



Novos hábitos, novos produtos

Atento às novas demandas da população, o setor segurador oferece novos seguros e serviços **6**

Capitalização: novas regras devem ajudar expansão

Fenacap prevê novos lançamentos com novo marco **4**

Insurtechs: de ameaças a parceiras estratégicas

Seguradoras recorrem às startups para obter inovação **5**

Resultados da Operação Lei Seca

Evento do Sindseg SP debate ação contra uso de álcool no volante **3**

NAS PÁGINAS DESTA EDIÇÃO, A CAPACIDADE DE RESPOSTA DO SETOR A NOVAS DEMANDAS E A INJEÇÃO DE INOVAÇÃO DAS INSURTECHS, ENTRE OUTROS ASSUNTOS

Na reportagem de capa (páginas 6 e 7), tratamos da capacidade de adaptação da indústria seguradora a novos hábitos de consumo da população, a novas tendências econômicas ou, principalmente, às tribulações enfrentadas pela sociedade moderna, como o crescimento da violência urbana. Com a criação de produtos e serviços, as seguradoras buscam preencher os espaços criados por esses fatores, contribuindo para ampliar a segurança do cidadão e para o desenvolvimento econômico.

Mostramos, em reportagem publicada na página 5, que as insurtechs, que chegaram a ser vistas como temidas competidoras no mercado segurador, são cada vez mais bem-vindas em parcerias com as seguradoras. As startups do setor segurador vêm contribuindo com as empresas do setor para proporcionar uma necessária injeção de inovação em nosso mercado.

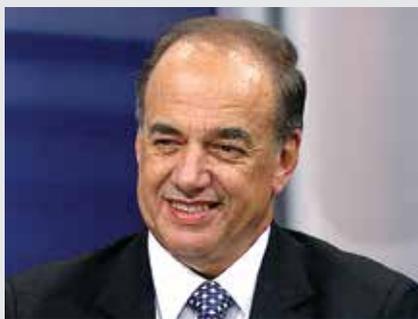
Na página 3, trazemos a cobertura da apresentação do Relatório Estatístico de Segurança Viária II – Álcool, realização conjunta entre o Sindseg SP, a Uni-

versidade Federal do Paraná (UFPR) e o Observatório Nacional de Segurança Viária. O relatório dissecou os resultados da Operação Lei Seca, com suas blitzes realizadas em cidades de todo o país com o objetivo de coibir a perigosa mistura entre o álcool e a direção de veículos. Com mais essa realização, o Sindicato mostra que suas ações contra a violência no trânsito não estão restritas ao Maio Amarelo, configurando-se em uma militância ininterrupta.

Em entrevista publicada na página 4, o presidente da FenaCap, Marcos Coltri, trata dos efeitos positivos a serem proporcionados por mudanças no marco regulatório deste segmento.

Nesta página 2, fazemos o registro da comemoração dos 70 anos do Clube da Bolinha, uma das mais tradicionais instituições do setor de seguros e que conseguiu preservar, ao longo desses anos todos, o clima amistoso e fraternal entre seus sócios. Longa vida ao Clube da Bolinha.

Boa leitura!



“Destacamos a capacidade de adaptação do setor segurador a novos hábitos, novas tendências e às tribulações enfrentadas pela sociedade moderna, com a criação de produtos e serviços”

MAURO BATISTA
PRESIDENTE DO SINDSEG SP

EXPEDIENTE

Sindseg SP Notícias 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



CLUBE DA BOLINHA COMPLETA 70 ANOS

Uma das principais instituições do setor segurador acaba de completar 70 décadas de existência. O Clube da Bolinha comemorou suas “Bodas de Vinho” no último dia 30 de junho. O aniversário foi comemorado com um animado jantar que reuniu dezenas de seus sócios no Restaurante Cantaloup, na Zona Sul da capital paulista.

A longevidade do Clube chama ainda mais atenção por se tratar de um “Clube de amigos”, conforme definiram vários sócios durante a comemoração. O Clube reúne os principais líderes do mercado segurador de São Paulo, juntando ao redor de boas mesas gerações diferentes de executivos e ex-executivos. O nome vem do sistema de votação adotado para a admissão de novos membros: uma bolinha branca representa um voto pela aceitação; uma bolinha preta, um voto pela recusa.

O ambiente fraternal vem da origem do Clube. Em 1948, o fundador do Clube da Bolinha, Dimas de Camargo Maia, um alto executivo de uma seguradora, resolveu promover encontros entre executivos de outras empresas concorrentes em jantares. A ideia era, ao estimular o estreitamento dos laços entre os executivos em um ambiente descontraído, contribuir para estimular o crescimento do mercado e evitar concorrência desleal. O primeiro jantar ocorreu em 30 de agosto de 1948. A fórmula deu tão certo que inspirou a criação de Clubes da Bolinha em outros Estados.

RELATÓRIO REÚNE DADOS SOBRE OPERAÇÃO LEI SECA

Evento realizado no Sindseg SP debateu os impactos das blitzes contra uso de bebidas alcoólicas associado à direção de veículos

Dando prosseguimento à estratégia de estimular a educação no trânsito, o Sindseg SP realizou, em 06 de setembro, seminário em que foram apresentados e debatidos os resultados do Relatório Estatístico de Segurança Viária II – Álcool. Produzido em parceria com a Universidade Federal do Paraná (UFPR) e o Observatório Nacional de Segurança Viária, o relatório reúne dados e informações sobre a Operação Lei Seca, que envolveu a realização de blitzes contra o uso de bebidas alcoólicas associado à direção de veículos. O evento também serviu de plataforma de lançamento da campanha “Quando você bebe e dirige, alguém sempre se machuca”.

Anfitrião do evento, o presidente do Sindseg SP, Mauro Batista, explicou que o Sindicato considera que “apoiar ações que visam a diminuir o número de mortes em nosso trânsito é um ato de cidadania”. Por isso, participa de iniciativas com esse objetivo realizadas durante todo o ano. “As ações educacionais devem que ter uma continuidade e não podem ser realizadas apenas no Maio Amarelo (mês dedicado à promoção do trânsito seguro), pois diariamente mais de 200 pessoas morrem nas ruas e estradas do nosso país”, destacou Mauro Batista. “Por meio da educação, vamos combater essa tragédia.”

O Relatório Estatístico de Segurança Viária II – Álcool reúne um conjunto de informações detalhadas sobre a realização da Operação Lei Seca no país. Uma das principais constatações do levantamento é que nos locais em que as blitzes foram realizadas com maior ênfase e constância, o número de atuações apresentou grande redução. “A população amadureceu com a Lei Seca”, afirmou o professor doutor Jorge Thiago Bastos, responsável pelo Departamento de Transportes da Universidade Federal do Paraná.

O levantamento proporciona uma comparação das ações realizadas nos diferentes Estados como parte da operação. O



Para o Sindseg SP, as ações educacionais devem ter uma continuidade

estudo aponta que os melhores resultados foram obtidos nos Estados do Rio Grande do Sul, Alagoas, Pernambuco, Rio Grande do Norte, Rondônia, Acre, Amazonas e Amapá. Entre as capitais, Florianópolis foi a que apresentou a maior proporção de autos de infração emitidos: 29%. Recife, Fortaleza, Maceió, Manaus, Rio de Janeiro, Goiânia e São Luís registraram, por sua vez, taxas inferiores a 10% de autuações em relação ao número total de condutores abordados nas operações.

Para Bastos, o relatório é um marco nos estudos sobre o tema e visa servir como apoio a todos os Estados que queiram intensificar as ações para o combate do álcool atrelado à direção. “Queremos que este relatório contribua pra o amadurecimento da cultura de segurança viária no Brasil”, afirma Bastos.

Outro palestrante, o tenente coronel Marco Andrade, coordenador da Operação da Lei Seca do Rio de Janeiro, destacou a necessidade de se insistir na fiscalização e na educação como instrumentos para estimular o trânsito seguro. Ele destacou que a questão da segurança pública chama a atenção das pessoas, devido ao número de mortes violentas. “Com um total de 40 mil pessoas mortas por ano, por que devemos considerar o trânsito diferente?”, questionou Andrade.

O evento contou também com a par-

ticipação de outras autoridades, como o coronel PM José Marcelo Macedo Costa, comandante do Comando de Policiamento de Trânsito da Polícia Militar do Estado de São Paulo, o major PM Rogério de Azevedo Mota, coordenador operacional da Lei Seca de Pernambuco; o capitão PM Adevan Santos Silveira, comandante da CPTRAN (Cia de Policiamento de Trânsito) e Coordenador da Operação Lei Seca de Sergipe, o dr. Fernando Célio de Brito Nogueira, promotor de Justiça e assessor jurídico da Subprocuradoria-Geral de Justiça de Políticas Criminais e Institucionais, a deputada federal Keiko Ota; o dr. Antonio Penteado Mendonça, Curador da Santa Casa de São Paulo, Secretário Geral da Academia de Letras e Vice-Presidente do Conselho Superior da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), o dr. Juarez Monteiro Molinari, presidente da ABRAMET, Valmero Costa, diretor técnico Operacional do Detran, Rosan Coimbra, membro da Comissão de Sistema Viário da OAB, Alexandre Camillo, presidente licenciado do Sincor-SP e candidato a deputado estadual, Prof. Dr. Jorge Thiago Bastos, da Universidade Federal do Paraná; Cicero Emanuel da Silva Costa, Coordenador da Operação Lei Seca de Alagoas; Rositania de Farias, Coordenadora de Educação para o Trânsito do Maranhão; e José Aurelio Ramalho, Diretor Presidente do Observatório Nacional de Segurança Viária.

NOVA REGULAMENTAÇÃO DEVE FAVORECER EXPANSÃO

Com novo marco regulatório, a expectativa é que as empresas façam novos lançamentos, prevê a FenaCap

O segmento de capitalização prepara-se para mudanças importantes, que deverão proporcionar oportunidades de crescimento para as empresas que atuam da área. As companhias terão até janeiro de 2019 para se adaptarem aos ditames da Circular SUSEP 569, publicada em maio último, que foi complementada pela Circular 576, de agosto, que criam parâmetros para a comercialização de dois produtos – Filantropia Premiável e Instrumento de Garantia. Na entrevista abaixo, o presidente da FenaCap, Marcos Coltri, fala sobre essas mudanças e também sobre suas expectativas para o desempenho deste mercado:

NOTÍCIAS SINDSEG SP - Quais são as expectativas do mercado de capitalização em relação à implementação da Circular SUSEP 569? Essa nova regulamentação atende aos anseios do setor?

MARCOS COLTRI - A Circular SUSEP 569, publicada em maio, foi complementada pela circular 576, editada em agosto. No nosso entendimento, as novas regras são positivas para o mercado, pois trazem mais segurança jurídica e mais transparência.

NS - Quais são os novos produtos a serem criados e qual é a importância estratégica de cada um?

MARCOS COLTRI - As duas novas modalidades de produtos criadas – Filantropia Premiável e Instrumento de Garantia – já eram comercializadas, mas estavam enquadradas nas modalidades Popular e Tradicional, respectivamente. Agora possuem regras próprias e isso traz mais transparência, permitindo ao consumidor compreender melhor cada uma das soluções ofertadas pelo setor, favorecendo a sua expansão. Com a nova regulamentação, o Instrumento de Garantia, que vinha sendo utilizado apenas em substituição ao fiador nas transações de aluguel de imóveis, poderá ser utilizado como garantia de empréstimos, por exemplo,

atendendo a novas necessidades dos consumidores e abrindo novas possibilidades de negócios. No caso da modalidade Filantropia Premiável, no ato da compra o consumidor saberá claramente para qual instituição estará cedendo o direito de resgate. É um título de capitalização exclusivo para quem deseja apoiar entidades de atuação social e vem preencher uma lacuna de mercado, apresentando, portanto, muitas possibilidades de crescimento.

NS - As empresas do segmento já estão preparadas para operar com essa nova estruturação dos títulos de capitalização?

MARCOS COLTRI - Toda mudança requer adaptações e as empresas precisam se ajustar operacionalmente para atender às novas regras. O prazo para adaptar os produtos termina em janeiro de 2019. Mas nada impede que as empresas, desde já, submetam à aprovação da SUSEP novas soluções, nos moldes criados pelas duas circulares. Com o novo marco regulatório, a tendência é que o mercado faça muitos lançamentos.

NS - Houve um crescimento do faturamento do setor neste primeiro semestre. Quais são os fatores determinantes deste crescimento?

MARCOS COLTRI - Podemos dizer que o setor de capitalização, assim como o mercado de seguros, em geral, tem apresentado resiliência à crise, pela própria natureza dos produtos ofertados. Em períodos de incertezas na economia, os consumidores pessoa física tendem a ficar mais cautelosos, adiando decisões de compra e economizando para fazer frente a possíveis emergências



MARCOS COLTRI
PRESIDENTE DA FENACAP

financeiras, e a capitalização é uma opção adequada para atender a essa demanda: oferece segurança e conta, ainda, com o atrativo dos sorteios. No caso das empresas, as soluções de negócios da capitalização, como aquelas da modalidade de incentivo, destinadas à realização de promoções comerciais com sorteios, contribuem para alavancar vendas no varejo, por exemplo.

NS - Quais são as expectativas em relação ao desempenho da comercialização de títulos de capitalização em 2018?

MARCOS COLTRI - Até julho, o setor cresceu 4,8%, apresentando um faturamento global de R\$ 12,1 bilhões. Consideramos esse resultado bastante expressivo, tendo em vista o cenário econômico desafiador. Nossas projeções apontam para um crescimento de cerca de 7% em 2018.

“Setor tem demonstrado resiliência à crise e deve crescer cerca de 7% em 2018”

INSURTECHS: DE AMEAÇAS A PARCEIRAS ESTRATÉGICAS

Para obter inovação e disrupção, as seguradoras estão recorrendo cada vez mais a startups



ADILSON LAVRADOR
DIRETOR-EXECUTIVO DE
OPERAÇÕES, TECNOLOGIA E
SINISTROS DA TOKIO MARINE

Vistas inicialmente por alguns setores da indústria seguradora como uma ameaça à sobrevivência das tradicionais empresas do setor, as insurtechs vêm assumindo cada vez mais a condição de parceiras preferenciais das seguradoras para se ajustarem a um mercado cujos hábitos de consumo e o desenvolvimento tecnológico demandam a necessidade de mudanças inovadoras em produtos e serviços.

Em um evento sobre as insurtechs realizado no último mês de agosto, essa tendência se mostrou consolidada nas apresentações de diferentes agentes do setor, o que incluiu grandes seguradoras. A Mapfre, por exemplo, informou durante o evento que recorre ao “corporate venturing” para obter inovação: para 2018, a prevê investimentos de 30 milhões de euros em insurtechs na Europa, América Latina, Ásia e nos Estados Unidos. Os investimentos se distribuem entre iniciativas destinadas à digitalização de processos e evolução do modelo de negócio.

“Para o sucesso da nossa indústria nas próximas décadas, será necessário explorar de alguma forma a tecnologia inovadora que se apresenta por meio dessas insurtechs”, disse o diretor-executivo de Operações, Tecnologia e Sinistros da Tokio Marine, Adilson Lavrador. Segundo ele, a oferta de soluções de startups já é uma realidade em grande parte dos segmentos da economia, o que inclui o setor de seguros. Lavrador acrescenta que a Tokio Marine considera importante a avaliação, pelo mercado segurador, de potenciais parcerias que permitam agregar valor aos processos tecnológicos ou operacionais e oferecer serviços diferenciados para corretores, assessorias e clientes.

Lavrador destaca, no entanto, que “tudo isso só será viável se for realizado um monitoramento efetivo e houver disponibilidade, capacidade e agilidade em disponibilizar informações em tempo real”. Segundo ele, para que se adaptem às necessidades dos consumidores nos próximos anos, as seguradoras têm que dispor de ambientes computacionais que proporcionem capacidade para um processamento de informações de forma assertiva e qualitativa.

“A Tokio Marine investe anualmente R\$ 100 milhões em tecnologia e está empenhada em desenvolver soluções que efetivamente agreguem valor à estratégia de crescimento e rentabilidade ao negócio como um todo. Nossa equipe de tecnologia trabalha intensamente para viabilizar novas maneiras de tornar o dia a dia de colaboradores, parceiros e clientes cada vez mais ágil”, disse ele. Lavrador acrescenta que considera que a parce-

ria com insurtechs pode ser bastante positiva, já que é possível agregar valor tanto para o corretor quanto para o cliente final, usando os serviços que elas disponibilizam.

PARCERIAS

Uma pesquisa realizada pela PwC em 2017 com executivos do setor de seguros de 40 países já havia apontado que 52% dos entrevistados consideravam a disrupção o principal foco de suas estratégias de crescimento. Outro dado importante: já no ano passado, 45% das empresas haviam estabelecido parcerias com insurtechs, movidas pela busca por inovações e disrupção. No ano anterior, as parcerias com insurtechs haviam sido fechadas com 28% das empresas ouvidas.

A mesma sondagem revelou o cardápio dos investimentos em inovação para os 12 meses seguintes: para 84% dos entrevistados, seriam prioridade a análise de dados; 58% apontaram inovações para smartphones; 34% iriam priorizar a robótica; 33%, a inteligência artificial; outros 33%, segurança da informação; e 22%, internet das coisas. Segundo a pesquisa, 68% dos executivos entrevistados revelaram que iriam adotar, até 2018, a tecnologia de blockchain.

A insurtech Onli é uma das startups que já possuem parceria com uma seguradora, a Centauro ON. A Onli foi criada em 2017 com o desenvolvimento de uma plataforma eletrônica de distribuição e contratação de seguros em conjunto com a Centauro ON. “Estivemos em 2016 em um evento nos EUA voltado para os seguros de vida. Vimos que não fazia mais sentido comercializar o seguro de vida na forma como se fazia até então. Apresentamos, então, à Centauro a ideia de desenvolver um projeto de contratação e distribuição de seguros de vida 100% online”, disse o CEO da Onli, Fabiano Rocha Loures.

“Ficamos surpresos com a receptividade da seguradora em relação a um processo que ainda é um pouco discutido. Nosso conceito, no entanto, é diferente do que se discute”, afirma explica Loures. Segundo ele, a plataforma desenvolvida para a Centauro é utilizada por corretores. “É uma ideia interessante municiar o exército de corretores que atua no Brasil - hoje são quase 70 mil -, que talvez não tivessem condições de desenvolver uma plataforma tecnológica por conta própria, mas que gostariam de ter acesso a uma para fazer a distribuição desses produtos de forma 100% online”, diz ele. Loures explica que, no processo que foi implementado na Centauro, é possível contratar um seguro de vida ou acidentes pessoais e em menos de 5 minutos receber a apólice.

NOVOS HÁBITOS, NOVOS PRODUTOS

A indústria seguradora brasileira tem acompanhado, com o lançamento de novos produtos e serviços, as mudanças de hábitos da população e as novas tendências em diferentes segmentos da economia

Mudanças de hábitos da população, novos modelos de negócios em diferentes áreas da economia, transformações na mobilidade urbana. Estes são alguns fatores que estão provocando, nos últimos anos, profundas mudanças na demanda por produtos e serviços oferecidos pela indústria seguradora. Com o objetivo de seguir os novos ventos que sopram na economia ou os novos padrões de comportamento da sociedade brasileira, as seguradoras buscam desenvolver novos produtos e atender às novas necessidades.

O crescimento da violência urbana, com a escalada incessante de roubos e furtos, por exemplo, tem sido um fator que tem inspirado as seguradoras a oferecerem, nos últimos anos, novos produtos que cubram perdas provocadas pela ação de ladrões. É o caso do seguro contra roubos de celulares. De acordo com o levantamento da FenSeg, o total pago em prêmios por segurados que contrataram esse produto apresentou, em 2017, um aumento de 70%, para um montante de cerca de R\$ 900 milhões. Até junho deste ano, a Federação computava um total de 2,5 milhões de aparelhos segurados. A expectativa da entidade é encerrar o ano com um total de 4,5 milhões de segurados.

Mais recentemente, as seguradoras lançaram os seguros-bolsa e para saques em caixas eletrônicos, com o objetivo de atender à demanda provocada pelo aumento dos roubos de bolsas e de sequestros-relâmpagos.

Outro seguro que vem ganhando espaço nos últimos anos, é o seguro para bicicletas. As bicicletas vêm ganhando

cada vez mais espaços como meio de transportes graças a fatores como o aumento das malhas de ciclofaixas e ciclovias nas grandes cidades e a uma maior consciência de parte da população em relação à sustentabilidade. O Brasil dispõe de uma frota de 70 milhões de bicicletas. Com o aumento de usuários, houve também a expansão da venda de bicicletas de maior valor, com preços que vão de R\$ 3 mil a R\$ 60 mil, o que despertou o interesse do setor de seguros. De acordo com informações da CNseg, foram registrados cerca de 2 mil roubos de bicicletas nos Estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Brasília e Curitiba em 2017.

Sintonizada com as novas necessidades da sociedade brasileira, a Porto Seguros desenvolveu um aplicativo de celular que permite um monitoramento da forma como as pessoas dirigem seus automóveis, oferecendo vantagens para aqueles que se engajam em uma cultura de trânsito seguro. “O aplicativo é uma extensão da campanha Trânsito+gentil, que existe há mais de oito anos e incentiva as pessoas a adotarem atitudes positivas de convivência no trânsito”, explica Jaime Soares, diretor do Porto Seguro Auto. Ele acrescenta que o aplicativo está disponível para segurados e para outras pessoas que tenham interesse.

Soares informa que são consideradas cinco variáveis para qualificar a performance do condutor: aceleração, frenagem, velocidade, curvas e uso do celular ao volante. O dispositivo conta com uma dinâmica baseada em “gamificação”, registrando os trajetos e propondo desafios e missões aos usuários. Para



EDUARDO DAL RI
VICE-PRESIDENTE DE AUTO E
MASSIFICADOS DA SULAMÉRICA

estimular o engajamento, a empresa estabeleceu um sistema de premiação. Os usuários acumulam “moedas” quando vencem os desafios. Os 10 motoristas melhor classificados recebem prêmios em valores que vão de R\$ 200 a R\$ 4.000 e podem ser trocados por TV, smartphones, notebook ou viagens.

Além disso, ao baixar e se cadastrar no app, todos os usuários, sejam segurados ou não, ganham 3% de desconto ao contratar ou renovar o Porto Seguro Auto. “Nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Bahia, os motoristas com zero ponto na habilitação somam mais 7%, podendo chegar a 10% no total de descontos”, acrescenta Soares.

Usuários com idade entre 18 e 24 anos podem obter, além desses descontos, mais 15% de acordo com o bom desempenho no trânsito. E, se realizarem os cursos online de Direção Segura e Emocional, podem



do carro, por exemplo. “O Auto.Vc só traz benefícios: nossos clientes ganharam em média R\$180 (cento e oitenta reais) de desconto”, diz o executivo.

Para a empresa, o aplicativo oferece como benefício reforçar a parceria com os corretores, que escutam muitos pedidos de desconto de seus clientes. “Também queremos nos aproximar dos clientes e corretores, permitindo uma comunicação mais fluida e ágil por meio de um aplicativo simples, claro, moderno e eficiente. Além disso, nós reforçamos nosso posicionamento inovador no mercado. Fomos reconhecidos como a seguradora mais inovadora na edição 2017 do prêmio As 100 + Inovadoras no Uso de TI, e queremos manter este posto entregando novidades que transformam a maneira de fazer seguro no país.”

Outra empresa que soube se adaptar a mudanças foi a corretora de seguros Aon Brasil. A empresa se antecipou na exploração de novos nichos de negócios no setor elétrico brasileiro. A empresa se estabeleceu no setor em 1996, quando o governo Fernando Henrique Cardoso anunciou um programa de privatizações na área de energia elétrica. Foi criado, então, o Departamento de Infraestrutura da Aon. “Com essa área, buscamos atender a uma demanda das companhias que adquiriram os controles das elétricas estatais por programas de seguros mais complexos”, lembra Clemens Freitag, diretor de Construção & Infraestrutura da Aon para América Latina.

Mais recentemente, a Aon voltou a se antecipar com a oferta de um pacote de seguros específico para o segmento de geração eólica. Impulsionada pela crescente busca de fontes limpas de energia e por uma vocação do país para a geração eólica, a geração deixou a condição de fonte alternativa para se transformar em importante componente da matriz elétrica brasileira.

Para isso, a Aon ofereceu um pacote de seguros abrangendo riscos associados a pontos importantes dos empreendimentos, como o financiamento dos parques eólicos, o transporte dos equipamentos até os sítios das usinas, a operação dos aerogeradores, além do seguro paramétrico (para o caso de faltar vento para a geração de energia). Atualmente, a Aon mantém 15 clientes entre parques eólicos em obras ou operando no Brasil – o correspondente, segundo a empresa, a algo entre 20% e 25% do marketshare do setor. A expectativa da companhia é que o mercado movimente mais de R\$ 50 milhões com novos prêmios até 2020.



CLEMENS FREITAG
DIRETOR DE CONSTRUÇÃO & INFRAESTRUTURA DA AON PARA AMÉRICA LATINA.



JAIME SOARES
DIRETOR DO PORTO SEGURO AUTO

conquistar descontos extras de 10% no Porto Seguro Auto Jovem, somando-se um desconto total de 35% para este público.

A SulAmérica também recorreu a um aplicativo, batizado de Auto.Vc, para conhecer o perfil de direção dos motoristas, iniciativa que resulta em benefícios para segurados, corretores, a seguradora e para a sociedade. O vice-presidente de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri, explica que a companhia quis, com o lançamento do aplicativo, surpreender os clientes ou possíveis clientes e os corretores com mais uma solução inovadora. “Trata-se de uma solução que ajuda a reduzir o valor do seguro para o cliente, gera mais negócios para o corretor e, ao mesmo tempo, estreita nosso relacionamento com ambos”, disse Dal Ri.

O novo aplicativo Auto.Vc permite à empresa conhecer a fundo o perfil de direção dos motoristas, sendo segurados ou não, e personalizar o prêmio do seguro.

“O aplicativo empodera os clientes, uma vez que permite a eles se conhecerem melhor como motoristas. Está em suas mãos conseguir desconto no seguro”, diz dal Ri.

Segundo a seguradora, o motorista interessado no serviço não precisa ser segurado SulAmérica. Depois de baixar o aplicativo, será monitorado por aproximadamente 2 meses, e, se tiver uma forma de dirigir segura, será recompensado. São acompanhados itens como frenagem brusca, excesso de velocidade, uso do celular ao volante e direção noturna, definindo-se, a partir do desempenho, a pontuação. Além de brindes, como check-up automotivo gratuito e reparo grátis de pequenos arranhões, o cliente que adota uma forma segura de dirigir pode ganhar até R\$ 400 de desconto no seguro do carro. Dal Ri acrescenta que o aplicativo de automóvel vai além do seguro, facilitando a vida do segurado com serviços como agendamento de lavagem a seco

ÁLCOOL E DIREÇÃO

O fato de os telefones celulares estarem subindo na escala dos principais responsáveis pelos acidentes de trânsito não deve ser suficiente para permitir que se baixe a guarda em relação aos danos devastadores causados pelos acidentes envolvendo motoristas que consumiram bebida alcoólica.

O consumo de álcool é incompatível com a direção de veículos. Tanto faz se uma bicicleta, um carrinho de rolimã ou um veículo motorizado, dirigir depois de consumir bebida alcoólica pode ter consequências dramáticas.

Ao consumir bebida alcoólica, a pessoa tem seus reflexos reduzidos, ou seja, sua capacidade de reação diante de uma emergência fica mais lenta, comprometida pelos efeitos do álcool sobre o organismo. É verdade que estes efeitos variam de pessoa para pessoa, mas a lei não pode se pautar pelas realidades individuais, o que torna indispensável a adoção de parâmetros comuns para todos, independentemente da resistência de cada um.

De outro lado, a lei deve se pautar pelo bom senso, e sua aplicação deve ser feita de forma severa, mas dentro de parâmetros de razoabilidade que a transformem numa ferramenta de educação, e não apenas numa forma de punir ou arrecadar.

No Brasil, a elaboração das leis costuma ser no mínimo complicada. Adoramos imaginar que a promulgação de uma lei é suficiente para resolver o problema que ela ataca e que apenas o texto terá o dom de solucionar as mazelas mais ou menos graves abrangidas por ela.

A começar pela Constituição Federal, passando por toda a hierarquia legal, nossas leis são cheias de boas intenções, princípios éticos, boa vontade e o mais que a demagogia barata, a incompetência e a falta de interesse real em resolver o problema podem incluir num texto legal.

A Lei Seca, como ficou conhecida a lei que pune dirigir após ingerir bebida alcoólica, completou dez anos. Sob cer-

“Dizer que a lei evitou a morte de 40 mil pessoas no trânsito é uma meia verdade. Ainda morrem 40 mil pessoas por ano no trânsito”

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA



tos aspectos, pode-se dizer que ela é um sucesso; sob outros, ela ficou devendo o principal: reduzir significativamente o número de acidentes causados por motoristas que consumiram bebida alcoólica e assumiram o risco de dirigir.

Dizer que a lei evitou a morte de mais de quarenta mil pessoas em acidentes de trânsito nos últimos dez anos é uma meia verdade, já que esqueceram de lembrar que, anualmente, continuam morrendo mais de quarenta mil pessoas nas ruas e estradas brasileiras, grande parte em acidentes envolvendo motoristas embriagados ou que haviam consumido álcool.

O consumo de álcool pelos motoristas é um problema que não será jamais integralmente resolvido, seja no Brasil ou em qualquer outro lugar do mundo. Sempre haverá quem se disponha a correr o risco. Assim, para que o número de acidentes seja trazido para patamares razoáveis, é necessário enfrentar o problema em três frentes. A primeira é veri-

ficar se a lei é realmente a mais eficiente no mundo real. Muitas vezes o ótimo é inimigo do bom. Nós não precisamos de uma lei teoricamente perfeita, mas que na prática não atinge seus objetivos. É muito melhor um texto que leve em conta a realidade e permita enfrentar e minimizar o problema.

A segunda ação indispensável para se alcançar resultados que façam a diferença é a ação repressiva. Sem que aconteçam fiscalizações constantes, aleatórias e imprevisíveis, não há a menor chance dos motoristas contumazes se sentirem ameaçados ao ponto de preferirem não correr o risco de serem parados num comando.

A terceira ação é educativa. Sem a implantação de um amplo programa de educação no trânsito, que aborde seriamente os danos decorrentes de se dirigir após ingerir bebida alcoólica, não há como conscientizar o motorista de que ele pode se transformar numa arma letal.