

APTS

Associação Paulista dos Técnicos de Seguro **notícias**



REFORMA DA PREVIDÊNCIA PELA METADE

| FUTURO COM MAIS IDOSOS PÔE EM XEQUE PROPOSTA DO GOVERNO



UM TIME DE SOLUÇÕES EM ASSISTÊNCIA 24H, ONDE E QUANDO PRECISAR.

Com uma rede de prestadores de serviços ampla e altamente qualificada, a **Europ Assistance Brasil** está pronta para atender às necessidades dos seus segurados de forma rápida e eficiente.



comercial@europ-assistance.com.br

[/EuropAssistanceBrasil](https://www.facebook.com/EuropAssistanceBrasil) [/company/europ-assistance-brasil](https://www.linkedin.com/company/europ-assistance-brasil)

europ
assistance
you live we care

www.europ-assistance.com.br

4	REGISTRO
6	ENTREVISTA Com Lucas Renault sobre mudança do entendimento do STJ em relação à embriaguez no trânsito
8	ESPECIAL • Delphos completa 50 anos • ANSP empossa nova diretoria
10	CAPA A proposta de reforma paramétrica da Previdência reduz gastos, mas mantém o regime de repartição. Para Hélio Zylberstajn, esse modelo está condenado à falência, porque o Brasil está envelhecendo
12	ANÁLISE Novos e complexos riscos estão trazendo novos paradigmas à responsabilidade civil
17	DESTAQUE • Para governo, certificação de obras é solução para o seguro garantia • Especialistas analisam por que o seguro brasileiro ainda não se beneficiou do ambiente digital
20	EM FOCO Presidente da APTS completa 55 anos de carreira
20	MERCADO
23	GERAL

Incertezas e grandes mudanças



O atual cenário de incertezas no país trouxe impactos ao setor de seguros, que em abril enfrentou uma leve desaceleração, com crescimento de 8,8%, depois de registrar bom desempenho nos três primeiros meses do ano, com alta de 13,9%. Apesar da queda, o mercado tem demonstrado resistência às intempéries econômicas e políticas.

Não surpreende que essa seja a maior preocupação no momento das seguradoras brasileiras. Um levantamento da PwC, divulgado pelo jornal Folha de S. Paulo, mostrou que enquanto as seguradoras de outros países estão preocupados com mudanças no gerenciamento, o risco de ciberataques e novas tecnologias, por aqui as preocupações são com a rentabilidade dos investimentos e a macroeconomia.

Mas, a economia está reagindo e a expectativa é de melhoria em alguns setores, inclusive o de seguros. Por enquanto, o mercado aguarda a definição de questões importantes, como, por exemplo, a reforma da Previdência. A revista APTS trata deste assunto, trazendo a opinião de especialistas que alertam para a necessidade de mudanças mais profundas na Previdência para suportar os impactos do envelhecimento populacional.

Outro assunto em pauta na revista é a necessidade de adequação do seguro de responsabilidade civil aos novos e complexos riscos contemporâneos. Tendências na área de RC, como a responsabilidade sem danos e o tempo como um bem econômico resarcível, ainda não fazem parte dos clausulados brasileiros.

O momento é de incertezas, mas também de grandes mudanças. Devemos confiar na capacidade de resiliência do mercado de seguros, bem como na sua competência para inovar e atender às novas demandas.

Boa Leitura!

Omar Bertacini
PRESIDENTE DA APTS



Debate na UCS

Para discutir o presente e o futuro do corretor de seguros, a União dos Corretores de Seguros (UCS) reuniu seus associados em evento fechado no dia **24 de maio**. O presidente da APTS, Osmar Bertacini, compôs a mesa de trabalho ao lado da presidente da UCS, Mara Borges Sutto.



Corretores debatem seguro de vida

No debate sobre “O Seguro de Pessoas na Visão dos Corretores”, realizado no dia **23 de maio**, o presidente da APTS elogiou a iniciativa do CVG-SP. “Os corretores precisam vender seguro de vida, mas na prática não vemos nenhum movimento específico sobre isso. Por isso, esse diálogo é muito importante”, disse.

Posse no CVG-SP

Representando a APTS e o Sincor-SP na posse de diretoria do CVG-SP, realizada no dia **17 de março**, Osmar Bertacini manifestou seu contentamento com a produtiva trajetória do CVG-SP. “Estou feliz em ver uma entidade, da qual sou fundador, completar 35 anos focada no seguro de pessoas”. No dia **30 de março**, Bertacini também participou do primeiro almoço do CVG-SP na nova gestão de Silas Kasahaya.



Posse na ANSP

Osmar Bertacini tomou posse na nova diretoria da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), agora comandada por João Marcelo dos Santos em cerimônia realizada no dia **26 de abril**, no Palácio dos Bandeirantes, com a presença do governador Geraldo Alckmin.



ABERTURA DE EMPRESA

Seus sonhos não nasceram para passar em branco.



10%
desconto para
corretores de seguro,
na mensalidade!

► LUCRO REAL ► LUCRO PRESUMIDO ► SIMPLES

Utilizamos sistema personalizado, totalmente informatizado com canal de atendimento ágil, responsável e seguro.

Somos especialistas no atendimento aos corretores de seguro em todo o Brasil.

Entre em contato e teremos imenso prazer em fazer uma visita sem compromisso!



Rua Dom Lucas Obes, 473

Ipiranga | São Paulo/SP

Tel: +55 11 2339-8281



Posse na UCS

A APTS foi representada por Bertacini e pelo secretário da APTS, Evaldir Barboza de Paula, no evento de posse de Mara Borges Sutto e diretoria na UCS, dia **18 de abril**.



Tribuna Livre

Bertacini participou da 37ª Tribuna Livre, realizada no dia **27 de março**, no Circolo Italiano, quando a da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor) recebeu a diretoria da Porto Seguro.



Prêmio Segurador Brasil

O presidente da APTS marcou presença na 14ª edição do Prêmio Segurador Brasil, realizada no dia **30 de março**. O evento premiou as empresas com melhor desempenho no setor.

Posse na SBCS

Osmar Bertacini é o novo diretor de Relacionamento com o Mercado da Sociedade Brasileira de Ciencias do Seguro (SBCS) para a gestão 2017/2019. Na posse, realizada dia **17 de março**, o novo presidente Affonso Heleno de Oliveira Fausto assumiu o compromisso de modernizar a entidade.



Encontro Amigos da CIS

Os Amigos da CIS, grupo que reúne os ex-colaboradores da Companhia Internacional de Seguros, realizou o seu sétimo encontro no dia **29 de março**. Bertacini, ex-funcionário da CIS, compareceu.

STJ muda postura sobre álcool e direção

Segundo o advogado Lucas Renault, o novo entendimento do STJ condiz com a posição defendida pelas seguradoras

No final do ano passado, a 3^a Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) mudou sua orientação em relação à excludente do risco da embriaguez, que até então só era admitida quando o próprio segurado conduzia o veículo. Em decisão unânime no julgamento do Resp. 1.485.717/SP, o STJ entendeu ser indevida a indenização securitária decorrente de contrato de seguro de automóvel quando o causador do sinistro, preposto da empresa segurada, estiver em estado de embriaguez.

“O seguro de automóvel não pode servir de estímulo para a assunção de riscos imoderados que, muitas vezes, beiram o abuso de direito, a exemplo da embriaguez ao volante”, afirmou o relator, ministro Villas Bôas Cueva. Em seu voto, o ministro destacou que, segundo o artigo 768 do Código Civil “o segurado perderá o direito à garantia se agravar intencionalmente o risco objeto do contrato”. Para ele, a configuração do risco agravado não se dá somente quando o próprio segurado se encontra alcoolizado na direção do veículo, mas abrange também os condutores principais (familiares, empregados e prepostos).

Em entrevista à revista APTS Notícias, o advogado Lucas Renault Cunha comentou os impactos para o seguro da mudança de postura do STJ.

Como avalia essa mudança de postura do STJ em relação aos sinistros provocados por condutor alcoolizado?

O acórdão, na realidade, mostrou um entendimento contrário ao que o STJ,



como um todo, tinha e espero que dourante a Corte passe a decidir nesse sentido. Essa mudança de postura (provisória, pois houve recurso por parte da empresa segurada naqueles autos ainda não julgados) é totalmente condizente com os princípios do direito securitário e com as normas de direito civil. A condução de veículo sob o efeito de álcool, seja por terceiro vinculado ao segurado, seja pelo próprio segurado, desequilibra a relação risco-prêmio estabelecida no contrato de seguro e fere os princípios do direito civil – boa-fé objetiva e função social do contrato.

Quais os impactos dessa mudança para o ramo de seguro de automóvel?

Esse novo entendimento – que a culpa grave ou o dolo eventual do segurado implica em agravamento de risco e consequentemente em perda do direito à indenização – altera substancialmente o entendimento anterior. Até então, o agravamento de risco decorrente de condução sob o efeito de álcool só implicaria em perda do direito à indenização caso o condutor fosse o próprio segurado. Por esse novo entendimento, o segurado também perde o direito à garantia nas hipóteses de culpa grave ou dolo eventual, ou seja, entregando seu veículo a terceiros a ele vinculados (motoristas profissionais, prepostos, familiares etc.) que venham a conduzir sob o efeito de álcool e causem acidentes. Essa posição, que sempre

foi defendida pelas seguradoras, não se sustentava nos tribunais. Mas, agora tem melhores chances de se sustentar.

Em que circunstâncias se aplica a função social do contrato no sinistro provocado por condutor embriagado?

A sociedade vem desenvolvendo há anos um sério e importante embate contra o binômio álcool e direção. O contrato de seguro deve observar essa luta da sociedade, respeitá-la e promovê-la. Jamais o contrato de seguro poderia servir de estímulo ou de salvo conduto para que segurados irresponsáveis dirijam sob o efeito de álcool ou drogas ou entreguem seus veículos para pessoas que ingeriram ou irão ingerir álcool ou usar drogas, pagando indenizações nessas situações. Caso pagas, a função social não estaria sendo respeitada pelo contrato de seguro, pois o anseio da sociedade é desestimular esse tipo de conduta.



Lucas Renault Cunha

STJ também se aplicaria aos seguros de RCF e de vida?

A decisão do STJ em questão não aborda o seguro de vida, mas se refere ao seguro de RCF, afirmando que terceiros não seriam prejudicados e teriam a cobertura. Essa conclusão merece maior reflexão. Em minha opinião, a perda do direito também atinge o seguro de RCF.

Caso o sinistro de automóvel ocorra por qualquer outro motivo, independentemente do estado de embriaguez do condutor, haverá a perda do direito ao seguro?

Não. O acórdão do STJ continua a exigir a prova do nexo de causalidade entre a ingestão de álcool e o acidente. Entretanto, reforça o entendimento de alguns julgados mais recentes no sentido de que, provada a ingestão de álcool, passa a ser do segurado o ônus de afastar o nexo de causalidade, que fica presumido.

sompo.com.br



**SOMPO SEGURO ATLETA.
O SEGURO CRAQUE
EM CONQUISTAR
CLIENTES E ATLETAS.**

NEO_GAMA

Chegou SOMPO Seguro Atleta, o seguro para atletas profissionais que uma das maiores seguradoras do Japão traz agora para o Brasil. O SOMPO Seguro Atleta possui todas as coberturas obrigatórias da Lei Pelé, inclusive a que protege o jogador caso uma situação inesperada coloque a carreira dele em risco. A vida não tem substituição. Indique o SOMPO Seguro Atleta para seus clientes.

**VOCÊ
SEMPRE
BEM.**

 **SOMPO
SEGUROS**

Innovation for Wellbeing
SOMPO HOLDINGS

PROCESSO SUSEP: Empresarial Taxa Média – 1514.004594/2005-56 e Empresarial Faixa Etária – 15414.004322/2005-91. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ 61.383.493/0001-80.

ANSP empossa diretoria e lança livro

Posse do novo presidente João Marcelo dos Santos foi prestigiada pelo governador Geraldo Alckmin



João Marcelo dos Santos e Mauro Batista

A Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) empossou Conselho Superior, diretoria, Conselho Fiscal e novos acadêmicos em cerimônia realizada no dia 26 de abril, no Palácio dos Bandeirantes, em São Paulo. No evento denominado de Noite Acadêmica também houve a entrega da Comenda ANSP e o lançamento do livro “Evolução Histórica do Seguro no Brasil”, com a presença de aproximadamente 250 pessoas e participação do governador de São Paulo Geraldo Alckmin.

Depois de 15 anos à frente da ANSP, Mauro César Batista transmitiu o cargo de presidente para João Marcelo dos Santos e assumiu o comando do Conselho Superior. “Estou muito entusiasmado pelo desafio e com uma sensação muito boa de ter contribuído para que a ANSP atingisse o ponto de entidade intelectual do setor de seguros brasileiro”, disse.

Na ocasião, também foram empossados os diretores Egydio Zepellini Júnior, Francisco Marcio Pires, Ana Rita Petraroli, Carlos André Guerra, Dilmo Bantim Moreira, Edmur de Almeida, Felipe Moreira Paes Barreto, Flávio Bauer, Lucio Antonio Marques, Márcia Cicarelli, Marcos Aurélio Couto, Fátima Lima, Osmar Bertacini, Rafael Ribeiro do Valle, Rogério Vergara e Ronald Kauffmann.

Depois da cerimônia de posse de 27 novos acadêmicos, foi entregue a Comenda ANSP para Armando Vergílio dos Santos Jr., Jayme Brasil Garfinkel, José Américo Peón de Sá, Nilton Molina e Paulo Miguel Marraccini. A Comenda foi outorgada pelo desempenho na divulgação, progresso ou desenvolvimento das instituições seguro, previdência privada e atividades correlatas no Brasil.

O governador Geraldo Alckmin

Também tomaram posse na nova diretoria o vice-presidente Fernando Pedroso Simões, o vice-presidente Jurídico Homero Stabeline Minhoto e o vice-presidente Sergio Nobre.

“O nosso mote, nessa gestão que se inicia, é o de que a ANSP deve servir aos acadêmicos. Queremos oferecer aos acadêmicos instrumentos e modelos de ação, para que os projetos deles que se insiram no objetivo da ANSP, de ser uma instituição destinada à discussão e promoção da cultura do seguro”, afirmou o novo presidente da ANSP.



Geraldo Alckmin

elogiou o trabalho de Mauro Batista. “Ele fez um belo trabalho como líder da academia. Para nós é uma alegria e uma honra receber aqui esta posse, que é um momento tão importante, afinal o seguro e a previdência são uma ciência. Além de tudo temos um setor desafiante e fundamental para economia brasileira, tanto do ponto de vista econômico como social”, afirmou.

O cerimonial foi encerrado com o lançamento do livro “Evolução Histórica no Brasil”, que descreve, de forma cronológica, os acontecimentos mais importantes no mercado de seguros. A obra aborda a atividade securitária de Cabral à República; a origem do sistema previdenciário no Brasil; capitalização; previdência complementar; resseguros e outros temas relevantes. O livro é uma produção da BB Editora com a coordenação do Conselho editorial da ANSP.

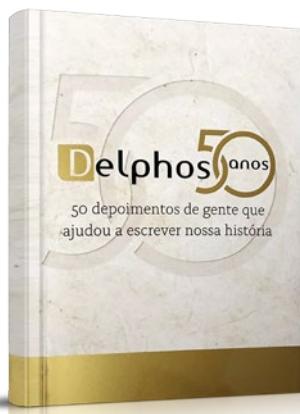
Delphos faz 50 anos

Para celebrar o cinquentenário, a empresa reuniu parceiros e clientes no Rio de Janeiro e em São Paulo e lançou um livro com 50 depoimentos

Em meados da década de 60, quando foi instituído no setor de seguros o sorteio para seguros dos órgãos públicos, três executivos da Ajax Corretora de Seguros enxergaram a oportunidade de oferecer prestação de serviços às seguradoras. Surgia, então, em 1967, a Delphos, criada pelos atuários Jayme da Silva Menezes e José Américo Peón de Sá e pelo corretor de seguros Fernando Newlands.

A nova empresa, segundo registra o livro “Delphos 50 anos”, oferecia uma solução que neutralizava o risco de perda de investimentos pela saída compulsória do negócio de alguma seguradora. Isso porque, a cada dois anos, novas escolhas eram realizadas por meio de sorteio e as onerosas estruturas montadas para a gestão do negócio corriam o risco de se esvair.

Ao longo de sua trajetória, a Delphos se desenvolveu, assumindo novos negó-



cios, como as apólices para o seguro de penhor rural do Banco do Brasil, o seguro habitacional SFH, o seguro de perda de peso do trigo, o seguro de crédito estudantil, o sistema e o processo que viabilizou o seguro DPVAT e a inovação tecnológica aplicada em seguros - desde a câmara de compensação de coseguro por telex até o uso

de notebook na regulação de sinistros, transmissão de dados pela internet, aplicação de smartphone na vistoria prévia etc. A última conquista foi a CadDelphos, cadastro desenvolvido para proteger o mercado de perdas que poderiam superar bilhões de reais.

Os números da Delphos demonstram o seu sucesso no mercado. Em nome das seguradoras, a empresa administra mais de R\$ 570 milhões em prêmios de seguro por ano, totalizando mais de R\$ 260 bilhões de LMI. A Delphos gerencia car-



Eduardo Menezes (presidente) e José Américo Peón de Sá, (presidente do Conselho), no evento em São Paulo

teiras de seguros que cobrem riscos inerentes a mais de 1 milhão de imóveis e mais de 4 milhões de vidas. Regula mais de 100 mil sinistros por ano e processa aproximadamente 7 milhões de seguros todos os meses.

O pioneirismo da empresa foi lembrado em dois eventos comemorativos de 50 anos, realizados em maio: dia 10, no Rio de Janeiro, e dia 18, em São Paulo. No livro “Delphos 50 anos – 50 depoimentos de gente que ajudou a escrever nossa história”, o presidente Eduardo Menezes explica no prefácio que o objetivo da obra não é exaltar as realizações da empresa, mas homenagear seus fundadores.

“Além dos fundadores da empresa, registramos neste livro nossa homenagem a todos aqueles que trabalharam na Delphos por mais de dez anos e que deram a sua contribuição para que pudéssemos completar meio século de existência. Esperamos ter vocês junto a nós por muito mais tempo, para escrevermos as páginas dos próximos cinquenta anos da empresa”.



Elisabete Prado (diretora Comercial e Marketing), Djalma Bertussi (diretor), Fernando Menezes (diretor), Heloísa Castor, Peón de Sá, Ilza Regina Defilippi (diretora Jurídica), Eduardo Menezes e Henrique Macieira (diretor de Operações), no evento no Rio de Janeiro

Reforma da Previdência em xeque

Proposta do governo reduz gastos, mas não resolve o problema de financiamento das aposentadorias

O governo mantém a esperança de aprovar a reforma da Previdência ainda neste ano, apesar de não contar com o quórum necessário de 308 votos na Câmara dos Deputados. Depois das denúncias da JBS que abalaram o governo, os parlamentares já discutem a possibilidade de fatiar a reforma. A ideia é aprovar apenas a idade mínima para a aposentadoria por meio de medida provisória e as demais mudanças por meio da Proposta de Emenda à Constituição (PEC), mas apenas em 2019, quando o país terá um novo presidente eleito pelo voto.

Na íntegra ou em partes, a verdade é que a reforma é apenas “um primeiro passo”. Assim Hélio Zylberstajn, especialista em relações do trabalho e professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), se refere à PEC 287. “Trata-se de uma reforma paramétrica que muda, basicamente, a idade mínima de aposentadoria”, disse ele durante participação no evento “A reforma da Previdência Social à luz da experiência internacional”, pro-

movido pela Escola Nacional de Seguros, em abril, em São Paulo.

A opção do governo por uma proposta de reforma paramétrica, e não estrutural, manteve o regime de repartição, em que os benefícios dos trabalhadores inativos são financiados pelos trabalhadores em atividade no mercado de trabalho. Mas, Zylberstajn acredita que esse modelo irá falir em breve, porque o Brasil está envelhecendo. “A taxa de crescimento demográfico está diminuindo. Temos uma inversão da equação e não haverá número suficiente de jovens para pagar aposentadorias daqui a três décadas”, argumenta o professor.

Zylberstajn também classificou a reforma de tímida, por não alterar em nada o financiamento da Previdência Social e tampouco as alíquotas que incidem sobre a folha de pagamento. Daí porque entende que a proposta do governo não conseguirá trazer equilíbrio ao sistema. Atualmente, as contribuições

previ-denciá-rias sobre a folha de pagamen-to somam 31% (20% a 22% do emprega-dor e entre 8% e 11% do empregado), um percentual exagerado, na opinião



do especialista. De acordo com estudo da Fipe o percentual poderia ser de 17%.

Para Zylberstajn, a diferença entre a alíquota necessária e a que é cobrada é uma das causas do encarecimento do INSS. Outra razão é o valor do teto de aposentaria de R\$ 5,5 mil, que representa quase três vezes a renda média do brasileiro, calculada em R\$ 2 mil. O resultado, a seu ver, é menos empregos, maior in-

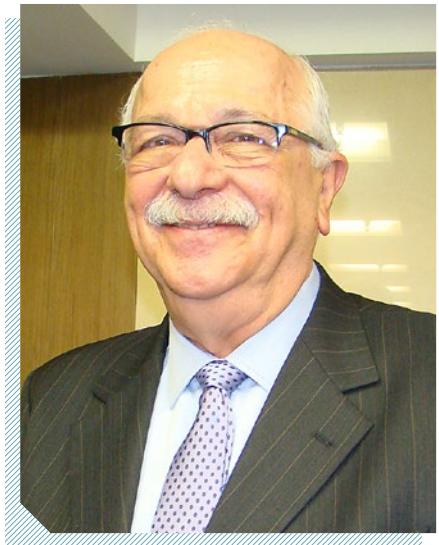
Também pesa sobre os custos do INSS os inúmeros mecanismos de proteção ao emprego, como o seguro desemprego, o FGTS, a multa sobre FGTS, aviso prévio, abono salarial etc. “O Brasil é campeão mundial na proteção ao emprego. Entretanto, a taxa de rotatividade é alta. Então, será que protegemos ou incentivamos?”. O professor pondera, ainda, que esses mecanismos, que tanto oneram a folha de pagamento, poderiam ser alvo de uma combinação mais inteligente se a reforma da Previdência pudesse “conversar” com a reforma trabalhista.

Mas, por causa da pressão de grupos organizados, a segunda versão da PEC 287 excluiu 86% dos servidores públicos, justamente o segmento que responde pela maior parte dos gastos da previdência. Em números de 2015 contabilizados por Zylberstajn, apenas 2% beneficiários do INSS receberam acima de 5 salários mínimos contra 79% do funcionalismo público. Em valores, significa que o INSS gastou naquele ano R\$ 418,5 bilhões com os 33 milhões de assistidos contra R\$ 255,7 bilhões com apenas 3,6 milhões de servidores. “Uma distorção”, segundo o especialista.

UMA NOVA PREVIDÊNCIA

Zylberstajn apresentou no evento uma proposta de reforma da Previdência, desenvolvida pela Fipe e apoiada pelo setor de seguros, que abrange apenas os trabalhadores nascidos a partir de 2.000. A proposta é baseada em cinco princípios: universalidade, equidade, equilíbrio atuarial, eficiência e simplicidade. As regras básicas são a taxa de reclusão próxima de 100% para a base da pirâmide; a idade mínima de 65 anos para homens e mulheres; e o tempo de contribuição de 40 anos para homens e 35 anos para mulheres.

O novo modelo de Previdência é sustentado em quatro pilares. O Pilar 1 prevê uma renda básica a todos idosos



Hélio Zylberstajn

no valor de R\$ 500,00, sem qualquer indexação. O Pilar 2 estabelece o benefício contributivo por repartição no valor máximo de R\$ 1.500,00. “É o atual INSS, só que achatado e alargado. Quer dizer que o benefício máximo não seria mais de R\$ 5 mil e dependeria do tempo de contribuição”, explicou o especialista. Segundo ele, esse segundo pilar combateria a informalidade, já que quanto maior o tempo de contribuição maior será o benefício.

A grande inovação, de acordo com professor, é o Pilar 3, que prevê o benefício contributivo por capitalização, com o FGTS vinculado ao CPF. “A pessoa terá uma conta só de FGTS, independentemente do número de empregos”, disse. Caberá ao trabalhador poupar os recursos de sua conta para o seguro desemprego e, a partir desse valor mínimo, poderá optar em comprar um plano de aposentadoria no mercado. “Hoje, a folha de pagamento é R\$ 100 bilhões por mês. Estamos falando de R\$ 8 a 10 bilhões por mês de FGTS. Isso aos poucos se tornará um fluxo para planos de aposentadoria”, disse.

O Pilar 4 contempla o benefício contributivo voluntário por capitalização, um sistema único válido para funcionários públicos e CLT, que permite ao trabalhador e às empresas a aquisição de planos de aposentadoria. “Criamos esse modelo em quatro pilares porque partimos do princípio de que não dá para



formalidade e pouca poupança. “A função do sistema público é proteger quem está em baixo na pirâmide e não quem está no meio ou em cima”, disse.



Edson Franco

privatizar tudo, como fez o Chile. Mas, também não dá para ficar nesse modelo em que somente o Estado cuida da aposentadoria. Esse modelo está falido. É preciso dividir a carga”, disse.

A proposta da Fipe chegou a ser apresentada como emenda da PEC 287, por iniciativa do Movimento Brasil Livre (MBL), ganhou 200 assinaturas, mas não foi aprovada. Entretanto, Zylbersztajn acredita ainda haverá espaço para esse novo modelo no futuro. “Essa reforma é apenas o começo e esse tema voltará à discussão”, disse. O presidente da Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrev), Edson Franco, reiterou o apoio do setor de seguros à proposta da Fipe, destacando as oportunidades do Pilar 3, que possibilita a destinação de parte dos recursos à compra de cobertura de riscos (morte e invalidez) junto à iniciativa privada.

“Porque hoje, vemos o Estado funcionando como grande provedor de coberturas de riscos, mas sem nenhum tipo de provisionamento. Por que o Estado tem de assumir esse papel, quando a iniciativa privada pode fornecer esse produto?”, disse Franco. Da mesma forma, a contratação de rendas vitalícias, as *annuities*, também poderá ser realizada por meio de licitação na iniciativa privada, a exemplo do que ocorre no Chile.

MODELOS DE OUTROS PAÍSES

Gustavo Bonomi Silvestre, da Swiss Re, trouxe ao evento as soluções adotadas em outros países. A França, por exemplo, adota o sistema de repartição, com contribuições compulsórias de empregados (6,75% do salário) e empregadores (8,4%). Os trabalhadores também são obrigados a aderir a um sistema complementar ligado à sua categoria profissional. Depois de sucessivos déficits, o governo alterou da idade mínima para aposentaria de 62 anos para 67 anos para ter o benefício integral, que corresponde a 70% do salário.

A Alemanha também adota o regime de repartição, com contribuições de empregados e empregadores em partes iguais, equivalentes 18,7% do salário bruto. Em 2007, o governo alemão estabeleceu um aumento gradual da idade mínima, que em 2029 passará a ser de 67 anos. Mas, em 2014, outra reforma permitiu a aposentadoria aos 63 anos para trabalhadores que contribuíram por pelo menos 45 anos.

Na Grécia, o regime é de repartição. Até 2012, os gregos se aposentavam em média com 35 anos de contribuição e 58 anos de idade. Mas, com a reforma, a idade passou a ser de 67 anos, com contribuição mínima de 40 anos para o benefício integral. Já na Suécia, duas reformas em 1994 e 1998 introduziram as contas nacionais para os trabalhadores. “São como contas de contribuição definida, em que o saldo é controlado de forma virtual. É semelhante ao esquema de capitalização, em que cada um tem sua própria conta”, explicou.

No Japão, o sistema previdenciário é dividido entre a pensão básica, para a qual todos os maiores de 20 anos devem contribuir; e o seguro de pensão, com contribuições dos trabalhadores de 8,5% do salário. Para receber pensão



Gustavo Bonomi Silvestre

básica é preciso ter no mínimo 65 anos de idade e 25 anos de contribuição. Já para a pensão dos empregados, é preciso ter pelo menos 60 anos e 25 anos de contribuição. Recebem pensão integral apenas os que contribuíram por no mínimo 40 anos.

No Chile, o sistema de previdência social obriga os trabalhadores a reservarem 10% de sua renda mensal para a aposentadoria, cujos recursos são gerenciados por administradoras de fundos de pensões (AFP). Na reforma de 2008, foi constituída a garantia de pagamento de uma pensão assistencial para aqueles setores da população não cobertos pelos programas de capitalização individual. As mulheres começam a receber o benefício aos 60 anos e os homens aos 65.

Segundo Gustavo Silvestre, atualmente, o Chile tem discutindo formas de amenizar os impactos da modalidade de Contribuição Definida para a parcela mais pobre da população. Entre os problemas enfrentados estão o baixo valor de benefício de aposentadoria (aproximadamente 37%, segundo OECD) e a transferência do risco do governo para a população.

Responsabilidade civil se antecipa aos novos riscos



No seminário que abordou os riscos complexos, debates em torno da responsabilidade sem danos e do tempo como um bem econômico resarcível

No clássico *Minority Report*, filme dirigido por Steven Spielberg e estrelado por Tom Cruise, a criminalidade deixa de existir na medida em que o futuro pode ser previsto e os culpados punidos antes mesmo de cometerem ilícitos. Longe da ficção, no campo do direito contemporâneo um conceito semelhante fundamenta a responsabilidade civil sem danos, aquela que imputa o dever de reparar mesmo que o dano não aconteça. A tese, que começa a ser discutida no país, se contrapõe à visão clássica da doutrina que sempre vislumbrou o dano como elemento essencial da responsabilidade civil. O argumento

vigente é que se não há dano, não há responsabilidade civil.

Marcos Catalan, professor da Unisinos, no Rio Grande do Sul, enxerga a erosão desses parâmetros e o surgimento de novos paradigmas cívico-constitucionais da responsabilidade civil. “No mundo contemporâneo a própria responsabilidade civil lastreada no livre arbítrio de crime e castigo só sobrevive como instrumento de dominação ideológica”, disse ele durante sua participação no “III Seminário de Seguros de Responsabilidade Civil - Riscos Complexos da sociedade pós-moderna, desafios e novos negócios”, promovido pela Escola Nacional de

Seguros em abril, em São Paulo, e coordenado pelo especialista em RC, Walter Polido.

Catalan acredita que uma análise crítica do dano na contemporaneidade impõe o caminho da reflexão sobre eventual possibilidade da responsabilidade sem dano. E ele não é o único a pensar assim. Em 2013, a questão foi analisada por grupos de pesquisa, em encontro com a participação de Edson Fachin, hoje ministro do STF, concluindo que, na atualidade, o dano se apresenta das mais diversas formas. A Carta de Recife, gerada naquele evento, destaca que o dano emerge, atualmente, das mais distintas formas:

dano estético, dano biológico, dano emocional, dano pessoal, dano à violação do direito a esquecimento, dano existencial ao projeto de vida, dano de férias frustradas ou abandono afetivo do filho etc.

Nas últimas décadas, o surgimento de novos bens e serviços, como transgênicos, nanotecnologia, multiplicação dos fármacos, acidentes nucleares etc., trouxeram novos riscos. Mas, fora os riscos conhecidos, também existem os desconhecidos, aqueles que no futuro poderão ser atribuídos, por exemplo, às máquinas dotadas de inteligência artificial. Para Catalan, mesmo que esses riscos possam ser calculados, quando se manifestam ofendem direitos mais importantes que o patrimônio. “São riscos que decorrem no presente da necessidade de se antecipar o amanhã. Riscos que sujeitam quem os exerce a fazer o possível e o necessário para evitá-los”, diz.

Por outro lado, a lógica da responsabilidade ainda está ancorada na questão patrimonial. “Trata-se do patrimônio que pode ser reparado, permitindo que se volte ao status quo, que é impossível de ser revisitado porque o tempo que existe é o presente”, diz. Já a responsabilidade sem danos trabalha com mecanismos de reparação antecipada, como, por exemplo, a hipótese de dano ambiental futuro.



Walter Polido



Marcos Catalan

Catalan cita o caso de empreendimentos, como as mineradoras, que têm sua licença ambiental condicionada a uma caução para eventual reparação da área degradada ao final da atividade.

A responsabilidade sem danos também se aplica, na prática, às situações de expectativa da confiança. Segundo Catalan, o exercício da liberdade não pode ser desrido da correlata responsabilidade e atenção com a confiança legítima despertada. “O dever de respeitar a confiança alheia está acoplado ao exercício de liberdade, que há de ser fundida com as responsabilidades que a acompanha”, diz. Ele cita o exemplo dos beneficiários de planos de saúde que têm suas pretensões negadas e, consequentemente, expectativas frustradas.

O professor não concorda com os mecanismos utilizados para a reparação do dano no âmbito da responsabilidade civil. “Se o dano, pressuposto do dever de reparar, é aquele que aconteceu, que materializou-se, quando trabalho com a dimensão punitiva, educativa e dissuasória para aumentar o quantum, para acrescer um valor, já não estou mais reparando o dano”, diz. Ele afirma que pensa o direito civil como um direito de acesso, sem função punitiva. “Na equação direito e sociedade, essas dimensões que ul-

trapassam a reparatória implicam em reparação sem dano”, diz.

O tempo como bem econômico

Dentre novos danos tutelados pelo direito, que foram criados a partir do desenvolvimento da sociedade, o advogado capixaba Marcos Dessaune, um dos palestrantes do seminário, destacou o dano decorrente do “Desvio Produtivo do Consumidor” (DPC). Segundo ele, esse novo dano foi identificado pela doutrina em 2011 e, a partir de 2013, começou a ser utilizado pela jurisprudência nacional. Uma das premissas desse novo dano é considerar o tempo como um bem econômico.

“Como as pessoas querem sempre mais tempo do que o quinhão que recebem na vida; logo, o tempo é um bem econômico. Devido às suas características únicas, o tempo é, possivelmente, o bem mais valioso de que cada pessoa dispõe em sua existência, somente comparável à saúde física e mental necessária para gozá-lo”, explica o advogado. Ele também esclarece qual a relação do tempo com esse novo dano. “O DPC é um fato ou evento danoso a que o consumidor carente e vulnerável é induzido pelo fornecedor faltoso, que assim lhe ocasiona um prejuízo de natureza existencial”.

Entre os exemplos de DPC, Dessa-



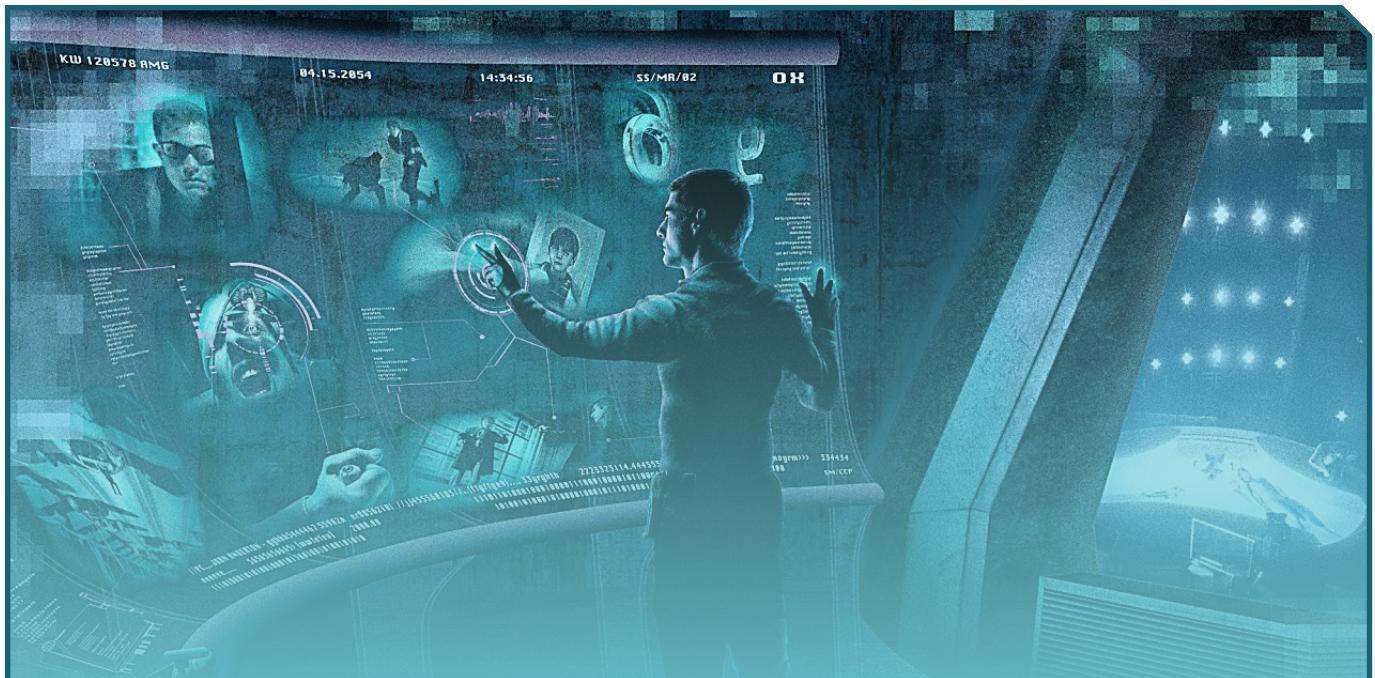
Marcos Dessaune

ne cita, entre outros, a demora na fila de banco; a espera demasiada em consultório médico; o retorno recorrente a uma loja por causa de falhas internas; a espera no aeroporto pelo voo que atrasou; a necessidade de recorrer ao Procon ou à Justiça para exigir um dever legal ou uma obrigação contratual do fornecedor. Nesses casos, os bens ou interesses jurídicos lesionados são

o tempo vital, existencial ou produtivo do consumidor e suas atividades existenciais. "Ou seja, a sua existência digna", diz.

Considerando que o tempo vital tem valor inestimável por ser um bem econômico escasso, que não pode ser acumulado nem recuperado ao longo da vida, Dessaune conclui que um evento de DPC acarreta lesão ao tempo exis-

tencial e à vida digna da pessoa consumidora, e que, portanto, é indenizável. "Está equivocada a antiga jurisprudência que sustenta que a via crucis percorrida pelo consumidor, ao enfrentar problemas de consumo criados pelos próprios fornecedores, representa mero dissabor ou aborrecimento e não um dano extrapatrimonial resarcível", conclui.



0 mercado e os novos riscos

Walter Polido, coordenador acadêmico do "III Seminário de Seguros de Responsabilidade Civil - Riscos Complexos da sociedade pós-moderna, desafios e novos negócios", analisa a prática do mercado frente aos novos riscos e propõe soluções:

“Diante de tamanha inovação conceitual e propositiva da responsabilidade civil e em face de sua função indenizatória, é necessário que o mercado segurador reveja as bases de atuação nos seguros pertinentes. Atualmente, as apólices estão assentadas em termos e conceitos concebidos em épocas remotas e que não mais condizem com a contemporaneidade. Quando vislumbramos

todos esses novos fatores de responsabilização, não conseguimos imaginar a possível inserção deles nos antiquados e limitados termos dos riscos cobertos das apólices RC de modo geral: danos materiais e danos corporais.

O mercado nacional sequer utiliza expressões jurídicas mais abrangentes, assim como danos extrapatrimoniais. Além disso, as seguradoras ainda excluem da cobertura das apólices os danos morais e os danos estéticos, de maneira inconcebível e injustificável, juridicamente falando. Quando oferecem a cobertura de danos morais de forma adicional, apesar de ser sublimitada, a coisa muda um pouco de patamar. Mas, para

os danos estéticos sequer existe a oferta adicional, o que demonstra completo atraso tecnológico do mercado.

Esse comportamento encontra-se totalmente desconexo da realidadeposta no ordenamento jurídico nacional, o que prejudica, e muito, os consumidores de seguros RC no país. É necessário modificar esta prática e o mercado segurador precisa se engajar nos novos tempos, admitindo a cobertura automática para os novos riscos que se apresentam na sociedade pós-moderna. Tudo passa pela questão de conhecimento, assim como pela estratificação das situações e precificação adequada”.

Certificação de obras para viabilizar seguro garantia

De acordo com secretário do PPI, Tarcísio Freitas, esta seria a solução do governo

O secretário da Coordenação de Projetos da Secretaria Especial do Programa de Parceria de Investimentos (PPI), Tarcísio Gomes de Freitas, destacou a importância do seguro garantia nos projetos que serão executados por meio de concessões, Parceria Público-Privada (PPP) e privatizações. “Para nós (secretaria), o seguro garantia é absolutamente necessário”, disse ele durante debate promovido pela Câmara Espanhola de Comércio, em abril, em São Paulo.

Na ocasião, o secretário comentou o sucesso dos recentes leilões realizados pelo governo e reforçou o propósito de acelerar as parcerias com o setor privado até 2018. Até lá, cerca de 90 projetos irão a leilão para privatizações ou concessões, cuja previsão é de que R\$ 45 bilhões sejam aplicados nos projetos nas áreas de energia, transporte e saneamento.

Debatedora no evento, a advogada Debora Schalch expôs as preocupações do setor de seguros com as mudanças no seguro garantia decorrentes da aprovação do Projeto de Lei 6814/2017. O PL prevê o aumento do percentual de garantia dos atuais 10% para até 30% e traz novas responsabilidades às seguradoras, como o dever de fiscalizar, auditar e concluir as obras paradas.

“Independentemente de as seguradoras estarem ou não preparadas para essas novas responsabilidades, o que nos preocupa é a quantidade de obras públicas paradas – mais de 5 mil, segundo dados do Tribunal de Contas de União”, disse.

A advogada informou que tem estudado a fundo as causas da paralisação dos empreendimentos públicos e apurou



Tarcísio Gomes de Freitas



Debora Schalch

que, na maioria dos casos, os editais e especificações são falhos. “Evidentemente, ao longo da contratação haverá uma série de desvios que mudarão completamente o projeto”, disse.

No contexto atual, segundo Debora Schalch, os 10% do valor do contrato indenizados pelo seguro garantia são insuficientes para cobrir os custos de conclusão da obra. Ela questionou o secretário sobre a eficácia do novo formato e, ainda, se existe algum projeto da secretaria para resolver o problema das obras paradas.

Tarcísio Freitas ressaltou a necessidade do seguro garantia, mas disse que o seguro sozinho não funciona. “Tem de vir atrelado à certificação de obras, algo que é bastante comum em outros países”. Para ele, a certificação independente dará segurança ao gestor, ao finan-

ciador, e, principalmente, ao segurador. O secretário adiantou que um grupo de trabalho na secretaria, encarregado da política de certificação, incluirá o seguro garantia entre as suas demandas.

Já em relação às mudanças no seguro, o secretário considerou o PL uma grande evolução, diante da necessidade de reformulação da Lei de Licitações. “Os 30% talvez seja um patamar a partir do qual a seguradora não terá mais interesse em indenizar, mas sim em resolver o problema, ou seja, concluir a obra”, disse.

Sobre as obras paradas, explicou que a questão não é tratada no âmbito da secretaria, que cuida apenas de parcerias com investidores. Em seguida, argumentou longamente sobre as prováveis causas da paralisação de obras, destacando entre os principais motivos o orçamento.

Os massificados no ambiente digital

Especialistas analisam comportamento do consumidor conectado e as ferramentas digitais que podem desenvolver os seguros



Marcelo Teixeira, Max Petrucci, Paulo Rossi e Helio Prandini

Por que o mercado segurador brasileiro ainda não se beneficiou do ambiente digital? A questão parte da constatação de que os brasileiros estão cada vez mais conectados. O Brasil tem hoje 119 milhões de pessoas conectadas à internet, totalizando 58% da população, acima da média mundial de 37%, segundo a Statisa Digital Market Outlook. O número de celulares com acesso à internet também ultrapassou a casa dos 80 milhões e os brasileiros presentes nas redes sociais já supera a marca de 98 milhões.

Diante desses números e de fenômenos da cultura digital como o Uber, o Airbnb, o Netflix, o Spotify, que revolucionaram o consumo da sociedade nos últimos anos, pesquisas mostram que

o seguro brasileiro, comparado com os mercados de outros países, ainda está tímido no ambiente digital. De acordo com o Google Barometer, apenas 6% das pessoas que pesquisam por seguro automóvel pela internet compram online. Já 55% usam a internet como ferramenta de pesquisa, porém a compra é feita de maneira off-line. Na Austrália, por exemplo, a compra online de seguro auto chega a 33%, número maior do que a compra off-line de 31%.

Entre 2014 e 2016, houve um aumento de 60% nas buscas em sites de comparação de preços, segundo o Google. Entretanto, embora as pessoas utilizem a tecnologia para comparar os valores, ainda não compram seguro pela internet. O

professor de marketing digital, Gerson Ribeiro, um dos palestrantes do Forum S2, realizado em abril, na capital paulista, explicou que a comunicação precisa ser dirigida. “A publicidade dos produtos massificados não deve bater na tecla compre, compre, porque não adianta. Tem de haver um trabalho de comunicação com foco na jornada de compra”, disse.

Para Ribeiro, os canais digitais não devem servir apenas para vender, mas também como uma oportunidade importante para qualificar leads. “Significa compreender desde o momento em que o visitante entra no ambiente digital até o momento oportuno para determinada oferta de produto”, disse. Segundo



Andre Gregori

ele, no ambiente digital, tudo é gestão de *cookies*. “O consumidor tem o seu momento de saber, fazer e comprar. Se o consumidor está buscando, por exemplo, a segunda via de uma fatura, pouco adianta bombardeá-lo com anúncios de produtos, porque aquele será o seu momento de fazer”, disse.

Ribeiro apresentou algumas ferramentas digitais que podem ajudar o mercado segurador a entender o comportamento do consumidor hoje e que servem também como suporte no pós-venda. Ele citou a mídia programática, a experiência do usuário, o uso de influenciadores digitais de forma inteligente e até de sites de reclamações. “O consumidor mudou, então temos de mudar também. Precisamos entender e estar nos momentos do consumidor, trabalhar o fluxo de vendas e mensurar os resultados”, disse.

Comunicação no ambiente digital

Segundo Marcelo Teixeira, mestre em comunicação e práticas de consumo e consultor em estratégias de marketing digital, existem três pilares da comunicação digital que se retroalimentam e que precisam ser absorvidos não só pelas seguradoras mas também por corretores e agências de comunicação para que a inovação e a tecnologia se tornem de fato realidade no mercado. O pilar 1 é o conteúdo do ambiente digital, que precisa ser relevante; o pilar 2 é a linguagem no

ambiente digital, que deve ser mais dinâmica, imagética e, o mais importante, humanizada. Por fim, o pilar 3 é a interação, que é extremamente necessária.

“O ambiente digital demanda interatividade, ou seja, provocar o público para que reaja, positiva ou negativamente”, disse ele durante debate no painel “Os Desafios da Comunicação de Seguros Massificados em Ambientes Digitais”. Segundo Teixeira, o posicionamento da marca no ambiente virtual depende de conteúdo relevante, consistente e frequente. Mas, o material de divulgação não deve ser o mesmo utilizado off-line, ou seja, fora da internet.

Paulo Rossi, diretor comercial de canais estratégicos do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, acrescenta que, geralmente, os produtos ofertados na internet são os mesmos que já existem no mercado. “O grande desafio está em como massificar, personalizando para o cliente, de tal maneira que sinta que aquele produto foi desenvolvido para ele”, disse. Porém, sua visão é que falta um portfólio completo que atenda a necessidade do cliente, sobretudo nas redes varejistas, além de ferramentas digitais de apoio à força de venda. “O ideal seria que cada vendedor pudesse dispor de um tablet e que em dois ou três cliques pudesse coletar dados do cliente para, em seguida, fazer uma oferta dirigida”, disse.

A quantidade de informações que é adquirida no digital pode ajudar a entender o cliente, segundo Rossi. “Inteligência artificial, chatbot, tudo isso já é realidade e dá mais qualidade de atendimento para as seguradoras e mais tranquilidade para o consumidor”, analisou. Max Petrucci, CEO da agência digital Garage IM, foi além ao afirmar que as seguradoras devem ter uma cultura inovadora e o revendedor terá de aprender a surfar a onda do valor agregado. Ele trabalha há pouco tempo com seguros, mas já percebeu o potencial desse mercado. “O nível de erupção que irá acontecer nos próximos anos é gigante”.

Seguradora digital

Gustavo Zobaran, gerente de brand experience da Youse - plataforma de venda



Gustavo Zobaran

de seguros 100% online da Caixa Seguradora – destacou a importância do trabalho de construção e desenvolvimento de marca como um pilar estratégico dentro do negócio da seguradora. Para ele, o mercado de seguros precisa se reinventar, assim como já fizeram outros mercados que estão evoluindo. Nesse sentido, uma das providências é abandonar o discurso do medo. “A publicidade das seguradoras mostra batidas de carro, pessoas caindo da escada. A Youse não aborda o medo, porque é uma marca provocativa no sentido de seguir em frente. Queremos ser o cinto do Batman, a capa do Super-homem. Porque o Brasil não precisa de uma nova marca de seguros, mas de uma nova forma de agir”, disse.

Já André Gregori, CEO da Thinkseg, expôs em sua palestra as primeiras percepções do mercado nesse início de operação da startup que integra seguradoras, corretores e clientes num mesmo marketplace e oferece todos os serviços pelo celular. Segundo ele, na plataforma mobile, por exemplo, não há dispositivo de rastreamento instalado no carro, mas um aplicativo que capta as informações do motorista (distância, percurso, modo de fazer as curvas, modo de frenagem), gerando pontos e descontos no valor do seguro. “Esse formato, que premia o condutor que dirige bem introduz o conceito *pay as you drive* e *pay as you use* (pague conforme você dirige) no setor de seguros brasileiro”, disse.

TÁ COM UMA
REDE DE MÉDICOS,
HOSPITAIS,
LABORATÓRIOS
E DENTISTAS
EM TODO O BRASIL?
TÁ COM TUDO!

ANS - n° 416428

ANS - n° 006246



GREY Brasil

QUEM TEM SULAMÉRICA SAÚDE E ODONTO TÁ COM TUDO!

- Reembolso em todos os planos
- Programa SulAmérica Saúde Ativa
- Desconto de até 65% em medicamentos
- Aconselhamento médico por telefone 24 horas*
- Seguro Viagem nacional e internacional • E muito mais

Ofereça SulAmérica para o seu cliente.
Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

Os benefícios podem variar de acordo com o plano contratado. *O aconselhamento médico telefônico 24h é um benefício para clientes SulAmérica Saúde e não substitui a consulta ao médico de sua preferência.

SulAmérica

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

Lições de vida de OSMAR BERTACINI

Aos 55 anos de carreira, ele ensina que a amizade é o bem mais valioso da vida

Em quase 75 anos de vida e 55 anos de trabalho no setor de seguros, completados em junho, Osmar Bertacini construiu uma história de vida exemplar e uma trajetória profissional de sucesso. Reconhecido como um dos expoentes do ramo de pessoas, o presidente da APTS é praticamente um ícone do setor de seguros, ou, “uma lenda viva do seguro”, como definem seus amigos.

O carisma e a simpatia são traços marcantes de sua personalidade, que ainda é talhada por outros valores e virtudes, que ele próprio elenca como humildade e honestidade. “Tudo isso vem de berço, meu pai me ensinou”, garante. Embora more na cidade grande mais tempo do que permaneceu no interior de São Paulo, mantém suas raízes e ainda preserva a simplicidade e a espontaneidade da vida no campo. Sua outra teoria é a de que “a humildade é o mais alto grau de sabedoria”.

Do alto de sua experiência, Bertacini afirma que os bens materiais não têm valor em sua vida. “Meu maior patrimônio são as amizades que conquistei ao longo da vida”, diz. Ter muitos amigos é para ele motivo de grande orgulho.

Para Bertacini, o tempo é relativo. “Esses 55 anos se passaram, mas eu não percebi, porque faço meu trabalho com muita motivação e entusiasmo”, diz. Ele não pensa em parar de trabalhar e muito menos em reduzir o ritmo da jornada. “Ainda não cumpli minha missão. Mas ai de quem disser que já cumpriu a sua, porque sempre haverá um novo desafio”, afirma.



Osmar Bertacini

Aliás, vitalidade não lhe falta. Prova disso é sua presença assídua em eventos do setor de seguros. Não raro, em algumas ocasiões, é possível encontrá-lo em dois, três ou até quatro eventos em um mesmo dia. “Se me chamam, eu vou”, diz. Para tamanho empenho, ele tem uma explicação simples: “faz o que gosta”. Além da APTS, ele participa, ainda, da ANSP, SBCS, Camaracor, Clube dos Corretores e do Lions Clube. “O propósito é a divulgação do seguro”, justifica.

Paixão pelo seguro

O primeiro contato de Bertacini com o seguro se deu no seu primeiro e único emprego de sua vida, em 1962, na Companhia Internacional de Seguros, quando acabara de chegar de Jurupeba,

um distrito do município de Palestina, a 454 km da capital paulista. “O seguro entrou no meu sangue desde o primeiro momento e se tornou a paixão de minha vida”, diz.

Ele não imaginava que o seguro de vida e a área de benefícios, nas quais iniciou, definiriam a sua carreira por toda a sua existência. Na seguradora, ele permaneceu por 22 anos, chegando ao cargo de superintendente. Saiu apenas porque a empresa foi comprada pelo investidor Naji Nahas, que alterou toda a administração.

Nessa época, surgiu o convite para que ele se tornasse sócio da Libra Corretora, então comandada por João Leopoldo Bracco de Lima e Ariovaldo Bracco. “Foi uma experiência importante”, afirma, que lhe proporcionou o ingresso na área de corretagem. No curso que fez pela Funenseg, que naquele tempo era representada no estado pela Sociedade Brasileira de Ciências dos Seguros, seu bom desempenho e boa oratória não passaram despercebidos do professor José Francisco de Miranda Fontana, que lhe convidou para lecionar.

Na Libra, Bertacini atuou por seis anos até decidir, no final da década de 90, que era o momento de partir para um negócio próprio. Em fevereiro de 1991, ele iniciou o processo de criação da Humana Seguros. Vale registrar que esse foi de longe o seu maior desafio profissional. “Comecei do zero e sozinho, depois trouxe a Amélia (Amélia Cerqueira, até hoje seu braço direito na empresa) e o Calegari (Adevaldo Calegari, seu sócio até 1997)”.

1. Bertacini e família, durante a posse na APTS, em 2015.
2. No início de carreira, na Companhia Internacional de Seguros
3. Como professor, na Escola Nacional de Seguros
4. Posse na presidência da APTS, em 1993
5. Prêmio Seguros e Riscos para a Humana Seguros



MERCADO

Sompo Seguros usa Salesforce

A NECESSIDADE de adotar uma tecnologia para aumentar a produtividade da equipe de vendas e intensificar o foco no cliente foi o principal motivo para que a Sompo Seguros recorresse às soluções da Salesforce, a líder mundial em CRM.

Para promover a iniciativa de transformação digital em vendas, realizada pela parceira PwC, a seguradora implementou o Sales Cloud em toda a sua área comercial, que inclui a matriz brasileira e as mais de 40 filiais distribuídas pelo país, em uma operação que envolveu aproximadamente 400 pessoas. “O processo de implantação foi dividido em etapas e desde a avaliação até o go-live foram necessários apenas seis meses”, explica Fernando Grossi, Diretor Comercial da Sompo Seguros.

O fato de a sede mundial da Sompo, no Japão, já usar soluções Salesforce colaborou para o sucesso do projeto de transformação digital – 90% dos agentes de campo utilizam a versão mobile da solução, o que resultou em um aumento de

36% na produtividade, gerando um ganho médio de 43 minutos em cada visita. Além disso, aproximadamente 5,5 mil oportunidades de negócios foram concretizadas após identificados seus potenciais por meio da base de dados integrada pela ferramenta.

Como toda a equipe está integrada nessa plataforma única, o processo de solicitação e aprovação de contratos e negociações, gestão de visitas, resultados obtidos etc., acontece de forma mais ágil e eficiente.



Mais brasileiros pretendem viajar pelo país

DESTINOS NACIONAIS para as férias deste ano estão no topo da lista de 34% dos brasileiros. É o que aponta a pesquisa global realizada pela Ipsos a pedido da Europ Assistance, pioneira e líder mundial em assistência 24 horas com 53 anos de experiência. Fundada em 1963 na França, é controlada pelo grupo italiano Generali.

Foram aplicadas 1 mil entrevistas no Brasil, por meio da internet, entre março e abril, e outras 10 mil com moradores da Alemanha, Áustria, Bélgica, Es-

panha, Estados Unidos, França, Itália e Suíça. Realizado há 17 anos, o estudo tem como objetivo oferecer uma estimativa anual dos planos de férias dos cidadãos desses países.

Embora o tempo médio das férias dos brasileiros seja superior ao das demais nacionalidades, houve redução de 2,5 para 2,2 semanas neste ano. Em decorrência disso, o orçamento médio diminuiu 23% em comparação ao de 2016, passando para R\$ 4.407.

Com relação ao destino, 34% dos bra-

sileiros entrevistados permanecerão no país no período de junho a setembro, e 66% irão para o exterior, favorecendo o continente sul-americano, especificamente a Argentina, que agora lidera a preferência nacional, à frente da França, Itália e Portugal. Já os Estados Unidos, perderam 8 pontos neste ano, caindo de 9% para 1%. A pesquisa mostrou também que 59% dos brasileiros optam por reserva em hotel, enquanto 35% preferem ficar na casa de amigos ou alugar um imóvel.

SulAmérica no 2º Conseg-NE

A SULAMÉRICA foi um dos destaques do 2º Congresso de Corretores de Seguros do Nordeste (Conseg-NE), que aconteceu entre os dias 8 e 9 de junho no Hotel Summerville, em Porto de Galinhas (PE).

O evento, organizado pelos Sincor dos estados de Alagoas, Bahia, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe, destacou nesta segunda edição temas da atualidade do mercado, tendências e oportunidades de negócios junto a corretores da região nordestina e en-

tidades representativas.

O diretor de Tecnologia e Atendimento da SulAmérica, Cristiano Barbieri, esteve no evento para falar sobre as expectativas do setor no painel “O mercado de seguros: o que podemos esperar?”, destacando os avanços tecnológicos como ferramentas importantes para a evolução do corretor de seguros.

A seguradora também foi representada pelo diretor da Regional Norte e Nordeste, José Henrique Pimentel, o gerente da filial Recife, Sérgio Lima, e

equipe local. “Este evento é uma importante oportunidade para estreitar ainda mais o relacionamento e apresentar todo o suporte que a seguradora oferece para os corretores desenvolverem seus negócios”, pontua José Henrique.

A Regional Norte e Nordeste da SulAmérica tem obtido resultados relevantes, com destaque para o aumento de 40% na carteira de previdência e de 17% no segmento de massificados no primeiro trimestre de 2017 frente a igual período do ano anterior.

HDI lança seguro para motos

A HDI SEGUROS iniciou no dia 5 de junho o seu processo de expansão dentro do mercado segurador. Para tanto, anunciou a entrada em um novo ramo e lançou o produto HDI Moto. Só em 2016, de acordo com os dados da Abraciclo, foram vendidas 887 mil unidades, totalizando 23 milhões de motocicletas em circulação no país.

“Enxergamos no HDI Moto um produto bem completo. Por ser voltado para motos acima de 500 cilindradas, nosso principal objetivo é atender o segmento de motociclismo para hobby e lazer, visto que muitos condutores ainda não possuem seguro”, afirma Marcelo Moura, diretor de Automóveis e Massificados da HDI.

O produto oferecerá cobertura para danos parciais ou in-

denização integral por colisão, incêndio e roubo/furto, sendo que a cobertura de casco será extensiva ao Mercosul. Quanto as assistências, o segurado poderá contar com serviços exclusivos, como lavagem e higienização, inclusão do veículo no CNVR e despachante. Também poderá contratar a cobertura adicional de Reposição de Indumentária de Proteção, que compreende o capacete, macacão, bota e jaqueta.

A seguradora analisou que há um potencial elevado para o produto. “A moto é meio de locomoção para milhões de brasileiros e meio de lazer para outros. Entendemos que São Paulo, com mais de 5 milhões de unidades, e a região Sul serão os principais pontos de venda do produto”, avalia o diretor.





Associação Paulista dos Técnicos de Seguro

DIRETORIA EXECUTIVA:

Presidente: Osmar Bertacini

Secretário: Evaldir Barboza de Paula

Tesoureiro: Hélio Opípari Junior

CONSELHO ADMINISTRATIVO

Efetivos: Paulo de Tarso Meinberg, Pedro Barbato Filho e Luiz Gustavo Miranda de Souza

Suplentes: José Cesar Caiafa Junior, Josafá Ferreira Primo e Maria Amélia Saraiva



Órgão oficial da **ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO**

Redação e Publicidade: Largo do Paissandu, 72 - 17º andar - Conj. 1704 São Paulo - SP - CEP 01034-901 - Fones: (11) 3229 6503 - 3227 4217 - Fone/Fax: (11) 3313 0773. www.apts.org.br e-mail: apts@apts.org.br

Edição e Assessoria de Comunicação:
Prisma Comunicação Integrada

Jornalista Responsável: Márcia Alves (Mtb 20.338) madlis@uol.com.br

Design gráfico: Marco Antonio Betti

**ANUNCIE NA REVISTA
APTS NOTÍCIAS**

A revista especializada que aborda a técnica seguro em profundidade

Solicite a tabela de preços pelo e-mail:
madlis@uol.com.br



ANIVERSARIANTES

A diretoria da APTS deseja a todos um feliz aniversário!

Julho

- 02 Bruno Piagentini
- 16 Osmar Bertacini
- 17 Hélio Opipari
- 18 Sérgio Ruy Barroso de Mello
- 21 Luiz Carlos Pereira de Souza
- 29 Atilio Martim Simonete

Agosto

- 02 Mario Ziviani Neto
- 06 Luciano dos Santos Feitoza
- 13 Edmur de Almeida
- 14 Alexandre Lopes Borges
- 16 Dirceu Morandini
- 19 Daniel Melnik
- 20 Antonio Penteado Mendonça
- 28 Alexandre Del Fiori

ESPAÇO PUBLICITÁRIO



ERNESTO TZIRULNIK ADVOCACIA

PARTICIPE VOCÊ
TAMBÉM! DIVULGUE A
LOGOMARCA DE SUA
EMPRESA PARA TODO
O MERCADO DE
SEGUROS

PATROCINADORES DE PALESTRAS E DEBATES DA APTS



APOIO



Entre depois de bater.

PATRÍA



HDI Bate-pronto. O centro de atendimento
que libera em minutos o conserto do veículo.
Com a HDI, o segurado economiza até tempo.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

HDI
Seguros

É de bate-pronto.