

REVISTA

SEGURO

TOTAL

ANO XVII
Nº 175 - 2016
R\$ 20,00



Aurora Ayres
vence na categoria
Imprensa Especializada
do Prêmio Nacional
de Jornalismo em Seguros



CRISE NA SAÚDE
ESCOLHAS
FAZEM O FUTURO!
ESPECIALISTAS DA ÁREA
SE REÚNEM EM FÓRUM
DE SAÚDE SUPLEMENTAR

SEGURANÇA: Congresso Brasileiro de Sprinklers promove a importância dos sistemas de sprinklers e fomenta a popularização dos dispositivos no país



Como seu prédio damos o devido valor à proteção.

Já fomos um projeto, mas agora somos uma estrutura de vários andares.

Estamos sendo construídos por firmas de arquitetura, engenharia e construção de alto nível.

Precisamos de tratores, tubulações e guindastes todos os dias.

Queremos mais do que apenas um seguro.

Queremos o tipo de visão proveniente de décadas de experiência fornecendo seguros a estruturas complexas e projetos de construção.

Um nível de proteção e atendimento pessoal que só a Chubb oferece.

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

Não apenas um seguro.

Chubb. Insured.SM

chubb.com

CHUBB[®]

©2016 Chubb. Coberturas subscritas por uma ou mais empresas subsidiárias. Nem todas as coberturas estão disponíveis em todas as jurisdições. Chubb[®], o seu logotipo, Not just coverage. Craftsmanship.SM e todas as suas traduções, e Chubb. Insured.SM são marcas protegidas da Chubb.

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

Sergio Vitor
sergio@revistasegurototal.com.br

Diagramação e capa

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



Revista Seguro Total
vence Prêmio Nacional de
Jornalismo em Seguros



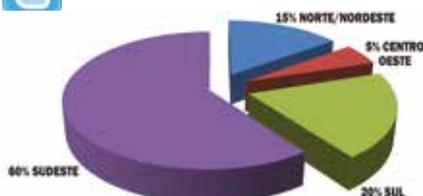
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Uma questão de escolha

Tudo o que fazemos se dá por meio de escolhas. Sejam boas ou ruins, o mundo continua girando a partir delas. Das escolhas de cada um a cada instante. Não se pode modificar as escolhas feitas no passado. Mas temos o poder de escolher nossas atitudes futuras. O cenário econômico atual brasileiro é resultado de tomada de decisões, de escolha e de poder...

Bem adequado para o momento presente foi a adoção do tema “Escolhas necessárias para o Futuro”, do 2º. Fórum de Saúde Suplementar, realizado recentemente no Rio de Janeiro. Na ocasião, especialistas da área da Saúde afirmaram que será necessário fazer escolhas para que o setor de saúde suplementar brasileiro possa sobreviver daqui para frente. Leia tudo o que aconteceu no evento na reportagem de CAPA desta edição.

Não podemos esquecer que também vivemos à mercê de escolhas alheias. Em se tratando de segurança é como se estivéssemos largados à própria sorte. Ao entrarmos em algum estabelecimento não sabemos o quão seguro é, em vários aspectos. Com relação à equipamentos de segurança/produtos contra incêndio então, nunca se sabe. Podem até estar instalados, mas será que são eficientes e funcionais? Leia matéria sobre SEGURANÇA para conhecer a importância dos sistemas de sprinklers e o que pode ocorrer em locais em que não são instalados.

Escolher a Tecnologia como aliada para o aprimoramento de produtos e ampliação do portfólio de ofertas e de uma melhor eficiência operacional é se preparar para, ao menos, competir com quem pensa da mesma maneira. Conectividade agora é o grande desafio para as seguradoras diante das demandas por inovação e da nova forma de oferecer serviços e produtos aos consumidores. Saiba mais na seção EVENTO.

E nesta última edição da Revista Seguro Total de 2016, temos o prazer de mencionar a conquista alcançada por nossa jornalista Aurora Ayres! Com sua reportagem “Lições de Mariana” – publicada na edição n 169 – relatou a tragédia da cidade mineira de Mariana, ocorrida há um ano, que veio culminar com o lindo troféu de primeiro lugar da categoria Imprensa Especializada do mercado de seguros. A premiação foi concedida pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), através da primeira edição do Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros. No total de 491 reportagens inscritas por jornalistas de todas as regiões do Brasil, a matéria escolhida foi a da nossa companheira de equipe. Esta sim foi uma excelente escolha!

Boa leitura!

Capa - 14

Cobertura completa do 2º Fórum de Saúde Suplementar, realizado no Rio de Janeiro.



Evento - 20

A 10ª edição do Insurance Service Meeting destacou o poder da tecnologia e da conectividade no âmbito das empresas e da sociedade.

26 - Segurança

Congresso Brasileiro de Sprinklers (CBSpk) promove a importância dos sistemas de sprinklers e fomenta a popularização dos dispositivos no país.



Seguro PME - 32

Segmento ainda pouco explorado no Brasil. AIG cria produtos customizados de acordo com a necessidade do cliente.

6	Mural
10	Entidades
22	Infosustentabilidade
33	Tecnologia
34	Seguro Saúde
36	Artigo
38	Giro de Mercado

maihis@andrade



**MAIS UM ANO
PARA BRINDARMOS
A VIDA E A NOSSA
PARCERIA JUNTOS.**



A CADA ANO, RENOVAM-SE AS OPORTUNIDADES. EM 2017, PERMANECEMOS CONFIANTES DE CONTINUAR CONTANDO COM O TRABALHO E DEDICAÇÃO DOS CORRETORES DE SEGUROS. E ASSIM LEVAR PROTEÇÃO E SEGURANÇA PARA MILHARES DE FAMÍLIAS.

BOAS FESTAS!

Desde 1913
GBOEX

Previdência e Seguro de Pessoas

A proteção certa para os seus clientes.

WWW.GBOEX.COM.BR | 0800 5413484

Capitalização no radar das empresas

A busca por recursos para capitalização das empresas está no radar de metade das empresas participantes da pesquisa Agenda 2017, realizada pela Deloitte. Já os outros 50% dos entrevistados disseram que suas organizações não irão se capitalizar em 2017. Vale destacar que a maioria delas é de pequeno porte (74% são empresas que estimam receita líquida menor que R\$ 500 milhões em 2016).

Entre aquelas que pretendem ir ao mercado para obter capital – podendo recorrer a mais de uma modalidade – 18% estimam se valer de empréstimos em bancos de fomento; 16% devem buscar financiamentos em instituições bancárias



de varejo; 14% devem contar com aportes dos proprietários ou sócios; 12% esperam aportes dos grupos controladores; 7% aguardam aportes de fundos de investimento; e 5% devem emitir títulos de dívida.

Com previsão de retomada da economia em 2017, as empresas participantes esperam, na sua maior

parte, um cenário mais favorável para captação de recursos com menor custo. “Por outro lado, a captação por meio de recursos próprios, característica nas empresas de menor porte, aparece como importante elemento em 2017”, diz Othon Almeida, sócio da área de Market Development da Deloitte.

Seguro contra inadimplência de mensalidade cresce

O seguro educacional vem ganhando espaço, consolidando-se como uma solução viável e cada vez mais utilizada. No Grupo Segurador BB e Mapfre, por exemplo, o produto registrou um crescimento de quase 35% no primeiro semestre de 2016, se comparado a igual período do ano passado.

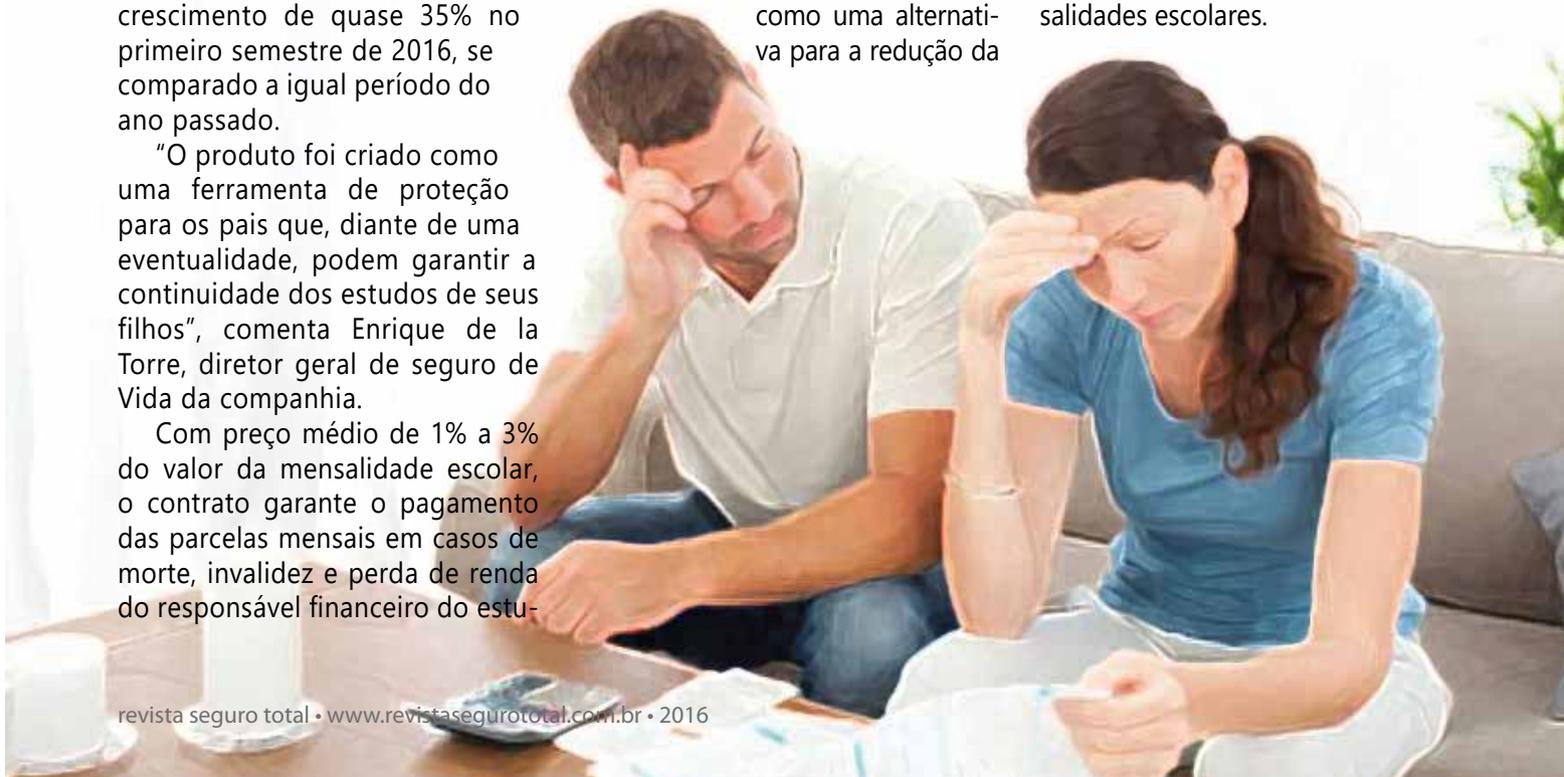
“O produto foi criado como uma ferramenta de proteção para os pais que, diante de uma eventualidade, podem garantir a continuidade dos estudos de seus filhos”, comenta Enrique de la Torre, diretor geral de seguro de Vida da companhia.

Com preço médio de 1% a 3% do valor da mensalidade escolar, o contrato garante o pagamento das parcelas mensais em casos de morte, invalidez e perda de renda do responsável financeiro do estu-

dante. Esse tipo de proteção cumpre uma dupla função, pois, além de garantir a continuidade da educação do aluno, com o pagamento das mensalidades até o período contratado, também funciona como uma alternativa para a redução da

inadimplência das escolas.

De la Torre pondera, contudo, que esse tipo de apólice é contratada pela instituição de ensino que, posteriormente, decide se incluirá parte do custo do seguro nas mensalidades escolares.



App SulAmérica Auto oferece serviço para pequenos reparos

O aplicativo SulAmérica Auto ganha mais uma novidade para proporcionar agilidade, economia e praticidade aos segurados. O app, disponível na App Store (iOS) e no Google Play (Android), passa a oferecer serviço de pequenos reparos, em parceria com a Car10.

A nova funcionalidade dentro do aplicativo pode ser utilizada para pequenos reparos no veículo – arranhões, amassados etc. Em poucos cliques, o segurado envia fotos do local do dano no veículo e recebe orçamentos de oficinas em poucas horas para realização do reparo. Após a escolha, o cliente agenda o atendimento, vai até a oficina e pode pagar direto pelo aplicativo. A novidade permite ainda acompanhar todas as etapas do processo.

Além de poder acionar e acompanhar o trajeto do reboque em tempo real e solicitar mecânico para



Aplicativo ganha nova funcionalidade

emergências, no aplicativo o segurado pode também utilizar com desconto os serviços da Easy Carros, que oferece lavagem ecológica, higienização de ar-condicionado, cristalização de vidros, limpeza téc-

nica de motor, hidratação de couro, higienização interna, enceramento e polimento. Os serviços são realizados na data e no local escolhidos pelo segurado e também podem ser pagos direto pelo aplicativo.

BuscaPrev completa meia década

O BuscaPrev (www.BuscaPrev.com.br), único site de comparação online de planos de previdência privada do país, completou em 11 de novembro cinco anos de seu lançamento, alcançando a marca de mais de 375 mil visitas. De acordo com levantamento do BuscaPrev, as simulações realizadas no site que tiveram um valor de contribuição mensal médio de R\$ 500 e 32 anos de tempo de contribuição.

Com acesso inteiramente gratuito, conteúdo amplo sobre Previdência Privada e linguagem acessível, além de estimular a concorrência

do mercado, o portal oferece total liberdade para o internauta escolher se contratará seu plano pelo próprio site, com o apoio de especialistas, pelo seu corretor de confiança ou até mesmo por meio do banco em que ele possua sua conta corrente.

“Hoje, somos referência no mercado de Previdência Privada, com mais de 99% de nossos internautas e clientes satisfeitos”, afirma Keyton Pedreira, um dos fundadores do BuscaPrev.

Keyton Pedreira, especialista em Previdência Privada



Porto Seguro Faz lança parceria com a Multiplus



A Porto Seguro Faz, empresa de serviços de conveniência e de emergência da Porto Seguro, disponibiliza desde novembro, o resgate de serviços com pontos Multiplus. Em uma parceria com a Multiplus, rede de fidelidade pioneira no setor, a Porto Seguro Faz visa facilitar ainda mais o acesso de clientes e não clientes aos serviços disponíveis no portfólio com agilidade e segurança.

Dentre as opções estão serviços de limpeza e higienização de móveis estofados e sofás, instalação de eletrodomésticos de linha branca, como fogão, cooktop, geladeira, e instalação de televisores em todo o Brasil. Além disso, quem já tiver cadastro na Multiplus também pode acumular pontos a cada serviço adquirido na Porto Seguro Faz. A indicação pode ser feita no momento da compra no site da empresa.

Para fazer o resgate de pontos, basta acessar a plataforma no site da Multiplus para gerar um voucher e solicitar o atendimento diretamente no site www.portosegurofaz.com.br/multiplus.

Instituto Techmail/Fumcad formam segunda turma

O Instituto Techmail, que atua na gestão da carreira do jovem, direcionando-o para o desenvolvimento de suas competências profissionais, humanas e éticas e tem como valor garantir a inovação e responsabilidade social, fazendo a diferença na qualificação dos jovens para o mercado de seguros, formou sua segunda turma em parceria com o Fundo Municipal de Direitos da Criança e do Adolescente (Fumcad), dia 22 de novembro.

"O curso é um estímulo para esses jovens, pois na época que eu

comecei em seguros não havia nenhum curso. Essa iniciativa é fantástica, porque começa a incentivar a conhecer o seguro que é uma carreira brilhante, diversificada e tem grandes empresas que podem absorver essa mão de obra", comenta Sergio Nobre, diretor da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP).

O Instituto já formou mais de 550 jovens em parceria com a Escola Nacional de Seguros e o Fumcad. Os 28 alunos do Instituto passam por um curso de 200 ho-

ras/aula, divididas em nove disciplinas: Atendimento ao Cliente, Técnicas de Vendas, Informática Básica, Orientação Profissional, Matemática Financeira Básica, Língua Portuguesa, Teoria Geral de Seguros, Rotinas Administrativas e Sistemas de Cotação On-line. Além disso, a turma foi dividida em cinco grupos para apresentarem o TCC (Trabalho de Conclusão de Curso) que abordaram os seguintes temas: Seguro de Vida, Seguro de Auto, Previdência, Multirriscos e Seguro Saúde.



Formandos da segunda turma da parceria Techmail/Fumcad

Plataforma digital da Zurich faz cotação de produtos RC

A Zurich compartilha com o mercado o desenvolvimento do Z-Connect, plataforma digital na qual os corretores podem estruturar produtos, cotar e imprimir propostas, além de firmar coberturas, de maneira online, ágil e fácil. A automação dos serviços está dentro de todos os termos e condições dos produtos oferecidos abaixo. O sistema já está em funcionamento e apresenta resultados promissores, com o fechamento crescente de apólices.

“Na Zurich, é constante a busca por facilitar a vida do corretor, principal canal entre a companhia

e o cliente final, por isso não economizamos esforços em oferecer as melhores ferramentas para que este trabalho seja realizado cada vez com maior excelência”, afirma Walter Pereira, Diretor de Varejo. “O Z-Connect é um dos resultados do compromisso da nossa equipe na constante busca por soluções para clientes e parceiros nos mercados onde atuamos”, completa Glauca Asvolinsque Smithson, diretora de Seguros de Vida e Previdência Corporativos.

Glauca Smithson, diretora de Seguros de Vida e Previdência Corporativos



HDI Seguros aposta na tecnologia para combater fraudes

A HDI lança projeto em conjunto com o SAS Brasil para desenvolver plataforma antifraude, que tem como objetivo combater as irregularidades causadas contra as seguradoras. No Brasil, os altos

índices de ações fraudulentas vêm preocupando as companhias de seguro. Diante de sinistros suspeitos, para deixar de pagar a indenização, a seguradora deve provar o ato na justiça.

“A boa-fé e o princípio de mutualismo regem o Seguro. A HDI atua fortemente no combate à prevenção da fraude”, diz Frank Nelson Ohi, diretor de sinistro da HDI Seguros. Ele acredita na conscientização da sociedade e mudança cultural para inibir os atos. “Estamos desenvolvendo o sistema antifraude em parceria com o SAS e divulgação das nossas ações nos principais canais de comunicação no mercado”.

O especialista afirma que o atual crescimento das fraudes se dá também por conta da recessão econômica do país, da redu-

ção da capacidade produtiva e do crescimento do desemprego. “As empresas necessitam desenvolver controles internos, políticas de prevenção e acompanhamentos efetivos dos resultados e tendências do mercado”, alerta.

O SAS Brasil é perito na área de tecnologia e oferece à Seguradora os mais avançados tipos de tecnologias analíticas que formam abordagem híbrida para permitir a capacidade de detecção em casos de fraude, abusos e desperdícios.

“A abordagem híbrida consiste na utilização de diversas técnicas e estratégias de identificação aplicadas paralelamente e de forma automatizada, unificando os resultados em uma só pontuação”, explica Ricardo Saponara, especialista em prevenção a fraudes em seguradoras da empresa.



Frank Nelson Ohi, diretor de sinistro da HDI Seguros

1º Seminário Nacional de Educação em Seguros

Evento, em parceria com o Estúdio Folha, é uma das 21 ações do Programa de Educação em Seguros promovido pela CNseg



Foto: Divulgação/CNseg

Especialistas discutem educação financeira em seminário em São Paulo

Os desafios trazidos pela longevidade populacional e a necessidade de formação de poupança foram temas de um amplo debate promovido pela CNseg no dia 26 de outubro. O 1º Seminário Nacional de Educação em Seguros realizado no auditório da Unibes Cultural. O evento é uma das 21 ações transformadoras que compõem o Programa de Educação em Seguros da Confederação e tem como objetivo contribuir de forma definitiva para o esclarecimento do consumidor de seguros e ampliar o conhecimento acerca dos produtos e serviços.

O impacto do envelhecimento populacional na previdência e na assistência à saúde norteou o painel "O desafio da longevidade para a economia brasileira". Para se ter uma ideia do que isso representa, na década de 1980, o Brasil contava com 66 milhões de pessoas em idade ativa e 7,2 milhões de idosos. Em 2010, o número saltou para 126 milhões em idade ativa e 19,6 milhões de pessoas com mais de 60

anos. As projeções atuais apontam que em 2050 serão 128 milhões de brasileiros com idade entre 15 e 59 anos e uma população de idosos de 66,5 milhões. "Teremos 3,6 milhões com 90 anos e mais de 300 mil centenários", alertou o economista Paulo Tafner presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), ao defender a urgência de uma reforma da Previdência.

O presidente da FenaPrevi, Edson Franco salientou ser a favor de dois tipos de reformas: uma paramétrica e de curto prazo e outra estrutural, com foco no futuro e que contemple quem irá integrar o mercado de trabalho. "Buscamos um modelo de estabilidade financeira e de sustentabilidade com senso de justiça social. É importante eliminar privilégios e concessões de determinadas classes para se chegar a uma previdência única e universal". Para isso, o presidente da FenaPrevi defende quatro pilares: o pilar social; o pilar da contribuição específica para o sistema previdenciário; o pilar indivi-

dual, onde cada indivíduo poupa em regime de coparticipação; e o pilar da previdência complementar.

Para Marcelo Neri, diretor do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a capitalização pode exercer um papel fundamental para ajudar as pessoas a incorporarem o hábito de poupar. "A impaciência é um dos pontos-chave do baixo índice de poupança no Brasil. Por isso, a educação financeira é um grande aliado para ajudar as pessoas a entenderem o benefício de controlar essa impaciência".

O presidente da Federação Nacional de Capitalização (Fena-Cap), Marco Barros entende que a simplicidade do produto Capitalização é uma das razões que ajudam a educar a população para o hábito de poupar. "Mas, o mais importante é que a simplicidade do produto é o ônus da perda de uma parte da poupança, se sacar antes do fim do contrato, o que estimula a disciplina financeira do participante", ressaltou.

CAPITALIZAÇÃO

RESSEGURO

I4PRO WEX

SEGUROS

Em 2016, trilhamos um longo caminho para atender às necessidades dos grupos seguradores, ajudando-os a aproveitar novas oportunidades de negócios e otimizar negócios em andamento.

Nós, da **I4PRO**, temos orgulho de fazer parte do dia a dia dos nossos clientes, provendo soluções ponta a ponta, responsivas e com excelente usabilidade, capazes de mitigar riscos operacionais e expandir horizontes comerciais.

PREVIDÊNCIA

I4PRO EIS

I4PRO PCP

I4PRO ACC

I4PRO ECM

Em 2017 desenvolveremos novas ferramentas que te ajudarão a superar os resultados de 2016.

QUE O NOVO ANO SEJA REPLETO DE SUCESSO. CONTE SEMPRE COM A I4PRO!

Entre em contato conosco: (11) 3664 4600
www.i4pro.com.br

i4PRO
Insurance for Professionals

A violência do trânsito no Brasil

O Sindseg SP e o Observatório Nacional de Segurança Viária realizaram um evento, em novembro, para marcar o Dia Mundial em Memória das Vítimas do Trânsito, data criada pela ONU. Na ocasião, foram apresentados dados alarmantes sobre a violência do trânsito no Brasil. Em 2014, mais de 42 mil pessoas morreram, número 2% superior ao ano anterior, sendo que 1/3 destes óbitos ocorreu em apenas 3 estados: São Paulo (7032), Minas Gerais (4396) e Paraná (3076).

Segundo Mauro Batista, presidente do Sindseg SP, o principal caminho para diminuir este número tão alarmante é a educação do condutor e do pedestre. "Precisamos chamar a atenção da sociedade para a atual situação do nosso trânsito. Por ano, morrem mais pessoas nas ruas e estradas do que em muitas guerras", frisou.

Dados do Observatório Nacional de Segurança Viária registram que o país perdeu R\$ 56 bilhões. Com este



valor, seria possível construir 28 mil escolas de Educação Básica ou 1.800 novos hospitais. "O Brasil tem cerca de 99 milhões de usuários do Facebook. Podemos dizer que, nos próximos cinco anos, seis amigos de cada um desse usuários perderão a vida, serão sequelados de forma permanente ou, ainda, sofrerão com a perda de alguém para a violência no trânsito", afirmou José Aurélio Ramalho, presidente do Observatório Nacional de Segurança Viária.

Brasil carece de especialização de Seguro de Vida e Previdência

Mesmo com o aumento exponencial de contratação dos planos de seguro, há serviços que não são especializados no Brasil. É o caso do Seguro de Vida e Previdência. Em evento promovido pela Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro (SBCS), no dia 5 de outubro em São Paulo, Nilton Molina, presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon, mostrou que o Seguro de Vida tem a importância de apenas 0,4 do PIB brasileiro.

Segundo Molina, o baixo número do PIB dá-se por causa, justamente, das poucas empresas especializadas e do pequeno número de agentes para intermediar e oferecer esse produto aos clientes. "Ao meu ver, apenas 2 ou 3% da população receberam algum dia uma visita de um agente segurador de vida", comentou.

A taxa de fecundidade decresceu bastante nos últimos 50 anos, enquanto que a de mortalidade subiu consideravelmente, devido ao avanço da medicina e outras inova-

ções tecnológicas. Isso impacta diretamente na previdência social.

Durante o seminário, o diretor de Tecnologia da Icatu, José de Faria Loureiro, mostrou como as empresas que cobrem seguro de Vida e Previdência podem usar as mídias tecnológicas a seu favor. "A tecnologia será essencial no seguro de vida no futuro e em 2050 não teremos ninguém que não saiba o que é o mundo digital".

Em sua visão, as empresas devem adotar o método de Alien Digital, que é, basicamente, adaptar-se no ramo tecnológico. "Para ampliar as vendas de Seguro de Vida é preciso se adaptar ao mundo tecnológico, pois o problema não está na tecnologia e sim na estratégica da equipe. As inovações já estão aí", frisou Loureiro.

O português Gastão Taveira, administrador-executivo da I2S mostrou que 32% dos seguros mundiais estão na Europa e os prêmios que as seguradoras recebem, 70%

são de lá. "Em muitos países europeus o componente de seguro é bem mais valorizado, porém a América Latina apresenta um grande crescimento no ramo", afirmou.

SCBS recebe especialistas em tecnologia para falar sobre seguro de Vida



Institucionais...

Comerciais...

Vídeos Promocionais...

DVDs Musicais...

Captação de áudio...

Grandes Produções!

DREAMS VIDEO

(11) 2765-5311

contato@dreamsvideo.com.br

Referência no **Mercado Audiovisual**

 [/dreamsvideotv](https://www.youtube.com/dreamsvideotv)

 [@dreamsvideo](https://www.instagram.com/@dreamsvideo)

 [/dreamsvideotv](https://www.facebook.com/dreamsvideotv)



A crise na Saúde Suplementar brasileira

Especialistas afirmam que para a sobrevivência do setor é necessário fazer escolhas

Por Sergio Vitor, enviado especial ao Rio de Janeiro

O atual cenário da saúde suplementar brasileira está em baixa. Especialistas afirmam que será necessário fazer escolhas para que o setor possa sobreviver daqui para frente. O quadro se dá, principalmente, por conta da situação macroeconômica pela qual o país está enfrentando. A queda na geração de renda das famílias brasileiras causou, nos últimos anos, perda de 1,6 milhão de beneficiários de planos de saúde.

Preocupada com o perigoso destino, a Federação

Nacional de Saúde (FenaSaúde) organizou a 2ª edição do Fórum de Saúde Suplementar de tema "Escolhas necessárias para o Futuro", realizado no Rio de Janeiro nos dias 23 e 24 de novembro. A finalidade principal foi debater os problemas que a saúde privada está enfrentando e as escolhas devem ser feitas para que saia dessa situação.

A recessão no setor acompanhou a queda no nível de emprego. Grande parte dos trabalhadores usava a saúde suplementar justamente porque as empresas contratantes forneciam no contrato de trabalho. Com o nível de desemprego alto, o número de beneficiários regride, pois muitas pessoas não se arriscam a fazer plano de saúde neste cenário de recessão econômica.

Marcio Coriolano, presidente da CNseg, comentou sobre o atual momento e alertou sobre algumas medidas que devem ser tomadas. "Temos que fazer a PEC dos gastos privados na saúde suplementar".

Quando o executivo se referiu à PEC, ele fez alusão ao projeto de emenda constitucional 241 que coloca um teto no limite dos gastos públicos. A medida está tramitando no Senado Federal. "É necessário participar de debates e mostrar interesse no assunto", complementou Coriolano.



Mudanças precisam começar agora

A situação financeira macroeconômica não vai mudar tão cedo e cobra manifestação maior das pessoas que estão envolvidas no setor. "O cenário de dificuldade financeira não vai acabar (...). Nós precisamos sair do discurso e partir para ação". Dessa maneira, José Carlos Abrahão, presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) começou a sua apresentação no painel "Saúde e Desenvolvimento".

Para Abrahão debater este tema e definir as escolhas não é algo apenas para o futuro, pois as mudanças precisam começar agora. "Temos a maior crise da saúde suplementar", lançou.

Sendo uma das principais causadoras da crise dos planos de saúde, a economia nacional não tem perspectiva de muita mudança para o ano que vem, porém, há um possível crescimento para 2018. É isso o que explica Marcos Bosi Ferraz, professor da Escola Paulista de Medicina. "Temos que olhar 2017 diferentemente da nossa leitura de 2018. O ano que vem ainda será um período de reajuste duro, e o desemprego ainda vai aumentar até o último trimestre de 2017. Em 2018, muito possível-



Ary Ribeiro, José Carlos Abrahão e Josier Vilar

mente teremos uma recuperação econômica mais favorável".

Bosi também defende que para o Brasil voltar a crescer há a necessidade de o Congresso promover reformas estruturais principalmente da Previdência. "A reforma da Previdência é imperativa e não apenas para o equilíbrio do sistema pensando apenas a aposentadoria", ponderou.

Porém, segundo os palestrantes, a culpa do declínio não fica apenas por parte de questões macroeconômicas. Ressaltam também o desperdício que ocorre frequentemente

nos hospitais. "Em torno de 30% dos recursos de saúde é desperdiçado. Com a atual crise econômica, é necessário acabar com isso", apontou Ary Ribeiro, superintendente do Hospital do Coração (Hcor).

Quando se referem à desperdício, os especialistas estão falando de exames e procedimentos desnecessários, o grande trabalho de reiniciar os processos de tratamento por culpa do paciente que faltou no dia marcado, repetições desnecessárias de entrevistas feitas por médicos etc. "Através da transparência, iremos induzir a melhoria na qualidade de serviço. A publicação de dados melhora o resultado de quem presta serviço porque gera orgulho profissional e uma competição saudável", completou Ribeiro.

Segundo o executivo, é importante informar aos clientes os balanços da saúde privada no Brasil. Se isso for feito, a população terá maior conscientização de como é importante ter esse seguro.

O nível da população idosa no Brasil também é um fator que contribui para a crise aumentar. Segundo pesquisas do IBGE, cerca de 70% da população idosa brasileira tem pelo menos uma doença crônica. A atual despesa assistencial ao idoso é 500% maior do que a do jovem.



Marcos Bosi Ferraz, professor da Escola Paulista de Medicina

Para diminuir os custos, a Fena-Saúde está projetando o “Plano bem cuidado”. Nele, as pessoas da terceira idade são indicadas a procurar um geriatra assim que apresentarem sintomas. Dessa maneira, os pacientes não vão comparecer em diversos médicos que não são especialistas no seu problema.

O paciente certo para o médico certo

O Superior Tribunal de Justiça (STJ), também está se movendo diante da crise. No dia 24 de novembro, o judiciário reiterou as cláusulas contratuais para os ajustes conforme a faixa etária do beneficiário. A decisão torna vigente que os mais jovens paguem um pouco mais do que um custo médio de pessoas da sua idade. A medida foi feita especialmente para beneficiar os idosos que, após os contratos entrarem na validade, deverão pagar um preço sem grandes reajustes anuais.

Paulo de Tarso Vieira, ministro do Supremo Tribunal de Justiça, comentou sobre a decisão tomada do STJ. “Estão estabelecidos vários critérios para aferir a abusividade ou não do valor do reajuste das mensalidades, como o respeito às regras da Agência Nacional de



Paulo de Tarso Vieira, ministro do STJ



Gustavo Gusso, professor da disciplina de clínica geral da USP

Saúde Suplementar (ANS)”.

O modelo de atuação primária foi uma das propostas mais defendidas entre os palestrantes. O projeto, que já está sendo adotado por algumas organizações, traz benefícios tanto às operadoras quanto aos usuários. Pacientes que primeiro deverão passar no clínico geral para que este o indique ao médico especialista no caso.

Gustavo Gusso, professor da disciplina de clínica geral da Universidade de São Paulo (USP), mostra o papel da atenção primária e da medicina de família. “A atenção primária coloca o paciente no lugar certo para o médico certo”, disse o professor.

De acordo com Gusso, grande parte da população quando tem problema de saúde, não procura o especialista. Exemplifica comentando que de mil pessoas que sentem algum sintoma, apenas 200 vão ao médico melhor capacitado no tratamento.

Atuação primária se define em quatro tópicos: (1) acesso mais fácil do paciente com os especialistas; (2) a coordenação do cliente, ou seja, acompanhamento do caso; (3) lon-

gitudinalidade (cuidado para toda a vida) e (4) cuidado abrangente (preocupações fora da clínica). “Se a gente começar a usar a ação primária, vamos avançar muito mais. O problema não está no cliente e sim conosco”, observou Gusso.

Depois de grande parte dos palestrantes apresentarem um cenário preocupante na saúde suplementar, outros representantes trouxeram algumas soluções que podem ajudar o quadro a sair da atual situação. No painel “Informação para orientar escolhas e reduzir desperdícios”, Renato Camargos Couto, professor da Universidade de Minas Gerais e diretor do Instituto de Acreditação e Gestão em Saúde (IAG), informou que o profissional da saúde deve interagir mais com o seu paciente, independente se o entendimento do seu cliente seja pouco sobre o as-



Renato Camargos Couto, diretor do Instituto de Acreditação e Gestão em Saúde (IAG)

sunto é importante ele ficar sabendo o que está tomando ou o motivo do tratamento que vai fazer. “É necessário que os dados sejam apresentados em termos técnicos de médicos. Temos que dar informação para ponderar o usuário”.

Os modos de pagamento foram contestados pelos palestrantes. O modelo *Fee for Service* (pagamento



Ney Wiedemann Neto, Edmond Barras, Irlau Machado Filho e Dony de Nuccio

por serviço) foi criticado no painel por não reconhecer as variações de resultado assistenciais. Dessa forma, não importa se o paciente usou mais ou menos do serviço, ele sempre vai pagar o mesmo preço.

A máfia das próteses

Há um ano e meio a imprensa noticiou ações de quadrilhas que faziam cirurgias desnecessárias e implantavam próteses em pacientes que não precisavam. Desde então, o mercado se esforçou para garantir ao paciente um diagnóstico de mais confiança.

O presidente do Grupo NotreDame, Irlau Machado Filho, comentou sobre o alto custo de alguns procedimentos médicos. "Uma prótese de joelho pode custar em média R\$ 2 mil, porém, ao seu fim, ele gera gastos de R\$ 18 mil para a saúde suplementar".

A prótese de joelho paga pela operadora inicia-se com custos totalmente diferentes de quando termina. O valor final pode chegar até nove vezes mais em rela-

ção ao inicial.

Edmond Barras, chefe do serviço de clínica e cirurgia da coluna vertebral do Hospital Beneficência Portuguesa de São Paulo conclui que logo após o vazamento na mídia sobre a

máfia, os pacientes estão mais atentos na decisão do médico. "A grande vítima é o paciente. Toda vez que é realizada cirurgia sem necessidade, o resultado é ruim. Mas como fazer para contestar a opinião do médico?", questionou.

Segundo Barras, o Brasil contabilizou, em 2015, 27 mil cirurgias de colunas com implantes sendo que 60% delas foram desnecessárias. O número de operações representa 83% do mercado da América Latina. O médico também comentou que o vazamento das informações impactou positivamente a população, pois se conscientizaram sobre o tema.

O mediador do painel "Órteses, próteses e materiais especiais", Dony de Nuccio, âncora do Jornal das Dez, completou a fala de Barras. "Todas essas questões da máfia das próteses não são novas, mas vieram à tona agora".

Judicializações indevidas

Ney Wiedemann Neto, desembargador do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul (TJRS), falou das evoluções pós-CPI e afirmou



que os processos prejudicam economicamente o setor. Atualmente, são mais de 400 mil ações nos tribunais de justiça envolvendo saúde tanto pública quanto privada. “A judicialização da saúde é algo indesejável ao judiciário, pois aumenta os gastos e, neste caso, são despesas públicas. O mercado se sobrecarrega com as judicializações indevidas e os juristas também ficam cheios de processos. Acabam, dessa maneira, retardando o tempo de processos que realmente precisam de acompanhamento imediato”, apontou o desembargador que ainda ressaltou o papel da mídia nessas questões dizendo que, logo após as denúncias, houve mudanças de cultura no judiciário.

Os especialistas contam com a colaboração da sociedade para os números de processos possam cair. No painel “A Racionalidade individual e coletiva”, o ministro do Supremo Tribunal de Justiça (STJ), Paulo de Tarso Vieira analisou o número de judicializações que percorrem. “Temos uma preocupação muito grande com esse problema. Está aumentando muito o número de ações tanto no SUS quanto no setor privado”.

A presidente da federação, Solange Beatriz terminou o fórum falando da agenda para 2017. Segundo ela, o importante é ter um comportamento ético em busca de soluções. O momento exige escolhas para manter a sustentabilidade do sistema de saúde privado.

Solange também cobra uma fusão entre as organizações envolvidas, sejam elas privadas ou públicas. “Se não houver uma mudança, um verdadeiro pacto, o setor irá morrer”.

O fórum ocorrerá novamente no segundo semestre do ano que vem, porém, dessa vez será realizado em São Paulo.

ESCOLHAS necessárias para o futuro

Entrevista coletiva com Solange Beatriz

2º FÓRUM da Saúde Suplementar



Durante o fórum, a presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes concedeu um bate-papo com os jornalistas que estavam no evento. Alguns assuntos foram abordados como a queda do número de beneficiários dos conveniados e as perspectivas que a federação tem em relação ao futuro.

“O plano de saúde surgiu para o benefício do trabalhador que faz parte da carteira do coletivo e ela é mais homogênea. Já no individual, há classe de todos os tipos e é heterogênea”, observou Solange Beatriz.

A titular da federação enxerga um cenário bem preocupante para os próximos anos, afirmando que o termo “Escolhas” definido

para o evento não foi por acaso. “Escolher é abrir mão de algo que também é importante”, definiu.

Entre os lugares onde houve maior queda de número de conveniados com a saúde suplementar, o Sudeste brasileiro ganha disparado. São Paulo e Rio de Janeiro foram desvinculados 549 mil e 319 mil respectivamente, tornando-se os Estados mais afetados pela atual crise.

No entanto, em meio a tantos problemas, o segmento de planos de saúde mostra resiliência. A queda do número de beneficiários foi menor do que o nível de emprego e do PIB. Os números mostram diminuição dos planos de saúde em 3,1%, o PIB caiu em 4,6% e o emprego sofreu retração de 4,0%.



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

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

MySeg no smartphone do seu cliente



A palavra é: CONECTIVIDADE

Este é o grande desafio para as seguradoras diante das demandas por inovação e da nova forma de oferecer serviços e produtos aos consumidores



Marcio Serôa de Araujo Coriolano abriu a 10ª edição do Insurance Service Meeting

Como incorporar, apesar do avanço da tecnologia da informação, a camada da população brasileira que não tem acesso aos meios de comunicação com tecnologia mais avançada, ao mercado de trabalho, ao mercado de consumo e ao de bens de produção? Com esta indagação, o presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), Marcio Serôa de Araujo Coriolano, abriu a décima edição do Insurance Service Meeting, maior evento de tecnologia do mercado de seguros brasileiro, realizado em Campinas (SP). Coriolano destacou que hoje a sociedade brasileira vive um momento ainda mais desafiador na tentativa de retomar o ciclo de crescimento econômico. "Os avanços tecnológicos aliados a uma forma de "pensar fora da caixa" podem se constituir em aliados para o aprimoramento da linha de produtos e ampliação do portfólio de ofertas das empresas, da precificação de riscos e de uma melhor eficiência operacional", ponderou, alertando para a questão da conectividade no Brasil.

Dados recentes de pesquisa sobre Tecnologias da Informação apontam que 58% da população brasileira acessa a internet regularmente e que deste total, 89% dos internautas utilizam aparelhos celulares. "Ou seja,

quem está conectado, está conectado o tempo todo e esse comportamento precisa gerar uma reflexão no mercado segurador sobre como acessar e endereçar mensagens a este público. Há muitos obstáculos a serem vencidos, como questões regulatórias. Ao mesmo tempo, 42% da população não tem acesso à internet. Corremos o risco de haver uma falta de inclusão de uma parcela da população?", questionou ao público presente formado por cerca de 400 participantes entre representantes do setor de seguros e especialistas em tecnologia de corporações multinacionais.

Robôs à vista

O painel "A mudança tecnológica chegando mais rápido" trouxe à tona uma realidade que não faz mais parte



apenas de filmes de ficção: já estamos na era da inteligência artificial experimentada em robôs cada vez mais avançados e que já ocupam espaço em algumas profissões, das impressoras 3D, das tecnologias disruptivas como os aplicativos que se destacam frente às ofertas de produtos e serviços consideradas tradicionais, e também da nova forma de enxergar as habilidades de um funcionário dentro de uma empresa, que leva em consideração, além de um currículo pertinente ao cargo, o pensamento crítico, a criatividade, a empatia com os seus pares e a inteligência emocional. Durante sua explanação, o professor da Fundação Instituto de Administração (FIA), CEO da Inova Consulting, Luis Rasquilha, destacou o poder da tecnologia e da conectividade no âmbito das empresas e da sociedade em geral.

Ele apresentou dados sobre a força da população conectada em relação à população global que vêm crescendo em larga escala desde o ano 2000, quando havia cerca de seis bilhões de pessoas no mundo, das quais apenas 6% estavam conectadas. "Em 2020, estima-se que esta barreira terá ultrapassado a casa dos sete bilhões de pessoas no mundo e que 66% delas estarão conectadas, gerando um fluxo

Luis Rasquilha, CEO da Inova Consulting

de três bilhões de novos consumidores com acesso à internet. Será que estamos preparados para a chamada transformação digital que vai além de ter um site, uma rede social, uma estrutura de TI adequada e alguns automatismos? Mas não é isso. O poder está do outro lado da conversa. Está ao lado dos consumidores”, ressaltou, destacando que 90% do conhecimento do mundo de hoje foi gerado apenas nos últimos 24 meses. Sob a ótica da velocidade a que dobra o conhecimento humano, as informações também impressionam. “Em 1900, demorava em torno de cem anos, em 1945 esse número caiu para 25 anos, chegando a 13 meses em 2014 e, até 2020, estima-se que serão necessárias apenas 12 horas para que o conhecimento humano dobre”, enumerou.

Rumo à maturidade digital

A consultoria Capgemini realizou, em setembro, uma pesquisa com 27 altos executivos de 20 das principais seguradoras brasileiras para entender como anda o nível de maturidade do setor na utilização da tecnologia digital. Os resultados foram apresentados ao público participante do painel



Rodrigo Corumbá, vice-presidente de Serviços Financeiros da Capgemini



Miguel Buenos, diretor de contas da Serasa Experian

“Maturidade digital da indústria de seguros do Brasil e seus reflexos no profissional de seguros”.

Enquanto 70% das empresas já utilizam a tecnologia digital para prover consistência entre seus canais digitais – afirmou o vice-presidente de Serviços Financeiros da Capgemini, Rodrigo Corumbá – 33% ainda não buscam personalizar a experiência de vendas para seus clientes.

Os canais móveis – celulares e redes sociais – também já são muito utilizados para divulgar produtos, mas pouco para realizar a venda de seguros, além de serem pouco utilizados para aumentar a mobilidade de seus funcionários, havendo uma grande distância entre a percepção de como os clientes e a sociedade se comportam e o comportamento das empresas em relação a seus funcionários.

Outro participante do painel, Miguel Buenos, diretor de contas da Serasa Experian, acredita que, apesar do muito que há para evoluir, as seguradoras avançam no caminho da maturidade digital, já utilizando de maneira bastante ampla, por exemplo, o big data. Entretanto, ele acredita que, apesar de todo esse desejo de inovar, é preciso que se crie nessas empresas um ambiente que estimule a inovação. “Estamos preparados para lidar com todas essas novas ferramentas?”. Segundo ele, as realidades virtual e

umentada poderiam ser utilizadas, por exemplo, nos processos de aviso de sinistro e até de subscrição.

O boom das startups

“As inovações fora do setor podem mudar radicalmente a forma como as seguradoras atuam no longo prazo”, aposta Mukul Ahuja, diretor da Deloitte, que proferiu a palestra “Aceleradores em Digital para o Novo Mercado de Seguros”. O setor passa a registrar um boom de *startups*, já apelidado de *insurtechs*, que trazem ofertas consideradas impenáveis até um ano atrás. Quem poderia imaginar comprar um seguro no smartphone em 90 segundos e ter a indenização paga em três minutos? Essa já é uma realidade, oferecida pela Lemonade, startup concentrada na oferta de seguros para carros e residências compartilhadas em Nova York.

Pesquisa da Deloitte aponta seis fatos que pressionam o setor: a economia compartilhada, os carros autônomos, a internet das coisas, o big data, *machine learning* e *analytics* para predições e a tecnologia contábil e financeira, mais conhecida por *blockchain*. Fatores que já criaram um mundo novo para as seguradoras em algumas partes do mundo.

A primeira tendência é a expansão de intermediários digitais, como os agregadores e negociadores. Eles identificam nos meios digitais pessoas com necessidades comuns e negociam apólices de grupo, que custam bem menos do que se o seguro fosse negociado individualmente. A segunda é o ponto a ponto (*peer to peer*), no qual um grupo de pessoas com risco comum se junta e cria suas próprias regras de proteção, dentro do conceito de mutualidade. Pagam pela proteção e, se sobrar recursos, devolvem aos participantes ou investem de uma forma que faça sentido para todos.

Fonte: CNseg

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e Agenda 2030

Fórum Pacto Global lota auditório do Masp e coloca a Rede Brasil do Pacto Global como protagonista e referência na discussão dos ODS



Fotos: Divulgação/Rede Brasil do Pacto Global da ONU

O primeiro Fórum Pacto Global superou as expectativas da Rede Brasil do Pacto Global. Foram mais de 400 espectadores que assistiram a oito painéis temáticos sobre como o setor privado deve trabalhar para implementar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e cumprir as metas da Agenda 2030. O evento teve participação de representantes de empresas signatárias e não signatárias, governo federal e estaduais, além de parceiros e interessados no assunto. O Fórum criou um ambiente de compartilhamento de experiências e *networking* entre todos os públicos.

“O Fórum teve amplo debate so-

bre esses temas e mostrou que somos o grande interlocutor do setor privado, governo e sociedade civil na longa jornada para adoção dos ODS e da Agenda 2030 das Nações Unidas”, afirma André Oliveira, presidente da Rede Brasil do Pacto Global.

Entre os 17 ODS, ficou claro que alguns são mais urgentes em sua adoção, como o 2 (Fome zero e agricultura sustentável), 5 (Igualdade de gênero), 6 (Água potável e saneamento), 7 (Energia limpa e sustentável), 8 (Trabalho decente e crescimento econômico), 10 (Redução das desigualdades), 11 (Cidades e comunidades sustentáveis), 13 (Ação contra a mudança global do clima),

15 (Vida terrestre), 16 (Paz, justiça e instituições eficazes) e o 17 (Parcerias e meios de implementação).

Para a secretária executiva da Rede Brasil do Pacto Global, Beatriz Martins Carneiro, o Fórum foi uma ótima oportunidade para debate da Agenda 2030 das Nações Unidas e dos ODS. “No evento, conseguimos mostrar às empresas ferramentas para que elas se engajem no atingimento desses objetivos. O nosso público foi o melhor possível, com representantes do setor privado e do governo. Por fim, entendo que conseguimos uma troca de experiências muito rica.”

Confira os painéis do 1º Fórum Pacto Global:

Abertura: André Oliveira (Rede Brasil do Pacto Global), Ursula Wynhoven (United Nations Global Compact), Edson Duarte (Governo Federal) e Jean Phillippe Bernardini (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD Brasil) deram início ao fórum.

Objetivos de Desenvolvimento

Sustentável: Da Teoria à Prática: Luca Crisciotti (Presidente da DNV GL Business Assurance) e Denise Hills (Itaú) apresentaram resultados de estudo sobre a contribuição de empresas que compõem o Comitê Brasileiro do Pacto Global.

Empreendendo no Contexto das

Metas Globais: apresentação sobre empreendedorismo, com Marcela Zonis (Endeavor Brasil).



Liderança para 2030: As temáticas de liderança, com os presidentes Bernardo Paiva (Ambev), Teresa Vernaglia (AES Eletropaulo) e Paulo Stark (Siemens Brasil).

Objetivos Globais, Negócios Locais - SDG Pioneers: Apresentação de boas práticas, desafios e aprendizados na implementação dos ODS em empresas, com a presença dos SDG Pioneers Ulisses Sabará (Beraca) e Sonia Favaretto (BM&F Bovespa).

Lançamento do CEO Water Mandate no Brasil: Lançamento de plataformas relacionadas à diminuição de perdas quanto a recursos hídricos (CEO Water Mandate e www.saveh.com.br).

Integridade - Desafios e Oportunidades no Combate à Corrupção: O Painel de Integridade, com moderação de Reynaldo Goto (Siemens), trouxe Bruno Brandão (Transparência Brasil), o professor e ex-ministro-chefe da Controladoria-Geral da União Jorge Hage e Ursula Wynhoven (United Nations Global Compact). Destacou-se a necessidade de atividades de compliance por parte das empresas, bem como reformas no financiamento de campanhas eleitorais e na organização de partidos para combater a corrupção nos espaços privado e público, respectivamente.

Meio Ambiente - Agricultor na Era das Mudanças Climáticas: Com moderação de Juliana Lopes (Amaggi), o painel de Meio Ambiente

trouxe o secretário-adjunto de Meio Ambiente do Estado de São Paulo, Antonio Velloso, a diretora do World Resources Institute no Brasil, Rachel Biderman e a diretora de assuntos corporativos na Dow Brasil, Marilene Lamauti. O secretário convidou empresas a visitar a Secretaria do Meio Ambiente. Já Rachel reforçou que, no mundo atual, polarizações, como entre agronegócio e ambientalistas, não funcionam. Destacou-se a necessidade de integração dos diversos setores no debate.

Direitos Humanos - Proteger, Respeitar e Remediar: No painel de Direitos Humanos, Marcia Masotti apresentou as políticas de empresa da Enel no Brasil. Sobre o assunto, Eva Dengler (Childhood Brasil) advogou a necessidade de se atentar para a erradicação do trabalho infantil e Leonardo Sakamoto (Repórter Brasil) trouxe a importância da fiscalização sobre o setor público e privado acerca do trabalho escravo.

Caminhos para implementar a agenda 2030: Sob moderação de Luciana Aguiar, do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD Brasil, Margaret Groff trouxe as atividades que a Itaipu Binacional vem realizando. Rúbia Quintão (Presidência da República) destacou a criação da Comissão Nacional dos ODS por parte do governo e Tatiana Assali (*Principles for Responsible Investment - PRI*) relembrou a necessidade do trabalho coletivo para atingirmos os ODS.

Encerramento: A secretária-executiva Beatriz Martins Carneiro fez o encerramento do evento destacan-

do parcerias, diálogo e inclusão das PMEs, responsabilidade de todos para realização da Agenda 2030 e o diálogo com políticas públicas como principais eixos do evento. Por fim, chamou a banda Mazeej para encerrar o evento.

Rede Brasil do Pacto Global da ONU

Lançado em 2000, o Pacto Global da ONU (UN Global Compact) é a maior iniciativa de sustentabilidade corporativa voluntária do mundo. Reúne mais de 13 mil signatários – entre empresas (pequenas, médias e grandes) e organizações – em mais de 160 países com o objetivo de alinhar os negócios a dez princípios nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção. Criada em 2003 e hoje a quarta maior rede do mundo, com 800 signatários, a Rede Brasil do Pacto Global é vinculada ao Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). A iniciativa promove ações colaborativas lideradas pelo setor privado, por meio da construção de parcerias com diversos setores, como a sociedade civil, governos e agências da ONU. Para os signatários, há o acesso a diversas informações, oportunidades de capacitação e *networking*, além da possibilidade de participação nos Grupos Temáticos – Água, Agricultura e Alimentos, Anticorrupção, Direitos Humanos e Trabalho, Energia e Clima e ODS. Até 2030, o Pacto Global tem o desafio de promover os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).



EMPREGO PRODUZIDO POR GIGAWATTS

Estimativa feita pelo Portal Solar mostra potencial do setor de Energia Solar na geração de 110 mil novos empregos no Brasil até 2020

Em um momento em que o país atravessou uma forte recessão, o setor de energia solar deve fechar o ano com quatro mil novos postos de trabalho. Uma boa notícia, mas “fichinha” perto de uma projeção feita pelo Portal Solar (www.portal-solar.com.br), hub de prestadores de serviço e informações na área. Segundo estimativa do site, até 2020 a expansão da cadeia produtiva ligada ao segmento resultará em 110 mil empregos espalhados por todo o Brasil – grande parte deles voltados a profissionais de nível técnico.

O número previsto será resultado do boom do setor que começou a se desenhar este ano e se intensificará em 2017, explica Rodolfo Meyer, diretor do Portal Solar. “Temos três fatores que contribuem para isso: a alta na conta de luz, o barateamento dos equipamentos em função de avanço tecnológico e a queda do dólar”, diz Rodolfo. Segundo ele, de janeiro para cá, aumentou o número de instalações de placas fotovoltaicas, e a quantidade de empresas do segmento cadastradas no Portal Solar dobrou de 700 para 1.400.

A área líder na perspectiva de criação de vagas é a geração compartilhada, no qual uma infraestrutura de captação de energia solar é instalada numa casa ou estabelecimento e ligada ao sistema nacional de energia elétrica. Só nesse modelo, a projeção é de pouco mais de 80 mil empregos, 75% relacionados a atividades técnicas. “As empresas que prestam esse tipo de serviço se caracterizam por serem locais, ou seja, esses empregos devem ser bem distribuídos ao redor de todo o país”, conta o diretor do Portal.

Ainda, a geração centralizada e a indústria especializada devem ser responsáveis por entre 15 e 20 mil e 5 e 10 mil novos postos, respectivamente. A primeira diz respeito a grandes usinas de energia solar, cujo maior potencial de instalação fica no sertão nordestino; a segunda, a fábricas e demais empresas da cadeia produtiva, com grande demanda de mão de obra extremamente qualificada.

Para Rodolfo, um bom exemplo da expansão no setor é o caso australiano, que hoje tem

1,57 milhão de pontos de geração compartilhada instalados. Em 2009, dois anos após o modelo ser regulamentado por lá, eram



Rodolfo Meyer, diretor do Portal Solar

cerca de cinco mil, mesmo número existente atualmente no Brasil, exatamente dois anos depois da regularização.

Novas regras para energia solar entram em vigor

O ano de 2016 será um marco para o setor de energia solar no Bra-

sil. No dia 1º de março deste ano entraram em vigor as novas regras para a produção de energia solar residencial, bem como para produzir energia solar para a sua empresa.

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) aprovou no final de 2015 a revisão da resolução normativa 482 de 2012 que re-

gulamenta os sistemas de energia solar para a autoprodução de energia na sua casa ou empresa. A publicação da nova resolução a RN 687/2015 traz grandes melhorias como a redução da burocracia e a possibilidade de pessoas e empresas se juntarem para produzir a sua própria energia elétrica.

CONHEÇA AS REGRAS DA RESOLUÇÃO 687 DA ANEEL

As novas regras para produzir energia solar fotovoltaica vão fazer com que o mercado de energia solar cresça de forma sólida. Segundo a ANEEL até 2024 cerca de 1,2 milhão de geradores de energia solar devem ser instalados em casas e empresas em todo o Brasil. Confira as mudanças e melhorias nas regras abaixo:

1 - Geração Distribuída - o que é e como funciona?

Quando você produz energia elétrica na sua casa ou empresa com um painel solar e está conectado na rede da sua distribuidora, isto é chamado de geração distribuída. As grandes usinas que produzem energia são categorizadas como geração centralizada.

2 - Sistema de Compensação - o que é e como funciona?

A compensação de créditos de energia é a forma de como este mercado de energia solar foi regulamentado no Brasil. Quando você produz mais energia do que consumiu em um determinado mês, esta energia vai para a rede da distribuidora e se torna um "crédito de energia". Este crédito de energia é usado para abater o seu consumo de energia em algum mês que

seu sistema produzir menos energia do que você consumiu. Desta forma é possível reduzir a conta de luz em 95%. Estes créditos com as novas normas possuem validade de cinco anos.

Obs: Os créditos não podem ser vendidos, apenas usados para abater o consumo na conta de luz.

3 - Geração compartilhada de Energia Solar – o que é e como funciona?

Antes quem tinha um sistema fotovoltaico só podia compensar os créditos de energia excedente em locais onde a conta de luz estava sob o mesmo CPF ou CNPJ. Agora com as novas regras para a energia solar, é possível transferir estes créditos excedentes para outros CPFs ou CNPJs desde que firmado em contrato. Sendo possível fazer isso através de cooperativas ou consórcios de pessoas ou empresas. Desta forma agora é possível você juntar um grupo de empresas ou amigos para construir um gerador de energia solar maior e dividir esta produção de energia.

Obs: Para fazer isso é necessário que todos envolvidos no consórcio/cooperativa estejam dentro da mesma área de cobertura da distribuidora de energia.

4 - Geração de energia solar em Condomínios – o que é e como funciona?

Agora é possível gerar energia solar em condomínios e repartilhar a

energia gerada entre os condôminos. A geração pode tanto ser usada para as áreas comuns como pode ser compartilhada entre todas as contas de luz dos condôminos.

Obs: Em caso de prédios é fundamental que se tenha área de cobertura suficiente, de fácil acesso e com muito sol o dia todo. Para um prédio o ideal é que se tenha no mínimo 200 m² de área disponível.

5 - Autoconsumo remoto – o que é e como funciona?

Esta modalidade tornou possível, àqueles que não possuem locais com espaço ou sol suficiente, produzirem a sua energia.

Em muitos lugares como escritórios, comércios, apartamentos, lojas e indústrias não possuem espaço para instalar energia solar, ou mesmo não são proprietários dos imóveis que estão ocupando e não podem fazer esta instalação. Na modalidade de autoconsumo remoto é possível utilizar um terreno de sua propriedade para construir um sistema fotovoltaico e usar a produção de energia dele para abater a sua conta de luz, na cidade, por exemplo.

6 - Burocracia Reduzida

Nos últimos três anos as distribuidoras demoravam até 90 dias para permitir a conexão do seu sistema de energia solar na rede. Com as novas regras este prazo caiu para 34 dias e ficou mais simples.

Dispositivo inexplorado

Congresso Brasileiro de Sprinklers (CBSpk) promove a importância dos sistemas de sprinklers e fomenta a popularização dos dispositivos no país

Há quase um ano, no dia 21 de dezembro, um incêndio de grandes proporções atingia o Museu da Língua Portuguesa, na região central de São Paulo. O bombeiro que fazia parte da equipe de brigadista do museu ficou gravemente ferido e morreu no hospital. Seria uma tragédia se não fosse uma segunda-feira, dia fechado para visita pública. Mas o patrimônio histórico é irrecuperável. Esse é apenas um exemplo do que ocorre quando equipamentos de segurança/produtos contra incêndio são ineficientes ou inexistentes. O museu não tinha sistema de sprinklers (chuveiro automático) instalado.

Um sistema de sprinklers (veja boxe na página 30) tem como função central realizar o primeiro combate ao incêndio, na sua fase inicial,

para extingui-lo ou então controlá-lo até a chegada do Corpo de Bombeiros. Mas não basta ter um sistema de proteção instalado se não for inspecionado periodicamente. Isso ficou claro na apresentação do Cel. Cássio Armani, subcomandante do Corpo de Bombeiros Militar do Estado de São Paulo (CBMESP) – feita durante a 2ª edição do Congresso Brasileiro de Sprinklers (CBSpk) realizada entre os dias 25 e 28 de outubro, no Rio de Janeiro – quando relatou os desafios no combate a incêndios de edificações históricas, ilustrando sua narração com o caso do Museu da Língua Portuguesa. Ele contou que esteve na ocorrência e

que os bombeiros tiveram dificuldade de chegar ao local pelo horário, pois era uma sexta-feira, 16h31, pico de trânsito na capital paulista.

Cel. Cássio Armani, subcomandante do Corpo de Bombeiros Militar do Estado de SP



O incêndio, supostamente iniciado pelo superaquecimento de um equipamento elétrico, se alastrou por três pavimentos dos quatro do edifício, atingindo uma área de 3.200 m², e foi combatido com 350 mil m³ de água. O tempo de controle do incêndio foi de seis horas, porém, os bombeiros permaneceram no local por 20 horas para dar a ocorrência como encerrada. Uma equipe de 165 bombeiros foi a responsável pela operação, auxiliada por outros órgãos envolvidos no incêndio, como a Polícia Militar do Estado de São Paulo, a Guarda Civil Metropolitana, a Companhia de Engenharia de Tráfego, a Defesa Civil municipal e estadual, a Polícia Técnico Científica e o Instituto de Pesquisas Tecnológicas. “Felizmente, o museu tem um acervo digital extenso e todo com backup, então a perda do acervo não foi tão danificada. Entretanto, equipamentos de projeção, alto falantes e tudo o que havia de madeira no prédio foi perdido, além de um bombeiro ter perdido sua vida”, lamentou o Cel. Armani.

Popularização dos sprinklers

Com a missão de criar um marco na popularização de sistemas de sprinklers no país, a Associação Brasileira de Sprinklers (ABSpk) promoveu a 2ª edição do Congresso Brasileiro de Sprinklers (CBSpk). O objetivo maior do evento – que contou com o apoio da International Fire Sprinkler Association (IFSA) – foi prover mecanismos para esclarecimentos à sociedade e aproximar os participantes do segmento para ressaltar o que é correto, expandir as melhores práticas e impulsionar o desenvolvimento do mercado.

O encontro reuniu cerca de 200 congressistas que puderam atender às certificações técnicas e conferir as apresentações de 25 palestrantes sobre as atuais e futuras tecnologias de sprinklers, o estágio da legislação e regulamentação do Brasil para os



João Carlos Wollentarski Júnior,
diretor-presidente da ABSpk

sistemas de proteção e combate a incêndios, os desafios técnicos que envolvem projetos e instalações dos chuveiros automáticos e, ainda, conhecer os fabricantes do mercado e compartilhar melhores práticas.

Prestigiaram também o evento representantes de Corpos de Bombeiros de sete Estados brasileiros, as entidades equivalentes à ABSpk no México e Colômbia, respectivamente Asociación Mexicana de Rociadores Automáticos Contra Incendios (AMRACI) e Asociación Nacional de Sistemas de Rociadores Automáticos Contra Incendios Colombia (ANRACI) e 16 empresas expositoras.

“Tínhamos o desafio de reafirmar o CBSpk como principal evento direcionado ao segmento na América do Sul, e crescemos 15% em relação à primeira edição. O evento também serviu para promover a importância, o valor e a confiabilidade dos sistemas de sprinklers e fomentar a correta aplicação dos dispositivos pela cadeia produtiva”, comentou João Carlos Wollentarski Júnior, diretor-presidente da ABSpk.

O encontro fomentou a capacitação técnica, através de cursos ministrados por especialistas nacionais e internacionais da International Fire Sprinkler Association (IFSA) e

National Fire Sprinkler Association (NFPA). Os congressistas tiveram a oportunidade de aprofundar seu conhecimento nas normas NFPA 20 (bombas para proteção contra incêndio) e NFPA 25 (inspeção, teste e manutenção de sistemas hidráulicos de proteção contra incêndio), além de conhecer mais sobre cálculo hidráulico, softwares para dimensionamento e técnicas de proteção em áreas de armazenagem com sistemas de sprinklers. “Certificamos aproximadamente 45 pessoas em cada uma das normas NFPA 20 e 25, e 55 profissionais nos cursos de cálculo hidráulico e software para dimensionamento dos sistemas de sprinklers”, afirma Wollentarski.

Além da parte técnica, o evento promoveu debates e apresentou painéis e palestras sobre o mercado de sprinklers; legislação e regulamentação; tecnologias; certificações; iniciativas para disseminar o uso dos dispositivos; ações para aprimoramento de normas, e outros.

Legislação heterogênea

A legislação de incêndio no Brasil é responsabilidade de cada unidade da federação e as exigências do uso de sprinklers apresentam diferenças significativas entre elas. Criar um modelo de lei nacional de segurança contra incêndio, fornecendo diretrizes para os Corpos de Bombeiros Militares; garantir a certificação de produtos e equipamentos; disponibilizar cursos técnicos e de nível superior direcionado para a formação de técnicos e engenheiros de prevenção a incêndios e, não menos importante, reunir e divulgar periodicamente estatísticas sobre incêndios no Brasil. Esses são os principais objetivos da Frente Parlamentar de Segurança contra Incêndio, criada em 14 de outubro de 2015, iniciativa que abre importantes discussões sobre legislação e regulamentação junto ao Governo.

“Estamos dialogando com o Po-



Felipe Decourt,
diretor vice-presidente da ABSpk

der Executivo e com as organizações da sociedade civil ligadas ao tema para estabelecer propostas, políticas e programas para a prevenção e combate a incêndios que possam ser efetivadas, unindo os diversos atores, inclusive nos Estados, contribuindo também para o aperfeiçoamento dos mecanismos e políticas públicas já existentes”, detalhou o Deputado Federal Vicentinho, que lidera a Frente.

Até o momento, 204 senadores e deputados federais já assinaram o documento. E, segundo o Major da PMESP Rodrigo Quintino, da Secretaria Nacional de Segurança Pública (Senasp), que palestrou durante o evento, o maior esforço atual da Frente está em coletar dados para justificar a nacionalidade da lei, como número de incêndios ocorridos no país, número e histórico de incidências de mortes, entre outros. Major Quintino complementou ainda que há cinco propostas legislativas na Câmara dos Deputados e no Senado Federal que tratam de segurança contra incêndio, incluindo a desoneração tributária de equipamentos de combate e prevenção a incêndios.

A iniciativa da Frente Parlamentar vai ao encontro com o discurso de Felipe Decourt, diretor vice-presidente da ABSpk e diretor executivo da Skop, fabricante nacional de sprinklers certificados. Durante sua apresentação no congresso, De-

court ressaltou a importância de três pilares para a garantia de um mercado confiável no que se refere à segurança contra incêndios: norma técnica, certificação e legislação. Na sua visão, é preciso uma norma técnica nacional robusta e adequada ao grau de amadurecimento e demanda do mercado; instituições certificadoras sérias, especializadas e experientes em sprinklers e no processo de certificação dos mesmos, além de uma legislação que direcione um padrão de qualidade na venda e na instalação dos sprinklers.

“Hoje o cliente adquire sprinklers e acha que está seguro, mas não está. Por conta da ausência de legislação, há uma enxurrada de bicos sem certificação no mercado, que apresentam risco de não funcionar quando for preciso. Com o tripé norma técnica associada à certificação e a uma legislação eficaz, ainda que o consumidor continue não sendo um especialista em sprinklers, ele estará seguro, pois fará a escolha entre dispositivos confiáveis. O próprio mercado evoluirá à medida em que tiver que atender à legislação e ao padrão técnico e de qualidade apresentado na Norma e exigido pela Certificadora”, disse o executivo.

E acrescentou: “O Brasil já possui a norma NBR 16400/2015, resultado de um trabalho desenvolvido entre 2014 e 2015 no Comitê Brasileiro de Segurança contra Incêndio (CB24) sob as diretrizes da ABNT normalizadora. Também temos boas certificadoras, como a ABNT e a UL BR. A

meta da ABSpk, assim como do Corpo de Bombeiros e de certificadoras é apoiar os órgãos responsáveis para que façam com que os documentos governamentais regulatórios sejam aprovados e assinados, garantindo um padrão mínimo de qualidade”.

Sprinklers certificados

A ausência de leis que tornem mais rigorosas as obrigações com relação à segurança é que o mais incentiva a importação de sprinklers sem certificação. Felipe Melo, diretor financeiro e Coordenador do Comitê Técnico da ABSpk comentou que “desde 2008, o mercado brasileiro cresceu muito na importação de sprinklers. Só em 2013 foram importadas 1,5 milhão de unidades, e 45% desse volume eram sistemas sem certificação. Este ano, os não certificados representam 75% do volume total importado”.

O tema “Sprinklers sem certificação” foi marcado também pela apresentação dos resultados de um estudo feito pela IFSA com amostras provenientes de duas instalações no Estado de São Paulo: um prédio comercial situado na Av. Luis Carlos Bertrini, na capital, e a garagem de um edifício, em Jundiaí. A proposta do ensaio consistia nas seguintes premissas: a remoção de uma amostra mínima de 50 unidades 100% não certificadas, provenientes de locais com utilizações diversas. Na prática, 486 sprinklers, sendo 390 pendentes e 96 *upright*, todos sem certificação, foram analisados e submetidos à verificação de 36 itens. Os dispositivos retirados



Especialistas se reúnem para falar sobre temas importantes do setor

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 Tailor Made

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 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.





Russ Fleming, diretor geral da IFSA

foram substituídos por produtos certificados pelas empresas Underwriters Laboratories (UL), ABNT Certificadora e FM Approvals, e levados pela IFSA para a realização dos testes nos laboratórios da UL e FM, nos EUA.

Em seguida, eles foram submetidos a nove testes de desempenho, nenhum deles considerado crítico, e foram reprovados em sete. Entre os testes sob os quais os produtos foram avaliados, destacam-se: resistência de fluxo, operação do dispositivo, vedação, instalação, índice de tempo de resposta, distribuição, intensidade de uso, excesso de pressão e temperatura. "A conclusão do estudo mostra que os sprinklers do Brasil apresentaram índice de falha de 47,5%, número totalmente inaceitável, quando o máximo permitido pela UL/FM é de menos de 1%", comenta Russ Fleming, diretor geral da IFSA.

Mas, para Paris Stavrianidis, gerente geral da FM Approvals, renomada certificadora internacional, outras variáveis são igualmente importantes para a confiabilidade dos sistemas de sprinklers, além da certificação dos dispositivos. Ele defende a necessidade de padronização de códigos de edificação e construção, instalação e comissionamento apropriados, e manutenção frequente dos produtos e equipamentos.

Os desafios encontrados nos projetos e instalações de sistemas de sprinklers também foram debatidos durante o Congresso. Proteção de

lanternins, edifícios muito altos e tetos inclinados, por exemplo, são projetos específicos que necessitam de soluções diferenciadas, impactando no tipo de sprinkler utilizado, na forma como o dispositivo deve ser instalado, nos critérios de proteção, no cálculo hidráulico e até na forma de sustentação dos dispositivos.

Claudio Ramalho, diretor técnico da Gamafire Soluções Contra Incêndios, expôs em sua apresentação o projeto Side-by-Side Burn, que consiste na simulação simultânea de incêndio em dois ambientes idênticos e dispostos lado a lado, sendo um protegido por sprinklers e o outro sem proteção, visando a comparar os efeitos resultantes do incêndio em cada ambiente.

"Para ganhar força, um incêndio não precisa mais de quatro minutos. Mesmo que o Corpo de Bombeiros chegue rápido, digamos em 10 minutos, já não se pode mais controlar o fogo. Com sistemas de sprinklers

certificados, a eficácia de se extinguir o fogo é de 95% e eles atrasam a propagação do fogo em 15 a 20 minutos, tempo suficiente para a chegada dos bombeiros combaterem o incêndio", afirmou Ramalho. O ensaio serve para auxiliar a disseminação do uso de sprinklers e conscientizar a sociedade sobre a importância de usar equipamentos certificados que realmente previnam uma tragédia.



Paris Stavrianidis, gerente geral da FM Approvals

O que é um sprinkler?

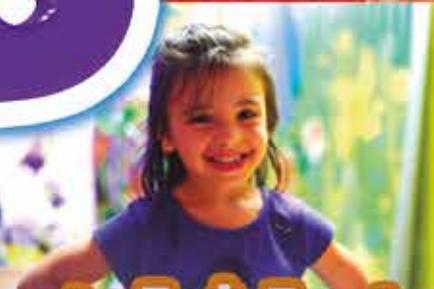
O sprinkler ou chuveiro automático é um equipamento capaz de controlar ou suprimir um incêndio antes que ele se espalhe, por meio da distribuição de um jato de água que atua sobre o foco inicial do fogo. É um equipamento ativado a uma temperatura de 68°C a 74°C, que descarrega água espalhando-a em formato de guarda-chuva sobre o fogo.

Possui sistema de alarme para alertar sobre a presença de chamas aos ocupantes de um determinado local já assegurando-os de que o controle e a supressão do fogo estão em curso, minimizando as perdas e facilitando o trabalho dos bombeiros. Ao contrário de equipamentos como extintores, mangueiras ou hidrantes, o sprinkler inicia o combate ao incêndio sem a necessidade da ação humana.

Os chuveiros automáticos que possuem a Marca de Conformidade ABNT à norma ABNT NBR 6135 tem sua qualidade assegurada por um processo de certificação independente e de supervisão contínua.



**A Diversão do
seu filho
começa aqui!**



**Espaço Amplo e agradável
Festa Infantil, Empresas,**

**Confraternização, Festa Escolar
Chá de Bebê, Café da Manhã**

Ligue Agora e Reserve sua Festa!

(11) 5524-4706 / 9.6349-1000

atendimento@cLubkidsbuffet.com.br

Av. Profº Vicente Rao, 1656 - Jardim Petrópolis



AIG aposta em diferencial para o sucesso dos seguros às PME's

Atendendo de maneira personalizada, a seguradora cria produtos customizados de acordo com a necessidade do cliente

Por Sérgio Vitor

Com o mercado bastante competitivo, as empresas buscam se reinventar para terem maior relevância no segmento de seguros. Uma área que ainda é pouco explorada e pode



Flávio Sá, gerente de linhas financeiras da AIG Brasil

trazer um acentuado retorno financeiro é o ramo de PME. Pensando nisso, a AIG vem, ao longo dos anos, inovando-se nesse nicho. O seguro empresarial, trazido pela Seguradora, por exemplo, está no mercado desde 2013 atendendo de forma abrangente mais de 50 tipos de cobertura para os danos patrimoniais.

Com o propósito de oferecer novas plataformas de seguros aos clientes, a AIG lançou, em 2014, o Gestão Protegida 360°. O plano contém todas as coberturas que o D&O oferece e cobre também a empresa para reclamações relacionadas a atos de gestão e decisões empresariais. Esse recurso cabe apenas para organizações que faturam até R\$ 200 milhões.

Flávio Sá, gerente de linhas financeiras da companhia, analisa o programa: "essa nova cobertura representa um valioso diferencial, já que é sabido que as reclamações relacionadas a atos de gestão, normalmente, são iniciadas contra a pessoa jurídica".

O RC Profissional é outro produto destinado às PME's. São atividades que oferecem segurança para vários

profissionais que têm sua empresa funcionando. Sá aponta que este plano está em ascensão no Portal do Corretor da AIG.

Portal do corretor

É uma plataforma exclusiva da AIG voltada a corretores para que façam cotações de maneira rápida e simplificada acompanhando o status das transações e emitindo apólices em tempo real. A inovação facilitará a vida dos corretores no quesito agilidade de comunicação com os pequenos e médios empreendedores.

Mesmo com tantos produtos à disposição e de fácil acesso, a companhia não deixa de ressaltar o papel dos corretores na contratação dos seguros PME's. "Nossa parceria com os corretores é fundamental, considerando o desenvolvimento do mercado e a maior abrangência dos produtos (...). O corretor, na condição do segurado, busca constantemente a capacitação para realizar uma venda consultiva por meio de conhecimento aprofundado das necessidades dos seus clientes", afirma Cristian Achurra, gerente de seguros PME da AIG Brasil.

"Os investimentos em inovações e tecnologias fazem a AIG se diferenciar dos concorrentes", pondera o executivo.

Além de produtos abrangentes, as seguradoras também precisam da maior conscientização das PME's. Estudos apontam que 70% deles não têm qualquer tipo de seguro. A AIG tenta conscientizá-los com serviços que protegem o balanço patrimonial e de suas pequenas empresas. "Durante muito tempo, as PME's eram conhecidas por sua fragmentação, mas os movimentos empresarias

permitiram um avanço, mais ou menos como acontece com empresas familiares que passam por processos de profissionalização para alavancar seus negócios", lança Achurra.

Apesar do ainda baixo número de contratação de seguros, o executivo percebe uma maior preocupação das PME's com o alto número de processos contra empresas que correm no país. Para ele, as estruturas estão ficando cada vez mais profissionalizadas e com isso as empresas tendem a se preocupar mais em contratar um seguro. "Os próprios clientes estão entendendo que não se constrói uma operação sólida sem uma proteção", observa.

Segundo Achurra, os termos e condições estabelecidos pela empresa contam com uma série de diferenciais que se ajustam de acordo com o bolso do consumidor.

Atualmente, as PME's representam 98% das empresas atuantes na esfera nacional. O executivo afirma que o mercado deve ser mais explorado pelas seguradoras e observa a relevância que os microempreendedores têm na economia brasileira. "É fundamental ressaltar a importância desse segmento à saúde econômica do país como um todo, e contribuir para seu desenvolvimento e continuidade".



Cristian Achurra, gerente de seguros PME da AIG Brasil

Nova tecnologia da Neurotech reduz em até 90% as fraudes cadastrais

Seguradoras estão entre as empresas mais afetadas

No Brasil ocorrem 16,6 fraudes por segundo por roubo de identidade, de acordo com estudo*. As empresas mais afetadas são da área de telefonia (41,8%), seguradoras, construtoras e imobiliárias (28%), bancos e financeiras (20%) e varejo (8%). Para prevenir e detectar fraudes, a Neurotech desenvolveu uma solução que utiliza algoritmos e milhões de imagens digitais para analisar com precisão documentos de clientes.

Trata-se de uma nova versão de sua tecnologia para prevenção e detecção de fraudes, o Fraud Detector 10. Uma solução completa de combate à fraude que emprega os melhores algoritmos e ferramentas de processamento de imagens do mundo e utiliza uma base de cerca de quatro milhões de imagens digitalizadas. A combinação desses recursos garante maior precisão na comparação de documentos e possibilita uma redução de até 90% nas taxas de fraudes que acontecem por apresentação de dados e documentos falsos.

Empresas do mercado financeiro, do segmento de crédito no varejo, de telefonia e seguradoras, são o alvo da Neurotech, pois em meio a atual crise registram índices elevados de fraudes cadastrais demandando por uma solução como o Fraud Detector 10. "O sistema de identificação no Brasil é frágil e fragmentado, vários criminosos utilizam documentos falsos ou roubados para aplicar golpes sem serem identificados. Isso prejudica não só quem concede o crédito e vende o

produto ou serviço, como também os consumidores, que muitas vezes têm seus nomes inscritos em órgãos de proteção ao crédito por conta de dívidas que não pertencem a eles", ressalta Rodrigo Cunha, diretor da Neurotech.

A solução Fraud Detector 10 identifica as tentativas de fraudes ao analisar os documentos do cliente e compara-los aos registros da base nacional. Essas consultas são feitas a partir de tipificação de documentos, OCR (extração de texto a partir do documento), determinação da qualidade dos documentos, biometria facial, análises da digital e de modelos de documentos fraudulentos, dentre outros. Caso o fraudador, ao comparecer a uma loja ou instituição financeira, já tenha tentado aplicar golpes com um determinado CPF ou, então, seja apontado um cadastro sob esse mesmo documento, o sistema emite alertas por e-mail e SMS para os gerentes e supervisores. Ademais, toda vez que um novo golpista é identificado, a informação é incluída na base de dados e compartilhada com os outros usuários da solução, o que impede a reincidência.

Outro ponto importante é que o Fraud Detector 10 integra-se nativamente à plataforma Risk Pack, conjunto completo e integrado de soluções em gestão de risco para todo o ciclo de crédito e cobrança, garantindo ainda o acesso a mais de 450 fontes de informações diferentes (bureaux e websites públicos,

privados e controlados).

"Essa inovação, incorporada à plataforma Risk Pack configura uma solução completa e madura de risco. A meta é eliminar estes tipos de golpes presenciais e reduzir o impacto da fraude na composição das taxas de juros, tornando-as mais justas", enfatiza Cunha.

Ofertada no modelo SaaS (software as a service), a solução é 100% na nuvem e multiplataforma, podendo ser utilizada tanto na web como por meio de um aplicativo para dispositivos móveis ou qualquer outro canal de captação já existente no cliente.

* Fonte: Indicador Serasa Experian de Tentativas de Fraude – Consumidor- abril/2016



Rodrigo Cunha, diretor da Neurotech

As vantagens do seguro saúde

O que esse benefício pode oferecer às empresas?



A precariedade dos serviços públicos de saúde e os elevados custos de atendimentos médico-hospitalares são os motivos que tornam a oferta de um seguro saúde um dos principais diferenciais que uma empresa pode oferecer aos seus colaboradores, já que esse é tido como o benefício mais valorizado pelos profissionais.

A importância dada ao seguro saúde está justamente na proteção e tranquilidade que ele oferece, afinal, ninguém quer ficar sem atendimento médico quando necessário e muito menos comprometer o planejamento financeiro em função de despesas extras com complicações de saúde.

Bruno Zanzarini, gerente Técnico da área de Benefícios da AD Corretora de Seguros, afirma que, ao disponibilizar um seguro saúde para seus colaboradores, a empresa conquista inúmeros benefícios, dentre eles uma maior satisfação dos funcionários em relação ao valor agregado à remuneração e consequente retenção de talentos e atração de melhores profissionais.

Sobre como funciona o seguro saúde, Zanzarini aponta que o segurado tem à sua disposição várias opções de médicos de diversas especialidades cadastrados na rede referenciada da seguradora contratada. Nesse caso, basta apenas marcar



Bruno Zanzarini, gerente Técnico de Benefícios da AD Corretora

a consulta e apresentar a carteirinha do plano para ser atendido. Adicionalmente, o segurado tem ainda a liberdade para escolher um médico que esteja fora da rede referenciada da seguradora. Nessa opção, o segurado agenda e paga a consulta e, posteriormente, solicita o reembolso do valor à seguradora. Nem sempre o reembolso é integral, pois isso depende dos limites previstos na apólice contratada.

O especialista também explica que há três principais modalidades de contratação de seguro saúde. Uma delas é chamada de individual, que, atualmente, tem pouca oferta no mercado, em decorrência dos reajustes que são controlados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o que nem sempre é aceito por muitas seguradoras e operadoras de saúde. A segunda é conhecida como coletiva por adesão, que, geralmente, é oferecida por uma entidade de classe (associações, sindicatos, etc.) aos seus afiliados. A terceira e mais comum é a coletiva empresarial, que, normal-

mente, é oferecida como benefício das empresas aos seus sócios, colaboradores, estagiários e aprendizes. Para sua contratação, é sempre necessário possuir um vínculo de trabalho atrelado ao CNPJ estipulante ou subestipulante da apólice. A empresa pode oferecer o seguro saúde e o colaborador contribuir com um percentual da mensalidade tanto para o seu seguro como para o de seus dependentes. Em outra opção, a empresa pode pagar 100% em relação ao seguro do colaborador e este assume os custos integrais do seguro para seus dependentes. A forma de contratação e pagamento varia de acordo com a Política de Recursos Humanos estabelecida em cada empresa.

Contratação e Reajustes

O seguro saúde, em sua modalidade coletiva empresarial, é indicado para todo e qualquer tipo de empresa, observando uma questão: para contratar, normalmente, é preciso somar um total mínimo de três vidas.

O número de vidas seguradas, composto por colaboradores e seus dependentes, também irá refletir diretamente no valor do seguro e na forma que a seguradora irá avaliar o reajuste anual. Sua contratação deve ser feita por uma corretora de seguros especializada em benefícios e que vai analisar as opções disponíveis no mercado, de acordo com as necessidades de cada cliente. No caso de migrações de apólices, essa orienta-

ção também é fundamental durante a vigência da apólice para avaliação de variáveis que determinam o preço e outras importantes questões como necessidade de reembolso, análise de quantos demitidos e aposentados estão em extensão do plano, existência de pessoas em gozo do benefício em remissão (dependentes podem permanecer com o benefício durante um prazo sem a necessidade de pagamento), ocorrências de tratamentos e internações, relação de afastados pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) com Código Internacional de Doenças (CID), entre outros aspectos.

Também na modalidade coletiva empresarial, os reajustes em relação ao valor pago pelo seguro são determinados pelo mercado, ou seja, é estabelecido pelas próprias seguradoras ou operadoras de saúde, de acordo com os critérios estabelecidos na apólice. A operadora ou seguradora tem que comunicar a ANS sobre o reajuste aplicado na apólice.

“O uso do seguro saúde de forma preventiva faz com a que a utilização descontrolada seja minimizada. Para isso, é preciso estimular a consciência de que é um seguro saúde e não um seguro doença. Assim, a empresa pode ajudar os colaboradores comunicando sobre prazos para realização de exames preventivos e alertas sobre cuidados gerais.”, destaca Zanzarini.

Fonte: Carvalho Assessoria



Seguro Garantia - O dilema entre ser 100% ou 30%!

*Por Stephan Vieira

Como executivo no mercado internacional e especialista por muitos anos em seguro-garantia, já vi muitos países que passaram ou que ainda estão passando por esses dilemas e paradigmas. Em alguns, os legisladores buscaram proteger somente o lado das entidades públicas e o resultado não foi bom. A essência do produto foi corrompida levando a mudanças drásticas na cobertura e conseqüentemente nos resultados do mercado.

Apesar de cada país possuir suas especificidades, a essência do produto é igual ou muito parecida em todos e, portanto, porque não se espelhar em outros países? Muito se fala em copiar o Estados Unidos, outros defendem que não se pode comparar com o modelo brasileiro porque possui circunstâncias diferentes, o que é óbvio já que os países são diferentes.

Eu diria que as duas opiniões são válidas, mas o ponto aqui não seria copiar ou não, e sim estudar o conceito do produto e analisar o que hoje impossibilita que o mesmo possa

cumprir seu papel da maneira esperada e mais justa.

O dilema entre ser 100% ou 30% é importante, mas não deveria ser o principal. Há muitas outras questões que necessitam ser esclarecidas e permitidas para que uma seguradora possa realmente entregar o que foi vendido.

Nos Estados Unidos esses pontos estão compreendidos. As garantias têm seus valores em níveis que condizem com a experiência dos sinistros, as seguradoras

possuem equipes e/ou prestadores de serviços especializados, as seguradoras tem o produto como muito importante para sua estratégia, assim como a legislação tem o processo de sinistro bem estabelecido. Está previsto que uma seguradora pode assumir um projeto e tomar todas as decisões para sua conclusão, ou fazer uma nova licitação em conjunto com o dono do projeto, ou ajudar o tomador atual, ou indenizar/financiar o dono do projeto.

Minha experiência com o mercado americano sugere que dois pontos são realmente importantes: o valor das garantias e a flexibilidade legal.

Não necessariamente o valor de 100% é o ideal. Historicamente, os valores indenizados nos Estados Unidos não alcançaram mais do que 20%, porém eu posso afirmar que é devido ao esforço da seguradora e das partes para minimizar os impactos.

Há outros países com experiências muito interessantes também como o Panamá (até 50%) e a Colômbia (até 40%). Eu entendo que isso está diretamente relacionado à flexibilidade legal disponível para a seguradora.

Quanto mais lento o procedimento legal, mais alto deverá ser o valor da garantia, porque a função "tempo" nos projetos de construção irá impactar diretamente nos prejuízos.

Cabe aqui então essa reflexão do que está faltando para o mercado brasileiro analisar. Qual a melhor forma de permitir que as seguradoras possam entregar o que está sendo vendido e não simplesmente criticar o que deu errado depois de um processo de sinistro mal administrado? E a questão do valor da garantia será uma consequência disso. Se a regra do jogo for clara, então os 30% seriam suficientes, mas se uma seguradora, por exemplo devido a razões legais, não puder realizar nova licitação ou financiar o contratado antigo, então eu afirmo que esse valor talvez não seja suficiente.



* Stephan Vieira é correspondente internacional da Revista Seguro Total

Acesse nosso portal De cara nova agora mais rápido, dinâmico e interativo!

www.revistasegurototal.com.br



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



Capemisa

Fábio Lessa é o novo diretor comercial em substituição a Laerte Tavares, que passa a ocupar a presidência do Conselho de Administração da empresa. Lessa, há nove anos na Capemisa, construiu sua carreira na área comercial e exercia a função de Superintendente Comercial Nacional. Graduado em Administração pela Universidade Estácio de Sá, com especialização em Gestão da Qualidade e Produtividade, Seguros e Resseguros, atua há 15 anos no mercado segurador.

MetLife

A MetLife reforça seu time com a chegada de Ramon Gómez, que assume como diretor comercial. Com sólida experiência, Gómez construiu sua carreira em empresas como a Allianz Seguros, Itaú Unibanco e Redecard. Ele é graduado em Engenharia Eletrotécnica e Propaganda e Marketing, com MBA em Finanças, Marketing e Administração pela Fundação Dom Cabral. Cassia Gil acumulava a diretoria comercial e dental e passa a ser responsável pela área de Operações e Dental da MetLife no Brasil.



Previsul

Andreia Araújo é a nova diretora de Negócios da Seguradora. Formada em Direito e com pós-graduação MBA em Gestão de Pessoas e Gestão Comercial, a executiva está há 16 anos na Previsul e já atuou como gerente de contas, gerente da Sucursal RS, superintendente Regional e Nacional. A Diretoria de Negócios é responsável pela captação de oportunidades em novos negócios, prospecção de parcerias estratégicas, liderança e expansão da área comercial.

Prudential

A Prudential do Brasil (POB) anunciou que seu atual presidente e CEO, Fabio Lins, deixará a empresa em março de 2017, com o objetivo de dedicar-se a projetos pessoais. Para assumir como presidente e CEO adjunto da companhia, foi nomeado Marcelo Mancini Peixoto, atual vice-presidente executivo. Mancini está na companhia há mais de dez anos e, mais recentemente, liderando a aquisição da empresa de seguro de vida em grupo do Itaú. Antes disto, ele era o CFO da POB.



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





Chegou a Seguros SURA, a 5ª maior
companhia de seguros da América Latina.

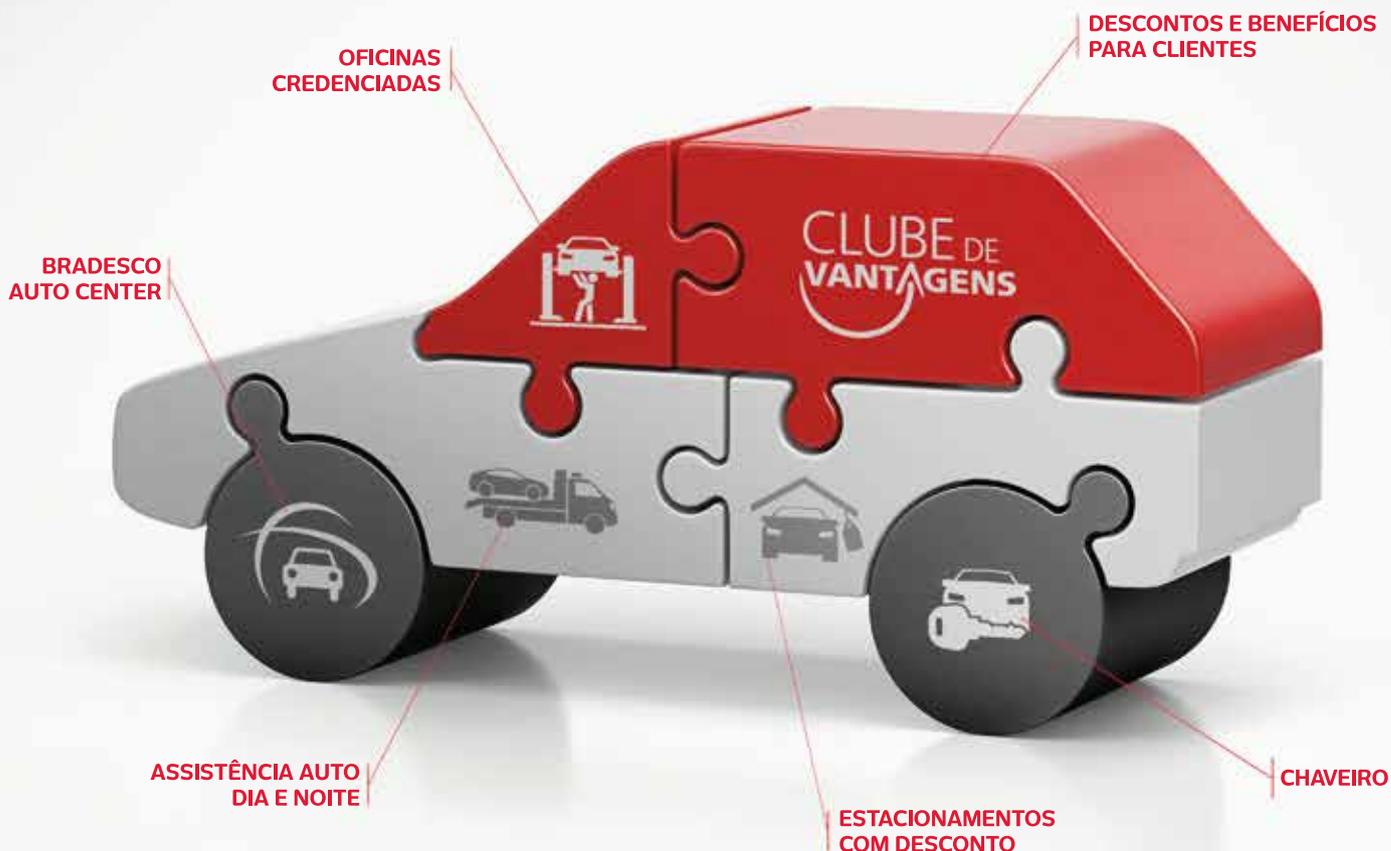
Quando você avança, nós avançamos com você.

Agora você pode contar com a Seguros SURA, uma seguradora com mais de 70 anos de experiência e solidez de mercado. Nós chegamos ao Brasil para acompanhar milhões de clientes que, como você, não deixam de avançar.

SURA, Seguros com Gerenciamento de Tendências e Riscos.

BRADESCO SEGURO AUTO

Um conjunto de serviços para seus Clientes não quebrarem a cabeça com os imprevistos do carro.



Com a experiência e a solidez da Bradesco Seguros, seus Clientes contam com um plano flexível, com coberturas abrangentes e diversos benefícios. Não deixe de apresentar a cotação do Bradesco Seguro Auto e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2757 / 0800 701 2757
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou Fala: 0800 701 2762
Ouvidoria - 0800 701 7000

bradescoseguros.com.br

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

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros CNPJ: 92.682.038/0001-00. N° do processo na SUSEP: 15414.005043/2005-18. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Este anúncio contém informações indicativas. Os direitos e obrigações das partes encontram-se nas Condições Gerais do seguro contratado. Lei 12741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%¹; COFINS: 4,00%¹ e IOF: entre 0% e 7,38%¹.
(1) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.