente ao tema”, afirma Gilberto Lourenço, diretor-geral de Administração, Finanças e Marketing da organização. Ele destaca o seguro Projeto Família Sempre Protegida, iniciativa que contempla uma nova forma de comercializar apólice, em formato *gift card*; apólice para *car sharing*, na qual todo veículo locado pelas plataformas das *startups* Pegcar e Parpe conta, automaticamente, com o seguro automóvel do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, com validade de acordo com o período de aluguel do carro; e o Automóvel Seis Meses, que tem validade semestral para atrair clientes em busca de preços competitivos diante do atual cenário econômico.

## Residencial

Marco Antônio Gonçalves, diretor-geral da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros destaca o maior interesse no ramo de seguros residenciais e os serviços ofertados na modalidade. Segundo o executivo, até bem pouco tempo, as pessoas davam muito mais atenção ao seguro de automóvel, por exemplo – que muitas vezes tinha valor muito superior – do que ao da residência. “Mas esse cenário está mudando. O seguro residencial teve grande impulso nos últimos anos justamente porque o brasileiro passou a ter a consciência da importância de contar com essa proteção no seu dia a dia. É melhor prevenir, pois o custo de reparação, em caso de sinistro, é sempre elevado e pode comprometer planos futuros. O custo de ter tranquilidade é totalmente previsível e pode fazer parte de um planejamento financeiro das famílias”, recomenda.

# Responsabilidade no combate a fraudes

A correta gestão de riscos e a adoção de mecanismos de prevenção de fraudes são essenciais para a sustentabilidade do sistema de seguros. As fraudes não impactam só os negócios das seguradoras, mas prejudicam toda a sociedade, uma vez que implicam aumento do preço do seguro, prejudicando o ingresso de consumidores. José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine, explica a relação. “O conceito básico dos seguros é o mutualismo, ou seja, os consumidores se cotizam para pagar a perda ou o sinistro de outros segurados. Assim, o modelo operacional da Tokio Marine inclui a detecção proativa de fraudes. Atendemos a questões de *compliance* e mantemos base de informações estatísticas que nos permite ver as fraudes ocorridas no passado. Temos isso modelado para comparação com novos negócios que serão comercializados. Quando detectamos na fase de aceitação do risco que existe possibilidade de fraude, abrimos processo de sindicância”, afirma.

Gabriel Portella, presidente da SulAmérica, ressalta também que a conscientização dos usuários é fundamental para combater os desperdícios e as fraudes que oneram todo o setor. Por isso, a companhia investe em ações para demonstrar como as boas práticas de utilização dos planos e o cumprimento das regras fazem a diferença. “Em saúde, uma das ações é o ‘Guia do uso Consciente’, portal que tem como objetivo explicar o papel de cada indivíduo na manutenção do sistema de saúde privado. No espaço, é possível esclarecer dúvidas sobre a melhor forma de utilizar a rede de hospitais e consultórios”, explica. Além disso, a SulAmérica estimula seus segurados a, sempre que identificarem possíveis fraudes, registrarem denúncia nos canais da companhia, resguardado o sigilo, já que qualquer irregularidade pode onerar a cadeia com possíveis reflexos no preço do seguros – definido com base nos custos da empresa.

O Grupo Bradesco Seguros também está atento ao tema. “Estamos comprometidos em prevenir e combater, permanente e sistematicamente, a lavagem de dinheiro, o financiamento ao terrorismo e a corrupção”, afirma Randal Zanetti, presidente da seguradora. Além disso, o Grupo atua para assegurar conformidade às leis e às normas editadas. “Da mesma forma, mantém-se vigilante para desestimular, prevenir, detectar e combater ocorrências que possam caracterizar indícios de cometimento de fraudes, assim como minimizar riscos operacionais, regulatórios e reputacionais aos quais possa estar sujeito caso venha a ser envolvido em tentativas de negócios ou práticas de fraudes”, acrescenta Zanetti.

## Informação

O Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre mantém em sua Universidade Corporativa a Escola de Cultura e Políticas Globais, cuja grade prevê matérias como prevenção a fraudes, controles internos e gestão de riscos. Adicionalmente, entre as informações que trafegam e são armazenadas nas estruturas de sistema do Grupo, as relacionadas aos clientes recebem os maiores cuidados e investimentos. O diretor-geral de TI, Operações e Pós-Venda do Grupo, Mauricio Galian, revela que a companhia mantém área para tratar do assunto e há constante divulgação de práticas de segurança para os usuários, por meio do correio interno, murais e *e-learning*.

# Proteção para tudo o que é importante para você.

A Tokio Marine possui soluções para proteger seus negócios e suas conquistas. Em cada seguro, você conta com o nosso toque de qualidade e serviços, garantidos por uma equipe capacitada. Tudo para oferecer um portfólio de seguros cada vez melhor e mais completo. Dê um toque para o seu Corretor.

Um portfólio completo de seguros para proteger você, sua empresa e suas maiores conquistas.

## PROTEÇÃO PARA VOCÊ

### AUTOMÓVEL

em até 6 vezes sem juros

### RESIDENCIAL

com Assistência 24 Horas e sorteios

### CONDOMÍNIO

proteção ao síndico e condôminos

### IMOBILIÁRIO

proteção para proprietários e inquilinos

## PROTEÇÃO PARA SEUS NEGÓCIOS

### EMPRESARIAL

pequenas, médias e grandes empresas

### RESPONSABILIDADE CIVIL

para danos causados a terceiros

### AUTO FROTA

a partir de 3 veículos

### TRANSPORTES

para perdas e danos causados a cargas

### GARANTIA

das entregas previstas em contratos

### AGRONEGÓCIO

para equipamentos rurais

### VIDA EM GRUPO

para funcionários e sócios

### RISCOS DE ENGENHARIA

para danos ocorridos em obras

### AERONÁUTICO

## PROTEÇÃO PARA SEUS CLIENTES

### MICROSEGUROS

distribuição em redes de varejo, bancos e concessionárias



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br

@tokiomarine\_cor | /TokioMarineSeguradora

## SOCIOECONOMIA

# Setor está conectado à conjuntura

Presidente da CNseg defende a relevância do mercado segurador para o desenvolvimento da sociedade

Ao afirmar que o seguro equivale a uma política econômica importante de proteção do valor agregado do País, o presidente da CNseg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, exemplifica a contribuição, para a sociedade, do setor que representa. O executivo entende que, assim como sofre os reflexos do comportamento da economia, o mercado segurador contribui para seu avanço – não apenas em relação a cifras, mas ao debater questões em voga, como governança, reforma previdenciária e sistema de saúde.

**De que maneira o mercado segurador é impactado pela conjuntura econômica, política e social? Há um atrelamento?**

Há sim. Quando a economia sofre algum percalço, entra em recessão, o efeito associado é a queda do produto gerado pelas seguradoras, que passam a ter menor faturamento e, conseqüentemente, menos capacidade de contratação. No caso do Brasil, a retração da geração de emprego, além do elevado nível de desemprego, também impacta os seguros: pessoas que estão empregadas e deixam de estar perdem o seguro-saúde e partem para o Sistema Único de Saúde (SUS). Há ainda a questão da queda de renda. Não há mais reajuste por produtividade e a inflação está corroendo os salários, afetando as pessoas físicas que contratam seguros. Por outro lado, o produto passou a ter, recentemente, importância maior na vida dos brasileiros. Exemplo são os populares PGBL e VGBL, aplicações com características de seguros, com rendimentos superiores a outros ativos financeiros, e os seguros-saúde, motivados pelo fato de a saúde ser apontada em pesquisas entre as prioridades e como grande motivo de preocupação. Ou seja, em momentos de maior risco, as pessoas procuram se proteger e proteger seu patrimônio. Assim, embora o setor seja bastante afetado pela conjuntura econômica, apresenta resiliência.

**A que se deve o fato de o setor segurador ser afetado mais positiva do que negativamente pela conjuntura, em relação a outros mercados?**

A percepção do seguro como instrumento de proteção não é homogênea. As empresas, que têm operações robustas, sabem de sua importância, pois se forem vítimas de um incêndio ou quebra de uma peça, por exemplo, toda a sua produção pode ser comprometida. Outro exemplo é o seguro rural, que cresceu bastante, até porque houve quebra de safra no País no primeiro semestre. Já entre as pessoas físicas, essa percepção não é tão grande. O mais digno de nota, no entanto, é que os poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário) também não têm o entendimento da importância do setor. Porque em períodos como o que estamos vivendo, qualquer perda patrimonial é ruim para o País. Então, é preciso que o governo ajude a incentivar o seguro porque, do contrário, coloca em risco a possibilidade de extinção de algum tipo de negócio. Ele precisa entender que o seguro equivale a uma política econômica importante de proteção do valor agregado do País. Outro exemplo é o SUS, que já não suporta sequer os que estão fora do sistema privado. O governo pode, então, criar uma política setorial mais ativa para flexibilizar produtos de saúde, de forma que sejam mais baratos para a população.

**O mercado segurador é caracterizado pela capacidade de entender e atender às demandas. Nesse sentido, questões como a necessidade de eficiência na gestão das empresas, colocadas no centro da crise política atual, estão no radar?**

Sim. Tanto que ontem (22/09) realizamos o 10º Seminário Controles Internos & Compliance. Estamos discutindo amplamente essa questão no mercado, e graças a uma regulação muito restritiva que pesa sobre o seguro, talvez sejamos o setor mais avançado em termos de governança corporativa. Até porque, contribuimos muito com as discussões acerca das nor-



© vege / Fotolia

mas reguladoras. Esse é, aliás, o papel principal da CNseg: interagir com o regulador, com o Legislativo e com o Judiciário para traduzir melhor quais são as condições técnicas do setor para se adaptar a diferentes circunstâncias.

**E a maior longevidade dos brasileiros, como interfere nos seguros de vida e saúde?**

Duas perspectivas são colocadas nesse debate. Uma é que o governo e o Legislativo já perceberam que não dá mais para adiar a reforma da previdência. Chegamos a um momento dramático, também pelos vários defeitos do sistema previdenciário nacional. Outra questão é a da saúde, em que os custos estão aumentando muito fortemente, não só pela longevidade, que coloca uma carga muito grande sobre as estruturas hospitalares, mas porque muitas iniciativas, já diagnosticadas, não estão sendo adotadas. Exemplo é a melhoria da disciplina do mercado. Nosso sistema de saúde é fundamentado principalmente no consumo de itens – com excesso de exames, internação sem moderação e adoção das mais sofisticadas tecnologias – em detrimento da sustentabilidade. ➔

## No radar, a conscientização

O Programa de Educação em Seguros, lançado no fim de julho pela CNseg, é uma “obsessão” para a entidade, segundo seu presidente. Desdobrada da mobilização multisectorial que compreende a Estratégia Nacional de Educação Financeira (Enef), a iniciativa visa à aplicação, no triênio 2016-2019, de 21 ações de transformação – todas alinhadas ao objetivo de conscientizar a população quanto à importância do planejamento financeiro para a proteção do patrimônio. “Queremos estender as ações aos agentes públicos”, diz Coriolano, para quem o governo tem de entender a importância do tema; o Legislativo precisa estar ciente de que não pode criar custos sistemáticos ao sistema; e o Judiciário deve ter em mente que o excesso de intervenção também onera a sociedade.

HÁ 120 ANOS,  
A VIDA É IMPREVISÍVEL  
E, ACREDITE,  
ISSO É MUITO BOM.

Para nós da SulAmérica, o mais importante é fazer com que nossos clientes aproveitem 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 contar com a proteção e o bem-estar que tanto procura.

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

Há 120 anos, a vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

SulAmérica  
120 anos

PEÇA SULAMÉRICA PARA SEU CORRETOR.