

REVISTA

SEGURO TOTAL

ANO XVII
Nº 178 - 2017
R\$ 20,00



6º ENCONTRO DE RESSEGUROS

Evento abordou as principais questões que afetam o mercado brasileiro de resseguros

GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas

GBOEX 104 ANOS.
MAIS DE UM SÉCULO DE TRADIÇÃO,
SOLIDEZ E SEGURANÇA.

0800.541.2483 | www.gboex.com.br



A Amil tem tudo
para facilitar a vida
dos seus clientes.



Facilidade na hora de cuidar da saúde é fundamental para os seus clientes. Por isso, um plano de saúde tem que oferecer soluções completas e, ao mesmo tempo, simples. Com a Amil, seus clientes vão ter acesso aos melhores serviços, sem nenhuma complicação. Como? Com pedido de reembolso *online*, agendamento na rede credenciada via aplicativo, carteirinha virtual, além de muitas outras novidades.

Viu? É mais fácil na Amil.

Acesse o nosso *site* e saiba mais.



Aplicativo Amil clientes



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

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

Capa

GBOEX / Divulgação



Revista Seguro Total
vence Prêmio Nacional de
Jornalismo em Seguros



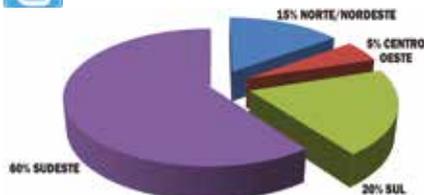
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

Rumo ao amadurecimento

O mercado segurador deu provas de resiliência no ano passado, apesar do momento adverso pelo qual o país vem passando. A potencialidade da atividade securitária, que desonera o Estado e protege o cidadão, deve ser reconhecida pelo governo e o canal de diálogo deve se ampliar em todas as vertentes. O mercado – de seguros e de resseguros – vem desempenhando o seu papel rumo ao amadurecimento.

Atores do mercado brasileiro de resseguro – sistema extremamente complexo – comemoram, este ano, 10 anos do fim do monopólio de atuação do IRB e o fato foi lembrado por palestrantes do 6º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, ocorrido recentemente. Na ocasião, especialistas analisaram que a expansão do setor está atrelada ao surgimento de novos produtos. Outro caminho que pode levar à duplicação do mercado é a conquista de 25% do mercado da América Latina, que faria os prêmios brasileiros passarem de R\$ 10 bilhões para R\$ 23 bilhões. Atualmente, o setor apresenta resultados positivos e um clima otimista de crescimento para este e para os próximos anos. Leia mais sobre resseguro na seção EVENTO.

E quanto ao mercado de seguros? Falar em maturidade no mercado de seguros brasileiro requer avaliações sob alguns pontos de vista. Na visão de Richard Freitas, sócio-diretor da Protect, microfranquia especializada em seguros e soluções administrativas para PMEs, é possível dizer que temos, sim, um mercado maduro, mas ainda com muito potencial a ser explorado. Será que além dos seguros individuais, o mercado está preparado para trabalhar com mais empenho nos seguros empresariais? Leia o ARTIGO para saber a resposta.

Falando em PMEs, nicho fundamental para a economia brasileira, como o mercado segurador pode explorar mais o seguro para essas empresas? Segundo estudo feito pelo Sebrae, as microempresas ocupam 98,5% no total de companhias no Brasil. No entanto, apenas 25% delas possuem o seguro empresarial. Por quê? Reflita sobre o assunto com a matéria da seção SEGURO PME.

Ainda nesta edição, leia entrevista com o consultor Álvaro Camargo sobre o projeto de lei 274/2016 do Senado Federal, que trata do SEGURO GARANTIA para obras e projetos públicos no Brasil. Segundo o especialista, se aprovado na íntegra, causará grande impacto para as seguradoras e para empresas que desenvolvem projetos de qualquer natureza para contratantes públicos, em especial em grandes obras de infraestrutura.

Boa leitura!

Capa - 14

GBOEX comemora a longevidade e celebra sua solidez. A história da empresa que protege as famílias brasileiras há mais de um século



Seguro PME - 24

A relevância dos micro e pequenos empreendedores à economia brasileira. Ainda há falta da cultura do seguro para as PMEs

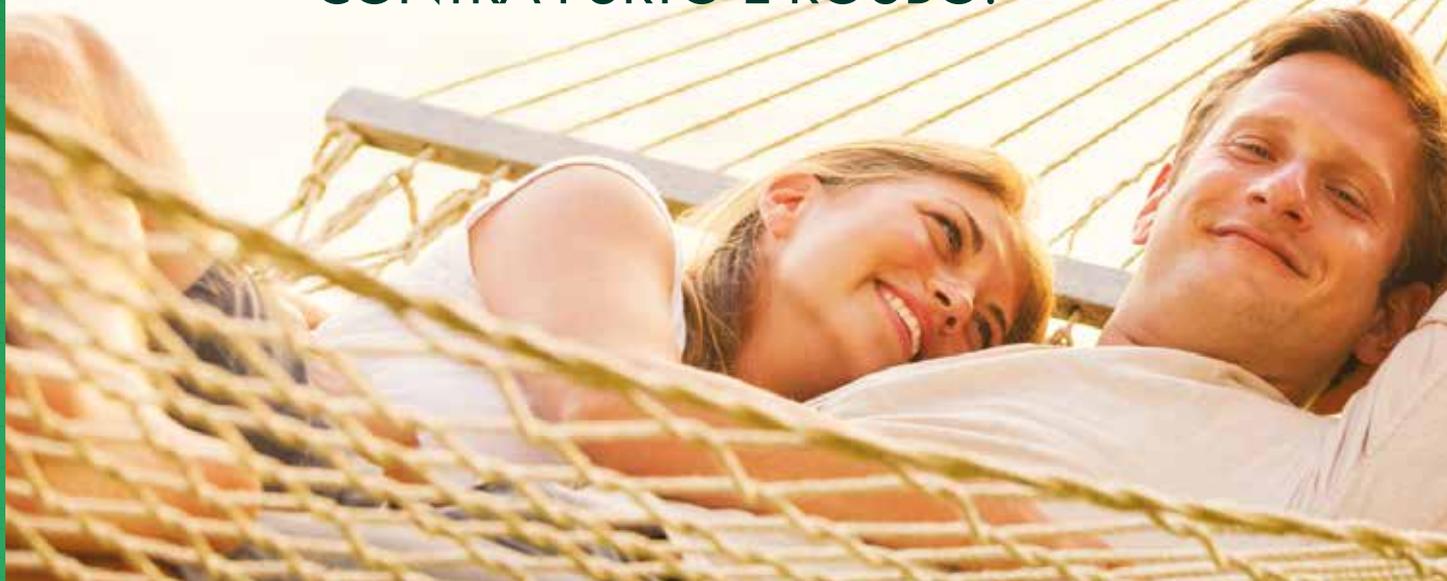
26 - Evento

6ª edição do Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, que registrou mais de 600 inscrições, ratifica condição de maior evento do segmento



6	Mural
10	Entidades
18	Artigo
20	Infosustentabilidade
22	Posse
30	Seguro Garantia
38	Giro de Mercado

CORRETOR,
POR QUE
ESCOLHER A SUHAI
COMO A SUA SEGURADORA
CONTRA FURTO E ROUBO.



- Exclusividade e expertise no produto contra furto e roubo.
- Aceitação, sem restrição, de TODAS as marcas, anos e modelos de carros e motos.
- Aceitação de veículos blindados, tunados, rebaixados, esportivos e importados.
- Aceitação de táxis, Uber, vans escolares e de carga, food trucks, pick-ups, caminhões leves e veículos de coleção.
- Aceitação de motoboys e prestadores de serviços.
- Perfil simplificado.
- Isenção de multas e taxas de cancelamento, caso haja desistência do seguro.
- Sem vínculo de um contrato de rastreamento.
- Geração de carteira de novos clientes (inclusive nas renovações).
- Comissão variável até 30% para cada proposta transmitida.

ACESSE JÁ O NOSSO SITE E FAÇA O SEU CADASTRO
— www.suhaiseguradora.com/corretor-seguros —

SUHAI
SEGURADORA
É ESSENCIAL. É SEGURO. É SUHAI.

Seguradoras ganham **SOLUÇÃO TECNOLÓGICA INÉDITA**

A LogMeln Inc., empresa especializada em suporte remoto a clientes, desenvolveu uma tecnologia que permite que o sinistro, atendimentos e vistorias possam ser feitas de forma remota, sem a necessidade de gastos com deslocamento de equipe. Chamada de Rescue Lens, a ferramenta usa a câmera do celular do cliente para transmitir imagens ao vivo do bem a ser segurado para o atendente especializado.

“A nova geração de consumidores, altamente conectada e exigente, demanda adaptações do mercado. Por isso, a tecnologia pode ser uma ótima aliada das seguradoras, que precisam buscar alternativas às demoradas visitas técnicas para casos de sinistro e até em vistorias”, comenta Gustavo Boyde, gerente de marketing da LogMeln para América Latina.

Uma pesquisa conduzida nos Estados Unidos sobre o mercado de seguradoras revelou que apenas 42% delas têm profissionais

de área técnica disponíveis quando o consumidor precisa, seja para registro de sinistro ou vistoria, fazendo com que a experiência do usuário seja prejudicada. O reflexo deste comportamento se dá nas renovações de seguros, uma vez que 40% dos usuários insatisfeitos planejam trocar de seguradora nos próximos meses. Porém, nestes casos, quando o

cliente é bem atendido, as chances de renovação podem chegar a 80%.

“No mercado de seguros, muitas vezes, o único contato direto da seguradora com o cliente acontece em casos de problemas. Por



Da esq. p/a dir.: Haroldo Silva, diretor Brasil da; Cristiano Mendes, diretor para América Latina, Felipe Alves, consultor de Produtos e Gustavo Boyde, gerente de Marketing para América Latina

isso é tão importante melhorar e implementar novas soluções no setor de atendimento ao consumidor, com menos custos e maior produtividade para a empresa”, afirma o executivo.

Novidades no **APP BRADESCO**



O Grupo Bradesco Seguros incorporou novas funções ao aplicativo “Assistência Dia & Noite”. A partir de agora, além de permitir ao segurado acionar os serviços da Assistência Dia e Noite do Bradesco Seguro Auto por meio do smartphone, a ferramenta possibilita o pré-aviso de sinistro, chamada do pré-aviso de sinistro após uma assistência de “acidente” e envio de documentos. Para ter acesso aos benefícios, basta fazer o download do aplicativo no Google Play e na App Store.

Em apenas quatro passos, o pré-aviso de sinistro permite ao

usuário geoposicionar o local do acidente, tirar fotos, desenhar croqui da cena do acidente e enviar o telefone que deseja ser contatado pela Central de Atendimento para realizar o aviso de sinistro.

“Trata-se de uma plataforma de conveniência para nossos clientes. Percebemos que muitas vezes, em caso de pane ou acidente, o condutor fica numa área de risco sem qualquer suporte, ou seja, é uma questão de segurança ter, nessas horas, um serviço de assistência emergencial rápido”, comenta Enrico Ventura, diretor-executivo de Auto/RE do Grupo.



Porto Seguro adota CARROS ELÉTRICOS no ATENDIMENTO a segurados

A Porto Seguro adotou, desde o dia 25 de abril, carros elétricos em suas operações para atendimento ao público (veículos e residências). Os carros integram o Projeto Frota Elétrica da Porto Seguro, por meio do qual seus prestadores se locomovem utilizando meios de transporte mais sustentáveis com impacto ambiental reduzido.

A empresa adquiriu 16 veículos elétricos do modelo francês Renault Twizy, que foram importados

exclusivamente para a operação da Frota Elétrica, já que eles ainda não são comercializados no Brasil. Eles estão sendo utilizados por um período de testes, no atendimento a segurados em algumas regiões de São Paulo. Durante essa fase experimental, eles atendem chamados de emergências simples de veículos como carga e troca de bateria, pneu, e também prestam atendimento a residências, como hidráulica, elétrica, instalações de acessó-

rios e de eletrodomésticos, entre outros serviços.

Além do impacto reduzido ao meio ambiente, já que não emite gases de efeito estufa em seu deslocamento, o carro elétrico ocupa três vezes menos espaço do que um carro popular, de forma que a sua utilização contribui para a melhora da mobilidade urbana. Além disso, segundo dados do fabricante, o veículo é 85% reciclável e 95% reutilizável.

Swiss Re apresenta FERRAMENTAS AO MERCADO

A Internet das Coisas está revolucionando drasticamente a maneira como as empresas interagem com os clientes. E essa transformação também acontece no mercado de seguros. Durante o 6º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, que reuniu os principais players do setor o Head Life & Health para a América Latina da Swiss Re, Charles Lutz, destacou, no painel "Vida Individual – Novas coberturas e ferramentas de subscrição", o

impacto positivo da adoção de novas tecnologias nos processos de subscrição.

Segundo Lutz, a revolução digital consolidada na internet das coisas, aparelhos móveis conectados e análise de dados permitirão uma mudança sem precedentes na indústria de seguros. "Experimentamos novos produtos, como o Magnum, uma ferramenta que nos permite realizar a subscrição de forma mais ágil e precisa", ressaltou.

Anteriormente, a subscrição era realizada manualmente com o preenchimento de formulários, envio de documentos e análises da seguradora em um processo que demandava aproximadamente um mês. De acordo com Lutz, com o avanço de tecnologias como o Magnum será possível realizar todo o procedimento de subscrição com entrevista, análise do perfil e confirmação da apólice em um ambiente online e com agilidade.

AIg apresenta **SEGURO DE RC PROFISSIONAL** para a área da Saúde

É cada vez mais comum que instituições e profissionais da área da saúde sejam acionados judicialmente por supostas falhas na prestação de serviço. A evolução dos métodos de diagnóstico e tratamento e da responsabilidade prevista no Código de Defesa do Consumidor, contribuem para um ambiente propício a essa exposição. Foi pensando nisso que a AIg trouxe ao Brasil o seguro de Responsabilidade Civil Profissional para a área da Saúde, apoiada na expertise de mais de 50 anos de atuação global nesse segmento.

O seguro cobre, basicamente, as despesas relacionadas a um processo judicial, além de indenizações por danos corporais, materiais, assim como os danos morais, estéticos e existenciais, que deles possam resultar. A apólice abrange ainda acordos judiciais e extrajudiciais e custos de

restituição de imagem, desde que aprovados pela seguradora. Outras coberturas adicionais também podem ser incorporadas na apólice, como transporte de pacientes, tratamento domiciliar, medicamentos experimentais, entre outras.

“Embora presente há alguns anos no Brasil, muitos médicos ainda não sabem sequer da existência desse seguro. Portanto, estamos trabalhando junto às associações de classe no sentido de evidenciar os riscos



Daniel Lamboy, gerente de Produto na AIg Brasil

sob os quais esses profissionais estão expostos e como eles podem se proteger”, conclui Daniel Lamboy, da AIg.

Caixa inicia **NOVA CAMPANHA** de incentivo a corretores

A Caixa Seguradora Odonto inicia nova campanha de incentivo de vendas destinada a corretores de todo o país. Com duração até o mês de novembro de 2017 e válida apenas para venda de planos odontológicos à empresas que tenham a partir de 200 funcionários, a iniciativa representa uma oportunidade para os corretores ganharem bônus que vão de R\$ 4 mil a R\$ 37,5 mil por contrato fechado, além das comissões de praxe.

A campanha faz parte da estratégia para empresa para se diferenciar em um segmento tão competitivo como o de planos odontológicos. Além ser uma iniciativa com premiações generosas, é uma oportunidade para a empresa estreitar ainda mais o relacionamento com os corretores. A expectativa da Caixa Seguradora Odonto é distribuir mais de R\$ 200 mil em bônus e comercializar 50 mil vidas ao final da ação.



Travelers **LANÇA SOLUÇÃO** para instituições de ensino



O novo produto Travelers Seguros pode ser contratado por estabelecimentos de educação básica e superior, cursinhos, escolas de idiomas, franquias, escolas profissionalizantes, autoescolas, entre outros.

Para esta modalidade de seguro, a Companhia oferece coberturas patrimoniais, como incêndio, danos elétricos, equipamentos eletrônicos, interrupção de negócios decorrente de incêndio, quebra de vidros, espelhos e már-

mores, roubo e/ou furto qualificado de bens, tumulto, vendaval, granizo, impacto de veículos terrestres e fumaça, bem como RC para estabelecimentos de ensino (incluindo atividades desenvolvidas fora do estabelecimento), fornecimento de comestíveis/bebidas, RC para empregador, RC para contingente de veículos motorizados, danos morais, perdas financeiras e custos de defesa do segurado.

“Este é um mercado em potencial, já que, de acordo com o MEC, o país possui mais de 50 mil estabelecimentos privados de educação básica e mais de 2 mil de ensino superior”, afirma Leonardo Semenovitch, diretor-presidente da Travelers no Brasil.

TOKIO MARINE lança seguro de **VIDA INDIVIDUAL**

Atenta ao potencial de mercado no segmento de Seguros de Pessoas a Tokio Marine, lança seu seguro de Vida Individual. Essa nova categoria se diferencia das opções disponíveis no mercado pela customização, na medida em que oferece opções personalizadas de coberturas para homens, mulheres e público sênior, e pela ampla gama de serviços oferecidos aos segurados, que contam com coberturas específicas para doenças graves, diagnósticos de câncer, diárias para internação (quarto e UTI) e as assistências, além das coberturas tradicionais de morte e invalidez.

Além das coberturas já mencionadas, os clientes do Tokio Marine Vida Individual poderão contar com

benefícios como o Aplicativo Vida Saudável, que fornece o suporte de profissionais especializados para o cuidado com o corpo e a alimentação; o Farma Assist, serviço de conveniência que oferece praticidade e economia por meio do uso de farmácias conveniadas; a Rede de Descontos, em que parceiros garantem vantagens exclusivas; e a Assistência Funeral Familiar (para o titular, cônjuge e filhos), que oferece apoio em um dos momentos mais delicados da vida.

“Estamos bastante otimistas com esse lançamento, estimamos que nos próximos três anos ele deva compor

10% de nossa carteira de Vida, totalizando mais de 60 mil segurados. A expectativa é que o Vida Individual gere, sozinho, R\$ 50 milhões em prêmios anuais no final desse período”, analisa Marcelo Goldman, diretor-executivo de Produtos Massificados da Companhia.



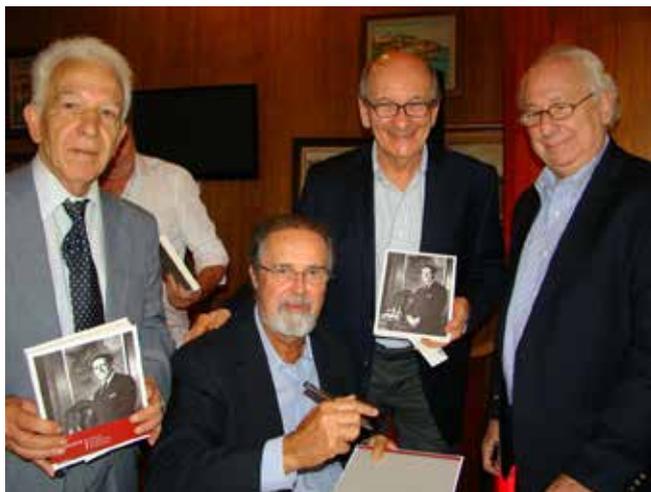
Marcelo Goldman, diretor-executivo de Produtos Massificados

PROJETO DE LIVRO é lançado entre AMIGOS DA CIS

Apesar de ter encerrado suas atividades em 1991, a Companhia Internacional de Seguros (CIS) permanece presente nas lembranças dos seus ex-funcionários. Os Amigos da CIS, grupo que reúne ex-colaboradores da companhia, corretores, segurados e simpatizantes, realizaram seu sétimo encontro no dia 29 de março, no restaurante do Circolo Italiano, com a presença de 24 pessoas.

Uma das novidades foi o projeto de um livro para contar a história da Companhia Internacional de Seguros, sob a responsabilidade do jornalista e escritor Ricardo Viveiros.

O livro trará a história pessoal do empresário Celso da Rocha Miranda e suas ideias inovadoras, empreendedoras e até revolucionárias. Também mostrará sua contribuição à cultura do setor. A obra também contará o período mais difícil de sua vida durante o regime militar, época em que Internacional atingiu o auge (1977), ocupando o terceiro lugar no ranking do setor e, posteriormente, o declínio (nos anos 80), durante os altos e baixos da economia.



Hamilton Passini, Rodolfo da Rocha Miranda, Roberto Westenberger e Ronald Kaufmann

“Esta parte do livro termina com o encerramento das atividades da Internacional e o seu grande legado”, disse.

Embriaguez no SEGURO DE AUTOMÓVEIS é colocado em debate

“A decisão do STJ sobre a Embriaguez no Seguro de Automóveis” foi tema de debate no dia 19 de abril em evento promovido pela Associação Internacional de Direto de Seguros (AIDA), ocorrido no auditório da Escola Nacional de Seguros, em São Paulo.

“A nova decisão do STJ foi muito bem abordada, nós temos trabalhado muito na questão da embriaguez, pois a mera ingestão do álcool já resultaria na perda da indenização e também é um risco de dano às vítimas e à própria sociedade”, explicou Mariana Giampaulo Sarro.

Para o palestrante Lucas Renault Cunha, a sociedade não admite mais que se permita a uma pessoa, que dirija sob o efeito do álcool, ter alguma vantagem e na hipótese de terceiros ou do próprio segurado isso é ainda mais grave, pois ele acarreta diversos danos e o seguro não pode compactuar com isso. “Então o ponto mais importante do acórdão é o respeito à situação, ao contrato e não realizar a indenização a essas pessoas por conta de sua função social”.



Da esq. p/a dir.: Marco Aurélio Moreira, presidente do GNT Automóvel; Marcus Frederico Fernandes, vice-presidente do GNT Automóvel; participante da plateia; Ney Wieddemann Neto, desembargador do TJRS e Inaldo Bezerra, vice-presidente da AIDA



**QUEBROU,
TRINCOU?**

AUTOGLASS RESOLVE.*

Imprevistos podem acontecer em qualquer hora e lugar. Mas não é o fim do mundo. Autoglass tem vidro automotivo, farol, lanterna, retrovisor e para-choque das melhores marcas, com garantia nas principais cidades do Brasil.

autoglass.com.br

*Consulte seu corretor para saber se a sua apólice contempla a assistência vidros Autoglass.



ITURAN BRASIL participa da TRIBUNA LIVRE DA CAMARACOR



A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor) realizou sua 38ª Tribuna Livre no dia 24 de abril, no Círculo Italiano em São Paulo. O evento contou com a participação do diretor comercial da Ituran Brasil, Roberto Posternak, juntamente com

sua equipe comercial e de marketing. Na ocasião, o executivo apresentou as novidades da empresa ao mercado segurador.

Uma delas é a ampliação de aceitação de veículos no mercado quanto ao produto Ituran com Seguros. "Hoje aceitamos carros blindados, rebaiados, tunados e com isenção fiscal, e ainda aumentamos o valor da importância segurada para R\$ 150 mil e mantivemos veículos de até 20 anos de fabricação", disse. "70% do mercado não possui seguro. Por isso, pensamos em como trazer para o mercado uma solução simples e de fácil comercialização por todos", emendou.

Posternak ainda ressaltou o fato de a Ituran ser a única empresa do mercado do segmento que oferece RCF como opcional ao produto e a perda total por colisão. "Isso é um agregador de vendas importante", salientou. O produto se estende como serviço para táxi. "Os valores não mudam, porém não pode ser comercializado o RCF, somente perda total com colisão", explicou.

CORRETORES DE SEGUROS discutem futuro do setor

O Sincor-SP, em conjunto com as entidades do mercado de seguros, promoveu no dia 5 de abril, o 1º Encontro com Entidades do Mercado de Seguros, que teve como tema "Distribuição de seguros – Essa força é nossa!", reunindo exclusivamente corretores de seguros do Estado de São Paulo.

O evento trouxe reflexões sobre o atual momento da distribuição de seguros no País, a mudança no comportamento do consumidor e a necessidade da "disrupção" nos processos convencionais de atendimento ao cliente.

Entre outros assuntos, foi abordado o tema "Mercado mundial de seguros – o que vem por aí", conduzido

por João Leandro Bueno da consultoria McKinsey & Company. Segundo Bueno, o mercado de seguros, do ponto de vista global, tem crescido em torno de 5% ao ano. Já a categoria dos corretores de seguros ultrapassa esse percentual, alcançando 7% de aumento. "Apesar de tudo o que acontece com a evolução digital, o canal de distribuição de seguros pelo corretor continua sendo o principal", apontou.





GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas

GBOEX 104 ANOS.
MAIS DE UM SÉCULO DE TRADIÇÃO,
SOLIDEZ E SEGURANÇA.

0800.541.2483 | www.gboex.com.br



SOLIDEZ E PROTEÇÃO

104 ANOS protegendo as famílias brasileiras: esta é a **HISTÓRIA DO GBOEX**

O GBOEX, em maio, dia 24, completa 104 anos, sendo a primeira no ranking das Entidades Abertas de Previdência Privada Sem Fins Lucrativos (EAPPs). Em 2016, obteve uma participação de mercado superior a 55%. Mesmo com o mercado apresentando adversidades nas áreas econômica, política e social, registrou um crescimento da ordem de 7% em relação ao ano anterior.

Mais do que comemorar a longevidade o GBOEX celebra sua solidez. "A conquista é resultado de um planejamento estratégico muito bem estruturado", destaca o diretor-presidente, Ilton Roberto Brum de Oliveira. Ele acrescenta que esse trabalho é realizado de forma coletiva com a dedicação dos colaboradores, dos parceiros corretores de seguros, que estão na linha de frente do processo oferecendo os produtos da empresa, do seu quadro de associados que se mantém fiel à tradição do GBOEX. Associados com mais de meio século de vínculo com a empresa.

O executivo salienta que a atual diretoria, assim como seus antecessores, arduamente empenha-se em manter o GBOEX à frente do seu tempo. Desde a sua criação, em 1913, foram muitas transformações, surgiram novas empresas, muitos segmentos que hoje oferecem planos de previdência, sejam eles de risco ou renda. Mas Oliveira considera que

um dos principais diferenciais é a capacidade de reinventar-se, de relacionar-se com seus públicos de maneira pessoal, transparente e condizente com seus valores, "uma entidade com tradição, solidez e segurança". No ano passado foram realizados cerca de 41 mil atendimentos pela Gerência de Atendimento ao Cliente, considerando 0800, chat, site, WhatsApp, e-mail e redes sociais.

A marca GBOEX é um ativo muito forte pela sua origem, constituída por oficiais, professores do Colégio Militar de Porto Alegre (RS), preocupados em proteger suas famílias, e até hoje é reconhecida por sua organização, valorização e preocupação com as pessoas. O modelo deu tão certo, que ain-



Ilton Roberto Brum de Oliveira, diretor-presidente



Equipe GBOEX

da em meados de 1965 ampliaram esses benefícios para o público em geral.

O GBOEX administra cerca de 200 mil planos, que representam muitas vidas protegidas, e orgulha-se de atuar nesse segmento que proporciona proteção às pessoas. No ano passado, foram pagos uma média de R\$ 15 milhões por mês aos beneficiários de seus associados falecidos, em um total de 7.113 benefícios concedidos.

São duas linhas de planos: Pecúlio, para a proteção do risco, amparando a família em caso de óbito do titular e o PGBL, que visa à constituição de uma renda futura para o próprio titular. Na linha de planos de risco, poderíamos destacar o produto Vida Longa GBOEX, no qual podem ingressar pessoas de até 80 anos de idade. Esse plano oferece vários módulos de coberturas, podendo incluir opcionalmente seguros de vida, acidentes pessoais, assistência funeral, serviços de assistência 24 horas para eventos residenciais, entre outros, esses oferecidos por

meio de parceiros estratégicos, como seguradora e prestadores de serviços. Outro destaque é o plano GBOEX Empresarial Flex, para contratações coletivas, que também inclui as opções de assistência funeral e serviço 24h residencial. Em 2016, ainda na linha de produtos de riscos, foi lançado um produto exclusivo para militares da ativa, seja do Exército, da Marinha, da Aeronáutica, da Polícia Militar ou do Corpo de Bombeiros Militar. O Força Ativa protege as famílias daqueles que garantem a segurança das pessoas. O plano Força Ativa amplia as oportunidades para os corretores de seguros.

Na categoria de proteção à família, o pecúlio é um dos mais tradicionais e caracteriza-se pela sua longevidade. Ou seja, ele é vitalício para o participante enquanto o mesmo estiver pagando a sua contribuição (mensalidade). O pecúlio não exclui a pessoa por idade. Após aceita no plano, ela permanece de acordo com a sua vontade.

Outro diferencial do GBOEX para seus clientes e corretores é a Rede de Convênios, com mais de 40 anos de existência. A rede engloba empresas conveniadas, no

Brasil, que vão desde hotéis, clínicas de saúde, escolas e lojas dos mais diferentes perfis, oferecendo descontos nos preços e condições diferenciadas. São mais de 4 mil estabelecimentos credenciados entre matrizes e filiais. "O mercado atua hoje dessa forma, nós





já atuávamos muito antes”, diz o executivo.

Com presença de Norte a Sul do país, a empresa tem, já há algum tempo, realizado estudos e mudanças em sua forma de atuação, transformando, em algumas regiões, suas Unidades de Negócios, em Pontos de Atendimento, em parceria com os corretores de seguros. Essa união tem se mostrado muito adequada, fortalecendo o vínculo com os parceiros. A ideia é buscar mais parceiros e inaugurar novos pontos de atendimento em regiões estratégicas.

Parceria com corretor de seguros gera resultados e premiações

Tradicionalmente, o GBOEX, como forma de apoiar e incentivar o trabalho dos profissionais, desenvolve um modelo de reconhecimento com premiações. Recentemente, foi realizado o lançamento de sua campanha anual, intitulada Desafio 2017, que levará os vencedores a San Andrés, no Caribe, além de contar com premiações mensais em dinheiro para corretores PF e PJ. As informações sobre a campanha estão à disposição no Portal do Corretor.

De modo a aprimorar as relações, anualmente o GBOEX traz gestores das filiais para sua matriz, a fim de rever estratégias e

desenvolver ações futuras, de modo a melhorar ainda mais o trabalho realizado em parceria com os corretores de seguros.

“O diferencial é o atendimento que prestamos aos profissionais, aliados a produtos competi-

tivos e a um dos melhores agenciamentos do segmento. A meta tem sido fidelizar os corretores que atuam conosco e buscar parceiros que reforcem os valores da empresa”, destaca Ilton Oliveira.

Foco no Cliente

O foco nas necessidades dos seus clientes tem sido impulsor para continuamente a empresa investir na capacitação de seus colaboradores, na modernização dos seus processos e em inovações em sua forma de se comunicar e fortalecer seu posicionamento, como uma empresa séria, com

valor agregado, e que preza os valores individuais. “Seguidamente destacamos a importância de oferecer cada vez mais um atendimento personalizado e produtos com qualidade, alicerçados a uma marca com credibilidade, porque é assim que trabalhamos”, comenta a assessora de Marketing e Comunicação, Ana Maria Pinto.

Como uma forma de estar sempre em contato e à disposição dos clientes o GBOEX está presente em múltiplas plataformas, entre elas as redes sociais: Facebook, LinkedIn, Pinterest, Instagram e Google+. Além destes canais, dispõe de blogs, informativos impressos e do WhatsApp como ferramenta auxiliar à disposição dos associados e corretores.

A empresa planeja ampliar sua presença nas redes sociais, lançar novos aplicativos para facilitar a usabilidade por parte dos seus clientes. Assim fortalecer a marca, por meio de ações tanto nos meios tradicionais quanto nos canais digitais.

A nova campanha de comunicação da empresa, criada pela agência Martins+Andrade, tem como tema “Valores que fazem a diferença na vida”, a nova linha é a própria identidade do GBOEX, nesses 104 anos. Dividir bons momentos e somar experiências inesquecíveis, mostrando que além da questão financeira, a empresa se preocupa com a qualidade de vida de seus associados e parceiros, por isso seus valores são essenciais.

Premiações

Há anos, o GBOEX se posiciona entre as cinco primeiras colocadas na Pesquisa Marcas de Quem Decide, realizada pelo Jornal do Comércio em parceria com



Selo da Campanha Desafio 2017

a Qualidata Pesquisas. Segundo a pesquisa elaborada pela Revista Amanhã, continuamente a empresa figura entre as 500 maiores do sul. Esse ano, já recebeu importantes distinções, como Destaque no Segmento das EAPPs, oferecido pela Brasil Notícias Editora e Comunicação Empresarial e o Top Consumidor.

O Prêmio TOP Consumidor – Excelência nas Relações de Consumo, concedido pela Revista Consumidor Teste em parceria com o Instituto Nacional de Educação do Consumidor e do Cidadão (INEC) é uma distinção pelo respeito que o GBOEX tem com seus consumidores.

O diretor-presidente, Ilton Oliveira, ressalta que uma marca forte não se constrói sozinha, são muitas pessoas envolvidas no processo. Destaca que esses reconhecimentos e os resultados positivos são frutos da sinergia entre seus públicos, que se envolvem no dia a dia do GBOEX.

O ano de 2016, semelhante aos anos anteriores, foi marcado por muitas mudanças em sua gestão, focando em redução dos custos operacionais, contenção de despesas administrativas, investimentos na sua estrutura comercial, permitindo assim apresentar um balanço positivo, provisões totalmente constituídas e demais exigências de capital e de solvência plenamente atendidas. E em 2017 será assim novamente.

“O GBOEX manterá o foco na expansão de suas ações, no controle orçamentário, no desenvolvimento de produtos que sejam do interesse dos consumidores, no aumento da competitividade, enfim, reforçando a eficiência dos seus processos, para assim cuidar e proteger as vidas que lhe são confiadas”, salienta Oliveira.

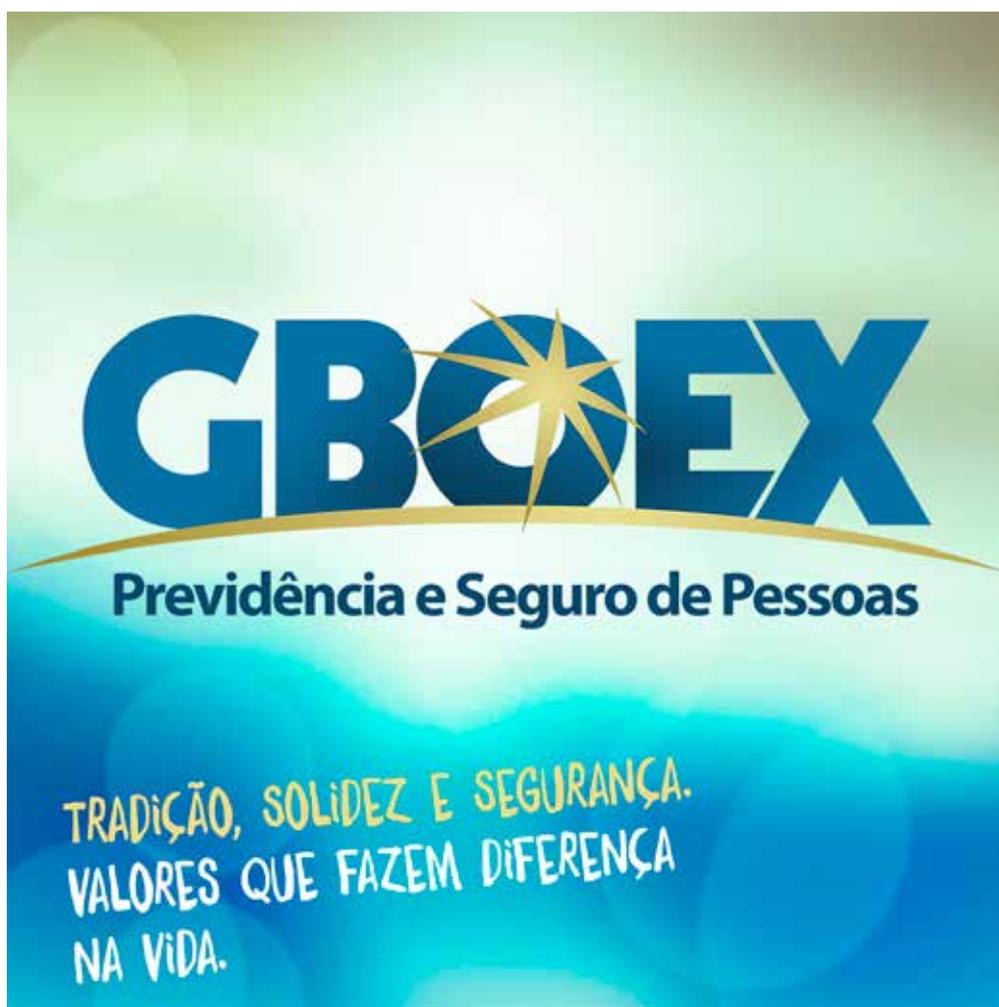
A Entidade trabalha há 104 anos com a missão de oferecer proteção e segurança para o futuro de muitas famílias, mantendo-se fiel aos seus valores – Tradição, Solidez e Segurança. “Valores que fazem a diferença na vida de muitas pessoas”.

Projeções para o futuro

Ao ser abordado sobre o futuro, o diretor-presidente, destaca: “acredito que pensar, projetar e planejar o futuro faz com que sejamos muito mais comprometidos com o nosso presente. Sem contar que nos abre várias portas para confiar na qualidade de nossas ações.” Oliveira ainda relata que um bom recurso para identificar oportunidades está na análise cui-

dadosa dos métodos utilizados para administrar. Enfatiza que nada deve estar acima dos valores que o GBOEX tanto preza que é proteger as famílias brasileiras: “São muitas vidas sendo cuidadas”, diz.

O trabalho para 2017 seguirá em ritmo acelerado para manter o crescimento na mesma proporção, calcados em planejamento, transparência, atualização constante dos processos e, principalmente, na valorização do atendimento e respeito às pessoas. Esses resultados são frutos da sinergia entre associados, colaboradores, corretores de seguros, meios de comunicação e tantos outros parceiros, que convivem e fazem parte do dia a dia do GBOEX.



A nova campanha de comunicação da empresa

Mercado está pronto para absorver seguros?

Por Richard Freitas*

Falar em maturidade no mercado brasileiro de seguros requer avaliações sob alguns pontos de vista. Porém, em linhas gerais, é possível dizer que temos, sim, um mercado maduro, mas com ainda muito potencial a ser explorado, se bem entendido e atendido.

Em 2016, o setor, que é supervisionado pela Susep, registrou uma trajetória consistentemente ascendente: 5,7% até maio, 6,5% até julho, 7,2% até setembro e 8,2% até novembro. Como um todo, o mercado de seguros arrecadou R\$ 291,5 bilhões. Esses números demonstram o dinamismo do segmento e a sua capacidade de crescer mesmo em um ambiente econômico desfavorável. Para 2017, a previsão é de um crescimento consolidado entre 9% e 11%.

Visto isso, o que esperar das empresas seguradoras? Será que além dos seguros individuais, o mercado está preparado para trabalhar com mais empenho nos seguros empresariais? Há, nessa área, um grande campo a ser trabalhado. Imagine que dados do setor apontam que ape-

nas 9% das empresas brasileiras têm algum seguro atualmente. Ora, se pensarmos que hoje temos mais de 19 milhões de empresas ativas no país, há aí um mercado interessantíssimo, correto?

Ter um seguro pode ser vital para uma empresa independente da área de atuação, porte ou quantidade de colaboradores. Vimos recentemente alguns casos impressionantes. Um supermercado em São Paulo que pegou fogo e infelizmente nada pode ser salvo. Uma uni-

versidade no Rio de Janeiro, que também sofreu um incêndio e teve instalações danificadas. Se o prejuízo é grande nesses casos – de empresas/instituições maiores e teoricamente com a possibilidade de reconstrução – imagine no caso de PMEs?

Interessante, neste aspecto, é trabalhar e disseminar a cultura do seguro empresarial. Principalmente porque vemos, especialmente entre os donos de PMEs, uma percepção de que ter um seguro não é algo possível ou viável para eles. Quando, na realidade, é, sim, possível e necessário que estejam protegidos tendo, por exemplo e minimamente, um seguro empresarial, um seguro auto (em caso de frota própria), um seguro de responsabilidade civil e um seguro de transportes e benefícios para retenção de talentos (como seguro de vida, saúde, odontológico e previdência privada).

Para sermos práticos e objetivos: existem seguros empresariais para micro negócios que cobrem tanto os pertences da residência quanto os equipamentos da empresa por singelos R\$ 100/ano! E seguros de vida que oferecem não só a realização de serviço funerário como também indenização mediante invalidez por acidente, uma das maiores preocupações do brasileiro, por outros R\$ 50/ano para uma pessoa de 45 anos. Será que os donos de PMEs têm consciência dessa realidade? Isto é, pode-se ter proteção do negócio a preços justos? Ou alguém, em sua consciência, diria que estes custos não cabem no bolso da maior parte do brasileiro?

Claro, as soluções vão variar de acordo com a área de atuação e particularidades de cada empresa. Mas eu diria que é vital que pequenos e médios varejistas, industriais e até artesãos (porque não?), possam ter garantias sobre seus patrimônios, muitas vezes conquistados com todas as economias da família. Que tal pensar no assunto?



*Richard Freitas é sócio-diretor da protect, microfranquia especializada em seguros e soluções administrativas para PMEs, que pode ser operada home based

Já pensou em identificar os riscos de fraude da sua carteira antecipadamente?

“Produto único e exclusivo com resultados comprovados”

Faça um teste e comprove!

PESQUISAS INFOCAR:
> INFOCAR LEILÃO
> CODIFICADOR FIPE
> INFOCAR SINÍSTRO
> SCORE DE CPF

@
INFOCAR
Sistemas de Informação e Gerenciamento de Riscos

(11) 2447-8222



banco próprio de leilão e codificador FIPE



Tensões geopolíticas, incertezas nas economias emergentes, aumento do protecionismo e terrorismo são alguns dos maiores riscos para empresas e investidores

O Mapa de Risco Político 2017, produzido pela consultoria de risco e corretora de seguros Marsh, em parceria com a BMI Research, analisa e classifica mais de 200 países, com base nos riscos políticos, econômicos e operacionais, que refletem na estabilidade dos países a curto e longo prazo. O Mapa é um instrumento que ajuda as empresas e os investidores a tomarem decisões estratégicas de alocação de seus investimentos.

De acordo com esta edição do estudo, os países com ameaças políticas mais elevadas seguem tendências geográficas em mercados emergentes, especialmente no Norte da África e no Oriente Médio – aspecto que reforça que a violência, o conflito e os distúrbios socioeconômicos

dessas regiões continuam a afetar territórios como Síria, Sudão, Sudão do Sul, República Centro-Africana e Iêmen. Já os países nórdicos como Noruega, Suécia, Dinamarca, Finlândia e Islândia foram considerados os mais estáveis por apresentarem baixo índice de desigualdade econômica e instituições transparentes.

O Mapa de Risco Político 2017 chama atenção para as consequências que os riscos políticos podem causar. Entre eles, estão a interrupção dos negócios e da cadeia de abastecimento, e a geração de danos para os trabalhadores nas áreas em que as empresas operam.

“Em um ambiente operacional difícil, as organizações precisam identificar e avaliar os eventos de risco político que possam afetar

seus negócios e, assim, adaptar suas estratégias para refletir o possível impacto que possam ter. Isto inclui um olhar atento sobre como os riscos políticos se desdobrarão ao longo de 2017 em um nível macro, em vez de questões locais”, ressalta Evan Freely, líder mundial da prática de risco político e crédito da Marsh. “Só assim essas empresas podem se adaptar rapidamente às mudanças do ambiente de risco político e capitalizar sobre as oportunidades que possam surgir”, completa.

De acordo com o Mapa, o Brasil não aparece entre as nações com maior risco político, embora enfrente adversidades e escândalos de corrupção. Segundo a análise, os sinais de queda da inflação mostram que a atividade econômica deve melhorar

neste ano. No entanto, o descontentamento público com a corrupção, a má qualidade dos serviços públicos e a desigualdade representam riscos políticos consideráveis e podem levar a protestos generalizados, como os que ocorreram em 2013.

Relatório de Riscos Globais 2017

A desigualdade econômica, a polarização social e a intensificação dos perigos ambientais são as três principais tendências que moldarão os desenvolvimentos globais nos próximos 10 anos, segundo o Global Risks Report 2017 do World Economic Forum. A ação colaborativa dos líderes mundiais será urgentemente necessária para evitar mais dificuldades e volatilidade na próxima década.

Na pesquisa deste ano, cerca de 750 especialistas avaliaram 30 riscos globais, bem como 13 tendências subjacentes que poderiam amplificá-los ou alterar as interconexões entre eles. Num contexto de crescente descontentamento político e perturbação em todo o mundo, três principais constatações emergiram da pesquisa:

- Os padrões persistem: a crescente disparidade de renda e riqueza e a crescente polarização das sociedades ficaram em primeiro e terceiro lugar, respectivamente, entre as tendências subjacentes que determinarão a evolução global nos próximos dez anos. Da mesma forma, o par de riscos mais interligados na pesquisa deste ano é entre alto desemprego estrutural ou subem-

prego e a profunda instabilidade social.

- O ambiente domina o cenário de riscos globais: a mudança climática foi a segunda tendência subjacente neste ano. E, pela primeira vez, os cinco riscos ambientais da pesquisa foram considerados de alto risco e de alta probabilidade, com eventos climáticos extremos emergindo como o risco global mais proeminente.

- A sociedade não acompanha o ritmo da mudança tecnológica: das 12 tecnologias emergentes analisadas no relatório, os especialistas descobriram que a inteligência artificial e a robótica têm os maiores benefícios potenciais, mas também os maiores efeitos negativos potenciais, além da maior necessidade de uma melhor governança.

Enquanto o mundo pode apontar para avanços significativos na área de mudança climática em 2016, com um número de países, incluindo os EUA e a China, ratificando o Acordo de Paris, a mudança política na Europa e América do Norte podem colocar este progresso em risco. Ele também destaca a dificuldade que os líderes enfrentarão para acordar um curso de ação no nível internacional para enfrentar os riscos econômicos e sociais mais prementes.

O Relatório de Riscos Globais de 2017 foi desenvolvido com o apoio dos parceiros estratégicos do Grupo Marsh & McLennan Companies e Zurich Insurance Group. O relatório também se beneficiou da colaboração de seus consultores acadêmicos: a Oxford Martin School (Universidade de Oxford), a Universidade Nacional de Cingapura, o Centro de Gestão de Risco e Processos de Decisão da Wharton School (Universidade da Pensilvânia), e do Conselho Consultivo do Relatório de Riscos Globais 2017.



Evan Freely, líder mundial da prática de risco político e crédito da Marsh

ANSP realiza noite acadêmica

Cerimonial teve posse da Diretoria, do Conselho Superior e Fiscal, de novos Acadêmicos, a entrega da Comenda ANSP e lançamento de livro



No dia 26 de abril, no Palácio dos Bandeirantes em São Paulo, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) realizou a noite acadêmica, que teve em sua programação a cerimônia de posse do Conselho Superior, Diretoria e Conselho fiscal; a posse de novos Acadêmicos, a entrega da Comenda ANSP e o lançamento do livro "Evolução Histórica do Seguro no Brasil".

A nova diretoria da entidade passa a ser liderada por João Marcelo dos Santos, e tem como vice-presidente Fernando Pedroso Simões, vice-presidente Jurídico Homero Stabeline Minhoto e vice-presidente Acadêmico Sergio Nobre. A cerimônia, que teve um público de aproximadamente 250 pessoas, contou com a presença do Governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin.

O Conselho Superior estará sob a presidência de Mauro César Batista, e conta com várias personalidades do meio segurador. "Estou muito entusiasmado pelo desafio do Conselho Superior, mas não só isso,

entusiasmado também pelas forças da Academia e pela liderança do João Marcelo, novo presidente doravante. Estou com uma sensação muito boa de ter contribuído nesses 15 anos para que a ANSP atingisse o ponto que está hoje. A Academia é, na verdade, a entidade intelectual do setor de seguros brasileiro", disse Mauro César Batista.

De acordo com João Marcelo dos Santos, o mote da gestão que se inicia, é o de que a ANSP deve servir aos acadêmicos. "É isso que pretendemos fazer. Queremos oferecer aos acadêmicos instrumentos e modelos de ação, disponibilizando-nos para adotar e desenvolver os projetos deles que se insiram no objetivo da ANSP, de ser uma instituição destinada à discussão e promoção da cultura do seguro", afirmou.

Os diretores empossados são Egidio Zepellini Júnior, Francisco Marcio Pires, Ana Rita Petraroli, Carlos André Guerra, Dilmo Bantim Moreira, Edmur de Almeida, Felipe Moreira Paes Baretto, Flávio Bauer, Lucio Antonio Marques, Márcia Cicarelli, Marcos Aurélio Couto, Fátima Lima, Osmar Bertacini, Rafael Ribeiro do Valle, Rogério Vergara e Ronald Kauffmann.

Foram também empossados 27 novos acadêmicos, são eles: Aedilson D'Aparecida Duarte, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos, Bento Aparicio Zanzini, Carlos Leonardo dos Santos, Domingos Manoel Leite Costa, Felipe Name Francisco, Guacir de Llano Bueno, Ileana Maria Iglesias

Teixeira Moura, Ivo Marcos Falcone, Jorge Eduardo de Souza, José Renato Nalini, Juliano Rodrigues Ferrer, Luiz Gustavo Braz Lage, Marcello Oliveira Brancacci, Marcelo Finardi, Marco Antonio Gonçalves, Nelson Rodrigues de Albuquerque, Ramiro Fernandes Dias, Renata Fukayama Sesaki, Rodrigo de Souza Lobo Botti, Ronaldo de Barros Barreto Filho, Ruy Reis Vasconcellos Filho, Sérgio Luiz Hoeflich, Silvio Renato Rangel Silveira, Simone Pereira Negrão, Suellen Castro da Silva e Valmir André M. Guimarães de Oliveira.

Na ocasião, foi entregue a Comenda ANSP a: Armando Vergílio dos Santos Jr., Jayme Brasil Garfinkel, José Américo Peon de Sá, Nilton Molina e Paulo Miguel Marraccini. A Comenda foi outorgada pelo desempenho na divulgação, progresso ou desenvolvimento das instituições de Seguros, da Previdência Privada e atividades correlatas no Brasil.

Em seguida, a palavra foi do Governador do Estado de São Paulo: "para nós é uma alegria e uma honra receber esta posse, que é um momento tão importante, afinal o Seguro e a Previdência, são uma ciência. Temos um setor desafiante e fundamental para economia brasileira, tanto do ponto de vista econômico quanto do ponto de vista social", afirmou Geraldo Alckmin.

O encerramento do cerimonial se deu com o lançamento do livro "Evolução Histórica no Brasil". A obra descreve, de forma cronológica, os acontecimentos mais importantes no mercado de seguros. O livro é uma produção da BB Editora com a coordenação do Conselho editorial da ANSP.



Unimed define **NOVOS DIRETORES** e **PRIORIZA A RELAÇÃO** médico-paciente

A prioridade para a marca é a ampliação do Programa de Atenção Integral à Saúde, por meio do qual resgata o conceito de médico de família

As cooperativas e empresas nacionais da Unimed – Unimed do Brasil, Unimed Participações, Seguros Unimed e Central Nacional Unimed – anunciam suas novas lideranças para os próximos quatro anos. A comunicação conjunta registra um novo ciclo para a marca que completa meio século de presença no segmento de Saúde Suplementar, e que investe em novas iniciativas em defesa da reformulação do modelo de assistência à saúde no País.

A mudança periódica das diretorias executivas é uma das características democráticas pertencentes ao modelo cooperativista, no qual foi criado a primeira Unimed, em Santos, no litoral de São Paulo, em 1967. Hoje, o conjunto de 348 cooperativas reúne 114 mil profissionais médicos, atendendo 18 milhões de beneficiários e

detendo 38% de participação no mercado nacional de planos de saúde em número de beneficiários.

O presidente da Unimed do Brasil, Orestes Pullin, explica que cada uma das cooperativas surgiu a partir da realidade econômica, social e cultural de cada região, dos grupos de médicos envolvidos e das necessidades da comunidade. Segundo ele, este é o fator determinante para que a Unimed seja um conjunto vivo e diverso de operadoras que ocupam 84% do território nacional.

Pauta prioritária

A ampliação do Programa de Atenção Integral à Saúde, baseado no conceito médico de atenção primária, é a prioridade da nova gestão. De maneira prática, o programa permite que o paciente tenha um médico pessoal

que conhece o seu histórico clínico, gerencia todos os aspectos da sua saúde e pode ser acionado por meio do telefone celular, quando necessário. Trata-se de um modelo baseado na experiência de países como Inglaterra, Holanda, Espanha e Canadá, onde estudos indicam que 80% dos problemas de saúde podem ser resolvidos por esses profissionais.

Com esta estratégia, iniciada em 2011, o Comitê de Atenção à Saúde (CAS) da Unimed do Brasil já identificou melhora no acompanhamento da rotina de saúde de mais de 150 mil pacientes participantes de programas de atenção primária adotados em mais de 30 Unimeds nos últimos anos.

A iniciativa de criar o movimento Mude1Hábito, que incentiva as pessoas a mudarem hábitos simples em busca de uma melhor qualidade de vida, está alinhada à estratégia de cuidado integral da Unimed do Brasil. Para incentivar as pessoas a aderirem ao movimento, foi criada a plataforma www.mude1habito.com.br, onde as pessoas podem trocar experiências, utilizar ferramentas que vão ajudar na mudança e acompanhar sua evolução pessoal. Além de ajudar a estabelecer e atingir a meta com objetivos reais, a proposta é incentivar os participantes com mensagens, e-mails, push e cards motivacionais.



Da esq. p/ a dir.: Alexandre Ruschi, presidente da Central Nacional Unimed; Orestes Pullin, presidente da Unimed do Brasil; Nilson Luiz May, presidente da Unimed Participações; Helton Freitas, presidente da Seguros Unimed



A relevância das PMEs NA ECONOMIA BRASILEIRA

Especialista afirma que ainda há falta de cultura dos seguros para pequenos e médios empreendedores

Por Sérgio Vitor

O seguro auto ainda é o mais procurado entre os brasileiros. Isso se dá especialmente por conta do elevado número de veículos e pela conscientização que o proprietário tem em sentir-se mais tranquilo. Com a proposta de desmistificar o segmento, especialistas se mostram cada vez mais preocupados em levar a magnitude

desse produto ao cliente. Isso ficou claro durante debate promovido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), no tradicional Café com Seguro, realizado em março.

Márcio Bertolini, consultor de negócios do Sebrae-SP destaca a relevância dos micro e pequenos empreendedores à economia brasileira e cobra maior atenção dos especialistas. "Precisamos criar

mais ambientes para PMEs, tendo em vista sua relevância no Brasil", afirma.

Segundo estudo feito pelo próprio Sebrae, as microempresas ocupam 98,5% no total de companhias no Brasil. No entanto, apenas 25% delas possuem o seguro empresarial. "Olhar para micro e médias empresas é com certeza mirar no alvo", assegura Bertolini.

A maior dúvida é: como o mer-

cado segurador pode explorar mais o seguro para PMEs? Paulo Umeki, vice-presidente técnico da Liberty Seguros defende que é necessário perceber qual a necessidade do cliente e criar nichos que se moldem conforme as características que o contratante deseja.

“Se o empresário não vê na apólice de seguro algo que sacie seus desejos, dificilmente ele vai contratar (...). Todos os empresários têm necessidades específicas. Então temos que trabalhar para oferecer seguros específicos para eles”, aponta Umeki.

O vice-presidente destaca o papel da Tokio Marine no setor. Atualmente, a empresa atua em 28 nichos com 10 coberturas convencionais e três exclusivas. “Somos especializados em fazer seguro para PMEs. Mesmo que apenas 25% dos microempresários tenham essa proteção, vemos o setor crescendo ao longo do tempo. Em cinco anos, crescemos 26% nesse ramo”, revela o executivo. Para ele, nessas horas a seguradora deve se envolver bastante com o contador. “Eles têm um milhão

de contatos. Que tal estabelecer um relacionamento? Isso será mais um canal de distribuição”.

Richard Freitas, sócio-diretor da Protect – microfranquia especializada em seguros e soluções administrativas para PMEs – concorda com o fato de que há falta de cultura do seguro nesse segmento. “Todos dizem, e eu concordo, que ainda não temos cultura desse seguro embrenhada na mentalidade do consumidor”

De acordo com ele, os micros e médios empresários devem tratar esse seguro como um planejamento financeiro que trará benefícios, pois a qualquer momento o segurado pode sofrer prejuízos para os quais não estaria preparado para suportar caso não tivesse essa proteção. “Será que se o empresário soubesse que um seguro empresarial pode custar algo cerca de R\$ 20 por mês, ele deixaria de investir nesta ferramenta de planejamento financeiro e arriscaria perder tudo aquilo que construiu em apenas alguns segundos devido a, por exemplo, um incêndio?”, indaga.

Em momento de crise econômi-

ca, tanto pequenos quanto grandes empresários tendem a cortar gastos financeiros e, na maioria das vezes, a primeira opção é prescindir da proteção. No entanto, o seguro para PMEs garante que o segurado não tenha grandes gastos caso ocorra algum contratempo no seu estabelecimento. Por isso, Freitas defende a tese de que investir nesse setor é “um investimento pensando no futuro”.

Já Ezaqueu Bueno, coordenador da comissão de riscos patrimoniais do Sincor-SP, enfatiza as ocorrências de incêndios (exceto residenciais) noticiadas em 2015. Na ocasião, foram registrados 1.349 incêndios na capital. “A obrigação da empresa é ter, no mínimo, um seguro contra incêndios”, ensina o especialista que é ex-sargento do Corpo de Bombeiros de São Paulo.

Bueno aponta alguns aspectos para a penetração maior do seguro nesse mercado. Dentre eles estão: qualificação, parcerias, integração, análises de riscos mais personalizadas e a oferta de planos.



Da esq. p/a direita: Sergio Nobre, Ezaqueu Bueno, Paulo Umeki, Márcio Bertolini e Edmur de Almeida



ENCONTRO DE RESSEGURO

ratifica condição de

MAIOR EVENTO do segmento

Evento somou mais de 600 inscrições e contou com a presença de algumas das maiores empresas do setor

As principais questões que afetam o mercado brasileiro de resseguros foram debatidas durante o 6º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, nos dias 5 e 6 de abril. Promovido pela Confederação Nacional das Seguradoras (Cnseg) em parceria com a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) e a Escola Nacional de Seguros (ENS), o evento reuniu cerca de 600 participantes e representantes de empresas e entidades dos setores de seguros e resseguros, além de especialistas no tema e economistas.

Na abertura, o presidente da Fenaber, Paulo Pereira, lembrou que se completam, em 2017, dez anos do fim do monopólio do mercado ressegurador, que nesse período saltou de R\$ 3,8 bilhões para R\$ 10 bilhões de faturamento anual. Hoje, atuam no país 128 resseguradoras, entre nacionais e estrangeiras.

Ele destacou o parecer da Receita Federal sobre o Imposto de Renda do ressegurador admitido, que, por esse entendimento, deve pagar o imposto como se fosse local.



Paulo Pereira, presidente da Fenaber



Alexandre Schwartsman, do Insper

“O impacto pode ser muito grande, com consequências imprevisíveis”, afirmou. Pereira criticou também o projeto de Lei do Seguro já aprovado na Câmara e que será votado no Senado: “entendemos que resseguro não deve ser tratado como seguro. Colocar os dois na mesma lei pode confundir o Judiciário”.

O presidente da CNseg, Marcio Coriolano, ressaltou que, apesar do ambiente recessivo, o crescimento nominal do mercado segurador vem subindo de modo consistente, tendo fechado 2016 em 9,2%. No primeiro bimestre deste ano, em que houve alta nominal de 10,6% acumulada em 12 meses, em relação a igual período de 2016, Coriolano vê satisfatória estabilidade. “Com a queda da inflação, o setor já vive um crescimento real, em contraste com a relativa inércia de setores mais dinâmicos.

Na plenária “Perspectivas para a Economia no Brasil”, o economista Alexandre Schwartsman, do Insper, analisou as razões da crise brasileira, ressaltando que já se nota algum progresso: “o país vem num processo de recuperação, mas bastante lento”, afirmou, destacando a queda recente da inflação e dos juros. “A queda dos juros deve ter o efeito de deter o processo de queda das vendas e dos investimentos.” Ele lembrou também a aprovação da PEC do Teto dos Gastos como positiva para reequilibrar a economia e as contas do governo. “Estamos bastante perto do final da recessão”.

No painel “Inovação do Seguro de Vida: Agregando Valor ao Produto”, a palestrante

Alessandra Monteiro, gerente de Riscos de Vida e Previdência do IRB Brasil Re, disse que “as empresas percebem que a crise é o momento para impulsionar e se destacar”. “Nossa busca é trazer ferramentas novas, de custo baixo, que possam ser utilizadas em toda a carteira de seguros”. Entre essas inovações, estariam dispositivos móveis a serem usados no pulso para análise de riscos individuais no seguro de vida, permitindo às seguradoras acompanharem em tempo real a saúde do segurado. João Carlos Botelho, diretor técnico da Safra Vida e Previdência, abordou a utilização, no Brasil, de tecnologias que já vêm sendo adotadas no exterior. Para ele, o país tem hoje alto po-

tencial para empregar essas inovações em larga escala, embora possa haver entraves regulatórios.

“A fragilidade da classe média e suas consequências para o seguro” foi o tema do painel apresentado por Alexandre Leal, diretor executivo técnico da CNseg. O palestrante Walter Stange, fundador e sócio da ARS Advanced Risk Solutions, traçou um histórico do surgimento da chamada nova classe média em países como o Brasil.

Segundo ele, é preciso estabelecer bases mais sustentáveis para o crescimento dessa classe, que está no centro da atual crise econômica e enfrenta problemas sistêmicos, como o endividamento excessivo. Tais bases consistiriam em educação financeira e um maior incentivo governamental à cultura do seguro. Para ele, o crescimento sustentável depende de um planejamento de médio e longo prazo.

A palestra “O Futuro das Organizações”, ministrada pelo educador Tiago Mattos, propôs uma migração dos modelos tradicionais de ensino e das relações de trabalho para outros mais flexíveis, que privilegiam a



Palestrantes do painel: Inovação do Seguro de Vida: Agregando Valor ao Produto

criatividade, a liberdade de pensamento e a multidisciplinaridade.

“Fomos educados em um modelo linear industrial, segmentado, previsível e repetitivo, o que pode ser frustrante e limitante. Não acredito no conceito tradicional de carreira, mas em ciclos de aprendizado”, defendeu.

Em sua intervenção, o coordenador do painel, Renato Campos, lembrou que o mercado de seguros passou por inúmeras transformações ao longo dos últimos 40 anos. “Crescemos e nos adaptamos muito até aqui, temos que continuar promovendo esses ciclos de renovação. Precisamos estar atentos às mudanças do setor, aos novos comportamentos dos consumidores e às tendências tecnológicas, para conseguir preparar os nossos profissionais para esse futuro que está por chegar”, finalizou.

Fonte: CNseg



Tiago Mattos durante painel “O Futuro das Organizações”

Advogados criticam Projeto de Lei sobre contratos de seguro privado

Praticamente aprovado na Câmara, PL 3.555/2004 deve seguir em breve para o Senado onde, espera-se, ainda pode ser alterado

O Projeto de Lei nº 3.555/2004 estabelece normas gerais em contratos de seguro privado e revoga dispositivos do Código Civil, do Código Comercial Brasileiro e do Decreto-Lei nº 73 de 1966. Sua redação final foi aprovada em 4 de março pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania da Câmara dos Deputados, devendo seguir logo para o Senado. Um dia depois, foi debatida em painel específico, durante o 6º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro.

Como consenso entre os participantes da mesa, a versão final já é bem melhor que a original, de 2004, con-

siderada por João Marcelo Santos, da Santos Bevilaqua Advogados, como “catastrófica, caso de fechar as portas”. Entre as críticas ao texto que ainda persistem, ainda segundo João Marcelo, a de que ela dificulta a inovação, beneficiando, assim, as empresas menos inovadoras. “Os contratos de seguro não podem ser excessivamente regulados, pois isso tira a possibilidade de criatividade, o que é fundamental para manter a pujança do mercado”, afirmou, concordando, Sergio Ruy Barroso de Mello, da Pellon Advogados, outro participante do painel.

Fonte: CNseg



Da esquerda para a direita: João Marcelo Santos, da Santos Bevilaqua Advogados; André Tavares, da Tavares Advogados; Marcelo Mansur, da Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, e Sergio Ruy Barroso de Mello, da Pellon Advogados

VEM AÍ XVII GAIVOTA DE OURO



MILLENA MACHADO

Transmissão de boletins ao vivo pelo facebook
e divulgação pela Rádio Tropical 107,9 FM

Inscrições e informações

Até 07/07/2017 - Tel.: (11) 3884-5966

francisco@revistasequrototal.com.br

A SEGURADORA como agente de FISCALIZAÇÃO

O polêmico projeto de Lei 274/2016: como isso poderá afetar o mercado de seguros para grandes projetos públicos

O projeto de lei do Senado Federal de número 274/2016, de autoria do senador Cássio Cunha Lima, que trata do seguro garantia para obras e projetos públicos no Brasil, terá, se aprovado na íntegra, um grande impacto para as seguradoras e para as empresas que desenvolvem projetos de qualquer natureza para contratantes públicos, em especial em grandes obras de infraestrutura. Essa é a visão de Álvaro Camargo, consultor e professor dos cursos de pós-graduação em Gerenciamento de Projetos da Fundação Getúlio Vargas. Segundo Camargo, a aprovação integral do texto da lei poderá criar um verdadeiro caos nos projetos públicos. Confira a entrevista:

Seguro Total - O que propõe o projeto de lei 274/2016?

Álvaro Camargo - O projeto de lei 274/2016 traz, na sua gênese, a tentativa de evitar prejuízos para os cofres públicos em caso de corrupção. O projeto em questão propõe que, em projetos acima de R\$ 10 milhões, exista a necessidade, pela contratada, de um seguro garantia de 100% do valor do projeto. Esse tipo de seguro, também conhecido como Performance Bond, já existe, mas não na forma prevista pelo projeto do senador Cássio Cunha Lima. A proposição é que a seguradora

fiscalize os projetos e, em caso de não cumprimento da cláusula contratual, ela ficaria encarregada de ressarcir os prejuízos ao governo. A intenção é boa. Mas os efeitos colaterais da lei proposta criam mais problemas do que soluções.

ST - Você pode dar exemplos dos possíveis problemas que poderiam ocorrer caso o projeto de lei 274/2016 se torne lei?

AC - A nova lei obrigaria que todo o desenvolvimento do projeto técnico e as obras fossem supervisionados pelas seguradoras. A grande dúvida é se empresas seguradoras querem assumir esse tipo de atividades. Também é necessário verificar se terão a expertise necessária para desempenhar esse tipo de atividade. Analisar criticamente os projetos executivos de engenharia e fiscalizar obras não costumam ser responsabilidades das seguradoras. O fato é que, mesmo que as seguradoras se disponham a exercer esse papel, os seus riscos aumentariam sensivelmente. O resultado óbvio é que os preços desse tipo de seguro aumentarão. E, é lógico, apenas as grandes empresas seriam, em tese, capazes de fornecer as garantias exigidas pelas seguradoras. Isso, obviamente, diminuiria o nível de concorrência para execução de grandes projetos junto ao setor público, o que, por sua vez, contribuiria

para o aumento de preços das contratações feitas pelo poder público. Mas esse ponto também é polêmico, já que mesmo as grandes empreiteiras normalmente têm um portfólio de projetos contratados que costuma ser maior do que a sua capacidade de fornecer garantias.

ST - Mas existem aqueles que defendem a proposta, como por exemplo, o jurista Modesto Carvalhosa.



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.

AC - Sim, é verdade. Na visão do jurista Modesto Carvalhosa a nova lei criará não apenas o poder, mas também o dever da seguradora de fiscalizar a empreiteira contratada. Seu entendimento é que, em tese, a nova lei eliminaria as fraudes na execução de obras contratadas pelo setor público, sobretudo, nas mediações e nos aditivos contratuais, evitando superfaturamentos e, ao mesmo tempo, contribuindo para melhorar o cumprimento de prazos e a qualidade dos materiais utilizados. Respeito a posição do Dr. Carvalhosa. Mas acredito que sua opinião é fruto da falta de informações sobre como o mundo das seguradoras e dos grandes projetos públicos funcionam. Com essas novas regras é evidente que as empresas de seguro precisarão elevar sua capacidade de honrar seus compromissos já que os riscos e o valor dos seguros aumentarão muito. O salto estimado é de cerca de quinze vezes conforme fontes do Instituto de Engenharia de São Paulo. O mercado passaria de R\$ 1 bilhão para R\$ 15 bilhões por ano. Pergunto se o setor de seguros, na sua configuração atual, terá fôlego para tudo isso.

ST - Então o projeto de lei 274/2016 é completamente ruim?

AC - Existem aspectos positivos. As empreiteiras terão que focar sua participação em projetos públicos nos limites de suas competências. Isso certamente aumenta a qualidade, já que as empresas não vão se aventurar a fazer projetos para os quais não têm competência. Por outro lado, isso vai gerar menos concorrência e vai aumentar os preços para o setor público e, é óbvio, para o contribuinte. Outro ponto supostamente positivo é que, a partir da vigência da nova lei, o poder público terá que fazer um planejamento estratégico de longo prazo e melhorar sensivelmente sua capacidade de propor novos projetos. Isso não é ruim. Mas eu tenho sérias dúvidas sobre a capacidade do setor público brasileiro em conseguir fazer planejamento estraté-

gico de longo prazo, de forma a gerar projetos com melhor qualidade. Aqui no Brasil temos muitos projetos de governos, que são regidos pelo calendário eleitoral e não por necessidades estratégicas que extrapolam mandatos. Percebo ainda que os projetos básicos desenvolvidos pelo setor público, de um modo geral, apresentam baixa qualidade. E, como todos sabem, um projeto básico deve ser completo o suficiente para orçar adequadamente as obras que terão que ser feitas. Mas não é bem isso que ocorre. Os projetos básicos nem sempre seguem o que está prescrito em lei devido à sua baixa qualidade. E até onde eu consigo enxergar, não existem indicações de que esse cenário vá mudar com facilidade.

ST - Por que você afirma que esse projeto de lei, se aprovado, vai introduzir o caos nos grandes projetos públicos?

AC - O PL 274/2016 define que as seguradoras terão poder de veto sobre mudanças nos projetos. Mudanças aumentam os custos das obras para o contratante e tendem a aumentar riscos. É óbvio que as seguradoras farão de tudo para minimizar seus riscos. Por causa disso, elas poderão inviabilizar mudanças nos projetos mesmo quando as mudanças são necessárias. A realidade mostra que é praticamente impossível fazer um grande projeto sem que haja alguma modificação. Esse poder de veto das seguradoras poderá, em algumas circunstâncias, vir a ser contrário ao interesse público. Outro problema sério é o fato de que a nova lei induziria a necessidade de que o projeto executivo de qualquer obra, esteja totalmente pronto no momento da contratação. Ninguém é louco de segurar em 100% um projeto cujo detalhamento técnico ainda está por ser feito. Simplesmente não há meios para a seguradora precificar o risco de um projeto cujos detalhes não são conhecidos. Uma coisa é fazer um seguro de 10% do valor de uma obra. Outra coisa muito diferen-

te é segurar a obra em 100%. Nesse cenário, o caos poderá vir da dificuldade das empreiteiras em contratar seguros ou da recusa das seguradoras em aceitar segurar os projetos ou em aceitar mudanças necessárias nos projetos.

ST - Existe mais algum inconveniente que esse projeto de lei cria?

AC - O PL 274/2016 relaxa duas responsabilidades que são inerentes ao gestor público: a responsabilidade de fazer os projetos técnicos bem feitos e a sua responsabilidade de fiscalizar aquilo que contrata. A proposição dessa nova lei simplesmente transfere para a seguradora uma função que é inerente ao poder público, ou seja, zelar pela boa gestão dos projetos que vier a contratar. Pela proposta, o poder público simplesmente lava suas mãos em relação a sua responsabilidade de gerir adequadamente os seus próprios projetos. O motivo que levou ao projeto de lei é nobre: evitar a corrupção. Mas convenhamos que essa é também uma maneira muito conveniente do poder público se eximir de responsabilidades que lhe são inerentes.

Sobre Álvaro Camargo

Profissional com 37 anos de experiência na área de gerenciamento de projetos, com atuações nos Estados Unidos, Japão, Angola, Argentina e Colômbia. É docente de cursos de pós-graduação em Gerenciamento de Projetos na Fundação Getúlio Vargas. Camargo atua como consultor em projetos estratégicos em grandes empresas nacionais e multinacionais, sendo autor de livros e artigos científicos sobre o tema. Álvaro Camargo pode ser contatado através do e-mail camargo.alvaro@gmail.com ou através do seu site em www.alvarocamargo.com.br.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Pós-Graduação em
**GESTÃO
COMERCIAL
DO SEGURO**
**Atinja novos níveis
na sua carreira**



**Aplicando metodologias
inovadoras para você ir
aonde quiser!**

A Pós-Graduação em Gestão Comercial do Seguro é ideal para quem procura uma visão global do processo de comercialização, em todas as suas etapas.

É um curso diferenciado que irá incrementar habilidades e fornecer ferramentas para otimizar processos e potencializar resultados. Seus e da sua equipe!



Mais informações
São Paulo: (11) 2739-1029 / 1059
Demais Unidades: (21) 3380-1531 / 1091
posgraduacao@funenseg.org.br
www.funenseg.org.br



April Brasil

Multinacional francesa contratou o economista João Lopes como novo CFO. Com 30 anos de experiência nas áreas financeira, fiscal e contábil, o executivo já atuou no mercado de Petróleo dos Estados Unidos e possui MBA em Finanças pelo IBMEC/INSPER-SP e Controladoria pela FGV-SP.

Chubb Seguros

A companhia anunciou a nomeação de César Flores Lugo como novo diretor Regional de Basic Book para a Chubb América Latina. O executivo juntou-se à Chubb em 2014, como gerente de Linhas Pessoais no Equador.



MDS Insure

Denis Teixeira assume a diretoria da Unidade Regional de Negócios São Paulo. Formado em Adm com pós-graduação em Comércio Internacional e MBA em Gestão Empresarial pela FGV, Teixeira retorna a São Paulo após mais de cinco anos à frente da regional Sul.

Sompo Seguros

Adalber Kupcinkas Alencar é o novo diretor de Personal Lines da Companhia. Com cerca de 30 anos de atuação nos segmentos de Seguros e Finanças, o executivo chega com o desafio de contribuir com o crescimento das carteiras de Auto e Residencial.



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





PRA HOLLYWOOD



Imagem meramente ilustrativa.

Clientes, negócios e ação! Agora, quem possui talento tem ainda mais chances de brilhar aqui ou em Hollywood!

- Comissionamento adicional
- Treinamentos
- Viagem internacional
- Eventos Regionais
- Viagem nacional
- Sorteio¹ de 6 carros 0Km

Acesse pracorretor.com.br e participe!

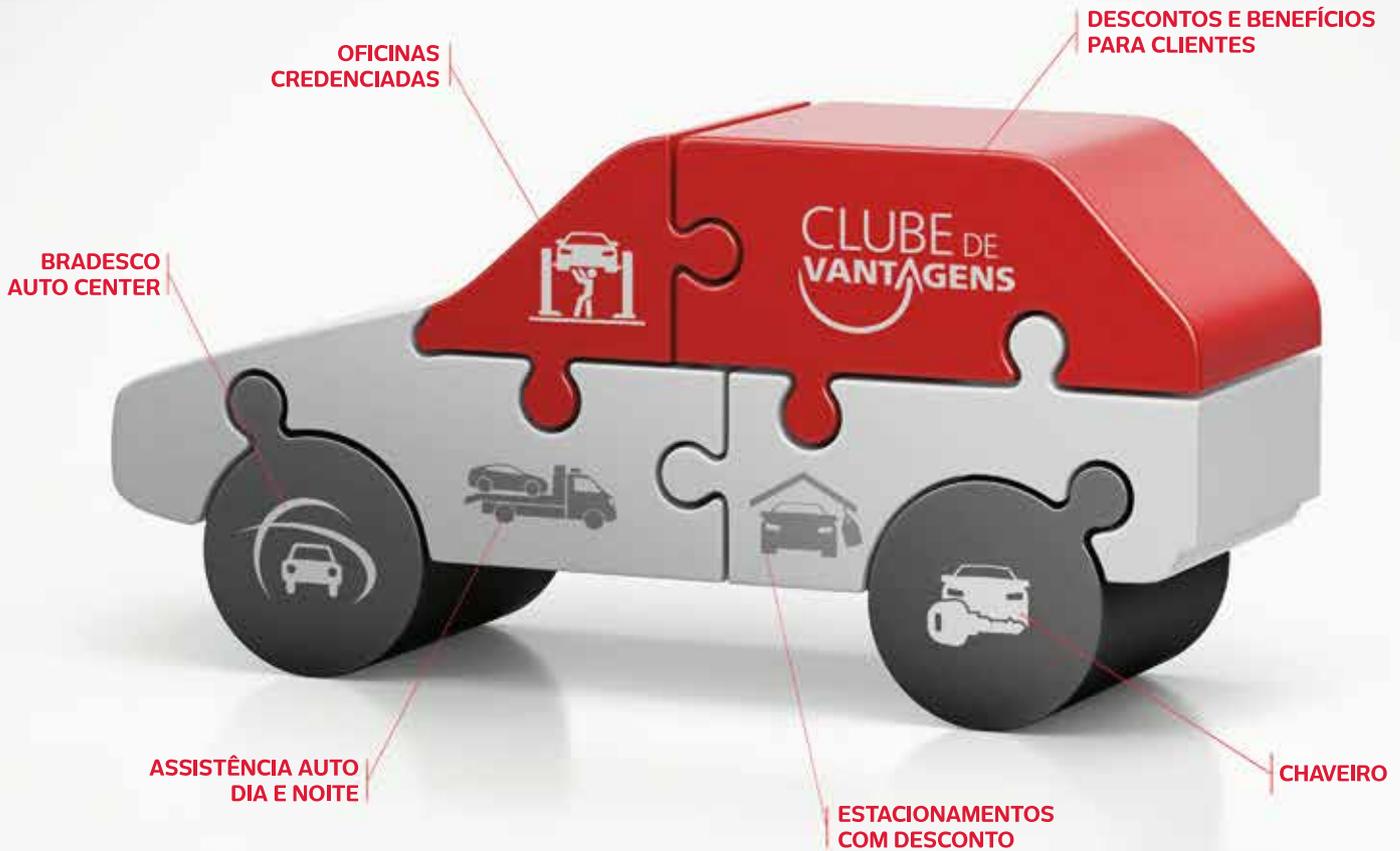
PRA Corretor
Programa de Reconhecimento ao Corretor

SulAmérica

[1] *Títulos de Capitalização da modalidade incentivo emitidos por Sul América Capitalização S.A. - SULACAP, CNPJ nº 03.558.096/0001-04. Sugestão de uso do prêmio no valor de R\$ 46.666,67 bruto de IR (25%), conforme legislação em vigor. A aprovação deste Título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação a sua aquisição, representando, exclusivamente, sua adequação às normas em vigor. Leia o Regulamento completo.

BRDESCO 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. 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%¹; COFINS: 4,00%¹ e IOF: entre 0% e 7,38%¹.
(1) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.