

EDITORIAL . Mauro Batista

Uma base sólida para crescer

Os últimos anos de história do Sindseg SP tem coincidido com o crescimento do setor no Brasil. Este ano, em especial, foi marcado pela consolidação de diversas atividades da entidade voltadas à prestação de serviços aos nossos associados e à construção de uma imagem cada vez mais positiva sobre a atividade de seguro.

Nesta página, são apresentados os principais resultados obtidos em 2009 pelo nosso sindicato, que confirmam a minha afirmação. Foi um ano de muito trabalho para a construção de uma base cada vez mais sólida, necessária para fazermos frente aos desafios que virão pela frente.

De maneira geral, acredito que o setor está preparado para aproveitar as oportunidades que surgirão, como já estamos constatando com a abertura do resseguro este ano. Do outro lado, temos o amadurecimento do brasileiro em relação ao uso do seguro e também com a regulamentação do microsseguro no país, esperada para 2010.

Esta edição do Notícias Sindseg SP apresenta pesquisa realizada durante os eventos "Seguro em Todo o Estado", dessa vez promovidos em quatro cidades do interior de São Paulo. O



estudo traz achados que apontam para uma atitude mais positiva do usuário de seguros, que já percebe o setor como um parceiro importante, começando pelo corretor, visto como um consultor de confiança, e chegando às seguradoras, cuja adequação de seus produtos à necessidade do cliente já pode ser percebida.

Eu diria que vivemos um período histórico para o setor. As bases e os caminhos para o crescimento, pelo menos no Estado de São Paulo, estão bem pavimentados. Cabe a nós, profissionais de seguro, desenvolvermos uma atitude positiva e criativa diante desse cenário para aproveitar as fantásticas oportunidades que certamente virão nos anos que seguites.

Boa leitura!

RESULTADOS

Nosso trabalho em 2009

Apoio aos Associados

- Auditório para 150 pessoas
- 2 salas de vídeo-conferência
- Biblioteca técnica
- Equipe permanente de apoio
- Assessoria Jurídico Trabalhista

Atividades Técnicas

- Realização de Fóruns de Trabalho sobre Assuntos Jurídicos, Automóvel e Recursos Humanos;
- Publicação da 15ª Pesquisa de RH, envolvendo salários, benefícios e políticas de pessoal com 30 empresas, fornecendo subsídios sobre a gestão nessa área;

Atividades Institucionais

- Ações com a Secretaria de Segurança do Estado de São Paulo, para a viabilização de programas como "Pátio Seguro" e projetos e serviços pelo Cesvi em temas como Reciclagem de Veículos, Sistema Data Dot, Regras para compra de veículos, Pesquisa de Segurança Viária, entre outros;
- Manutenção de convênio com a Fenseg para a Polícia Militar aprimorar a avaliação de veículos acidentados;

- Relacionamento permanente com o Sincor SP, através de reuniões mensais intersindicais e parcerias em projetos especiais;
- Estabelecimento de acordo com a Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, para permitir o fornecimento de peças às oficinas de forma on-line e mais ágil às seguradoras associadas;
- Continuidade no apoio e envolvimento executivo no Disque Denúncia, importante ferramenta para combate ao crime organizado;
- Promoção de reuniões entre seguradoras e lideranças do Sincor;
- Ação jurídica permanente no armazenamento de peças apreendidas em 2001/2002 pelo MP e Polícia Civil, envolvendo 10 casos de apreensão com 5 casos resolvidos, 2 descontinuados e 3 aguardando decisão judicial;
- Ação participativa no gerenciamento da CPI das operadoras de seguro, tanto no apoio aos trabalhos documentais, como na atividade parlamentar e na condução de audiência pública;
- Apoio financeiro e operacional a entidades do setor, que são: ANSP, APTS, CESVI, CVG, SBSC, entre outras.

Atividades Educacionais e para Formação de Opinião

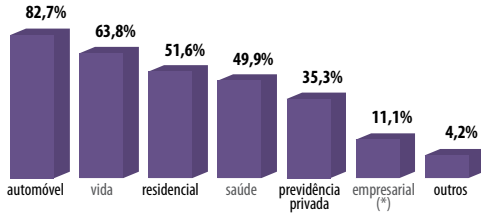
- Ações para a construção da Cultura do Seguro, em parceria com o Sincor-SP:
 - Programa Educar para Proteger, atingindo 7.800 alunos de escolas públicas e privadas do estado;
 - 8º Seminário de Ética e Transparência na Atividade Seguradora, que contou com a presença de autoridades, entre elas o Ministro do Supremo Tribunal Federal, Marco Aurélio de Mello, e do Secretário de Justiça e Defesa da Cidadania do Estado, Luiz Antonio Marrey;
 - Realização do programa "Seguro em Todo o Estado" em quatro municípios do Estado, que contou com 99% de aprovação e de pesquisa sobre Seguro (leia matérias nas páginas 2 e 3);

Comunicação

- Publicação de:
 - Notícias Sindseg SP, 6 edições;
 - Newsletter diária, com principais notícias do setor;
 - Manutenção do Website do Sindseg SP;
 - Desenvolvimento de Hotsite para o programa "Seguro em Todo o Estado";
 - Desenvolvimento de Hotsite para o 8º Seminário de Ética e Transparência na Atividade Seguradora;
 - Esclarecimentos junto à imprensa sobre seguros.

CULTURA DO SEGURO

VOCÊ TEM ALGUM DESTES TIPOS DE SEGURO?



CULTURA DO SEGURO

TIPO DE SEGURO POR ATUAÇÃO PROFISSIONAL

SEGUROS QUE JÁ POSSUI (*) respostas múltiplas	PROFISSÃO				
	PROFISSIONAIS LIBERAIS	EMPRESÁRIO / INDUSTRIAL	COMERCIANTE	NÍVEL GERENCIAL	NÍVEL ADM MÉDIO
AUTOMÓVEL	85,9%	90,2%	90,6%	81,9%	67,3%
VIDA	66,0%	69,6%	58,5%	61,2%	62,6%
RESIDENCIAL	51,3%	57,6%	54,7%	50,9%	38,1%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	37,2%	47,8%	35,8%	28,4%	30,6%
EMPRESARIAL (*)	0,0%	56,5%	34,0%	0,0%	0,0%
SAÚDE	55,1%	58,7%	43,4%	47,4%	44,9%

(*) Empresarial: Considerando-se apenas Empresários/ Industriais e Comerciantes

INTENÇÃO DE COMPRAS

SEGUROS QUE PRETENDE ADQUIRIR (*) respostas múltiplas	PROFISSÃO				
	PROFISSIONAIS LIBERAIS	EMPRESÁRIO / INDUSTRIAL	COMERCIANTE	NÍVEL GERENCIAL	NÍVEL ADM MÉDIO
AUTOMÓVEL	7,1%	4,3%	7,5%	10,3%	21,8%
VIDA	13,5%	8,7%	15,1%	14,7%	13,6%
RESIDENCIAL	16,0%	17,4%	11,3%	15,5%	20,4%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	22,4%	16,3%	13,2%	24,1%	22,4%
EMPRESARIAL (*)	0,0%	9,8%	5,7%	0,0%	0,0%
SAÚDE	12,2%	10,9%	20,8%	10,3%	17,7%

Pelo segundo ano consecutivo, uma pesquisa realizada durante o programa "Seguro em Todo o Estado", demonstra que o evento tem alcançado seu objetivo: levar a cultura do seguro para a sociedade. Neste ano, os encontros foram realizados em quatro cidades do interior de São Paulo (Marília, Piracicaba, São José dos Campos e Franca), atingindo um público de aproximadamente 1500 pessoas.

O Programa falou diretamente aos empresários, jornalistas e formadores de opinião com potencial de disseminar informações. Dessa forma, mostrou o papel do seguro como um propulsor econômico, agente de desenvolvimento e reparador social, além de explicar detalhadamente como funciona o mercado. Ao todo, em dois anos de realização, o evento alcançou mais de 3 mil pessoas com perfil semelhante.

O estudo, viabilizado a partir de uma parceria entre o Sindseg SP e Sincor SP e realizado pela Fundamento Análises, foi baseado em quatro frentes de investigação: 1) Necessidades e expectativas dos participantes com relação ao segmento de seguros: 2) Nível de conhecimento em relação às características do negócio 3) Nível de satisfação com os corretores 4) Opiniões sobre o evento Seguro Em Todo o Estado.

Os números apontam que o mercado tem alcançado boa visibilidade, aproveitando o momento em que a economia está em processo de reaquecimento, surgem novas

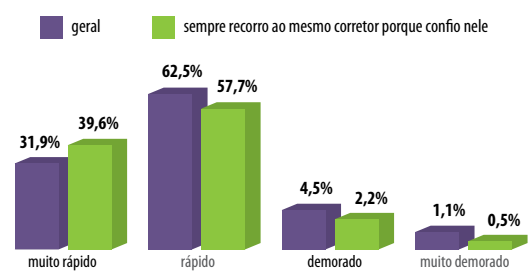
oportunidades de investimentos. Ações como essa estão ajudando o setor no esclarecimento e expansão dos negócios. Da mesma forma, o levantamento demonstra qual é a opinião da sociedade quanto aos serviços e produtos oferecidos. Nesse sentido, a pesquisa verificou que 87% dos entrevistados dizem não ter qualquer tipo de problema com seguros. O resultado está alinhado aos dados do Procon que apontou recentemente que as queixas referentes a atividade seguradora representa menos de 5% do total de reclamações, deixando o setor em uma posição confortável diante dos outros setores econômicos, porém não livre de melhorias.

O estudo indicou que ainda há alguma dificuldade das pessoas em entenderem os benefícios do seguro. Daí a necessidade de um evento como o "Seguro em Todo o Estado". Entre os entrevistados, 83% possuem seguro para automóveis. Um número expressivo se compararmos com o de Vida, por exemplo, o qual apenas 62% dos respondentes dizem ter adquirido. "Ainda é uma barreira cultural no setor o fato do brasileiro conhecer somente o seguro para automóveis" analisa o Professor Marins, da Anthrosos Consulting, apoiado pelo fato de que apenas 52% das pessoas possuem seguros no ramo residencial e 49% têm apólices de saúde. "O brasileiro paga DPVAT e não sabe o que ele significa", complementa.

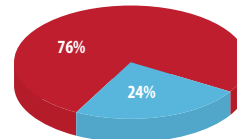
ATENDIMENTO DO CORRETOR

MUITO RÁPIDO + RÁPIDO – GERAL: 94,4%

MUITO RÁPIDO + RÁPIDO – SEMPRE RECORRO AO MESMO CORRETOR: 97,3%



AQUISIÇÃO DE SEGUROS

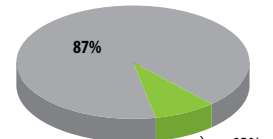


adquiro seguros com corretores de seguros

adquiro seguros em agências bancárias

SINISTROS E INDENIZAÇÕES

VOCÊ JÁ TEVE ALGUM PROBLEMA COM SEGURO?



sim

não

CULTURA DO SEGURO

Pesquisa comprova melhorias na atividade seguradora

Programa "Seguro em Todo o Estado" recebe aprovação do público e leva a cultura do seguro para mais de 3 mil pessoas

Regina Simões, coordenadora do grupo de trabalho em microsseguro da SUSEP (Superintendência de Seguros Privados), concorda com Marins. Segundo ela, a sociedade não busca informações sobre a atividade e não conhece as vantagens de adquirir um tipo de seguro. "As classes mais baixas acham que é muito caro e têm dúvidas quanto aos benefícios" comenta. Comprovando essa opinião, apenas 27% dos respondentes da pesquisa dizem não se importar em pagar mais caro pelo seguro se obtiver explicações mais detalhadas sobre o mesmo.

Assim como o mercado segurador, o perfil dos clientes também avançou, tornando-se mais exigentes: 61% dizem fazer cotação com mais de um fornecedor para ter certeza de qual está mais competitivo em preços; Outros 31% dizem só adquirir uma apólice daquilo que julgam ter mais chances de dar problemas e 47% consideram que o seguro proporciona tranquilidade e segurança.

Ainda de acordo com a sondagem, 76% recorrem à ajuda de um corretor e outros 24% preferem adquirir apólices através de agências bancárias. As respostas demonstram que os clientes acreditam nesse profissional especializado para ser intermediador com as seguradoras, pois 94,4% dos que adquirem com o corretor, acham o atendimento rápido ou muito rápido. Na mesma abordagem, 59% recorrem ao mesmo corretor sempre que precisam adquirir um novo seguro.

O programa Seguro em Todo o Estado alcançou notória percepção pelas cidades nas quais

Professor Luiz Marins

Antropophos Consulting

“As oportunidades estão no interior de São Paulo”



Durante dois anos de realização o “Programa Seguro em Todo o Estado” levou a cultura do seguro para o interior de São Paulo. Com o objetivo de apresentar o melhor conteúdo sobre um setor com grande potencial de crescimento e representante de 3,5% do PIB nacional, os Sindicatos – Sindseg SP e Sincor SP – levaram também a palestra do Professor Luiz Marins, antropólogo com larga experiência no setor privado e público.

Focado no mercado de seguros, Marins analisou cidade por cidade, buscando a representação de cada região comparada ao restante da economia nacional. Uma análise feita pelo professor apontou que existem hoje no mercado cerca de 582 modelos de carro zero, um mercado que o brasileiro conhece muito bem. Os domicílios no Brasil já chegam a mais de 54 milhões, sendo que 73,3% desses são residências próprias e 16,2% moram em residências alugadas. Os 9,8% restantes moram em casas cedidas. “Assim como atualmente falamos muito em sustentabilidade, o seguro deve ser um tema de grande importância para todos, sem exceções. Vejam como o Brasil está crescendo”, comenta.

Mas segundo ele a novidade vem do interior. “Se pudéssemos transformar o interior do Estado em um país, ele seria a 27ª economia do mundo”. A região movimenta US\$ 257 bilhões/ano. “Toda a economia da Argentina é menor que a do interior de São Paulo”, brinca.

Para Marins, o crescimento na economia está vindo do interior do estado. Para se ter uma ideia do mercado a ser explorado por novos negócios, a cidade de S. José dos Campos representa o 5º lugar no PIB do Brasil. Piracicaba também aparece no ranking, com a 12ª participação.

O professor lembra que a cultura do seguro ainda não é satisfatória, porém, no interior do estado as pessoas valorizam mais os bens e por isso têm maior probabilidade de aquecer o mercado segurador.

Acompanhe a entrevista completa do Notícias Sindseg com o Professor Marins.

Notícias Sindseg SP: Como foi participar das duas edições do Seguro em Todo o Estado?

Marins: Fiquei muito satisfeito. É muito bom ver que têm iniciativas como essa e me sinto privilegiado em participar. Tenho tentado ajudar nessa questão, pois o Brasil é um país que enche os olhos das empresas de investimentos e fundos de pensão. Temos um mercado privilegiado, uma economia crescente, e com o setor de seguros não seria diferente.

O brasileiro ainda se assusta com os custos, mas não avalia os riscos que corre todos os dias. O seguro, na minha opinião, deveria

ser tratado na mesma importância com que as empresas lidam com a sustentabilidade, governança corporativa, fusões e aquisições, enfim. Por que não pensar no seguro como um agente importante no dia a dia?

Temos o melhor modelo. O DPVAT, por exemplo. Não existe nenhuma iniciativa igual a essa em qualquer país do mundo. Isso é privilégio do Brasil, mas a cultura não chegou para a sociedade ainda. Brasileiro não sabe a importância que esse tipo de seguro tem.

NS: Como percebeu o interesse dos participantes pelo tema Seguro?

M: As pessoas ficam surpresas. Muitas voltam e perguntam: mas “professor, por que nunca falaram disso antes?” Para essa população, somente a palavra SINISTRO já assusta, mas nesse caso, nos eventos que participei senti boa receptividade e curiosidade por parte dos participantes.

NS: Ao analisar os mercados setoriais (por cidades do interior) qual sua opinião sobre a cultura da população do interior do estado?

M: No interior as pessoas são mais simples e, por isso, valorizam os bens que têm. Elas têm noção exata do valor de uma propriedade, sabem quanto podem investir. Muitas pessoas moram no mesmo lugar há 20 anos, além do valor em custos tem também o valor sentimental, as pessoas pensam no longo prazo. Já na capital, o ritmo das pessoas é acelerado, elas também têm noção de valores, mas são totalmente voláteis, mudam de opinião a todo o instante. Um evento como esse, por exemplo, é mais fácil passar informações para pessoas que residem no interior, do que as que estão na capital. A grande oportunidade do setor vem do interior. É ele que está movimentando a economia e lá estão as melhores oportunidades.

NS: Em relação aos corretores e seguradoras, como podem ajudar na disseminação da cultura do seguro?

M: O mercado precisa parar de falar com ele mesmo e começar a falar com a sociedade. Vemos muitos eventos que falam de seguradora para corretores, de instituições para seguradoras, mas esses esquecem que a grande interessada no seguro é a sociedade. Nesse sentido, o “Seguro em Todo o Estado” tem papel essencial.

Uma pesquisa interessante



As conclusões da pesquisa "Seguro em Todo o Estado", realizada por conta do Sindicato das Seguradoras de São Paulo, são no mínimo instigantes. Com base nelas se tem um quadro otimista a respeito da atividade seguradora em seu estágio atual e de seu potencial de crescimento no Estado de São Paulo, onde se concentra quase que a metade dos seguros realizados no país.

As duas leituras apontam um cenário melhor do que o imaginado, tanto em termos de conhecimento da atividade, como em relação à compreensão de sua importância e potencial de crescimento para o futuro.

Apenas como cenoura para atrair o coelho, do total de entrevistados, mais de 82% disseram ter algum tipo de seguro. Como não poderia deixar de ser, este percentual está fortemente alavancado pelos seguros de automóveis, de longe o seguro mais contratado pelos participantes da entrevista, nos diferentes municípios onde foi realizada.

Ainda que perto de 20 pontos percentuais atrás dos seguros de veículos, vale chamar a atenção para a alta penetração dos seguros de vida, com mais de 60% de contratações.

Também vale ressaltar o espectro dos participantes da pesquisa, composto por profissionais liberais, empresários, comerciantes, pessoas de nível gerencial e de nível médio administrativo, o que enquadrava as classes alta

e média, mas deixa de lado as camadas sociais mais baixas.

Se a pesquisa houvesse entrado neste universo, com certeza os níveis de contratação de seguros seriam mais baixos do que os apresentados e a razão é simples: há pouca demanda por seguro nas classes mais baixas da população.

Dentro das camadas entrevistadas, as respostas sobre o instituto do seguro, sua importância e seu funcionamento apontam para um desempenho positivo das seguradoras, complementado pela satisfação com os corretores de seguros e a contratação das apólices através deles, o que mostra a eficiência desta parceria no atendimento do público alvo.

Ainda é preciso notar que 87% dos entrevistados disseram jamais ter experimentado algum tipo de problema com seguros. Este percentual compreende tanto os que nunca tiveram sinistros, como aqueles que passaram pela experiência, mas que foram bem atendidos durante o processo de regulação e liquidação.

É um percentual elevado. E que explica outra resposta interessante: a de que os corretores são ágeis no atendimento. Para os segurados, esta agilidade se materializa quando usam os corretores para resolver seus sinistros.

Como já dito, a pesquisa não abrange todo o universo social das cidades onde foi feita. Mas ela mostra os segurados satisfeitos com o atendimento e com as coberturas colocadas à sua disposição.

Como o outro lado da moeda é justamente a necessidade do aumento da capacidade de colocação de seguros junto a todas as camadas da sociedade, o quadro fica ainda mais interessante.

Na medida em que a atividade seguradora atende bem sua clientela atual, e que ainda existe um grande campo de crescimento dentro dela, as possibilidades de expansão do mercado, numa economia em retomada de desenvolvimento, são evidentes e já desenhariam um futuro promissor.

Mas há mais. As classes menos favorecidas são as que mais têm se aproveitado do bom momento sócio-econômico por que passa o Brasil.

Todas as estatísticas mostram que o grande crescimento tem-se dado nelas e que graças a elas a marolinha prevista pelo presidente Lula não se transformou no tsunami que varreu o hemisfério norte.

Com o desenvolvimento de produtos específicos para elas, a atividade seguradora nacional tem mais uma vertente praticamente inexplorada para ser atendida. E isto, neste momento, é o melhor dos mundos. Enquanto nos países mais ricos a atividade seguradora praticamente não tem mais espaço para crescer, aqui, em poucos anos, ela tem tudo para dobrar sua participação no PIB.

* O advogado e consultor escreve bimestralmente ao Notícias Sindseg SP

Leia também os artigos semanais de Antônio Penteadó Mendonça no site: www.sindsegs.org.br



NOTAS

Microseguro a um passo das classes C e D

Serviço deve agregar cerca de 100 milhões de pessoas ao mercado segurador

Faltam poucos meses para que o microseguro passe a ser oferecido no Brasil. O anúncio foi feito recentemente pela Susep (Superintendência de Seguros Privados). O projeto se encontra em análise pelo Ministério da Fazenda, que pretende anunciar as regras para os produtos em dezembro. O objetivo é tornar o serviço disponível para as classes C e D no primeiro semestre de 2010.

Segundo Regina Simões, coordenadora do grupo de trabalho de microseguro da SUSEP, a modalidade está ganhando a maturidade dos setores envolvidos em sua idealização. "Fizemos intensivas pesquisas para poder adequar o serviço às classes C e D, e agora estamos na reta final"; comenta. A superintendência avalia que o novo modelo dará oportunidade para mais de 100 milhões de pessoas entrarem no mercado. "É um setor com grande potencial de crescimento", avalia.

Na proposta inicial da Susep, um microcorretor será responsável pela oferta do serviço. Segundo Regina, esse modelo de microseguro brasileiro já está servindo de exemplo para outros países que poderão adotá-lo brevemente.

notíciassindsegs

**Sindicato das Seguradoras,
Previdência e Capitalização
do Estado de São Paulo**

Presidente:

Mauro C. Batista

Secretário Executivo:

Fernando Simões

Produção Editorial e Diagramação:

Fundamento Comunicação Empresarial

Fotos:

Divulgação