

REVISTA

# SEGURO

TOTAL

ANO XVII  
Nº 176 - 2017  
R\$ 20,00



## PANORAMA DO SEGURO

EMPRESÁRIOS E  
REPRESENTANTES  
DO SETOR APOSTAM  
EM 2017

**SAÚDE**  
NOS ÚLTIMOS  
DOZE MESES, O SETOR  
DE SAÚDE SUPLEMENTAR  
PERDEU 1,5 MILHÃO DE  
BENEFICIÁRIOS DE PLANOS DE  
ASSISTÊNCIA MÉDICA

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



**Pedestre, use sua faixa.** Imagem meramente ilustrativa, com alguns itens opcionais. Nove 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.



#### 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



Revista Seguro Total  
vence Prêmio Nacional de  
Jornalismo em Seguros



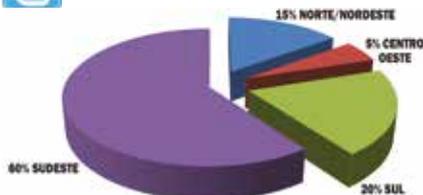
Portal Revista Seguro Total  
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro\_total



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

# O que o setor aguarda para 2017?

Não é novidade que o ano de 2016 foi desafiador para todos os setores da economia do Brasil e que 2017 ainda mantém essa característica. A trajetória de queda dos juros e o controle da inflação apontam para uma recuperação dos fundamentos da atividade econômica do país. A crise generalizada não isentou o mercado de seguros das dificuldades, mas especialistas afirmam que o cenário atual indica alguma melhora para o setor que se prepara para responder às demandas. O setor vem registrando um histórico de crescimento de dois dígitos percentuais por ano desde a década de 1990 e não será diferente este ano.

Estimativa da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) aponta para um crescimento nominal da arrecadação entre 9% e 11%. Com alto potencial de expansão no país, o mercado de seguro é bastante resiliente e estruturado, características importantes para enfrentar momentos adversos. Empresários da indústria de seguros se mostram otimistas e confiantes em 2017. Confira na matéria de CAPA desta edição.

Além do segmento de Automóveis, citado por grande parte dos empresários, há também uma expectativa do desempenho dos riscos financeiros, principalmente, o seguro de garantia. Entre as modalidades está o seguro garantia de antecipação de recebíveis que garante fôlego à execução de obras públicas e de grandes projetos privados. Leia mais sobre esse assunto na seção SEGURO GARANTIA.

Outras modalidades que podem impulsionar o crescimento da indústria securitária é o segmento de previdência privada e o seguro de vida. A partir do fim de abril, o consumidor poderá adquirir uma nova modalidade de seguro de vida em que recebe parte do prêmio se não morrer até o fim da apólice. O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) aprovou em dezembro do ano passado, em sessão extraordinária, uma resolução que autoriza as seguradoras a operarem no Brasil o seguro universal. Leia na seção MERCADO, como a American Life aposta nesse segmento.

Se o mercado de seguros tem tudo para acelerar seu ritmo de crescimento neste ano, desempenho que dependerá dos avanços no país em termos de fundamentos, reformas básicas e recuperação econômica, o mesmo não se pode esperar do segmento de saúde. Como reflexo da crise enfrentada pelo país, os planos de saúde empresariais registraram significativa redução. Meio milhão de pessoas deixaram de ter planos de saúde no último trimestre de 2016. Leia mais na seção SAÚDE.

*Boa leitura!*

## Capa - 14

Panorama geral sobre os desafios do seguro na visão de empresários, lideranças e representantes de entidades do setor



## Infosustentabilidade - 26

Acidentes que envolvem o tema água. Qual a relação da tragédia da cidade mineira de Mariana com a falta de água do Estado de SP

## 32 - Saúde

Milhares de brasileiros ficam sem planos de saúde: redução de planos empresariais é reflexo da crise econômica pela qual o país passa



6	.....	Mural
10	.....	Entidades
12	.....	Seguro Garantia
30	.....	Mercado
34	.....	Giro de Mercado



MySeg

Aplicativo **MySeg**

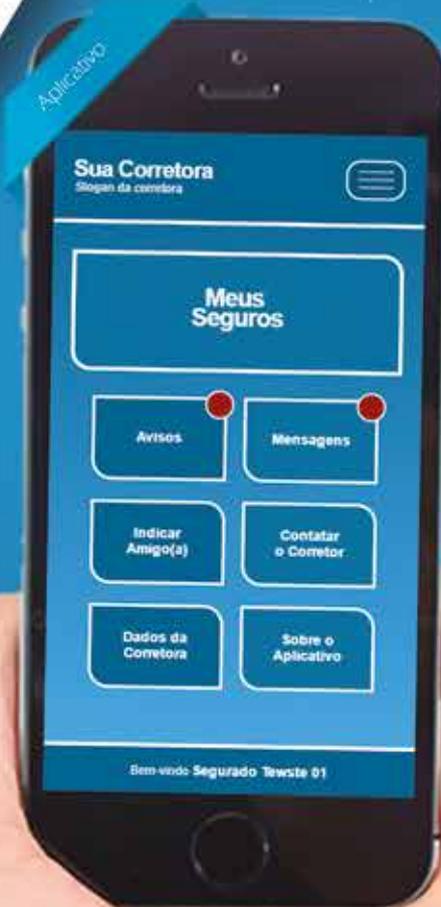
## Fidelize sua Base! **Conquiste mais Clientes!**

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

Saiba mais em  
**[myseg.iconeseg.com.br](http://myseg.iconeseg.com.br)**

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

MySeg no smartphone do seu cliente



## HDI inova e leva negócios para o smartphone do corretor

A HDI Seguros inovou mais uma vez ao desenvolver o aplicativo HDI Corretor. Disponível para *download* nas plataformas iOS e Android e em todas as regiões do país, o aplicativo é pioneiro no setor e permite ao corretor acessar diversas informações de forma instantânea, como propostas e apólices, comissões, sinistros, cotações e dados de produção da corretora. O novo app dispõe, também, de um chat que conecta o corretor direto com a equipe operacional da filial que o atende.

Para 2017, a companhia prevê bons investimentos na área de tecnologia, buscando a digitalização e otimização de processos que facilitarão o contato dos clientes com a seguradora. Vale lembrar que a HDI já disponibiliza um aplicativo com diversas funcionalidades aos segurados, como acionamento de serviços de assistência e constatação de danos por meio de *upload* de imagens.



## Aon conclui aquisição da corretora Admix

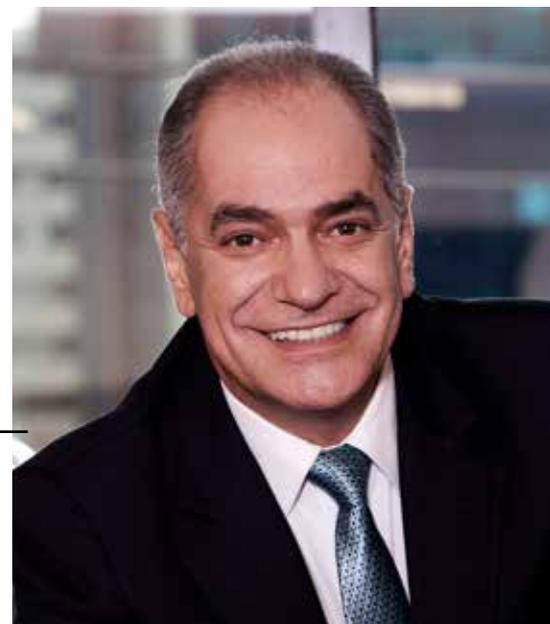
A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), após as devidas análises técnicas, aprovou a aquisição da Admix Corretora e seu grupo de empresas, empresa líder em consultoria e corretagem em gestão de saúde e benefícios no Brasil, pela Aon Brasil. Os termos financeiros não serão divulgados. Com a união das operações, a Aon passa a fazer a gestão de mais de 2,7 milhões de vidas em saúde e benefícios e a colocar aproximadamente R\$ 7 bi em prêmios no mercado de seguros, em todos os ramos, dobrando o tamanho de seu negócio de saúde e benefícios no Brasil. Esta união permitirá a sinergia necessária para melhor atender clientes locais e multinacionais no Brasil e em toda a América Latina, além de reforçar ainda mais o canal com corretores parceiros.

## Tokio Marine anuncia parceria com Multiplus

Os parceiros de negócios da Tokio Marine já contam com mais uma novidade no catálogo de produtos do Programa Nosso Corretor (PNC), plataforma on-line de resgate de prêmios da companhia. A partir de agora, os corretores cadastrados no programa da Seguradora, podem trocar seus pontos por passagens aéreas por meio da rede de fidelidade Multiplus, que atua no segmento de fidelização no Brasil. A troca é simples e rápida: basta que o corretor tenha cadastros no PNC e na Multiplus – cada ponto acumulado no PNC equivale a 10 pontos Multiplus.

“Atualmente, o programa possui mais de 17 mil parceiros cadastrados e é referência no mercado de seguros. Isso é, com certeza, um estímulo para que sempre busquemos soluções que tornem os benefícios fornecidos ainda mais atraentes para nossos corretores. A parceria com a Multiplus é mais uma maneira de valorizar a atuação dos profissionais que comercializam nossos produtos”, destaca Valmir Rodrigues, diretor-executivo Comercial da companhia.

Valmir Rodrigues,  
diretor-executivo Comercial da Tokio



## Bradesco Auto Center completa uma década

Em fevereiro, o Grupo Bradesco Seguros comemora os 10 anos do Bradesco Auto Center (BAC), a sua rede de centros automotivos que hoje conta com 30 unidades, em 16 Estados. Desde fevereiro de 2007, quando a empresa começou a operar o primeiro BAC, em Porto Alegre (RS), foram contabilizados mais de 600 mil atendimentos aos segurados do Bradesco Seguro Auto e a terceiros. Somente em 2016, foram registrados cerca de 75 mil atendimentos.

Nos Centros Automotivos, os clientes contam ainda com diferenciais importantes, como: parcelamento e desconto em franquia para reparo na oficina referenciada BAC; serviço de leva e traz para segurado que deixa o veículo no BAC (retirada e devolução do carro reserva, bem como do veículo encaminhado para reparo na oficina referenciada); extensão de cinco dias no carro reserva (para contratações de 7 ou 10 dias) para segurados que utilizam as oficinas referenciadas; mediação entre terceiros envolvidos em aciden-



Fachada do BAC, em São Paulo (SP)

tes e os segurados Bradesco Seguro Auto, em casos de prejuízo apurado de até R\$ 5 mil (agilidade na solução do caso); acompanhamento deta-

lhado de sinistro e aluguel de veículo com tabela diferenciada (disponível para clientes segurados e não segurados).

## Vendas de planos de previdência crescem 73% em São Paulo

A Previdência da Caixa Seguradora fechou 2016 com recordes. O faturamento total foi de R\$ 7,4 bilhões, alta de 34% em relação a 2015. As novas vendas chegaram a R\$ 4,5 bilhões, 49% a mais do que no ano passado. Apenas em dezembro, foram R\$ 507,6 milhões em novas vendas. No Estado de São Paulo, a procura por planos de previdência da Caixa Seguradora aumentou. No ano passado, as novas vendas chegaram a R\$ 1,6 bilhão no estado, alta de 73% em relação a 2015.

As discussões e o envio da proposta de reforma

da Previdência ao Congresso contribuíram com o aumento das vendas. "As pessoas passaram a se preocupar mais com o futuro. Sabem que com a reforma precisarão complementar a renda para a aposentadoria", explica Rosana Techima, diretora de Previdência da companhia.

Os resultados mostram que o ano também foi bom para os investidores. "Crescemos acima do esperado", afirma Rosana, que explica: "foi um ano de juros altos no país e nossos produtos estavam muito atrativos para investidores. Os planos de pagamento único tiveram grande procura".

## Prêmios em dinheiro e viagem ao Caribe com a GBOEX



Corretores GBOEX contam novamente com mais uma campanha com prêmios mensais e, ao final, uma viagem ao Caribe. Para concorrer à premiação, serão contabilizadas a comercialização dos planos de pecúlio, seguros e o serviços de assistências. A Campanha Desafio 2017 premiará mensalmente os melhores desempenhos nas vendas, 1º e 2º lugar Pessoa Física e Pessoa Jurídica, nos dois grandes grupos formados com as Unidades e Pontos de Atendimento da empresa. Ao término da promoção, uma viagem a San Andrés, com direito a um acompanhante.

Podem participar todos os corretores já cadastrados no GBOEX ou que venham a se cadastrar durante a vigência da campanha, de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2017, e que obtenham os resultados mínimos de produção e arrecadação. Os participantes estão divididos em dois grandes grupos. No Grupo 1 foram inseridas as filiais de Curitiba, Brasília, Belo Horizonte, Florianópolis, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, São Paulo e Santa Maria. O Grupo 2 é composto pelas regionais de Campo Grande, Fortaleza, Manaus, Salvador, PA Belém, PA Cuiabá, PA João Pessoa, PA Natal e PA Três Corações.

## Grupo NotreDame apresenta novidades para 2017



Nilo Carvalho, vice-presidente da NotreDame

Com o sucesso da premiação de "Destino dos Campeões", o Grupo NotreDame promoveu um evento no dia 10 de fevereiro para repetir a dose lançando a campanha "Rota dos Campeões". Nela, 150 pessoas serão contempladas com uma viagem de navio nas águas do Rio Amazonas. corretores, executivos, administradores e supervisores podem se inscrever até o dia 31 de agosto. Quem não ficar entre os 150, ainda pode ganhar prêmios ao longo da campanha caso consiga

vender produtos de vida.

O vice-presidente da companhia, Nilo Carvalho acredita que 2017 seja ainda melhor do que os anos anteriores. "Nosso momento é bastante especial (...) conseguimos ampliar nossa parceria com os canais de venda e, com isso, queremos ser ainda melhores", afirma o executivo. Carvalho também mostra a preocupação do grupo em tornar os preços mais acessíveis aos seus clientes. "Queremos tornar a saúde de qualidade acessível. Essa é a nossa missão".

## Porto Seguro Auto oferece novo benefício ao segurado

O acionamento de um sinistro chama atenção para uma questão que vai além dos cuidados direcionados aos automóveis: como manter a mobilidade do condutor durante os dias em que seu carro passa por reparos? Atento a esta necessidade, o Porto Seguro Auto passa a oferecer créditos para corrida de táxi ao segurado que fica temporariamente sem o seu veículo.

"Além das vantagens já existen-

## QBE quer dobrar o volume da carteira automóvel em 2017

Parceria ampliada com a Ituran do Brasil une rastreamento e seguro para motos. Com o contrato, as duas empresas, que já atuavam juntas na venda de seguros com rastreador para automóveis desde o ano passado, agora passam a oferecer o benefício também para motocicletas.

Proprietários de motocicletas a partir de 250 cilindradas, modelos

até R\$ 50 mil, poderão contratar o produto Ituran com Seguro (ICS), com garantia QBE de 90% do valor dos veículos conforme a Tabela FIPE, em caso de roubo ou furto. Segundo Pedro Gutemberg, diretor de Personal Lines, "com isso será possível atender um público específico e importante neste mercado".



Pedro Gutemberg, diretor de Personal Lines da QBE

## Liberty Seguros investe em negócios para mulheres empreendedoras



A Liberty Seguros anuncia hoje o lançamento de uma iniciativa destinada a mulheres de todo o Brasil, com o objetivo de incentivar

o espírito empreendedor. A ação, que acontecerá até maio no LinkedIn, oferecerá cem mentorias individuais para participantes selecionadas e premiará três projetos com valores de R\$ 5 mil, R\$ 10 mil e R\$ 15 mil.

Para a ação, a seguradora reunirá mulheres empreendedoras em um grupo do LinkedIn, onde terão acesso a artigos e vídeos, uma plataforma que promove um novo jeito de fazer conteúdo para o público feminino. As partici-

pantes também poderão trocar experiências que as ajudem a desenvolver seus negócios.

Podem se inscrever para participar da ação mulheres maiores de 18 anos, que tenham um perfil no LinkedIn e um cadastro ativo no Mulheres Seguras. O regulamento completo está em [mulheresseguras.com.br](http://mulheresseguras.com.br). Ao final da ação, 20 participantes do grupo serão convidadas para um evento presencial, em São Paulo, no dia 12 de maio. Durante esse encontro serão escolhidas as três vencedoras, que receberão prêmios de R\$ 5 mil, R\$ 10 mil e R\$ 15 mil, de acordo com a sua colocação.

tes em nosso portfólio, como Carro Extra e Desconto em Franquia, esta nova opção criada permite a liberação de créditos em reais para serem utilizados pelos segurados no aplicativo Vá de Táxi, por até 30 dias, de acordo suas as necessidades e preferências", explica Jaime Soares, superintendente do Porto Seguro Auto.

A facilidade pode ser solicitada após a abertura do sinistro, por

meio da Central de Atendimento Porto Seguro. Após a habilitação do benefício, basta baixar o aplicativo Vá de Táxi e começar a utilizar. Para dúvidas sobre o benefício, os segurados podem entrar em contato com a Central de Atendimento Porto Seguro pelos telefones 333-PORTO (Grande São Paulo e Grande Rio) e 4004-PORTO (Capitais e Grandes Centros) ou pelo site da companhia.



Jaime Soares, superintendente do Porto Seguro Auto

## Silas Kasahaya assume gestão do CVG-SP



O novo presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya tomou posse no último dia 16 de fevereiro. Depois de quatro anos à frente do Clube de Vida em Grupo de São Paulo, Dilmo Bantim Moreira deu posse à nova diretoria para o biênio 2017/2018. "As expectativas são grandes no que tange ao crescimento do mercado de Seguros de Pessoas e teremos como pilares principais o desenvolvimento através de cursos, seminários e palestras, além de trazer novos associados para esta grande entidade. Estamos trabalhando forte para

apresentar um plano de trabalho bem estruturado, e em breve faremos a divulgação para todo o mercado", disse Silas Kasahaya, durante cerimônia de posse.

### NOVA DIRETORIA GESTÃO 2017/2018

**Presidente:** Silas Seiti Kasahaya (Icatu Seguros)

**Vice-presidentes:** Francisco A. C. Toledo Neto (Scor Brasil Re) e Marcelo de Figueiredo (Zurich Brasil Seguros)

**Diretor Administrativo Financeiro:** Alexandre Vicente da Silva (Liberty Seguros)

**Adjuntos:** Cláudio do Nascimento (Bradesco Vida e Previdência), Joana Barros Salgueiro Santos (Alfa Previdência e Vida) e Luiz Eduardo Bussmann Prodomo (Bradesco Seguros)

**Diretor Relações com o Mercado:** Marcos Kenji Kobayashi (Tokio Marine Seguradora)

**Adjuntos:** Edglei Faria Monteiro (Sompo Seguros), Gustavo Toledo (MetLife Seguros), e Márcio Braga (SulAmérica Seguros)

**Diretor de Seguros:** Rubens Moreira Bastos

**Adjuntos:** César Augusto Cordeiro (MBM Seguradora), Tiago Vicente de Moraes (Tokio Marine Seguradora) e Valmir Mongiat (Sócio-parceiro)

#### Comissão Fiscal

**Presidente:** Márcio José Batistuti (Mongeral Aegon)

**Membros Efetivos:** Rodrigo Cezareto (Allianz Seguros) e Samy Hazan (Sompo Seguros)

**Suplentes:** Fabiano Lima (SulAmérica Seguros), Fernanda Pasquarelli (Porto Seguro) e Telma Nagano (AXA Seguros)

## Fenacor sugere **NOVO MODELO** para substituir o **DPVAT**



A Fenacor defende a ampla revisão e reformulação do modelo atual do seguro DPVAT. A entidade acaba de entregar uma proposta para a Susep, o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e o Ministério da Fazenda na qual defende a criação do SOAT (Seguro Obrigatório para Acidentes de Trânsito).

Armando Vergílio da Fenacor, entende que mesmo se tratando de um produto de extrema importância para a proteção social, o modelo atual do seguro DPVAT, está sob irreversível falência de imagem e estigmatização moral, decorrente de inúmeros problemas como, por exemplo, as diversas formas de fraudes.

"São intermediários oportunistas, integrantes de uma rede perniciososa, que lesa os beneficiários e as vítimas de acidentes de trânsito, que se estabeleceram e se propagaram exatamente pelo alijamento do corretor desse processo, ou seja, pela ausência deste profissional no processo de atendimento ao segurado e às vítimas das coberturas do DPVAT", observa Vergílio. "Nossa sugestão é que seja restabelecida a livre concorrência e a transparência na gestão desse produto", aponta.

Segundo a proposta, o SOAT irá manter praticamente as mesmas atuais coberturas obrigatórias, mas livremente comercializadas pelas seguradoras e pelos corretores de seguros. Dessa forma, as coberturas mínimas obrigatórias seriam para danos pessoais, fixadas em lei e disciplinadas pelo CNSP; capital destacado para danos corporais e morte ao motorista, passageiros e pedestres, causados por acidentes de trânsito, invalidez permanente total ou parcial e despesas de assistência médico-hospitalar; e para serviços de ambulância e indenizações ao motorista, passageiros do veículo e a terceiros afetados, por qualquer lesão física, invalidez permanente ou morte por consequência do acidente.

# 1,4 MILHÃO de beneficiários ficam SEM PLANO DE SAÚDE em 2016

Região Sudeste foi responsável pela perda de mais de um milhão de vínculos



Segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o Sudeste foi responsável pela perda de mais de um milhão de beneficiários (-1,1 milhão) de planos de saúde em 2016. Só o Estado de São Paulo registrou a extinção de 630 mil vínculos nos planos de assistência médica, seguido do Rio de Janeiro, com 264 mil.

Em todo país, houve uma perda de 1,4 milhão de beneficiários de planos de assistência médica, com retração de 2,8%, entre dezembro de 2015 e dezembro de 2016. Nesse período foram fechados cerca de 1,4 milhão de postos de trabalho, com declínio de 3,3%, na mesma base de comparação, segundo os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged).

"Ainda é cedo, mas acho que se conseguirmos estabilizar nas taxas de 2016 será um avanço. Se a gente conseguir interromper essa tendência de queda será positivo. A deterioração no mercado de trabalho e a queda do rendimento das famílias e empresas afetaram

negativamente o desempenho do mercado de saúde suplementar no último ano, especialmente em relação à aquisição de planos coletivos empresariais", esclarece a presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Solange Beatriz Palheiro Mendes.

Apesar de manter a trajetória de desaceleração em sintonia com a recessão econômica, o segmento de planos de saúde mostra resiliência, já que a redução do número de beneficiários foi bem menor que a queda do emprego e do PIB, nos últimos doze meses terminados em dezembro de 2016. Enquanto os planos de saúde registraram queda de 2,8%, o PIB (Produto Interno Bruto) deve sofrer uma retração de 3,5% (Focus) e o estoque de empregos, 3,3%. "O país está saindo de um processo de crise na economia. 2017 será um ano para estabilizar e voltar a crescer. As questões do setor de saúde são estruturais e nossos esforços estão voltados para diminuir custos e coibir os desperdícios", afirma.

# Fôlego financeiro

Seguro garantia com antecipação de recebíveis garante fôlego à execução de obras públicas e de grandes projetos privados

Diminuir a pressão financeira para a execução de obra públicas e de grandes projetos privados, que mobilizam toda a estrutura da empresa, criando melhores condições para a negociação dos custos de matéria-prima e fornecedores. Segundo o consultor de Riscos Financeiros da Senzala Corretora de Seguros, Marcelo Loch, o seguro garantia com antecipação e recebíveis tem se tornando a principal ferramenta para viabilizar condições como essas.

"O objetivo dessa modalidade de seguro é levar opções de novas fontes de financiamento, oriundas de mercado de capitais para aplicação

dos recursos na própria obra. Isso é importante, a se considerar que nesses projetos a principal fonte de receita para o pagamento do serviço da dívida de seu financiamento e do produto ou serviço resultante vem do fluxo de caixa gerado pela própria operação. Nesse contexto, ela pode ser um "fôlego" a mais para a empresa", comenta.

Loch destaca que, quando se trata de operações de grande vulto, tendo em vista que a maturação é demorada e o prazo para pagamento ao banco é mais elástico, o seguro tem sido utilizado como forma de minimizar os riscos da operação. "Assim, se o tomador da garantia não cumprir com o contrato principal, a seguradora poderá ser acionada", explica.

A modalidade de seguro garantia de antecipação de recebíveis nasceu a partir de uma exigência da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), já que os Fundos de Investimentos em Direitos Creditórios (FIDCs) abertos teriam que exigir garantia dos cedentes – fiança bancária ou seguro – quando fossem comprar dos mesmos (cedentes) ativos (recebíveis) não performados.

O seguro garantia com antecipação de recebíveis, que tem o banco como beneficiário, garante a indenização, até o valor fixado na

apólice, pelos prejuízos decorrentes do inadimplemento das obrigações pelo tomador no contrato principal firmado junto ao segurado. A execução permite a geração de créditos de direitos creditórios ou recebíveis, que são cedidos em garantia pelo tomador ao banco.

Nessa modalidade de seguro, a importância segurada será de 100% do valor antecipado e a vigência se dará em conformidade com o contrato principal firmado junto ao segurado. A análise é caso a caso, ou seja, apólice por contrato. O consultor de Riscos Financeiros da Senzala Corretora de Seguros diz que qualquer valor é passível de análise. "É importante lembrar que o ponto inicial para determinar esse montante é o cadastro da empresa na seguradora. Com base nele é que poderemos saber qual o limite máximo será absorvido pela apólice", ressalta.

Os documentos necessários para a contratação do seguro de garantia com antecipação de recebíveis são: minuta de contrato ou contrato principal; eventuais anexos do contrato; contrato de mútuo/cessão de direitos creditórios; cronograma físico-financeiro da obra do contrato; demonstrações financeiras recentes do tomador e comprovação de capacidade técnica para cumprimento das obrigações.

Marcelo Loch, consultor de Riscos Financeiros da Senzala Corretora de Seguros



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

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



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



# **INDÚSTRIA DE SEGUROS** atravessa a crise e **MANTÉM POTENCIAL** de expansão no país

Apesar da crise em 2016, o desempenho do setor segurador está em consonância com as projeções realizadas pela CNseg. Para 2017, a estimativa é um crescimento nominal da arrecadação entre 9% e 11%.

O empresariado se mostra confiante diante do cenário econômico incerto e continua com investimentos em tecnologia para se situar de forma ostensiva no mercado que continua altamente competitivo

Por Aurora Ayres

O setor de seguros voltou a acreditar na recuperação da economia brasileira e este ano deve registrar um crescimento nominal da arrecadação entre 9% e 11% de acordo com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização



Marcio Serôa de Araujo Coriolano, presidente da CNseg (CNseg). No ano passado, o crescimento foi de 9,2% em 2016 na comparação com 2015, de acordo a Superintendência de Seguros Privados (Susep).

“O setor de seguros sempre responde positivamente às políticas públicas que venham a contribuir para o restabelecimento do cenário macroeconômico brasileiro, e o desempenho do mercado está atrelado aos avanços que podem ser alcançados ao longo do ano”, afirma o presidente da CNseg, Marcio Serôa de Araujo Coriolano.

Na avaliação de João Francisco Borges da Costa, presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), a crise generalizada não isentou o setor de seguros das dificuldades. “Estamos consolidando os dados do ano passado e esperamos fechar o período com uma arrecadação em torno de R\$ 69 bilhões, no que diz respeito aos produtos no

João Francisco Borges da Costa,  
presidente da FenSeg

âmbito da FenSeg, que representará cerca de 0,3% de crescimento. Não foi um ano animador, apesar de ainda termos um resultado positivo, o que não se viu em vários outros setores da economia”, analisa.

A expectativa para este ano, segundo Borges, é de que haja uma recuperação do setor, com crescimento entre 3% a 3,5%. “Essa projeção está baseada no desempenho de alguns novos produtos, como o auto popular, que poderá dar um novo ânimo ao mercado, mas não será, sozinho, o responsável por toda sua recuperação”, complementa. Pesquisa da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) aponta que as seguradoras, as corretoras e as resseguradoras têm expectativas positivas já para este semestre. Depois de quatro meses consecutivos em queda, o Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS) – um dos principais termômetros do mercado – voltou a subir e marcou 105,5 pontos em janeiro de 2017.

Para o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, esse resultado é fruto da percepção do mercado de que a economia começa a dar sinais de



Armando Vergílio, presidente da Fenacor

recuperação de que o setor de seguros tem, mais uma vez, a chance de superar expectativas e também colaborar com a retomada do crescimento, especialmente lançando produtos voltados para as classes B e C. Assim como Borges, ele cita o Seguro Auto Popular, que possibilita aos proprietários de carros usados protegerem o seu veículo, pagando valores mais compatíveis com a sua renda.

Além do segmento de Automóveis, há também uma expectativa do desempenho dos riscos financeiros, principalmente, o seguro de garantia de obrigações, que vem se mostrando um segmento que cresce a dois dígitos, embora tenha ficado em 9% em 2016. “Estimamos para este ano algo em tono de 13% de crescimento. Cito ainda os ramos habitacional e rural, que tiveram crescimento de 10% cada um em 2016, e o seguro de responsabilidade, que cresceu 5%. Há uma boa expectativa em relação a esses segmentos”, complementa Borges, da FenSeg.



## Empresariado se mantém **CONFIANTE e OTIMISTA**

O ano de 2016 foi desafiador para todos os setores da economia e 2017 ainda mantém essa característica. A crise política e econômica gerada em parte pelo impeachment da ex-presidente Dilma Rouseff jogou o país na recessão, trouxe de volta o fantasma da inflação e gerou alto índice de desemprego. O setor de seguros registra um histórico de crescimento de dois dígitos percentuais por ano desde a década de 1990. Mesmo com um crescimento menor nos exercícios de 2015 e 2016 do que vinha sendo observado nos períodos anteriores, os indicadores apontam para um crescimento bem superior ao índice do mercado. Com alto potencial de expansão no país, o mercado de seguro é bastante resiliente e estruturado, características importantes para enfrentar momentos adversos. A indústria de seguros se mostra otimista, confiante e convencida quanto aos benefícios que oferece e quanto a sua importância para o desenvolvimento do país e promete continuar a investir em tecnologia e no aprimoramento de produtos e serviços.

O cenário de 2017 indica alguma melhora e o mercado de seguros está se preparando para responder às demandas. A trajetória de queda dos juros e o controle da inflação apontam para uma recuperação dos fundamentos da atividade econômica do país. Já o mercado de seguros deve enfrentar um ambiente ainda mais desafiador, com a entrada de novas seguradoras e a pressão por redução de custos por parte dos clientes. Esta é a visão de Luis Menezes, superintendente de garantia da Marsh Brasil: “Com a evolução da cultura do seguro no Brasil, se torna mais evidente a preocupação com a gestão de riscos nas empresas. Observa-se um amadurecimento para a implantação de políticas e ferramentas de gerenciamento e transferência de riscos. Com isso, há uma forte tendência no fortalecimento da função de Risk Manager nas companhias”.

Novos riscos, como os cibernéticos, chamam atenção das empresas. Isso exige profissionais mais especializados e capazes de construir análises e soluções, além de um banco de dados com histórico de sinistros, projetando cenários futuros que permitam aos clientes uma tomada de decisão consciente. “Há, também, a crescente necessidade de especialização em nichos de negócios por segmento de atuação e de produto, com destaque para os setores de infraestrutura, energia elétrica, óleo e gás, agribusiness, logística, instituições financeiras, varejo e automobilístico, por exemplo”, cita o executivo.

Marcelo Benevides, diretor comercial da Berkley, compartilha da opinião de Menezes ao considerar que a instabilidade econômica vivenciada nos últimos anos fez com que o mercado mudasse seu comportamento e olhasse para nichos não muito explorados. “A comodidade do setor, que antes de 2015 vivia em plena expansão, barrava

a criatividade. Por outro lado, a recente diminuição dos negócios fez com que houvesse uma mudança natural de comportamento, levando o corretor a pensar de forma mais horizontal, ampliando sua oferta de produtos para driblar a crise e atender às demandas dos clientes”, comenta. “A confiança no país com os primeiros resultados positivos, ainda que de forma tímida, deve levar ao aumento das operações e, consequentemente, da economia, notadamente no segundo semestre, com reflexos no nosso mercado”, projeta.

Quanto ao papel do corretor diante dessa nova realidade que o país enfrenta, Paride Della Rosa, CEO da AIG Brasil, considera que esse profissional continua tendo um papel preponderante nas transações de seguros e esta é uma oportunidade para que ampliem sua atuação para além dos nichos mais conhecidos ou “comoditizados”. “Ao diversificar a carteira de clientes, é possível explorar segmentos com grande potencial de crescimento. Para isso, o corretor



Luis Menezes, superintendente de garantia da Marsh Brasil

deve desenvolver novos conhecimentos e especializações, para que se sinta confortável em atuar de forma consultiva na oferta desses produtos, pronto a esclarecer dúvidas e atender as necessidades de seus clientes com agilidade”, acentua.

O crescimento do mercado de seguro de crédito no Brasil reflete uma mudança na percepção de risco dos executivos brasileiros. O seguro garantia é um produto de menor custo, que possibilita uma melhor gestão do caixa da empresa e não compromete os limites de crédito junto às instituições financeiras. O seu principal objetivo é garantir o cumprimento de uma obrigação contratual, seja ela de construir, fabricar, fornecer ou prestar serviços no Brasil ou no exterior.

“As concessões e Parcerias Público-Privadas (PPPs) para a retomada dos projetos de infraestrutura no Brasil vão refletir em uma extensa demanda pelo seguro garantia. Essa modalidade de seguro ajuda a impulsionar a realização de novas obras de engenharia, pois a sua principal finalidade é justamente preservar a continuidade dos projetos. Por isso a relevância do garantia no segmento de infraestrutura. Na esfera judicial, após a mudança na legislação, temos um mercado com grande potencial. O seguro garantia judicial apresenta-se como uma alternativa mais econômica à fiança bancária, ao depósito judicial e à penhora de bens, liberando recursos para a atividade produtiva dos clientes”, complementa Menezes, da Marsh.

Na opinião de Marcele Lemos, presidente da Coface Brasil, as empresas atingidas pela instabilidade econômica, percebem a necessidade de protegerem seus negócios de eventuais riscos de inadimplência, crescendo de forma sustentável.

“Para nós, foi um ano positivo. Reduzimos a sinistralidade em apro-

ximadamente 50% comparando ao ano anterior e aumentamos a rentabilidade da empresa nos dois mercados, seguro de crédito doméstico e exportação. A nossa perspectiva para 2017 é de melhora da economia brasileira a partir do segundo semestre, o que é importante para o crescimento do nosso negócio”, acentua.

É inegável que o último ano foi desafiador para todo o setor trazendo variáveis que impactaram nos negócios em todos os setores da economia. “A crise no setor automotivo, com a retração na fabricação



Foto: Luciano Piva

Marcelle Lemos, presidente da Coface Brasil

de veículos novos, foi um dos fatores que contribuíram negativamente nos nossos resultados. Ainda assim, conseguimos fechar o ano com números interessantes para o período”, declara Murilo Riedel, presidente da HDI Seguros.

Para este ano, o desafio é otimizar os processos. “Queremos transformar muitas etapas analógicas em digitais, incluindo os serviços disponibilizados para os clientes. Entendemos que, dessa forma, facilitaremos diversos processos, ga-



Murilo Riedel, presidente da HDI Seguros

nharemos em performance e, ainda, estaremos mais próximos dos segurados. Atrelado a essa mudança, também nos deixa confiantes a previsão do setor, especialmente do ramo de automóvel, com a retomada do crescimento. A perspectiva é melhorarmos os resultados obtidos em 2016”, completa Riedel.

Otimizar os processos também está na pauta dos dirigentes da I4PRO, segundo o diretor de Marketing e Vendas, Mauricio Ghetler. Ele conta que o ano passado foi bastante agitado para a empresa que cresceu em faturamento, clientes e equipe, lançou novos produtos e mudou sua sede. “Temos perspectivas muito positivas, com vários projetos em implantação, novos negócios no horizonte e melhorias em toda a nossa linha de produtos e serviços. Apesar de alguns sobressaltos durante 2016, observamos que, em linhas gerais, o mercado segurador cresceu em receita e diminuiu sua sinistralidade, permitindo bons resultados na maioria das seguradoras. Diversas startups nasceram e novas linhas de negócios estão sendo ex-

ploradas. Acreditamos em um bom crescimento em 2017, retornando aos dois dígitos percentuais”, prevê Ghetler.

2016 foi um ano bastante importante e desafiador para a AIG Brasil, segundo o CEO da empresa Paride Della Rosa, porém o mercado de seguros e resseguros continua com muito espaço para avançar no Brasil, e seguem válidas as projeções passadas de ampliação da participação dessa indústria no PIB brasileiro, uma vez que a cultura do seguro segue crescendo no país. “Estamos confiantes em resultados mais atrativos, acompanhando as estimativas do mercado. Percebemos uma expansão do conhecimento sobre seguros nas pequenas e médias empresas, enquanto que, para o segmento de grandes riscos, os negócios continuam favoráveis para as seguradoras consolidadas que apresentam ampla experiência e capacidade para lidar com riscos complexos. Neste último, vemos que o mercado está observando a evolução do ambiente socioeconômico para a retomada dos negócios, o que terá impacto no



Paride Della Rosa, CEO da AIG Brasil

mercado segurador, como no caso do seguro de Fusões & Aquisições, e Patrimonial, este com relação direta com a retomada das obras de infraestrutura”, diz.

Della Rosa ressalta que a maior conscientização por parte de empresários, administradores e profissionais liberais com relação ao seguro como uma ferramenta de gerenciamento e transferência de risco tem aumentado as consultas sobre diversos produtos, tais como seguro de transportes, D&O, ambiental e cyber, por exemplo. “Estamos prontos para ampliar nossos negócios, entregando os melhores produtos e soluções de risco customizadas e inovadoras no segmento de grandes riscos. Também pretendemos expandir nossa atuação no segmento PME com produtos diferenciados e inovações tecnológicas”, complementa.

Diferentemente do cenário nacional, o desempenho da Mongeral Aegon foi muito positivo, segundo o presidente da empresa Helder Molina. Ele revela que a companhia ultrapassou seus objetivos de vendas, figurou na lista das melhores empresas para se trabalhar no Rio de Janeiro, lançou o Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, criou a SICOOB Seguradora, a asset do grupo, a Mongeral Aegon Investimentos e superou R\$ 2 bilhões de ativos sob gestão.

“Entendo que o país ainda tem desafios enormes para reequilibrar a economia. Precisamos, entre outras coisas, aprovar a reforma da previdência, diminuir a dívida pública, resolver a questão da falência dos Estados, reduzir o desemprego, avançar com a Lava Jato para destravar os investimentos em infraestrutura. Nosso plano é continuar um trabalho forte na venda de produtos de proteção individual, sem esquecer o potencial das nossas parcerias nas áreas corporativa. Estamos bem preparados para os desafios de



Helder Molina, presidente da Mongeral Aegon

crescimento que planejamos para 2017”, ressalta.

Molina salienta que o setor de vida e previdência segue o ritmo de crescimento acentuado observado nos últimos anos. “É bem verdade que o registrado em 2016 foi um pouco inferior em relação aos anos anteriores. No entanto, percebemos que o mercado não aderiu à crise. Isso se deve, entre outros motivos, à maior consciência da sociedade sobre a necessidade de planejamento financeiro e familiar, levando em consideração os três riscos a que todos estão expostos: a morte, a invalidez e a sobrevivência, que é a perda de renda na aposentadoria e o avanço da longevidade”.

Outra empresa que registra 2016 como um ano importante é a QBE Brasil. De acordo com Ariel Couto, diretor Comercial na companhia, apesar de um ano bastante desafiador em termos econômicos, a empresa segue alinhada à estratégia definida para o país, aumentando a participação no segmento de afinidades e consolidando a liderança no mercado de seguro viagem.

A empresa também volta a operar no segmento de seguros corporativos com o lançamento de produtos nas linhas de Transportes, Property e Responsabilidade Civil. Este ano, segue investindo no crescimento da operação no Brasil, inclusive com o lançamento de novos produtos para o mercado corporativo.

“Nas linhas em que operamos, observamos uma retração do mercado, seja com a redução do consumo ou do ritmo de investimentos. Mas acredito que a recuperação será rápida – já com os primeiros indícios de melhora dos indicadores econômicos. Por outro lado, o mercado de seguros passa por um momento de consolidação entre empresas, o que gera oportunidades para aquelas dispostas a investir no país”.

Apesar dos percalços típicos de um ano de desaquecimento econômico, o diretor-presidente da Somp Seguros, Francisco Caiuby Vidigal Filho, o Kiko, garante que alcançarão a meta para o período, que é de crescer acima do mercado de seguros. Para tanto, continuarão os investimentos em campanhas de co-



Ariel Couto, diretor Comercial da QBE Brasil

municação da nova marca – Sompso Seguros, desde julho do ano passado – e na divulgação e lançamento de produtos, além da continuidade da implementação de novas tecnologias que, segundo Kiko, vêm melhorando processos e dinamizando o atendimento da companhia.

“Acredito que este será um ano melhor para a economia brasileira e para o mercado de seguros. Já começamos o ano com novidade lançando o seguro Auto + Residência. Esse investimento na ampliação do portfólio é um exemplo claro de que a companhia acredita no Brasil e no potencial do mercado segurador nacional. Teremos ainda mais novidades a serem apresentadas ao mercado e nossas perspectivas de crescimento de 15% ao ano até 2020 continuam”, projeta o executivo.

Mesmo num período de baixo desempenho da economia brasileira, com retração do PIB, a SulAmérica Seguros manteve, nos primeiros nove meses de 2016, a trajetória de desenvolvimento dos últimos anos. É o que afirma o presidente da companhia Gabriel Portella que, para



Gabriel Portella, presidente da SulAmérica Seguros

continuar gerando negócios em meio à atual conjuntura, vem promovendo maior sinergia entre as linhas de negócio da seguradora para aproveitar ao máximo as oportunidades que o mercado oferece.

“Além disso, expandimos nossa atuação com 10 novas filiais, treinamos mais de 40 mil corretores, enfatizamos nossos eventos de relacionamento e investimos em novos produtos – o Auto Compacto e o Seguro Viagem são dois exemplos. Enfim, fizemos investimentos com a visão de que as crises são passageiras e de que, mesmo diante delas, ainda temos muito espaço para o aprimoramento de nossos serviços e de nossa operação”, analisa.

No segmento de planos de saúde, a companhia vem colhendo frutos dos investimentos que têm sido realizados há alguns anos tanto na gestão de sinistros e na gestão de saúde quanto na melhoria de serviços e processos, consolidando a SulAmérica como uma das três maiores operadoras do país. “O resultado tem sido uma alta retenção de clientes e uma maior atratividade de nosso produto, gerando vendas novas, que acabaram compensando o ainda elevado patamar de desemprego, impactando principalmente os negócios vigentes. Outro segmento que merece destaque é o de planos odontológicos, que segue apresentando elevada taxa de crescimento seja em receita, seja em número de segurados”, informa Portella.

Para este ano, a proposta da empresa, de acordo com o executivo, é manter o curso de evolução da empresa e o foco em resultados. “Continuaremos apostando na capacitação de colaboradores, no relacionamento e atenção aos mais de 30 mil corretores de seguros e assessorias, continuaremos investindo na melhoria de processos e aprimorando nossos controles, além da gestão de riscos e sinistros, nos antecipando para atender às novas



Thomas Batt, CEO da Seguros Sura

demandas de consumo”.

Outra empresa que marca 2016 como um ano muito especial é a Seguros Sura. “Foi o ano em que a empresa chegou ao Brasil, e mesmo recém-chegada ao principal mercado da América Latina, já se posiciona como a quinta maior seguradora da região”, comemora Thomas Batt, CEO da companhia no país. “Nossos esforços se concentraram em consolidar a operação atual, desde a realização de todo o processo de mudança de marca, sem que isso tivesse impacto negativo em nossos clientes e parceiros, até a identificação de oportunidades de aperfeiçoamento de produtos e serviços e no desenvolvimento de talentos internos. Também fizemos o lançamento de nossa primeira campanha de publicidade no Brasil, mostrando toda a nossa experiência e solidez”.

Apesar do pouco tempo, os resultados desses esforços já podem ser vistos: crescimento de carteiras, mesmo com o desfavorecimento da economia, e investimentos importantes em tecnologia que po-

tencializaram linhas de negócios. “A nossa estratégia para este ano está bem alinhada ao nosso posicionamento: concentrar os maiores investimentos em áreas que geram maior valor para o cliente. Estamos empenhados em ampliar as carteiras de Frotas de Automóveis e Transportes e em potencializar o nosso canal de Afinidades. Mesmo diante de um cenário econômico desafiador, estamos otimistas”, comenta Batt.

A estratégia de ser uma Companhia Multiprodutos, com atuação em todos os ramos, a exceção de Saúde e Previdência, garantiu à Tokio Marine o ranking de sexta maior seguradora no mercado, com resultados positivos em 2016, ano marcado por tantos desafios na área econômica. Segundo o presidente da companhia, José Adalberto Ferrara, a Tokio Marine registrou uma produção de R\$ 4,1 bilhões e um crescimento de 7,9%, bem superior à média de mercado, que ficou em 2,2%, de acordo com os dados oficiais divulgados pela



José Adalberto Ferrara,  
presidente da Tokio Marine

Susep.

Quanto às perspectivas para 2017, Ferrara frisa que, pela primeira vez em 30 anos, estão competindo em um cenário de desaceleração econômica e sofrendo seus efeitos especialmente na carteira de Automóvel, que vem registrando maior saída do que entrada de veículos. “Nesse cenário, há um consenso de que a prioridade de todas as companhias este ano é trabalhar a margem de contribuição, ou seja, melhorar o Índice Combinado. A segunda preocupação é manter o ritmo de crescimento. Temos a expectativa de que haverá uma retomada das obras de infraestrutura, essencial para a recuperação do ritmo de expansão da indústria de seguros. Nossa estratégia continuará focada em três pilares: Relacionamento, Tecnologia e Qualidade e Inovação. Temos o desafio de atender clientes cada vez mais conectados, com acesso direto a informações e que estão em busca de facilidade na contratação de seguros. Sou otimista por natureza e reafirmo que juntos – Seguradores, Corretores e Assessorias – podemos crescer em 2017, neste momento de clara retomada do crescimento da economia e do mercado de seguros”.

2016 também foi um ano marcante para a Travelers Seguros, que completou um ano de operação própria no Brasil. Leonardo Semenovitch, diretor-presidente da companhia no Brasil salienta o desenvolvimento de uma sólida carteira de produtos, que vão desde seguros para infraestrutura, como soluções para o setor de Energia Renovável, até soluções para PME, hotéis, restaurantes, entre outros. “Desde o início de nossas operações, promovemos treinamentos voltados às demandas específicas dos corretores de diversas regiões do país, que hoje reconhecem o valor da marca e dos produtos oferecidos”, destaca.



Leonardo Semenovitch, diretor-presidente  
da Travelers Seguros Brasil

Apesar de muitas empresas ainda considerarem a contratação de seguros um custo e não um investimento em proteção, é concludente que o setor continua a crescer no Brasil. Dados da Susep estimam um crescimento de 7% no volume de prêmios de seguros em 2016, ao contrário de outras áreas da economia, que encontram-se em declínio.

“A Travelers Seguros se destaca no mercado de PME e Infraestrutura nos EUA e está trazendo sua experiência, *know-how* e a comprovada qualidade no atendimento a sinistros ao Brasil, bem como plataformas tecnológicas de ponta. Acreditamos que o setor segurador no Brasil irá manter seu desenvolvimento, em virtude do crescente número de novos negócios de pequeno e médio porte no setor de Comércio e Serviços (agências de viagens e empresas de tecnologia, por exemplo) e em Infraestrutura (Energia Renovável e Construção, por exemplo)”, analisa o executivo.

O empresariado está fazendo a sua parte, basta ao governo fazer a dela.



# Consumidor CADA VEZ MAIS INFORMADO e por isso mesmo mais exigente

Desafios sempre haverá. Assim como sempre haverá mudanças no perfil da sociedade brasileira. E com o consumidor de seguros não é diferente. Há muito tempo que seguro deixou de se concentrar nas altas classes, já que a camada que envolve a população de baixa renda não tinha capacidade de consumo. O que ainda falta é uma cultura do consumo dos produtos de seguros por parte dessa população. Para que se torne, cada vez mais, popular e faça parte do dia a dia das pessoas é necessário que esses produtos/serviços sejam atrativos, acessivos e de baixo custo. E qual a tendência atual do consumidor de seguros?

É possível prever dois tipos de tendências para o consumidor de seguros de acordo com Marcelo Benevides, da Berkley: primeiro para o consumidor de varejo, que, cada vez mais, estará em busca

de empresas que tenham as facilidades tecnológicas, com ferramentas *friendly*. Já o consumidor que procura o seguro corporativo estará focado em fechar negócios com empresas e corretores que apresentem um conhecimento mais profundo do mercado de seguros e ofereçam uma venda mais consultiva.

A tecnologia é ponto fundamental na definição de hábitos e demandas dos consumidores; ferramenta eficaz para oferecer serviços inovadores com menos etapas no processos de atendimento. Gabriel Portella, da SulAmérica, constata que o mercado está incorporando novas plataformas digitais de atendimento para, além de se aproximar de clientes, atrair novos consumidores. "Temos como prioridade estarmos cada vez mais presente no ambiente on-line para oferecer aos clientes uma experi-

ência dinâmica, para que tenham autonomia para resolver as suas demandas de forma prática e per-



Marcelo Benevides, diretor comercial da Berkley



Mauricio Ghetler, diretor de Marketing e Vendas da I4PRO

sonalizada, gerando valor para os nossos segurados”.

Mauricio Ghetler, da I4PRO, compartilha da mesma opinião de Benevides e Portella: o consumidor de seguros será bombardeado por novas iniciativas eletrônicas, principalmente voltadas a auto, vida e residencial. “Em 2017 veremos muitas novas aplicações que se comunicarão diretamente com o segurado, provendo novos serviços e novas oportunidades de negociação”, considera.

“A tendência é que o consumidor esteja cada vez mais consciente e preparado para comprar um seguro de vida ou um plano de previdência”, complementa Helder Molina, da Mongeral Aegon. “A previdência, inclusive, tem um grande potencial de crescimento, principalmente com os desafios que o aumento da longevidade apresenta. Vale ressaltar ainda o aumento das compras deste tipo de serviço pela internet. Em linha com esta tendência, disponibilizamos, desde 2013, uma plataforma de e-commerce para corretores parceiros”.

A facilidade na contratação é outro ponto a ser levado em conta. Para Ariel Couto, da QBE, o consumidor de seguros com menor nível de complexidade visa essa facilidade. “Já aqueles que necessitam de soluções customizadas, com maior nível de sofisticação, buscarão os produtos que melhor atendam as suas necessidades, com a ajuda de corretores especializados. Como normalmente ocorre em momentos de retração econômica, os clientes de todos os perfis tendem a comparar diferentes opções no mercado para garantir a melhor relação custo x benefício”, acentua.

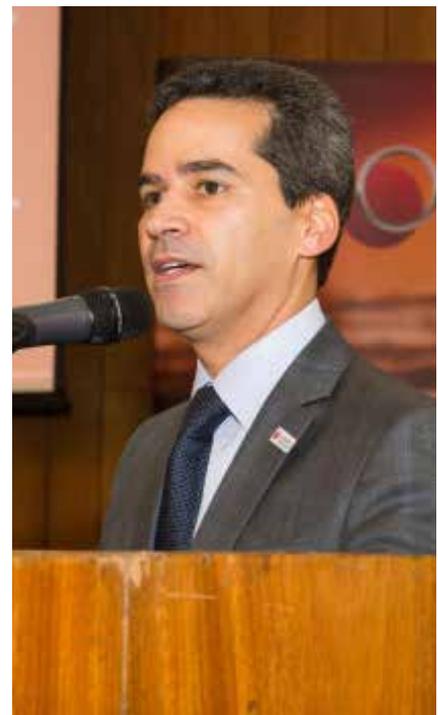
“O consumidor está cada vez mais bem informado, ciente de seus direitos e dos produtos disponíveis no mercado. Por conta disso, também está em busca de soluções mais adequadas às suas necessidades específicas. Produtos segmentados com coberturas especialmente desenvolvidas para cobrir eventos relacionados aos hábitos, estilo de vida ou área de atuação do segurado serão cada vez mais demandados e devem configurar uma excelente janela de oportunidade para promover o crescimento do setor”, analisa Francisco Caiuby Vidigal Filho, da Sompço Seguros.

Para Thomas Batt, da Seguros Sura, a população, principalmente com o cenário econômico atual, passou a entender melhor que o seguro é uma proteção e começa vê-lo como um benefício, seja para seu negócio, para um bem ou para si. “Um mercado que vale olhar de forma diferenciada é o do Micro, Pequeno e Médio Empreendedor. O seguro para estas empresas vem crescendo nos últimos meses e isso nos faz acreditar que o segmento vem ganhando confiança. Antes, a contratação de seguro não seria uma prioridade nos investimentos, agora já passa

a ser analisada com maior importância”, observa.

Paride Della Rosa, da AIG Brasil, tem o mesmo pensamento de Batt ao observar que há uma crescente percepção do mercado consumidor – seja corporativo ou pessoa física – sobre a importância de proteger seu patrimônio. “Esta conscientização vem crescendo inclusive entre as pequenas e médias empresas, preocupadas com a continuidade dos negócios em ambientes voláteis. Vemos um mercado consumidor cada vez mais exigente e ávido por informações”, coloca.

“Pensando nisso, atendemos ao segmento de maneira personalizada, oferecendo produtos e soluções adequadas ao comportamento desse mercado, em seus diferentes nichos de atividades. O Seguro Empresarial da AIG, por exemplo, no mercado desde 2013, atende de forma abrangente às necessidades de diferentes segmentos comerciais, serviços e indústrias”, exemplifica o executivo.



Francisco Caiuby Vidigal Filho, presidente da Sompço Seguros



# SAÚDE SUPLEMENTAR deve apontar melhoras só em **2018**

---

Com relação à Saúde, a retração das atividades econômicas, provocou uma queda acentuada do número de beneficiários em 2016, cerca de 1,3 milhão de pessoas. A expectativa dos dirigentes da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) é que 2017 seja o período de estabilização e retorno das atividades, com sinalização de crescimento.

“No setor de Saúde Suplementar, a perspectiva é a de que o número de beneficiários se mantenha no mesmo patamar do final de 2016, sem grandes variações no decorrer dos próximos 12 meses. No entanto, estamos otimistas em relação a



Solange Beatriz Palheiro Mendes presidente da FenaSaúde

2018”, diz Solange Beatriz Palheiro Mendes presidente da entidade.

“Os problemas enfrentados estão além da crise, são questões estruturais como desperdícios, fraudes, incorporações tecnológicas, entre outras. Portanto, nossos esforços estão voltados para diminuir o impacto desses fatores na escalada de custos do setor. Levando em consideração a questão da crise, é importante observar que a contratação de um plano de saúde depende de dois fatores: renda e emprego. Há uma clara relação entre a dinâmica do mercado de trabalho formal e o desenvolvimento do mercado de saúde suplementar. Para ter dimensão dessa correlação, os planos coletivos empresariais são responsáveis por, aproximadamente, 66% dos vínculos. O panorama da saúde suplementar é positivo, mas requer atenção”, complementa a titular da FenaSaúde.

Com a perda de emprego, a ren-

da doméstica é prejudicada. Apesar disso, – prossegue Solange –, as famílias brasileiras procuram manter o plano de saúde individual ou coletivo por adesão mesmo em momentos de restrição financeira, por ser considerado de suma importância. Segundo pesquisa feita pelo Ibope e coordenada pelo Instituto de Estudos da Saúde Suplementar (IESS), em abril de 2015, o plano de saúde só fica atrás de educação e da casa própria, entre os desejos do brasileiro. “E por isso mesmo, o setor está se mobilizando para tornar este produto mais acessível. Um dos mecanismos que propomos é plano com coparticipação ou franquia, além de rede hierarquizada. Estes pontos estão na proposta que a FenaSaúde apresentou ao Ministério da Saúde para os planos acessíveis. Além do foco financeiro, o objetivo é tornar o consumidor mais consciente em relação ao uso dos planos”, acentua.

## PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES para o incremento da arrecadação do setor em 2016:

- Plano de Previdência VGBL: expansão de 21,9% (receita de R\$ 105,0 bi, representando 43,9% do total do mercado).

- Seguro de Vida e Acidentes Pessoais (Individual): crescimento de 27,4% (receita de R\$ 6,6 bi, correspondendo a 2,8% do total do setor de seguros).

- Seguros de Crédito e Garantia: aumentou 15,0% (receita de R\$ 3,1 bi ou 1,3% do total).

- Seguro Rural: aumento de 11,3% (receita de R\$ 3,6 bi,

equivalendo a 1,5% do total da arrecadação do setor).

- Seguro Habitacional: incremento de 10,9% (receita de R\$ 3,4 bi ou 1,4% do total).

O ramo de Seguro de Automóveis fechou 2016 com uma retração de 2,4% (receita de R\$ 31,7 bilhões, representando 13,3% do total arrecadado regulado pela Susep). Desempenhos negativos também foram observados nos ramos de Riscos de Engenharia (-23,0%); Seguro de Garantia Estendida (-9,3%); Planos Tradicionais de Risco (-6,2%); Capitalização (-2,0%); e Seguros de Vida Coletivos (-0,2%).

Fonte: CNseg



# RESTAM ALGUMAS GOTAS

---

A relação humana, técnica e cultural com o ecossistema, especialmente com o elemento água, deve ser consciente e sustentável em todos os aspectos visando encontrar alternativas para o problema de escassez, contaminação e possível desaparecimento da face da Terra

---

Por Aurora Ayres

Se toda a água do mundo coubesse em uma garrafa de 1 litro e toda a água salgada fosse retirada, a porção de água doce seria suficiente apenas para encher um copinho de café. Só que a porção de água doce disponível para consumo direto não representa mais do que algumas gotinhas retiradas desse copo...E o pior: essas gotinhas não são suficientes para todos. Hoje, cerca de 1 bilhão de pessoas no mundo não têm acesso à água potável. A previsão da Organização das Nações Unidas (ONU) para 2050, é que esse número salte para dois bilhões e quinhentos milhões de seres humanos. Estimativas apontam ainda que até 2030 quase metade da população global terá problema de abastecimento. Isso vai acontecer porque, daqui a pouco mais de uma década, a demanda por água vai superar a oferta em mais de 40%.

Problemas de quantidade e qualidade do elemento mais importante do planeta resvalam em dois vetores a destacar: o clima e a economia. Quanto ao clima, a própria dinâmica global da atmosfera impacta na quantidade de água do mundo. Sobre a economia, os recursos hídricos passam de uma escala local para uma dimensão internacional. Seja o caso de uma região historicamente rica na oferta desse bem, cuja preocupação maior será preservar e disciplinar o uso, seja o caso de uma região que tenha oferta bastante limitada e cuja preocupação seja voltada para a ampliação dessa oferta, os temas disponibilidade de recursos naturais e desenvolvimento econômico estarão sempre associados.

Cuidar dos recursos naturais visando assegurar o desenvolvimento sustentável para todo o território é papel

de qualquer governo; mas interagir com o meio ambiente causando o mínimo de impacto a partir de atitudes ambientalmente responsáveis é papel de toda a sociedade. De acordo com a Agência Nacional de Águas (ANA), embora as diretrizes gerais da legislação brasileira de recursos hídricos possuam em suas diretrizes a orientação para que seja considerada a adequação da gestão de recursos hídricos às diversidades regional (ambiental, social e econômica), existem dúvidas se o arcabouço institucional e os instrumentos previstos são suficientes para atender às especificidades de todas as regiões do país. O Brasil possui uma das maiores reservas de água doce do mundo, porém é mal distribuída pois a maior parte está na região Norte, onde a população é bem menor que a das outras regiões.

### Calamidades

As populações muitas vezes se concentram em áreas de risco, como planícies propensas a enchentes. Há a ameaça global de mudanças climáticas e de elevação do nível do mar por causa do aumento de concentrações de gases de efeito estufa... Resultantes da atividade humana. A destruição de florestas e de áreas pantanosas prejudica a capacidade do meio ambiente de suportar calamidades.

Além das catástrofes naturais que sempre existiram, somam-se os desastres ambientais causados pelo homem, como o rompimento da barragem da Samarco na cidade de Mariana (MG), ocorrido em novembro de 2015.

O acidente chamou a atenção da sociedade para a seriedade com que o assunto segurança de barragens deve ser tratado, condição que visa manter não só a in-





tegridade estrutural e operacional do barramento, mas também visa a preservação da vida, da saúde e do meio ambiente. Segundo o Relatório de Segurança de Barragens 2015, publicado pela Agência Nacional de Águas, existem 389 barragens de dejetos espalhadas pelo país, sendo 19 delas de alto risco. O grau de risco compreende técnicas de construção da barragem, estado de conservação, plano de segurança e potencial de dano sobre comunidades, cidades e impactos ambientais. A barragem que se rompeu em MG tem grau médio de risco; na mesma categoria, existem outras 168 barragens espalhadas por quase todos os Estados do país.

Restringindo apenas ao aspecto 'água', a tragédia ecológica de Mariana afetou não só o abastecimento de água de cidades vizinhas, mas toda a bacia, alterando o ecossistema da região para sempre. Especialistas enfatizam que as consequências serão sentidas por muitas décadas. A água virou lama; um volume estimado em cerca de 62 milhões de metros cúbicos, o que poderia ser comparado a um tsunami do tamanho de um arranha-céu cúbico de 140 andares de uma só vez, ou até mesmo a 20 mil piscinas olímpicas. *(leia box)*

Outro exemplo recente envolvendo o tema água foi a crise hídrica que afetou o Estado de São Paulo entre 2014 e 2016, a maior dos últimos 80 anos. A estiagem provocou a redução de oferta de água em níveis preocupantes. O Sistema Cantareira – imenso reservatório administrado pela Sabesp e responsável pelo abastecimento de água de cerca de 8,8 milhões de pessoas –, registrou uma diminuição drástica em seus níveis, che-

gando a operar com sua reserva técnica, mais conhecida como 'volume morto', nunca antes utilizada. O Sistema Cantareira agora tem quatro vezes mais água no seu volume útil do que há um ano. Até o fechamento desta edição, o volume de água no sistema registrava 91,5% de volume útil armazenado.

Enquanto São Paulo agradece a natureza e se recupera com as chuvas de verão, o Distrito Federal e o Sul da Bahia enfrentam racionamento. No DF, situação de

Em junho de 2015, a edição 169 da Revista Seguro Total trouxe uma matéria com todos os detalhes ocorridos no desastre da barragem em Mariana (MG), fazendo uma relação de como é a atuação do seguro em tragédias ambientais. Eventos como esse ressaltam a importância da contratação do Seguro Ambiental, e do gerenciamento de riscos por parte das empresas expostas a tais tipos de ocorrências.

Submetida ao Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros, promovido pela Fenacor, a matéria, de autoria da jornalista Aurora Ayres (foto), venceu em primeiro lugar na categoria Imprensa Especializada, em novembro de 2016.





Rubens Naves, autor do livro "Água, Crise e Conflito em São Paulo"

emergência foi decretada no fim de janeiro último: 14 distritos estão no racionamento que atinge cerca de dois milhões de pessoas. O principal reservatório de Brasília, o Descoberto, está com 26,44% de sua capacidade, muito aquém do necessário. Para especialistas, problemas de gestão nos últimos 30 anos que levaram à expansão desenfreada das áreas urbanas e à transformação do cerrado em áreas agrícolas, é um dos grandes fatores para a grave falta de água por que passa a capital federal.

Sobradinho é o principal do Nordeste e está com pouco mais de 10% de sua capacidade. Ao longo dos anos, o nível de água vem diminuindo, ou seja, além do problema da captação existe ainda uma redução acentuada da quantidade de chuva, dificultando a disponibilidade hídrica tanto para o abastecimento humano quanto para a produção de alimentos.

Evitar todo e qualquer tipo de desperdício sempre é bom. É muito importante que o uso racional e econômico da água seja praticado.

Nível mais crítico ainda na Bahia. O reservatório de

## Mudanças estruturais

Qual a relação entre a crise hídrica de São Paulo e o desastre ambiental de Mariana (MG)? Para o advogado Rubens Naves, autor do livro "Água, Crise e Conflito em São Paulo", lançado em novembro de 2015, à época da maior crise hídrica jamais vista pela população paulista, "a crise hídrica veio mudar um paradigma do relacionamento de todos os cidadãos e instituições que cuidam da questão da água, mudar completamente a maneira de ver esse recurso, que é escasso e está sujeito a acidentes, como o que aconteceu em Mariana", afirma.

Com o pano de fundo sobre a questão ambiental e o histórico do saneamento básico do Brasil desde a década de 50, a obra apresenta os embates judiciais existentes entre a Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp) e municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

Na ocasião do lançamento do livro, Naves debateu com Jerson Kelman, presidente da Sabesp, as medidas adotadas pela Sabesp para ampliar o fornecimento de água no Estado e os embates jurídicos entre a empresa e os municípios da metrópole.

Na época, o advogado explicou que municípios da RMSP acumulam dívidas com a estatal que chegam quase a R\$ 7,5 bilhões, em um imbróglgio jurídico que vem desde a década de 90. Sobre este assunto, Kelman comentou que existe a possibilidade de acordo com os municípios, no sentido de assumir a operação de saneamento desses locais. No debate, também foram falados temas como o desperdício de água na distribuição, o modelo de empresa mista da Sabesp, os investimentos e perspectivas futuras.



Em março de 2018, Brasília vai sediar a 8ª edição do Fórum Mundial da Água. O evento é promovido a cada três anos pelo Conselho Mundial da Água para envolver governos locais e parlamentares na busca de soluções para problemas ligados aos recursos hídricos.

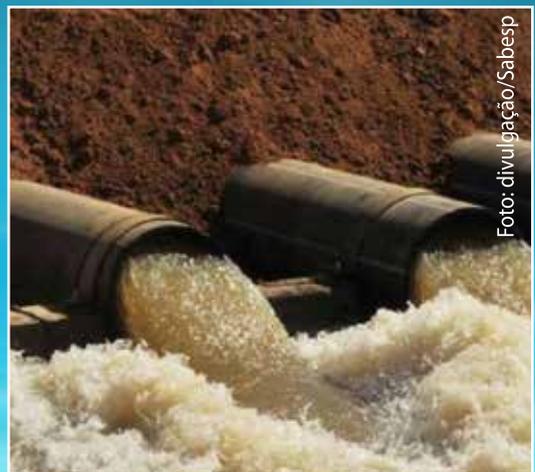


Foto: divulgação/Sabesp

A capacidade total do Cantareira, que inclui o volume morto, saltou de 31,4 % há um ano para 91,5 % hoje (Divulgação/Sabesp)

# AMERICAN LIFE aposta em um bom crescimento no setor



**Estudos mostram que entre 20 e 25 milhões de brasileiros já contratam um plano funeral**

Por Sergio Vitor

O Seguro de Vida ainda não está totalmente difundido no Brasil. Parcela significativa da população ainda não teve a oportunidade de conhecer completamente o que esse segmento é capaz de oferecer. Enquanto isso, outros não desejam nem pensar o que vai acontecer daqui há alguns anos.

De olho nesse nicho, a American Life está confiante com o crescimento no setor. A autoestima se dá por conta dos resultados da companhia em 2016. Mesmo em tempo de crise econômica, a empresa cresceu 25% no ano.

Pedro Pereira de Freitas, CEO da American Life, explica qual foi o segredo do crescimento: "Temos uma visão de mundo diferente e uma estrutura enxuta; investimos em tecnologia e revisão de processos continuamente. E conseguimos oferecer produtos inovadores, processos simplificados e preços competitivos".

O executivo se mantém otimista para este ano. Pesquisas apontam que, até o momento, o número de pessoas que contratam plano funeral está entre 20 e 25 milhões. "A ideia é fazer esses usuários migrarem para o seguro de vida. Mais do que apresentar uma boa

oportunidade de negócio, esta informação é uma excelente notícia, pois mostra que o brasileiro está começando a entender a importância da prevenção e, mais ainda, do planejamento financeiro familiar”, pondera.

Freitas observa no seguro de vida um grande aliado para o planejamento financeiro e, por isso, quanto mais jovem o indivíduo, mais deverá investir nesse segmento. “O jovem ainda não teve tempo de acumular recursos suficientes para enfrentar períodos de dificuldade. Conseqüentemente, se um pai de família sofre algum acidente e fica impossibilitado de trabalhar, sua família sofrerá um enorme impacto financeiro”.

### Corretor tem papel fundamental

Pedro Pereira de Freitas destaca ainda o papel do corretor de seguros como instrumento para o aumento de vendas. “O corretor tem papel fundamental para entender o perfil e as necessidades de cada cliente e oferecer não só melhores soluções, mas também explicar detalhadamente cada produto”, avalia.

O baixo número de brasileiros

beneficiados com seguro de vida mostra o pouco interesse ou o desconhecimento sobre o assunto. Na visão do executivo essas barreiras culturais podem ser quebradas. “Infelizmente, o próprio mercado segurador diz que o brasileiro não costuma contratar um seguro de vida por motivos culturais. Eu discordo frontalmente dessa percepção. Se existem entre 20 e 25 milhões de brasileiros contratando um plano funerário ou um seguro funeral é porque a demanda existe e as barreiras culturais podem ser minimizadas”, lança.

A American Life aposta na sua parceira de quase cinco anos com a International Finance Corporation para continuar crescendo no mercado. “Com o fruto dessa parceria, mudamos o posicionamento com a American Life, que começou a ser ‘Seguro ao pé da letra’, justamente porque aceitamos esse desafio de explicar os nossos produtos ao consumidor”, revela.

Em busca de facilitar o acesso dos clientes, a American Life disponibiliza o site [www.alseg.com.br](http://www.alseg.com.br). Através dele, o usuário consegue contratar um seguro de vida, seguindo todas as regras necessárias. No portal, a seguradora oferece

planos a partir de R\$ 25,00 por ano. “Normalmente quando eu menciono esse preço, R\$ 25,00 por ano, as pessoas acham que me confundi! mas é exatamente isto”, completa.

Mais recentemente e como aposta no seu desenvolvimento e expansão, a companhia elaborou e enviou um criterioso planejamento e estudo à Superintendência de Seguros Privados (Susep), que autorizou a companhia a atuar no ramo de danos (seguros residencial, empresarial, responsabilidade civil, riscos de engenharia etc). A ideia é replicar nestes novos ramos um jeito criativo de se perceber oportunidades, mensurar riscos e criar produtos que fogem do padrão e atendem as necessidades específicas de potenciais clientes, sempre buscando oferecer ferramentas que auxiliem o corretor no seu dia a dia.

“A American Life já trilhou um caminho importante e prevemos um futuro ainda melhor, com base em todos os planos já traçados e produtos que temos em desenvolvimento para continuar o atendimento customizado especialmente às micro e pequenas empresas e à população da base da pirâmide”, complementa Freitas.



Pedro Pereira de Freitas, CEO da American Life

# PLANOS DE SAÚDE

## SEM PROTEÇÃO

Meio milhão de pessoas deixaram de ter planos de saúde no último trimestre de 2016

O mercado de saúde suplementar contabilizou 69,9 milhões de beneficiários em dezembro de 2016, com redução de 1,7% na comparação com dezembro de 2015. Os planos de assistência médica totalizaram 47,9 milhões de beneficiários (68,5% do mercado) e tiveram retração de 3,1%.

Nos últimos doze meses terminados em dezembro de 2016, o setor de saúde suplementar perdeu 1,5 milhão de beneficiários de planos de assistência médica. Vale ressaltar que nos planos de assistência médica, o resultado demonstra que o ritmo de desaceleração permanece estável, considerando que a taxa de variação foi de -3,1% nos últimos doze meses terminados em dezembro de 2016 comparando-se a taxa de -3,1%, no igual período terminado em setembro de 2016.

Como reflexo da crise econômica enfrentada pelo país, os planos empresariais registraram uma redução de 3,2% de dezembro de 2015 a dezembro de 2016, em um cenário que apresenta mais de 12 milhões de desempregados.

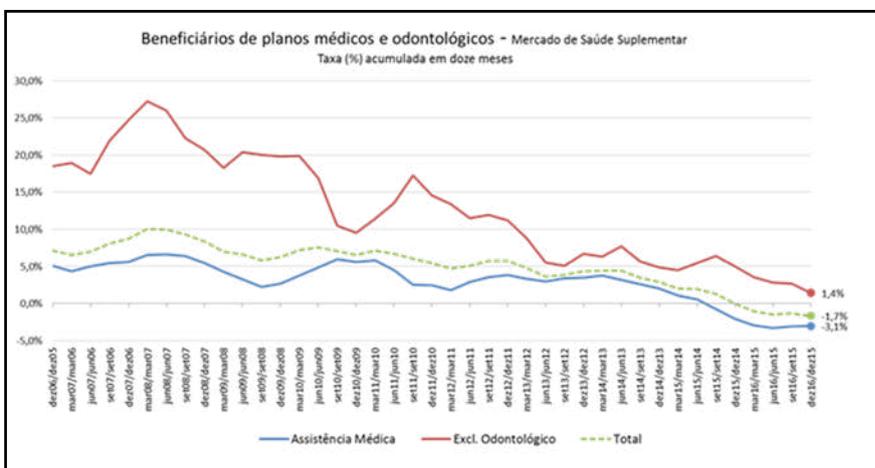
"A contratação de um plano de saúde depende de dois fatores: renda e emprego. Há uma clara relação entre a dinâmica do mercado de trabalho e o desenvolvimento do mercado de saúde suplementar. Para que haja recuperação do setor, é necessária a retomada das atividades econômicas, a volta das vagas

formais de emprego e, consequentemente o acesso ao plano de saúde. E tudo isso passa pela aprovação das propostas de reformas estruturais, como da previdência", avalia Solange Beatriz Palheiro Mendes, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde).

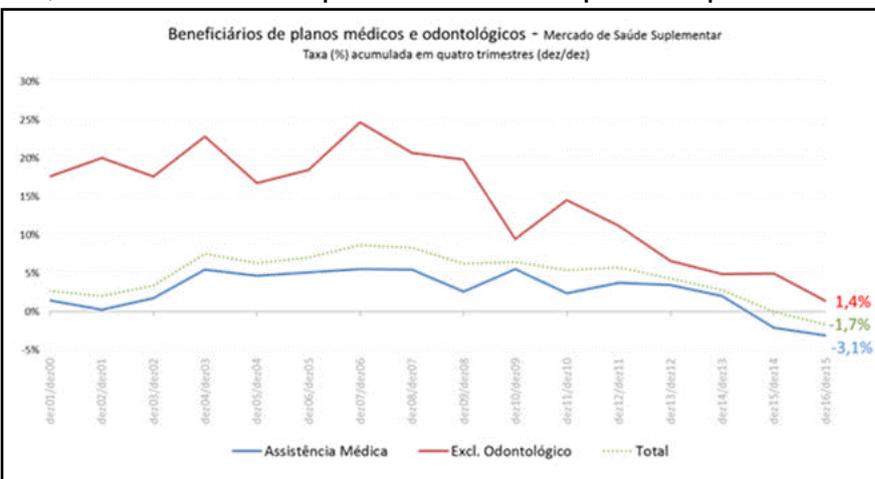
### Na contramão da crise

Os planos exclusivamente odontológicos, com 22,0 milhões de beneficiários (31,5% do mercado), aumentaram 1,4%. Nos últimos doze meses terminados em dezembro de 2016, o segmento absorveu 312 mil novos beneficiários.

Confira os gráficos:



Considerando a taxa acumulada em doze meses terminados em dezembro de cada ano, a tendência de declínio apresentada nos últimos quatro anos permanece.



**Institucionais...**

**Comerciais...**

**Vídeos Promocionais...**

**DVDs Musicais...**

**Captação de áudio...**

**Grandes Produções!**

# DREAMS VIDEO

**(11) 2765-5311**

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



## Delphos

A Delphos, empresa de prestação de serviços ao mercado segurador, informa que Carlos Trindade, atual Gerente de Tecnologia, passa a ser o novo Superintendente de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) da empresa. O executivo possui 26 anos de experiência em tecnologia voltada aos seguros. É graduado em Informática e pós-graduado em Gestão Estratégica da Informação pela UFRJ, tem MBA em Seguros pela UVA e MBA em Gerenciamento de Projetos pela FGV.

## FenaCap

Carlos Alberto dos Santos Corrêa é o novo diretor-executivo da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap). Com uma ampla experiência nas áreas contábil, tributária e de controladoria, Carlos substituiu José Ismar Torres, que estava no cargo desde 2011. O executivo atuou em diversas empresas do mercado segurador, é formado em contabilidade e possui pós-graduação em Gestão de Negócios e Auditoria e MBA em Gestão dos Processos Empresariais para Qualidade.



## Marsh

A Marsh Brasil anuncia a contratação de Luis Guilherme Menezes, novo Superintendente de Garantia da companhia no Brasil. Formado em Ciências Econômicas, Menezes acumula longa experiência no mercado segurador, com importantes passagens em grandes players como a seguradora brasileira J Malucelli, uma das líderes no mercado de garantia e o banco norte americano Bank Boston. O executivo será responsável por desenvolver e expandir a prática de garantia na Marsh Brasil, consolidando a posição da empresa no mercado.

## Sompo

Wander Bringhenti é o novo diretor de Tecnologia da Informação, responsável pelas Operações de Tecnologia e Projetos da Sompo Seguros. O executivo atua há quase duas décadas na área de TI em mercados como os de Seguros, Arquitetura Corporativa, Siderurgia e Telecomunicações. Bringhenti tem formação em Tecnologia em Processamento de Dados pela Unicarioca, com diversas certificações internacionais em melhores práticas de gestão de tecnologia da Informação, Governança de TI e Arquitetura Corporativa.



# 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



**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**



# BRDESCO SEGURO RESIDENCIAL

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



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 Residencial 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 2708  
Ouvidoria - 0800 701 7000

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

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

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros CNPJ: 92.682.038/0001-00. Nº 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%; COFINS: 4,00%<sup>1</sup> e IOF: entre 0% e 7,38%.<sup>1</sup> (1) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.