

## RESSEGUROS



Paulo Pereira

O projeto de criação de um polo de resseguros no Brasil avançou a passos céleres nos últimos meses. No final de julho, as entidades e companhias interessadas em transformar o país em um polo exportador de resseguros para a América Latina davam os últimos retoques no projeto Brasil – Polo exportador de resseguro, que seria encaminhado, no início de agosto, ao Ministério da Fazenda para apreciação. A estruturação do projeto contou com a participação da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), da Rio Negócios – a agência de promoção de investimentos do Rio de Janeiro –, e de seguradoras e resseguradoras.

“A ideia é permitir que, abrigadas em um polo de resseguradoras no Brasil, as companhias possam subscrever riscos para outros países”, explica o presidente da Fenaber, Paulo Pereira. O dirigente acrescenta que o alvo preferencial do polo seria a América Latina. “O Brasil está bem posicionado para assumir riscos de outros países”, acrescenta o diretor-geral da Terra Brasis Resseguros, Rodrigo Botti, que também participou da elaboração do projeto.

Na visão do segmento de resseguros, o Brasil reúne condições excepcionais para exportar seguros para os países latino-americanos: o país movimenta a maior economia da região, tem uma indústria de seguros e resseguros bem-desenvolvida e não enfrenta catástrofes naturais. “Somos hoje 16 resseguradoras, que detêm cerca de

## ENTIDADES E EMPRESAS DÃO TOQUES FINAIS A PROJETO DE CRIAÇÃO DO POLO NO BRASIL

R\$ 8 bilhões entre capital e reservas”, afirma Botti. Os participantes do projeto destacam também que, enquanto vários países da América Latina enfrentam riscos catastróficos, o Brasil não está exposto a catástrofes naturais, o que também credencia o país a atuar como exportador de resseguros.

A organização do setor de resseguros em um polo proporcionaria enorme potencial de multiplicação dos negócios. Enquanto o mercado brasileiro movimenta cerca de R\$ 3 bilhões por ano, a América Latina constitui um filão sete vezes maior, de aproximadamente R\$ 21 bilhões. “Se conseguirmos atrair uma fatia de 16% ou 17% do mercado latino-americano, estaríamos dobrando o que temos hoje no Brasil”, anima-se Pereira. Ele acredita que os negócios poderiam duplicar em um prazo de até cinco anos no Brasil.

### BENEFÍCIOS

São muitos os benefícios diretos e indiretos, para o setor e para a economia como um todo, apontados pelas entidades e empresas que subscrevem o projeto. O polo de resseguros contribuirá para criar demanda para investimentos e, como isso, ampliar a poupança interna no Brasil. Também deve influir para o aumento da arrecadação de impostos. Para a indústria seguradora, permitiria melhor qualificação dos profissionais que atuam no Brasil e possibilitaria ganhos de conhecimento em análise catastrófica, em função das catástrofes que ocorrem nos países da América Latina.

## EDITORIAL



Mauro Batista

### UM SETOR EM EVOLUÇÃO

Nessa edição destacamos a audiência realizada no Palácio dos Bandeirantes em que o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, recebeu diretores do Sindseg SP e do Sincor-SP. O encontro, realizado sob um clima de grande cordialidade, serviu para reforçar os laços com o Governo do Estado, cuja parceria tem proporcionado resultados importantes, como a Lei dos Desmontes.

Acompanhando o desenvolvimento e atento às necessidades da sociedade, a indústria dos seguros caminha para explorar a fronteira digital. Em sua abordagem ao assunto, o Notícias Sindseg SP mostra as oportunidades e os desafios que a internet proporciona às seguradoras e aos corretores como plataforma de comercialização de seguros.

Outra fronteira com a qual o setor de seguros se depara é a possibilidade de o segmento de resseguros, que vem se desenvolvendo a passos largos no Brasil, evoluir, no curto prazo, para a condição de polo da atividade. A ideia é transformar o Brasil em um centro exportador de resseguros para a América Latina. Mostramos nessa edição que a indústria seguradora deu contornos finais a um plano que tem o objetivo de criar as condições necessárias para o surgimento desse polo. O assunto também é tema de artigo oportuno de Antônio Mendonça Penteado.

Destaque também para reportagem que trata de programa destinado a promover a cultura dos seguros.

Boa leitura!

**Mauro Batista**  
Presidente

# CNSEG LANÇA PROGRAMA VISANDO A CONSCIENTIZAÇÃO SOBRE O SEGURO

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) deflagrou, no final de julho, a sua mais nova ofensiva dentro da estratégia de buscar a conscientização da população em relação à importância do planejamento financeiro envolvendo os seguros. A entidade lançou em 27 de julho, em São Paulo, o seu Programa de Educação em Seguros, que tem um forte cunho de informação e comunicação, com o objetivo de desmistificar o mercado segurador e oferecer à população uma percepção correta em relação ao setor, seus produtos e suas regras.

“Nosso setor ainda é desconhecido não somente para a população, mas também para o governo”, afirma o presidente da CNseg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano. Ele destaca que o programa tem como meta reduzir, até 2020, o número de reclamações dos consumidores de seguros entre 15% a 25% em relação ao número de apólices.

O programa tem origem em uma iniciativa mais ampla, destinada a promo-

ver a educação financeira: a Estratégia Nacional de Educação Financeira (Enef), que mobiliza um conjunto de entidades setoriais. Além da CNseg, a Enef envolve os esforços do Banco Central, Comissão de Valor Mobiliários (CVM), Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), SUSEP, Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), a BM&FBovespa e Federação Brasileira de Bancos (Febraban). Pelo Governo Federal, integram a iniciativa os ministérios da Fazenda, Educação, Trabalho e Previdência Social, e Justiça. Conforme explicou Coriolano, o segmento segurador tem características próprias, diferenciadas, o que demandou a criação de um programa específico para o setor.

## PROTOCOLO DE INTENÇÕES

Transformando aspiração em compromisso, foi firmado, em 19 de maio deste ano, um protocolo de intenções visando o desenvolvimento e execução de programas destinados a promover a educação em seguros. São signatários do compromi-



Coriolano: 21 ações previstas

so, além da CNseg, a SUSEP, a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e a Escola Nacional de Seguros.

A iniciativa envolverá o desenvolvimento de 21 ações no transcorrer do triênio 2016-2019. As ações irão abranger, entre outras iniciativas, o desenvolvimento de livretos, guias e cartilhas, parcerias com instituições de ensino e órgãos de defesa do consumidor e a promoção de colóquios e seminários. “O pano de fundo dessas ações é trazer o consumidor, o segurado, para o ambiente do seguro”, explica Solange Beatriz Palheiro Mendes, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde).

## LIVRETO

O primeiro passo do programa foi o lançamento, em São Paulo, do primeiro livreto, de uma coleção de 36 publicações destinadas a descortinar o mundo dos seguros para o consumidor. O título da primeira edição é ‘O Mutualismo – como princípio fundamental do seguro’.

## SINDSEG SP PARTICIPA DE AUDIÊNCIA COM GOVERNADOR DE SÃO PAULO

O governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, recebeu em audiência, no início de agosto, o presidente do Sindseg SP, Mauro César Batista, e o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo. Também participaram da audiência, realizada no Palácio dos Bandeirantes, em São Paulo, o diretor executivo do Sindseg SP, Fernando Simões, e o advogado Antônio Penteado Mendonça. “Hoje foi um dia importante na vida do Sindseg SP. Nós viemos ao Palácio do Governo entregar ao governador Geraldo Alckmin o relatório das nossas atividades em 2015 e também mostrar o que o Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo tem feito nos últimos 15 anos. Como sempre, o governador foi muito gentil e nos recebeu com muito calor humano”, revelou Batista, que ainda completou: “O governador abordou diversos assuntos, nos mostrou gráficos relativos à segurança pública e disse que conta com o setor de seguros como um parceiro efetivo nessa caminhada para redução da criminalidade, haja visto o nosso esforço para a implantação da Lei do Desmonte. Enfim, foi uma reunião de trabalho muito importante para nós”.



Geraldo Alckmin recebe dirigentes

Mauro Batista também destacou que, no encontro, o governador Geraldo Alckmin abordou, com grande lucidez, o momento econômico e político em que se encontra o Brasil. “O governador também demonstrou sua dedicação à gestão do Estado e sua motivação pela parceria com todos segmentos econômicos e sociais de São Paulo”, ponderou o presidente do Sindseg SP. Uma dessas parcerias, vale lembrar, vem sendo desenvolvida com grande êxito justamente com o Sindseg SP.

# O DESAFIO DA FRONTEIRA DIGITAL

As múltiplas facilidades proporcionadas pela internet continuam a ser, para o segmento segurador, ao mesmo tempo oportunidade e desafio. Na visão das principais entidades que representam as seguradoras e os corretores, ainda há questões que impedem maior disseminação do uso deste canal. A visão consensual, na cadeia do seguro, é a de que desbravar a fronteira digital é um caminho inevitável e que pode trazer muitos benefícios ao setor.

“O mundo digital parece não ter chegado ainda ao mundo do seguro”, constata o presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), Marcio Serôa de Araujo Coriolano. Ele destaca que a internet pode oferecer contribuições importantes ao setor segurador em seu intuito de buscar, incessantemente, a massificação dos seguros, principalmente diante do quadro de crise econômica em que se encontra o país. Segundo Coriolano, o momento exige que se busque a redução do custo de transação e que se ampliem as alternativas para que a população tenha

acesso ao seguro. “Como é que se massifica? Se massifica não apenas ofertando produto massificado, mas, sim, ampliando as oportunidades de um acesso mais rápido ao produto”, acrescenta.

Coriolano reconhece a necessidade de que se tenha critérios para se efetuar a contratação de seguros, de forma a proteger o consumidor. “Mas, são tantas as demandas para a assinatura de propostas, para a tramitação de papel. É demasiado”, diz ele. Devido a esse quadro, Coriolano afirma que “os órgãos reguladores têm de estimular a possibilidade de comercialização e de acesso por meios digitais, inclusive aceitando a assinatura digital como uma garantia de aceitação do assegurado, entre outras possibilidades”.

Na visão de Coriolano, o desbravamento da fronteira digital pelas seguradoras “deve ser feito, obviamente, com a presença do corretor, que tem grande importância em proporcionar os devidos esclarecimentos ao consumidor”.

## CORRETORES

O 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, vê a comercialização online de seguros como um grande desafio para os corretores, uma vez que exige que se invista em tecnologias mais adequadas, refletindo-se nos custos da categoria justamente em um momento de forte instabilidade econômica. “De qualquer forma, não há como fugir da venda online, sob o risco de perdermos o bonde da história. Existem diferentes canais de olho no grande filão que representa o mercado de seguros. E, embora nenhum tenha a qualificação do corretor profissional, não podemos deixar essa brecha aberta”, afirma ele.

Vergílio acrescenta que, por outro lado, a comercialização online amplia as oportunidades de negócios para os corretores de seguros, permitindo atingir rapidamente públicos distintos. “Nessa empreitada, os corretores contam com uma grande vantagem, que é o seu preparo, a capacidade de identificar as reais necessidades do consumidor e atuar como um consultor que indica a melhor cobertura para cada caso”, diz ele.

## AS LIÇÕES DA MINUTO SEGUROS

Lançada em 2011, a Minuto Seguros é uma das corretoras pioneiras na utilização da internet como canal de comercialização de produtos. Fundador e CEO da companhia, Marcelo Blay tornou-se uma referência para o mercado, no que se refere às vendas online de seguros, que, no caso de sua empresa, integram um modelo de comercialização multicanais. Na entrevista concedida ao Notícias Sindseg SP abaixo, Blay fala sobre o segmento:

**Notícias Sindseg SP** - Quais são os principais desafios para a disseminação da venda online dos seguros?

**Marcelo Blay** - Antes da questão da venda online, temos o desafio da venda de seguros como um todo. No Brasil, as pessoas físicas basicamente compram seguros de automóveis, e as jurídicas, o seguro saúde. No que se refere ao mundo online, as grandes dificuldades estão nos processos operacionais em si, dado que as atividades para concretização da venda dependem de uma grande quantidade de intervenções. No seguro de auto, por exemplo, é possível obter cotação online, mas, caso o risco demande uma vistoria ou exista alguma pendência documental, a venda é interrompida até o entrave se resolver.

**NS** - O que seria necessário para resolver essa questão?



Marcelo Blay

**Marcelo Blay** - Sou favorável à criação de um grupo de trabalho intersindical objetivando padronizar tarefas não estratégicas, basicamente operacionais, no sentido de facilitar a vida de segurados.

**NS** - A comercialização online é adequada para todos os

produtos da indústria seguradora?

**Marcelo Blay** - Definitivamente, não é. Produtos para pessoa jurídica demandam tempo para serem entendidos, e suas coberturas precisam ser devidamente adequadas, negociadas e documentadas para efeitos de compliance. Isso, sem mencionar a necessidade, em algumas situações, de inspeção prévia de risco e análise deste por técnicos especializados em subscrição. No que se refere à pessoa física, entendo que produtos de curta duração e ticket baixo, como os seguros viagem, por exemplo, são passíveis de uma venda 100% online. Seguros massificados, idem. No entanto, no caso de produtos que oferecem variedades de coberturas e uma gama de serviços ampla, a concretização da venda se dá com o apoio de profissionais tecnicamente gabaritados. Se isso não ocorrer, as seguradoras e corretores serão campeões em órgãos de defesa do consumidor e no Judiciário.

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA



# UM MOVIMENTO INTERESSANTE

**H**á no país um movimento forte para a criação de um polo regional de resseguros. Nada de novo debaixo do sol. A tendência vem se consolidando e vários países já criaram centros regionais de resseguros, com resultados bastante positivos para eles e para o setor de seguros na região.

Evidentemente, nem todos estão satisfeitos com a solução. Londres tem assistido ao processo com preocupação. Afinal, o Lloyds é o maior centro de resseguros do mundo e a criação de polos regionais tende a reduzir o total de negócios levados até a Grã-Bretanha – aliás, como se pode constatar analisando o sucesso do polo de resseguros de Singapura, que abocanhou boa parte dos negócios gerados na Ásia.

No Brasil, faz muitos anos que se discute a criação de um polo de resseguros. O tema não é novo e durante algum tempo a cidade de São Paulo se interessou pelo assunto, se oferecendo como alternativa para o Rio de Janeiro.

Por uma série de razões o assunto não avançou e o Rio de Janeiro se tornou

o endereço lógico, até o assunto ser estudado com mais profundidade, quando se levantou a necessidade da isonomia tributária com o mercado internacional. A partir deste momento, a regionalização se mostrou inviável e a ideia passou o Brasil ser a sede do polo.

Faz mais ou menos um ano que uma comissão estuda o assunto. Formada por representantes da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) e dos vários setores envolvidos, ela está na reta de chegada para apresentar o desenho definitivo para uma ação que tem tudo para se transformar numa interessante ferramenta para o Brasil criar reservas consistentes, através da soma da arrecadação dos prêmios de resseguros, dos investimentos necessários e das reservas para garantir os riscos aceitos.

A ideia por trás do projeto é o país se transformar num polo exportador de resseguros, ou seja, captar resseguros no mercado internacional através das resseguradoras locais.

Conversando com gente ao par do assunto, se o Brasil conseguir, através do polo exportador de resseguros,

atrair 20% dos prêmios gerados apenas na América Latina, o volume do mercado nacional mais do que dobra. Dando números, para ficar mais visível a dimensão positiva desta ação, o polo exportador de resseguros poderia gerar algo próximo a R\$ 38 bilhões em investimentos, representados pelo capital e reservas geradas pela operação.

No mercado, a importância do polo exportador de resseguros é clara e indiscutível. Não há como negar que o Brasil tem muito a ganhar com ele. Evidentemente, será necessário todo um aprendizado profissional para se dominar a tecnologia e a prática indispensáveis para o sucesso da operação. Mas isto não é complicado e existem companhias capazes para facilitar a lição de casa, atuando em conjunto ou oferecendo as coberturas para os riscos com os quais estamos pouco familiarizados, e que são comuns na América do Sul, como as catástrofes naturais.

Trocando em miúdos: o polo de resseguros tem tudo para ser um grande negócio para o setor de seguros e para o Brasil.

## MENDANHA É NOMEADO SUPERINTENDENTE DA SUSEP

**O** Governo Federal oficializou, no final de julho, uma mudança no comando da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP). A nomeação de Joaquim Mendanha para ocupar o posto de superintendente do órgão regulador da indústria do seguro foi publicada em 26 de julho. Mendanha substitui a Roberto Westerberger, que vinha ocupando o cargo desde março de 2014.

O novo superintendente conta com um extenso currículo no mercado de seguros, no qual vem desempenhando atividades como corretor e dirigente há quase 30 anos. Habilitou-se corretor de seguros em 1989 e, desde 1997,

vem atuando como representante institucional. Mendanha é presidente licenciado do Sincor-GO, cargo que ocupa em um terceiro mandato, e diretor da Fenacor. Possui graduação em Administração e Marketing pela Universidade Católica de Goiás (PUC-GO) e Master in Business Administration (MBA) em Seguros e Resseguros pela Escola Nacional de Seguros.

Mendanha substituirá a Westerberger, que, em pouco mais de dois anos à frente da SUSEP, conduziu iniciativas que contribuíram para a modernização e desenvolvimento do setor de seguros.

### EXPEDIENTE

**Notícias Sindsegsp** é uma publicação do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo.

**Presidente:** Mauro Batista **Diretor Executivo:** Fernando Simões **Produção:** Néctar Comunicação Corporativa

**Jornalista responsável:** Eugênio Melloni (MTb 19.590) **Redação e edição:** Eugênio Melloni **Fotos:** Divulgação