

REVISTA

SEGURO

TOTAL

ANO XVII
Nº 173 - 2016
R\$ 20,00



O QUE É A ANSP

ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA

DA ESQ. PARA A DIREITA: JOÃO MARCELO M. R. DOS SANTOS,
PRESIDENTE DO CONSELHO DE ACADÊMICOS DA ANSP;
MAURO CÉSAR BATISTA,
PRESIDENTE DA ANSP E ANTONIO
PENTEADO MENDONÇA,
PRESIDENTE DO EGRÉGIO CONSELHO INSTITUCIONAL DA ANSP

**SAÚDE: Especialistas debatem os desafios e as perspectivas da
Saúde Suplementar durante o 21º Congresso Abramge e o 12º Congresso Sinog**

CORRETOR DE SEGUROS,

EM 120 ANOS, A GENTE JÁ VIU MUITA COISA.

A MELHOR DELAS FOI A NOSSA PARCERIA.



12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.
 Uma homenagem da SulAmérica para quem
 faz a diferença na vida de tantas famílias.

SulAmérica
120 anos

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

Sérgio Vitor
sergio@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: ANSP



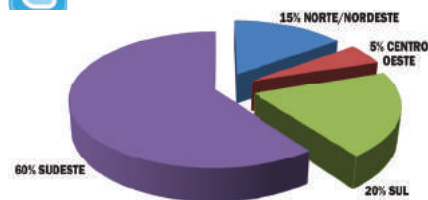
Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Diálogo e inovação conduzem à soluções

O forte diálogo entre os agentes do setor público e do privado é o remédio para a Saúde Suplementar no Brasil. A Saúde, como um todo, depende fundamentalmente da construção de um diálogo franco, democrático e técnico. Isso ficou evidenciado durante o Congresso da Abrameg realizado recentemente em São Paulo, e que reuniu especialistas da área médica e representantes do governo. Leia matéria na editoria SAÚDE e atente para os desafios e possíveis soluções para o setor.

Por falar em soluções, a fim de reduzir a alta taxa de inadimplência de mensalidades escolares devido ao desemprego e que acaba ocorrendo no meio do ano letivo, uma “saída” vem sendo oferecida pelas instituições de ensino: o seguro educacional. Só no ano passado, a adesão aumentou em 87%. Além de ser um benefício a mais ao aluno, torna a instituição mais competitiva. Saiba tudo sobre o SEGURO EDUCACIONAL nesta edição.

Outro assunto abordado aqui é a Internacionalização, realidade contemporânea para empresas de vários segmentos e tamanhos. Estudo de 2015 da Fundação Dom Cabral revelou que as multinacionais brasileiras esperam um desempenho acima da média para suas atividades internacionais. Para resguardar essas operações, o mercado tem recorrido à estrutura de Programas Mundiais de Seguros, que se trata de um conjunto de apólices contratadas para cobrir a operação da empresa nos diversos países em que atua. Leia mais sobre o assunto na seção GLOBALIZAÇÃO.

Nesta edição também aproveitamos para lembrar do lançamento do ‘Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2015’ que, de acordo com Fátima Lima, presidente da Comissão de Sustentabilidade e Inovação da CNseg, é um retrato de como está o mercado segurador em relação às questões ASG - Ambiental, Social e de Governança. O documento reúne as informações das 23 maiores empresas seguradoras brasileiras, representantes de quase 80% do faturamento do setor, e exhibe as práticas sustentáveis mais e menos disseminadas, bem como seus níveis de aplicação e aprofundamento. Confira em INFOSUSTENTABILIDADE.

Em sua primeira participação como colaborador da Revista Seguro Total, nosso correspondente internacional Stephan Vieira, aborda a importância, por parte do corretor de seguros, do conhecimento e experiência específicos em determinado tipo de seguro, no caso, seguro garantia. Vale a pena uma reflexão em ARTIGO sobre o que ocorre em países com mais história nesse produto.

Boa leitura!

Capa - 18

O acadêmico Mauro César Batista conta como a ANSP começou e o que significa hoje para o setor brasileiro de Seguros



Seguro Educacional - 24

Seguros estudantis permitem a continuidade dos estudos mesmo após uma demissão. No ano passado, procura aumentou em 87%

26 - Globalização

A internacionalização, uma das possibilidades de expansão para empresas brasileiras, vem ocorrendo com maior intensidade na última década



30 - Saúde

Problemas e possíveis soluções na área da Saúde Suplementar nortearam debates durante Congresso da Abrange/Sinog

6	Mural
12	Entidades
20	Infosustentabilidade
36	Evento
42	Pesquisa
44	Artigo
48	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



**PORTO
SEGURO**

Moto

Informações reduzidas. Consulte regras e Condições Gerais no site 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 investe no seguro de motos

Com uma frota de mais de 23 milhões de motocicletas nas ruas e estradas do Brasil, que, de acordo com a Fenabrave, representa aproximadamente 33% dos veículos emplacados, o crescimento da frota Duas Rodas foi 84% maior que o da frota Geral nos últimos 10 anos.

Atento a essa realidade, o Porto Seguro Auto possui um produto com serviços e benefícios específicos para esse público e, lançou no dia 5 de setembro a campanha "Todo mundo merece", com objetivo de reforçar a proteção securitária para os mais diversos estilos de moto a partir de 90 cilindradas.

"A nossa nova campanha 'Todo mundo merece' define exatamente o produto que oferecemos aos motociclistas. Conhecemos o seu universo e sabemos o quanto eles merecem um seguro completo e com coberturas adaptadas às suas necessidades e que contribuem para o seu dia a dia", explica Jaime Soares, superintendente do Porto Seguro Auto.

Previdência privada da Mapfre cresce 20% nos primeiros sete meses do ano

Os planos de previdência privada da Mapfre registraram um crescimento nos aportes realizados de janeiro a julho de 2016. No período, a média de contribuições mensais teve crescimento de 20,2% sobre o mesmo período do ano anterior, com valor médio de R\$ 455,72 ao mês frente aos R\$ 379,14 regis-

trados em igual período em 2015. Houve ainda um aumento de 7,6% na base de participantes sobre o ano anterior.

O desempenho registrado na Mapfre reflete a tendência de aumento nas contribuições em cenários de retração econômica, no qual as pessoas passam a se preocupar mais com o futuro e em melhores condições de vida. Os dados mais recentes da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) apontam que, de janeiro a maio desse ano houve um aumento de 10,7% nos aportes destinados aos planos de previdência sobre o mesmo pe-

ríodo do ano anterior, totalizando R\$ 40,3 bilhões, ante os R\$ 36,4 bilhões somados de janeiro a maio de 2015.

A conscientização de uma parcela cada vez maior de brasileiros sobre a importância da previdência privada mostra que o planejamento para a aposentadoria precisa ser uma preocupação constante, principalmente diante de índices cada vez maiores de longevidade. "Os planos de previdência privada são ferramentas importantes. Quanto mais cedo uma pessoa começa a investir, mais confortável fica acumular os recursos necessários. Além disso, a família poderá ter os recursos disponíveis em casos de imprevistos", diz a diretora comercial Maristela Gorayb.



Novo CEO e os renovados planos da April Brasil

Em sua primeira reunião como comandante da seguradora, Jérôme Garnier conta quais são as ideias daqui para frente. A assessoria de imprensa da April Brasil convocou alguns jornalistas para ouvirem o atual presidente da empresa. O evento aconteceu no dia 21 de setembro em uma das suas instituições localizada no bairro Jardim Paulista, zona sul de São Paulo.

Na ocasião, foram apresentados alguns projetos de seguros para o povo popular. Chamam-se “Planos Massificados”, que garante, sem precisar de planos completos, uma segurança para carros, motos e outros tipos de serviços para pessoas

com rendas financeiras mais baixas. A companhia também fornece assistência residencial, odontológica e funeral.

O gestor comercial da empresa, Agnaldo Abraão, diz que é um plano renovador e outras empresas de seguros do Brasil, não têm. “Não temos concorrência no mercado, justo porque todas essas assistências que oferecemos são renovadoras”, declara.

Apesar da atual crise econômica brasileira, Garnier mostrou-se otimista em relação ao futuro: “Os seguros, principalmente de viagem, ficaram impactados pela crise econômica, mas acredito que em pouco tempo



Jérôme Garnier, recém-nomeado CEO da April

as coisas vão melhorar”, prevê.

A francesa April já está há quase 30 anos no mercado de diversos seguros. Sua sede está localizada na cidade de Lyon. A instituição está espalhada por 37 países.

Tokio Marine realiza II Semana da Qualidade

Para reforçar a importância da excelência no atendimento e homenagear o Dia do Cliente, a Tokio Marine promoveu a II Semana da Qualidade, entre os dias 12 e 15 de setembro. A iniciativa contemplou uma série de ações para o incentivo de melhores práticas, para a difusão de conceitos e para ressaltar a necessidade de cada Colaborador atender aos parceiros de negócios e

aos segurados com excelência.

Um dos destaques da programação foi a palestra da advogada e consultora Angélica Carlini. A apresentação foi direcionada aos Colaboradores que estão na linha de frente e têm maior relacionamento com os clientes: sinistros, assistências e Contact Center. Com seu jeito irreverente de ser, Angélica – que soma mais de 30 anos de experiên-

cia em Direito do Seguro – arrancou gargalhadas de uma plateia jovem ao transformar um assunto específico recheado de termos técnicos em algo envolvente e comum através de uma linguagem lúdica e compreensível.

Outra ação da II Semana de Qualidade envolveu o curso “O jeito Disney de Encantar os Clientes”, disponibilizado na universidade on-line Tokio Saber. Os filmes, que têm o objetivo de mostrar como a Disney atua para oferecer excelência na experiência de seus clientes, apresentam as lições da maior empresa de entretenimento do mundo para transformar seus consumidores em verdadeiros embaixadores da marca.

A seguradora programou ainda uma visita do titular de sua Ouvidoria, José Ferreira, às áreas de maior relacionamento com o consumidor com o objetivo de ressaltar a importância deste canal de comunicação.



Angélica Carlini, advogada e consultora

Seguro de RC é foco da nova campanha institucional da Liberty Seguros

A Liberty Seguros oferece a quem busca um seguro simples e de baixo custo, o Liberty Auto Consciente. O seguro, que traz como principal cobertura a Responsabilidade Civil Facultativa, é ideal como uma opção aos seguros tradicionais.

Além do valor, que é cerca de 60% menor do que o de um seguro convencional, outros diferenciais do Liberty Auto Consciente são a aceitação para veículos com até 25 anos e a contratação sem burocracia, que dispensa vistoria prévia. No Brasil, onde cerca de 30% da frota de veículos é segurada, estudos indicam que a penetração dessa cobertura deve ganhar espaço.

“O seguro obrigatório no Brasil ainda tem um valor de cobertura muito baixo, frente a todos os prejuízos que podem ser causados. Quando comparado a outros países, como os Estados Unidos,

onde a cultura do seguro é mais difundida e este tipo de seguro é obrigatório em alguns estados, observamos que a proporção do seguro de responsabilidade civil no Brasil equivale a 6% do mercado norte-americano”, diz Mario Cavalcante, diretor de Seguro Auto e Residência da Liberty Seguros. “Ao conscientizar o consumidor sobre a importância deste tipo de seguro, também investimos no crescimento deste produto”.

“Com o foco da nossa campanha na responsabilidade civil, queremos mostrar mais do que um produto acessível, com um excelente custo benefício. O Liberty Auto Consciente não só protege terceiros, mas também oferece tranquilidade ao segurado, que conta com uma série de serviços como guincho, mecânico, chaveiro e assistência 24 horas”, finaliza o executivo.



Mario Cavalcante, diretor de Seguro Auto e Residência

Orizon implanta novo sistema de Guias de Saúde

A Orizon, empresa atuante em serviços para os segmentos de saúde, seguros e benefícios, acaba



André Ragazzo de Araújo, gerente de Operações

de dar mais um passo para aumentar a capacidade operacional de Transformação de Processos. As Guias de Saúde passam a ser processadas pelo OCR ou Reconhecimento Óptico de Caracteres.

A empresa espera aumentar a produtividade em até 35%, com a captura automática, que será implantada gradativamente. O OCR reconhece números de guia do prestador, registro da ANS, datas, códigos e valores dentro de uma Guia de Saúde. “Estes dados eram digitados pelos operadores e depois passavam por uma etapa de

consolidação de dados. A partir de agora, a guia é digitalizada e encaminhada diretamente para um servidor que faz a leitura das imagens e traz o resultado imediatamente”, explica o gerente de Arquitetura de TI da Orizon, Leonardo Calil Bernardes.

O gerente de Operações da Orizon, André Ragazzo de Araújo, ressalta que o OCR diminui etapas operacionais e gera um ganho em escala. “O custo operacional passa a ser menor e, conseqüentemente, nos tornamos ainda mais competitivos no mercado”.



Sompo Seguros lança campanha de posicionamento da marca



Com a mudança de marca para Sompo Seguros, seguindo um alinhamento mundial da marca, a empresa do Grupo Sompo Holdings, um dos maiores grupos seguradores do mundo, lança a sua primeira campanha institucional.

Composta por filmes de 60" e 30" para TV e internet, e também veiculada na mídia impressa, a campanha apresenta a companhia de forma inovadora no mercado de seguros. Sendo endereçada aos consumidores brasileiros, apoia-se em um dos

valores mais respeitados e reconhecidos do consumidor de seguros, o comprometimento.

As peças mostram que, para a Sompo Seguros, o principal bem de seus clientes, é o estar bem. E a melhor maneira de proporcionar isso é cuidar para que eles aproveitem o tempo com as coisas boas do dia a dia, sem preocupações.

"Pensamos em trazer para nossa primeira campanha institucional os conceitos mundiais que permeiam a marca. O comprometimento, o bem-estar, a proximidade com nossos clientes e parceiros de negócio, a qualidade no atendimento e nos produtos, são características que o Grupo Sompo visa em todos os países em que atua. Sendo assim, a campanha 'Você Sempre Bem' agrupa todos esses atributos que buscamos representar no nosso dia a dia", comenta Celso Mendes, diretor de operações da Sompo Seguros no Brasil.

Multiplus estreia no setor de seguros e lança a Pontus Corretora

Os mais de 15 milhões de participantes Multiplus poderão contar com mais uma importante opção de serviço para incrementar seus saldos de pontos. Com a chegada da Pontus Corretora ao mercado, será possível adquirir online apólices de seguro residenciais e de viagem, com a chance de acumular até 12 pontos por real investido. O lançamento marca a entrada da empresa no setor de seguros e os produtos podem ser adquiridos na página www.pontuscorretora.com.br.

Hoje, é possível obter dois tipos de apólices com parceiros diferentes na Pontus Corretora. Um deles é o Se-

guro Residencial, em parceria com a Seguradora Porto Seguro e o outro é o Seguro Viagem da Assist Card.

"A chegada da corretora ao mercado integra a estratégia da Multiplus de diversificar as possibilidades e fontes de pontos em atividades do dia a dia. O participante terá acesso aos melhores seguros, pagando por um preço de mercado bem competitivo", diz Régis Lima, diretor executivo da Pontus.

Em breve, a Pontus também contará com os seguros Pet, Vida e Acidentes Pessoais, Auto e Garantia Estendida.



Régis Lima, diretor executivo da Pontus

Entre depois de bater.

EXTRA

Processo Susep, 154/14.001/197/2004-41. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

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

Taxa de idosos será maior que a dos jovens

Estudos do IBGE apontam que até 2030, o Brasil terá mais gente da terceira idade do que adolescentes

A Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA) promoveu, no dia 20 de setembro, uma palestra com o assunto: Desafios da Longevidade. O evento mediado pela Dra. Ivy Cassa, teve o propósito de mostrar qual impacto econômico de se ter mais idosos do que jovens pode causar em uma sociedade.

Fabiana Lopes da Silva, atuária e professora da Fipecafi e da PUC, foi a primeira a mostrar o seu conhecimento na área. Em alguns slides, ela apontou uma estimativa de que em 2050, 30,7% da população terá atingido a velhice. A professora também mostrou que a taxa de fecundidade caiu bastante. Em 1960 cada mulher costumava ter, em média, 4,92 filhos. A estimativa foi regredindo com o passar do tempo e, em 2015, o número despencou para 1,72 crianças para cada progenitora.

O tema mais abordado na palestra foi a questão da Previdência Social. Os estudiosos dizem que quanto mais pessoas forem se aposentando e menos trabalhadores estiverem no mercado, os futu-



Fabiana Lopes da Silva, atuária e professora da PUC

ros aposentados correrão risco de não receberem os seus benefícios.

Segundo dados do IBGE, a expectativa de vida evoluiu consideravelmente entre os anos de 1940 e 2014. Na década de 40, o homem vivia em média 42,9 anos, e por outro lado, a mulher não chegava aos 50. Já em 2014, 71,6 anos de idade era o que se esperava que os rapazes pudessem viver, e as moças até a 78ª velinha.

O Desembargador do Rio Grande do Sul Ney W. Neto também compareceu ao local para falar dos recursos que estão vigentes no

Tribunal de Justiça gaúcho e afirmou que muitas pessoas querem se aposentar, porém não estão totalmente legalizadas. "Muitos indivíduos vão ao Judicial para conseguir o benefício da aposentadoria, mas usam argumentos improcedentes", declara.

Para completar o trio, Bento Zanzini, economista e sócio-diretor da Psychonomics Coaching e Consultoria Empresarial, apresentou-se destacando que as pessoas devem guardar dinheiro para o futuro, porém apenas 7% da população faz isso.

IRB Brasil RE registra lucro de R\$ 414,3 mi no 1º semestre

O IRB Brasil RE fechou o primeiro semestre de 2016 com lucro líquido de R\$ 414,3 milhões, 21% maior que o registrado em igual período do ano passado. O Retorno sobre o Patrimônio Líquido médio (ROAE) ficou em 32%, seis pontos percentuais acima do ano passado.

O volume total de prêmios emitidos pela companhia avançou 26%

em relação ao mesmo período no ano anterior, totalizando R\$ 2,5 bilhões. Desse montante, R\$ 1,9 bilhão de prêmios foram emitidos no Brasil e R\$ 595 milhões no exterior. Esse aumento decorre das contribuições positivas dos ramos de Rural, Property e Vida no Brasil e no Exterior.

Já o total de prêmios retidos foi de R\$ 1,8 bilhão, um crescimento de

34% em relação ao primeiro semestre do ano passado. Os prêmios ganhos também seguiram a tendência de crescimento e avançaram 37% sobre os seis primeiros meses de 2015, totalizando R\$ 1,7 bilhão. De acordo com o IRB, o aumento foi influenciado pela melhor performance de emissão, associado a uma maior retenção do s prêmios no período.

O genoma, o seguro e a previdência são debatidos pela ANSP no RJ

O tema "Genoma, o Seguro e a Previdência" foi motivo de mais um Café com Seguro da ANSP, realizado dia 21 de setembro, no Auditório da ENS/RJ. O assunto foi abordado por especialistas das áreas médica, jurídica e técnica, sob a coordenação de Edmur de Almeida e Dilmo Bantim Moreira, acadêmicos e diretores da ANSP, e mediação de Marcello Holanda, presidente do Clube de Vida em Grupo - CVG do Rio de Janeiro.

"O mapeamento genético permite, a partir do sequenciamento dos genes, detectar quando há risco de desenvolvimento de determinadas doenças e, a partir disso, compreendê-las de maneira a produzir tecnologias eficazes para combatê-las. O progresso e o desenvolvimento de novas tecnologias são um movimento simplesmente irrefreável. O acesso gradativo aos exa-

mes genéticos faz com que o setor de seguros se obrigue a ligar o sinal de alerta. A acessibilidade cada vez maior ao sequenciamento genético individual poderá mudar radicalmente a relação entre as Seguradoras e seus clientes", explica Sérgio Rangel, atuário e diretor da ANSP.

"Mais um tema de extrema relevância para a indústria de seguros global e, agora, no Brasil. Afinal, não há como fugir da tecnologia. Precisamos antecipar ao máximo nossa visão de futuro, principalmente estimulando a discussão de temas como esse, a fim de que possamos aproveitar da melhor maneira possível os efeitos dessas tecnologias em prol do desenvolvi-



Evento no RJ reúne especialistas das áreas médica, jurídica e técnica

mento do seguro. Essa é a essência da missão da ANSP", afirma Edmur de Almeida, diretor da Academia.

O diretor da ANSP no Rio de Janeiro, José Américo Peon de Sá, fez a abertura do evento, que contou, ainda, com o apoio do Sindseg - RJ/ES e da Escola Nacional de Seguros, representados, respectivamente, por Ronaldo Vilela e Maria Helena Monteiro.

CCS-SP reelege diretoria para o próximo biênio

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou Assembleia Geral Extraordinária no dia 6 de setembro para eleger sua diretoria para a gestão 2016/2018. A chapa liderada pelo atual mentor Adevaldo Calegari, a única registrada no mês anterior, de acordo com os requisitos do estatuto da entida-

de, foi reeleita por aclamação. Ao lado do presidente da AGE, Cesar Bertacini, o secretário José Valdecyr Saoncella comentou sua importante missão. "Foi um privilégio conduzir esta assembleia que, merecidamente, reelegeu a atual diretoria", disse.

No mesmo dia, durante almoço com a presença de associados, no Circolo Italiano, Calegari anunciou seu novo manda-

to. "Com muito orgulho e respeito a todos vocês, por terem acreditado no nosso trabalho, continuaremos à frente do Clube pelos próximos dois anos", disse. Embora tenha exercido a mentoria da entidade pelo período de cinco meses em 2014, após a renúncia de Alexandre Camillo, que se afastou para concorrer à eleição no Sincor-SP, Calegari cumpriu uma única gestão.

Além de Calegari, permanecem na diretoria o secretário Evaldir Barboza de Paula e a presidente da Junta Fiscalizadora Luciana Ferreira. Para completar o quadro, a diretoria ganhou o reforço de três novos membros: Flavio Bevilacqua Bosisio, Jorge Teixeira Barbosa e Paulo Schroeder.



Diretoria: Jorge Teixeira Barbosa, Evaldir Barboza de Paula, Adevaldo Calegari, Luciana Ferreira e Flávio Bosisio



O QUE É A ANSP ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA

A Revista Seguro Total entrevistou o presidente da ANSP, o acadêmico Mauro César Batista, que na oportunidade relatou como a entidade começou e o que significa para o setor brasileiro de seguros

* Por Mauro César Batista

Fundada no dia 30 de setembro de 1993 pelo jornalista Fernando Silveira, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) tinha um grande objetivo: fazer anualmente uma premiação festiva do Setor de Seguros Nacional, reconhecendo ações exitosas de pessoas e organizações. Sendo bom e legítimo, conseguiu com isso, se firmar por alguns anos como a grande festa de premiação do mercado.

A presidência da ANSP, em 1998, foi assumida por Manuel Sebastião Soares Póvoas, um cidadão português, jurista, atuário, economista, escritor e provavelmente a maior autoridade até então no Brasil, em previdência complementar. Profundo conhecedor do que é o trabalho na busca do aperfeiçoamento insti-

tucional, demonstra sua rica experiência vivida no sistema segurador de Portugal. Póvoas se propôs a construir uma Academia realmente voltada para a intelectualidade do "Seguro", com um ambicioso projeto de desenvolvimento, calcado na pesquisa, no estudo e no debate. Estava lançado então um grande desafio para os aficionados do seguro no Brasil.

A ANSP foi dotada desde então, de um regimento que em primeiro momento se preocupou com o não ligamento a nenhum sistema, ficando subordinada apenas às decisões dos seus membros (os acadêmicos); que não tivesse fins lucrativos, que não fosse corporativa associativamente e dela pudessem participar todos: os Seguradores, os Corretores de Seguros, os Técnicos, os Juristas; enfim, todos os que tivessem ligações com o Seguro, com a Previdência



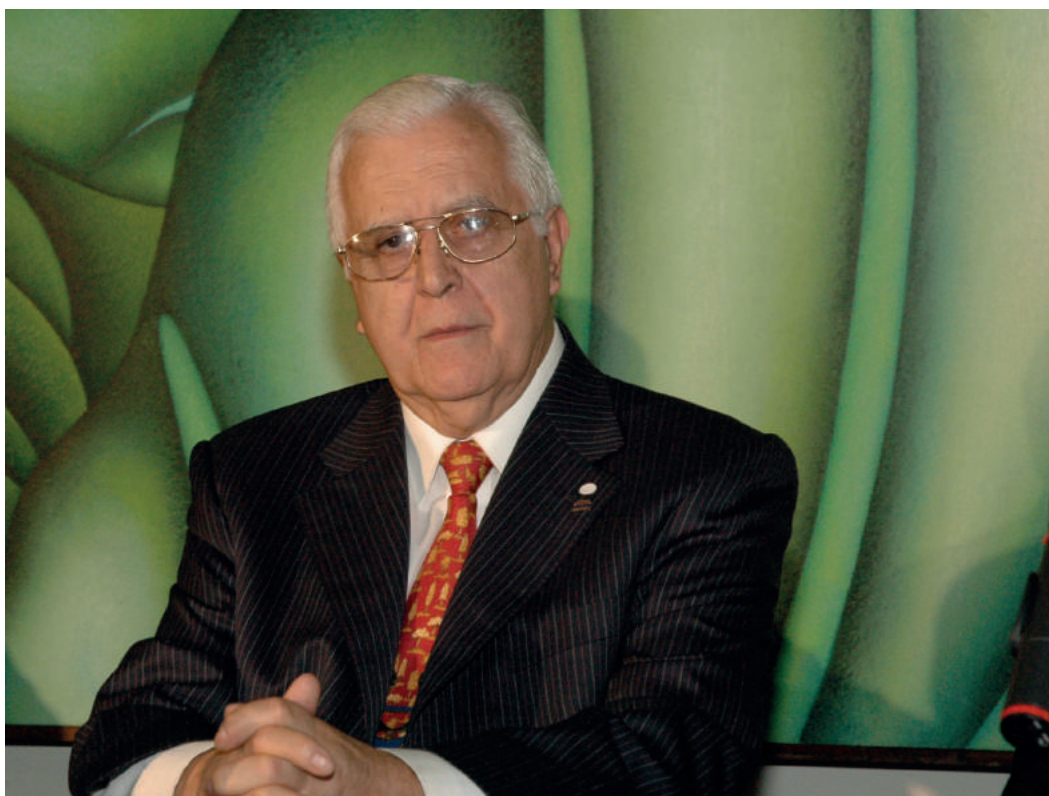
Diretoria da ANSP (da esq. p/dir):

Primeira fila: João Marcelo M. R. dos Santos – presidente do Conselho de Acadêmicos, Mauro César Batista – presidente da ANSP, Antonio Penteado Mendonça – presidente do Egrégio Conselho Institucional;

Fila do meio: Fernando Pedroso Simões – diretor, Paulo Miguel Marraccini – vice-presidente, Flávio Jahrmann Portugal e Egydio Zeppelini Junior – diretores;

Última fila: Marcos Aurélio Couto, Sergio Nobre e Edmur de Almeida – diretores e Paulo Roberto de Campos Castro – 1º vice-presidente.

Nota: os demais diretores estão nas fotos individuais das páginas a seguir.



Manuel Sebastião Soares Póvoas, o grande mentor da ANSP (falecido em 2009)



A força feminina na diretoria da Academia: as diretoras Ana Rita R. Petraroli, Fátima Lima e Marcia Cicarelli

Privada e com as atividades correlatas.

Para se ordenar dentro de um sistema institucional independente, a ANSP teve duas preocupações: ser um verdadeiro laboratório de pesquisa e de estudos, e a partir daí ter uma produção intelectual permanente e de grande qualidade. Também foi necessário arregimentar para os seus quadros

as principais cabeças pensantes do setor, gente definitivamente comprometida com o Seguro e seus desdobramentos.

A fim de se obter uma estrutura de produtividade constante, foram criadas as Cátedras, que são núcleos de estudos permanentes, que versam sobre tudo o que diz respeito ao Seguro e tudo a ele ligado, atualizando sempre uma

história sem fim.

Toda pessoa quando entra para a ANSP, passa por um processo que se inicia com um convite de um acadêmico, que, se aceito, mediante algumas importantes recomendações que implicam em comprometimento, faz com que o nome do indicado seja submetido a um Conselho de admissão, formado por lideranças da Academia,



Dilmo Bantim Moreira, Felipe Moreira Paes Barretto e Francisco Márcio Pires da Silva, diretores

para ser analisado e homologado, ou não, para, posteriormente; se aprovado, receber o grau acadêmico, em uma bonita solenidade. A partir daí, imediatamente, a uma Cátedra; geralmente a que corresponde a um assunto em que tenha domínio.

Todas as Cátedras têm um coordenador (Acadêmico Catedrático) que tem a responsabilidade de motivar os acadêmicos filiados a cada Cátedra, a desenvolver estudos e pesquisas, de modo a fazer uma produção intelectual, que virá a compor o CED (Centro de Estudo e Documentação). Podem participar das cátedras, além dos acadêmicos, também convidados não acadêmicos.

As Cátedras têm sido grandes provedoras de debates, que na verdade são exercícios que se realizam por meio de fóruns abertos ao público em geral, cujo objetivo principal é o de trazer novos conceitos (novos conhecimentos); e base para reformular conceitos antigos. As reuniões de Cátedras são encontros de elevados níveis intelectuais que resultam em estudos, artigos e fóruns.

A ANSP publica bimestralmente um boletim intitulado "Opinião

Acadêmica", onde acadêmicos de notório saber escrevem artigos dos mais variados temas relacionados ao Seguro e à Previdência. Frutos desses artigos a Academia estará lançando ainda neste ano, um livro com mais de 90 artigos, com o título de "Obra Coletiva".

A estrutura organizacional da Academia implica num Conselho Institucional, formado por 20 membros: um Conselho Permanente de Acadêmicos formado por 15 membros; um Conselho Fiscal formado por seis membros; uma Diretoria Executiva formada por 20 diretores, além de quatro diretores regionais sediados nas regiões Norte, Centro Oeste, Sul e Distrito Federal. O quadro atual de acadêmicos corresponde a 191 membros, distribuídos em todo Brasil e também no exterior, contando com as principais lideranças do Seguro Brasileiro.

Atualmente, a ANSP vive uma época além do seu tempo, sua preocupação é trabalhar o aperfeiçoamento do Seguro e nesse sentido debater a sua evolução. Para ela, uma nova era e um novo tempo já chegaram. O seguro, na sua essência, continua com o mesmo papel, o de proteger e permi-

“Um dos principais desafios da ANSP, é ser realmente uma entidade nacional e se fazer presente em todas as regiões desse Brasil continente”



Luciane Buono, gerente-executiva, Homero Stabeline Minhoto, vice-presidente e Osmar Bertacini, diretor

tir que a vida e as coisas prossigam, assim como sempre foi. No entanto, muita coisa mudou e vai continuar mudando desde aquele 30 de setembro de 93, quando a Academia foi fundada. Por isso, a ANSP tem provocado estudos sobre o Seguro, em um novo tempo e nesse sentido discutido temas inovadores como: "O Seguro e o Código Genético"; "A Psicopatia e a Gestão de Risco considerando o Fator Humano"; "Os Riscos Cibernéticos"; "Os Riscos Ambientais"; "A Sustentabilidade"; entre outros.

Um dos principais desafios da ANSP, é ser realmente uma entidade nacional e se fazer presente em todas as regiões desse Brasil continente. Por isso a ela não se envolve com o negocial da indústria do Seguro, e seu trabalho em prol do aperfeiçoamento institucional tem que se limitar a trabalhar o lado cultural dessa indústria e tudo a ela ligado, levando sua filosofia a todas as regiões, independentemente do peso do Seguro local em comparação com os grandes



José Américo Peon de Sá, diretor da ANSP no Rio de Janeiro

centros. É o pensar no amanhã e como o Seguro deverá se comportar e ser tão útil como tem que ser num mundo de tantas inovações.

Entre os diversos projetos desenvolvidos atualmente pela academia, há de se destacar um,

denominado de: "A Memória do Seguro Brasileiro". Trata-se de importante arquivo digital com o depoimento de pessoas que há anos atuam no setor. Pessoas que militam na atividade seguradora e que independentemente da sua posição hierárquica ou de destaque, contam histórias que revelam como o Seguro brasileiro tem se desenvolvido e cumprido o seu papel. Esse projeto tem merecido aprovação de todos os que dele tomam conhecimento e por isso recebido algumas premiações, destacando o recebido em 2016 pela Revista Seguro Total, o tradicional Troféu Gaivota de Ouro.

Outro projeto a destacar será o lançamento, no início de 2017, de um livro produzido por um historiador, num trabalho conjunto com a Academia que vai contar a história do Seguro no Brasil, atualizada aos nossos dias e com uma grande visão de futuro, com foco no que está por vir.



Rafael Ribeiro do Valle e Sergio Ruy Barroso de Mello, diretores

* Mauro César Batista sucedeu a Manuel Póvoas na direção da Academia e tem dado sequência ao planejamento feito por ele, buscando, no entanto, uma evolução que o Seguro e tudo a ele ligado impõe.

Você já parou para **pensar** em como vai ficar a sua **família** caso aconteça algum **imprevisto** com você?

Conheça 5 razões para você contratar um Seguro de Vida.

- 1** Protege a qualidade de vida dos seus familiares.
- 2** Possibilita a continuidade dos estudos dos filhos.
- 3** Auxilia na quitação de dívidas de longo prazo.
- 4** Protege sua renda contra invalidez.
- 5** Custeia despesas com funeral e inventário.

www.icatuseguros.com.br

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ

Icatu
SEGUROS

Sustentabilidade no setor de seguros



“A saúde depende
da construção de
um diálogo franco,
democrático e
técnico”
José Carlos Abrahão,
presidente da ANS

“Sustentabilidade e Inovação estão intrinsecamente relacionados à atividade do Seguro”, afirmou o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, durante a abertura do I Encontro de Sustentabilidade e Inovação do Setor de Seguros, promovido recentemente pela CNseg. O evento, que reuniu mais de 100 pessoas, entre as quais, lideranças do mercado segurador, foi palco do lançamento do Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2015, que apresenta, em números, os avanços dessa indústria no tratamento das principais questões ambientais, sociais e de governança e, nas palavras do presidente da CNseg, “é um importante meio pelo qual ela avança na aproximação com a sociedade brasileira, mostrando e comprovando sua força como agente de desenvolvimento social e econômico do País”.

Coriolano também destacou a necessidade de se falar da sustentabilidade da atividade do seguro do ponto de vista de políticas macro e micro econômica, lembrando que o mercado acumula mais de



Marcio Coriolano, presidente da CNseg

800 bilhões de reais em termos de garantias, que se constituem em importante fonte de financiamento, tanto para o setor público, como para o setor privado, e uma importante alavanca para o desen-

volvimento do Brasil.

A preocupação com a sustentabilidade financeira do setor foi ressaltada também pelo presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), José Carlos Abrahão que participou da cerimônia de abertura do Encontro. Em linha com a fala de Marcio Coriolano, Abrahão reiterou que a definição da sustentabilidade na saúde e no seguro não é apenas a sustentabilidade ambiental.

“É a sustentabilidade assistencial, da busca do equilíbrio econômico e financeiro. A sociedade está cada dia mais empoderada, a cada dia nos cobra mais e tem um nível de consciência maior. Precisamos trazê-la para participar e comungar disto. E isto só vai acontecer por meio do diálogo. O consumidor é a razão da nossa existência”, afirmou. “Nós vivemos um momento social e político muito delicado e compete a todos nós ter tranquilidade e serenidade. A saúde depende fundamentalmente da construção de um diálogo franco, democrático e técnico. Precisamos trabalhar a gestão de



Marcos Lisboa, presidente do Insper risco, trabalhar a análise do impacto da legislação e trabalhar a previsibilidade. Nenhum segurador trabalha se não tiver seus olhos na previsibilidade. E esta é a missão do órgão regulador. Temos que prover segurança jurídica para diminuir uma situação que hoje tanto se fala, que é a judicialização da saúde”, observou.

O economista Marcos Lisboa, atual presidente da instituição de ensino superior Insper, apresentou a palestra “Velho antes de rico”, em que criticou o excesso de proteção dada pelos governos brasileiros, ao longo da história, a empresas nacionais ineficientes e a interesses corporativos de curto prazo, alertando também para a necessidade de uma urgente reforma na previdência social em um país que atravessa uma rápida transição demográfica, antes de atingirmos uma espiral insustentável da dívida pública.

Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros

Para apresentar detalhes do Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2015, que de acordo com a presidente da Comissão de Sustentabilidade e Inovação da CNseg, Fátima Lima, é um retrato de como está o mercado segurador em relação às questões ASG (Ambiental,

Social e de Governança), foi convocado Álvaro Almeida, o fundador da Report, consultoria que colaborou na elaboração do documento.

O documento, que segue a quarta geração de indicadores da Global Reporting Initiative (GRI), reúne as informações das 23 maiores empresas seguradoras brasileiras, representantes de quase 80% do faturamento do setor, e exibe as práticas sustentáveis mais e menos disseminadas, bem como seus níveis de aplicação e

aprofundamento.

Nele, além de uma visão geral, estão resumidos os mais importantes acontecimentos e destaques do ano de 2015 referentes à CNseg e às suas quatro federações (FenSeg,



Fátima Lima, presidente da Comissão de Sustentabilidade e Inovação da CNseg

FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap). A publicação destaca que 85% das seguradoras mantêm iniciativas ligadas à educação em seguros; 1.372 candidatos participaram do primeiro exame da Certificação Profissional



José Carlos Abrahão, presidente da ANS

COLABORADORES

INDICADORES DE GESTÃO DE PESSOAS DAS EMPRESAS (G4-10, G4-11, LA9, LA10)



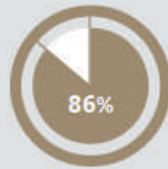
do quadro funcional é de funcionários próprios; 17%, terceirizados



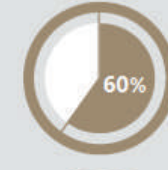
do total de funcionários trabalha em funções administrativas.



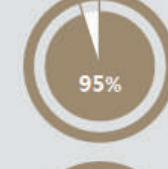
são mulheres, 42% são homens.



possuem uma política de RH que contempla os processos de seleção e promoção dos empregados.



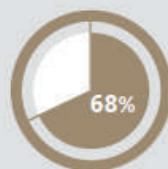
das empresas avaliam regularmente o desempenho de seus empregados.



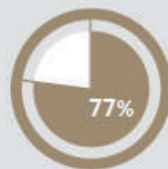
possuem um programa de recrutamento interno e alguma política de ajuda educacional na formação e/ou na capacitação.



possuem uma área específica responsável pelo desenvolvimento de carreira dos profissionais da companhia.



68% realizaram mapeamento de competências para as diferentes áreas e funções da empresa



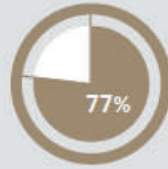
77% consideram os resultados da pesquisa de satisfação dos colaboradores no levantamento de necessidades de treinamento dos colaboradores.



36% aplica treinamentos e procedimentos específicos para a comunicação de negativa de cobertura.



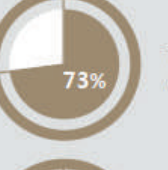
64% têm programas estruturados de treinamento e formação de corretores/ parceiros comerciais. Destes, 57% inclui temas ambientais, sociais e de governança corporativa nesses treinamentos.



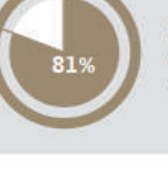
77% tratam temas relativos à adequação do perfil dos clientes aos produtos vendidos.



Na alta liderança, 68% possuem critérios de identificação e monitoramento de potenciais sucessores.



73% possuem um programa estruturado de formação de lideranças na companhia.



81% das respondentes têm a totalidade de seus funcionários coberta por acordos de negociação coletiva.

Respondentes Alfa Seguradora S.A., Allianz Seguros S/A, American Life Companhia de Seguros, GRUPO SEGURADOR BANCO DO BRASIL E MAPFRE, Grupo Bradesco Seguros, Brasilcap Capitalização S.A., Brasilprev Seguros e Previdência S/A, CAPEMISA Seguradora S/A, Cardif Capitalização S.A., Comprev Vida e Previdência S/A, GBOEX Grêmio Beneficente, Generali Brasil Seguros S/A, Icatu Seguros S/A, Itaú Seguros S.A., Liderança Capitalização, MAPFRE, Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S/A, Prudential do Brasil Seguros de Vida S.A., SABEMI Seguradora, Seguradora Líder DPVAT, Seguros Unimed, Sul América S.A. Market Share: respondentes correspondem a 62% dos prêmios arrecadados pelas associadas da CNseg em 2015

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE DO SETOR DE SEGUROS 2015

da CNseg (CPC); 96 ações presenciais e online foram realizadas pelo setor de seguros durante a 2ª Semana Nacional de Educação Financeira, alcançando mais de 95 mil pessoas; e 32 apresentações da peça de teatro de educação em seguros foram realizadas, atingindo mais de cinco mil estudantes de 22 escolas e oito estados do Brasil.

Entre outras questões, a publicação aponta, do ponto de vista ambiental, que 67% das empresas associadas à FenaSaúde realizam a gestão de suas emissões de gases

às federações integram em suas políticas de responsabilidade social as políticas públicas oficiais dos governos municipal, estadual e federal. E, ainda, 71% das empresas realizam pesquisas de opinião e/ou satisfação com clientes. No que tange à governança corporativa e questões relacionadas à gestão da ética, das práticas de compliance e da conformidade a normais internas e externas, o material indica que 96% das associadas têm código de ética e/ou conduta e declarações de missão, visão e valores; 95% fazem o monitoramento e o tratamento de questões relacionadas à conduta ética; 90% das empresas consultadas usam um checklist regulatório no processo de desenvolvimento de produtos e serviços; 81% mantêm canais internos anônimos de denúncia sobre práticas de desvio de conduta, tais como assédio moral/sexual, corrupção etc.; 55% tiveram alguma interação com órgãos reguladores, acionistas e parceiros de negócios relativa a questões ASG.

A íntegra do Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros está disponível na seção 'Publicações' do portal da CNseg: www.cnseg.org.br.

A experiência internacional

A gestão da Sustentabilidade pela indústria internacional de seguros foi o tema apresentado pela diretora de Inclusão Financeira e Sustentabilidade da Federação das Seguradoras Colombianas (Fasecolda), Alejandra Díaz Agudelo. Gestão, esta, que enfrenta uma série de riscos, como as mudanças climáticas, crescimento populacional, falta de água, perda de biodiversidade, entre tantos outros.

Assim, segundo Alejandra, o

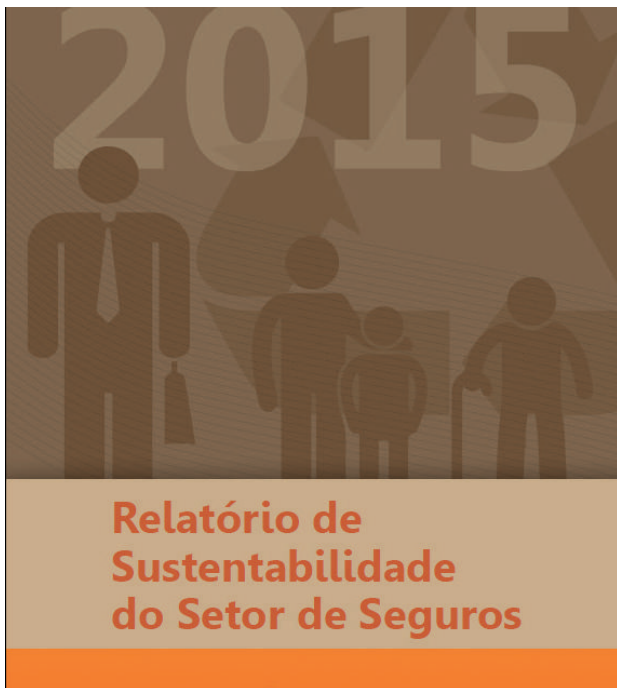


Alejandra Díaz, diretora de Inclusão Financeira e Sustentabilidade da Fasecolda

grande desafio para o setor é conseguir articular o desenvolvimento econômico ao desenvolvimento social e à proteção do meio ambiente por meio da utilização de boas políticas de governança. Para isso, fazem-se necessárias mudanças nas políticas públicas, nas expectativas dos consumidores, na volatilidade dos preços e nas infraestruturas das empresas. Ao fim de sua apresentação, a executiva colombiana ainda afirmou que as indústrias seguradoras brasileira e mexicana são as grandes referências para a colombiana.

Entre as conclusões do debate, a necessidade de experimentação para inovar, principalmente em um setor conservador como o segurador. Inovação que gera valor, tanto para as empresas como para seus clientes, mas que, para ser bem-sucedida, precisa contar com empresas conectadas aos valores das sociedades em que estão inseridas.

Fonte: Fenaseg/CNseg



Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros

do efeito estufa (GEE) e mantêm iniciativas para mitigar suas emissões. Na FenSeg, o percentual é de 50%. Em 2015, mais de 2.200 toneladas de sucata automotiva passaram por logística reversa, em ações monitoradas pela FenSeg. A análise social, que aborda temas como educação em seguros, relacionamento com clientes e órgãos reguladores, e a gestão de colaboradores, aponta que 77% das empresas mantêm algum tipo de engajamento com os seus públicos estratégicos. (veja indicadores na página 22)

Além disso, 75% das associadas

ESTUDO GARANTIDO

Seguros estudantis permitem a continuidade dos estudos mesmo após uma demissão

Que a crise vem aumentando significativamente no Brasil não é novidade. Pessoas perdem seus empregos diariamente devido aos cortes em empresas de todos os portes que já não conseguem mais sustentar tal número de funcionários. Segundo a última pesquisa do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese), 16,8% da população economicamente ativa em São Paulo se encontra desempregada.

Partindo desse princípio, muitas escolas buscam métodos para reduzir a inadimplência de pais que perdem empregos e deixam de pagar os próprios estudos e/ou os estudos dos filhos no meio dos períodos letivos. A solução que mais vem sendo usada pelas instituições de ensino é fazer um seguro e, em 2015, essa busca aumentou em 87%.

Pensando na crescente taxa de inadimplência que as escolas andam enfrentando, o aumento na adesão do seguro é completamente justificável. A preocupação das escolas tem fundamento. A San Martin registrou um aumento de 25% de

sinistralidade com relação ao ano anterior. O que significa que mais pessoas precisaram acionar o seguro por conta da perda do emprego.

“O seguro pode ser contratado também por faculdades, além das escolas e o valor indenizado é de três a seis mensalidades em caso de demissão sem justa causa”, explica Caroline Gouvêa Gomes, diretora comercial da San Martin Corretora, companhia com mais de 20 anos de dedicação e função no mercado. “A busca por esse tipo de seguro vem de escolas interessadas em reduzir a inadimplência e oferecer um benefício a mais para seus alunos, tornando-as mais competitivas”, conta Caroline.

O produto contratado pela escola oferece diferentes benefícios a seus alunos. O pagamento do seguro é feito pelo responsável financeiro do aluno, juntamente com a mensalidade, sendo que o custo fica entre 2% e 3% da mesma, dependendo das coberturas contratadas e o que as apólices cobrem. O seguro educacional oferece algumas assistências

além do pagamento da mensalidade. “Os preços variam de acordo com o tipo de cobertura. De modo geral estão incluídos assistência hospitalar, reembolso de despesas médicas, reposição de aulas, transporte, entre outros”, explica a executiva sobre os benefícios do seguro.

Além da questão do desemprego, onde a seguradora cobre de 3 a 6 mensalidades, o seguro pode quitar o ano letivo, o ciclo escolar ou todos os ciclos, no caso de morte ou invalidez do responsável financeiro. Transporte, reposição de aulas e reembolso de despesas médicas, voltados para o educando também são itens cobertos no caso de acidente pessoal.

Caroline Gouvêa Gomes,
diretora comercial da San Martin



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
www.pasi.com.br
f t y /seguroPASI



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

Portas abertas pela globalização

As constantes modificações na estrutura comercial mundial trouxeram à tona novas possibilidades de expansão para empresas brasileiras e a mais certa é a internacionalização que vem ocorrendo com grande intensidade desde a década de 90 no país

A internacionalização hoje é uma realidade para empresas de vários segmentos e tamanhos. Estudo de 2015 da Fundação Dom Cabral revelou que as multinacionais brasileiras esperam um desempenho acima da média para suas atividades internacionais, baseadas em três itens avaliados: vendas, *market share* e desempenho em relação aos competidores. Com a matriz estabelecida no Brasil e subsidiárias espalhadas pelo globo, essas empresas que decidem se internacionalizar, assumem riscos distintos daqueles a que estão acostumados em seu país de origem.

Para resguardar as operações internacionais, o mercado tem recorrido à estrutura de Programas Mundiais de Seguros, que se trata de um conjunto de apólices contratadas para cobrir a operação da empresa nos diversos países em que atua. Na AIG Seguros, por exemplo, a principal demanda hoje é por programas mundiais de Cyber, RC Profissional e D&O, para a proteção de dados, danos a terceiros e do patrimônio pessoal dos executivos. Vivian Rennó, gerente de Programas Mundiais da companhia, entende que esse otimismo com o

mercado externo depende das oscilações globais, mas a intenção de ampliar investimentos no exterior precisa ser resguardada por um programa de seguros que proteja os riscos inerentes a essa expansão.

“Não são somente as grandes companhias brasileiras que têm operações no exterior. Através da estrutura de programa mundial essas empresas atendem as exigências das legislações de cada país e podem contar com regulação e pagamento de sinistro localmente”, reafirma Vivian. “É exatamente para resguardar essas operações que a estrutura de Programas Mundiais de Seguros foi criada”, complementa.

Vivian Rennó,
gerente de Programas
Mundiais da AIG Seguros





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.



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 inclui os 90 dias da garantia legal. Para mais informações, consulte o manual de uso e manutenção.

Leo Burnett Tailor Made

mobifiat.com.br
SAC 0800 707 1000 / 0800 282 1001



O NOVO JEITO DE SE MOVER PELA CIDADE.



As apólices de Programas Mundiais operam de maneira interligada, assegurando que exposições específicas de cada mercado sejam adequadamente protegidas. Existem outras vantagens nessa estrutura como, por exemplo, a centralização do programa de seguros no Brasil, a proteção global dos ativos e a minimização dos riscos regulatórios e reputacionais.

Dentre todos os países com empresas de diversos segmentos, o Brasil é considerado um dos países que mais criam empecilhos na hora de administrar coberturas locais às apólices masters devido aos rigores das regras de clausulados aplicadas pela Susep e a complexidade de sua legislação tributária, etc.

Para auxiliar corretores e clientes a estruturar programas mundiais, a seguradora AIG oferece algumas ferramentas online como o Program Design Tool, que apresenta os principais fatores de risco de cada país, o portal myAIG, pelo qual é possível monitorar a emissão das apólices do programa e o pagamento dos respectivos prêmios, e o IntelliRisk, que consolida as informações relacionadas a sinistros, inclusive através de relatórios detalhados.

Rennó compartilha as dificuldades e empecilhos que o programa enfrenta hoje no Brasil: "O mercado local está começando a trabalhar com esse tipo de estrutura de seguros, mas ele ainda não é amplamente conhecido. Creio que o aperfeiçoamento dos canais de distribuição e um maior entendimento por parte dos corretores e clientes podem acelerar esse processo".

Apólices Masters

"Quando falamos de programa mundial estamos considerando que serão emitidas apólices tanto no Brasil

quanto nos demais países em que a multinacional brasileira estiver presente", explica Vivian Rennó, gerente de Programas Mundiais da AIG Seguros. "Essas apólices operam de maneira interligada, assegurando que exposições específicas de cada mercado sejam adequadamente protegidas. É interessante ressaltar que existem outras vantagens nessa estrutura como, por exemplo, a centralização do programa de seguros, a proteção global dos ativos e a minimização dos riscos regulatórios e reputacionais", explica a especialista.

É necessário não só conhecer as exigências técnicas de cada país, mas também sua cultura e a maneira que os empresários costumam negociar, lembrando que esta negociação deverá ser feita preferencialmente em inglês, ou no idioma do importador, principalmente em países desenvolvidos, onde a chance desse tipo de mercado crescer é ainda maior.

A emissão de apólices individuais em cada país que a empresa opera demanda muito dinheiro. Portanto, o mercado desenvolveu tecnologias que permitem a elaboração desses programas de seguros compostos tanto por coberturas locais quanto globais. As últimas são conhecidas como Apólices Masters, e garantem que parte da indenização seja paga para a unidade local da empresa independente do país onde está situada para cobrir danos que possam ser causados apenas naquele local, e outra parte para sua matriz.

Existem alguns órgãos de apoio ao exportador, que podem ser de grande ajuda para as empresas que têm interesse em se internacionalizar. Porém, se a empresa não possui um setor específico para cuidar dos assuntos de exportação, pode ser o caso de se contratar uma trading ou os serviços de uma consultoria.

Internacionalização

Internacionalização de empresas é um conceito que trata da expansão da empresa através do contato com o exterior. Essa expansão se dá por duas formas principais: atender a mercados externos através de exportações e investir diretamente no exterior, por meio de instalação de representações comerciais ou unidades produtivas. Além disso, há também a possibilidade de internacionalizar através da busca de parceiros em outros países, que possam gerar projetos de cooperação e transferência de capital, dando a possibilidade de uma sociedade. No entanto, uma vez que a companhia conta com a matriz estabelecida em um país e subsidiárias em outros, elas também passam a assumir riscos distintos daqueles que estavam acostumados.

Carga Tributária

Uma vantagem oferecida a empresas que exportam é a redução da carga tributária, desta forma a empresa pode compensar o pagamento de tributação interna por meio da exportação. Os produtos a serem comercializados no exterior não sofrem cobrança dos seguintes impostos em sua receita: IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), Cofins (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social), PIS (Programa de Integração Social), Pasep (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público), IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) e ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços). Porém, esse benefício não se atribui à micro e pequenas empresas quando enquadradas no Sistema Simplificado de Tributação.

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

actwork

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



Esperamos por você!



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

Tel: 11 3664.2040 | www.sistemas-seguros.com.br

A Saúde é uma só...

...mais diálogo e menos desperdício

“Desafios e Perspectivas da Saúde Suplementar” é tema central do 21º Congresso Abramge e 12º Congresso Sinog que reuniu os principais nomes para falar sobre o assunto

A Saúde só “sobreviverá” através do forte diálogo entre os agentes do setor público e do privado. Não há outro remédio. Isso ficou claro durante o 21º Congresso Abramge e 12º Congresso Sinog, realizado nos dias 1º e 2 de setembro, em São Paulo. Sob o tema “Saúde Suplementar: Desafios e Perspectivas” o evento – considerado um dos principais dedicados à discussão do mercado de saúde suplementar no Brasil –, foi promovido pelo Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo e a Associação Brasileira de Planos de Saúde.

Ao abordar a “Queda do núme-

ro de beneficiários - Avaliação da ANS”; José Carlos Abrahão, presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), salientou que o aperfeiçoamento da elaboração das políticas públicas e a avaliação dos seus impactos regulatórios são pontos importantes a serem tratados. “A Saúde deve ser baseada em evidências, com padronização de procedimentos, indicadores de avaliação e gestão de custos e desperdícios”, acentuou.

Abrahão salientou a importância dos planos com coparticipação como mecanismos de estímulos financeiros que trazem o beneficiário



José Carlos Abrahão, presidente da ANS

para dentro do sistema de saúde suplementar, tornando-o um agente no controle de custos e desperdício. “A sociedade deve saber mensurar e valorizar do que consome. Mais de 30% dos resultados dos exames realizados não são pegos pelos clientes. Tanto no setor público quanto no privado. Isso é desperdício”.

Entre os principais desafios elencados pelo dirigente da ANS estão a garantia de acesso e de qualidade dos serviços contratados, a sustentabilidade do setor, a transição demográfica, as tendências da queda da taxa de fertilidade, o envelhecimento populacional, a transição epidemiológica, a evolução tecnológica, o empoderamento do consumidor, a Judicialização, entre outros.

“O valor na área de saúde deve ser mensurado pelos resultados que são obtidos pelos pacientes e não pelo volume de serviços de saúde ofertado. Maior oferta de serviços nem sempre significa melhor cuidado em saúde. Essa mudança de foco, do volume de serviços para o resultado do cuidado, é um grande desafio”, ressaltou Abrahão.

Pedro Ramos, diretor da Abramge, dissertou sobre ‘Soluções para a Área da Saúde’. Com relação ao combate ao desperdício, os pontos a serem trabalhados envolvem melhoria de gestão; investimento em Tecnologia da Informação; aproximação com o cliente; discussão entre todos os agentes da saúde privada do Brasil referente à remuneração e o combate à fraude (interna e externa). Outras soluções passam por ações contra a judicialização da saúde; modelos de remuneração; sensibilidade da ANS (efetivamente ser uma agência de fomento do setor); fim das proporções estratosféricas de aplicação de multas da ANS; ressarcimento ao SUS; e flexibilidade de contratação.

Na ocasião, Ramos falou também sobre a OPME - a Máfia das Próteses, a CPI e um panorama detalhado



Pedro Ramos, diretor da Abramge

desse assunto que tanto atinge as operadoras quanto o sistema público da saúde brasileira. Segundo ele, há três Projetos de Lei em tramitação no Congresso Nacional criminalizando a prática.

Cem mil a menos por mês

Cem mil beneficiários a menos por mês na Saúde Suplementar. Como trazer de volta mais de 1,7 milhão de beneficiários que deixaram seus planos de saúde nos últimos doze meses? O tema norteou o debate ‘Como retomar o crescimento dos planos de saúde’, que reuniu Solange Beatriz Mendes, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde); Cadri Massuda, presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Medicina

de Grupo (Sinamge); Luiz Augusto Ferreira Carneiro, superintendente do Instituto Brasileiro de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) e Eliane Kihara, sócia da PWC e especialista do setor de saúde.

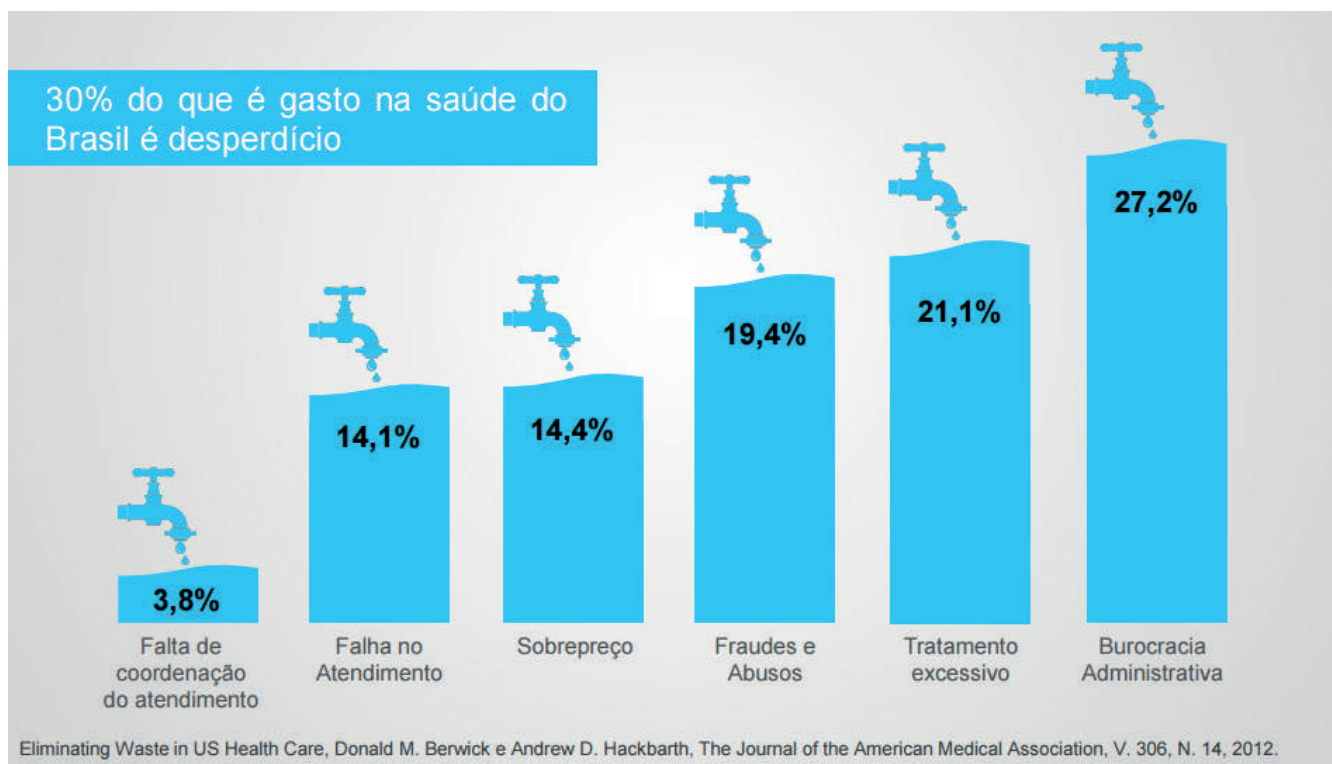
Para a presidente da FenaSaúde, é fundamental trazer o consumidor para essa discussão: “Temos que ouvir esses quase 50 milhões de beneficiários para conceber esse produto. Eles são os principais interessados e vão dizer o que querem de um plano mais acessível e quanto podem pagar. E nós, operadoras, vamos avaliar o que podemos oferecer para atender tais expectativas. Acredito que esse modelo passa pela atenção primária”.

Assim como os planos acessíveis, outros novos modelos de produtos fomentaram o debate, como coparticipação e franquia. Uma das discussões mais acaloradas girou em torno de franquia, motivada pela palestra de Amitabh Chandra, membro do Comitê sobre Política de Saúde no Congresso Americano. Segundo o especialista, a franquia de alto valor promove uma redução em torno de 12% a 15% dos gastos com saúde, nos Estados Unidos. Mas, por outro lado, não promove a melhora da saúde, uma vez que desestimula o beneficiário a se cuidar preventivamente.

Tais alegações foram questionadas pelos debatedores do painel.



Luiz Augusto Carneiro, Eliane Kihara, Cadri Massuda e Solange Beatriz



Todos argumentaram que há outra realidade no Brasil, com grandes desperdícios no setor de saúde público e privado (veja tabela acima). De acordo com a ANS, 30% dos pacientes não buscam o resultado de exames. "A FenaSaúde defende alternativas no sentido de formar beneficiários conscientes do valor

da saúde, de quanto custa a saúde", afirmou Solange Beatriz.

Para Luiz Augusto Ferreira Carneiro, superintendente do IESS, o desafio "é estabelecer quais procedimentos de prevenção e promoção à saúde, com comprovação de custo-efetividade, ficariam isentos da cobrança da franquia

anual", explicou.

Encerrando o primeiro dia de palestras, o jornalista e comentarista econômico, Carlos Alberto Sardemberg apresentou indicadores e tendências de que o pior da crise já passou e que todos indicadores apontam para a recuperação do mercado e que essas conclusões também são compartilhadas pelas principais consultorias econômicas.

Na ocasião, Sardemberg projetou ótimas perspectivas para o próximo ano devido ao novo governo. Principalmente com o agronegócio em alta e a China acelerando a compra de alimentos, a exportação vem crescendo desde o mês de abril.

Alguns pontos que influenciam esse crescimento é a inflação desacelerada e o real a um preço baixo. "Pesquisas demonstram as boas expectativas; o índice de confiança de empresários industriais e consumidores aumentaram", salienta o jornalista.

O jornalista também faz uma passagem pela agenda Temer. "A agenda do novo presidente prome-



Carlos Alberto Sardemberg, jornalista e comentarista econômico

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.

te reajuste fiscal além de promover reformas trabalhistas” se referindo ao novo plano na mudança de carga horária trabalhista, que passaria de oito para doze horas diárias. Além disso, a perspectiva é que haja uma reforma na Previdência e estabelecimento de novo teto de gastos.

Dinheiro não cabe no orçamento

O segundo dia do 21º Congresso Abramge e 12º Congresso Sinog contou com a participação do secretário de Saúde do Estado de São Paulo, David Uip. Ao apresentar as dificuldades trazidas pela judicialização oriundas tanto da medicina pública quanto da privada, em particular com a complementar, Uip contextualizou o que isso significa dentro de uma Secretaria de Estado.

Em sua leitura, a Saúde hoje tem quatro grandes problemas: o subfinanciamento; a qualidade de gestão;



David Uip, secretário de Saúde do Estado de São Paulo

desperdício/roubo e a judicialização. Quanto à Judicialização, os números crescem ano a ano. Segundo o médico, de 2010 para cá, há cerca de 80 mil ações atendidas na Secretaria. No ano passado, foram 18.045

novas ações, um gasto de R\$ 1,2 bilhão. “Isso é absolutamente impraticável. Eu não tenho esse dinheiro no orçamento”, lançou Uip. Até junho deste ano, o número já estava beirando a 8.500.

“60% do que somos judicializados vêm dos hospitais e das clínicas privadas. É o ‘Hobin Wood’ ao contrário. Por quê acontece isso? Porque é o indivíduo que tem dinheiro para pagar advogado! A Defensoria Pública, por exemplo, tem muito menos ações do que a advocacia privada”, comparou o secretário.

As ações judiciais e solicitações administrativas custam para o governo estadual cerca de R\$ 114 milhões por mês (veja tabela a baixo). “Isto é um problema extremamente relevante não só pelo custo – R\$ 1,2 bilhão – que é uma cifra significativa. É o que o Estado gasta no dia a dia em compra de medicamentos. Sem falar que temos mais de um orça-

Estimativa de Consumo Mensal

Ações Judiciais e Solicitações Administrativas

TODAS AS UNIDADES

Extraída em : 18.07.2016

Demandas Administrativas em Atendimento	Categoria	Estimativa Mensal
31.328	Materiais - 19 Itens	R\$ 1.110.044,39
	Medicamentos - 178 Itens	R\$ 36.601.061,25
	Nutrição - 17 Itens	R\$ 2.720.334,61
Total Administrativas		R\$ 40.431.440,25
Média de Gasto Por Paciente Administrativo: R\$ 1.290,58		
Demandas Judiciais em Atendimento	Categoria	Estimativa Mensal
51.463	Materiais - 1.215 Itens	R\$ 11.874.324,73
	Medicamentos - 3.482 Itens	R\$ 56.851.077,64
	Nutrição - 412 Itens	R\$ 5.266.475,84
	Outros Itens - Itens 14	R\$ 59.593,22
Total Judicial		R\$ 74.051.471,43
Média de Gasto Por Paciente Judicial: R\$ 1.438,93		
Total Geral		R\$ 114.482.911,68

Acesse nosso portal

De cara nova
agora mais rápido, dinâmico
e interativo!

www.planetaseguro.com.br



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



Acesse também: www.revistasegurototal.com.br

mento de medicamentos por ano. Estamos discutindo com o Planejamento e com a Fazenda que esse dinheiro não cabe no orçamento da Saúde. Tem que ser um 'outro' dinheiro", lançou o secretário.

Tarefa para o cidadão

O médico Dráuzio Varella abordou um sistema de saúde amplamente complexo com a palestra "Repensando o modelo assistencial e de negócios na saúde privada". Na ocasião, citou o desenvolvimento cada vez mais intenso de doenças nos dias atuais como sedentarismo e diabetes. Devido ao número cada vez mais crescente da população obesa, o Brasil possui mais de 60% de pessoas acima do peso. Ele atenta que isso é um dado preocupante.

Varella enalteceu que a população também deve ter sua parcela de preocupação com a própria saúde, evitando desperdícios ou hábitos que possam ser aliados a esse tipo de doença. Salientou ainda que as pessoas devem entender não só os direitos que têm pelos planos de saúde, porém, também seus deveres em relação ao uso da saúde no geral, seja ela pública ou suplementar.



Dráuzio Varella, médico

Uma maior e mais detalhada compreensão de fatores como doenças que atingem determinadas faixas etárias ou diferentes regiões do Brasil, permitiria com maior eficiência a cobertura e a acessibilidade dos planos para cada pessoa. "Temos que entender a necessidade específica de cada paciente antes de tratá-lo", destacou o médico. Nesse quesito, a saúde suplementar tem ajudado muito a compreensão desses fatores com pesquisas, além de dados estatísticos e padrões comportamentais embasando a evolução e amadurecimento do setor da saúde no Brasil. Ainda assim, salientou a importância das companhias promoverem campanhas de conscientização, também voltadas para públicos específicos: "A doença que é evitada não precisa ser tratada", finalizou.

Ao fechar o evento, o ministro da Saúde Ricardo Barros apresentou os resultados e planejamentos de sua gestão, além das perspectivas dos setores da saúde no Brasil. Na ocasião, exaltou que sua primeira medida foi a revisão de contratos, de cargos, ajustes em projetos, além da compra de medicamentos. Foram



Ricardo Barros, ministro da Saúde

cortadas em média 33% de despesas em serviços gerais sem prejudicar a eficiência dos serviços.

Barros destacou os planos e a perspectiva para o futuro: "melhorar a gestão e o financiamento da saúde são fundamentais aproveitando minha experiência como gestor municipal, relator do orçamento e autor de resoluções para a tramitação orçamentária". Ele apontou como meta também, garantir a manutenção e ampliação da mobilização de combate ao *Aedes aegypti* e suas doenças relacionadas, assim como demais emergências e agravos de saúde pública.

"Atualmente, cerca de 2.700 serviços da rede pública deveriam estar recebendo R\$ 3,5 bilhões/ano de custeio do Ministério da Saúde. A situação vem se acumulando desde 2012. Portanto, superar as barreiras para implementar de imediato o funcionamento das UPA's e das UBS's, além de fazer a instalação de equipamentos já comprados, é a próxima manobra imprescindível", complementou.

ALCANÇE 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

UNIDADE SÃO PAULO
Rua Augusta, 1600
Consolação
(11) 2739-1000
secretariasp@funenseg.org.br





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

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

MySeg no smartphone do seu cliente





Tarcísio Godoy, Ivan Luiz Gontijo e Roberto Barroso

batido atualmente, mas ainda pouco compreendido.

De forma didática, Walfrido explicou que governança corporativa é, basicamente, o conjunto de regras internas que tem o objetivo de ajustar as relações entre os interesses dos diferentes grupos de poder existentes dentro de qualquer empresa (acionistas, alta administração, funcionários etc.).

Ao se falar de compliance nas relações com o mercado, algumas estatísticas apresentadas chamaram bastante à atenção do público: firmas que costumam ser compliance, relacionam-se com outras instituições que também têm o mesmo segmento. Ou seja, as empresas “limpas” não querem se “queimar” quando se afiliam a outras.

Roberto Barroso, presidente do Grupo Segurador BB e Mapfre, conta que para exigir que seus funcionários adotem medidas anticorrupção, os presidentes também devem ter este método em sua cabeça. “Não adianta cobrar da minha equipe que ela seja honesta se eu praticar atos que são contra as leis”, exemplificou.

Para Barroso, os principais desafios das instituições não só de seguro como de outras, é ser compliance. Em sua visão, todos devem dar uma satisfação maior aos seus clientes e serem bastante transparentes com o público que contrata os serviços.

Também foi discutida a questão de que existem vários grupos de negócios privados que necessitam das

grandes estatais brasileiras para poderem sobreviver. Essas práticas foram, de certo modo, criticadas por alguns palestrantes.

Tarcísio Godoy, presidente da IRB Brasil Re, afirmou que há muitas empresas privadas dependentes do poder econômico do Estado. “A intervenção do Estado na economia ainda é muito importante, justo porque ajudam algumas instituições com iniciativa privada.”

Godoy concluiu dizendo que quem se arrisca a não

“O que é compliance?
Compliance é, basicamente,
obedecer regras que estão
previstas na lei.”

Tarcísio Godoy

seguir as regras, pode ter graves consequências. Citou o caso da Volkswagen, que mergulhou em uma crise após a falsificação de resultados sobre os emissores de poluentes. “Para ter sucesso no mundo corporativo as empresas podem seguir dois cami-

nhos”. Os caminhos são: obter lucro imediato, porém nada sustentável ou ser compliance e, mesmo que demore um pouco além, será um caminho mais seguro.

Para fechar o dia, o Ministro do STJ (Supremo Tribunal de Justiça), Ricardo Villas Bôas, também ressaltou que as companhias devem respeitar as normas previstas. “É possível fazer sucesso obedecendo ao que é imposto”, declarou.

A ideia do evento, foi mostrar ao público presente que uma empresa pode e deve fazer sucesso tendo organização, governança coletiva e obedecendo às regras previstas na lei.

Cada pessoa enxerga o mesmo cenário de maneiras diferentes, mas somente o olhar cuidadoso, protetor e orientador do corretor de seguros traz a proteção adequada para as conquistas de cada segurado.

VISIA

O OLHAR DO CORRETOR DE SEGUROS MUDA TUDO.



DE OUTUBRO
DIA DO
CORRETOR
DE SEGUROS



UMA HOMENAGEM DO
SINCOR | **SP**



Aumenta desejo do trabalhador brasileiro por plano de aposentadoria

Pesquisas globais realizadas pela Willis Towers Watson com empregadores e empregados mostram a relação entre benefícios, saúde e produtividade. O estudo Global Benefits Attitudes ouviu 1.004 empregados de grandes empresas brasileiras, enquanto uma segunda pesquisa, a Staying@Work – Health & Productivity (Saúde e Produtividade), levantou dados de 56 grandes companhias nacionais e multinacionais no Brasil.

Segundo dados do estudo Global Benefits Attitudes, os trabalhadores brasileiros, ao responder a pergunta “Se sua empresa oferecesse um valor para ser gasto com benefícios, onde você o investiria?”, 26% dos empregados optariam por plano de aposen-

Que benefícios os empregados desejam?

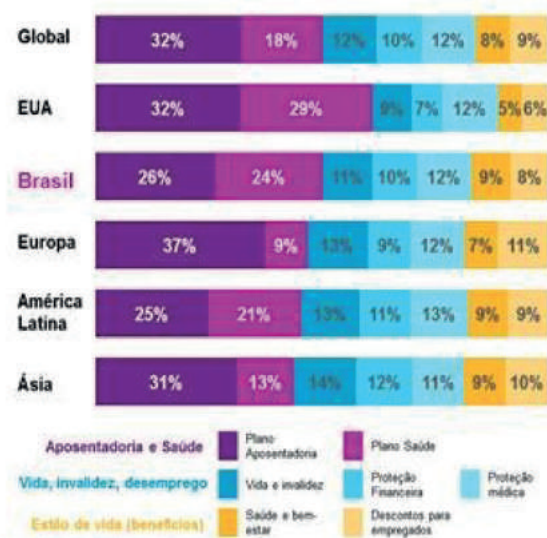


Foco nos benefícios tradicionais, mas há interesse em outros produtos

Se sua empresa oferecesse um valor para ser gasto com benefícios, onde você o investiria?

- Plano de aposentadoria
- Plano de saúde
- Seguro de vida e invalidez; seguro desemprego
- Proteção financeira (seguro para doenças graves, outros seguros)
- Proteção médica (plano odontológico, plano oftalmológico)
- Programas de bem-estar (desconto em academias de ginástica, cursos de reeducação alimentar, outros)
- Descontos para empregados

Alocação média da verba de benefícios (%)



Fonte: Pesquisa Global Benefits Attitudes 2015/2016
Amostra: Todos os empregados. Exceto EUA e Canadá, apenas empregados em regime de tempo integral



tadoria, seguido pelo 24% dos empregados que escolheram planos de saúde, 12% por proteção médica adicional (plano odontológico ou plano/reembolso ótico), 11% por seguro de vida e invalidez, seguro proteção de renda (prestamista); 10% por proteção financeira (seguro para doenças graves e outros seguros).

Felinto Sernache, líder da área de Consultoria e Soluções em Previdência para a América

Latina da companhia, explica que a pesquisa demonstra uma mudança na percepção dos brasileiros sobre o momento adequado para começar a poupar para a aposentadoria. "As pessoas estão se conscientizando de que precisam começar a poupar cada vez mais cedo para poder fazer frente às obrigações de longevidade que todos nós enfrentaremos, uma vez que o brasileiro está vivendo mais e, com isso, precisa poupar mais dinheiro para a aposentadoria", comenta.

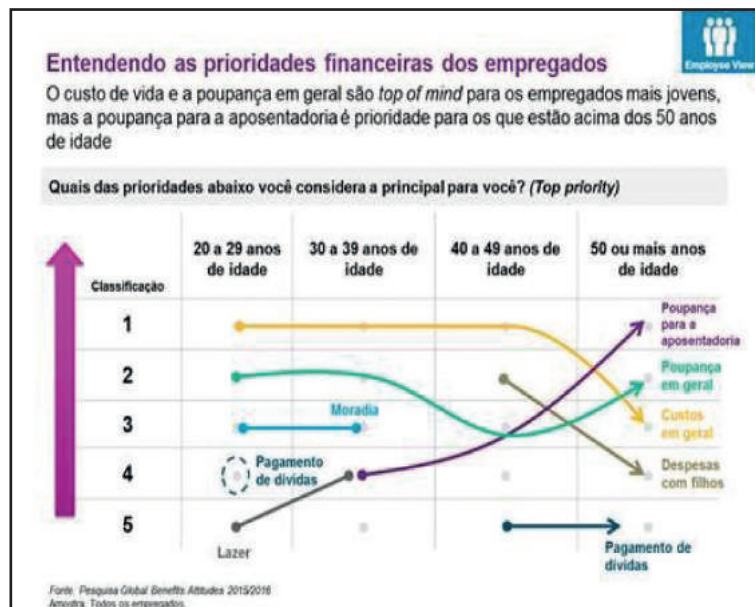
Já o levantamento Staying@Work – Health & Productivity (Saúde e Produtividade) mostrou como é o atual pacote de benefícios das empresas:

Preocupações por faixa etária

O aumento da preocupação com a aposentadoria fica mais evidente quando olhamos para as

prioridades financeiras dos empregados por faixa etária. A poupança para a aposentadoria aparece no ranking de prioridades já na faixa dos 30 anos, aumentando gradativamente até os 50. Esse dado nos mostra que o brasileiro está mais preocupado com o seu futuro financeiro e que está pensando nisso cada vez mais jovem.

A pesquisa apontou ainda quais são as principais preocupações com gastos em cada faixa etária (dos 20 aos 50 anos), conforme tabela abaixo:

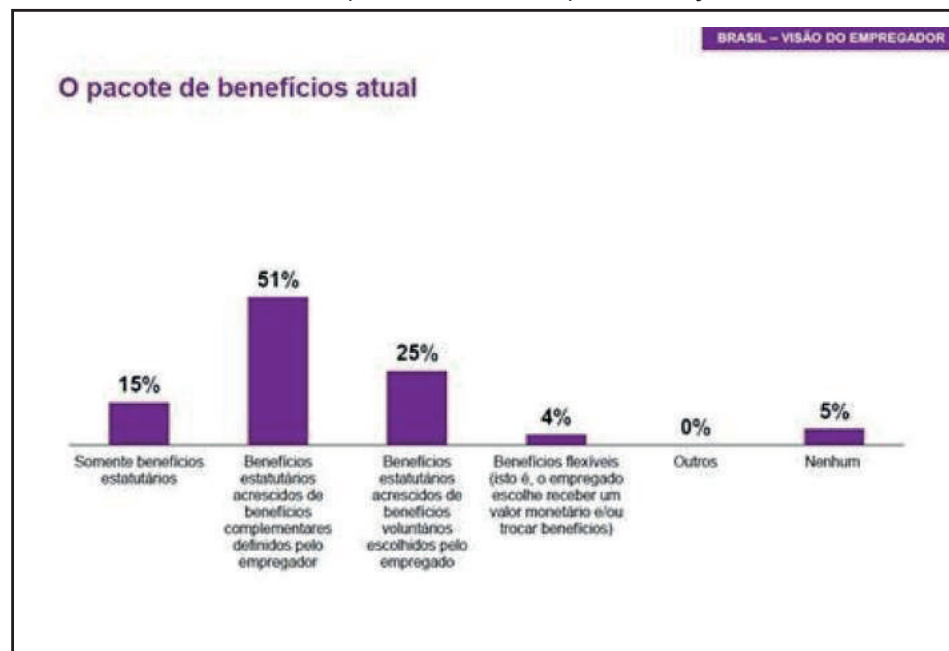


Sobre as pesquisas

A pesquisa 2015-2016 Staying@Work – Health & Productivity (Saúde e Produtividade) teve como objetivo conhecer as estratégias e programas de saúde e produtividade das organizações nos mercados em que atuam. Foi aplicada entre maio e julho de 2015 e contou com a participação de 1.669 empresas em 34 países.

Já a pesquisa 2015-2016 Global Benefits Attitudes estudou as atitudes dos empregados em relação a seus benefícios de saúde e aposentadoria. O levantamento foi realizado entre os meses de junho e setembro de 2015 e ouviu 30.000 empregados em 19 mercados, representando todos os níveis de cargos e principais setores da indústria.

Fonte: Willis Towers Watson



O que se espera de um corretor de seguro garantia em outros países?

* Por Stephan Vieira

O Brasil possui um mercado muito ativo de seguro garantia. Apesar de jovem comparado aos outros países da América Latina, pois realmente só emplacou o produto após a criação das leis de contratação pública em 1993 e 1994, já é o maior em faturamento por prêmio de seguros na América Latina e ainda tem uma penetração em relação ao PIB abaixo da média da região.

Há muita margem para crescimento e aprimoramento, tanto que o mercado de seguro garantia vem passando por mudanças nos últimos anos devido ao advento do crescimento da economia num primeiro momento e mais recentemente devido à crise generalizada do país.

Embora emitido por seguradoras, seguro garantia, em teoria, não é seguro. Normalmente, eles são uma área cinzenta para a maioria das empresas.

As empresas de construção, devido a sua natureza, são conhecedoras do produto e já entendem como precisam se comportar e investir em seus negócios de maneira a conseguir o melhor das se-

guradoras, porém todas tiveram muita dificuldade no início de suas histórias para alcançar esse status.

É nesse momento que ter um corretor de seguros é imprescindível. A importância da utilização de um corretor com conhecimento e experiência específica em seguro garantia para guiar a empresa através do processo é fundamental para obter as melhores condições possíveis.

Vale a pena uma reflexão sobre o que ocorre em países com mais história nesse produto. Os Estados

Unidos, por exemplo, é conhecido como um país muito desenvolvido, claro que não para toda e qualquer situação, mas é possível afirmar que é o país mais avançado nesse produto, pois faz parte da "cadeia produtiva" do país.

Entendo que será o caminho natural do Brasil e por essa razão muito se fala em copiar os Estados Unidos, mas eu diria que o ponto aqui não seria copiar ou não, pois cada país tem suas particularidades, e sim estudar e analisar o que podemos aproveitar se compararmos com os casos de sucesso.

Num mercado maduro como esse, o corretor já tem um papel muito claro e se encontra num nível de conhecimento e de prestação de serviços bastante avançado.

Na verdade, estamos falando de soluções que estão disponíveis hoje para qualquer negócio, mas que nos Estados Unidos, devido a história mais longa do produto, os corretores mais renomados já oferecem serviços amplos onde o cliente passa a ter um programa de longo prazo de seguro garantia.

Em geral oferecem várias habilidades como:

- Departamento dedicado de seguro garantia;
- Tecnologia de apoio com soluções para cotações online, sistema integrados de acompanhamento, troca de documentos etc.;
- Sistemas de subscrição, ou seja, que já fazem uma leitura do que o cliente poderá conseguir e em muitos casos já são aceitos por algumas seguradoras;
- Planejamento financeiro e aconselhamento;

Concluindo, o que se espera é que o corretor seja uma extensão da empresa para que ela possa alcançar um programa bem administrado com o poder de fazer muito pelo negócio tendo como resultado direto a possibilidade de assumir mais e melhores negócios.

O corretor tem o papel de mediar essa relação complexa entre o cliente (tomador) e o garantidor (seguradora).



* Stephan Vieira é correspondente internacional da Revista Seguro Total

sompo.com.br

COM A NOSSA PARCERIA,
A MAIOR SEGURADORA
DO JAPÃO VAI
SE TORNAR UMA DAS
MAIORES DO BRASIL.



NEO-DAMA

VOCÊ
SEMPRE
BEM.

A SOMPO Seguros acaba de chegar no Brasil. E já começa sua trajetória no País contando com os mais de 70 anos de experiência da Yasuda Marítima. A SOMPO traz o comprometimento japonês para o nosso mercado, porque ele é um detalhe que faz a diferença na nossa relação de confiança com você, corretor. Queremos que a sua história de sucesso com a Yasuda Marítima seja só o começo de uma nova história chamada SOMPO.

Innovation for Wellbeing
SOMPO HOLDINGS



**SOMPO
SEGUROS**



GBOEX

Gustavo Luiz Sodré de Almeida foi nomeado diretor Técnico-Comercial do GBOEX. Sodré, que já exerceu o cargo de Superintendente, é pós-graduado em Gerência de Projetos e Inteligência Empresarial, ambas pela Fundação Getúlio Vargas. Possui vasta experiência em planejamento estratégico, gestão de projetos e processos negociais.

QBE

A QBE anunciou a nomeação de Marcelo Teixeira para a função dupla de diretor Global de Seguros via Bancos do Grupo QBE e diretor de Desenvolvimento Estratégico de Mercados Emergentes. Marcelo atua no ramo de seguros e bancos de varejo há mais de 30 anos, com ampla experiência de liderança em estratégias, fusões e aquisições, desenvolvimento corporativo voltado para o crescimento rentável, gestão de riscos e governança.



Techmail

Marco Paim é o novo diretor geral da Techmail, responsável por garantir a efetividade da estratégia de negócio da companhia. Com 17 anos de carreira, o executivo exerceu cargos estratégicos e de liderança em empresas nacionais e multinacionais. Paim tem vivência na área de TI e gestão de projetos, além de experiência na definição da estratégia da área alinhada aos objetivos organizacionais.

XL Catlin

XL Catlin nomeou Lauren Tennant Pollock como vice-presidente para Mercados Emergentes baseada em Nova York. A executiva terminou recentemente seu MBA na Harvard Business School, onde foi eleita como membro da equipe de investimentos de impacto. Além do MBA, Lauren possui bacharelado em Serviços Internacionais pela Georgetown University.



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

MICROSSEGUROS
distribuição em redes de varejo, bancos e concessionárias



**TOKIOMARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

[@tokiomarine_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor)
[/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora) | tokiomarine.com.br

