

**Programação traz, ainda, dica de consultor para a compra de material escolar**

Afinal, as seguradoras só vendem? “O papel fundamental das empresas de seguros é formar garantias para que o comprador dos produtos e serviços das seguradoras tenha certeza de que vai receber o que contratou.” A afirmação é do presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), Marcio Serôa de Araujo Coriolano. O executivo acredita que, embora as empresas de seguro tenham como trabalho último a comercialização e a venda de produtos e serviços, existe uma longa cadeia anterior a isso. Coriolano concorda que há uma troca entre a proteção, a segurança e a tranquilidade, de um lado, e os volumes de indenizações, benefícios e resgates pagos, de outro. “A cadeia longa de várias atividades começa pela atividade fundamental, que é identificar o cálculo adequado do risco para cada uma das proteções, ou seja, quanto custará o risco de cada seguro”, finaliza.

No quadro ‘Entrevista Especial’, a consultora da CNseg e especialista em Direito do Consumidor, Maria Stella Gregori, contextualiza o consumidor sobre o que vem a ser a responsabilidade civil do transporte aéreo nas relações de consumo e o que se observa a partir do Código de Defesa do Consumidor (CDC). “É uma lei protetiva e que trouxe como um direito básico do consumidor a efetiva reparação integral dos seus danos.” Ela explica que, no caso das empresas aéreas, ao praticarem qualquer atividade no mercado de consumo, devem ter o cuidado de não provocar nenhum risco à vida, à saúde e à segurança do consumidor. “Caso contrário, a empresa incorrerá em responsabilidade civil e terá que garantir uma indenização ao consumidor.”

Em linha com a programação, o presidente da Comissão de Responsabilidade Civil da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Marcio Guerrero, fala na terça-feira ao espaço ‘Conheça os Seguros Gerais’ sobre o papel da seguradora e do segurado na responsabilidade civil e sobre a relação entre esses públicos. “A relação de responsabilidade civil envolve, além das partes seguradora e segurado, uma terceira pessoa, que é o prejudicado, no caso de um acidente, ocorrência ou erro”, explica. Guerrero alerta para a transparência das informações. Os questionários normalmente utilizados são a ferramenta empregada para a avaliação de riscos e meio pelo qual as seguradoras conhecem, em um primeiro momento, a atividade e a profissão do segurado. Nesse mesmo dia, a dúvida de um ouvinte será esclarecida por um especialista no quadro ‘Qual é a dúvida?’.

Na quarta-feira, vai ao ar entrevista com o gerente de marketing da Icatu Seguros, Rodrigo Padová, para o ‘Momento da Inovação’. O executivo falará sobre o projeto “Os bebês da virada”, que entra em seu segundo ano consecutivo. O objetivo é ressaltar a importância do planejamento financeiro das famílias. É uma campanha promocional, mas com viés educacional e instrutivo muito forte. A ideia é que as pessoas conheçam o funcionamento dos produtos de seguros de forma lúdica.” Nesse mesmo dia, o espaço ‘Entenda os Seguros de Pessoas’ abordará temas referentes aos seguros de vida e de pessoas.

O diretor executivo da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), José Cechin, falará na quinta-feira sobre mutualismo em saúde suplementar: “Um conjunto de pessoas com interesses comuns, que decidem se proteger contra eventualidades. E contribuem mês a mês, com um montante, para um fundo.” Nesse mesmo dia, no espaço ‘Sustentabilidade’, serão veiculadas matérias sobre o tema.

Encerrando a semana, o presidente da Comissão de Produtos da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap) e superintendente de produtos de capitalização da SulAmérica, Natanael Castro, falará das funções do sorteio de capitalização e seu grande diferencial. “O sorteio estimula tanto a pessoa que está acumulando quanto a empresa que está adquirindo uma série de capitalização.” Natanael explica, também, a dinâmica dos sorteios. Na ‘Dica do Consultor’, o

especialista em educação financeira e consultor da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), Álvaro Modernell, orienta as famílias para a compra de material escolar mais barato. Ele afirma que o que mais gera resultado e economia é antecedência, planejamento e paciência.

Diariamente, a Rádio traz, ainda, boletins de serviço, notícias do setor, da economia e da política do país, além da programação musical. A grade completa está disponível em <http://radio.cnseg.org.br>.

**Fonte:** CNseg, em 16.01.2017.