

Sempre com você

REVISTA

SEGURO TOTAL

ANO XVI
Nº 170 - 2016
R\$ 20,00

PubliSeg
Editora Ltda



ITURAN BRASIL INVESTE EM NOVAS ESTRATÉGIAS EM BUSCA DE CAPILARIDADE

ROBERTO POSTERNAK, DIRETOR COMERCIAL

SEGURO DE PMEs: 70% das pequenas e médias empresas do país não têm seguro. Agora o mercado vem se interessando por seguros patrimoniais

SOLUÇÕES PARA O CAMPO TOKIO MARINE

Um novo mundo de oportunidades no agronegócio.

Com a Tokio Marine, você tem soluções para crescer sempre. São seguros competitivos, com diferenciais e serviços para proteger tudo que é importante para o mundo do campo. E, em breve, o portfólio do agronegócio vai ganhar novos produtos para você ter mais oportunidades. São os toques que faltavam para você aumentar seu giro de negócios e colher os melhores resultados. **Conheça e ofereça as soluções Tokio Marine.**



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

Ano XVI | Edição Nº 170 | Mensal
www.revistasegurototal.com.br

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

Redação

Giovanna Henriques
giovanna@revistasegurototal.com.br

Diagramador

Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com

Webdesigner

André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br

Executiva de Contas

Fernanda de O. e Oliveira
fernanda@revistasegurototal.com.br

Publicidade

Eduardo Oliveira

Foto de capa: Antranik Photos



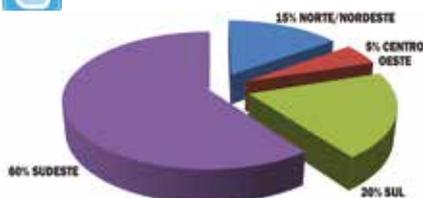
Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Criatividade e mãos à obra

Em épocas incertas em que a crise econômica bate às portas de todos, a preocupação aumenta. Nessa hora, muita gente corre atrás de alternativas econômicas para sobreviver e passar por ela sem muitos arranhões. Ainda mais para os que “levam o país nas costas”, como os micro e pequenos empresários. Isoladamente, uma empresa representa pouco. Mas juntas, elas são decisivas para a economia. De acordo com dados do Sebrae (2014), os pequenos negócios respondem por mais de um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Juntas, as cerca de nove milhões de micro e pequenas empresas no país representam 27% do PIB, um resultado que vem crescendo nos últimos anos.

Se por um lado a crise propõe retração de consumo, por outro estimula a indústria criativa, ou seja, o empreendedorismo, que se ajusta às novas condições de mercado. O empreendedorismo sempre esteve presente, em qualquer cenário, porém, sua taxa no Brasil aumentou de 23% em 2004 para 34,5% em 2015, de acordo com pesquisa realizada pelo Sebrae e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP). O resultado é a crescente procura de empresas desse porte por seguros patrimoniais. Leia sobre o assunto na seção SEGUROS PMES.

Outro assunto destacado nesta edição é a tecnologia cada vez mais inserida em infinitas atividades do dia a dia das pessoas. Novidades que brotam por todo canto e que vão se tornando, com o passar do tempo invisíveis, conforme considera Hermes Freitas especialista em Inteligência de Negócios. Leia seu ARTIGO. O tema continua em INFOSUSTENTABILIDADE, que fala da facilidade oferecida pelos novos sistemas de operações através da Internet das Coisas, revolução tecnológica que promove soluções sustentáveis visando evitar o desperdício e otimizar o tempo. O propósito maior é posicionar o cidadão como protagonista da cidade a partir do uso de dispositivos e aplicativos que o mantém informado durante 24 horas.

Quem dera o sistema de saúde público pudesse se harmonizar com tudo o que a tecnologia já oferece. O Brasil é o país que possui um dos menores investimentos públicos em saúde em relação ao PIB segundo dados do Ministério da Saúde. O país investe apenas 4,7% do PIB em saúde enquanto países como Canadá, França, Suíça e Inglaterra investem de 7,6% a 9% do PIB. Essa falha estrutural somada à saída de 1,6 milhão de usuários dos planos de saúde no ano passado sobrecarregam o já fragilizado SUS. Leia matéria sobre o assunto na seção SAÚDE. Para driblar o atual momento econômico de adversidade, novos modelos de negócios estão surgindo também nessa área. Haja criatividade!

Boa leitura!

14 - CAPA

Ituran Brasil entra em nova fase: amplia coberturas e firma parcerias com Assessorias de Seguro para impulsionar maior capilaridade



20 - SAÚDE

Demissões e desemprego no país e perda de clientes pelos planos de saúde sobrecarregam sistema público de saúde



26 - SEGURO PMES

Pesquisas apontam que 70 % das PMEs do país não têm seguro e que há aumento da procura dessas empresas por seguros patrimoniais.



32 - TECNOLOGIA

Seguro Auto ganha ferramentas lançadas pela Tecnobank para monitoramento de frota e consulta recall de veículos



6 - MURAL

28 - LONGEVIDADE

12 - ENTIDADES

34 - PESQUISA

22 - INFOSUSTENTABILIDADE

38 - GIRO DE MERCADO

PortoCap Aluguel Caução. Agora, ficou mais fácil alugar um imóvel.



O **PortoCap Aluguel Caução** é um título de capitalização que seu cliente pode utilizar como alternativa na hora de alugar um imóvel comercial ou residencial, sem precisar de depósito caução ou cheques. Todo mundo que contrata tem vantagem.

A **imobiliária** não perde o negócio e reduz custos com despesas administrativas. O **proprietário** tem assegurado o recebimento dos aluguéis, até o limite do valor capitalizado. E o **inquilino** escolhe o imóvel que deseja e ainda tem benefícios exclusivos.

Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial.
Saiba mais: portoseguro.com.br/capitalizacao


**PortoCap
Aluguel Caução**
**PORTO
SEGURO**
CAPITALIZAÇÃO

Informações reduzidas. Consulte as condições gerais e abrangência no site www.portoseguro.com.br/capitalizacao. É proibida a venda de Título de Capitalização a menores de 16 anos - Artigo 3,1, do Código Civil. Título de Capitalização emitido pela Porto Seguro Capitalização S.A. - PortoCap - CNPJ 16.551.758/0001-58 - Processos Susep: 15414.900238/2016-18 e 15414.900240/2016-97. A aprovação deste título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando, exclusivamente, sua adequação às normas em vigor, e, quando a venda for intermediada por corretor de capitalização. O consumidor poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de capitalização no site www.susep.gov.br, por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF.

Yasuda Marítima muda nome para Sompo Seguros S.A.

A Yasuda Marítima, empresa do Grupo Sompo Holdings, acaba de dar o passo definitivo no processo de integração da companhia com o grupo global de origem japonesa. Em 1º de julho, a companhia mudou sua razão social para Sompo Seguros S.A. e assume nome e marca alinhados com os da multinacional da qual é subsidiária.

Com isso, a Sompo Seguros assume a identidade de um grupo presente nos cinco continentes, mais de 20 milhões de clientes ao redor do globo e um faturamento de mais de 2.552 bilhões de ienes (cerca de R\$ 81 bilhões). O Brasil é a maior operação do grupo fora do Japão, com um faturamento de R\$ 2,7 bilhões em 2015.

A nova identidade da companhia faz parte dos planos de expansão da operação brasileira. Para atingir a meta de alcançar um crescimen-

to médio anual de 20% até o ano de 2020, a companhia já fez investimentos em tecnologia, que propiciam ganhos em termos de eficiência e economia de recursos, bem como a melhoria nos processos de subscrição implantados durante o ano de 2015. A companhia também tem uma programação de lançamentos de produtos em diversos segmentos, a exemplo de Automóvel, Empresariais e Transportes.

Francisco Caiuby Vidigal Filho, diretor-presidente da companhia explica que a nova identidade reflete o atual posicionamento da companhia no Brasil, alinhada aos objetivos do grupo em escala global. “Pretendemos ser a seguradora preferida na escolha dos clientes, desenvolvermos nossas estratégias de crescimento sustentável, sermos líderes em termos de qualidade, aumentar



Francisco Caiuby: pretensão é aumentar participação no mercado de Seguros

participação no mercado de Seguros, além de obtermos reconhecimentos sociais relevantes, como estarmos entre as melhores empresas para se

De Policlínica a umas das grandes operadoras de saúde de São Paulo

Segundo a Federação Nacional de Saúde Suplementar (Fena-Saúde), em 2015 o setor teve uma retração 0,01%, o que representa uma perda de 280 mil vidas. No entanto, a Ameplan - Assistência Médica Planejada vem apresentando um desempenho na contramão do mercado. A empresa teve um crescimento de 15% e obteve um incremento de 37% no ramo de pessoa jurídica no ano passado, e 59% em Adesões e PME.

As boas notícias não param por aí. A operadora fechou 2015 somando 95,5 mil vidas, um desenvolvimento de 15% em relação ao ano anterior. Para este ano, a empresa considera os mesmos patamares e expectativa do ano

passado. A meta é alcançar 110 mil vidas e, com isso, apresentar um crescimento de 15%, compondo sua carteira com 25% no ramo

de pessoa física e 75% em pessoa jurídica. Ao atingir 110 mil vidas, a Ameplan passa a ser empresa de grande porte.



História

Fundada em 1992, a AMEPLAN Assistência Médica Planejada é atualmente uma das Operadoras de Saúde que mais investe em tecnologia e humanização, no estado de São Paulo.



Produtos

A variedade de Planos Modulares oferecidos permite que o Associado escolha a opção que mais se encaixa em sua necessidade.



Reajustes PME

Reajustes para Contratos Coletivos com menos de 30 vidas. Para visualizar e Resolução Normativa 309 ANS



Missão

A AMEPLAN convidou sua equipe de Gestores para uma reafirmação e modernização da Missão da empresa, baseada nas diretrizes e metas de sua Gestão Profissional.



Odontologia

A Ameplan firmou parceria com uma empresa moderna e qualificada, para oferecer aos seus Associados o que há de melhor em Planos Odontológicos no mercado.



Atualização da Rede Credenciada

(RN 365 de 11/12/2014 combinado com Art. 10 da RN 56 de 11/12/2014)

Programa Atletas SulAmérica chega a Belo Horizonte

A SulAmérica, maior seguradora independente do País, expandirá o programa Atletas SulAmérica para a cidade de Belo Horizonte. Promovido no Rio de Janeiro, em São Paulo, Recife e Fortaleza, o projeto de incentivo à prática de atividades físicas estará disponível para os 60 colaboradores da companhia na capital mineira a partir do próximo mês. A ação está em linha com o conceito Saúde Ativa, conjunto de iniciativas da SulAmérica para pro-

moção de saúde e qualidade de vida dos segurados.

“O Programa Atletas SulAmérica tem sido um grande sucesso entre funcionários do Rio, de São Paulo, de Recife e de Fortaleza, com encontros semanais para prática de esportes como atletismo, corrida e caminhada, sempre com a supervisão de assessorias esportivas referenciadas. A ação é um reflexo das nossas diretrizes de investimento constante em prevenção, bem-estar e qualida-



de de vida dos colaboradores e dos clientes”, afirma a diretora de Capital Humano e Sustentabilidade da SulAmérica, Patrícia Coimbra.

BB e Mapfre cria Conselho de Diversidade

Promover a igualdade e contribuir para a construção de uma cultura de respeito às diferenças entre os públicos interno e externo. Estes foram os objetivos que levaram o Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre a criar o Conselho de Diversidade.

O programa é formado por seis pilares de atuação (Inclusão de Pessoas com Deficiência, Gênero, Gerações,

Etnias, LGBT e Socioeconômico). “A instituição de grupos de trabalho focados em seis temas específicos é um movimento natural de amadurecimento da nossa organização, além de ser uma forma de contribuirmos para o fortalecimento do respeito em todas as esferas da sociedade”, explica Cynthia Betti, diretora de Recursos Humanos do Grupo.

Uma das primeiras ações promo-

vidas pelo Conselho de Diversidade é a assinatura do “Manifesto do Fórum de Empresas e Direitos LGBT”, de apoio à diversidade sexual. Segundo Cynthia, o Grupo é a primeira seguradora a assinar o manifesto. “O diálogo e a diversidade são elementos fundamentais de uma empresa sólida”, ressalta Fátima Lima, diretora de Marketing e Sustentabilidade do Grupo e líder do pilar LGBT.

I4PRO tem nova sede em São Paulo

A I4PRO - Insurance for Professionals inaugurou nova sede em São Paulo, na Avenida Angélica, nº 2.346, 5º andar. No novo endereço foi construída toda uma infraestrutura do zero, com DataCenter completamente revisado, aumentando sua disponibilidade e segurança.

A nova estrutura melhora a interação entre colaboradores e da I4PRO com seus clientes, simplificando alguns processos internos, agilizando o desenvolvimento de

projetos e o lançamento de novos produtos (ou versões de produtos) da I4PRO.

“Estamos mudando os processos, dinamizando o desenvolvimento e automatizando os testes. Queremos atender melhor nosso cliente, com mais rapidez e maior qualidade. É isso que estamos buscando e a mudança de lugar também faz parte do processo”, diz Marina Ghetler, diretora Administrativa e Financeira da companhia.



I4PRO ocupa o 5º andar de prédio situado na Av. Angélica

AXA inaugura nova regional em Goiânia

AXA segue com seu plano de expansão no país e inaugura a filial Goiânia, que responderá operacionalmente para a 'Regional MG/Centro-Oeste' da companhia. O foco da AXA, que já opera em São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Curitiba e Porto Alegre, está no atendimento personalizado e próximo de pequenos, médios e grandes *brokers*, oferecendo inclusive um canal de assessoria para os parceiros. A operação na região conta com a liderança do superintendente Danilo de Oliveira Gomes e gerência de Renato Ramos.

"A AXA começa suas atividades em Goiânia com uma equipe sênior, altamente preparada para um atendimento ágil aos parceiros e corretores. Temos posição de liderança

no mundo e mostraremos que o nosso projeto é de longo prazo com o Brasil, buscando crescimento perene e sustentável. Assim como no restante do país, atuaremos nas Linhas Comerciais, atendendo empresas de todos os portes e setores", explica Renato Ramos.

Um fator importante para impulsionar os resultados da empresa localmente vem do acordo para a aquisição, por parte da AXA, da divisão de grandes riscos da SulAmérica no Brasil. A negociação, concluída no final de 2015 por R\$ 135 milhões, contou com a incorporação pela AXA de toda a carteira de Grandes Riscos da SulAmérica no Brasil, incluindo as operações referentes ao seguro DPVAT. A empresa contava com uma base



Renato Ramos, gerente da Regional MG/Centro-Oeste

robusta em Goiás. "Partimos, portanto, de uma base já estruturada e sólida, com um horizonte de negócios e *networking* essenciais para o sucesso da operação", diz Ramos.

AIG promove encontro sobre mulheres no mundo corporativo

Em junho, a seguradora AIG Brasil reuniu corretoras e colaboradoras para discutir a participação das mulheres no mercado de trabalho. O 5º Café Corporativo de Diversidade, evento periódico promovido pelo grupo Todos Pelas Mulheres & Aliados da AIG, contou com palestras de Mariana Donatelli, líder da iniciativa de mulheres da consultoria McKinsey, e Sonia Hess, ex-presidente da Dudalina e membro do grupo Mulheres do Brasil, que apresentaram fatos, dados estatísticos e histórias de mulheres que exerceram e exercem importantes papéis no cenário profissional brasileiro.

Ocupando o posto de empresa global, a AIG integra a diversidade em sua cultura organizacional, acreditando que a igualdade entre gêneros contribui para a construção de um ambiente de negócios mais próspero. "O mundo se transforma diariamente e é por meio de debates e iniciativas como essa que podemos entender as

necessidades do mercado e acelerar as mudanças positivas, com mais participação das mulheres nas tomadas de decisões", comenta Paride Della Rosa, Diretor-Presidente da AIG Brasil.

O mercado segurador já é composto em sua maioria por mulheres, o que não reflete, no entanto, na remuneração média. Segundo o último Estudo sobre Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, desenvolvido pela Escola Nacional de Seguros com números de 2013, 57% dos cargos do setor são ocupados pelo gênero feminino, entretanto, as mulheres ficam com 70% dos menores salários, enquanto os homens figuram em 69% dos cargos mais elevados. "Trabalhamos para reverter esse quadro. Existe sim uma evolução em curso, mas o cenário ainda é desafiador",



Mulheres participam do 5º Café Corporativo de Diversidade da AIG

ressalta Viviane Elias, Coordenadora de Continuidade de Negócios da AIG e Líder do grupo de mulheres da companhia.

O Todos pelas Mulheres & Aliados da AIG é um grupo voluntário de funcionários (Employee Resource Group) que se reúne acerca de um propósito. Foi criado em 2014 com a missão de promover o desenvolvimento profissional das mulheres na companhia, proporcionando visibilidade e benefícios de uma rede forte e comprometida.

TENHA UMA PROFISSÃO SEGURA!

Graduação em Administração e Seguros

Um curso único, ministrado nas cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo, que prepara os alunos para uma atuação de alto desempenho em qualquer segmento, principalmente o de seguros, um dos mais promissores do País.



Confira a política de bolsas e os benefícios a empresas conveniadas em "Como Ingressar", no site abaixo.

www.profissaosegura.com.br | processoseletivo@funenseg.org.br



SÃO PAULO - Rua Augusta, 1600
Consolação | São Paulo | SP
11 2739-1000

RIO - Rua Senador Dantas, 74 - Térreo
Centro | Rio de Janeiro | RJ
21 3380-1531 / 1091



Zurich lança aplicativo para autoavaliação de riscos

A Zurich acaba de atualizar seu aplicativo Zurich Risk Advisor em português. Único no mercado, oferece aos usuários (clientes Zurich e não-clientes) acesso a ferramentas de avaliação e prevenção de riscos. O aplicativo está disponível na web e também em tablets e smartphones (IOS e Android), hoje conta dois módulos: o “What If” e “Self Risk Assessment”.

O primeiro permite aos usuários priorizar as ações de melhoria de riscos testando o impacto de cada uma delas sobre a pontuação geral da avaliação.

Um gráfico de fácil leitura sinaliza a classificação da qualidade dos riscos e apresenta descrições detalhadas das melhores práticas de controle, técnicas de mitigação e

ideias de melhoria de risco para os diferentes fatores que contribuem com resultado.

O “Self Risk Assessment” permite a autoavaliação do risco de incêndio por meio de um simples questionário com perguntas de múltipla escolha (cada pergunta tem quatro opções de resposta). Em seguida, a classificação de riscos é apresentada num gráfico de fácil compreensão, bem como os resultados detalhados para cada categoria/fator de risco e ações de melhoria recomendadas. Toda a informação é, então, compilada em um relatório (em formato PDF) que resume a avaliação e ações recomendadas.

“Nosso objetivo é promover a melhoria na qualidade dos riscos das empresas na procura de melho-



Carlos Cortés: objetivo é promover melhoria na qualidade dos riscos das empresas

res condições nos programas de seguro”, comenta Carlos Cortés, superintendente de Risk Engineering da Zurich ao comentar sobre o módulo “Self Risk Assessment”.

Hapvida patrocina sistema de carros elétricos compartilhados

Em parceria com a Prefeitura Municipal de Fortaleza (CE) e com a Serttel, o Hapvida entregou à capital cearense, dia 28 de junho, o primeiro sistema de carros compartilhados 100% elétrico do país. Denominado Vamo (Veículos Alternativos para Mobilidade), o inédito sistema de *car sharing* trará um melhor impacto na mobilidade urbana. Como tam-

bém não polui, os carros elétricos contribuirão ainda para a redução de emissão de gases poluentes.

Com o sistema, é possível dirigir veículos que poluem menos em comparação aos carros movidos à gasolina, tornando-se uma alternativa ambientalmente mais saudável. Como funcionam à energia recarregável por meio de suas ba-

terias, os carros elétricos não emitem gases como o CO₂, um dos principais vilões do clima.

Além de ser mais sustentável ao meio ambiente, cada carro compartilhado pode evitar entre seis e nove carros particulares nas ruas. Inicialmente, a

operação experimental contará com frota de cinco veículos elétricos, que serão disponibilizados aos usuários em, pelo menos, duas estações em Fortaleza. O projeto também prevê descontos para quem compartilha a carona. No mundo, existem apenas três modelos iguais em pleno funcionamento: Londres, Paris e em Indianapolis, nos EUA.

“Ficamos muito felizes de dar esse presente à cidade de Fortaleza. As pessoas precisam perceber que compartilhar traz muitos mais benefícios às relações pessoais e à própria saúde. Para o Hapvida, este projeto vai ao encontro de nossa missão que é promover saúde e bem-estar para as pessoas. Por isso, abraçamos com grande alegria esta iniciativa”, diz Simone Varella, diretora de Comunicação e Marketing do Hapvida.



Intercâmbio Esportivo
Gestão de Carreira Esportiva
Formação de atletas

GO!
GET OUT →



Informações:

(11) 2434-4252

info@getout.com.br

seja um sócio regional

(11) 2434-4252

Riscos Extremos foi assunto em debate na AIDA

Promovido pela Associação Inter-nacional de Direto de Seguros (AIDA), o evento que debateu o tema 'Riscos Extremos' no dia 14 de junho, atingiu a lotação máxima do auditório do SindsegSP, em São Paulo.

"A gestão profissional do risco é a chave do sucesso quando se fala em perdas extremas. Na medida em que se conhece a real dimensão do risco a que o segurado está exposto, é possível trabalhar pela aplicação de medidas protetivas capazes de contribuir para evitar o mal maior. Por isso, o papel dos especialistas na avaliação e gestão de riscos tornou-se essencial neste momento de intensas ocorrências de fortes prejuízos nos sinistros envolvendo grandes riscos", explicou Sérgio Barroso de Mello, vice-presidente da AIDA Mundial e presidente do GNT de RC.

Já o presidente do GNT de Seguro de Crédito e Garantia, André Tavares, ressaltou que "a técnica de pre-



Da esq. p/ dir.: Sérgio Barroso de Mello, Carlos Velloso, Ana Rita Petraroli, Rodrigo Bertuccelli e André Tavares

venção a riscos extremos assemelha-se aos procedimentos e critérios para o controle dos riscos em geral. Nesse contexto, o que se faz preciso é que o subscritor de riscos tenha o discernimento para distinguir quais espécies de riscos tiveram recentes e significativos aumentos de sinistro-lidade e de severidade, o que pode

significar que estejam em outra faixa de exposição, antes ignorada. A partir da decisão de subscrever o risco extremo, não há muito o que fazer se não o taxar de forma correta. Assim, entendendo-se se tratar de uma extraordinarização dos riscos, mostram-se recomendáveis alterações no clausulado do produto."

Programa Momento Seguro entrevista presidente do CVG-SP

Momento Seguro, novo programa de TV da **Revista Seguro Total** especializado em seguros, que estreou no início junho, entrevistou o presidente do CVG-SP, Dilmo B. Moreira. Conduzida pelo diretor da revista, José Francisco Filho, a entrevista foi realizada no dia 14 de junho e levada ao ar nos canais que retransmitem o programa (SKY, canal 106; GVT, canal 87; Oi TV, canal 189, no Rio de Janeiro; Net Angra dos Reis, canal 211; Vivo Florianópolis/SC, canal 36). Desde o dia 17, o vídeo da entrevista também pode ser acessado pelo canal Youtube.

Depois de apresentar o CVG-SP, sua trajetória, propósitos e realizações, Dilmo B. Moreira respondeu várias perguntas de José Francisco Filho

com enfoque no seguro de pessoas. Em relação ao potencial desse ramo no momento de crise, ele reconheceu para as classes menos favorecidas talvez não sejam agora os maiores compradores, como foram no período de estabilidade. "Mas, torço para que o país se recupere para que essas pessoas não percam suas conquistas e também sua proteção securitária, porque ainda existe muita defasagem de proteção no Brasil e as pessoas precisam de seguros", disse.

O presidente do CVG-SP também discorreu sobre os principais produtos do ramo de pessoas, mencionando os mais simples, como acidentes pessoais, e os mais comprados por empresas, como os seguros de vida e previdência. Ele também expôs

detalhes dos planos de previdência PGBL e VGBL e seus respectivos públicos-alvo.

O Momento Seguro é parceiro da TV Climatedo, do Grupo Climatedo, e tem o objetivo de ajudar na disseminação da cultura do seguro no país. De acordo com Francisco, a ideia, em curto prazo, é realizar as entrevistas *in loco* nas próprias seguradoras, corretoras e prestadoras de serviços, com a participação de técnicos e executivos do mercado.

Para assistir ao vídeo da entrevista, acesse o site:
<https://youtu.be/O0vJLP06InM>
Fonte: CVG-SP

FenSeg debate cobertura de danos elétricos

A qualidade de fornecimento do setor elétrico brasileiro está aquém do aceitável e vem impactando o mercado segurador. No Brasil, as interrupções na distribuição de energia registraram uma média anual de 25 horas consecutivas, enquanto o padrão internacional é de cinco horas. “As redes, de forma geral, são muito antigas, com mais de 50 anos de uso. Precisamos nos adaptar aos novos modelos de negócios que envolvem a adoção de redes inteligentes, com eficiência energética, gerenciamento de demanda, cogeração, automação predial, microrredes e outros tantos modelos”, constatou Marco Donatelli, engenheiro eletricista e especialista em Ambiente Regulatório e Institucional do Setor Elétrico.

Durante uma apresentação, organizada dia 16 de junho, pela FenSeg, na sede do Sindsegs, Donatelli chamou atenção para o fato do setor de energia passar por uma disrupção em nível mundial. “O que tem acontecido é que estão pegando o antigo modelo, jogando fora e desenvolvendo

de um novo”, explicou.

Em relação a como os impactos que o crescimento acelerado dos sinistros relacionados a danos elétricos motivados por eventos nos sistemas de energia podem incidir sobre o mercado segurador, Donatelli destacou que é necessário um maior controle tanto por parte das distribuidoras de energia quanto das seguradoras. “Falta controle sobre casos de solicitações de ressarcimento por conta da pouca efetividade dos mecanismos de interface entre as partes. Legalmente, seriam as distribuidoras que deveriam ressarcir os clientes por ocorrências de danos elétricos na rede”, apontou, sugerindo o desenvolvimento de plataformas de cruzamento de dados para mitigar custos em casos de restituição a clientes, sejam eles por duplicidade ou por situações fraudulentas.

Danilo Silveira, presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais Massificados da FenSeg, comentou que as ocorrências de sinistros provenientes de danos elétricos estão



Danilo Silveira: “Precisamos nos adaptar a energia do século XXI”

tão elevadas que se faz urgente uma revisão dos modelos de subscrição e precificação da cobertura. “É necessário que haja uma franquia compatível com a média histórica de sinistros ou, eventualmente, um aumento da participação obrigatória dos prejuízos para um equilíbrio da operação”, pontuou, em um cenário onde 80% dos cerca de 230 mil condomínios distribuídos pelo território brasileiros possuem seguro.

ANSP debate Gestão de Riscos e Fatores Humanos

“Gestão de Riscos e Fator Humano nas Organizações” foi tema debatido em mais uma edição do Café com Seguro, realizado dia 29 de junho pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP). A abertura do evento ficou a cargo do presidente da ANSP, Mauro César Batista e começou com a contextualização da Gestão de Risco e Fator Humano.

Na ocasião, Renato de Almeida dos Santos, especialista em Gestão de Pessoas abordou o tema “Fraudes e Assédios Corporativos” e contou que durante os 18 anos de carreira no ramo, entrevistou mais de quatro mil fraudadores confessos. “Desse número, em apenas dois dos casos, os autores dos crimes entraram na empresa com a intenção de

burlar o sistema”, destacou.

Renato explicou que, exceto pela porcentagem mínima de 2% considerados psicopatas, os fraudadores são pessoas absolutamente normais, mentalmente falando, e que a fraude ou assédio é 100% causado pelo fator humano. O ato da fraude é dividido em três subtemas: corrupção (suborno, extorsão, desconto impróprio, conflito de interesses); apropriação indevida (furto, manipulação de despesas, manipulação de inventário, declaração de renda) e demonstrações fraudulentas (financeiras e não financeiras).

Como solução plausível para esse problema, foi apresentada uma estratégia de intervenção: o Pentágono Inteligente formado por cinco soluções que, integradas, tem capacidade

de prever um fraudador em potencial e até mesmo evitar que ele prossiga numa ação já antes programada. O sistema consiste em: Racionalização, para que o candidato tenha total noção de que ele não conseguirá burlar o sistema, antes mesmo de ser contratado; Oportunidade, para que ele saiba que não há probabilidade de impunidade caso a fraude venha a existir; Capacidade, a empresa mapeia riscos e segrega funções se atendo a possíveis casos, visando evitá-los; Pressão, momento de “monitoramento” virtual da vida de um suspeito, seja em acesso à e-mails ou até mesmo página do Facebook e, por fim, Disposição ao Risco, que avalia com testes psicológicos o perigo iminente de tal pessoa se sujeitar ao assédio ou fraude.



Roberto Posternak,
diretor comercial da Ituran Brasil

Ituran

Novas estratégias

Ituran amplia coberturas e firma parcerias com Assessorias de Seguro. Volta do Seguro para Terceiros também é novidade no portfólio da companhia

Multinacional israelense que atua no Brasil há 16 anos, a Ituran aposta em uma nova frente de trabalho ao iniciar parceria com Assessorias de Seguros. Líder no setor de rastreamento automotivo, a companhia tem por objetivo estratégico distribuir seus produtos e serviços através desse canal, a fim de ampliar a capilaridade junto aos corretores de seguros.

Na visão de Roberto Posternak, diretor comercial da Ituran, essa convergência em um novo mercado promoverá uma gama de produtos específicos para cada necessidade e atendimento ágil ao consumidor final. “Já iniciamos a parceria com algumas assessoria como por

exemplo a Continental e a Active que, por meio do dinamismo de suas equipes, são conhecidas por conduzirem o corretor de seguros às melhores alternativas do mercado, oferecendo total suporte às rotinas de cada seguradora. Temos condições especiais para os parceiros, o que resulta em atratividade para expansão da nossa base”, destaca.

Em termos de crescimento, segundo Posternak, há uma projeção de 30% de aumento nas vendas. “A Ituran dispõe de uma base de mais de 3 mil corretores cadastrados e, com essas parcerias, atingiremos novos corretores. É um movimento importante de negócios que, diretamente, traz benefícios para todos os envolvidos”, ressalta.



Agilidade e conhecimento técnico

Em tempos competitivos, agilidade e conhecimento técnico nunca é demais. Sai caro para uma seguradora ou prestadora de serviços criar e manter uma estrutura comercial capaz de dar o suporte necessário a todos os corretores que queiram trabalhar com ela. É aí que entra o serviço das Assessorias de Seguros – empresas contratadas pelas Seguradoras e prestadoras de serviços com o objetivo de terceirizar procedimentos operacionais e comerciais relacionados ao atendimento aos corretores de seguros. A assessoria permite que a seguradora ou prestadora de serviço, possa dar um atendimento de qualidade a todos os corretores de sua base, independentemente do tamanho de cada um deles, e ainda com o benefício de não aumentar o seu custo fixo com estruturas pesadas de atendimento. Todos se beneficiam.



Marcus Vinicius Martins, diretor da MV Consultoria de Seguros

Marcus Vinicius Martins, diretor da MV Consultoria de Seguros – que atua há mais de 25 anos nas áreas comercial, técnica e operacional do mercado de seguros – e consultor contratado pela Ituran para esse projeto, explica que a parceria com o canal assessoria foi uma solução natural para a Ituran, que buscava aumentar o seu volume de vendas através de uma maior capilaridade junto ao canal corretor. “Com o apoio das assessorias, a Ituran passará a contar com uma grande quantidade de novos corretores oferecendo o Ituran com Seguro e sem elevação do seu custo fixo, uma vez que aí reside o grande diferencial de trabalhar com a assessorias”, complementa Martins.

Para Luiz Gustavo Miranda de Sousa, diretor da Continental Assessoria, a grande importância de uma assessoria de seguros para uma seguradora em tempos de competitividade aguçada, está na diminuição de custos. “É ainda uma possibilidade mais ampla de expandir a sua marca, produtos, e atendimento, já que a nossa assessoria possui uma rede de distribuição com mais de 2.400 corretores de seguros assistidos na Capital e no Interior de SP. Tratamos cada

parceira como se fosse única, podendo ter funcionários técnicos e comerciais focados e especializados, se adaptando às necessidades e regras de cada seguradora e empresa parceira. Sem contar que recebemos pela produção, ou seja, pelo custo variável – sem onerar a comissão dos nossos corretores. Portanto, a nossa função é estimular a venda junto aos profissionais procurando nos diferenciar no excelente atendimento, entre outros benefícios”, ressalta.

Relação ganha-ganha

A relação de ganha-ganha é certa. Todos se beneficiam: as assessorias e os corretores, pois terão um produto diferenciado para oferecer. “A Ituran ganha pois expande o seu volume de vendas, agregando uma expressiva massa de corretores que ainda não vende os seus produtos. Isso sem ter que criar uma estrutura comercial interna pesada para atender a esses novos corretores, uma vez que para isto contará como apoio das assessorias. E o principal beneficiado, o cliente final, também ganha pois terá mais uma alternativa de produto, de elevada qualidade, e de acordo com sua condição financeira”, explica Martins.

Para Luiz Gustavo Miranda de Sousa, diretor da Continental Assessoria, o cliente se beneficia, pois não fica à deriva da sorte por não poder fechar negócio com seguradoras do mercado, devido ao preço. “O corretor também se beneficia, pois além de não perder o cliente, pode fazer uma carteira rentável com a Ituran, e nós como a assessoria que trouxemos mais uma solução para os nossos parceiros”, explica.

Em sua visão, a maior demanda do corretor está nos trâmites diários e técnicos dos seguros fechados pelo mesmo. “É por isso que a assessoria auxilia-o, dando todo o respaldo necessário para que esta corretora possa focar no que realmente importa para



Luiz Gustavo Miranda de Sousa, diretor da Continental Assessoria



crescer, que são as vendas, a ampliação da sua carteira, e a real consultoria aos seus clientes segurados.

“Eles conhecem com um nível de detalhes todo o trabalho e, dessa forma, oferecem melhores soluções”, arremata Posternak, mencionando que “a Ituran está bem otimista em termos de crescimento e resultados com a implementação desse novo modelo de incremento de negócios”.

Volta do RCF em parceria com Mapfre

Outra novidade é o retorno da cobertura adicional de RCF em parceria com a Mapfre Seguradora. Esta cobertura complementar visa garantir uma indenização, à qual o segurado esteja obrigado, judicial ou extrajudicialmente, a pagar em consequência de danos corporais, materiais e/ou morais involuntários causados a terceiros em virtude de acidente de trânsito motivado pelo segurado, até o limite da cobertura contratada na apólice de R\$ 50 mil (Danos Materiais), R\$ 50 mil (Danos Corporais) e R\$ 5 mil (Danos Morais).

Além da cobertura para terceiros, a Ituran continua oferecendo a possibilidade de contratação do adicional de Perda Total por Colisão, deixando o Ituran com Seguro ainda mais completo para o segurado.

Apólices Mapfre

Um grande diferencial do produto Ituran é a apólice emitida

pela Mapfre Seguros. As coberturas do produto básico contemplam a Perda Total decorrente incêndio/Roubo/Furto e 5 acionamentos de Assistência Auto 24Horas com serviços de guincho até 250K, chaveiro, pane eletromecânica e seca, transporte alternativo, Club Mapfre de Benefícios, descontos em estacionamento conveniados com a Mapfre, ampla rede de atendimento com oficinas credenciadas. Isso tudo somado aos benefícios já tradicionais do produto como indenização de 100% da FIPE em casos de não recuperação do veículo, pagamento facilitado em 12 vezes sem juros, contratação simplificada sem análise de perfil e sem consulta ao Serasa. “A Ituran, mesmo com cenário de retração na economia, registra

crescimento em torno de 30% ao ano”, salienta Roberto Posternak, diretor comercial da empresa.

A Voz do Empreendedor

A Ituran também firmou parceria com o Sindicato dos Corretores de Seguros (Sincor-SP) participando da Voz do Em-





Boris Ber, vice-presidente do Sincor-SP
-presidente do Sincor-SP comenta que os encon-

preendedor, encontros organizados nas diversas regionais do Estado de São Paulo com foco em ampliar o relacionamento entre corretores. “Esses movimentos colaboram diretamente com nossos resultados, uma vez que conseguimos trazer aos corretores presentes nestas palestras, novidades sobre os produtos e serviços da Ituran, esclarecendo dúvidas e capacitando nossos parceiros”, aplaude Posternak.

Boris Ber, vice-

tros entre corretores de seguros, representantes de seguradoras e de empresas do mercado promovem reuniões de qualidade de uma forma coletiva. “É um projeto ganha-ganha, onde todos os lados são beneficiados. Uma forma de agilizar a troca de informações e ideias”, resume.

Nova cobertura

Outra novidade é o lançamento da cobertura adicional de Capitalização e Assistência Residencial em que o cliente, além de contar com os serviços exclusivos de Assistência Residencial, irá também concorrer a um sorteio no valor de 10 mil reais, ficando 5 mil reais para ele e 5 mil reais para o corretor que efetuou a venda. “Os serviços agregados também são um dos diferenciais, ou seja, a assistência residencial dá direito a quatro acionamentos por ano com serviços de encanador, vidraceiro, eletricista, chaveiro em todas as cidades do território nacional”, informa Roberto Posternak, diretor comercial da Ituran. “Serviços agregados são importantes e geram economia ao consumidor”, destaca o executivo.

Sobre a Ituran Brasil



Funcionários da Central Ituran

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos e Argentina oferecendo produtos para a proteção contra roubo e furto de veículos, cargas e frotas, entre outros. A empresa, que chegou ao país em 2000, apresenta resultados significativos e índices imbatíveis de eficiência. Desde então, cresce continuamente, contando com mais de 400 mil clientes ativos, recuperou mais de 50 mil veículos, o que equivale a um patrimônio aproximado de R\$ 2,5 bilhões.

Vem aí



EXPO
AUTO FLEET
AMÉRICA

*FEIRA INTERNACIONAL DE EQUIPAMENTOS, PRODUTOS E
SERVIÇOS PARA FROTAS DE AUTOMÓVEIS E UTILITÁRIOS LEVES*

www.autofleetamerica.com.br

Aguarde !!!

De mal a pior

Federação dos Hospitais alerta para risco de sobrecarga do SUS

A Federação dos Hospitais, clínicas e laboratórios do Estado de São Paulo (Fehoesp) -, representante de mais de 40 mil estabelecimentos de saúde no Estado, alerta para o risco de sobrecarga do sistema público de saúde em consequência da saída de 1,6 milhão de usuários dos planos de saúde no último ano.

Dados recentes da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) indicam a retirada de 788 mil clientes somente nos cinco primeiros meses do ano. A maioria proveniente de planos empresariais e por conta de demissões e desemprego.

Segundo Yussif Ali Mere Júnior, presidente da Federação, o maior problema é a transferência dessa imensa massa de desempregados rumo ao SUS, agravando o já complicado acesso ao sistema e, mais que isso, implicando em aumento de custos para o poder público, que enfrenta sério problema de financiamento da saúde.

O acesso universal à saúde está garantido pela Constituição e precisa ser obedecido, mas a questão é que “dar tudo para todos”, como prevê a Carta Magna, implica em direitos e esses direitos custam e precisam ter orçamento, avalia Ali Mere Júnior. “Atualmente, o financiamento do sistema é absolutamente insuficiente, já que contando com os investimentos privados, o Brasil investe cerca de US\$ 1.000 por habitante/ano enquanto a Suíça, por exemplo, investe US\$ 9276 por habitante/ano na saúde”, compara o representante dos hospitais. Também o Brasil é o país que possui um dos menores investimentos públicos em saúde em relação ao PIB segundo dados do próprio Ministério da Saúde. O país investe 4,7% do PIB em saúde enquanto países como



Canadá, França, Suíça e Inglaterra investem de 7,6% a 9% do PIB.

O financiamento do sistema tem agora mais esse desafio: o desemprego está empurrando milhões de pessoas para o SUS e é hora de se abrir um grande debate nacional para implantar melhorias para o Sistema, mudando o modelo de atenção à saúde, o modelo de gestão e o modelo de financiamento. Para isso, o representante das entidades privadas propõe ao novo governo a participação efetiva de todos os que fazem parte da cadeia produtiva da saúde para juntos definirem novos rumos para uma política nacional de saúde mais eficaz.

Hospitais

A perda de clientes pelos planos de saúde impacta diretamente os serviços conveniados, entre hospitais, clínicas e laboratórios, que prestam serviços a esse setor. A saída para manter faturamento ou perder menos - segundo o representante dos hospitais - exige que os estabelecimentos de saúde

cortem custos, diminuam leitos, melhorem a gestão, diminuam lucro ou encontrem alternativas criativas de negócios para sobreviver à crise.

Para driblar o atual momento econômico de adversidade, novos modelos de negócios estão surgindo ou se organizando inclusive no formato de clínicas populares a um custo mais acessível para consultas e exames, bem como serviços de atendimento domiciliar (*home care*) e alguns nichos como a medicina em caráter preventivo e diversas linhas de psicoterapia.

No entanto, apesar da crise, Dr. Yussif acredita que o setor seja atingido em menor escala pela crise e que o desemprego na saúde seja inferior se comparado a outros segmentos da economia pelo fato da saúde trabalhar com uma mão-de-obra intensiva e especializada.

O faturamento do setor foi de R\$ 161,9 bilhões em 2015, empregando 2 milhões 35 mil 880 trabalhadores no país. Para este ano, há estimativa de estagnação do crescimento.

O impacto da judicialização nos custos da saúde

Presidente da FenaSaúde afirma que mecanismo faz o direito individual se sobrepor ao coletivo

“O acesso ao Judiciário é um valor da sociedade moderna mas, atualmente, a indústria do direito individual se sobrepõe ao direito coletivo”. A afirmação foi feita por Solange Beatriz Palheiro Mendes, presidente da FenaSaúde (Federação Nacional de Saúde Suplementar) durante o ‘3º Fórum A Saúde do Brasil’, realizado no dia 15 de junho, na capital paulista. Solange participou do debate ‘Judicialização da Saúde’, que contou ainda com as participações de Deborah Ciocci, juíza do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, e Renata Villhena, advogada especialista em Direito da Saúde.

De acordo com Solange, os recursos são escassos: “Com o que se tem hoje, não é possível dar tudo para todo mundo, o tempo todo”, disse ela, argumentando que a sociedade deve fazer parte do debate, “porque onde os recursos são escassos, é preciso fazer escolhas; e

quando se tem que fazer escolhas, alguém será prejudicado nesta decisão. 1,4 milhão de pessoas perderam a saúde suplementar. É grave. Com isso, a fila do SUS vai aumentar, e o preço da saúde suplementar, com menos beneficiários para ratear, também vai aumentar”. A executiva se refere ao contingente de brasileiros que deixaram de ter plano de saúde recentemente, em grande parte devido ao desemprego.

A juíza Deborah Ciocci alertou que houve aumento de 129% nos gastos com judicialização na área de saúde: “Sabemos dos excessos cometidos”. Deborah também defendeu os Núcleos de Apoio Técnico (NAT) ao Judiciário, onde especialistas fornecem informações específicas aos juízes. “É preciso garantir o acesso à informação e incentivar o trabalho do grupo de apoio técnico, para tomar decisões cientes e baseadas em dados médi-

cos”, observou.

Já a advogada Renata Villhena fez críticas ao órgão regulador. “A ANS falha ao liberar registros de operadoras que não têm condições de se manter no mercado. O ciclo de monitoramento, com suspensão de comercialização, é ineficaz”, afirmou. Renata também defendeu a transparência na aplicação dos reajustes às mensalidades dos seguros e planos de saúde, e que as grandes operadoras atuem para diminuir os custos, para, desta forma, se reduzir os reajustes.

O tema da judicialização também foi abordado durante a palestra do secretário estadual de São Paulo, David Uip. De acordo com o secretário, esse é um fator de gravidade. Somente no Estado de São Paulo, o gasto com a judicialização foi de 1,2 bilhão de reais. “A judicialização é pertinente e tem que ser discutida tecnicamente. Mas há casos que beiram a excentricidade. Esse caminho é inadmissível”, ponderou Uip.

Debates

‘Novos Modelos de Assistência e Remuneração’ foi o tema do debate que contou com a participação de Martha Oliveira, diretora de Desenvolvimento Setorial da ANS; Gonzalo Vecina, professor da Faculdade de Saúde Pública da USP; e Walter Cintra, coordenador da Especialização em Saúde Hospitalar da FGV-SP. Todos concordaram que um novo conceito de assistência passa por um novo modelo de remuneração: “O atual é de altíssimo custo e baixíssima eficiência”, alertou Martha.



CRÉDITO: Foto: Bruno Santos/Folhapress

Solange Mendes: “a sociedade deve fazer parte do debate”



Naya Raipur, nova capital de Chhattisgarh, na Índia Central

Cidades Inteligentes transformam a sociedade

A facilidade oferecida pelos novos sistemas de operações através da IoT

Por Giovanna Henriques

Com o avanço cada vez mais rápido da tecnologia, a necessidade de se desviar dos problemas eventuais do dia a dia, agora pede soluções sustentáveis que visem evitar o desperdício e otimizar o tempo. Ao dominar o planeta, a tecnologia promove uma nova forma de viver ao gerar Cidades Inteligentes. Pensando nisso, a PromonLogicalis traz novos serviços que prometem remodelar o conhecimento que existe sobre a internet das coisas (IoT - Internet of Things).

Ao se analisar as cadeias de valores e os modelos atuais de negócios, a linha entre a sustentabilidade e a aplicação da tecnologia é tênue. Por isso, as soluções para problemas que de alguma forma afetam o meio ambiente, têm que ser práticas, baratas e eficientes. O que se pode observar é que, cada vez mais, o trabalho manual se torna dispensável com a criação de dispositivos inteligentes e de hardwares que facilitam trabalhos antes falhos e exaustivos, que não garantiam a segurança.

De olho nesse nicho de mercado, a PromonLogicallis – provedora de serviços e soluções de TIC na América Latina –, consolidou-se no mercado como referência ao apresentar soluções associadas às estratégias regionais. A empresa atua em dez países, e tem como missão ser um agente transformador da sociedade latino-americana a partir da aplicação da tecnologia da informação e das comunicações no dia a dia de empresas e pessoas.

Internet das Coisas

A novidade do momento para criação e desenvolvimento desses dispositivos pela PromonLogicallis, é o uso da IoT- Internet das Coisas. Basicamente, a tecnologia permite a interligação de objetos do mundo real com o mundo virtual por meio de sensores. O principal objetivo é ofertar intercomunicação dos objetos entre si trocando informações sobre status, localização, funcionalidades, problemas etc. Os algoritmos são responsáveis por processar essas informações e gerar uma grande quantidade de dados (big data) que serão armazenados em potentes servidores na nuvem. A ideia é que o mundo físico e digital se transformem de forma mais rápida em um só.

Na prática, é como funcionariam as cidades inteligentes, com planejamento urbano e uso intensivo de tecnologia que tem como propósito colocar o cidadão como protagonista da cidade. A partir de sensores implantados em estacio-

namentos e até lixeiras ou câmeras de segurança, o cliente teria com exatidão informações que facilitariam e protegeriam a empresa ou a pessoa de forma muito mais simples e eficiente com o uso de dispositivos e aplicativos que o mantivessem informado 24 horas.

Espaços urbanos sustentáveis

Muito mais do que uma tendência tecnológica, o advento das SmartCities - ou Cidades Inteligentes - representa “revolução histórica na maneira como as cidades são construídas e gerenciadas”. Até o início dos anos 90, as cidades inteligentes eram apenas um conceito. Essa realidade só começou a mudar quando o avanço da tecnologia passou a exigir a necessidade de se repensar os espaços urbanos visando sustentabilidade.

Lucas Pinz, diretor de tecnologia da PromonLogicallis, explica o benefício à longo prazo para a população das smart cities: “as cida-





Fábio Hashimoto, gerente de serviço de software da PromonLogicalis

des inteligentes devem beneficiar tanto empresas quanto governos, mas principalmente devem impactar o dia a dia das pessoas”. Estimativas da McKinsey (consultora americana) apontam que as aplicações de Internet das Coisas às cidades deve permitir uma economia de US\$ 1,7 trilhão ao ano em 2025. Os principais benefícios devem ser capturados na área de saúde pública – que deve salvar cerca de US\$ 700 bilhões por ano daqui a dez anos, graças ao uso de tecnologia.

Pinz também afirma que hoje, um dos principais desafios para o desenvolvimento das cidades inteligentes é a resistência à integração e ao compartilhamento de informações necessários para a criação da infraestrutura básica para as smart cities. “Atualmente, projetos são desenvolvidos de maneira isolada. Não há compartilhamento de recursos ou mesmo de informações. Não apenas os investimentos são duplicados, mas os esforços também são muito maiores” diz. Essa abordagem torna-se, assim, ineficiente, limitada e cara, constituindo uma das principais barreiras para a inovação.

Camadas inteligentes

Pensando em uma maneira de qualificar cidades como inteligentes, o climatologista e pesquisador americano Boyd Cohen, Ph.D. em urbanismo, desenvolveu um método que faz a disposição das informações em seis campos principais, de forma que fique claro avaliar e cruzar dados.

Cohen também se atenta aos aspectos criativos, inclusivos, limpos, integrados e conectados a cada uma das categorias. As seis áreas analisadas são: (1) Status da economia, (2) População, (3) Meio ambiente, (4) Governo, (5) Mobilidade e (6) Qualidade de vida.

A equipe da PromonLogicalis decidiu dividir a nova plataforma em camadas: meio ambiente, transporte, energia, entre outros. O objetivo desse novo sistema é promover uma vida de maior qualidade e facilidade para os cidadãos, a partir de ideias acessíveis à pessoas e empresas.

A camada Meio Ambiente propõe a ligação dos lixos e bueiros. A proposta é que ambos tenham um sensor ultrassônico de volume que enviem um sinal para o responsá-

vel, para que quando atingido o nível cheio, imediatamente haja coleta.

Na camada Transportes, a PromonLogicalis apresenta os sensores de estacionamento. Colocados no asfalto, indicam o número de vagas disponíveis e utilizadas em um estabelecimento ou rua. Através de aplicativos instalados em um tablet ou smartphone, o cidadão tem a visibilidade de todo o local antes mesmo de sair de casa. Além disso, o aplicativo permite o pagamento de estacionamentos via app. Para a parte de transporte público, foram desenvolvidos pontos de ônibus conectados. Com uma tela Touch Screen, é possível visualizar todas as linhas de ônibus que passam naquele ponto e horários.

Dentro dos totens conectados, a empresa oferece também, uma solução de telecomunicação que provê para operadoras os níveis de sinal que estão sendo disseminados naquela região. Garantindo assim, a agilidade na hora de resolver problemas em locais específicos em que haja falha na área de cobertura.

Na camada Energia, a proposta é de lâmpadas gerenciáveis conectadas a um sensor de luminosidade. Conforme o dia vai ficando mais escuro, a intensidade da luz emitida vai aumentando gradualmente. Isso faz com que a lâmpada não precise ficar na sua potência máxima 100% do tempo.

A última camada, Segurança, conta com um sensor que interpreta o ruído que acontece ao seu redor, identificando separadamente batidas de carro, tiros, uma tentativa de arrombamento, etc. A partir dele, o dispositivo encaminha um evento que, quando acionado, integra-se a uma câmera de vigilância a partir de uma fotografia do local.

Algumas das cidades mais inteligentes do mundo, segundo a Revista Forbes (2014):

Songdo



Também conhecida como Cidade Ubíqua, Songdo situa-se na Coreia do Sul. Foi construída completamente sob demanda para ser um distrito internacional de negócios. A cidade tem como proposta integrar todo seu sistema urbano à rede e é considerada uma das cidades mais eco-amigáveis e tecnologicamente avançadas do mundo. A empresa responsável por tornar tudo isso possível foi a Cisco com o sistema conhecido como Soluções U.Life. A tecnologia permite ações inovadoras como, por exemplo, conectar casas, escolas e escritórios através de vídeo, consequentemente reduzindo a emissão de Carbono, já que as reuniões não precisam ser necessariamente presenciais.

Boston



Protótipo de Soofa em praça pública de Boston

A cidade norte-americana cultiva inovações. Prova disso é o projeto Soofa, do Changing Enviroments, um braço do MIT Media Lab, que utiliza a IoT. Formado por uma rede de sensores instalados ao longo de parques e praças da cidade. A inovação é um simples banco de praça, capaz de exercer diversas funções com seu painel solar que capta e armazena energia. Isso possibilita à pessoa recarregar celular em suas saídas USB. Seu software também é capaz de avaliar o nível de barulho e qualidade do ar, enviando informações para consultas em um aplicativo que pode ser acessado em computadores, tablets ou celulares, o que permite aos habitantes programarem atividades, como, por exemplo, evitar corridas em ambientes mais poluídos. Além disso, a cidade também utiliza o sistema de sensores em lixeiras, como a PromonLogicalis.

Copenhagen



Capital da Dinamarca, a cidade ficou conhecida por se locomover sobre duas rodas. Planejamento de mobilidade urbana é o ponto mais importante a ser citado nessa cidade. Lá, é comum ver pessoas de bicicleta, não só para lazer ou exercícios, e sim usando o recurso como meio de locomoção, por isso conta com mais de 350 km de ciclovias, o que também diminui consideravelmente a quantidade de Carbono emitido.

Copenhagen se destaca pelo desempenho em poupar recursos naturais e estabelecer estratégias de sustentabilidade entre governo e sociedade

Mercado vasto

Cresce a procura de PMEs por seguros patrimoniais



A falta de planejamento preventivo em seguros por parte das pequenas e médias empresas brasileiras leva, na maioria das vezes, ao rompimento de sua continuidade mercadológica. Os pequenos e médios empreendedores não possuem o hábito de contratar seguros. Pesquisas apontam que cerca de 70% das PMEs do país não têm qualquer tipo de seguro; por outro lado, também demonstram o aumento da procura de empresas desse porte por seguros patrimoniais.

A taxa de empreendedorismo no Brasil aumentou de 23% em 2004 para 34,5% em 2015, de acordo com pesquisa realizada pelo Sebrae e pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP). Com o avanço desse segmento e a conscientização da necessidade de proteção, a expectativa é o aumento pela procura de soluções de seguros nos próximos anos.

De olho nesse nicho de mercado, a Travelers no Brasil atua com a intenção de sensibilizar e fomentar a cultura de controle de riscos, posicionando o seguro como uma solução para a longevidade das empresas. A seguradora oferece o seguro Empresarial desenvolvido especialmente para atender as PME's, ao proporcionar a redução da exposição aos riscos e a garantia da preservação do patrimônio. Esta modalidade cobre desde quebra de chaves e fatalidades, como incêndios e danos elétricos, até roubos, furtos, greves, tumultos e atos dolosos.

Na análise de Leonardo Semenovitch, diretor-presidente da Travelers no Brasil, o pequeno e médio empresário, de maneira geral, por falta de conhecimento, sempre considerou o seguro um custo, não um investimento em proteção. “Infelizmente, despesas não previstas podem gerar desde gastos financeiros e problemas judiciais até a suspensão das atividades por falta de recursos. Quando se trata de PMEs, a fragilidade se torna ainda maior. Com o avanço da crise econômica nacional, creio que a conscientização tenha aumentado e evitar perdas financeiras tornou-se um dos pontos a serem observados para manter a competitividade

Leonardo Semenovitch: “pequenos e médios empresários não investem em proteção”

de no mercado. Mesmo assim, as oportunidades no segmento ainda são enormes”, observa.

Pesquisa de mercado

Leonardo Semenovitch, diretor-presidente da Travelers no Brasil conta que a companhia realizou, recentemente, pesquisa de mercado para entender o que os corretores buscavam em relação ao produto e em termos de facilidades para contratação e serviços. “Criamos um ferramenta on-line para cotação muito simples e amigável, elogiada pelos usuários. Estamos também lançando soluções específicas para cada segmento de atuação da Travelers, visando atender às necessidades específicas de cada cliente. Buscaremos a diferenciação nesse mercado competitivo através da personalização e de serviços acima da média de mercado”, assegura.

A personalização de seguros é um dos pontos que ajuda a minimizar riscos ao patrimônio das empresas. “A customização minimiza os riscos à medida em que permite aos clientes contratar uma combinação de coberturas aderente ao nível de sua exposição e às particularidades do seu negócio/atividade”, ressalta.

As soluções da Travelers compõem quatro linhas de negócios: Riscos Patrimoniais, Responsabilidade Civil, Riscos de Engenharia e Linhas Financeiras (D&O e E&O). Para cada uma delas, diversos produtos e coberturas estão disponíveis para atender às expectativas de corretores parceiros e podem ser customizadas de acordo com as necessidades dos clientes.

Semenovitch salienta que coberturas oferecidas no Seguro Patrimonial (Incêndio, Roubo, Danos Elétricos, Venda) são usualmente as mais procuradas pelos clientes e as que têm maior incidência de sinistros, que podem variar em frequência e severidade, dependendo da época do ano e da região. “No entanto, acreditamos no crescimento da procura pela proteção da cobertura de Responsabilidade Civil, em decorrência da conscientização dos riscos envolvidos e da evolução do ambiente litigioso”, complementa.

“As empresas de pequeno e médio porte representam um segmento de grande relevância para a Travelers no Brasil. A seguradora tem uma posição de liderança nesse segmento nos EUA e pode trazer sua experiência, seu *know-how* e sua comprovada qualidade no atendimento a sinistros e plataformas tecnológicas de ponta ao Brasil, bem como sua forte cultura de subscrição de riscos”, define o executivo.





MySeg

Aplicativo **MySeg**

Fidelize sua Base! **Conquiste mais Clientes!**

- # FACILIDADE DE ACESSO ÀS PRINCIPAIS INFORMAÇÕES DOS SEGUROS
- # FACILIDADE PARA O SEU CLIENTE SE COMUNICAR COM VOCÊ
- # MAIS TRANQUILIDADE PARA O CLIENTE NA "HORA CRÍTICA"
- # CANAL EXCLUSIVO DE COMUNICAÇÃO COM O CLIENTE
- # AQUISIÇÃO DE NOVOS CLIENTES
- # CONTATOS DA CORRETORA

Saiba mais em
myseg.iconeseg.com.br

MySeg no smartphone do seu cliente



 **iconeSeg**
www.iconeseg.com.br



Desafios da longevidade

Quem pagará o plano de saúde e a aposentadoria dos idosos nas próximas décadas?



Com o aumento da expectativa de vida dos brasileiros, o sistema previdenciário brasileiro se vê já no presente com o desafio de amparar no futuro a população de idosos, considerando a redução de trabalhadores ativos. Países mais velhos, como Portugal, Grécia e Irlanda, não tiveram alternativa senão reduzir o valor do benefício. Mas, Molina acredita que no Brasil essa opção não terá respaldo político.

Embora considere este modelo como “um dos melhores programas sociais do mundo”, com benefícios generosos, entende que a mudança ocorrerá “por bem ou por mal”. De acordo com dados de 2011, quando as pessoas com mais de 65 anos representavam 8% da população, os gastos do Brasil com o

sistema previdenciário eram 12% do PIB. Na mesma época, o Japão, que tinha 18% da população de idosos, gastava apenas 10% do seu PIB.

Uma das características que diferenciam o Brasil nesse contexto é a idade mínima de aposentadoria. Enquanto no país as pessoas podem se aposentar com 50 ou 55 anos de idade, nos Estados Unidos, por exemplo, a média é 67 anos. Na impossibilidade de realizar agora a inevitável reforma da Previdência Social, ele defende a adoção de um novo sistema para todos os brasileiros nascidos a partir de 2000, ou seja, os adolescentes que ainda não integram a força de trabalho.

Os impactos da longevidade não são apenas econômicos. São também sociais. Molina analisa que os indivíduos que vão ganhar 30 anos de vida (em 1960, a expectativa de vida era de 54 anos e saltou para mais de 80 em 2012, podendo atingir 90 anos em futuro próximo) não saberão muito bem o que fazer com esses anos a mais. “Antigamente, essa pessoa esperava a morte aos 60. Mas, ela não morreu e, talvez, não morra antes dos 90 anos. Quem pagará o plano de saúde e a aposentadoria dessa pessoa nesses 30 anos a mais?”

Para Molina, está claro que o Estado não terá como arcar com essa despesa. “Esqueçam o Estado. O aumento da longevidade é um problema do indivíduo. Significa consumir menos na vida ativa para guardar para o futuro”, disse. Por isso, a Mongeral criou o Instituto da Longevidade, uma ONG sem fins lucrativos que tem o objetivo de discutir a questão com a sociedade.

Longevidade impõe aos brasileiros a necessidade de poupar desde já. Em futuro próximo, segundo Nilton Molina, o Estado não terá como amparar a população de idosos, cabendo a cada indivíduo dispor de recursos próprios para enfrentar os anos a mais de vida.

O aumento da expectativa de vida dos brasileiros, combinado com o decréscimo da taxa de natalidade nas últimas décadas, traz à sociedade no presente uma questão premente: a de se preparar desde já para enfrentar a longevidade. O tema foi analisado pelo presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon Seguros e Previdência, Nilton Molina, em almoço do CVG-SP realizado em junho, em São Paulo.

A notícia seria ótima não fosse outro fenômeno ocorrido no mesmo período: a queda da taxa de natalidade, que era de seis filhos por mulher em 1960 e caiu para cerca de 1,78 até 2012. Significa, segundo Molina, que a população está abaixo da taxa de reposição, que é de dois filhos por mulher. Diante desse quadro, a primeira constatação é que o Brasil deixou de ser um país de jovens.

Hoje, a população de idosos com 60 anos no País já corresponde a 11% e os com 65 anos ou mais são 8% dos brasileiros. Em gráficos apresentados por Molina, referente ao período de 2014 a 2034, é possível identificar o quão rápido ainda será o envelhecimento da população. Em 15 anos, a faixa de 60 anos ou mais já corresponderá a 19% da população e os com mais de 65 anos serão 15% dos brasileiros. “Portanto, teremos o dobro de pessoas com 65 anos ou mais”, disse.

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



Como motivar a equipe de vendas durante a crise

* Por Mário Rodrigues

A estimativa de vendas no comércio brasileiro para 2016 não é nada boa, apresenta um recuo em 4,8%, segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) - se confirmado, esse será o pior resultado do setor desde 2001. Os números do primeiro trimestre do ano foram ainda piores, com queda de 7% em comparação ao mesmo período de 2015. Diante de tantos dados desanimadores, como motivar a equipe de vendas para fazer um ano melhor? De que forma incentivar os profissionais diante da crise que castiga o Brasil?

Antes de tudo, precisamos entender quais são as formas de motivação: pode ser intrínseca, quando é interna e o próprio profissional vai atrás para atender seus anseios; e extrínseca, realizada por um líder, gestor ou outro profissional para contagiar os demais membros da equipe. É importante reforçar que as pessoas são motivadas para satisfazer suas necessidades, seja de segurança, de realização, financeira ou, até mesmo, de pertencer a um grupo.

Apresento sei dicas que podem motivar a equipe, especialmente, durante a crise:

1 - Tornar os profissionais mais seguros: a insegurança desmotiva! Em momento de incerteza, existe o medo de perder o emprego. Por isso, é preciso envolver

a equipe para encarar os problemas de frente. A situação está difícil? Qual é a dificuldade? É uma grande oportunidade para desenvolver quais pontos? O que vamos fazer para superar? Em cima dessas perguntas e respostas, crie um plano de ação, com o envolvimento da equipe para encontrar a solução do problema.

2 - Engajar: atrair o vendedor por uma causa é papel de um líder. Toda equipe precisa de alguém para mobilizá-la por algum motivo;

3 - Estar sempre por perto: o feedback com a equipe deve ser constante. Apresentar os resultados, mostrar as avaliações positivas, as falhas e apontar de que forma podem melhorar o rendimento são atitudes que também motivam;

4 - Estimular: por meio do reconhecimento a quem apresenta os melhores resultados, seja financeiro com bonificações ou aplausos, o líder leva a equipe a crescer e a superar as dificuldades;

5 - Entender a diferença entre motivação e felicidade: muitos profissionais confundem os dois termos. Acreditam que estar feliz é sinônimo de estar motivado. Felicidade é uma sensação de bem-estar e contentamento. Precisamos estimular a equipe a encontrar os seus motivos para agir e conquistar o estado de feli-



* Mário Rodrigues é diretor do Instituto Brasileiro de Vendas (IBVendas)

cidade com o alcance da meta. Um exemplo comum no mundo das vendas para compreender essa diferença é uma equipe que, mesmo incomodada por ter que dividir a carteira de clientes com outro vendedor, se motiva para vencer a concorrência interna e correr atrás dos melhores resultados;

6 - Motivar para prospectar: algo que, em um primeiro momento, para muitos vendedores não dá prazer também pode gerar resultado e, conseqüentemente, se tornar prazeroso. Há vendedores com muitas habilidades, mas sem motivação para fazer a prospecção, por medo da rejeição, timidez ou qualquer outra razão. Esses profissionais precisam se movimentar para perceber que a prospecção, assim como todas as atividades em vendas, gera resultados e é essencial para todas as outras atividades. É tudo o que gera resultados traz prazer!

NOSSO CONGRESSO ESTÁ CHEGANDO E CHEIO DE NOVIDADES!

PALESTRANTES CONFIRMADOS

Grandes nomes das áreas de negócios, marketing e lideranças do mercado

PAINÉIS INTERATIVOS

Com nova dinâmica de participação dos congressistas

PARQUE GASTRONÔMICO

Com várias opções de refeição, em formato de food trucks, em ambiente agradável, integrador e inovador

SHOW DE ENCERRAMENTO COM O BAILE DO TELÓ,

Além de inovações com BAR TEMÁTICO DE CAIPIRINHAS

MAIS COMPLETA FEIRA DE NEGÓCIOS

Reunindo quantidade recorde de expositores, para promover relacionamentos comerciais

CONFIRA AINDA AMBIENTES PERSONALIZADOS

- O caminho seguro da distribuição
- Praça do Corretor de Seguros
- Alameda das Regionais do Sincor-SP



SINCOR | SP

VAI FICAR DE FORA DESSA?

ENTÃO, CORRA QUE AINDA DÁ TEMPO.

INSCRIÇÕES ABERTAS

www.xviiconec.com.br

Seguro Auto ganha novas soluções

Tecnobank lança, no Ciab 2016, plataformas de monitoramento de frota e consulta de recall



O mercado de Seguro Auto vai se beneficiar de novas plataformas com o lançamento de produtos inovadores da Tecnobank – empresa que atua nas operações de crédito e em todas as etapas do ciclo de financiamento, compra, venda e seguro de veículos – o eGerencie e o Consulta Recall.

O primeiro chega para monitorar mais de 100 mil veículos, trazendo dados sobre débitos e restrições. Já a Consulta Recall informa chamamentos realizados desde 1999 no país ao mapear os mais de 90 milhões de carros da frota nacional. As ferramentas foram apresentadas no Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras - Ciab 2016, realizado entre os dias 21 e 23 de junho.

O eGerencie é um sistema de monitoramento de frotas que orienta a tomada de decisão do executivo ao acompanhar uma base de dados com mais de 100 mil veículos registrados. O diretor da empresa Renato Virches, explica que com a ferramenta é possível o monitora-

mento de diversas bases de dados, como débitos (IPVA, licenciamento, DPVAT e multas), restrições (administrativas, financeiras, tributária e judiciária), precificação atualizada dos veículos pelas principais tabelas de preço do mercado, dentre outras informações. O sistema pode ser alimentado tanto com dados oferecidos pela Tecnobank quanto pelos próprios clientes, sendo totalmente customizado, permitindo atualizações com periodicidade determinada de acordo com a necessidade de cada organização.

Já a Consulta Recall, parte do produto eVeículos da Tecnobank, conta com o mapeamento de toda a frota brasileira de veículos – aproximadamente 90 milhões de unidades. Segundo Virches, essa é a única fonte de dados com informações de recalls realizados no Brasil desde 1999. “Ela permite melhor controle sobre os possíveis problemas relacionados às garantias do financiamento, confirmação automática de dados cadastrais e outras informações do veículo; maior agilidade operacional

nas diferentes etapas de formalização e pagamentos, além de processamento das informações de forma automática e eletrônica”, salienta.

Segundo a Secretaria Nacional do Consumidor do Ministério da Justiça (Senacom), 69% das campanhas de chamamento realizadas no Brasil em 2015 envolveram a indústria automobilística. O total de veículos envolvidos em recalls no ano passado foi de 2,81 milhões, conforme dados do Procon-SP, que atribui à falha no sistema de *airbag* o principal motivo para essas convocações.

A partir da placa ou do chassi do veículo, a Consulta Recall disponibiliza ano, modelo, marca e mostra os detalhes de todos os recalls pelos quais o carro passou, ou deveria ter passado. É possível saber a data dos chamamentos, as razões para a convocação e os riscos que o problema traz à segurança dos usuários do veículo, por meio da disponibilização da íntegra do comunicado divulgado pela montadora.



Renato Virches, diretor da Tecnobank

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



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

avançados da Ásia registraram o maior crescimento (+4,1%) e houve também um ganho considerável na América do Norte (+3,2%). O crescimento foi mais moderado na Europa Ocidental (+ 1,5%), porém isso representa uma melhoria significativa em relação aos anos anteriores de estagnação. Os mercados emergentes continuaram sua tendência de forte crescimento nos prêmios (+7,8%), impulsionado principalmente pela China.

As baixas taxas de juros pesam na rentabilidade

As taxas de juros nas economias avançadas permaneceram muito baixas em 2015, pressionando a rentabilidade dos segmentos de vida e, em menor medida, do não-vida. No segmento vida, o crescimento moderado em muitos mercados também pesou sobre os lucros. No segmento não-vida, tanto os resultados de subscrição quanto de investimento foram mais fracos do que em 2014. Os resultados de subscrição foram impactados pela menor liberação de reservas e os resultados de investimento foram afetados pelas baixas taxas de juros.

“As taxas de juros e os cenários macroeconômico e financeiro do mercado continuarão a definir as perspectivas para a indústria de seguros”, diz Kurt Karl, economista-chefe da Swiss Re. “Com a rentabilidade sob pressão, as seguradoras de vida continuarão a se concentrar na melhoria da gestão do capital, reduzindo despesas e aumentando o rendimento dos investimentos. A rentabilidade no segmento não-vida também permanecerá fraca em condições de preços reduzidos e retornos de investimento ainda baixos.”

No entanto, a indústria de seguros global permanece bem capitalizada, o que significa que as segura-

doras estão melhor preparadas para superar os períodos de turbulência econômica ou de mercado. O segmento vida estava mais capitalizado no final de 2015 do que de 2014, refletindo os resultados sólidos na China, mas também o efeito da redução das taxas de juros, que resultou em um maior valor de mercado dos investimentos de renda fixa e derivativos. A solvência do segmento não-vida registrou uma alta recorde de 130% em 2015. Espera-se que a capitalização mantenha-se forte, mas não será mais apoiada por maiores ganhos não realizados decorrentes das taxas de juros extremamente baixas, uma vez que as taxas começaram a subir nos EUA e no Reino Unido, principalmente.

Melhoria no crescimento dos prêmios de vida nos mercados avançados e perspectiva variada no segmento não-vida

A previsão é de um ligeiro aumento no crescimento dos prêmios de vida nos países avançados em 2016, porém lento nos mercados emergentes. A pequena melhoria nos mercados avançados virá de uma recuperação esperada na Oceania e da melhoria modesta na Europa Ocidental. Nos mercados emergentes, o ritmo de crescimento reflete o forte desempenho sustentado nos países emergentes da Ásia. Apesar de estar apresentando uma desaceleração, o crescimento dos prêmios na China deverá manter-se forte.

Espera-se que o crescimento do segmento não-vida global se enfraqueça devido à atividade econômica moderada e aos preços reduzidos, principalmente nos mercados avançados. A perspectiva para os mercados emergentes é variada. O crescimento do segmento não-vida tende a ser forte nos países emergentes da Ásia, sustentado principalmente pela China. Em algumas

outras regiões, no entanto, a previsão é de enfraquecimento ou mesmo redução do crescimento.

A desaceleração do comércio global afeta o crescimento dos prêmios de seguros

A taxa média de crescimento anual dos prêmios de seguros globais desde a crise financeira permanece abaixo da taxa pré-crise. A tendência reflete um crescimento econômico mais lento e também uma desaceleração no crescimento do volume das trocas comerciais globais. O comércio global cresceu quase duas vezes mais rápido que o PIB mundial entre o início da década de 1990 e meados da década de 2000, mas seu crescimento apenas acompanhou o ritmo do PIB nos últimos anos.

Este sigma inclui um capítulo especial sobre o comércio global e as implicações para o crescimento do setor de seguros. A desaceleração do comércio tem sido parcialmente cíclica devido a fraca atividade econômica. O comércio deve apresentar uma retomada logo que a atividade econômica se intensificar, mas a desaceleração reflete também fatores estruturais mais profundos. Estes incluem, por exemplo, limites na maior difusão das cadeias de suprimentos globais, o protecionismo e a transição da economia chinesa baseada no crescimento focado nas exportações e investimentos para os serviços e o consumo doméstico.

A desaceleração do comércio reduziu o crescimento global, que por sua vez afeta o crescimento dos prêmios de seguros de maneira geral. Dado que os fatores estruturais por trás da desaceleração do comércio tendem a persistir, uma desaceleração contínua do comércio global resultará em um menor crescimento particularmente nos segmentos de seguros transportes e de crédito.

Fonte: Swiss Re

A tecnologia 'invisível', as pessoas e o futuro

*Por Hermes Freitas

Quando tecnologias amadurecem elas se tornam invisíveis. E isso não é um paradoxo. Ao entrar em uma sala escura, acionamos um interruptor para acender a luz. Não pensamos na complexa infraestrutura necessária para isto. A iluminação artificial faz parte do nosso cotidiano, é algo automático e só percebemos isto quando, por alguma razão, ela não funciona.

Mas nem sempre foi assim. Quando a energia elétrica surgiu foi um evento mundial. A novidade era intrigante e havia mil coisas que seriam altamente impactadas pela inovação. Ela estaria em todos os lugares e o mundo seria transformado.

E quanto às informações? Muitos se espantaram quando surgiram os primeiros computadores comerciais. Com a evolução, os "cérebros eletrônicos" se tornaram parte do dia a dia e, com outras tecnologias, inauguraaram a "Terceira Onda".

Mas as tecnologias em si, após seus minutos de fama, se transformam em causas quase anônimas de efeitos poderosos. A questão funda-

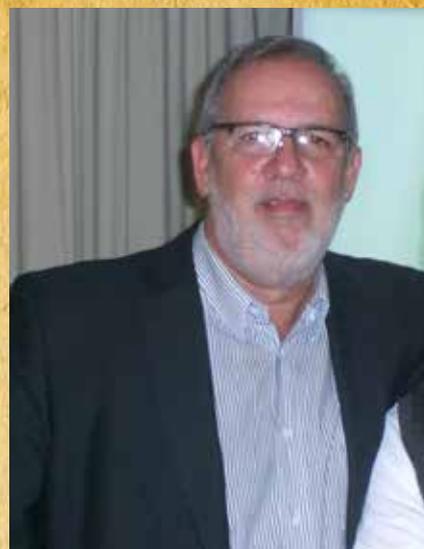
mental passa a ser a capacidade de transformar tantas possibilidades em ações e resultados.

Em palestra, Astro Teller, coordenador do Google X, salientou que o propósito máximo da tecnologia é "desaparecer" de nossas vidas e estar inserida em infinitas atividades. Segundo ele, os universos físico e digital estão se interligando, sendo este último entregando o máximo para atender às demandas do primeiro.

No ambiente das organizações – privadas ou públicas – o sucesso é, em boa parte, determinado pelo alinhamento das informações às estratégias e processos e, sobretudo, pela interação das pessoas sendo protagonistas e não simplesmente usuárias.

Isso se traduz em confiabilidade e agilidade, operações e comunicações otimizadas por poucos cliques, dados compilados e acessíveis que geram um universo de informações com infinitas possibilidades.

Em 1984, Lewis Brascomb, na época vice-presidente da IBM, disse que as tecnologias por si mesmas não causam calamidades ou benefícios, ape-



*Hermes Freitas é BI-Expert na Inteligência de Negócios

nas as possibilitam. Elas dependem da sensibilidade e da capacidade das pessoas. Agora, trinta anos depois, estamos diante de um neo-renascimento ainda mais impressionante do que o ocorrido no século XV na Europa, e no meio de fortes transformações.

A tecnologia da informação, assim como aconteceu com a elétrica, se integra tanto ao nosso cotidiano organizacional que deixará de ser "outra coisa", e será usada em praticamente tudo. O futuro "invisível" está batendo às portas para inaugurar muitos caminhos. A escolha dependerá, cada vez mais – e mais do que nunca – de pessoas inteligentes, criativas, com bom senso e energia.

Novamente, como no renascimento, o novo impulso, agora, depende de gente.



**Portal Nacional
de Seguros**

www.segs.com.br

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

Acesse nosso portal

De cara nova
agora mais rápido, dinâmico
e interativo!

www.planetaseguro.com.br

PLANETA SEGURO

Novo portal - um seguro Chubb inovador!

CHUBB

INÍCIO REVISTA NOTÍCIAS PRÊMIO STTV COLABORADORES ENTIDADES EVENTOS ANUNCIE CONTATO

Destaque

PRÊMIO SINCOR-SP CORRETOR DE SEGUROS EMPREENDEDORAS

Sincor-SP premiará ideias empreendedoras

Clipping

Nome

E-mail

Cadastrar

Publicidade

Últimas Notícias

- 13/06/2016 - Yasuda Marítima contrata executivo para integrar estratégia de crescim...
- 13/06/2016 - Dalphos será homenageada pelo CVG-SP
- 13/06/2016 - Chubb foi a Seguradora Oficial de torneio beneficente de golfe
- 13/06/2016 - CAPEMISA aposta no segmento universitário
- 13/06/2016 - Reajustes dos planos de saúde não levam em conta apenas índice da

Agenda

- XVII Conec - Congresso dos Corretores de Seguros
- Conah 2016 - Congresso Nacional sobre Gestão de Pessoas
- Clab Febraban 2016

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



Acesse também: www.revistasegurototal.com.br

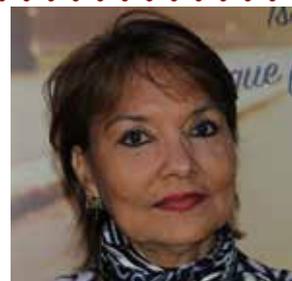


Fenseg

O atuário Allan Rocha é o novo presidente da Comissão de Seguro de Garantia Estendida da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg). O executivo começou a sua vida profissional como trainee em 1997 e teve duas passagens na Garantec, joint venture entre a AIG, Itaú (Unibanco) e Whirlpool. Entre 2013 e 2014, ele trabalhou como consultor independente com desenvolvimento microinsurancas em países como a Tanzânia e Tailândia.

MetLife

Durvalice Fontana chega à seguradora com o desafio de liderar a equipe comercial das regiões Norte e Nordeste do país. Com vasta experiência na área de seguro, a executiva assume duas regiões estratégicas para a MetLife, para contribuir também com sua diversidade profissional, que alia a graduação em Economia e ADM pela FAAP com pós em Mktg pela ESPM. Também é formada em Letras, pela Escola Paulistana, e concluiu MBA pelo Ibmecc.



Tokio Marine

Cássio Coutinho é o novo gerente executivo da Sucursal Salvador. O profissional será responsável pela coordenação do trabalho dos gerentes de vendas e pelos resultados dos Corretores e Assessorias do estado da Bahia. Com mais de 19 anos no mercado segurador, o executivo é formado em inglês e possui dois cursos de extensão (*Pat e First* – Cambridge). Atualmente, cursa Administração de Empresas, com previsão de conclusão em 2017.

Zurich

Zurich anuncia a nomeação de Edson Franco, atual diretor-presidente (CEO) do negócio de Seguros de Vida da Zurich na América Latina, para a função de CEO da Zurich no Brasil, integrando os negócios de Seguros Gerais, Vida, Previdência e Capitalização. Franco tem mais de 22 anos de experiência no mercado financeiro e segurador. Pós-graduado em ADM com MBA pela Fundação Getúlio Vargas.



Foto: Carlos Della Rocca

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





Como CEO de uma empresa, dou o devido valor à proteção.

Principalmente porque tenho milhares de funcionários em escritórios pelo mundo.

Também preciso proteger uma diretoria talentosa, a reputação e a lucratividade da empresa.

Nosso trabalho envolve riscos.

Procuro uma proteção e um nível de serviços que só podem ser oferecidos por uma sólida experiência no mercado de seguros para grandes empresas e seus ativos.

Não apenas coberturas. Um serviço com alto nível de especialização.

Não apenas um seguro.

Chubb. Insured.SM

Sujeito à alterações sem aviso prévio. Sujeito à aceitação da Seguradora. Consulte disponibilidade para a versão do modelo desejado.

SEGURO ROUBO/FURTO INCÊNDIO

A partir de **R\$ 69,90** mensais
+ instalação



Ituran
com
Seguro

COBERTURAS ADICIONAIS:

TERCEIROS e/ou
PERDA TOTAL POR COLISÃO

GANHE MAIS

MAPFRE

NÃO PERCA CLIENTES, OFEREÇA ITURAN COM SEGURO!
Seguro de Verdade: Mensal, barato e de qualidade



**COMISSÃO
ATRATIVA**



**SEM ANÁLISE
DE PERFIL**



**ABRANGÊNCIA
NACIONAL**

**100%
INDENIZAÇÃO**

**TABELA
FIPE**



**MAIS
BARATO**



CHAVEIRO

12x

**PARCELAS
SEM JUROS**



**CLUB MAPFRE
DE BENEFÍCIOS**



**SEM
FRANQUIA**



**ACEITAÇÃO DE
VEÍCULOS 20 ANOS**



**SEGURO
MENSAL**



**ASSISTÊNCIA 24H
ATÉ 250 KM***

A indenização é paga pela **MAPFRE Seguros**.

Instalação: R\$ 299,00 em até 6x no Cartão de Crédito.

Seja nosso Parceiro acessando: ituran.com.br/parceiros/corretores

Ituran

Seguro garantido pela MAPFRE Seguros Gerais S.A. CNPJ 61.074.175/0001-38. Processo SUSEP 15414.100326/2004-83. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

* Limitado a 5 acionamentos / ano