



AS NOVAS REGRAS DO SEGURO VIAGEM

COBERTURAS DE DESPESAS MÉDICAS, HOSPITALARES E ODONTOLÓGICAS EM VIAGENS INTERNACIONAIS PASSAM A SER OBRIGATÓRIAS

CONSUMIDOR: Convênio firmado entre entidades fortalecerá intercâmbio de informações sobre seguros com a finalidade de beneficiar toda a sociedade



Não importa qual seja o tamanho da sua empresa. **Nossos planos combinam com os seus.**

A Amil tem planos sob medida para você oferecer aos seus clientes.

Só a solidez e a segurança de um plano completo é capaz de oferecer a solução perfeita para todas as necessidades e para todos os tipos de empresa. E isso só é possível porque a Amil conta com pessoas comprometidas que se dedicam para melhorar a vida dos seus clientes. Pessoas que pensam, criam, trabalham e lutam para que eles tenham algo muito maior do que um plano de saúde. Para que eles tenham uma vida de saúde. Deixe seus clientes sempre satisfeitos. Ofereça Amil.

Rua Pamplona, 724
Conjunto 67 - CEP 01405-001
São Paulo – SP
Telefone: (11) 3884-5966

Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Aurora Ayres – MTb 24.584
aurora@revistasegurototal.com.br

Diagramador e arte da capa

Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com

Webdesigner

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br

Publicidade

Danielle Tallo
danielle@revistasegurototal.com.br

Executivo de Contas

Eduardo Oliveira



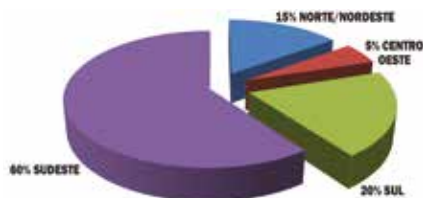
Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br



facebook.com/revista-seguro-total



twitter.com/seguro_total



Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva dos autores, não representando, necessariamente, a opinião desta revista.

Admirável mundo novo

O poder de escolha do consumidor nos dias atuais é algo espantoso. Para onde quer que ele olhe uma avalanche de produtos e serviços parece tentar seduzi-lo, com suas especificidades, peculiaridades, tecnologias, atendimento, valores agregados, preços, promoções etc... Exigente, o consumidor não leva mais gato por lebre. Reclama quando se sente lesado e faz propaganda quando sai satisfeito. A competição das marcas é feroz para arrebatar seus súditos. E quem não se reinventar vai ficar para trás. Quem não oferecer, em primeiro lugar, confiança, há de ficar pelo caminho. A fim de compartilhar informações para “conhecer” melhor esse tal consumidor, a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) e a Superintendência de Seguros Privados (Susep) assinaram, recentemente, Termo de Cooperação para a troca de dados do Sistema Nacional de Informações do Consumidor (Sindec). Leia tudo sobre o assunto na seção CONSUMIDOR.

Esse consumidor também faz as malas, escolhe o hotel, a viagem e quer que tudo corra bem. Quando vai para fora do país, o Seguro Viagem pode ser uma ótima alternativa em caso de imprevistos. E o consumidor tem um leque enorme de fornecedores desse tipo de seguro para escolher. Ainda mais agora, com a vigência da nova norma que estabelece obrigatoriedade da cobertura de despesas médicas, hospitalares e odontológicas em viagens internacionais. As seguradoras já se adaptaram às novas regras? Leia mais na matéria de CAPA.

Ao contrário do Seguro Viagem, o que precisa de novas regras é o Seguro Saúde. Em um país que se diz emergente nem todo mundo, aliás, apenas a minoria, tem um bom emprego que lhe garanta assistência médica e/ou odontológica. Quem deseja adquirir um seguro de saúde, precisa estar atrelado a um plano de saúde empresarial ou coletivo, já que esse tipo de plano está inviável financeiramente para as operadoras. Isso acontece porque as normas da Agência Nacional de Saúde (ANS) estão muito rígidas, engessando as relações comerciais. Quem descreve o assunto nesta edição é Cadri Massuda, presidente da Associação Brasileira de Medicina de Grupo (Abramge-PR/SC) na seção ARTIGO. Leia, nesta edição, essas e outras matérias sobre o mercado segurador.

Boa leitura!

14 - CAPA

Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) edita norma para o Seguro Viagem. Novas regras passam a ser fiscalizadas pela Susep



22 - INFOSUSTENTABILIDADE

Fórum Água 2016 discute aprovação da primeira resolução de reúso de água para fins não potáveis, entre outros temas



30 - CONSUMIDOR

Convênio firmado entre entidades fortalecerá intercâmbio de informações sobre seguros com a finalidade de beneficiar toda a sociedade



34 - PESQUISA

AGCS lança relatório anual que analisa as perdas no setor de transporte marítimo em cargas acima de 100 toneladas



6 - MURAL

26 - TECNOLOGIA

12 - ENTIDADES

28 e 36 - ARTIGO

18 - SEGURANÇA

38 - GIRO DE MERCADO

Entre depois de bater.

PATRIA



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

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

Inscrição nº 00911977004-97. O registro neste plano não garante, por parte da seguradora, incentivo ou reconhecimento à sua comercialização.

Argo Seguros facilita para contratação de D&O

Flexibilização poderá contribuir para triplicar crescimento

AArgo Seguros, especialista nas Áreas de Transportes, Responsabilidade Civil Profissional e Empresarial, acaba de flexibilizar as regras para contratação do seguro de Responsabilidade Civil de Administradores e Executivos, também conhecido como Directors & Officers (D&O). Agora, quem deseja contratar esse seguro pode customizar sua apólice, aumentando os sublimites e adicionando ou removendo coberturas primárias segundo suas necessidades.

Apesar do segmento de D&O passar por um momento delicado de-

vido ao aumento da sinistralidade – causado principalmente pelas investigações de denúncias de corrupção em várias empresas – a companhia quer aproveitar o cenário atual para criar um “divisor de águas” no mercado.

“A nossa estratégia é seguir aumentando e implementando novos serviços, sempre com foco na personalização para atender a necessidade do segurado. Com essas medidas, esperamos triplicar nosso crescimento nesse produto”, ressalta Gustavo Galrão, superintendente de Linhas Financeiras da Argo Seguros.



Gustavo Galrão, da Argo Seguros

Grupo BB e Mapfre participa do Fórum SEVIP



Enrique De La Torre, do BB e Mapfre

Odiretor geral de Seguros de Pessoas do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, Enrique De La Torre, abordou o atual cenário e os desafios para a comercialização dos seguros de vida durante o Fórum de Seguros de Vida e Previdência (Sevip). O evento ocorreu no dia 30 de março, em São Paulo e reuniu presidentes e diretores das principais seguradoras do país.

De La Torre apresentou em sua palestra o atual cenário e os desafios para a ampliação da comercialização dos seguros de vida pelo canal ban-

cário. “Os seguros de vida têm apresentando uma linha de crescimento nas vendas nos últimos anos, motivada pela sensibilização de uma parcela da população que não consumia este tipo de produto e também pelas oportunidades oferecidas a distribuidores e consumidores. No momento atual é preciso definir estratégias claras de atuação para cada canal de distribuição, tornando o produto acessível a um número muito maior de consumidores em todo o país e garantindo o crescimento sustentável do negócio”, conclui De La Torre.

Mondial Assistance firma parceria com a Unidas

AMondial Assistance, empresa líder no setor de assistência 24 horas e seguro viagem, acaba de firmar uma parceria com a locadora de automóveis Unidas. Agora, os clientes que adquirirem um pacote de seguro viagem para destinos nacionais da companhia con-

tam com 53% de desconto na locação do carro, upgrade da categoria do veículo de B para C, condutor adicional gratuito e isenção da taxa de proteção a terceiros.

Já para clientes Unidas é oferecido 15% de desconto na compra do seguro

viagem da Mondial Assistance, utilizando um código promocional oferecido pela locadora. Os descontos são válidos por tempo indeterminado, em todo o território nacional, e podem ser adquiridos em qualquer loja Unidas ou pelo televendas da empresa.

Porto Seguro lança o PortoCap Aluguel Caução

Mais uma alternativa de garantia para locação

A Porto Seguro anunciou, em março, o lançamento do PortoCap Aluguel Caução, que substitui com vantagens outras formas de garantias locatícias e é ideal para substituição do depósito caução. O lançamento visa proporcionar mais uma alternativa para atender as necessidades dos clientes no momento da locação de um imóvel, garantindo agilidade, comodidade, segurança e benefícios exclusivos.

Com o lançamento do produto, o inquilino tem a opção de contratação a partir de três vezes o valor do aluguel, além de concorrer a dois sorteios mensais com prêmio equiva-

lente a um vez o valor do título contratado e, ao final da vigência ter a devolução de 100% do valor corrigido pela TR.

“O lançamento do PortoCap Aluguel Caução disponibiliza aos inquilinos a utilização de um título de capitalização como alternativa de garantia no momento de alugar um imóvel comercial ou residencial, dispensando análise de crédito ou comprovação de renda. A contratação é rápida e segura para todos os envolvidos, com vigência de 12 ou 15 meses”, afirma Luiz Carlos Henrique, superintendente de Riscos Financeiros e Capitalização da Porto Seguro.



Luiz Carlos Henrique, da Porto Seguro

Prudential do Brasil expande em Minas Gerais

Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) mostram que, com crescimento de 28% no ano de 2015 apenas em Minas Gerais, a Prudential do Brasil é a primeira colocada entre as empresas do mercado de Planos Individuais de Seguros de Pessoas nesta região. A companhia alcançou 58,6% de *market share* nesta praça.

O Estado conta com seis unidades comerciais da seguradora, que atendem mais de 88 mil segurados e ainda registrou um aumento de 18% em números de clientes no ano de 2015. Ao todo, a Prudential do Brasil, que teve lucro líquido de R\$ 121,4 milhões, no ano de 2015, possui um total de 27 unidades espalhadas pelo país.

Mongeral Aegon lança Instituto de Longevidade

Envelhecimento da população brasileira é tema de debate

No dia 12 de abril foi lançado o Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, no Instituto Tomie Otake. Durante o evento foi apresentada pesquisa sobre os impactos sociais e econômicos da longevidade no País, realizada por Renato Meirelles, CEO do Data Popular e discutidas soluções e alternativas para a longevidade. Na ocasião, estiveram presentes importantes representantes da sociedade civil.

A primeira frente de trabalho do Instituto é o lançamento do Movimento Real.Idade que busca reunir apoiadores em todos os segmentos da sociedade em torno do tema, e incentivar a requalificação e reinserção. O portal do Movimento Real.Idade



(www.movimentorealidade.org), disponibiliza gratuitamente serviços e ferramentas úteis como cursos de requalificação profissional, auxílio na reinserção ao mercado de trabalho, auxílio tecnológico, orientação financeira, programa de desconto em medicamentos, entre outros benefícios.

Tempo USS no combate ao *Aedes aegypti*

Serviço pode ser benefício nos pacotes de seguros residenciais

A Tempo USS, que atua na prestação de serviços de assistências especializadas para veículos, imóveis e pessoas, apresenta ao mercado uma nova solução complementar ao pacote de assistências residenciais já prestados pelas principais seguradoras do Brasil.

A partir de abril, as seguradoras que comercializam apólices residenciais poderão oferecer aos seus segurados a cobertura de desinsetização, que objetiva a prevenção da proliferação do mosquito transmissor do *Aedes aegypti*, transmissor de Dengue, Zika vírus, Chikungunya, assunto que têm preocupado a população brasileira.

A nova cobertura visa a realização de uma vistoria anual nas áreas internas e externas das residências seguradas, de forma agendada, sendo realizada até 48 horas após o agendamento, com o objetivo de identificar locais que possam acumular água e causar a infestação do mosquito. Além da vistoria os prestadores oferecerão dicas para prevenção de possíveis focos de criadouros.

“Nossos prestadores foram qualificados para realizar as vistorias residenciais, orientar e colaborar com a prevenção destas tão temidas doenças pela população brasileira”, afirma Vittorio Rullo, diretor de Produtos da Tempo USS.



Vittorio Rullo, da Tempo USS

Tokio Marine lança seguro de RC para executivos

Produto tem como foco empresas de capital fechado e aberto

A Tokio Marine Seguradora lança o seguro Responsabilidade Civil Executivos (D&O).



Felipe Smith, da Tokio Marine

O produto é direcionado para empresas de todos os portes que desejam proteger profissionais que ocupam cargos ou funções de comando na empresa. A cobertura é focada em executivos, diretores, conselheiros e tomadores de decisão no caso de falhas de gestão, como questões trabalhistas e financeiras. Com isso, caso haja reclamação de qualquer terceiro por uma decisão errada, real ou alegada, o executivo estará protegido.

“O novo seguro foi criado para atender às necessidades do mercado corporativo, possibilitando a continuidade dos negócios em caso de prejuízo causado pela tomada de decisão empresarial equivocada. O produto é uma oportunidade de incremento nas vendas

dos nossos parceiros e reforça os diferenciais da Tokio Marine como uma seguradora multiprodutos”, afirma o diretor-executivo de Produtos Pessoa Jurídica, Felipe Smith.

As empresas também podem contratar coberturas adicionais para proteger os executivos em caso de bloqueio, indisponibilidade e confisco de bens, restrição de liberdade, deportação e extradição. É possível, ainda, garantir contadores internos, gerentes de riscos e auditores internos, assim como custos de investigação e emergenciais, danos morais e gerenciamento de crise. Serviços de relações públicas e responsabilidade civil tributária também são coberturas disponíveis.

Faça parte do time Liberty Seguros.

A Liberty Seguros tem os melhores seguros para todos os perfis de cliente, com coberturas e assistências exclusivas para Residência, Vida e Auto. Faça como o Bernardinho e a Fernanda e indique a Liberty Seguros.



LIBERTY RESIDÊNCIA

Descarte Responsável
de móveis e
eletrodomésticos.



LIBERTY VIDA

A orientação de
um nutricionista
sobre hábitos
alimentares.



LIBERTY AUTO

Leva e Traz seu carro da revisão.

#ESTATUDOBEM

libertyseguros.com.br

Este anúncio possui informações resumidas. Consulte as opções de contratação das coberturas e assistências disponíveis em www.libertyseguros.com.br. Liberty Seguros S.A. CNPJ 01.550.141/0001-72. Código SUSEP: 518-5. Processos SUSEP dos produtos Auto: 15414.100331/2004-96, Residência: 15414.004633/2004-34 e 15414.901916/2013-17, Vida: 005.000214/01. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

CONEXÃO
PROGRAMA DE
RECONHECIMENTO
AO CORRETOR



**Liberty
Seguros**

AXA ART projeta dobrar carteira no Brasil

A AXA ART, única especialista em seguros de arte operando globalmente, projeta que irá dobrar sua carteira de segurados no



Christiane Fischer, presidente nas Américas

Brasil em 2016. De acordo com Christiane Fischer, presidente e CEO de operações da empresa nas Américas, o mercado brasileiro tem sido muito promissor, apesar de um cenário macro econômico mais desafiador. “Fazemos negócios no Brasil desde 2013 e nosso crescimento tem sido cada vez mais robusto ano após ano. Oferecemos aos nossos clientes uma sólida experiência e conhecimento do mundo da arte e temos investido muito na relação com eles, o que é essencial para o nosso negócio”, diz Christiane.

Com alcance internacional e uma rede de parceiros especialistas,

a AXA ART se destaca da concorrência de seguradoras generalistas. A empresa tem ao longo dos anos estabelecido parcerias com as principais instituições internacionais, tais como a Harvard Art Museums, Tate Modern, Guggenheim Museum & MoMA, Centro de Pesquisa de Conservação de Coleções (Paris), entre outros.

Com operações no Brasil desde 2013, a especialista em seguros de arte oferta soluções de porte global, agregada ao conhecimento das necessidades de colecionadores, museus e galerias de arte locais. Além de seguro de arte, é possível usar as suas relações em todo o mundo para fornecer conselho de perda de prevenção e serviços, planejamento de desastres, transporte e obras de manipulação de arte, gestão de cobrança ou ainda catalogação de itens.

General Counsel da Chubb participa do LACCA

Encontro regional beneficia a governança corporativa

A Chubb, que atua em seguros de propriedades e responsabilidades, esteve presente na última reunião regional da “LACCA - Latin American Corporate Counsel Association”, que discutiu as melhores práticas observadas pelas áreas jurídicas de grandes empresas. O evento, realizado pela regional São Paulo da LACCA, ocorreu no dia 22 de março no Hotel Tivoli em São Paulo e reuniu vários advogados que lideram departamentos jurídicos de companhias nacionais e multinacionais.

Na oportunidade, Vera Carvalho Pinto, general counsel da Chubb no

Brasil, realizou uma apresentação em que discorreu sobre a atual onda de fusão e aquisição de empresas, considerando o que as lideranças dos departamentos jurídicos devem saber a respeito, além de assuntos ligados à gestão e contratação de advogados externos, entre outros temas.

“Um dos grandes objetivos destes encontros é incentivar discussões relevantes com a comunidade jurídica e promover o intercâmbio de experiências que podem beneficiar a governança corporativa das empresas representadas pelos seus respectivos advogados”, afirma Vera.



Vera Carvalho Pinto,
general counsel da Chubb

Se a vida pedir, assine embaixo.

Chegou Omint Seguros. A qualidade que você já conhece nos planos de saúde agora está disponível também no seguro de vida em grupo. Com processo de implantação rápido e eficiente, excelência de atendimento e um portfólio de produtos com opções que vão das clássicas até as mais sofisticadas e com altos capitais segurados, a Omint atende a diversos perfis de empresas, com soluções sob medida. Ofereça tranquilidade para seus clientes. Ofereça Omint Seguros.

Faça uma cotação.

Acesse omint.com.br/seguros ou ligue 0800 726 4114 para saber mais.

OMINT | VIDA EM GRUPO
SEGUROS

IX. CLÁUSULA NONA:

GERAR VALOR PARA MEUS CLIENTES E SEUS COLABORADORES.



Seguro de pessoas crescerá forte após a crise, prevê FenaPrevi

Novo presidente da FenaPrevi, Edson Franco é convidado para almoço do CVG-SP

No seu primeiro evento do ano, o CVG-SP recebeu o novo presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Edson Franco, dia 16 de março em almoço exclusivo para convidados no Hotel Unique. Edson Franco apresentou um panorama do seguro de pessoas, destacando o bom desempenho dos planos de riscos, que cresceram 7,3% até janeiro de 2015.

Neste ano, porém, a previsão é de 4,9% de crescimento. Já os planos de

acumulação (PGBL, VGBL), cresceram 18% no ano passado e neste ano crescerão 16%.

O seguro viagem e o seguro Dotal não sentiram a crise e cresceram 25% em 2015. Este não foi o caso do seguro prestamista que experimentou queda de 25% no mesmo período. Franco acredita que, apesar de não ser possível estimar sua duração, a crise é temporária. O fim da atual retração econômica se refletirá, a seu ver, em forte retomada do crescimento econômico, com impacto positivo também para o seguro de pessoas. “Quando a retomada vier, será com muita força”, prevê.

No cenário de longo prazo, o envelhecimento populacional é um grande desafio. O país ainda está na fase do bônus demográfico, mas a expectativa de vida ao nascer aumentou em 7,5 anos nas duas últimas décadas, enquanto a taxa de natalidade caiu. Já os gastos per capita com saúde quintuplicaram entre 1993 e 2003, passando de US\$ 213 para US\$ 1.084.

Os desajustes da Previdência Social também afetam o ramo. “Nosso país é mais jovem que o Japão, mas gasta o dobro com Previdência So-

cial”, afirmou. A idade média de aposentadoria dos brasileiros, em torno de 54 anos, é mais baixa que a dos demais países, que é de 64 anos.

Outra agravante é acumulação de benefícios: 47% dos pensionistas são aposentados ou trabalham. Já o número de aposentadorias por invalidez supera, por exemplo, o de países que enfrentaram guerras. Para Franco, o setor de seguros tem o dever de trazer essa questão para os holofotes e conscientizar a população de que a capacidade do Estado é limitada.

Prioridades da FenaPrevi

Na agenda da federação para os próximos três anos, a prioridade número um é o desenvolvimento de novos produtos. Para tanto, vale adaptar as melhores práticas internacionais e até importar produtos. Franco citou o exemplo do Chile, onde uma das principais fontes de negócios e renda é o seguro de *annuities*, operado por seguradoras. “No Brasil, o mercado de *annuities* ainda não existe. Mas, precisamos nos preparar agora ou então não conseguiremos atender a essa necessidade que virá”, disse.

Em termos de novos produtos, Franco enxerga um “caminhão” de



Edson Franco, novo presidente da FenaPrevi

oportunidades para o setor. Por enquanto, o Prev Saúde aguarda a aprovação do governo e o Universal Life já passou por consulta pública. Mas, em sua opinião, o mercado de seguros também tem condições de desenvolver outros produtos, como os da linha *long term care*, que podem custear, por exemplo, despesas com cuidadores para pessoas com doenças graves ou degenerativas.

Essa iniciativa, porém, deverá vir acompanhada da modernização do modelo de distribuição. Daí porque, outra prioridade da FenaPrevi é apoiar a especialização da força de venda. O parâmetro nesse caso é o *suitability*, termo emprestado

do mercado financeiro que define a adequação da oferta à necessidade do cliente. Esta seria uma maneira, na opinião de Franco, de ampliar a oferta do seguro de vida para além do ambiente bancário.

A evolução do arcabouço regulatório, terceira prioridade da FenaPrevi, é a condição que Franco indica para aumentar a oferta de produtos. A ideia é acompanhar as recentes mudanças em investimentos, bem como as práticas regulatórias internacionais. No caso dos produtos de acumulação, ele destacou que falta regulamentar, por exemplo, a figura do participante qualificado, que permitiria inves-

timentos com limites de alocação diferenciados em renda variável, cambial e imóveis.

Em outra frente, também seria preciso aprovar o projeto de lei, apoiado pela FenaPrevi, que cria o patrimônio de afetação. A lei garantirá que os recursos de provisões de uma seguradora, eventualmente insolvente, sejam destinados, prioritariamente, para suportar as obrigações do negócio. “A Lei de Falências estabelece a preferência de credores, mas não deveria alcançar as reservas das seguradoras, que já estão comprometidas com benefícios a serem pagos aos clientes. Isso precisa ser protegido”, disse.

Susep organiza XXVII Assembleia da Assal

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) está organizando, e será a anfitriã, da XXVII Assembleia da Associação de Supervisores de Seguros da América Latina (Assal), que será realizada entre os dias 18 e 21 de abril, no Rio de Janeiro. “Esse evento representa uma reafirmação da estratégia de internacionalização da Susep, defendida como um dos

quatro pilares de minha gestão”, afirma o superintendente Roberto Westenberger.

Fundada em 1991, a Assal é formada por 19 países latino-americanos e tem Portugal e Espanha como membros convidados (sem direito a voto). Com sede no Chile, a associação tem, entre seus objetivos, trocar informações sobre legislação dos mercados, métodos de controle e fiscalização, promoção de cooperação entre seus associados e incentivo à educação financeira.

Em abril de 2015, a Susep foi eleita para a Diretoria da Assal com apoio dos principais países da região. “O Brasil, como maior mercado de seguros da América Latina e com as boas relações que mantém com todos no continente, ficou bastante honrado com essa participação”, afirma Westenberger. A Susep, de acordo com o superintendente, vem buscando maior participação internacional e, conseqüentemente, vem se aproximando das entidades inter-

nacionais que congregam os órgãos supervisores de vários países.

O processo de internacionalização da Susep, afirma Roberto Westenberger, pretende se estender a outros continentes. “A Susep começa a caminhar de forma decisiva no sentido de participar mais dos fóruns internacionais de seguros e ampliar a colaboração com os órgãos supervisores de outros países. Seguindo nessa linha, lembra Roberto, a Superintendência passou a integrar, em setembro de 2015, dois dos principais comitês da Associação Mundial dos Supervisores de Seguros (IAIS), Comitê Técnico e de Implementação.

A abertura da XXVII Reunião da Assal será conduzida por Roberto Westenberger. Estão convidados para o evento o ministro da Fazenda, Nelson Barbosa, e o prefeito do Rio, Eduardo Paes, e com presenças já confirmadas do presidente da Assal, Carlos Pavez, e do representante da IAIS, Conor Donaldson.



Roberto Westenberger, titular da Susep

SEGURO VIAGEM TEM NOVAS REGRAS

Norma, que entrou em vigor dia 26 de março, estabelece obrigatoriedade da cobertura de despesas médicas, hospitalares e odontológicas

A obrigatoriedade da cobertura de despesas médicas, hospitalares e odontológicas em viagens internacionais é a principal mudança da resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) para o seguro viagem. Até então, o serviço era vendido como uma espécie de assistência, e não como seguro.

Entre as exigências da Norma – que passa a ser fiscalizada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) – estão a cobertura, obrigatória, em caso de morte, do transporte do corpo até o domicílio, além de remoções e transferências para clínicas ou hospitais mais próximos, em caso de necessidade; e crises de doenças crônicas preexistentes (como asma, diabetes e hipertensão), que também passam a ter cobertura total.



As mudanças foram divulgadas há quase dois anos pelo CNSP, mas só entraram em vigor agora, para dar tempo das seguradoras se adaptarem às novas regras. Outra mudança importante diz respeito ao tempo de contratação do serviço. Ele passa a valer até o momento em que o segurado retorna para casa.

A resolução determina que o seguro viagem, para receber este nome, deve garantir a segurados ou beneficiários indenização, limitada ao valor do capital segurado contratado, ou, ainda, serviços, no caso da ocorrência de riscos cobertos, desde que relacionados à viagem, durante período previamente determinado, nos termos estabelecidos nas condições contratuais.



Roberto Westenberger, superintendente da Susep

Em alguns países — como a maioria dos europeus —, o serviço é obrigatório, e é preciso comprová-lo na imigração. No entanto, é importante fazer para qualquer destino do exterior. Viagens domésticas não exigem o seguro.

As novas regras do seguro viagem, segundo o superintendente da Susep, Roberto Westenberger, “vêm preencher uma lacuna do mercado e trazer mais segurança aos que pretendem contratar esse tipo de seguro”. De acordo com ele, o normativo foi discutido “exaustivamente” com todos os interessados e uma das maiores preocupações era melhorar as regras do produto ampliando as coberturas.

Sem a garantia das coberturas necessárias, vários consumidores descobriram em plena viagem, ainda de acordo com o governo, que não tinham direito ao ressarcimento de despesas médicas — justamente quando mais necessitaram desses serviços. “Outro problema que acaba com a nova regulamentação é que ao contratar um seguro viagem, o consumidor passa a ter todas as informações necessárias sobre o produto ideal para o seu roteiro”, informou a Susep.

Quando contratar?

A contratação de um seguro viagem depende do destino, do tempo de viagem e se o turista já possui um plano de saúde com abrangência internacional. Para esclarecer as dúvidas de muitos consumidores, o Instituto de Defesa do Consumidor (Idec) preparou algumas dicas para facilitar e evitar pre-

ocupações sobre a contratação de seguro ou assistência viagem. A diferença entre eles é simples: o seguro viagem irá reembolsar as despesas que o viajante tiver e que estejam previstas na apólice; já a assistência viagem irá fornecer uma rede conveniada para que o viajante se utilize dos serviços oferecidos no contrato, como por exemplo hospitais, clínicas, exames, medicamentos, guias turísticos, informações, entre outros serviços.

“Apesar das diferenças conceituais entre um e outro pode ser que um seguro viagem seja vendido como assistência viagem ou vice-versa. É no próprio contrato que a pessoa consegue identificar qual o tipo do serviço oferecido, por isso, a importância da sua leitura”, explica Flavio Siqueira Júnior, advogado do Idec.

Há inúmeras empresas que fornecem esse tipo de serviço e os preços variam muito de acordo com o que deseja o viajante. Tanto no seguro como na assistência viagem podem estar na cobertura despesas médicas, exames, medicamentos, perda ou roubo de bagagem, diárias por atraso de voo etc. Assim, é importante verificar qual o serviço que mais se encaixa ao perfil do consumidor e, principalmente, verificar quais os riscos que não estão cobertos pelo seguro ou assistência viagem em questão.

Vale ressaltar que o seguro viagem, em alguns casos, serve para proteger o que já é, por lei protegido. De acordo com o art. 6.º, VI e 14 do CDC (Código de Defesa do Consumidor), a partir do check-in, seja no aeroporto ou na rodoviária, a empresa é responsável pelas malas do passageiro e o seguro apenas dá uma vantagem extra ao consumidor, por já receber um valor no ato para os primeiros gastos pessoais, para depois ser reembolsado pela companhia aérea.

O Idec recomenda ainda que o viajante sempre consulte o consulado do país de destino antes de viajar, mesmo que tenha contratado uma agência de viagem, para verificar quais são as documentações exigidas e se é possível o ingresso na data desejada — pode ser que haja algum problema de ordem natural (furacões, vulcões em atividades ou nevascas constantes) ou mesmo de ordem social.



Flavio Siqueira Júnior, advogado do Idec

Imprevistos

O seguro viagem pode ser uma ótima alternativa em caso de imprevistos durante a viagem. O preço varia de acordo com o tipo de cobertura contratada e o número de dias da viagem. Podem ser incluídas no seguro diversas coberturas como despesas médicas, hospitalares, odontológicas, diárias por atraso de voo, perda ou roubo de bagagem e danos a malas, entre muitas outras. O que estiver garantido no seguro somente será pago quando acontecer alguns dos imprevistos estabelecidos na apólice, havendo sempre um limite para indenização.

“Por isso, a pessoa que quiser fazer uma viagem de aventura como, por exemplo, passeios de balão ou prática de esportes radicais deve contratar um seguro viagem que trate especificamente desses casos”, explica o advogado do Idec.

Além disso, caso a pessoa durante a viagem resolva mudar os planos e voltar pra casa mais cedo, muito provavelmente não estará coberta durante esse trajeto de volta, isso porque a cobertura deve ser estritamente cumprida de acordo com o que foi contratado anteriormente.

Como adquirir um seguro viagem?

No caso da compra ser individual, o consumidor pode procurar uma seguradora, por meio do seu corretor. As operadoras e agências de viagem costumam oferecer planos já incluídos em seus pacotes, geralmente por intermédio de um convênio com seguradoras. As modalidades do seguro se dividem de acordo com o destino e objetivo da viagem, além do meio de transporte. É importante fazer a cotação deste seguro.

O consumidor deve definir qual a cobertura que mais atende às suas necessidades e pedir que esteja estipulada claramente no contrato informações como: período e no que consiste a cobertura; valor da indenização; cláusulas de exclusão de cobertura ou de cancelamento; cobertura a terceiros, se houver; identificação das partes envolvidas etc. No caso de já possuir uma apólice de seguro de vida, verificar junto a seguradora responsável por ela se há cobertura para eventuais imprevistos durante viagens.

Se a viagem for para um país estrangeiro, o consumidor deve procurar por uma seguradora que coloque à disposição dos clientes uma central de atendimento em português. É uma facilidade que acalma num momento de solicitação dos serviços contratados.



Foto: blog.encontresuaviagem

SAIBA MAIS:

- No seu plano de saúde pode estar incluído o seguro viagem

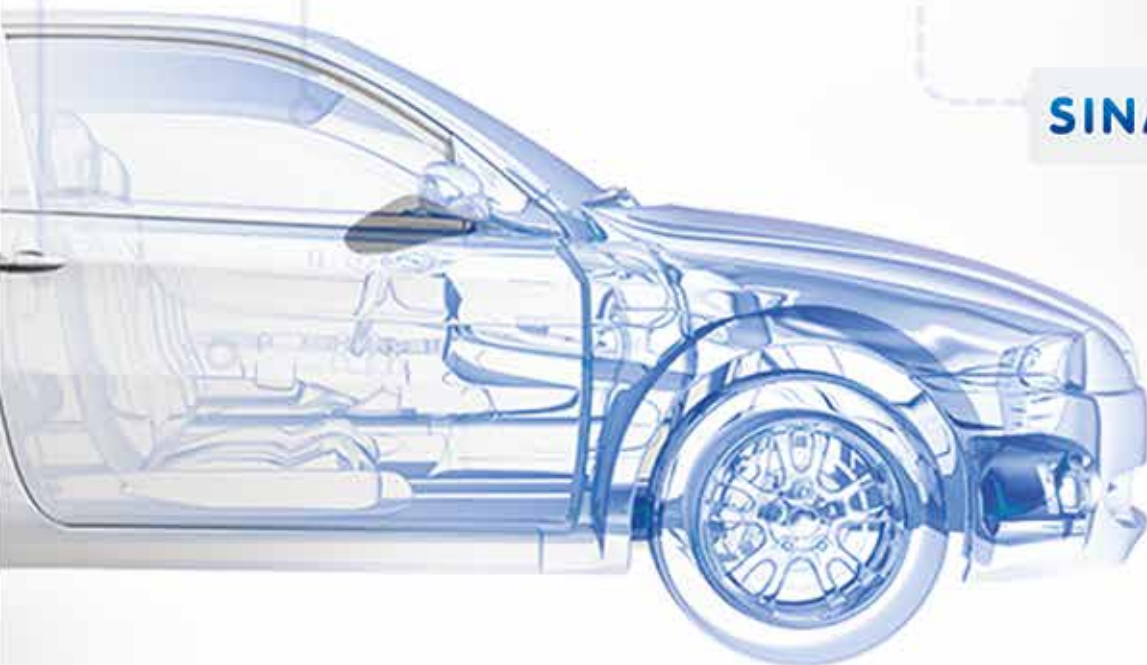
Antes de contratar um seguro para qualquer viagem seja dentro ou fora do país, verifique se o atendimento fornecido pelo seu seguro ou plano de saúde é extensivo para os locais de destino. Caso não seja, vale entrar em contato com a empresa para verificar se há a possibilidade de ampliar a cobertura, qual o preço e quais são os serviços a que você terá direito.

- Compra de passagem com cartão de crédito
Também é comum que operadoras de cartão de crédito forneçam um serviço de seguro viagem, quando o consumidor adquire sua passagem com seu cartão. Nesse caso, a operadora do cartão deve fornecer a apólice do seguro para o consumidor saber o que contratou. Se a empresa não informar o consumidor, é recomendável que entre em contato com a empresa para verificar qual a cobertura contratada com a utilização do cartão. Assim, pode ser desnecessária a contratação de outro seguro.

Fonte: IDEC

PRECISANDO CONSULTAR A SITUAÇÃO DOS VEÍCULOS?

Com o **SINALIZA.NET** da **VMX 360°** você
pode ter todas as informações
necessárias para suas operações.



SINALIZA.NET 

Transações mais seguras geram maiores resultados!
Acesse: <http://sinaliza.net>

Vem pra VMX 360°!

comercial@vmx360.com | +55 11 2614.0232

www.vmx360.com



TECNOLOGIA S.A.

Por que os hospitais são o novo alvo dos hackers?

Grupo de Segurança da Informação da Cisco, o Talos, identifica variante de *ransomware* — espécie de vírus que sequestra dados — especialmente voltado para a área da Saúde

Os hospitais se tornaram o novo alvo dos hackers. O grupo de Inteligência de Segurança da Informação da Cisco, o Talos, identificou uma variante de *ransomware* — uma espécie de vírus que sequestra dados — especialmente voltado para a área da Saúde. Os hackers fizeram várias vítimas nos EUA no último mês (como o Centro Médico Presbiteriano de Hollywood e o Hospital Metodista de Kentucky) e há indícios de que a ameaça já chegou ao Brasil.

Ao que tudo indica, essa variante (chamada de “Samsam”) se infiltra nos servidores através das redes e criptografa toda a base de dados dos hospitais, incluindo prontuários de pacientes, lista de visitantes, etc. Para descriptografar os dados é preciso uma chave, liberada pelos hackers mediante um pagamento (que gira em torno de milhares de dólares).

Mas por que atacar justamente hospitais?

O *ransomware* é o modelo mais utilizado pelos criminosos - e com sucesso, já que muitas empresas não têm outra saída a não ser pagar para ter seus dados de volta. Segundo o Relatório Anual de Segurança da Cisco de 2016, essa forma de ataque movimentou em média US\$ 34 milhões por ano, tornando-a um negó-

cio lucrativo. O que os hackers agora perceberam é que eles podem lucrar ainda mais ao apontar seus “canhões” para o setor da Saúde.

“Os hospitais têm uma base de dados valiosa, com prontuários de pacientes, histórico de doenças e medicamentos, etc. Sem esses dados, eles não podem agendar consultas, realizar procedimentos médicos ou atender urgências”, afirma Fernando Zamai, engenheiro consultor de Segurança da Cisco. Ou seja: sem sua base de dados, os hospitais praticamente param. E os hackers perceberam que eles estão mais dispostos a pagar pelo resgate desses dados — e a pagar altos valores.

Além disso, esses ataques afetam as redes dos hospitais, que dependem delas para se comunicar. Os hospitais também guardam informações pessoais de seus clientes e podem ser penalizados por entidades de classe caso os dados vazem. Por fim, o próprio setor da Saúde não costuma investir pesado em Segurança para a infraestrutura (como o setor financeiro, por exemplo), o que o torna um alvo mais atraente para os criminosos.

Como este vírus se infiltra na infraestrutura?

Segundo Fernando Zamai, exis-



SINCOR SP

De 6 a 8 de outubro
Palácio das Convenções do Anhembi

APRENDER, EMPREENDER E SER

Corretor: o caminho seguro da distribuição

ATRAÇÃO CONFIRMADA

Show de encerramento com
MICHEL TELÓ

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO!

QUINTA-FEIRA 06 OUT 2016			
	19H00	Entretenimento	
	20H00	Solenidade de Abertura	
	21H00	Abertura Exposeg	
SEXTA-FEIRA 07 OUT 2016			
	AUDITÓRIO APRENDER	AUDITÓRIO SER	AUDITÓRIO EMPREENDER
09H00 ÀS 10H30	Palestra magna de abertura: Brasil, onde estamos? Para onde vamos? Como vamos?		
COFFEE BREAK			
11H00 ÀS 12H30	Visão e Ação para o mercado de seguros - Cooperativas, Comissão Referencial, Concorrência Desleal	Tecnologia: Novidades, Mitos & Verdades para potencializar os seus negócios	Fórum de Oportunidades
ALMOÇO			
14H00 ÀS 15H30	Desafios e entendimentos na visão das autoridades do mercado de seguros - Autorregulação, Regulamentação, Recadastramento	Múltiplos Canais de Vendas: das ameaças às oportunidades - Como transformar sua corretora de seguros em uma plataforma multivendas?	Fórum de Transportes
COFFEE BREAK			
16H00 ÀS 17H30	Mulher empreendedora em toda a sua plenitude	Soluções para saúde complementar Oportunidades para todos!	Fórum de Certificação Digital
20H30	Show - Atração Especial AUDITÓRIO APRENDER		
SÁBADO 08 OUT 2016			
	AUDITÓRIO APRENDER	AUDITÓRIO SER	AUDITÓRIO EMPREENDER
09H00 ÀS 10H30	A essência do ser	Entendendo as diferenças - Diretrizes para todos os portes de corretoras de seguros	Fórum de Agronegócios
COFFEE BREAK			
11H00 ÀS 12H30	Aprender a empreender	Vida - Análise e propostas de ações para incremento dos negócios do corretor de seguros	Fórum de Empreendedorismo (Sebrae-SP)
ALMOÇO			
14H00 ÀS 15H30	Lições do mercado mundial de corretagem de seguros: erros e acertos	Auto: Tendências sem volta - Rumos para principal carteira dos corretores de seguros	Fórum Modelos de Gestão - Práticas e Possíveis para sua Corretora de Seguros
16H00 ÀS 17H30	As sete forças que levam você ao sucesso AUDITÓRIO APRENDER		
18H00 ÀS 19H00	Solenidade de Encerramento AUDITÓRIO APRENDER		
21H30	Jantar e Show de Encerramento com Michel Teló PAVILHÃO OESTE ANHEMBI		

NÃO PERCA MAIS TEMPO. 1/3 DAS VAGAS JÁ FORAM EFETIVADAS.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO AGORA MESMO E APROVEITE OPÇÃO DE PARCELAMENTO EM 6X.

www.sincorsp.org.br

PROGRAMAÇÃO SUJEITA A ALTERAÇÕES

VISION

tem várias formas de executar o ataque incluindo o roubo das credenciais administrativas de terceirizados, para daí então se infiltrar nas redes. Além disso, o ambiente hospitalar concentra uma grande movimentação de pessoas facilitando que alguém não autorizado tenha acesso direto a uma porta aberta (um *switch* ou um roteador desprotegido), conectando um laptop e executando o arquivo contendo o malware, afirma o especialista.

Essa variante de *ransomware* não tem um vetor de ataque focado no usuário, como o *fishing* (e-mail com arquivo suspeito que procura “fiscar” o destinatário). O “Samsam” ao entrar na infraestrutura se comunica com a rede de comando e controle do hacker (que se esconde na internet usando técnicas avançadas como a criação dinâmica e aleatória de domínios), e movimenta-se lateralmente pela infraestrutura comprometida, buscando outros pontos de infecção. Quando a equipe de TI do hospital percebe, a ameaça já infectou diversas máquinas e criptografou os dados sensíveis.

Qual é o prejuízo para os hospitais?

No caso do Centro Médico Pres-

biteriano de Hollywood, os diretores preferiram o meio mais rápido de resolver o problema, pagando US\$ 17 mil (cerca R\$ 68 mil) para reaver os dados. Já o Hospital Metodista de Kentucky se recusou a pagar e usou cópias de backup, demorando cinco dias para voltar a operar (parcialmente). O pagamento é feito em “Bitcoin”, uma moeda digital que torna impossível saber quem são os verdadeiros autores do ataque.

No Brasil, um ataque de *ransomware* a hospitais poderia ser catastrófico. Segundo outro estudo recente da Cisco, as empresas brasileiras usam menos sistemas de defesa do que empresas de outros países, estando também atrasadas na adoção de políticas padronizadas como a ISSO 27001. O corte geral nos orçamentos de TI dos últimos anos também pode deixar os hospitais ainda mais vulneráveis aos ataques dos hackers.

Qual é vacina para esse ataque?

Fernando Zamai afirma que, como as ameaças hoje são amplas e dinâmicas, a Segurança de TI também deve ser ampla e dinâmica. “A nova variante de *ransomware* pode entrar por várias brechas e adquirir vários formatos, o que requer siste-

mas de Segurança em toda a infraestrutura”, explica o especialista. Ou seja: já não basta ter um *firewall* e um antivírus para proteger as redes — é melhor saber o que passa por elas e monitorar o tráfego de dados.

Uma das soluções é analisar as requisições de resolução de nome (como o OpenDNS), que identifica o *ransomware* no momento em que ele tenta se comunicar com o servidor de comando e controle do hacker e bloqueia sua atividade. A adoção do serviço é simples e rápida, totalmente na nuvem e existem pacotes de proteção gratuitos. Outra solução é adotar equipamentos capazes de reconhecer automaticamente os usuários e seus dispositivos, permitindo o acesso de acordo com perfis e políticas previamente estabelecidas.

Um item obrigatório aos administradores de TI é a prática de realizar backup dos dados e de forma frequente. Ter um backup integral e constante do banco de dados pode evitar que os hospitais, que dependem das informações, tenham de pagar o resgate no caso de um ataque de *ransomware*. Porém, Zamai lembra que isso pode não ser suficiente: “as novas ameaças podem danificar até mesmo cópias guardadas em diversos lugares”.

Fonte: Cisco Brasil



EM TEMPOS DE CRISE OPORTUNIDADES

A DZH é uma agência de Live Marketing com foco em resultados. Unindo estratégias de campo com métricas estatísticas, a agência cria campanhas que vão além da comunicação tradicional.

Fale com a gente!

DZH
TRADUZINDO TENDÊNCIAS

(11) 4119.7747
www.dzh.com.br





**EM APROVAÇÃO A PRIMEIRA
RESOLUÇÃO DE REÚSO DE ÁGUA
PARA FINS NÃO POTÁVEIS**

Fórum Água 2016 discute temas como infraestrutura verde, reúso e redução de perdas na distribuição e o papel do setor financeiro na gestão hídrica das empresas

A fim de debater os principais desafios enfrentados pelo setor empresarial na gestão dos recursos hídricos e levantar possíveis oportunidades para superá-los, foi realizada a primeira edição do Fórum Água 2016. Promovido pelo Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (Cebds), o evento aconteceu no dia 23 de março no Hotel Estampaza, em São Paulo. Na ocasião, Monica Porto, secretária adjunta de Saneamento e Recursos Hídricos do Estado de São Paulo, informou que em breve pode ser aprovada a primeira norma de reúso de água não potável em São Paulo. A resolução está sendo finalizada em nível técnico e tramitando entre as procuradorias jurídicas e as Secretarias da Saúde e do Meio Ambiente.

Benedito Braga, presidente do Conselho Mundial da Água, falou sobre a importância da segurança hídrica. “Ela é fundamental para a segurança em todas as outras áreas: alimentar, energética, de saúde da população e assim sucessivamente. É uma questão que diz respeito à todas as pessoas. Precisamos estar bem articulados entre governo, empresas e sociedade civil”, afirmou Braga.

O primeiro painel “Infraestrutura verde: uma solução de múltiplos atores”, mediado pela jornalista Flávia Oliveira, contou com a participação de Simone Veltri, gerente de relações socioambientais da Ambev e presidente da Câmara Temática de Água do Cebds, Antônio Félix Domingues, gerente geral de articulação e comunicação da Agência Nacional de Águas (ANA), e Samuel Barreto, gerente nacional de Água da The Nature Conservancy (TNC).

“Não tenho dúvidas que a abordagem de investir em infraestrutura verde é inovadora. A iniciativa demonstra que a água está sendo usada

cada vez mais como recurso financeiro e não só natural, pelas empresas. A água faz parte do nosso negócio, é fundamental, há mais de 20 anos. Exatamente por ter esse peso, essa importância é que conseguimos reduzir mais de 40% do nosso consumo de água nas operações nos últimos 13 anos”, disse Simone Veltri, em relação ao cenário do Brasil para o desenvolvimento de projetos de infraestrutura verde. Ela ainda completou que, por meio do Conselho, as concorrentes tornam-se aliadas nesse processo: “quando o trabalho é água, as empresas querem a mesma coisa. O mundo tem muito a ganhar e a sociedade principalmente”, disse.

Félix concorda que prover uma oferta de ambiente melhor entre as empresas é uma iniciativa muito importante. Em sua visão, é um grande desafio inserir, na agenda do governo, projetos de infraestrutura verde de uma forma contundente. Segundo ele é preciso chamar a atenção dos políticos para os prejuízos existentes, assim como convidar a sociedade para participar do debate. “É preciso agendar esse trabalho de água, de recuperação, de prevenção, na agenda dos políticos; nós temos que estar em todo lugar”, frisou.

Com o tema “Reúso e redução de perdas na distribuição: mais eficiência no setor de saneamento”, o segun-



Benedito Braga, presidente do Conselho Mundial da Água



Marina Grossi recebe especialistas na primeira edição do Fórum Água

do debate contou com a participação de Monica Porto, secretária adjunta de Saneamento e Recursos Hídricos do Estado de São Paulo, Lina Adani, gerente de controle de perdas e sistemas da Sociedade de Abastecimento de Água e Saneamento (Sanasa) e Ruddi de Souza, diretor geral da Veolia Water Technologies.

Lina falou sobre o uso racional da água e o problema de legislação no Brasil. “Capacitação não custa caro, falta uma política tráfegaria adequada”. Já Monica Porto discutiu a questão do problema de localidade dos esgotos para reúso, além dos desafios vividos atualmente. “O século XXI nos propõe um desafio enorme e muito diferente do que a gente já viveu até hoje. A questão da água passa a ser um pouco vulnerável e temos uma necessidade gigantesca de segurança hídrica”, afirmou Monica. Ela também informou que, em breve, São Paulo deve aprovar a primeira norma de reúso de água não potável para uso em lavagem de carros, trens, ônibus, produção de concreto e etc. A resolução está finalizada em nível técnico e tramitando entre as procuradorias jurídicas e algumas secretarias.

De acordo com Souza, até pouco tempo a água era um recurso considerado infindável, que estava disponível e que podia ser usado com um custo relativamente barato de pro-

cessamento, com tarifas vulneráveis. “Agora a população cresceu, o clima está mudando e as condições de água decaindo. Quando isso começa a afetar a disponibilidade de água para o usuário final a preocupação vem. A primeira iniciativa foi a interligação dos reservatórios, a gestão de todo esse complexo sistema de atendimento, pois não podemos continuar vivendo numa restrição eterna de consumo”, declarou.

Segundo Mario Pino, gerente de desenvolvimento sustentável da Braskem, o assunto é uma das preocupações da sociedade, em nível internacional. “Em alinhamento com o ODS 6, que visa garantir disponibilidade e manejo sustentável da água e saneamento para todos, surgiu o Movimento de Redução de Perdas de Água na Distribuição, iniciativa da rede brasileira do Pacto Global, liderado pelas empresas Sanasa e Braskem. O movimento visa mobilizar governo, empresas privadas e sociedade no processo de redução de perdas de águas na distribuição, que são em média da ordem de 40% no Brasil”, afirmou.

Para finalizar as apresentações, Gustavo Pimentel, diretor administrativo da Sitawi - Finanças do Bem, Maria Eugênia Taborda, gerente de sustentabilidade do banco Itaú, e Percy B. Soares Neto, coordenador da rede de recursos hídricos da Confederação Nacional da Indústria (CNI), partici-

param do último painel “Alavancando soluções mais eficientes no uso da água: o papel do setor financeiro”.

“O tema água tem sido tratado no Cebds de forma mais profunda há cerca de dois anos, tanto para poder levar a questão à Conferência do Clima – apresentando a relação entre mudança do clima e água, como também pela questão dos ODSs, visto que a água hoje está na pauta global, graças à crise hídrica de São Paulo. Começamos a perceber que as empresas tinham muito o que mostrar, como reúso de água, novas tecnologias, aproveitamento, e tem muito a compartilhar com governo brasileiro e com a sociedade”, concluiu Marina Grossi.

Sobre o CEBDS

Fundado em 1997, o Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (Cebds) é uma associação civil que lidera os esforços do setor empresarial para a implementação do desenvolvimento sustentável no Brasil, com efetiva articulação junto aos governos, empresas e sociedade civil. A entidade reúne hoje 70 expressivos grupos empresariais do país, com faturamento de cerca de 40% do PIB e responsáveis por mais de 1 milhão de empregos diretos. O Conselho é o representante no Brasil da rede do World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), a mais importante entidade do setor empresarial no mundo que conta com quase 60 conselhos nacionais e regionais em 36 países e de 22 setores industriais, além de 200 empresas multinacionais que atuam em todos os continentes.

Relatórios corporativos de emissão de carbono são inconsistentes, aponta estudo da KPMG

Os relatórios de emissão de carbono das maiores empresas do mundo são inconsistentes, o que impossibilita a comparação de desempenho de forma simples e precisa, segundo a nona edição da “Pesquisa sobre relatórios de responsabilidade corporativa” (em inglês, KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting), realizada pela KPMG Internacional.

Foram analisadas as informações sobre emissão de carbono divulgadas pelas 250 maiores empresas do mundo em relatórios financeiros anuais e de responsabilidade corporativa e, embora 80% das empresas discutam sobre o tema nesses documentos, o

tipo e a qualidade das informações divulgadas são instáveis e geram resultados inconsistentes.

“Existe a clara necessidade de melhorias e orientações globais sobre como preparar e divulgar informações relativas à emissão de carbono. Essa iniciativa não deve ser deixada para as empresas resolverem sozinhas. Órgãos industriais, reguladores, investidores, dentre outros, têm um importante papel a desempenhar”, analisa o diretor da KPMG no Brasil responsável pela área de sustentabilidade, Ricardo Zibas.

Para exemplificar, pouco mais da metade do G250 (53%) divulga metas de redução de carbono em

relatórios empresariais e dois terços deles não fornecem uma lógica que explique como essas metas foram definidas.

Os tipos de emissões divulgados nos relatórios variam consideravelmente. Embora a maioria das empresas divulguem informações sobre emissões de carbono com base nas suas próprias operações (84%) e no consumo de energia (79%), somente metade (50%) divulga dados sobre as emissões de carbono em cadeias de suprimento. Um número ainda menor (7%) inclui informações sobre as emissões decorrentes do uso e do descarte de seus produtos e serviços.

Outros resultados do relatório:

- Uma de cada cinco empresas nos setores intensivos em emissões, como mineração, construção e produtos químicos, não divulga informações sobre emissão de carbono em seus relatórios financeiros anuais e de responsabilidade corporativa;
- As empresas europeias destacam-se mais na qualidade de preparação e divulgação de informações do que as empresas de outras partes do mundo;
- As companhias dos setores de transporte e lazer são as que produzem os relatórios com a mais alta qualidade por setor – as empresas de petróleo e gás, por sua vez, são as que produzem os relatórios com a qualidade mais baixa;
- Somente metade das empresas que divulgam informações sobre emissão de carbono em seus relatórios financeiros anuais e de responsabilidade corporativa explica de que maneira cortar essas emissões é um benefício para elas.

Sobre o relatório

Em sua nona edição, tendo a primeira sido publicada em 1993, a pesquisa da KPMG tem como base as informações acessíveis ao público divulgadas pelas empresas em seus relatórios de responsabilidade corporativa, financeiros e websites. Nessa edição, a amostra das 250 maiores empresas do mundo é baseada na relação de empresas da Fortune 500.

*Para ler o estudo completo, acesse: www.kpmg.com/crreporting

SEM MUROS, NEM PORTAS

FALTA DE CULTURA DIGITAL TORNA EMPRESAS VULNERÁVEIS

As instituições precisam se preparar para lidar com a Era Digital e seus desafios. A frase é de Patrícia Peck, uma das maiores especialistas do país em Direito Digital. Segundo ela, os riscos digitais exigem uma mudança de comportamento, bem como maior cultura de segurança. “O mundo não tem mais muros, nem portas, pois as ferramentas da Era Digital comportam riscos que deixam vulneráveis informações pessoais e profissionais”, acrescenta.

Patrícia considera que, além do atraso tecnológico, inclusive em matéria de conectividade, falta aos brasileiros a cultura digital. “Precisamos aprender a fechar a porta digital”, alertou ela durante o “Seminário de Riscos Digitais – Segurança da Informação na Área de Seguros”, realizado pela APTS, sob a coordenação da diretora Maria Amélia Saraiva, no dia 30 de março, no auditório do Sindseg-SP, em São Paulo.

Na visão da especialista, a internet derrubou muros e decretou o fim da privacidade. “Hoje, com toda a mobilidade, a informação é mais fluída, em celulares, tablets, com pessoas trabalhando mobile em casa ou na praia, e estamos mais facilmente suscetíveis a vazamento de informações e quebra de sigilo profissional”, disse. Em sua opinião, a transição do papel para o digital deveria vir acompanhada de uma política de segurança clara, com normas de uso de recursos de mobilidade e política de classificação da informação nas empresas. “Mas não fizemos essas muralhas”, admite.

Um dos principais erros dos brasileiros no mundo digital, segundo ela, é “dar OK sem ler” os termos de uso de aplicativos. “Em tecnologia não existe almoço grátis. A moeda da sociedade digital é a informação”, disse. No caso Whatsapp, por exemplo, ao clicar em OK, a pessoa

transferirá a propriedade de seus dados, além de se sujeitar às leis brasileiras, ao Direito Internacional Privado e ao MLAT. Esta sigla representa o Tratado de Assistência Jurídica Mútua investigação em jurisdição internacional e multi ordenamentos, que autoriza o FBI ou o Judiciário brasileiro a ter acesso às conversas no aplicativo.

“Empresas de seguros que quiserem armazenar dados de clientes na nuvem não devem contratar o Google Drive, sob o risco de descumprir a cláusula de confidencialidade contratual com o cliente”, disse Patrícia Peck. Ela explica que o simples *upload* de dados nesse serviço confere ao Google uma licença mundial para usar, hospedar, armazenar, reproduzir, modificar, criar obras derivadas (como aquelas resultantes de traduções), comunicar, publicar, executar e exibir publicamente e distribuir tal conteúdo. “E a licença perdura mesmo que se deixe de usar o serviço”, acrescentou.

Os riscos digitais também estão presentes nos lares brasileiros. Embora celular não seja brinquedo – e muito menos as redes sociais, tanto que a idade mínima para ter perfil no Facebook é 13 anos e para usar o Whatsapp é 16 anos -,



Patrícia Peck, especialista em Direito Digital

quase toda criança tem um aparelho. Para Patrícia Peck, o erro começa pela mentira. Além de péssimo exemplo para as crianças, mentir a idade é crime de falsa identidade, previsto no artigo 307 do Código Penal. “Se mentiu para estar no Facebook, mentirá no currículo, no LinkedIn e também para o chefe, quando não for trabalhar. Mentir é falta de ética e de caráter”, disse.

Promissor para o seguro

No cuidado com a segurança da informação estão em jogo, principalmente, os dados e a imagem da empresa. Durante o debate com a participação de especialistas, a



As oportunidades e os riscos do ambiente digital em debate na APTS

coordenadora Maria Amélia Saraiva citou um estudo da consultoria americana EY, segundo o qual 63% das empresas brasileiras não possuem programas antiameaças e investem muito pouco em proteção. Patrícia Peck lembrou que entre as empresas de países desenvolvidos o *cyber security* costuma vir em destaque no *annual report* para evidenciar a preocupação com a proteção de ativos intangíveis, como reputação, patrimônio e informações.

Carlos Manino, sócio-diretor da TOTVS JuriTis, destacou que mais 70% dos ataques cibernéticos ocorrem de dentro para fora e não de fora para dentro. “Basta clicar num e-mail contaminado e o vírus se espalha”, afirmou. Danielle Djouki, superintendente Jurídica de Compliance e Sinistros da Fairfax Brasil Seguros Corporativos, rela-

tou o caso de um banco que foi condenado na esfera cível porque um funcionário utilizava o computador da empresa para enviar ofensas a uma estudante de direito.

Para Patrícia Godoy Oliveira, diretora Jurídica e Compliance da AON Corretora de Seguros, a política de segurança nas empresas deve ser seguida por todos, inclusive o alto escalão. Glória Faria, assessora Jurídica da CNseg, mencionou que o mercado de seguros convive com realidades diversas. Um exemplo é a microfilmagem de documentos que devem ser guardados por 20 anos, conforme determinação da Susep. “Além de ser uma tecnologia bastante ultrapassada é caríssima”, disse. Segundo ela, a CNseg e suas federações estão promovendo um movimento para que a guarda de documentos deixe de ser feita por microfilmagem.

A “versão física” da apólice, que deve ser entregue ao segurado, caso este solicite, conforme determina a Circular Susep 294/2013, não necessariamente precisa ser impressa. No entendimento de Patrícia Peck, o papel é apenas uma das formas físicas. “Digital é físico, vem da física. Tudo que tem átomos é físico. Logo, se está na tela do computador é físico e se estiver disponível para download ou geração de PDF também”, disse. Segundo ela, as dúvidas surgem porque “lemos algo que trata de uma inovação com o filtro da tradição no cérebro”, disse.

A especialista concluiu sua participação afirmando que ainda é preciso construir uma cultura de proteção contra riscos cibernéticos e que este é um mercado promissor para o seguro. “O seguro pode funcionar como um gerenciamento. Porém, será preciso trabalhar para criar a cultura digital, para que se compreenda o risco”, disse. No encerramento do evento, o presidente da APTS, Osmar Bertacini, elogiou o conteúdo apresentado e convocou o mercado a se empenhar para aumentar a oferta de seguros. “É o momento de as seguradoras despertarem para esse mercado, porque existe demanda”, disse.



Portal Nacional de Seguros

www.segs.com.br

O Mundo do Seguro em um Click
A maior Audiência do segmento

Seguro Ambiental: onde estamos

* Por Nathália Gallinari

As mudanças econômicas, industriais e comportamentais das últimas décadas nos fizeram refletir sobre a maneira como devolvemos ao meio ambiente o que ele nos dispõe. Foi assim que a palavra sustentabilidade entrou nas agendas corporativas, pautando fóruns e plataformas sociais mundo afora. Ainda que tenhamos muito a evoluir neste campo, políticas privadas e legislações específicas colocaram a gestão ambiental no cabeçalho de assuntos a serem privilegiados.

Tratar de riscos ambientais nunca foi tão importante como agora, e sempre será fonte de debates. Uma vez que catástrofes sejam devidamente evitadas ou, ao menos, contornadas, as perdas humanas e financeiras também serão reduzidas.

É com essa premissa que buscamos evoluir a propósito do seguro ambiental, um segmento que tem crescido de forma significativa nos últimos anos, nos diversos setores em que se aplica. Este avanço não se limita à contratação de uma apólice em si, mas também envolve um entendimento mais detalhado acerca do produto.

A exigência em diversos tipos de contratos, financiamentos e concessões é uma realidade que tem contribuído para o crescimento desse mercado, aliada às obrigações regulatórias e à constante evolução da legislação ambiental brasileira. No segmento de transporte, por exemplo, tem sido muito comum a exigência, pelos embarcadores, das apólices de seguro ambiental aos transportadores.

Neste cenário, a seguradora AIG

sauiu na frente sendo pioneira no lançamento do seguro no Brasil e no mundo. Isso foi possível graças ao seu grande expertise global neste segmento, compondo atualmente um dos mais completos portfólios de produtos do mercado segurador local.

Em termos operacionais, a AIG possui uma equipe altamente especializada, composta por engenheiros ambientais e advogados especialistas no tema, tanto na parte de subscrição local e internacional dos riscos, quanto na regulação de sinistros ambientais. No âmbito da apólice, dispõe de produtos com coberturas amplas, ou específicas, levando ao segurado a possibilidade de contratação de acordo com cada risco a ser amparado.

Ainda sobre o segmento de transporte, praticamente todas as classes de produtos são passíveis de serem subscritas, assim como os diversos modais, existindo inclusive amparo para o tanque de combustíveis dos caminhões e demais fluidos automotivos. Outro ponto diferencial no produto da AIG é o atendimento emergencial para sinistros ambientais durante o transporte rodoviário, que não leva custo adicional ao cliente.

É interessante que as organizações conheçam a fundo as diferenças existentes nas coberturas de seguro ambiental disponíveis no mercado. Mas para se chegar a isso, há a necessidade de se ter uma visão clara dos potenciais aspectos e impactos ambientais oriundos de determinada operação industrial, obra, prestação de serviços, e/ou transporte de produtos poluentes: a chamada gestão de riscos.

Quaisquer investimentos nesta área devem ser considerados essenciais



* Nathália Gallinari é gerente de seguro ambiental da AIG Brasil

para a imagem da empresa, impactando diretamente na redução de riscos, prevenção de perdas e continuidade dos negócios. O seguro ambiental auxilia neste processos, e é desenhado e focado para eliminar diversas lacunas de cobertura existentes em outras apólices de seguro que oferecem alguma cobertura nesta área. Já é considerado importante ferramenta não somente de gestão de riscos, como também de gestão ambiental nas corporações.

O fato é que o Brasil tem avançado nesse campo, seja pelo fato da questão socioambiental ter se tornado ponto importante nas agendas corporativas, impulsionadas pelo cenário da corresponsabilidade e responsabilidade objetiva em casos de eventos de poluição, ou pela percepção mais clara das empresas em relação a sua exposição a este tipo de risco, e o impacto que um evento poderia trazer as suas organizações. Sabemos hoje onde estamos e para onde estamos caminhando quando falamos em seguro ambiental. O horizonte é promissor!

Acesse nosso portal

De cara nova
agora mais rápido, dinâmico
e interativo!

www.planetaseguro.com.br

PLANETA SEGURO

SEGUROS PARA EMPRESAS,
PESSOAS E FAMILIAS

seguro com a

INÍCIO REVISTA NOTÍCIAS PRÊMIO STTV COLABORADORES ENTIDADES EVENTOS ANUNCIE CONTATO

Destaque

5º
Encontro de
RESSEGURO
do Rio de Janeiro

5º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro
O atual cenário do mercado de resseguro no Brasil e no mundo abrange as pers...

Clipping

Nome

E-mail

Cadastrar

Publicidade

Últimas Notícias

- 04/04/2016 - Sincor-SP promove Encontro de Corretores de Seguros Empreendedores
- 04/04/2016 - Big Data: um aliado para elevar as regiões
- 04/04/2016 - Tokio Marine participa da International South America 2016
- 04/04/2016 - Presidente e diretoria convidam seus associados para palestra com VIG...
- 04/04/2016 - Yasuda Marine fecha parceria com Allianz e incrementa atuação na B...

Agenda

- XVII Cunic - Congresso dos Corretores de Seguros
- Comerh 2016 - Congresso Nacional sobre Gestão de Pessoas
- Cleb Febraban 2016
- 26º Congresso Panamericano Copapepro



Atualização diária, cobertura de eventos,
download da revista eletrônica,
mais de 70 mil mensagens enviadas por dia.



Acesse também: www.revistasegurototal.com.br



O PODER DE ESCOLHA DO CONSUMIDOR

Convênio firmado entre entidades fortalecerá intercâmbio de informações sobre seguros com a finalidade de beneficiar toda a sociedade

Por Aurora Ayres

“As empresas que não souberem observar as demandas do consumidor perderão espaço no mercado. E é preciso que se dê a ele não só informações de seus direitos, mas também de seus deveres”. Quem afirma é o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, durante a abertura de evento em homenagem ao Dia do Ouvidor, realizado dia 16 de março no Auditório da Escola Nacional de Seguros, no Rio de Janeiro. Na ocasião, representantes da Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon) e da Superintendência de Seguros Privados (Susep) assinaram Termo de Cooperação com o objetivo de compartilhar dados do Sistema Nacional de Informações do Consumidor (Sindec) entre as duas instituições.

O encontro foi promovido pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) e reuniu dirigentes do mercado segurador, representantes dos órgãos reguladores e especialistas nas áreas de Defesa do Consumidor e de Ouvidoria. Na abertura, Coriolano ressaltou a importância do setor em expandir a confiança entre os seus consumidores e impulsionar a educação em seguros. “A ascensão social ocorrida na última década resultou no empoderamento do consumidor e elevou o patamar da política de proteção e defesa do consumidor”, frisou.

Ricardo Morishita Wada, diretor de Pesquisas e Pro-

jetos do Instituto Brasiliense de Direito Público (IDP) e ex-diretor do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor (DPDC), convidou o público a refletir sobre o conceito “confiança”, palavra que foi repetida inúmeras vezes durante todo o evento. “Confiança é um dos valores mais importantes no mercado de seguros. Confiança é acreditar que quando você estiver em uma situação de ‘vulnerabilidade’ o outro não terá a intenção de te ‘machucar’ e sim de ‘segurar’ você”, ilustrou, fazendo um evidente trocadilho.

Morishita elencou quatro elementos básicos para criar uma relação de confiança entre consumidor/empresa. Para



tanto, o cliente precisa: (1) entender o produto; (2) ter fácil acesso à empresa; (3) de processos claros e rápidos e (4) atitude e pro-atividade por parte do fornecedor. O exemplo citado por ele foi o aplicativo de mensagens

Ricardo Morishita Wada, diretor de Pesquisas e Projetos do IDP

WhatsApp como o modelo que mais atende às expectativas dos consumidores. “O WhatsApp tem cerca de 800 milhões de usuários conectados no mundo. Não há publicidade e é de fácil acesso. O sucesso do aplicativo é colocar o consumidor em primeiro lugar”, comentou.

É certo que o consumidor de hoje é favorecido pelo poder de comunicação provocado pelas novas tecnologias das mídias sociais que fomentam a relação de consumo. Mas como se constrói a tal da confiança com o consumidor? Na visão de Silas Rivelle Junior, ouvidor da Seguros Unimed e presidente da Comissão de Ouvidoria da CNseg, as empresas vem evoluindo no tratamento com os clientes. “A ouvidoria é uma importante ferramenta de melhoria de processos. Mostra a transparência que a empresa tem. Através dos ouvidores é possível ampliar o nível de satisfação dos clientes, com o aperfeiçoamento do atendimento”, disse.

De acordo com ele, em 2015 as ouvidorias do mercado segurador receberam um total de 68.933 demandas de consumidores, 10% de aumento em relação a 2014. “Isso mostra que o consumidor de seguros está procurando cada vez mais as empresas em vez de ir diretamente aos órgãos reguladores ou de proteção e defesa do consumidor”, avaliou.

A importância do diálogo

“Nós erramos muito no passado. Antes, as instituições de defesa dos consumidores precisavam agir com poder de polícia, hoje, o que se busca é, principalmente, a harmonização das relações”, reconheceu Juliana Pereira da Silva, da Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon), que assinou o documento juntamente com Roberto Westenberger, titular da Susep. A assinatura do Termo de Cooperação entre a Senacon e a Susep visa ampliar o diálogo permanente entre os órgãos. “Ninguém faz nada sozinho. É necessário dialogar com o regulador, respeitando o papel de cada um. É um trabalho de sinergia”, observou.

Juliana aproveitou o momento para ressaltar uma plataforma que está ao alcance de qualquer consumidor: o www.consumidor.gov, canal oficial lançado pela Senacon do Ministério da Justiça que permite o diálogo entre consumi-



Juliana Pereira, da Senacon assina documento ao lado de Roberto Westenberger, da Susep

res e fornecedores para a conciliação de conflitos evitando, assim, o surgimento de novos processos na Justiça.

Westenberger reforçou o conceito denominado por ele de *smart regulation* ou supervisão inteligente. “O seguro, de uma maneira geral, deve ser trabalhado na base da confiança. Vamos assinar esse convênio para que possamos, dentro desse conceito que eu chamo *smart regulation*, fazer o uso intensivo da informação. Não há situação mais oportuna para divulgarmos essa ação”, declarou, acrescentando ainda que esta iniciativa permitirá que os setores de inteligência de análise de informações usem esses dados em favor da sociedade. “A Susep serve à sociedade”, enfatizou.

A vice-presidente da CNseg e presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes, reforçou o objetivo do setor de seguros em prestar sempre um bom serviço. “Acreditamos no diálogo, pois este é um setor que trabalha com a boa fé, que deseja bons resultados na relação com o consumidor”, afirmou, destacando que a Saúde Suplementar, por exemplo, é um setor delicado, mas vem registrando dados positivos em termos de resolução das demandas dos consumidores. “Houve uma queda no número de reclamações recebidas pela ANS, enquanto o índice de resolatividade é cada vez maior”, pontuou. “Temos que ter um aliado no consumidor. Entendo que a informação deve ser objetiva e oferecer dados”, complementou.

A agenda internacional do evento ficou a cargo do pesquisador chileno, Hernán Poblete Miranda, que apresentou os resultados da pesquisa LIMRA-FIDES sobre a situação da indústria seguradora latino-americana em relação às novas diretrizes das Nações Unidas para o direito e proteção do consumidor acerca de serviços financeiros. Mais de 200 executivos de 129 companhias da indústria seguradora mundial participaram do estudo. Um em cada três entrevistados citou os fatores ‘regulação’ e ‘distribuição’ como os principais desafios para a sua gestão. “O futuro das relações de consumo é promissor, mas o momento é de ajustes” observou Miranda, que vem estudando, há mais de 15 anos, ferramentas desenvolvidas para a distribuição de seguros e para a comunicação destes produtos no mercado latino-americano.



Juliana Pereira da Silva, do Senacon



PERDAS MARÍTIMAS DIMINUÍRAM 45% NA ÚLTIMA DÉCADA

A Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) lança o relatório anual “Safety & Shipping”, que analisa as perdas no setor de transporte marítimo em cargas acima de 100 toneladas brutas. De acordo com os dados levantados pelo estudo, o registro de ocorrências de navegações seguiu com sua tendência de perda de longo prazo em queda. Em 2015, foram reportados 85 danos em todo o mundo, número 3% menor se comparado com o ano de 2014, que registrou 88 casos. Além disso, esta se mostrou a década mais

segura para se navegar: desde 2006, as perdas tiveram queda de 45%.

No entanto, as disparidades por região seguem em estatísticas estáveis. Mais de um quarto das ocorrências foram registradas na região do Sul da China, Indochina, Indonésia e Filipinas (22 embarcações). Os dados apontam que a área teve aumento de perdas, se comparados ao ano anterior (18). A categoria de embarcações de carga e pesca foi a que mais apresentou ocorrências globalmente, sendo correspondente a 60% das perdas mundiais, com aumento pela primeira vez em três anos. A causa mais comum

Pressão econômica e condições de mercado, junto ao avanço dos riscos cibernéticos, são os principais desafios de segurança

para estes dados é afundamento das embarcações (75%), que teve aumento de 25%, normalmente decorrente de más condições climáticas.

No Brasil, segundo dados fornecidos pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), é indicado que, em 2015, sinistros envolvendo transporte marítimo de carga acumularam mais de R\$ 276 milhões. Relacionados aos danos das embarcações, são registrados cerca de R\$ 200 milhões.

Segundo o relatório, globalmente, houve 2.687 acidentes marítimos (incluindo perda total) em 2015 – queda de 4%, comparado ao ano anterior.

VEM AÍ XVI TROFÉU GAIVOTA DE OURO



MILENA MACHADO

Transmissão de boletins ao vivo pela TV
Inscrições e informações

Até 30/05/2016 - Tel.: (11) 3884-5966
francisco@revistasegurototal.com.br

O Leste Mediterrâneo e o Mar Negro seguem sendo os principais focos de ocorrência, contabilizando 484 perdas. Atividades são registradas todos os dias da semana, quinta-feira sendo o mais recorrente e sábado mais pacífico. Três embarcações compartilham o título de mais recorrente – um Roll-on/Roll-off na região dos Grandes Lagos, um hydrofoil no Leste Mediterrâneo & Mar Negro e uma balsa nas Ilhas Britânicas – acumulando 19 acidentes ao longo da última década.

Pressões econômicas desafiam os avanços de segurança

Economia fraca, condições do mercado, preços de commodities e excesso de embarcações estão pressionando custos e aumentando preocupações com segurança. De acordo com observações da AGCS, a

segurança, elevando os riscos. “A reativação de embarcações antigas em um mercado já avançado tecnologicamente pode resultar em um exercício doloroso. Existe necessidade de uma padronização de procedimentos de reativação”, afirma o Capitão Jarek Klimczak, consultor sênior em Riscos Marítimos da AGCS.

Problemas no regaste de “Mega navios” e embarcações afundando em super-tempestades

Foi notado que a demanda por capacidade de carga tem estado maior nas grandes embarcações, tendo registro com aumento de 70% nos últimos dez anos, chegando à capacidade de +19 mil containers. Há preocupações de que pressões comerciais reduzam fácil acesso aos resgatadores para trabalhos de recuperações nesta escala.

por três dos cinco piores acidentes registrados no último ano, incluindo o El Faro, um dos piores desastres ocorridos no comércio marítimo dos EUA na última década.

Riscos cibernéticos evoluem, enquanto as ameaças da pirataria crescem

Perda de dados já não são as maiores preocupações cibernéticas, dado o fato de que a indústria marítima conta cada vez mais com a interconectividade tecnológica. Os avanços na navegação eletrônica e a “Internet das Coisas” mostram que a indústria precisará se adaptar para novos riscos em poucos anos, como os avanços das ameaças na pirataria. “Piratas já estão criando ‘buracos’ em redes de segurança cibernética, buscando roubar cargas específicas”, explica o Capitão Andrew Kinsey, consultor sênior em Riscos Marítimos da AGCS. Pela primeira vez em cinco anos, os ataques piratas não tiveram queda em suas estatísticas. No Sudeste Asiático, os ataques subiram, sendo responsáveis por 60% dos incidentes registrados. Além disso, os ataques no Vietnã têm crescido de ano em ano.

Outros riscos:

Além da pressão econômica aumentando os riscos apresentados à manutenção e tribulação das embarcações, assim como as possibilidades atuais dos cyber-ataques, a redução de emissões de combustível também se apresentou como um risco em potencial, que poderia resultar em problemas de potência, conforme a AGCS pôde notar. O problema decorre do uso de combustíveis com teor ultra-baixo de enxofre. Além disso, as águas do ártico se provaram mais perigosas em 2015, com 70 casos reportados no local. É o maior índice da década, com aumento de quase 30% ano a ano.



Crédito: vidaalta.blogspot.com

frequência de perdas no último ano podem indicar reflexos deste cenário. Manutenções de embarcações sendo prolongadas por conta de custos, investimentos para condições básicas de tripulação e segurança de passageiros, equipamentos de resgate e falta de treinamento complementar com navegação eletrônica se apresentam como alguns fatores que tem se apresentado abaixo do padrão ideal para

Levando isto em conta, a indústria pode precisar se preparar para um cenário com mais de US\$1 bi em perdas. Outro fenômeno observado no estudo é que condições excepcionais do clima estão cada vez mais recorrentes, trazendo mais riscos às redes de distribuição. É esperado que, neste ano, o fenômeno ‘Super’ El Niño traga ainda mais ocorrências. Além disso, as condições climáticas foram responsáveis

Uma ideia tem o poder de revolucionar.

As grandes ideias, cada qual em seu tempo, majestosas ou simples, são essenciais para o progresso da humanidade. A Sistemas Seguros acredita no poder das ideias, por isso, há 25 anos acreditou que poderia revolucionar o mercado de seguros com soluções inovadoras, pioneiras e exclusivas.

Em 2016, completamos 25 anos com você ao nosso lado. É tempo de comemorar, pois em meio a ideias e revoluções, sabemos que o segredo é sempre evoluir.

Conheça quem está há 25 anos no mercado e é referência no que faz.

O sistema ideal para sua corretora está aqui!



actwork.ia



PROFESSIONAL

Grandes e Médias Corretoras.



STANDARD

Médias e Pequenas Corretoras.



FAST

Pequenas Corretoras e Pessoas Físicas.



MULTICÁLCULO

Automóveis.



BI

Seguros.



ASSINATURA ELETRÔNICA



MOBILE



Av. Angélica, 927 - 4º, 5º e 6º andar - Santa Cecília - São Paulo

Tel: 11 3664.2040 / sistemas-seguros.com.br

O fim dos planos de saúde individuais está cada vez mais próximo

*Por Cadri Massuda

Das cerca de 50 milhões de pessoas com planos de saúde no Brasil, apenas 20% correspondem aos que possuem planos individuais ou familiares (destinados a pessoa física). Isso ocorre porque esse tipo de plano está ficando cada vez mais caro e inviável financeiramente para as operadoras, que estão deixando de oferecer essa opção. Então, o consumidor que deseja adquirir um seguro de saúde, precisa estar atrelado a um plano empresarial ou coletivo. Tal cenário é resultado de normas excessivamente rígidas da Agência Nacional de Saúde (ANS) na regulamentação desse produto.

A primeira delas diz respeito ao reajuste permitido, que são sempre menores do que a inflação na área da saúde, sabidamente alta em razão da tecnologia cada vez mais avançada e também das oscilações de câmbio, pois muitos produtos ou matérias-primas são importados. Outra razão que faz com que os planos individuais deixem de ser interessantes para as operadoras é que a existência de um contrato unilateral, onde apenas o cliente pode rescindir. É um tipo de engessamento que não vemos em outras relações comerciais.

Dessa forma, o valor que as operadoras precisam cobrar dos planos individuais para que seja viável é cerca de 100% mais caro que os planos empresariais. Além disso, essa situação gera, ainda, um ciclo

vicioso, em que apenas pessoas que já estão doentes contratam o plano. Então, a taxa de sinistro desses planos ultrapassa os 100%, gerando prejuízos para as seguradoras. Com isso, a realidade é que eles se tornam “planos de doença” e não de saúde.

O que vemos, como consequência desse cenário, é que a população que quer contratar planos de saúde e que não tem vínculo com empresas ou cooperativas não está mais conseguindo arcar com o valor das mensalidades. A única opção para as pessoas sem contrato formal de trabalho são os chamados planos de saúde coletivos por adesão, que estão ligados a sindicatos e associações. Esse, funciona no formato dos planos empresariais, com reajuste de acordo com a taxa de sinistralidade. Vemos, inclusive, pessoas criando microempresas ou até vinculando-se a associações sem ter conexão com o setor com a intenção única de poder adquirir um plano por adesão. Estão correndo um risco que seria desnecessário caso as regras para os planos individuais fossem mais flexíveis.

Ainda assim, muitos indivíduos que não possuem as características para se associar aos planos por adesão estão tendo que sair, migrando para a saúde pública. O aumento do desemprego e da informalidade devido à crise econômica só tem piorado esse cenário, levando a um tráfego ainda maior no nosso sistema,



*Cadri Massuda é presidente da Associação Brasileira de Medicina de Grupo (Abramge-PR/SC)

que já é bastante sobrecarregado.

É preciso considerar, ainda, que houve um aumento da classe média nos últimos anos que optou por esse produto e hoje não tem condições de pagar, o que gera uma insatisfação da população com o governo. A ANS obriga as operadoras a cumprir prazos para exames e consultas, mas isso não acontece no sistema público, o que ocasiona um descontentamento da população com as políticas públicas.

É preciso que ANS apresente uma solução para estimular o mercado de planos de saúde individuais, pois isso poderá beneficiar um número muito grande de pessoas no país, além de desafogar o SUS. E, inclusive, pode resultar em redução dos custos dos planos, reflexo da concorrência, já que hoje são pouquíssimas as operadoras que ainda vendem esse produto.

2600

Corretores de Seguros em todo o Brasil já estão conquistando mais resultados com o iSeg.

O aplicativo GRATUITO que ajuda o Corretor de Seguros a Vender Mais.

O iSeg reúne, em um só lugar, apresentações estruturadas e sempre atualizadas, dos principais produtos e serviços disponíveis no mercado segurador e que podem ser utilizadas pelo Corretor de Seguros no momento da venda aos seus clientes. E tem mais: as apresentações são personalizadas com o logotipo da sua Corretora!

Aumente suas oportunidades de maneira inteligente: saiba mais acessando iconeseg.com.br e baixe o iSeg nos computadores e tablets da sua Corretora.



iSeg : A Maneira Inteligente de Vender Mais!





Allianz Seguros

Mario Jorge assumiu a diretoria executiva de Negócios Corporativos da Allianz Seguros e também será membro do Comitê Executivo da seguradora. Graduado em Ciências Atuariais, com MBA Executivo em Seguros pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais, Mario Jorge possui 34 anos de atuação no setor, 12 deles na Companhia.

Tokio Marine Seguros

O executivo João Luiz de Lima assume o cargo de diretor comercial Nacional Varejo. Com 36 anos de carreira na área de seguros, sendo 17 anos na Tokio Marine, Lima foi escolhido para ocupar uma posição estratégica e terá como uma de suas missões manter a expansão do canal Varejo.



Yasuda Marítima

João Melo e Silva é o novo superintendente comercial da Yasuda. Melo tem mais de 28 anos de experiência no mercado segurador atuando na área comercial de grandes companhias, no atendimento de corretoras multinacionais, corporate e varejo com passagens tanto por regionais em vários estados brasileiros; quanto em âmbito nacional.

Mapfre

Dirceu Tiegs assume como diretor de negócios e clientes da área Regional Brasil. Na companhia há 18 anos, Tiegs esteve nos últimos cinco no grupo BB e Mapfre como diretor geral da rede e seus canais estratégicos. Formado em Administração e pós-graduado em Mktg e Propaganda, Tiegs fez MBA em Gestão Empresarial e Advanced Master, pelo IESE.



A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DOS SEGUROS

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

RÁDIO IMPRENSA FM 102,5

APRESENTADO POR PEDRO BARBATO FILHO



Realização

sem juros

Se seu cliente quer mais do que um **imóvel** e um **automóvel**, ele precisa conhecer o **Porto Seguro Consórcio**.

Com ele seu cliente realiza os projetos e não paga juros, ainda participa de contemplações mensais por lance ou sorteio. Quem faz planos com o **Porto Seguro Consórcio**, tem o tempo certo para alcançar o que deseja.

Consórcio de Automóvel:

- Créditos de R\$ 20 mil a R\$ 112 mil¹.
- Até 80 meses para pagar.

Consórcio de Imóvel:

- Créditos de R\$ 55 mil a R\$ 500 mil.
- Parcelas a partir de R\$ 346,08¹ sem juros.
- Até 200 meses para pagar.
- Possibilidade de utilização do FGTS².

Porto Seguro Consórcio

Porque o plano é ser feliz.

Para mais informações, consulte o seu **Gerente Comercial**, promotor ou ligue para (11) 3366-COTA (grande São Paulo) ou 0800 727 9888 (demais regiões).

Se precisar, acesse o chat do consórcio no Corretor on-line ou envie e-mail para corretores.consortio@portoseguro.com.br

Porto Seguro - Administradora de Consórcios Ltda. CNPJ: 46.041.735/0001-90, SAC - cancelamento, reclamações e informações: 0800 727 2743. Dúvidas: 0800 727 1184. Consulte a região de abrangência no site www.portoseguro.com.br. **Imóvel:** 1. Taxa de administração total de 20% para créditos de R\$ 55 mil a R\$ 240 mil. Taxa de administração total de 17% para créditos de R\$ 250 mil a R\$ 500 mil. Correção anual de acordo com o INCC. Consulte-nos sobre créditos acima de R\$ 500 mil. Taxa de administração antecipada de 2% no ato da venda. 2. Parcela inclui seguro de vida de 0,031% sobre saldo devedor. Fundo de reserva de 0,3%. 2. Em conformidade com as normas do FGTS. **Automóvel:** Consulte outros valores e as opções de carros pelo site. 1. Valores sujeitos à alteração de acordo com a variação da tabela de preços de comercialização de veículos novos divulgados pela tabela Fipe. Data de vigência das tabelas: 22/02/2016.

**PORTO
SEGURO** 

CONSÓRCIO

O melhor salto não vem por acaso.
Afinal, nos Jogos Rio 2016 e na vida, a regra
é a mesma: preparação. É melhor ter.

AlmapBBDO



CNPJ: 33.055.146/0001-93

Estes traços representam o treinamento de um atleta de saltos ornamentais durante um mês. Porque, para chegar lá e participar dos Jogos Rio 2016, ele sabe que tem que se preparar. E treinar muito.

Bradesco Seguros, orgulho em patrocinar os Jogos Rio 2016 e o Time Brasil.



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000

bradescoseguros.com.br



@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros



Bradesco Seguros

É melhor ter.