

REVISTA

# SEGURO

TOTAL

ANO XVII  
Nº 172 - 2016  
R\$ 20,00



## COFACE BRASIL

ESTRATÉGIA DE SUCESSO  
RENDE FRUTOS NA AMÉRICA LATINA



MARCELE LEMOS, CEO DA COFACE BRASIL

**DESTAQUE: Joaquim Mendanha de Ataídes, novo superintendente da Susep, fala com exclusividade sobre as prioridades de sua gestão no órgão regulador**

**SULAMÉRICA**

**SAÚDE E ODONTO PME.**

**INVESTIR NA SAÚDE**

**DO SEU CLIENTE**

**É UM ÓTIMO NEGÓCIO.**

A vida é imprevisível.  
E isso é muito bom.

ANS - n° 006246

ANS - n° 417815

GRUPO Brasil

Com os produtos SulAmérica Saúde e Odonto PME, você e seu cliente saem sempre ganhando. O processo de cotação é fácil e a emissão é rápida, o que facilita suas vendas. Você ainda conta com nosso apoio estratégico para fidelizar seus clientes, além de programas de incentivo com premiações e comissionamento altamente competitivos. Aproveite essas vantagens e boas vendas!

**Viva o imprevisível e deixe o resto com a SulAmérica.**

Ouvidoria: 0800 725 3374.

  
**SulAmérica**

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.



Ano XVI | Edição Nº 172 | 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

Divulgação: Coface



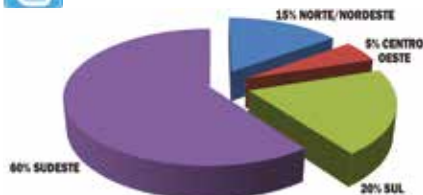
Portal Revista Seguro Total  
www.planetaseguro.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro\_total



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

# Aprender e empreender rumo ao caminho seguro

O maior evento do setor de seguros chegou. De 6 a 8 de outubro, cerca de seis mil participantes da XVII edição do Conec - Congresso dos Corretores de Seguros de São Paulo, estarão reunidos no Palácio das Convenções do Anhembi, em São Paulo, para trocar experiências, usufruir do conteúdo técnico e programático, e aproveitar para discutir e refletir sobre tantas questões relevantes da indústria de seguros. O momento será ainda mais de "Aprender, Empreender e Ser Corretor: o caminho seguro da distribuição", como enfatiza o tema desta edição, que vem recheada de muitas novidades, desenvolvidas pelo Sincor-SP, entidade responsável pelo evento que cresce a cada ano. Saiba tudo sobre as atrações do Conec na seção EVENTO.

Por falar em evento, os Jogos Olímpicos Rio 2016 vão entrar para a história! As Olimpíadas que aconteceram em grande estilo aqui no Brasil deixam um legado significativo de tecnologias de baixo carbono para a América Latina a partir da meta de mitigar 2 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> equivalentes. Em um esforço colaborativo multissetorial, as tecnologias utilizadas durante os Jogos agiram como agentes catalisadores para a adoção de soluções mais sustentáveis e relevantes para a economia e para a sociedade. Além das metas de mitigação de carbono, as empresas responsáveis ainda assumiram o compromisso de conscientizar meio milhão de pessoas no Brasil sobre sustentabilidade e mudanças climáticas; pois a importância desse legado é justamente a continuidade. Saiba mais na seção INFOSUSTENTABILIDADE.

Aliás, conscientizar-se de algo é meio caminho andado para chegar a algum lugar. Com o intuito de conscientizar a população brasileira sobre a importância do planejamento financeiro para a proteção do seu patrimônio e para tomadas de decisões acertadas sobre seguros, previdência privada, saúde suplementar e capitalização, a CNseg lançou o 'Programa de Educação em Seguros', uma iniciativa, que visa combater à desinformação em relação ao mercado segurador. Educação financeira deveria se aprender desde criança; o assunto teria que pertencer à grade curricular já no ensino fundamental. Dessa forma, seria mais fácil administrar com competência as próprias finanças no futuro. O assunto está na seção EDUCAÇÃO. Além dessas, muitas outras notícias do mercado segurador nesta edição.

*Boa leitura!*

## Capa - 18

A expertise e a grande capilaridade da Coface são diferenciais essenciais para as empresas que precisam continuar crescendo



## Destaque - 32

Em entrevista exclusiva, José Mendanha de Ataídes, fala como é estar no comando da Susep desde julho último

## Educação - 34

Programa de Educação em Seguros promove ações que ampliam a percepção sobre seguros e sua importância no âmbito pessoal, familiar e social



## Evento - 38

O XVII Conec, a ser realizado entre 6 e 8 de outubro, convida para: “Aprender, Empreender e Ser Corretor: o caminho seguro da distribuição”

6	.....	Mural
14	.....	Entidades
24	.....	Seguro Rural
26	.....	Infosustentabilidade
36	.....	Tecnologia
40	.....	Artigo
42	.....	Giro de Mercado



# Todo mundo merece um seguro assim.



CASO | Comunicação

## Começando pelo seu cliente.

O Porto Seguro Moto é a proteção completa para **motos a partir de 90cc**. Seu cliente conta com **guincho sem limite de quilometragem**, além das coberturas para colisão, incêndio e roubo, podendo contratar também para acessórios.

Consulte seu gerente comercial | [www.portoseguro.com.br/moto](http://www.portoseguro.com.br/moto)

Informações reduzidas. Consulte regras e Condições Gerais no site [www.portoseguro.com.br/moto](http://www.portoseguro.com.br/moto). Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. 333-PORTO (333-76786 - Grande São Paulo e Rio de Janeiro) | 4004-PORTO (4004-76786 - capitais e grandes centros) | 0800 727 0800 (demais localidades) | 0800 727 2766 (SAC - cancelamento e reclamações) | 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184 (Ouvidoria). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



**PORTO  
SEGURO**

**Moto**

## Seguro Auto ficou mais caro no último semestre

A ComparaOnline (www.comparaonline.com.br), empresa de tecnologia de fintech pioneira na América Latina na venda online de seguros e produtos financeiros, divulgou as principais descobertas de seu primeiro Relatório ComparaOnline de Seguro Auto. Trata-se de um panorama inédito sobre o setor, que coletou dados de 500 mil pessoas em todas as regiões do Brasil e que traça o comportamento de quem cota e contrata esse tipo de cobertura

por meios digitais. O levantamento, realizado entre janeiro e junho desse ano, comprova que o preço dessa proteção aumentou até 105% entre os carros favoritos dos brasileiros.

O estudo levou em conta dados de vendas automotivas da Fenabrave e observou que o Onix, da Chevrolet, carro mais adquirido no país, subiu 28% no último semestre. Entretanto, o que mais pesa no bolso é o investimento no HB20, da Hyundai, segundo mais vendido, com

prêmio de R\$ 3.850,00, gasto 105% maior que no começo do ano, quando era de R\$ 1.877,00. (ver tabela)

“Essa simulação foi baseada na variação do preço dos carros e de suas peças, sua respectiva demanda de procura, inflação da economia brasileira e o perfil do sinistro”, afirma Paulo Marchetti, diretor-executivo da ComparaOnline e responsável pelo projeto, destacando que o preço do seguro ainda varia de acordo com o modelo do veículo e perfil do motorista.

Ranking	Marca	Modelo	Outubro de 2015 Prêmio	Julho 2016 Prêmio	Alteração
1	GM	Onix	R\$ 1.172,00	R\$ 1.499,00	+28%
2	Hyundai	HB20	R\$ 1.877,00	R\$ 3.850,00	+105%
3	Ford	Ka	R\$ 1.323,00	R\$ 1.569,00	+18%
4	Fiat	Palio	R\$ 1.504,00	R\$ 1.610,00	+7%
5	Toyota	Corolla	R\$ 2.005,00	R\$ 2.364,00	+18%

Fonte: Fenabrave e Compara Online

## Professional Lines da Argo Seguros registra crescimento

A área de Professional Lines da Argo Seguros registrou crescimento de 129% nos seis primeiros meses desse ano, quando comparado ao mesmo período de 2015. O volume de prêmios emitidos passou de R\$ 8,17 milhões para R\$ 18,70 milhões. De acordo com a companhia, um dos principais motivos para esse crescimento se deve ao desenvolvimento de soluções web, que foram especialmente desenhadas para atender alguns projetos com parceiros comerciais.

O Protector Multiprofissionais também vem contribuindo para o desempenho nos resultados. Lançado este ano, foi desenvolvido para atender prestadores de serviços em 14 categorias diferentes, mas cobrindo

características específicas de cada um. Além das Consultorias de RH e Head Hunters, esse seguro pode atender também empresas nas áreas de Certificação Digital; Tecnologia; Publicidade e Marketing; entre outras.

Outra novidade é que, em breve, a área de Professional Lines da Argo Seguros passará a se chamar Argo PRO. A nova nomenclatura segue o direcionamento da Argo Group no sentido de padronizar os nomes das áreas que a multinacional atua ao redor do mundo. “Essa mudança visa unificar a identidade das operações de linhas financeiras da companhia no mundo inteiro. Porém, vale lembrar que a companhia mantém sua política de desenvolver produtos baseados nas necessidades locais. Afi-

nal de contas, quem melhor conhece o Brasil são os brasileiros”, frisa Gustavo Galrão, superintendente de Professional Lines e Liability.



Gustavo Galrão, superintendente de Professional Lines e Liability



## EXISTE UMA OMINT PARA CADA MOMENTO DA VIDA DE SEUS CLIENTES.

A Omint Saúde tem qualidade e excelência reconhecida em seus planos empresariais, com uma rede credenciada com os melhores médicos, centros de diagnóstico, hospitais e programas de promoção de saúde e prevenção. E ainda o plano de odontologia e a Clínica Odontológica Omint, que só dão motivos para sorrir. Agora, chegou a vez de você conhecer os outros produtos da Omint que oferecem cobertura completa para a vida de seus clientes. Com a Omint Seguros, eles contam com o Seguro de Vida em Grupo e o Seguro Viagem para ter tranquilidade em todos os momentos, onde quer que eles estejam.



## Sem exames preventivos nos últimos dois anos

Estudo da Bradesco Saúde, a partir de informações de dois milhões de clientes, revelou que entre 2014 e 2015 cerca de 40% dos titulares dos planos de saúde – incluindo seus dependentes – não fizeram exames preventivos. Do total de mulheres titulares ou dependentes dos planos a partir dos 40 anos, 36,8% não fizeram exame de mamografia e 40,8% não realizaram o exame preventivo.

Considerando apenas 2015, cerca de 60% das seguradas acima de 21 anos não cumpriram a recomendação das Sociedades de Ginecologia e de Mastologia de que esses exames sejam feitos periodicamente (a partir da avaliação do médico de cada paciente).

Entre os homens a partir de 50 anos, 41,6% não realizaram os exames de PSA (Antígeno Prostático Específico). O percentual de homens



que não fizeram o exame no ano passado beirou os 55%. Um dos pilares estratégicos do Programa Juntos pela Saúde da Bradesco Saúde é o incentivo à realização de ações que promovam a prevenção de doenças e promoção da saúde. Por

meio dos comitês de saúde instalados nas principais empresas clientes, a seguradora vem orientando sobre a importância da realização desses exames e outras ações efetivas para a mudança desta realidade.

## GBOEX: uma Entidade que se reinventa a cada ano



O GBOEX acaba de lançar no mercado um produto exclusivo para militares da ativa, seja do Exército, da Marinha, da Aeronáutica, da Polícia Militar e do Corpo de Bombeiros Militar. O Força Ativa protege as famílias daqueles que garantem a segurança das pessoas.

Desde a sua fundação, a Entidade propõe soluções voltadas às necessidades das pessoas, desenvolvendo produtos previdenciários caracterizados pela confiabilidade, atratividade e um atendimento personalizado aos seus clientes e parceiros comerciais. Assim nasceu o Força Ativa, um plano sem carência e com excelentes coberturas e mensalidades. O produto oportuniza novos negócios para os corretores de seguros.

O GBOEX, na linha de planos de risco, tem como carro-chefe o pecúlio, que se caracteriza como um patrimônio distinto direcionado para os beneficiários de livre escolha do contratante. Esses produtos de risco se completam também com a possibilidade de agregar coberturas de seguros de vida, por meio de parceiros estratégicos, oferecendo um incremento nas coberturas e disponibilizando outros serviços, como Assistência Funeral, Emergência Residencial 24 horas.

“O plano Força Ativa marca uma nova fase da empresa ampliando as oportunidades para os corretores de seguros”, comenta o diretor Técnico-Comercial, Gustavo Sodré.



# Entre depois de bater.

EXTRA



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](http://www.hdi.com.br)

Processo Susep: 15414.001197/2004-41. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

## Assessorias faturam R\$ 17 milhões com a Sompo

O almoço mensal da Aconse-  
-SP, que aconteceu dia 4 de agosto,  
foi marcado pela presença dos

principais executivos da Sompo Se-  
-guros, que enfatizaram a parceria  
da companhia e a importância das  
assessorias para a disseminação  
dos seguros.

Segundo o vice-presidente  
da associação, Ricardo Monte-  
negro, 50% dos corretores das  
assessorias já trabalham com  
a Sompo; das assessorias,  
68% já são parce-  
rias da Sompo. O percentual de  
participação da  
Aconse-SP na  
produção da  
Sompo é de  
1,2%. “Isso  
quer dizer

que o crescimento ainda pode ser  
maior, com perspectiva de desen-  
volver 20% até 2020”.

O presidente da Sompo, Fran-  
cisco Caiuby Filho, afirma essa  
expectativa de crescimento ao  
dizer que 5,5% da produção da  
companhia advém das assessorias  
filiadas à Aconse-SP. “Pretende-  
mos crescer 20% ao ano, mais que  
dobrar o tamanho da empresa nos  
próximos quatro ou cinco anos, e  
se queremos dobrar a empresa,  
com as assessorias isso aconte-  
cerá muito antes. Aqui com vocês  
precisamos pensar em 50% de  
crescimento, já que a nossa base  
ainda é muito pequena com as as-  
sessorias”, projeta.



Francisco Caiuby Filho e Marcos Colantonio

## Seguro Total tem correspondente internacional

A partir da próxima edição (173),  
a Revista Seguro Total passa a contar  
com a expertise de Stephan Vieira  
como correspondente internacional.  
O executivo, que vive em Miami/  
USA, será nosso colaborador escre-  
vendo artigos exclusivos de even-  
tuais temas que venham a ser de  
interesse aos nossos leitores como  
Seguro Garantia, Crédito, Risco Polí-  
tico e outros assuntos relacionados.

Graduado em ADM pelo IBMEC-  
-RJ e com MBA em Gestão de Se-  
guros pela Universidade Cândido  
Mendes-RJ, Stephan ingressou no  
mercado de seguros em 2001 no  
ramo de automóveis. Já atuou como  
broker de resseguro na AON Re tra-  
balhando na colocação de riscos de  
engenharia e operacionais. Também  
trabalhou na TransRe (Transatlantic

Reinsurance Co.) como responsável  
técnica e comercialmente pela sub-  
scrição de riscos facultativos e de  
contratos de Crédito e Garantia (Su-  
rety Bonds) para riscos brasileiros.  
Transferiu-se para UBF Seguros S/A  
(atual SwissRe Corso) como diretor  
técnico. Após algumas passagens  
em outras companhias, o executivo  
regressou para a TransRe onde es-  
tava, até o final de Junho/16, como  
vice-presidente para América Latina  
e Caribe. Recentemente, se desligou  
por estar em processo de mudança  
para um novo projeto.

A equipe da Seguro Total, dá  
boas-vindas ao novo articulista e  
acredita que possa agregar bastan-  
te no que tange a experiência com  
os mercados internacionais, assim  
como do Brasil.



Stephan Vieira, correspondente internacional



# As pessoas só confiariam o futuro da sua família a alguém muito especial. Ou melhor, a um **especialista.**

## **Parabéns, corretor.**

Graças a você, seus clientes podem proteger  
o que mais importa: os planos e o futuro de suas famílias.

Temos orgulho de contar com a sua parceria.

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**

Central de Relacionamento: 0800 285 3002

**ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.**

[icatusseguros.com.br](http://icatusseguros.com.br)

**Icatu**  
**SEGUROS**

# Geração Futuro lança marca no mercado de seguros

## Genial Seguros visa alcançar 100 mil clientes em cinco anos

O Grupo Geração Futuro lança nova marca para atender ao segmento de seguros, com produtos para pessoas físicas. Trata-se da Genial Seguros, que reúne todas as iniciativas do grupo no segmento, como seguros para automóvel, residencial, de vida e para viagens. Uma plataforma online, o site [www.genialseguros.com.br](http://www.genialseguros.com.br) concentra todas as alternativas e facilita a contratação.

"Inicialmente, vamos focar os atuais clientes da Geração Futuro, mas a Genial Seguros está aberta a todos que buscam um seguro, com os melhores serviços e um atendimento próximo, humanizado", ex-

plica Eduardo Moreira, sócio-diretor da Geração Futuro.

"Já para clientes corporativos, a Geração Futuro, juntamente com a V3 Consultoria, criou a Sinapse Brasil Seguros, especializada em gestão de programas de seguros para empresas de médio e grande porte", conta Kiko Villela, sócio e CEO da Sinapse Brasil Seguros.

O grupo se aproximou do segmento seguros no final do ano passado, com a incorporação da plataforma de autosserviço da EscolherSeguro. Uma parceria com a Prudential e criação da Sinapse, estão entre as mais recentes iniciativas da empresa na área.



Eduardo Moreira, sócio-diretor da Geração Futuro

## HDI Seguros aprimora aplicativo para mobile



A HDI Seguros lança mais uma funcionalidade em seu aplicativo para dispositivos móveis: a inspeção residencial. Com essa função inédita no mercado, a empresa, que investe na tecnologia como aliada na relação com os segurados, permite aos clientes tirarem fotos da residência, economizando tempo na solicitação de seu seguro residencial.

Para a inspeção residencial, o próprio segurado poderá inserir as fotos para que a HDI Seguros faça a análise de risco. Caso a empresa não consiga definir o risco com as imagens enviadas, a HDI poderá solicitar novas fotos ou será marcada uma inspeção presencial. "É uma função inédita no mercado, que torna o processo mais rápido e dá autonomia ao cliente", comenta Paulo Moraes, diretor de Marketing e Planejamento Comercial da companhia.

Lançado em 2012, o aplicativo também permite ao usuário acessar de forma rápida e prática diversas informações, como a localização das unidades mais próximas de Bate-pronto para registro e vistoria de sinistro, checar a relação de oficinas credenciadas, acessar o manual do segurado, vencimento da franquia, além de telefones úteis em casos de emergência. O aplicativo está disponível para Android, iOS e Windows Phone.

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](http://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



# AN-Re quer fomentar parcerias com seguradoras

## Federação e Procons de Minas Gerais reuniram-se em debate acerca do seguro de garantia estendida

Ao assumir riscos, as seguradoras buscam garantias para honrar seus compromissos em caso de perdas. Por isso, elas repassam às resseguradoras parte da responsabilidade e dos prêmios. Existem inúmeras vantagens nessa pulverização, como o aumento da capacidade de absorção de riscos, a manutenção da saúde financeira das seguradoras, a proteção para catástrofes, a transferência de conhecimento no setor, entre outras.

O resseguro é, portanto, uma atividade que traz segurança para todas as partes envolvidas e tem papel fundamental na viabilização de grandes projetos, contribuindo de maneira imprescindível para o desenvolvimento econômico.

Esse foi o assunto do tradicional almoço promovido pelo CVG-SP dia 17 de agosto, em São Paulo. O convidado especial e palestrante da ocasião foi Paulo Botti, presidente da recém-criada AN-Re (Associação Nacional das Resseguradoras Locais), que é composta pelas por quatro das 16 resseguradoras locais que operam no setor – Austral Re, IRB-Brasil Re,



A AN-Re é composta por quatro das 16 resseguradoras locais que operam no setor

BTG Pactual e Terra Brasis.

Dados apresentados por Botti revelam que nos últimos doze meses até março, as seguradoras brasileiras cederam ao resseguro cerca de R\$ 10 bilhões em prêmios, dos quais 30% foram colocados diretamente no exterior e 70% em resseguradoras locais. Estas últimas, por sua vez, também retrocederam para o mercado exterior, de modo que em torno de 55% dos prêmios foram para fora do país e 45% permaneceram no mercado nacional.

Botti ressalta a importância do resseguro no mundo e no Brasil e explica que a inserção desse novo mercado

só aconteceu em 2008, quando deixou de ser um monopólio e passou a ter como objetivo principal, incentivar a criação de cada vez mais empresas de resseguro no país e mesmo assim, manter a necessidade de um mercado internacional. “60 milhões é um capital mínimo para resseguradoras locais e, obrigatoriamente, 40% de toda a oferta de resseguro tem que ser feita preferencialmente para o mercado local e 50% do prêmio tem que ser retido”, explica Botti. “... em 2016, oito anos depois ainda buscamos estabilização e desenvolvimento para o sucesso do mercado”, completa.

## Seminário mostra oportunidades para corretores

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) promoveu, em agosto, o Seminário Multidisciplinar - Riscos Financeiros. Coordenado pela Comissão de Crédito, Garantia e Fiança do sindicato, o evento teve como objetivo orientar os participantes a diversificar sua carteira e buscar novos nichos

O presidente Alexandre Camillo, destacou a importância de se enxergar oportunidades em outros ramos

do seguro, para além dos mais tradicionais. “Ainda que de forma tímida, alguns setores da economia já sinalizam estar em recuperação. O corretor, portanto, deve estar capacitado para oferecer novos produtos”, avaliou.

Cada um dos palestrantes, em sua área específica, destacou as oportunidades e apontou caminhos para que os corretores diversifiquem seu portfólio, enfatizando, porém, a necessidade de conhecer deta-

lhadamente os produtos ofertados.

Ao falar sobre seguro de crédito, o corretor Cláudio Macedo Pinto, lembrou que os recebíveis representam de 30% a 40% dos ativos de uma empresa. Samuel Lasry Sitnoveter, membro da Comissão, detalhou as coberturas e o funcionamento do seguro garantia. Para finalizar o evento, Lucas Escosa Dallelibera, consubstanciou com dados estatísticos o potencial de mercado para seguro de fiança locatícia.

# FenSeg lança a cartilha sobre seguro de garantia estendida

## Federação e Procons de Minas Gerais reuniram-se em debate acerca do seguro de garantia estendida

“Quatro milhões de brasileiros possuem um seguro para celular, com uma sinistralidade bastante alta”, disse Marco Garuti, da comissão de Seguro de Garantia Estendida da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), durante lançamento da cartilha ‘Entenda os Seguros para Celulares e Equipamentos Eletrônicos e Portáteis: orientações para o Consumidor’. A ocasião reuniu representantes de seguradoras, Procons do estado de Minas Gerais e membros da comissão de Seguro de Garantia Estendida da FenSeg, como o presidente e o vice-presidente da comissão, Allan Rocha e Rodrigo Zanini.

Com viés didático, a publicação possui linguagem simples e de fácil entendimento e elenca os principais conceitos, benefícios e coberturas para

celulares, notebooks, tablets e bens eletroportáteis. Também esclarece dúvidas a respeito da contratação do produto e do funcionamento do seguro. O mercado acredita que ações como esta são fundamentais para fortalecer os vínculos com os seus consumidores, e ampliar a relação com os órgãos de defesa do consumidor.

As maiores reclamações, segundo dados da FenSeg, estão no furto simples. “Por exemplo: furto simples (quando a pessoa não percebe) não é coberto pelo seguro” explica Garuti. Já o roubo e furto qualificado (quando a pessoa sofre violência) terá cobertura; em caso de esquecimento do aparelho, também não haverá cobertura. Dados apontam que, dos serviços que acontecem 60% correspondem a roubo; 30% representam o furto qua-



lificado; e 10%, furto simples. “As reclamações para furto simples somam 80%, ou seja, o processo de venda não está correto, por isso defendemos tanto o treinamento e qualificação do vendedor de varejo. O cliente precisa saber o que está levando”, explicou Marco Garuti.

# Comissão da OAB-SP toma posse com foco em seguros

Prestigiada por grande parte das lideranças do setor de seguros, a posse de Debora Schalch na presidência da Comissão de Direito Securitário da Ordem dos Advogados do Brasil - Seção São Paulo (OAB-SP), no dia 12 de agosto, pontuou as grandes questões da área. As mudanças no seguro garantia, por exemplo, foram mencionadas pela própria presidente empossada como uma das prioridades de estudo da comissão. Para ela, a assunção de riscos do garantia de forma ampla, como se pretende, deve ser pensada com cautela. “Será uma revolução para as seguradoras que operam no ramo, porque nem todas estão aparatadas para assumir essa

gama de responsabilidade”, disse.

Para a advogada, o desconhecimento sobre o funcionamento da instituição seguro é um dos motivos do aumento da judicialização e, principalmente, um entrave ao desenvolvimento do setor. “O seguro tem grande potencial, mas muitas pessoas deixam de contratá-lo por desconhecimento”, disse.

Fábio Canton, vice-presidente da OAB-SP e responsável pelas comissões do órgão, reconhece que a Comissão de Direito Securitário é uma das mais importantes entre as 149 comissões da OAB-SP. “Os operadores do direito precisam ter mais proximidade com o tema seguro”, frisou.



Fábio Canton e Debora Schalch

## Saúde Suplementar registra primeiro aumento no número de beneficiários em 2016

Depois de 14 meses consecutivos de queda, o número de beneficiários de planos de saúde voltou a registrar, em agosto, uma leve alta, fechando o mês em 48,3 milhões de vínculos – acréscimo tímido de 32.148 beneficiários em relação ao mês anterior, de acordo com dados divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

Solange Beatriz Mendes, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), acredita no processo de estabilização da economia para que a saúde suplementar comece a registrar o retorno do equilíbrio, à medida que os beneficiários recupera-

rem seus empregos e poder aquisitivo. “A partir deste cenário, os números do setor podem se elevar com a retomada do desenvolvimento do país.

Atualmente, aproximadamente 66% dos vínculos contratuais são de coletivos empresariais. O segmento, portanto, está muito associado ao comportamento da economia, à geração de emprego formal e renda”, ressalta a executiva.

Vale destacar o cenário econômico-financeiro das operadoras de planos de saúde referentes ao segundo trimestre de 2016. De acordo com os dados informados a ANS pelas empresas, a receita de contraprestações

aumentou 12,3% no primeiro semestre de 2016 em relação ao mesmo período do ano passado. Já as despesas assistenciais cresceram 13,2% no comparativo dos dois períodos. “Ou seja, as despesas assistenciais continuam a crescer, historicamente, em ritmo mais acelerado do que as receitas”, alerta a presidente da FenaSaúde. Segundo Solange Beatriz, no Brasil, a inflação médica tem alcançado, em média, patamar duas vezes superior ao indicador que registra os demais preços da economia. Entre 2007 e 2016, os gastos per capita com saúde no Brasil cresceram 158,74%, enquanto a variação do IPCA foi de 74,74% no mesmo período.

## CVG-SP no VIII Fórum Nacional da FenaPrevi

A reforma da Previdência Social, tema que está entre as prioridades do governo, interessa muito ao setor de seguros, sobretudo ao segmento de seguro de pessoas. Dependendo do modelo escolhido, o setor de seguros terá condições de definir o seu mercado potencial, tanto no âmbito de produtos de acumulação como de riscos, além de poder planejar o seu desenvol-

vimento, a partir da retomada do crescimento.

“É consenso que será impossível ao país adotar um regime fiscal responsável sem que tenha resolvido a questão previdenciária”, disse o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, na abertura do tradicional fórum, realizado no dia 23 de agosto, em São Paulo (SP). A oitava edição reuniu diversos es-

pecialistas e para discutir o cenário atual, a experiência de outros países e sugestões para um modelo adequado de previdência pública. O CVG-SP acompanhou de perto as discussões, por meio da participação do seu presidente, Dilmo B. Moreira.

Na ocasião, Osvaldo Nascimento, da CNseg e ex-presidente da FenaPrevi, comentou que o mundo desenvolvido caminha para um cenário de taxa de juro zero. “O VGBL e o PGBL brasileiros são referência, porque utilizam tábua biométrica referenciada, que considera a expectativa de vida no momento em que a pessoa se aposenta; um avanço. Segundo, porque trabalham com juros repactuados - taxa de juro fixa zero com distribuição de excedentes financeiros. Então esse não é um modelo financeiro, mas um modelo bem sucedido e que, se aprimorado, será referência mundial”, disse.



Dilmo B. Moreira, presidente do CVG-SP, ao lado de Edson Franco, presidente da FenaPrevi



# SEGURO DE VIDA PARA ATENDER AS EXIGÊNCIAS SINDICAIS?

ESSA IDEIA NASCEU

COM O PASI

## ESCOLHA QUEM FAZ MELHOR.

PASI, desde 1989 o pioneiro em atender exigências dos acordos coletivos de sindicatos de todas as categorias em qualquer região do Brasil.



**PASI**

**PLANO DE  
AMPARO  
SOCIAL**

**IMEDIATO**

Central PASI - 0800 703 6302

[contato@pasi.com.br](mailto:contato@pasi.com.br)

[www.pasi.com.br](http://www.pasi.com.br)

[f](#) [t](#) [v](#) /seguroPASI



Visite nosso espaço  
de 06 a 08 de agosto  
ANHEMBI - SP

# Coface: um parceiro de negócios

**Mesmo em tempo de crise, empresas descobrem novas oportunidades de negócio com o seguro de crédito**





# coface

## FOR SAFER TRADE

O setor de seguros de crédito está cada vez mais aquecido, embora o volume de prêmios ainda tenha uma evolução bem tímida. No primeiro semestre de 2016, este segmento apresentou um crescimento de 13,9% segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), um indicador muito bom para este mercado, que encerrou 2015 com um total de prêmios de aproximadamente R\$ 250 milhões.

Aqui no Brasil, algumas peculiaridades permeiam o mercado de seguro de crédito: falta de cultura para contratação de seguro; poucos corretores especializados no seguro de crédito e o desconhecimento desta modalidade de seguro por grande parte dos executivos brasileiros.

No entanto, segundo Marcele Lemos, CEO da Coface Brasil, há uma grande oportunidade de crescimento: "Apesar da crise significar mais risco para as seguradoras de crédito, também é uma oportunidade de tornar o nosso produto mais conhecido no país. As empresas que já tiveram perdas começam a buscar o que existe no mercado para se proteger e possibilitar a expansão de seus negócios sem correr o risco de serem impactadas novamente com a inadimplência. A percepção dos empresários vem mudando após a crise, eles estão mais atentos a riscos antes impensáveis".

Vários fatores podem implicar risco do crédito: acontecimentos extraordinários como desastres naturais; riscos políticos e comerciais como mora simples, recuperação judicial e falência. E os empresários precisam estar preparados para enfrentar estes fatores sem impactar a expansão de seus negócios. A expectativa da Coface é que a economia se estabilize no primeiro semestre de 2017 devendo sinalizar indícios de retomada no segundo semestre.



Em pé: Hugo Mourão, Patrícia Tavares, Jeferson Bem, Marcele Lemos e Carolina Almeida. Sentados: Angelina Falcão, Luciana Brandão e Sílvia Heidrich



O seguro de crédito garante a indenização a um credor no caso de inadimplência, falência ou recuperação judicial, e é comercializado para o mercado doméstico, que abrange as transações mercantis locais e exportação, cobrindo vendas de mercadorias ou de serviços prestados para outros países.

Os benefícios do seguro de crédito incluem mais que proteção de recebíveis, pois esta ferramenta permite que as empresas tenham melhores condições de acesso a linhas de crédito, redução de despesas como cobrança e monitoramento do risco, e otimização tributárias, além de obviamente descontingenciar o crédito comercial proporcionando um aumento direto em novas vendas. "Em países europeus, por exemplo, o seguro de crédito faz parte da cultura das empresas como uma ferramenta para alavancar seus negócios e reduzir *spreads* bancários. Esse benefício também pode ser considerado pelas empresas brasileiras", ressalta Marcele.

O crescimento do mercado de seguros de crédito reflete uma nova postura dos empresários brasileiros, e em parte este é reflexo da crise que assola o país. As empresas, atingidas pela instabilidade econômica, perceberam a necessidade de se proteger de eventuais riscos de inadimplência, e obter dados e alertas importantes sobre a cadeia de fornecedores de seus respectivos setores, serviços que o seguro de crédito fornece. "Vários setores têm sentido os desafios do momento econômico global e nacional e estão buscando a Coface. Somos mais do que uma seguradora, somos um parceiro de negócios e podemos contribuir com o desenvolvimento sustentável das empresas de todos os portes e setores", diz a CEO.

Entre os serviços inclusos na apólice de crédito da Coface, estão os alertas que a seguradora envia aos segurados e que servem para auxiliá-los na tomada de decisões importantes. Os alertas são valiosas informações de gestão, pois sinaliza ao segurado possíveis fragilidades financeiras de uma empresa antes de haver um problema com um segmento ou empresa em especial de sua cadeia de negócios. A elaboração destes alertas é possível devido a equipe especializada da Coface que realiza permanentemente um monitoramento efetivo de toda a carteira de compradores de seus clientes. No total são mais de 80 milhões de empresas monitoradas em todo o mundo.

### **E na prática, como isso funciona?**

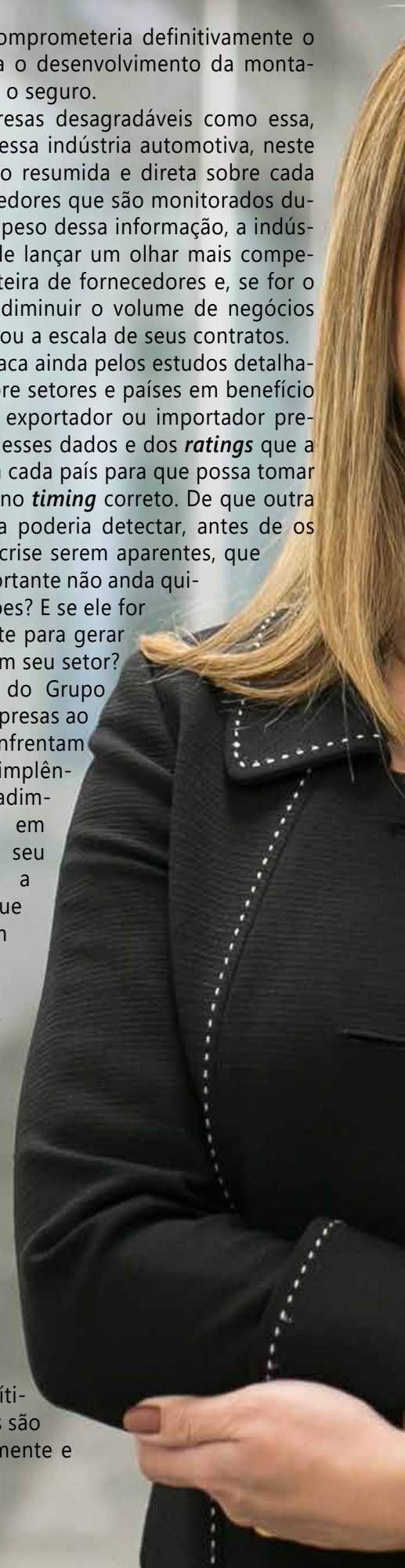
Imagine um fornecedor de peças de precisão automotivas para os novos motores de injeção híbridos de um fabricante de automóveis. Qualquer falha

desse fornecedor comprometeria definitivamente o contrato-chave para o desenvolvimento da montadora, que contratou o seguro.

Para evitar surpresas desagradáveis como essa, a Coface oferece a essa indústria automotiva, neste exemplo, informação resumida e direta sobre cada um dos seus fornecedores que são monitorados durante o ano. Com o peso dessa informação, a indústria automotiva pode lançar um olhar mais competente sobre sua carteira de fornecedores e, se for o caso, aumentar ou diminuir o volume de negócios com cada um deles ou a escala de seus contratos.

A Coface se destaca ainda pelos estudos detalhados que produz sobre setores e países em benefício dos segurados. Um exportador ou importador precisa, por exemplo, desses dados e dos *ratings* que a seguradora atribui a cada país para que possa tomar decisões de gestão no *timing* correto. De que outra forma uma empresa poderia detectar, antes de os primeiros sinais de crise serem aparentes, que um fornecedor importante não anda quitando suas obrigações? E se ele for relevante o suficiente para gerar um efeito dominó em seu setor?

Segundo dados do Grupo Coface, 80% das empresas ao redor do mundo enfrentam problemas de inadimplência e 25% destas inadimplências terminam em falências. Por isso, seu foco está voltado a contribuir para que seus clientes façam mais negócios com menos riscos, via correta gestão dos riscos de inadimplência. Para isso, a seguradora também oferece análises detalhadas de riscos setoriais e regionais, realiza avaliações de risco país para 160 países, tudo isso baseado em dados macroeconômicos, financeiros e políticos. Estas avaliações são atualizadas regularmente e





**“  
Vários setores têm  
sentido os desafios do  
momento econômico global  
e nacional e estão buscando  
a Coface. Somos mais do  
que uma seguradora, somos  
um parceiro de negócios e  
podemos contribuir com o  
desenvolvimento sustentável  
das empresas de todos os  
portes e setores  
”**



fornecem uma estimativa do risco de crédito para as empresas de um determinado país ou segmento.

Este conjunto de informações e avaliações fornecidas pela seguradora são fundamentais para os executivos que precisam conhecer e entender o potencial de um país e das empresas que nele operam. Além disso, existe um assessoramento constante e assistência de especialistas com ampla experiência e conhecimento técnico, capazes de obter informações, realizar análises de risco e cobrança de dívidas, com alta capacidade de resposta graças à proximidade física de sua equipe nos países em que os clientes operam.

### A número 1 na América Latina

Essa estratégia de sucesso da Coface vem rendendo frutos importantes em todo mundo, marcadamente na América Latina. Atualmente, a seguradora é a número 1 em seguro de crédito na América Latina, onde está presente desde 1997, atualmente com escritórios na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México e Peru, países em que a seguradora oferece às empresas locais as mesmas proteções e serviços personalizados.

No Brasil, a seguradora conta com escritórios em São Paulo e executivos alocados em diversas regiões do território nacional, garantindo atendimento em todo o país. Capitaneada por Marcele Lemos, a Coface do Brasil vem trabalhando fortemente para a expansão do seguro de crédito no país. No primeiro semestre de 2016, houve um aumento de 45% na demanda pelo seguro de crédito, comparado com o mesmo período de 2015.

Segundo Marcele, o Brasil tem um grande potencial de crescimento e crescer no seguro de crédito implica em contribuir para o crescimento das empresas brasileiras de forma sustentável.

Marcele Lemos tem formação em Administração de Empresas e MBA em Comércio Internacional e Finanças na Fundação Getúlio Vargas e Ohio University e se tornou expert no mercado de seguro de crédito em que atua há mais de 15 anos.

Na presidência da Coface Brasil desde 2011 e no Grupo Coface há 16 anos, sua dedicação focada lhe rendeu a condecoração de honra e mérito pelo Governo Francês "Chevalier De L'Ordre Du Mérite" em 2015. Sua ampla visão do mercado é o **background** fundamental para organizar e aculturar um mercado como o brasileiro, onde as pessoas e, consequentemente, as empresas ainda veem o seguro apenas como um custo adicional e não uma proteção para o inesperado.

## Sobre a Coface

A seguradora opera há 70 anos no ramo e é líder mundial, sempre focada no apoio às empresas para construção de relações comerciais duradouras e trabalha para a criação de um ambiente seguro e sustentável no mundo todo. Está presente em 100 países com mais de 4.500 colaboradores, assegura diariamente as vendas de seus 40 mil clientes, em mais de 200 países e monitora 80 milhões de empresas. "O conceito de nossas operações é estarmos sempre próximos de nossos clientes, aconselhando-os em todas as etapas de seu desenvolvimento comercial e auxiliando-os a prevenir e avaliar riscos para tomadas de decisão assertivas," explica a CEO.



A linha de serviços de seguro de crédito inclui recursos adaptados às necessidades de cada empresa, in-

dependente de seu tamanho ou setor econômico.

A expertise e a grande capilaridade da Coface, somadas a suas análises e estudos aprofundados em todo o mundo, são diferenciais essenciais para as empresas que precisam continuar crescendo, mesmo em tempos difíceis.

Classificado como AA- pela Fitch e A2 pela Moody's, com perspectivas estáveis por ambas, o Grupo Coface mantém uma sólida posição financeira, essencial para sua atividade como segurador de crédito. Pertencente ao Natixis – banco corporativo de gestão de ativos e serviços financeiros do BPCE, a segunda maior instituição bancária da França – o Grupo Coface apoia-se em sua elevada capitalização, atuações favoráveis em subscrição de riscos e excelente reputação internacional.





# Vem aí



EXPO

**AUTO** **FLEET**

AMÉRICA

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

[www.autofleetamerica.com.br](http://www.autofleetamerica.com.br)

# Aguarde !!!

# Fórum Nacional de Seguro Rural discute futuro do segmento no Brasil

**APRENDER, EMPREENDER E SET** Evento reúne especialistas e produtores no Paraná

**Corretor: o caminho seguro da distribuição**



“Plantar sem garantia é uma aventura perigosa na qual o produtor não deve embarcar”. A frase foi dita pelo presidente da FAEP, Ágide Meneguette, durante a abertura do Fórum Nacional do Seguro Rural, realizado no dia 8 de agosto, em Curitiba (PR). A primeira edição do evento que teve como tema “O futuro do seguro rural no Brasil”, concentrou os principais especialistas do Brasil em seguro rural que consideram que o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) evoluiu significativamente desde sua criação. Em 2006, eram menos de 26 mil agricultores segurados e hoje eles somam 118 mil e os cerca de um milhão de hectares segurados em 2006 evoluíram para 12 milhões em 2015. Mas ainda tem muito a avançar. A conclusão foi consenso entre os participantes do fórum promovido pelo Sistema da Federação da Agricultura do Estado do Paraná (Sistema Faep), em parceria com a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), com a Confederação Nacional da Agricultura (CNA) e com o Sistema Ocepar.

O secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Neri Geller, fez

a abertura do Fórum e ressaltou a importância da mobilização das entidades representativas e do setor agropecuário. “A agropecuária tem credibilidade e vamos trabalhar para construir uma política de seguro rural adequada ao país. É uma ferramenta que consideramos extremamente importante para o desenvolvimento do setor e do país”, afirmou.

Geller destacou ainda que, embora nos últimos anos o governo tenha tido dificuldades em ampliar os recursos destinados à subvenção do Seguro Rural, o objetivo desta gestão (2016/2017) é ampliar o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR), orçado este ano em R\$ 400 milhões. Porém, o secretário frisa que o orçamento da União é limitado “se esperar tudo do governo, não vai acontecer”, por isso sugere parcerias entre agentes financeiros, que não precisam necessariamente ser bancos “podem ser cooperativas, cerealistas, revendas”, observou.

O presidente da Comissão de Seguro Rural da FenSeg, Wady Cury, concorda que é necessária a estabilidade de regras para que o seguro rural possa progredir em um novo horizonte. “Às

vezes as companhias seguradoras têm dificuldade para realizar um planejamento de operação mais detalhado em curto e médio prazo. É necessário ter peritos, uma estrutura operacional, e as regras do Mapa em relação ao produto são fundamentais, não só em relação aos valores a serem concedidos, mas principalmente em relação ao acesso dos recursos de subvenção, em que momento eles estarão disponíveis para que as companhias possam encaminhar as suas apólices e para saber se essas apólices, se esses agricultores, tiveram ou não acesso à subvenção. Tudo isso nos traz grandes desafios. Sabemos que os valores monetários são importantes, mas para o mercado segurador é fundamental que haja regras estáveis”, pontuou.

O presidente do Sistema Ocepar, José Roberto Ricken ressaltou que: “O seguro rural é um instrumento para que os produtores possam usar com tranquilidade a melhor tecnologia de produção, evitando dívidas futuras”. Porque as perdas, ano após ano, vão se acumulando e podem se tornar grandes dívidas. E, se tivermos esse amparo do seguro, por meio de um modelo adequado e profissional, podemos reduzir esse risco e evitar essa situação de endividamento de agricultores”, afirmou. O dirigente ressaltou a disposição do Mapa e do ministro Blairo Maggi em avançar nas discussões com o setor produtivo no sentido de desenvolver alternativas para o seguro, com a formação de uma comissão nacional para debater o tema. “É uma questão essencial para a estratégia de desenvolvimento da agropecuária brasileira”, disse.



# SEGURO DE TRANSPORTE

O seguro que garante proteção contra prejuízos causados nas mercadorias.



## / Principais Serviços e Benefícios

Seguro de Transporte Nacional e Internacional

Seguro para mercadorias armazenadas

Seguro para mercadorias químicas e inflamáveis

Gerenciamento de Risco Integrado

Segurança patrimonial

Estoque e Armazenagem - Stock Cover

Para o proprietário da carga, o seguro garante o transporte de suas mercadorias em veículo próprio, por meio de empresas transportadoras ou por transportador autônomo com toda tranquilidade e segurança. A apólice contempla a cobertura de perdas e danos sofridos pela mercadoria durante o transporte, em caso de acidente envolvendo o veículo transportador.

O seguro relativo à área de responsabilidade civil do transportador e do embarcador é obrigatório para todas as empresas de transportes.



## / Sobre a Korsa

A Korsa Corretora de Seguros iniciou suas operações em 1994 especializada em gerenciamento de riscos, consultoria de benefícios e corretagem de seguros. A Korsa atende às necessidades de seus clientes com iniciativas inovadoras desenvolvidas para cada tipo de negócio. Vencedora dos prêmios Gaiivota de Ouro e Agência SGNEWS.

Consulte-nos e saiba porque o mercado segurador tem nos prestigiado com estas premiações.

Telefone: 55 (21) 3861-0909

 Rio de Janeiro | São Paulo | Paraná | Rio Grande do Sul



[www.korsa.com.br](http://www.korsa.com.br)





# Rio 2016 deixa um legado de carbono inédito para o Brasil

Graças à colaboração entre diversos setores, os Jogos Olímpicos deixam um legado positivo de tecnologias de baixo carbono no Brasil e na América Latina

Os Jogos Olímpicos Rio 2016 vão entrar para a história deixando um legado significativo de tecnologias de baixo carbono para a América Latina a partir da meta de mitigar 2 milhões de toneladas de CO<sub>2</sub> equivalentes (CO<sub>2</sub>e).

O Comitê Organizador dos Jogos Rio 2016 e a Dow (NYSE:DOW), Companhia Química Oficial dos Jogos Olímpicos e Parceira Oficial de

Carbono dos Jogos Rio 2016, divulgaram a projeção de que mais de 2 milhões de toneladas em reduções de emissões de gases do efeito estufa (GEE), verificadas por especialistas externos, serão entregues por meio dos projetos implementados para cumprir o compromisso de garantir um evento global com impacto mínimo ao clima. Em um esforço colaborativo multissetorial, os Jogos

Olímpicos agem como um agente catalisador para a adoção de soluções mais sustentáveis e relevantes para a economia e para a sociedade.



Louis A. Vega, vice-presidente de Operações Olímpicas da Dow



Foto: folhadomeio.com.br

Foto: Ana Branco/Agência O Globo



Foto: Rio2016/Alex Feiro

Tânia Braga, gerente de Sustentabilidade do Comitê Rio 2016

“A parceria da Dow com o Movimento Olímpico nos permite utilizar a plataforma de esportes e o poder dos Anéis Olímpicos para demonstrar como nossas tecnologias podem impulsionar a adoção de soluções de baixo carbono”, afirma Louis Vega, vice-presidente de Operações Olímpicas da Dow. “Os Jogos Olímpicos Rio 2016 nos deram uma oportunidade única para iniciar o diálogo e colaborar com líderes de diversos setores industriais na América Latina para introduzir soluções que vão beneficiar as gerações futuras”.

Com base no sucesso do programa “Futuro Sustentável”, que viabilizou a mitigação de toda a pegada de carbono direta do Comitê Organizador dos Jogos Olímpicos de Inverno Sochi 2014 antes mesmo da Cerimônia de Abertura, a Dow foi selecionada como Parceira Oficial de Carbono dos Jogos Rio 2016 em setembro de 2014 e desenvolveu um portfólio de projetos nas áreas agrícola, industrial e de infraestrutura que já entregou reduções verifi-

cadas que somam 100 mil toneladas de CO<sub>2</sub> equivalentes (CO<sub>2</sub>eq) até a presente data. Esses projetos continuarão a gerar benefícios climáticos durante todo o período de execução do programa – que se estende até 2026.

Para Tânia Braga, gerente de Sustentabilidade, Acessibilidade e Legado do Comitê Rio 2016, este é um dos principais legados deixados pelos Jogos. Ela acredita que empresas brasileiras e de países vizinhos possam aprender com o que foi feito. “Garantir a entrega de Jogos com uma pegada de carbono reduzida é um dos pontos principais de nossa estratégia de sustentabilidade. Mais importante ainda é que aproveitamos esta oportunidade para engajar setores estratégicos no Brasil e na América Latina em torno de uma forma mais sustentável de produzir e operar. As colaborações inspiradas nos Jogos Olímpicos e lideradas pela nossa parceira Dow já criaram um legado positivo na região”.

Segundo ela, a importância desse legado é justamente a con-

tinuidade. Somente no Estado do Rio de Janeiro já são seis mil pequenos produtores, agrupados em três cooperativas. Pelo Brasil, o destaque é para as fazendas com pastos “zero desmatamento”, principalmente no Mato Grosso.

### Impacto duradouro

Como Parceira Oficial de Carbono do Rio 2016, a Dow assumiu o compromisso de mitigar 500 mil toneladas de CO<sub>2</sub>eq em emissões de gases do efeito estufa verificadas por especialistas externos até 2026 para compensar a pegada de carbono da organização dos Jogos. A Dow ainda trabalha para gerar benefícios climáticos adicionais de 1,5 milhão de CO<sub>2</sub>eq para compensar outras emissões associadas ao evento, tais como as viagens dos espectadores.

Ao trabalhar com o Rio 2016, a Dow desenvolveu um programa personalizado para responder às necessidades ambientais e tecnológicas do Brasil e da América Latina por meio da introdução de soluções e práticas de baixo carbono em setores importantes da economia. Ao



substituir combustíveis fósseis por fontes de energia renovável, otimizar recursos na agropecuária e difundir conhecimento para uma infraestrutura com maior eficiência energética, o portfólio de projetos da Dow permite que as empresas façam mais com menos, aumentem a produtividade e preservem energia por meio de mudanças no mercado em longo prazo.

A Dow escolheu a Environmental Resources Management (ERM) como consultora externa para validação dos projetos segundo a Metodologia de Soluções Climáticas da Dow e verificação das reduções nas emissões de GHG a serem consideradas na mitigação das pegadas de carbono própria e associada do Comitê Rio 2016.

“Somos responsáveis por rea-

lizar uma auditoria independente, validando os projetos de mitigação, verificando as reduções e fazendo projeções conservadoras dos impactos durante o período de realização”, explicou Braulio Pikman, sócio sênior da ERM. “Nosso processo abrangente, que combina a auditoria da documentação dos projetos com a verificação de evidências de implementação, determinou que o portfólio de projetos da Dow deverá gerar mais de 2,2 milhões de toneladas em benefícios climáticos até o



Braulio Pikman, sócio sênior da ERM

Foto: cetesb.sp.gov.br



**Portal Nacional  
de Seguros**

[www.segs.com.br](http://www.segs.com.br)

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



# Visite a Sistemas Seguros no **CONEC 2016.**

A Sistemas Seguros estará presente no **CONEC 2016**. Venha nos visitar, conhecer nossas novidades em tecnologias para o segmento de seguros e aproveitar grandes oportunidades de negócio conosco.

- > **De 6 a 8 de outubro**
- > **Palácio Convenções Anhembi – SP**
- > **Estandes 56 e 57**

**Você é nosso  
convidado especial!**

Para mais informações, acesse:

**[xviiconec.com.br](http://xviiconec.com.br)**



*Esperamos por você!*



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

Tel: 11 **3664.2040** / [www.sistemas-seguros.com.br](http://www.sistemas-seguros.com.br)

# PARA AS GERAÇÕES FUTURAS

Além das metas de mitigação de carbono, Dow e Rio 2016 assumiram o compromisso de conscientizar meio milhão de pessoas no Brasil sobre sustentabilidade e mudanças climáticas. A Dow engajou tomadores de decisão no setor de construção civil organizando seminários sobre eficiência energética, além de mobilizar produtores rurais em um diálogo sobre práticas agrícolas mais sustentáveis. Adicionalmente, a Dow apoia a plataforma educacional Transforma, por meio da qual mais

de sete milhões de alunos foram beneficiados.

Como a primeira e maior parceira corporativa do Transforma, a Dow ampliou a plataforma adicionando à grade curricular nove aulas de ciências que tratam de sustentabilidade, química, física e biologia aplicadas ao conceito dos esporte e dos Jogos Olímpicos e Paralímpicos. Desde sua implantação em 2013, o Transforma já foi lançado em todos os 27 estados brasileiros.

“A Dow é uma cidadã corpora-

tiva no Brasil e na América Latina há 60 anos – aniversário que coincide com a realização, no Brasil, dos primeiros Jogos Olímpicos da América do Sul. Não consigo imaginar uma maneira melhor de comemorar o nosso legado e preparar o cenário para os próximos 60 anos de colaborações e crescimento robustos de nossos negócios na região”, afirmou Fabian Gil, presidente da Dow América Latina.

**Fonte: Rio2016**



Foto: [blog.gbcbrasil.org.br](http://blog.gbcbrasil.org.br)

Fabian Gil, presidente da Dow América Latina

# UMA CONQUISTA QUE REFLETE O NOSSO CUIDADO COM MUITAS VIDAS.

## Troféu Gaivota de Ouro 2016.

GBOEX: Excelência em EAPC  
Entidade Aberta de Previdência  
Complementar Sem Fins Lucrativos.



Há 103 anos o GBOEX se dedica a cuidar do futuro de milhares de famílias. E novamente, recebe com orgulho o reconhecimento de que Tradição, Solidez e Segurança são o caminho certo para seguir, pensando sempre no amanhã de nossos associados e corretores.





“Precisamos de uma agenda positiva para o mercado, além do desafio de darmos visibilidade ao setor, mostrando ao Governo a importância do seguro no âmbito da economia nacional.”

*Joaquim Mendanha  
de Ataídes, da Susep*



Corretor desde 1989 e presidente licenciado do Sindicato dos Corretores de Goiás (Sincor-GO), Joaquim Mendanha de Ataídes, comanda, desde julho a Superintendência de Seguros Privados (Susep) em substituição a Roberto Westenberger, que ocupou a função nos últimos dois anos. A autarquia, vinculada ao Ministério da Fazenda, é responsável pelo controle e fiscalização dos mercados de seguro, previdência privada aberta, capitalização e resseguro e, em 2016, completa meio século de funcionamento no Brasil. Mendanha, de 48 anos, é graduado em Administração e Marketing pela então Universidade Católica de Goiás com MBA em Seguros e Resseguros pela Escola Nacional de Seguros. Habilitou-se corretor de seguros em 1989 e, desde 1997, desempenha também atividade de representação institucional junto ao setor.

Confira a entrevista:

**Seguro Total - Como você vê a sua nomeação para superintendente desta autarquia?**

**Joaquim Mendanha** - Vejo como uma oportunidade única, por estar à frente de um órgão como a Susep, responsável pela supervisão, regulação e fiscalização de um importante segmento da economia nacional, como é o setor de seguros, resseguros, previdência complementar aberta e capitalização. Estou pronto para cumprir essa missão e honrar a confiança do Ministro da Fazenda, Henrique Meirelles e do presidente Michel Temer. Sou empreendedor do mercado de seguros há 30 anos, e conheço bem as suas demandas. Conheço, principalmente, a enorme relevância do setor de seguros para o país, na questão da retomada do desenvolvimento, como estímulo da poupança interna e ainda como fonte inesgotável de geração de empregos.

**ST - Quais as prioridades/foco de sua gestão?**

**JM** - Precisamos de uma agenda positi-

va para o mercado, além do desafio de darmos visibilidade para o setor, mostrando ao Governo a importância do seguro no âmbito da economia nacional, sua real dimensão e a sua participação no PIB, hoje em torno de 6%. Apenas para ilustrar essa afirmação, no ano passado foram devolvidos para pessoas e empresas – sob a forma de indenizações, benefícios e sorteios –, mais de R\$ 229 bilhões. Essa soma representa mais de R\$ 627 milhões que foram reinjetados na economia a cada 24 horas, em 2015. Qual segmento econômico faria isso, além do mercado de seguros?

**ST - De que forma a defesa dos interesses do consumidor junto ao mercado serão priorizadas?**

**JM** - É importante ressaltar que a Autarquia, está integrada no Sistema Nacional de Seguros Privados como entidade supervisora e fiscalizadora do mercado de seguros. Sendo assim, dará ênfase ao justo tratamento dos consumidores de seguros. Por outro lado, vamos observar e reforçar a questão da conduta ética de todos os entes supervisionados, para que o setor possa funcionar bem e de forma disciplinada, com avanços ao longo do tempo.

**ST - O Seguro Auto Popular foi lançado mas não atingiu a massificação. Quais os ajustes a serem feitos por parte da Susep?**

**JM** - Foi realizada uma nova consulta pública referente a esse normativo, que foi encerrada no dia 25/7/2016. As sugestões feitas estão sendo elencadas, analisadas e apuradas, as que deverão ser acolhidas ao texto de Resolução do CNSP. Tenho certeza de que o seguro auto popular, com a interação à Lei nº 12.977, de 2014, vai se constituir numa nova e excelente opção para a contratação de seguros de veículos, com ênfase naqueles com mais tempo de uso, os quais, geralmente, encontram dificuldade quanto à cobertura securitária, abrindo espaço e fato motivador que está sendo utilizado por associações e cooperativas, pulverizadas em vários

municípios. O seguro auto popular, em todos os seus aspectos, terá uma atenção especial da Autarquia.

**ST - Com o Senhor enxerga o papel do corretor de seguros diante de uma nova dinâmica de vendas online?**

**JM** - Os corretores de seguros ativos, são responsáveis atualmente por mais de 85% da distribuição nacional de produtos das seguradoras, o que representa uma força de trabalho bastante sólida para o setor. Dessa forma, vejo que também estarão sempre integrados como parte do processo de enfrentamento de desafios do setor.

**ST - O Senhor acredita que a sinistralidade tende a piorar no segmento, assim como as fraudes? Qual a realidade atual do segmento, em relação a esses temas?**

**JM** - Observa-se uma certa constância no índice de sinistralidade nos últimos períodos (45% em 2014, 47% em 2015 e 47% no primeiro semestre de 2016), não tendo a Susep identificado qualquer motivo que indique uma tendência clara de aumento no índice. Com relação às fraudes, nota-se no mercado um aprimoramento nos processos de regulação de sinistros, com vistas a inibir o cometimento desses crimes, devendo as companhias fornecer aos órgãos competentes as informações necessárias para que se possa apurar e punir os responsáveis.

**ST - Com a crise, o crescimento financeiro do setor desacelerou. O que esperar de 2017? As companhias devem continuar com preços competitivos?**

**JM** - Estou otimista e minha expectativa em relação ao próximo ano é a melhor possível. O mercado de seguros deve acompanhar a retomada da economia brasileira, já sinalizada por alguns indicadores importantes. Espero que possamos voltar o quanto antes a crescer na faixa dos dois dígitos, abrangendo todas as modalidades de seguros privados.

# CNseg lança Programa de Educação em Seguros



Marcio Coriolano apresenta Programa de Educação em Seguros para corretores

## Conjunto de 21 ações de transformação visam ampliar a percepção sobre seguros e sua importância no âmbito pessoal, familiar e na sociedade

Com o intuito de conscientizar a população brasileira sobre a importância do planejamento financeiro para a proteção do seu patrimônio e para tomadas de decisões acertadas sobre seguros, previdência privada, saúde suplementar e capitalização, a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) lançou, recentemente o 'Programa de Educação em Seguros'. A iniciativa, que tem como objetivo combater à desinformação em relação ao mercado segurador, visa reduzir, até 2020, o número de reclamações dos consumidores de seguros entre 15% a 25% em relação ao número de apólices.

O Programa é um desdobramento da mobilização multissetorial que compreende a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) que a CNseg integra, desde 2010, ao lado de outras instituições. Neste sentido, a CNseg, a Susep, a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e a Escola Nacional de Seguros assinaram um Protocolo de Intenções em prol do desenvolvimento e da execução conjunta de programas relacionados à Educação em Seguros.

No decorrer do triênio 2016-2019, a CNseg implantará 21 ações de transformação. Para o presidente da CNseg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, um dos principais

desafios do Programa é fornecer informações relevantes aos consumidores e à sociedade em geral. "Nosso setor é, ainda, relativamente desconhecido. Não apenas da população, mas também das autoridades que têm a responsabilidade de comandar o Brasil, como os ministérios da Fazenda e do Planejamento, e de outros ministérios que têm a missão de desenhar a política econômica do País, para o qual o nosso setor tem muito a contribuir", pontuou

As 21 ações de transformação têm como destaque o desenvolvimento de livretos, guias e cartilhas, parcerias com instituições de ensino e órgãos de defesa do consumidor, a promoção de colóquios e seminários, a criação de simuladores de planejamento financeiro e jogos interativos, a implantação da rádio corporativa da CNseg (Radioweb), campanhas na mídia tradicional e nas mídias sociais digitais, um boletim mensal para jornalistas e a organização de workshops para imprensa, incentivo à certificação profissional do setor de seguros (CPC) e a elaboração de um documento de orientação para Educação em Seguros nas escolas. A iniciativa contará com a parceria de diversos agentes do mercado segurador, entre eles, a Escola Nacional de Seguros, a Susep, a Fenacor e os sindicatos de seguros regionais.



Como ponto de partida do Programa de Educação em Seguros, a CNseg apresentou o primeiro livreto da série de 36 publicações previstas para os próximos três anos. 'O Mutualismo – como princípio fundamental do seguro' tem como objetivo esclarecer uma das questões básicas sobre o mercado segurador brasileiro. Em cinco capítulos, o livreto aborda um pouco da história do mutualismo, suas aplicações aos contratos de seguro e questiona o que pode ferir o mutualismo e como ele pode ser protegido. Entre os temas que serão abordados pelos próximos livretos da CNseg estão "Função Social e Econômica do Seguro", "Gerenciamento de Risco e Seguro", "Contrato de Seguro" e "Proteção do Consumidor de Seguros".





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](http://myseg.iconeseg.com.br)**

 **iconeSeg**  
[www.iconeseg.com.br](http://www.iconeseg.com.br)

MySeg no smartphone do seu cliente



# INVASÃO DE PRIVACIDADE

## Affinion lança solução de monitoramento de dados pessoais na web

Considerando o número de internautas em constante crescimento no Brasil, é comum que os dados pessoais estejam cada vez mais expostos em sites e bancos de dados. Devido à facilidade que as compras online oferecem, por exemplo, é comum pessoas cadastrarem cartões de crédito ou darem informações sem nem mesmo saber se o site é de fato confiável. Esse tipo de ação facilita o acesso e possibilita o uso indevido dessas informações por pessoas mal intencionadas podendo ocasionar roubos, clonagem de cartões de crédito e até acesso a dados como endereço e telefone.

De acordo com o Consumer Security Risks Survey, um levantamento realizado pela Kaspersky Lab (empresa russa produtora de softwares de segurança para a Internet), no Brasil, 67% das pessoas acessam a internet via diversos aparelhos (computadores, tablets, televisão, celulares etc). Dessa porcentagem, 88% utilizam informações importantes e pessoais em vários sites de compras online, e, portanto expondo seus dados.

Com o intuito de proteger o consumidor e permitir o monitoramento dos seus dados na web em tempo real, a Affinion, líder global em programas de engajamento, lançou no Brasil o sistema Protege Web, solução que tem como principal objetivo o monitoramento de dados pessoais

na web, serviço oferecido como um benefício para clientes de bancos, seguradoras, operadoras de telefonia e varejo. Para cada caso de cliente, a solução cria pacotes diferenciados construídos com base em informações do próprio consumidor final.

Com atuação global e de olho nesse mercado, a Affinion pensou no Protege Web para preencher a lacuna que existe entre os antivírus que fazem a proteção dos dispositivos e os sistemas que avisam quando os dados pessoais já foram fraudados. A ferramenta monitora a exposição dos dados de cada cliente 24 horas por dia, definindo o risco envolvido na sua utilização e informando ao cliente exatamente onde suas informações foram encontradas. Ainda informa o seu nível de risco, permitindo que ele contate imediatamente a empresa, site, blog ou onde quer que o dado tenha sido encontrado e assim, tome as medidas cabíveis. “Dessta forma, nossa solução previne que o cliente final seja fraudado”, relata o executivo e porta voz do sistema, Cesar Medeiros.

Além do monitoramento, a ferramenta ainda armazena documentos e senhas de cada cliente evitando incômodos e facilitando processos em caso de perda ou roubo por meio de um módulo denominado “cofre eletrônico”, e também, disponibiliza o módulo “navegação segura” que garante segurança no compartilhamento de informações em transações

online, como compras, por exemplo.

Atualmente atendendo mais de 5.500 empresas clientes em todo o mundo, a Affinion tem forte atuação na Europa e Estados Unidos, estando presente em continentes também na Austrália, África do Sul e Brasil tendo realizado mais de 250 milhões de atendimentos a cliente em todas suas operações.

Alguns de seus principais parceiros mundiais são: Royal Bank of Scotland, Intesa San Paolo, Hypovereinsbank, Barclays, HSBC, TSB Bank, Verizon, Telefônica, Vodafone, Movistar, entre outros. No Brasil, a Affinion possui parceria com uma das operadoras de telefonia líderes de mercado e grandes seguradoras do país.



Cesar Medeiros, porta-voz do sistema Protege Web

# ALCANCE NOVOS HORIZONTES!

Com os melhores cursos para o mercado de seguros!



A Escola Nacional de Seguros oferece as melhores ferramentas para você se destacar no mercado de seguros. Com os cursos, exames e *workshops* da Escola, você terá o diferencial para alcançar novos horizontes em sua carreira profissional.

**Confira aqui a programação que oferecemos em São Paulo nos próximos meses!**

## CURSO TÉCNICO

OUTUBRO	São Paulo	Riscos e Seguros Cibernéticos
	São Paulo	Curso Matemática Financeira e a Utilização da Calculadora HP 12C

## WORKSHOP

NOVEMBRO	São Paulo	Seguro Viagem
	São Paulo	Fiança Locatícia

Confira também o amplo leque de cursos a distância no site da Escola:  
[www.funenseg.org.br/ead](http://www.funenseg.org.br/ead)

UNIDADE SÃO PAULO  
Rua Augusta, 1600  
Consolação  
(11) 2739-1000  
[secretarias@funenseg.org.br](mailto:secretarias@funenseg.org.br)





# O XVII CONEC CONVIDA PARA: APRENDER, EMPREENDER E SER

**Corretor: o caminho seguro da distribuição**

**De 6 a 8 de outubro**

Palácio das Convenções do Anhembi São Paulo - SP



**SINCORSP**

**O maior evento do setor do mundo chegou!  
A expectativa dos organizadores é receber cerca de 6 mil  
participantes entre congressistas e palestrantes**

O Conec - Congresso dos Corretores de Seguros de São Paulo, chega a sua XVII edição, e este ano promete ser ainda mais completo. Promovido pelo Sincor-SP, o evento será realizado entre os dias 6 a 8 de outubro nas dependências Palácio das Convenções do Anhembi, em São Paulo. São três dias voltados especialmente ao corretor de seguros, tempo precioso a ser enriquecido com informações e trocas de experiências, com conteúdo técnico, altamente qualificado e motivacional. Abrangente grade de palestras e debates voltados à discussão e reflexão sobre questões relevantes é marca registrada do evento.

Em sintonia com o tema desta edição, "Aprender, Empreender e Ser Corretor: o caminho seguro da distribuição", o local conta com três auditórios: 'Aprender', 'Empreender' e 'Ser Corretor', nos quais serão apresentados palestras e fóruns voltados à discussão de questões relevantes ao setor de seguros e ao aprimoramento profissional da categoria.

Em paralelo, acontece a Exposeg, a mais completa feira de negócios que, segundo os organizadores deve reunir uma quantidade recorde de expositores. No local, os corretores de seguros podem ter acesso direto às companhias, estabelecendo relacionamento com os executivos do mercado, além de tomar conhecimento de novos produtos e serviços.

## Novidades

O rol de atrações desta edição do Conec está cada vez mais interessante. A palestra de abertura reúne num debate sobre o tema "Passando o Brasil a limpo" os jornalistas William Waack, Mara Luquet e o professor Marco Antonio Villa.

A grade de palestras contará com Leandro Karnal, professor doutor na Universidade Estadual de Campinas

(UNICAMP), o publicitário Roberto Justus e Dado Schneider, que traz no currículo passagens por grandes agências de publicidade.

Nesta edição, foi adotada uma inédita dinâmica de participação do público durante as palestras. Por meio de uma ferramenta tecnológica é possível enviar as perguntas aos palestrantes pelo celular.

O serviço de alimentação foi completamente reformulado. O restaurante deu lugar a um Parque Gastronômico, com várias opções de refeições oferecidas por **food trucks**, proporcionando aos participantes um ambiente agradável, acolhedor e inovador.

O layout do evento foi concebido para enaltecer, a todo o momento, a importância do corretor de seguros. Assim, todas as áreas estão integradas por vias de acesso personalizadas. Ao entrar, os visitantes passam pela "Alameda Regionais do Sincor-SP". Todos os 30 escritórios regionais estão representados. "O Caminho

## Palavra de Alexandre Camillo,

"Um dos principais segredos para se obter sucesso na vida profissional é colocar paixão naquilo que você faz. Motivar-se sabendo que é possível encontrar oportunidades em todos os contatos e situações que vivenciamos no dia a dia. E, para se desenvolver e até mesmo enfrentar as adversidades, acessar o lado empreendedor. Empreender é talvez a melhor maneira de progredir e manter seu negócio vivo. Para isso, é preciso fugir do lugar comum, inovar, pesquisar, renovar, buscar conhecimento, aprender com quem venceu..."

Seguindo o tema desta edição, "Aprender, Empreender e Ser Corretor: o caminho seguro da distribuição",

Seguro da Distribuição" conduz ao Parque Gastronômico. Na "Praça do Corretor de Seguros", que leva ao auditório, os participantes encontram espaço para relacionamento, descontração e integração, a exemplo das tradicionais praças do interior.

Além das palestras e dos debates, sorteios e shows também estão previstos. A programação prevê ainda uma série de atividades e palestras especiais para o público feminino. Após o tradicional jantar, o cantor Michel Teló encerra o encontro, em alto astral!

## Palavra do corretor:

"O Conec é um dos momentos mais esperados do mercado de Seguros. Um grandioso evento nacional, em que a cada nova edição saio mais renovada, com grandes conhecimentos e pronta para novos desafios. Momento único de descontração e união revendo amigos."

**Raquel Gomes**

"Participar do maior congresso do mundo no segmento de Seguro é uma oportunidade ímpar! Além de se atualizar com a indústria de seguros, esse evento permite interagir com toda a liderança do mercado permitindo uma reciclagem e uma atualização do momento que atravessamos."

**Wilton José Nogueira**

"A reunião de pessoas de diversos graus de experiência durante esses dias propicia momentos muito importantes para os corretores. É um evento indescritível para todos nós. A troca de experiência aprimora o conhecimento, então a expectativa é enorme!"

**Manuel Dantas Matos**

"Eu percebo que esse ano o Conec será melhor que os outros anos tendo em vista as palestras programadas. É muito importante a presença dos corretores para troca de informações, convívio e aprendizado. É importante também a ênfase da responsabilidade civil, tanto para os corretores quanto para os segurados."

**Ivo Marcos Falcone**

"Tanto pessoal como profissionalmente buscamos trazer mais conhecimento ao mercado para que todos tenham o mesmo nível na área. Procuramos inovar todo ano e tentamos fazer com que todos aprendam com as palestras."

**João Carlos de Oliveira**

"O evento é sempre bom e interessante e esse ano não vai ser diferente. Há mais de dez anos eu participo e todo ano se renova por conta das palestras sempre tão boas. Impossível você não achar pelo menos alguma delas interessante e aprender muito. Tem o detalhe do reencontro também, é um momento que todos podem se ver e conversar! É muito bom!"

**Regina Maria Tofolo**

"O Conec é muito importante na vida profissional e pessoal porque se trata de uma oportunidade para se desenvolver em temas relacionados à profissão. É muito interessante e proporciona crescimento de pessoas. Os palestrantes sempre são profissionais competentes e experientes, então o evento só agrega conhecimento à categoria. Também é uma ótima oportunidade para expandir o relacionamento."

**Joana D'arc Oliveira**

## presidente do Sincor-SP:

o XVII Conec conta com três auditórios: Aprender, Empreender e Ser Corretor, nos quais serão apresentados palestras e fóruns voltados à discussão de questões relevantes aos seguros e ao aprimoramento profissional da categoria.

"A cada oportunidade de conhecimento e de relacionamento assentamos pedras que pavimentam nossa estrada rumo ao sucesso. Basta inserir paixão naquilo que fazemos e os resultados acontecem da mesma forma. Motivação é uma porta que se abre de dentro para fora. Portanto, não esperemos que as coisas deem certo, façamos com que deem".



# Perdeu de não ser

Por Adilson Neri Pereira\*

**O** baiano tem uma expressão que considere típica do orgulho da terra:  
- Cara, você é muito legal! É Baiano? Não? Perdeu de não ser.

Esse orgulho me remete ao que identifico nos técnicos de seguros experientes, para não dizer velhos. Aqueles que acompanharam as mudanças na legislação, na forma de contratação, nos procedimentos de inspeção, na subscrição de riscos, na padronização de clausulados, na abertura de mercado, no fechamento do mercado, na regulação de sinistros, na massificação dos seguros, na diferenciação dos seguros de grandes riscos, sejam como estudiosos ou testemunhas.

Quem já ouviu no rádio a expressão "testemunha ocular da história" tem mais de cinquenta anos. Era a chamada do Repórter Esso, que foi transmitida entre 1941 e 1968, pela Rádio Nacional e depois, Globo. Terminou em plena Ditadura, não porque a empresa se indispusse com os militares, pelo contrário, mas com a imposição da censura e o advento da TV, sua credibilidade ficara abalada e sem público.

Mas, ser testemunha traz vantagens sobre quem apenas leu sobre o assunto e a área de seguro está repleta de ensinamentos. Veja um exemplo: as seguradoras se utilizam de um período indenitário de

30 meses para a cobertura do seguro de fiança locatícia residencial.

- Deve ser obrigatório, definido em lei ou na Circular da Susep.

Não é obrigatório. Não está na lei, nem na Circular. O fato é que em 1992, quando o seguro já nem era mais tarifado, a Susep publicou sua Circular 01 daquele ano, versando sobre o seguro de fiança, revogando normativo que estivera em vigor desde 1984 e, num item sobre o Limite de Responsabilidade, apontou o seguinte:

## 2 – Limite de responsabilidade

Básica: 30 vezes o valor do aluguel mensal e encargos legais;

Cobertura adicional de multa: três vezes o valor do aluguel mensal;

Adicional de danos ao imóvel: seis vezes o valor do aluguel mensal.

Na falta de estudos a respeito, todos adotaram aqueles limites e os mantiveram ao longo do tempo, mesmo quando a Circular Susep 347, de 2007, de cuja discussão participei ativamente, deixou de estipular essa limitação. O período indenitário de 30 meses na Cobertura Básica e na cobertura Adicional de Despesas de Condomínio revelou-se importante para oferecer segurança aos locadores e, ao mesmo tempo, a especialização trouxe um efeito formidável:

- O LMI da apólice é igual a 30 aluguéis, mas 80% dos sinistros são resolvidos em 9 meses. Se for possível cobrar 30 e pagar 9, não há lógica em diminuir o limite de responsabilidade. A não ser em situações específicas: ajustar-se a um limite técnico; optar pela redução de sinistros, em lugar da conquista de mercado; criar mecanismos diferenciados de atuação para combater a concorrência.

- Seria possível também reduzir o preço. Sim, mas é a medida menos inteligente para combater a concorrência e obter resultados.

- Mas, uma ação de despejo demora 9 meses?

- Depende do quanto se é especializado. O sinistro de fiança não se resume a uma ação judicial. Aliás, se você esperar pelo judiciário, a regulação de um evento dessa natureza poderia demorar uma eternidade. Muitas companhias desconhecem o fato e organizam seu departamento de sinistro com procedimentos equivocados.

- Então, qual a solução?

- Aqui neste espaço, posso dizer que o caminho é pela junção de testemunhas oculares da história, com pessoas que conheçam, estudem o assunto e tenham sensibilidade para adotar medidas de bom senso.

- Bah, Tchê. Conta mais a respeito.

- Um dia eu te conto. Você é um cara legal. É baiano?



\*Adilson Neri Pereira é advogado especializado em seguros, matemático, regulador de sinistros de Garantia e D&O.



Rádio Connect com Bluetooth® e viva-voz



Retrovisor elétrico com sistema Tilt Down



Cargo Box



SE VOCÊ GOSTA DE SE MOVER, VAI GOSTAR DO MOBI.



Leo Burnett/Taylor Made

[mobi.fiat.com.br](http://mobi.fiat.com.br)  
SAC 0800 707 1000 / 0800 242 1001



**Pedestre, use sua faixa.** Imagem meramente ilustrativa, com alguns itens opcionais. Nova garantia Fiat de 3 anos. Para usufruir dessa garantia, é obrigatória a realização das Revisões Programadas. O prazo de garantia oferecido já inclui os 90 dias de garantia legal. Para mais informações, consulte o manual de uso e manutenção.



O NOVO JEITO DE SE MOVER PELA CIDADE.





## Amil

A Amil acaba de reforçar sua operação em Minas Gerais, com a contratação de Marcelo Coury. O executivo, referência na Saúde Suplementar do Estado, é o novo diretor comercial regional da empresa. À frente do cargo, Coury atuará junto ao gerente de vendas André Pimenta, com a missão de apresentar as vantagens dos planos de saúde corporativos da Amil para as empresas de grande porte locais.

## Essor Seguros

A Essor Seguros tem um novo diretor técnico de Ramos Elementares. Com mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros, o executivo Leandro Poli foi contratado para assumir a área técnica e atuarial da seguradora. O executivo, formado em Economia e Ciências Atuariais, assume o cargo com a tarefa de impulsionar ainda mais a área de R.E., em franca expansão na companhia.



## Prudential do Brasil

Sidnei Calligaris é o novo vice-presidente Comercial e Regional da companhia. A história de Calligaris começou praticamente junto com a atuação da seguradora no Brasil. Ele participou do primeiro grupo de corretores a comercializar o seguro de vida individual da companhia no país, em 1998. Em 2011, o executivo foi contratado como Diretor Regional & RCMO.

## SulAmérica

A seguradora anuncia o retorno de Fabiane Reschke para a posição de diretora Jurídica da companhia. A executiva será responsável pelas estratégias jurídicas da SulAmérica, mantendo a posição da companhia em relação à transparência das relações e dos compromissos junto à sociedade e públicos de interesse. A profissional já havia ocupado a posição entre 2011 e 2013.



# 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





# Proteção e diferenciais, de todos os lados.

## Conheça as soluções sob medida da **Tokio Marine para pequenas e médias empresas.**

Especialista em micro, pequenas e médias empresas, a Tokio Marine oferece seguros para os mais diferentes tipos de negócio, com coberturas e serviços sob medida e as facilidades da Assistência 24 Horas. Seus Clientes têm ainda proteção para sócios, funcionários, equipamentos e veículos.

**São inúmeras oportunidades de negócios para você com o toque de confiança que seus Clientes merecem.**



### PROTEÇÃO PARA PESSOAS

**AUTOMÓVEL**  
em até 6 vezes sem juros

**RESIDENCIAL**  
com Assistência 24 Horas e sorteios

**CONDOMÍNIO**  
proteção ao síndico e condôminos

**IMOBILIÁRIO**  
proteção para proprietários e inquilinos

### PROTEÇÃO PARA EMPRESAS

**EMPRESARIAL**  
pequenas, médias e grandes empresas

**RESPONSABILIDADE CIVIL**  
para danos causados a terceiros

**AUTO FROTA**  
a partir de 3 veículos

**TRANSPORTES**  
para perdas e danos causados a cargas

**GARANTIA**  
das entregas previstas em contratos

**AGRONEGÓCIO**  
para equipamentos rurais

**VIDA EM GRUPO**  
para funcionários e sócios

**RISCOS DE ENGENHARIA**  
para danos ocorridos em obras

**AERONÁUTICO**

### AFINIDADES

**MICROSEGUROS**  
distribuição em redes de varejo, bancos e concessionárias



NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

[@tokiomarine\\_cor](https://www.instagram.com/tokiomarine_cor)  
[/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora) | [tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)





# JUNTOS SOMOS MAIS FORTES



## Trabalhar em equipe é multiplicar o sucesso.


A Bradesco Seguros está ao seu lado em mais uma edição da Campanha Talento de Seguros. Junto com você, Corretor, vamos superar os desafios e comemorar mais um ano de vitórias.


Confira o regulamento no site [talentodeseguros.com.br](http://talentodeseguros.com.br) ou no Site Assessorias, em [bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2706  
Ouvidoria: 0800 701 7000 | CNPJ: 33.055.146/0001-93

[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

 @BradescoSeguros

 [facebook.com/BradescoSeguros](https://facebook.com/BradescoSeguros)



# Bradesco Seguros

É melhor ter.