

SEGUROS

Proteção à vida e ao patrimônio

Setor obteve nos seis primeiros meses de 2019 o maior aumento dos últimos quatro anos

No primeiro semestre deste ano, a arrecadação do setor segurador alcançou o crescimento mais expressivo desde 2015, somando R\$ 125,4 bilhões, um aumento de 8,4% em relação ao mesmo período de 2018. O desempenho foi estimulado, sobretudo, pelos resultados de junho, quando a receita somou R\$ 21,9 bilhões, montante 15,6% superior ao do mesmo mês de 2018, compensando a baixa base de arrecadação comparativa dos primeiros seis meses de 2018.

As informações constam da décima análise de conjuntura, publicada mensalmente pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) e apenas não consideram as receitas do DPVAT, cuja tarifa é administrada pelo Governo Federal, e da Saúde Suplementar, pois os dados mais atuais referem-se ainda ao primeiro trimestre.

De acordo com o documento, contribuíram para o desempenho do setor os segmentos de seguro de pessoas e de danos e responsabilidades, com respectivos aumentos de 9,3% e 5,5%, na mesma comparação. No primeiro, os planos de risco subiram 12,8%, com alta de 5,7% dos Planos Gerador de Benefício Livre (PGBL) e de 8,2% dos Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL). Já o segundo esteve calcado em produtos marítimos e aeronáuticos (+32,4%), crédito e garantias (+29,5%), responsabilidade civil (+20,7%), rural (+11,9%) e patrimonial (11,5%).

Nesse ritmo de mercado, a Icatu Seguros vem consolidando a liderança entre as seguradoras independentes, com arrecadação de R\$ 8,6 bilhões no primeiro semestre de 2019, montante 76% maior em relação ao mesmo período do ano passado. O lucro líquido da empresa atingiu, no mesmo intervalo, R\$ 177 milhões, 36%

superior. De acordo com Guilherme Hinrichsen, vice-presidente Comercial da Icatu Seguros, o desempenho reflete investimentos em tecnologia e inovação, novos produtos e ampliação de canais.

Já a Tokio Marine, que completou 60 anos de atuação no Brasil no último mês de julho, emitiu R\$ 2,76 bilhões no período, o que representa um

crescimento de 11,8% em relação ao exercício anterior. O mercado no qual a empresa atua (sem Previdência e Saúde), por sua vez, cresceu 6,3%. “Também superamos o lucro líquido registrado no semestre anterior, passando de R\$ 196,8 milhões para R\$ 243 milhões, uma evolução de 23,5%”, afirmou José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora.

Desempenho do mercado – Taxas semestrais de variação – 2015 a 2019

Segmentos	Varição até junho 2015/2014	Varição até junho 2016/2015	Varição até junho 2017/2016	Varição até junho 2018/2017	Varição até junho 2019/2018
Ramos elementares (sem DPVAT)	5,2%	2,2%	6,0%	8,1%	5,5%
Coberturas de pessoas	22,9%	9,9%	6,6%	-1,8%	9,3%
Capitalização	-2,4%	-1,7%	-4,7%	5,6%	11,5%
Mercado segurador (sem saúde suplementar e DPVAT)	14,4%	6,5%	5,3%	1,6%	8,4%

Fonte: Susep – extraído em 26/08/2019

ICSS revela confiança do mercado segurador

Com foco no desenvolvimento institucional do setor de seguros e, em especial, das corretoras de seguros, mensalmente a Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor) divulga o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS). O indicador é obtido a partir da combinação do Índice de Confiança das Grandes Corretoras (ICGC), do Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras (ICES) e do Índice de Confiança e Expectativas das Resseguradoras (ICER). Para isso, são promovidas entrevistas com executivos de

mais de 100 companhias, de forma a apurar a avaliação do mercado em relação ao grau de confiança e às expectativas. Além disso, são considerados três aspectos: economia brasileira, faturamento e rentabilidade de cada um dos setores citados.

Com base nessas variáveis, o ICSS demonstrou que, em agosto de 2019, o mercado segurador brasileiro manteve um grau de confiança praticamente estável em relação ao mês anterior, quando a continuação do otimismo se destacou com indicadores acima de 100 pontos – situação que ocorre desde outubro de 2018.

A última pesquisa demonstra ainda leve otimismo para os seis meses seguintes, com indicadores em torno de 110 pontos. Os resultados podem ser conferidos no site da Fenacor, no endereço eletrônico <https://www.fenacor.org.br/Servicos/Icss>.

Indicador	Abr.19	Mai.19	Jun.19	Jul.19	Ago.19
ICES	108,5	100,8	102,3	111,0	110,5
ICER	103,5	99,8	112,9	113,1	110,9
ICGC	110,4	111,1	112,1	125,1	127,3
ICSS	107,4	103,8	109,0	116,2	116,0

Acesse o Caderno Seguros on-line em

www.pointcm.com.br/online/seguros2019

Projeto e comercialização: Point Comunicação e Marketing Tel.: (11) 31670821 – point@pointcm.com.br | Redação e edição: KMZ Conteúdo | Layout e editoração eletrônica: Manoel Pacheco / Sergio Honório

Sustentação para o desenvolvimento nacional

Com o objetivo de contribuir com medidas concretas para o mercado segurador, a CNseg desenvolveu o documento “Propostas do Setor Segurador Brasileiro – 2019/2022”. O material destaca contribuições como o estímulo ao hábito de guardar dinheiro e a responsabilidade por uma relevante geração de empregos formais. Assim, o setor de seguros se constitui como uma das principais financiadoras da dívida pública e um relevante contribuinte e recolhedor de tributos.

Os produtos proporcionam ainda o enfrentamento de importantes questões, como o acesso à saúde, a ampliação da infraestrutura e a manutenção do consumo das famílias. De acordo com o documento, o mercado segurador exerce também relevantes funções econômicas, sociais e científicas. O material pode ser acessado em: <http://cnseg.org.br/publicacoes/propostas-do-setor-segurador-brasileiro-2019-2022.html>

MODALIDADES

Várias ofertas e possibilidades



José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora

Pela oferta variada de produtos e a absorção dos riscos transferidos pela sociedade, o mercado segurador é um inibidor do crescimento da inadimplência, possibilitando segurança econômica e bem-estar. Ciente desse papel, o setor tem investindo em novidades, acompanhando as demandas da população brasileira.

Uma delas é o seguro para bicicletas, meio de transporte que tem se consolidado como alternativa de locomoção em grandes cidades. Outra modalidade é a de seguros para celular, *notebooks*, *tablets* e demais *gadgets*, dos quais as pessoas dependem cada vez mais para o trabalho e outras tarefas cotidianas. Há ainda seguros que garantem benefícios para os donos de animais de estimação, como facilidades

em consultas veterinárias e *pet shops*, por exemplo.

A variedade é ainda mais ilimitada uma vez em que as seguradoras estão cada vez mais atentas ao perfil dos consumidores. “Não existe um seguro igual ao outro, existe o que é mais adequado”, explica Luciana Bastos, diretora de Desenvolvimento de Produtos Vida da Icatu Seguros.

Entre as mais tradicionais e procuradas, a modalidade pessoal de vida vem se adaptando a essa lógica. Em agosto de 2019, a Icatu Seguros integrou três produtos existentes em apenas uma solução, denominada Essencial, de modo a permitir diversas combinações de coberturas com valores de indenização independentes e à escolha do cliente. O Essencial oferece contratações a partir de R\$ 30 e toda a experiência de venda pode ser feita *on-line*.

A Tokio Marine também trouxe novidades para o mercado em 2019. No início de abril, lançou o Tokio Marine Seguro Aluguel, que substitui garantias locatícias tradicionais, como fiador e caução, e pode ser contratado para imóveis residenciais e comerciais. Já na área de Produtos Pessoa Jurídica, o Tokio Marine Riscos Digitais garante cobertura para perdas por conta de interrupção de negócios e prejuízos causados a terceiros decorrentes de ataques cibernéticos. A seguradora ainda ampliou o leque de produtos no setor de agronegócio com o novo Tokio Marine Agro Safras, que visa garantir ao produtor o replantio da safra e a permanência no campo – o produto cobre mais de 70 culturas em todo o Brasil.

“A Tokio Marine é o que denominamos uma Seguradora Multiprodutos, ou Multilinhas, como alguns preferem denominar. Ou seja, atuamos em todos os ramos, à exceção de Saúde e Previdência. Temos um *mix* de produtos bastante amplo e que atende aos mais diversos perfis de públicos nas carteiras de Massificados e Produtos Pessoa Jurídica”, comenta José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora.

Planejamento garante mais tranquilidade

Segundo pesquisa divulgada em 2018 pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), 22% dos brasileiros possuem um “plano B” para a aposentadoria, sendo apenas 8% o total que declarou contar com previdência privada. Apesar de ainda pequena, essa parcela apresentou aumento de dois pontos percentuais na comparação com a pesquisa que havia sido realizada em 2017 pela mesma entidade, enquanto os percentuais daqueles que declaram contar com recursos de aplicações financeiras (10%) e com o aluguel de imóveis que já possuem (4%) não se alteraram na mesma comparação.

“As discussões sobre a reforma da Previdência Social provocaram a população a repensar o futuro”, observa Guilherme Hinrichsen, vice-presidente Comercial da Icatu Seguros, empresa que, somente no segmento de previdência, atingiu 32 bilhões de ativos no primeiro semestre de 2019 – aumento de 62% na comparação com os seis primeiros meses do ano anterior –, além de R\$ 5,5 bilhões em captação líquida.

Entre as ofertas da Icatu Seguros, destaca-se um novo produto que alia a venda de previdência à cobertura de risco: o Atitude, que auxilia os clientes a planejarem a aposentaria no futuro e, ao mesmo tempo, se proteger contra imprevistos no presente. Para isso, a Icatu



Luciana Bastos, diretora da Icatu Seguros

oferece mais de 50 opções de fundos de previdência, PGBL ou VGBL. Já em relação às coberturas, há opções com pecúlio por invalidez – em caso de invalidez total e permanente, por acidente ou doença, sendo a indenização recebida de uma só vez – ou renda vitalícia por invalidez, em que o contratante embolsa a indenização mensalmente, de forma vitalícia, em caso de invalidez total e permanente, também por acidente ou doença. É possível ainda escolher coberturas para beneficiários, a indenização destinada a cada um deles e a forma de pagamento. Outro diferencial do Atitude é a acessibilidade. Com contribuições mensais a partir de R\$ 100, o cliente passa a ter acesso a fundos que estariam disponíveis para aportes a partir de R\$ 10.000, por exemplo.

Segunda onda

“Eu tenho a percepção de que a reforma da Previdência Social está trazendo à tona uma discussão acerca da previdência complementar. Os benefícios de pensão por morte ou invalidez também passarão por alterações com essa reforma”, destaca Luciana Bastos, diretora de Desenvolvimento de Produtos Vida da Icatu Seguros. Diante dessas possíveis mudanças, a executiva acredita que o mercado de seguros de vida deverá estar em voga em um segundo momento de reflexão da sociedade sobre a reforma. Isso porque, assim como a previdência privada, os seguros de vida podem suplementar eventuais benefícios reduzidos no caso de aprovação da reforma da Previdência Social.



Guilherme Hinrichsen, vice-presidente Comercial da Icatu Seguros

POINT
COMUNICAÇÃO E MARKETING

DIVULGUE JÁ SUA
MARCA EM
CADERNOS NOS
PRINCIPAIS
JORNALS DO PAÍS



(11) 3167-0821
WWW.POINTCM.COM.BR

ALIADOS

Tecnologia impulsiona os resultados

Os avanços tecnológicos transformam toda a sociedade, e o mercado de seguros não foge à regra. Empresas do setor vêm acompanhando as tendências para aprimorar produtos e serviços. “É preciso entender como as pessoas estão se alimentando, usando a internet, enfim, consumindo qualquer produto para que a oferta de um seguro não seja um elemento estranho no dia a dia delas”, explica Luciana Bastos, diretora de Desenvolvimento de Produtos Vida da Icatu Seguros, empresa que investiu em 2018 cerca de R\$ 90 milhões em tecnologia e inovação – e pretende manter esse aporte até o fim de 2019.

Com um laboratório de inovação próprio, a Icatu desenvolve protótipos, aprimora processos e estuda a jornada dos clientes, além de incrementar os canais de distribuição. Nos

últimos meses a empresa buscou ainda digitalizar o processo de contratação, com assinatura eletrônica da proposta e pagamento *on-line* via cartão de crédito, o que garante praticidade para o cliente e facilidade para o corretor. O novo formato já está em operação na oferta do Essencial, lançado em agosto deste ano (leia na página 2). Na outra ponta, a Icatu criou o Cliente On-line, plataforma de pós-venda acessível por computadores, *tablets* ou *smartphones* e com a qual o cliente pode administrar os produtos contratados de maneira autônoma.

Tecnologia e inovação também estão na estratégia da Tokio Marine, que adota ferramentas digitais em todas as etapas de seu negócio, como cotação, emissão, consultas, sinistro, gestão de carteira e clientes. A seguradora investiu R\$ 100

milhões em tecnologia para auxiliar a inserção dos corretores em ambiente digital e, em 2018, lançou a plataforma Brokertech, desenvolvida especialmente para conscientizar e capacitar os corretores e as assessorias a respeito das ferramentas digitais disponibilizadas – atualmente são 16, distribuídas em quatro pilares: Vendas, Comunicação Digital, Gestão Eficiente e Empreendedorismo Digital, que consiste nos diversos portais específicos para cada canal de vendas ou parcerias da Tokio Marine. “Nós acreditamos que o corretor de seguros exerce um papel fundamental nesta indústria e jamais será substituído pura e simplesmente pela tecnologia”, complementa José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora, ao destacar a importância desses parceiros para ganhos operacionais e financeiros.

Mulheres se destacam

No Brasil, de acordo com os dados mais recentes do IBGE, referentes ao ano de 2018, as mulheres correspondem a 51,09% da população. E o público feminino também é o maior contratante entre os beneficiários de planos privados de assistência médica, com 53,3% de participação, como demonstram os dados da ANS referentes a março de 2019 e divulgados em junho no “Caderno de Informação da Saúde Suplementar: Beneficiários, Operadoras e Planos”. A publicação revela que do total de 47.053.184 beneficiários, 25.066.667 são mulheres e 21.986.51 homens.

Além dessa maior participação, o público feminino também é contemplado nos planos de saúde com coberturas mínimas obrigatórias. Em 2018, por exemplo, foram incorporadas na saúde suplementar cirurgias laparoscópicas de *debulking* (câncer de ovário), restauração do suporte pélvico, desobstrução e restauração da permeabilidade das tubas uterinas.

Produtos sob medida

O foco na segurança do público feminino também tem motivado o mercado segurador a ofertar produtos desenvolvidos especialmente para mulheres. A Porto Seguro, por exemplo, mantém o Vida Mais Mulher, que contempla proteção financeira em situações inesperadas, como uma segunda opinião médica em caso de suspeita ou diagnóstico de câncer, recurso financeiro para o tratamento e proteção aos filhos e à família. Já a Mapfre possui o Vida Você Mulher que, além de coberturas convencionais, agrega proteção em caso de diagnóstico de câncer de mama, útero e ovário e serviços 24 horas, entre outros benefícios.

A cada 10 pessoas no Brasil, somente 1 está protegida em caso de morte ou acidente.

Por que não você?

A Icatu pagou indenizações de Seguro de Vida para dezenas de milhares de famílias no último ano. E, todos os dias, reforçamos o nosso compromisso em cuidar de quem confia na nossa empresa com alto padrão de qualidade. Foi assim que nos tornamos a seguradora com o melhor atendimento do país. Mais de 6,5 milhões de pessoas já escolheram a Icatu para proteger o seu futuro e o da sua família. Por que não você?

PARA SABER MAIS, PROCURE UM DE NOSSOS PARCEIROS, FALE COM O SEU CORRETOR OU ACESSE icatu.com.br

Icatu
SEGUROS

SAC Seguros e Previdência: 0800 286 0110. SAC Capitalização: 0800 286 0109. Ouvidoria: 0800 286 0047, de segunda-feira a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados.

NOVIDADES

Susep libera seguro por tempo determinado

Com a Circular nº 592, publicada em agosto último, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) deu um passo relevante rumo à flexibilização do setor. Ao dispor sobre a estruturação de planos de seguros com vigência reduzida e/ou com período intermitente, o dispositivo legal possibilita a adequação dos produtos às reais necessidades dos consumidores. Assim, as seguradoras podem agora oferecer apólices acionadas de acordo com a conveniência dos interessados.

O diretor da Susep, Rafael Scherre, cita como exemplo o seguro de

automóvel, em que o segurado terá a opção “liga-desliga” quando comprar o produto ou optar por intervalos de contratação diferentes da praxe do mercado, que é o plano anual. É que, de acordo com a circular da Susep, a vigência reduzida se aplica a períodos que podem ser fixados em meses, dias, horas, minutos ou a viagens, trechos e a quaisquer outros critérios estabelecidos no plano de seguro. Já o período intermitente (“liga-desliga”) levará em conta os critérios de

O modelo já vigora em alguns países e era demandado pelo mercado segurador nacional

interrupção e recomeço da validade da apólice, bem como a inclusão ou a exclusão de riscos.

Esse modelo de contratação já vigora em alguns países e era demandado pelo mercado segurador nacional – que recebeu a mudança como mais uma oportunidade de ampliar o portfólio de produtos à disposição dos brasileiros.

Peças usadas podem integrar sinistros de danos a veículos

Novidade também recente no mercado segurador é o reconhecimento, pela Susep, de que não há impedimento regulatório à utilização de peças novas, originais ou não, nacionais ou importadas, ou mesmo usadas, nos casos de danos parciais dos seguros de automóveis. No caso das peças usadas, devem estar no âmbito da Lei 12.977/14, conhecida como “Lei do Desmonte”, de autoria do presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor), Armando Vergílio dos Santos Júnior.

A decisão era uma antiga reivindicação do setor para tornar viável a oferta de produto popular, já que, válida para todos os contratos de seguros de veículos, cria as condições necessárias para a redução do preço final do seguro legal – que, no entendimento da Fenacor, passa a ter mais capacidade

de competir com as associações de proteção veicular, que atuam à margem da lei.

A mudança se baseou em parecer jurídico da Procuradoria Federal e está referenciada no Código de Defesa do Consumidor, cujo artigo 21 estabelece que “no fornecimento de serviços que tenham por objetivo a reparação de qualquer produto considerar-se-á implícita a obrigação do fornecedor de empregar componentes de reposição originais adequados e novos, ou que mantenham as especificações técnicas do fabricante, salvo, quanto a estes últimos, autorização em contrário do consumidor”.

Nas condições contratuais, no entanto, as seguradoras devem informar que poderão utilizar as peças não originais e especificar o tipo a ser adotado. Deverá ficar claro para os segurados em quais componentes poderão ser utilizados os diferentes tipos de peças.

TOKIO MARINE
SEGURADORA

DE TODOS OS DESTAQUES DO MERCADO EM 2019, UM DELES TEM NOME E SOBRENOME.

A Tokio Marine não para de crescer. Com 60 anos de Brasil, é hoje a 6ª maior Seguradora do país, resultado do trabalho dos mais de 2.000 Resolveiros, da parceria com Corretores e Assessorias e da visão de que o Seguro serve para ir além.

Curta, viva, aproveite e descubra. Afinal, a Tokio Resolve o que precisa pra você Resolver o que importa.

60 ANOS
RESOLVENDO O QUE É IMPORTANTE

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br
/TokioMarineSeguradora
(11) 99578-6546