

REVISTA

SEGURO

ANO XVII
Nº 180 - 2017
R\$ 20,00

TOTAL

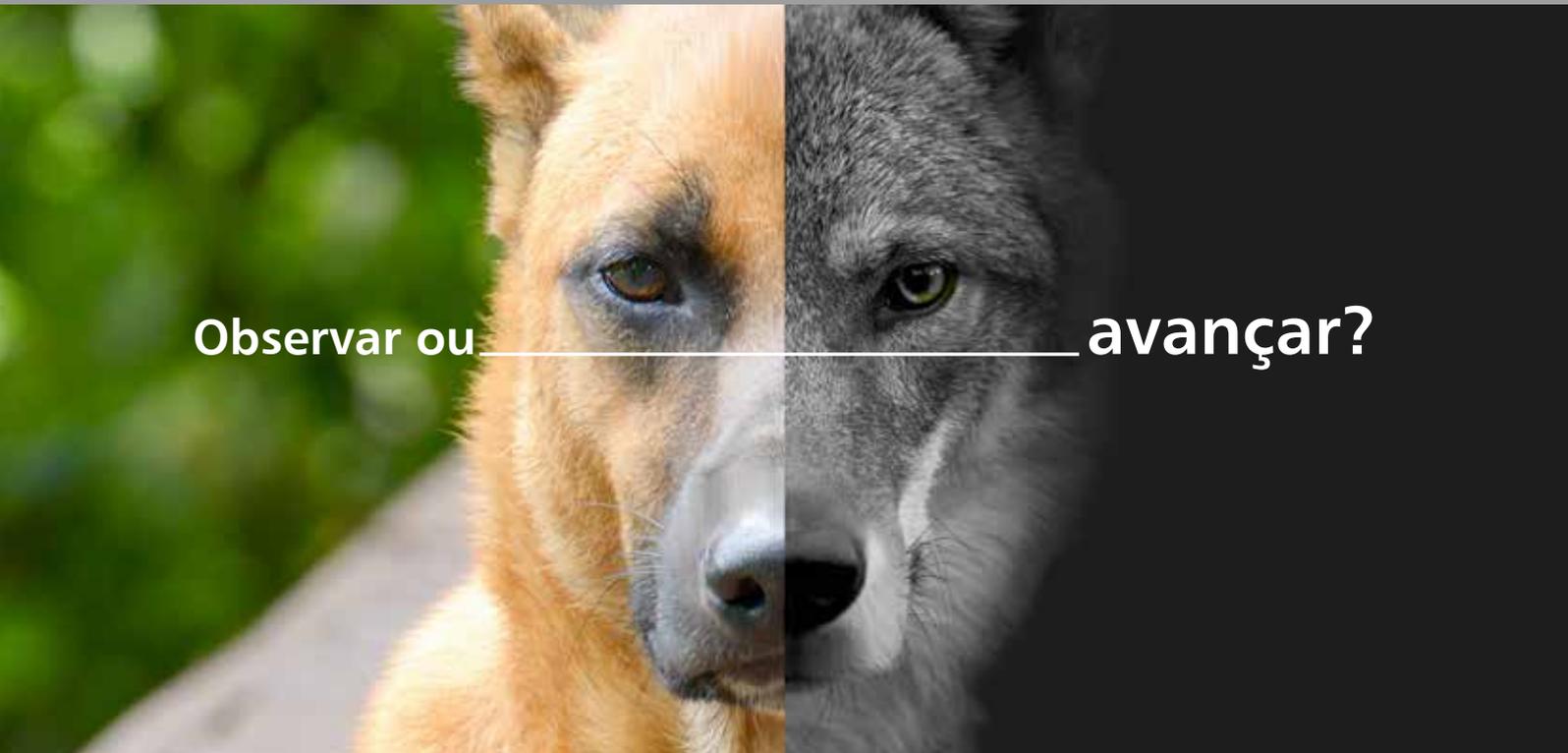


JOÃO MARCELO MÁXIMO, GERALDO ALCKMIN E MAURO BATISTA

ANSP: DISCUTINDO HOJE O SEGURO DO AMANHÃ

EVENTO

Para fomentar oportunidades de negócios para o setor,
o Sincor-SP promoveu mais um encontro de Oficinas de Empreendedorismo



Observar ou _____ avançar?

Como você vai encarar o mercado daqui pra frente?

AVANCE. FAÇA CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO NA **ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS**.

É preciso estar atualizado quando as oportunidades do mercado aparecem. Por isso, a Escola Nacional de Seguros oferece diversos cursos para quem quer fazer uma Pós em pouco tempo e avançar na carreira.

Confira aqui a nossa programação:

AGOSTO

- Extensão em Direito Securitário
- Extensão em Fundamentos e Estrutura do Mercado de Resseguro
- Extensão em Gestão Financeira
- Extensão em Gestão de Resseguro
- Extensão em Gestão de Riscos Legais e Conformidade Normativa
- Extensão em Gestão de Seguros de Automóvel e RE
- Extensão em Intermediação na Contratação do Seguro - Reflexo Jurídicos
- Extensão em Negociações Complexas em Seguros
- Extensão em Planejamento Estratégico de Vendas
- Pós-graduação em Compliance e Controles Internos (80h/a)**

SETEMBRO

- Extensão em Direito Societário Aplicado à Atividade Seguradora - Tributação em Seguros e Resseguros
- Extensão em Ferramentas de Suporta à Gestão Comercial
- Extensão em Gestão de Pessoas e Equipes
- Extensão em Gestão de Projetos
- Extensão em Gestão de Relacionamento com o Cliente
- Extensão em Gestão de Seguros de Responsabilidade e Riscos Financeiros
- Extensão em Gestão de Seguros de Transportes
- Pós-graduação em Seguros de Riscos Ambientais (44h/a)**



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS



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

Taynara Santana

taynara@revistasegurototal.com.br

Fotos Capa e matéria de Capa:

Antranik Photos

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



Revista Seguro Total
vencedora do Prêmio
Nacional de Jornalismo em
Seguros 2016



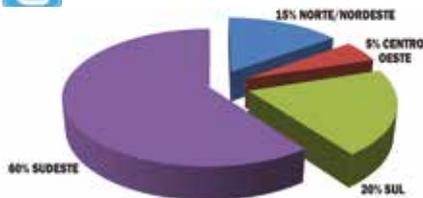
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



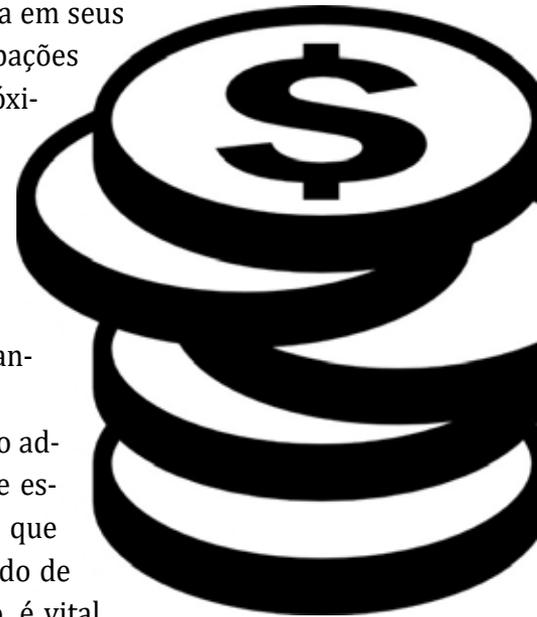
Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva dos autores, não representando, necessariamente, a opinião desta revista.

Segundo semestre: o que esperar?

Incerteza. A crise econômica e ética que engessou o Brasil torna o ambiente político e social confuso e turbulento. O que esperar para este segundo semestre? Há alguns meses, o rumo econômico brasileiro para 2017 era de crescimento. Mas, e agora? Se o Governo se mantiver, as forças se reagruparem e aos poucos a poeira baixar, as projeções positivas irão se esticar e haverá recuperação. Lenta, mas haverá. Agora, se houver alteração no poder, pode-se esperar mais limbo à economia brasileira. Observe na seção ARTIGO quais eram as tendências e as realidades garantidoras que surgiram nesse princípio de reação econômica brasileira.

Enquanto isso, o empresariado se posiciona de forma retraída aguardando a normalização do cenário institucional e político para investir. Preservar ou ampliar suas receitas em mercados onde já atuam e buscar mais eficiência em seus processos são as principais preocupações das empresas no Brasil para os próximos 12 meses. Veja, em PESQUISA, o resultado de levantamento recente realizado pela Deloitte realizada com 112 executivos brasileiros da área de Finanças a respeito de temas como negócios, carreira, gestão da área financeira e tecnologia.

E como empreender em um cenário adverso? Em épocas difíceis como a que estamos vivenciando, sobrevive aquele que acompanha as mudanças. E no mercado de seguros não seria diferente. Para isso, é vital combater a recessão tomando algumas medidas para não perder clientes; vender mais produtos aos já beneficiários; aprofundar-se mais em outras carteiras a fim de disseminar ao consumidor e cuidar para não desperdiçar. Essas e outras orientações foram repassadas aos participantes da Oficina de Empreendedorismo promovida pelo Sincor-SP recentemente. Leia na seção EVENTO.



Boa leitura!

Capa - 14

Em seus 24 anos de atuação, a ANSP contribui de forma efetiva para os estudos do mercado de Seguros e Previdência



22 - Saúde

Fundador da Clínica Fares, do segmento de clínicas acessíveis, fala sobre esse modelo de negócios e resalta a importância da parceria com as seguradoras

26 - Evento

Para fomentar oportunidades de negócios para o setor, o Sincor-SP promoveu mais um encontro de Oficinas de Empreendedorismo



6	Mural
10	Entidades
20	Infosustentabilidade
28	Mercado
30	Artigo
32	Pesquisa
34	Giro de Mercado

Reduza os riscos de fraude da sua carteira

BANCO DE LEILÃO INFOCAR
"Banco de dados próprio, com nível de sucateamento e score exclusivo"

patente requerida junto ao INPI

Faça um teste e comprove!

PESQUISAS INFOCAR:

- > INFOCAR LEILÃO
- > CODIFICADOR FIPE
- > INFOCAR SINÍSTRO
- > CPFs DE LEILÃO



INFOCAR

Sistemas de Informação e Gerenciamento de Riscos

(11) 2447-8222



banco próprio de leilão e codificador FIPE

AXA LANÇA SEGURO com indenização em caso de câncer

A AXA Brasil, em parceria com a Pranay Corretora, apresenta ao mercado o seguro de vida "Toque Seguro", que além das indenizações por invalidez ou morte, garante indenização antecipada em caso de diagnóstico de câncer. Além do benefício ao segurado, 6% do valor investido mensalmente pelo segurado será destinado ao Instituto Brasileiro de Controle do Câncer – (IBCC), através da Campanha "O Câncer de Mama no Alvo da Moda".

O seguro será comercializado pela internet, na página www.toqueseguro.com.br. A contratação é



simples e os preços, acessíveis, com mensalidades a partir de R\$ 22,00, podendo ser realizada por qualquer pessoa entre 14 e 65 anos de idade.

"A proposta do Toque Seguro é viabilizar o seguro de vida para mais pessoas através de um canal digital, com comunicação clara e simplificada. Com poucos cliques, em alguns

minutos, o consumidor adquire a proteção. Por outro lado, com a destinação de 6% da quantia arrecadada ao IBCC, o ajudamos na sua missão de conscientização, diagnóstico, e tratamento do câncer de forma humanizada", destaca Márcio Magnaboschi, diretor de Vida da AXA no Brasil.

MONGERAL AEGON inaugura espaço físico para a UNIVERSIDADE CORPORATIVA no Rio

No cenário atual em que as empresas congelaram investimentos, a Mongeral Aegon rema na direção contrária desta maré e inaugurou, no dia 14 de junho, o espaço físico da sua Universidade Corporativa com cinco salas de treinamento e capacidade para receber um total de 120 pessoas, espaço para café e local dedicado à leitura.

"Nós acreditamos no que disse Paulo Freire, a educação é um fator transformador, ela muda as pessoas, e elas são o fator de mudança no mundo e nas empresas. É este conceito que a gente quer transmi-

tir para aqueles que passarão por nossas ações de formação e desenvolvimento", diz Patrícia Campos, superintendente de Educação Corporativa.

Além do ambiente físico localizado no complexo de prédios da matriz da empresa, no Rio de Janeiro, a Universidade tem extensão nas 60 unidades de negócio da Mongeral Aegon pelo país por meio de salas de treinamento e oferta de cursos para colaboradores e corretores parceiros, podendo atender simultaneamente aproximadamente 800 pessoas.



UNIVERSIDADE
MONGERAL AEGON

Patrícia Campos,
superintendente de
Educação Corporativa



Isabela Castro, consultora da Amil Dental

PROJETO DA AMIL DENTAL é apresentado em FÓRUM INTERNACIONAL

Com a expectativa de reduzir em 50% os eventos adversos atendidos por seus dentistas credenciados, a Amil Dental iniciou, há seis meses, um projeto-piloto de segurança do paciente que se estenderá até setembro deste ano. O projeto foi apresentado durante o Fórum Internacional sobre Qualidade e Segurança em Saúde, em Londres.

Isabela Castro, consultora da Amil Dental explica que o objetivo do projeto é identificar quais são os pontos mais sensíveis da prática clínica e do sistema, de modo que o diagnóstico encontrado motive a

adoção de boas práticas assistenciais baseadas em evidências científicas confiáveis. Em um segundo momento, o projeto envolverá sugestões de medidas como a padronização de cuidados, a redução das variações, a implementação de protocolos e até o incentivo à acreditação.

“Essa é uma oportunidade que estamos tendo de entender melhor o sistema, mapear os riscos e prevenir eventos adversos efetivamente, dentro da assistência clínica, propondo medidas concretas para evitá-los”, explica a consultora, que representou a Amil Dental no fórum internacional.

BRASILEIRO busca mais SEGURO DE VIDA, diz pesquisa da FUNDACIÓN MAPFRE

O estudo anual do Serviço de Estudos da Mapfre sobre o mercado de seguros na América Latina, publicado pela Fundación Mapfre, revelou que o Brasil tem sido importante motor do crescimento do setor na região, principalmente no segmento Vida – que teve um incremento de 17,7% em 2016.

De acordo com o levantamento, o seguro de vida no Brasil registra crescimento contínuo desde 2002, quando teve início a comercialização da modalidade VBGL (Vida Gerador de Benefícios Livres). Esse produto de previdência complementar alcançou um volume de prêmios superior a US\$ 30 bilhões em 2016, o que representa 45% do total de valores pagos ao segmento Vida do mercado latino-americano e 21% do mercado total de seguros da região.

“Com o aumento da expectativa de vida no país, os brasileiros têm começado a planejar e fazer investimentos pen-

sando em complementar, no futuro, a previdência pública. Nesse cenário, o seguro de vida privado é uma ótima oportunidade para garantir uma aposentadoria tranquila”, diz Wilson Toneto, CEO da Mapfre no Brasil e representante da Fundación.



Wilson Toneto, CEO da Mapfre no Brasil e representante da Fundación

MARSH LANÇA SEGURO para financiamentos em aviação

A Marsh, atuante em corretagem de seguros e gerenciamento de riscos, acaba de lançar o Aircraft Finance Insurance Consortium (AFIC), um seguro exclusivo para bancos e investidores de mercados de capital que financiam hoje novas aquisições de aeronaves Boeing.

O seguro AFIC possibilita um financiamento mais eficiente às companhias aéreas ao proteger os credores de potenciais exposições por *default* durante os empréstimos. Os termos das apólices podem ser customizados em vista dos acordos de compra entre a Boeing, a companhia aérea em questão e seus financiadores. É um produto exclusivo da

Marsh e conta com a subscrição de seu clausulado de risco por quatro grandes companhias seguradoras mundiais: Allianz, AXIS Capital, Sompo International (ex-Endurance) e a Fidelis.

“Acreditamos que o AFIC cria um avanço significativo aos financiamentos aéreos globais e contribuirá para crescimento e diversificação dos investimentos na indústria. O AFIC oferece aos clientes da Boeing um leque mais amplo de opções de

financiamento, facilitando a compra de aeronaves mais novas e eficientes, renovando assim as frotas. Além disso, investidores do mercado certamente conduzirão seus negócios com muito mais segurança”, afirma Bruce Fine, líder global da Marsh para o AFIC.

MINUTO SEGUROS inaugura nova sede

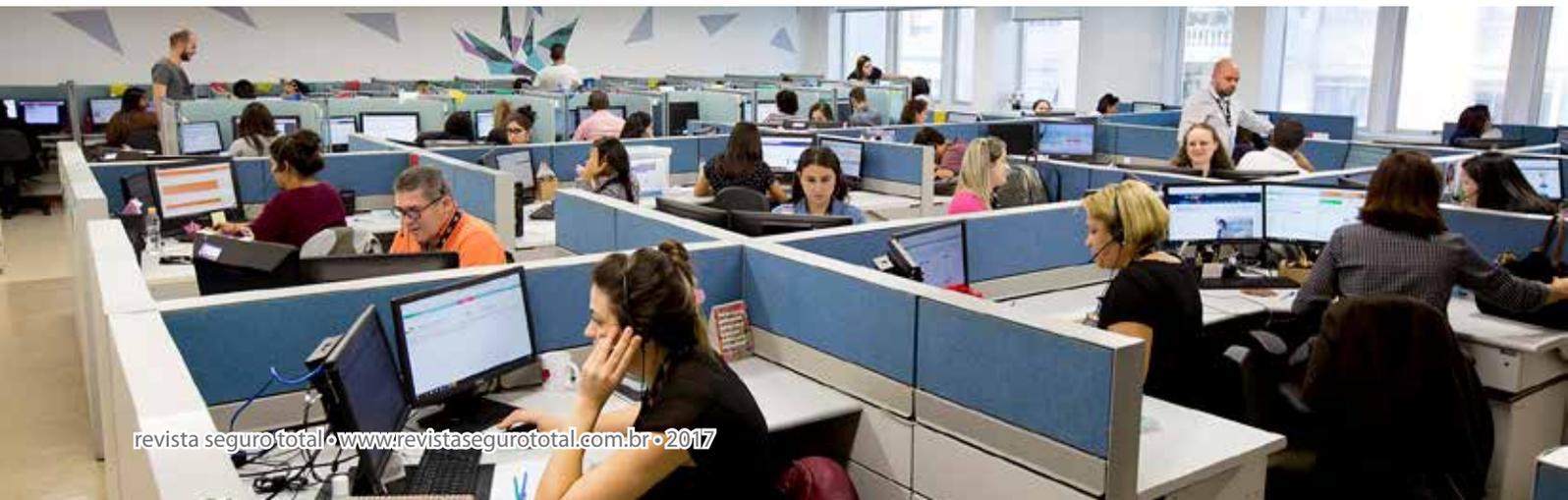
A Minuto Seguros, atuante no segmento de seguros online, está de casa nova. O crescimento nos negócios e também no número de colaboradores propiciou a empresa a mudar de sede e instalar-se no Centro de São Paulo. O novo prédio já abriga os mais de 400 funcionários, mas tem capacidade para receber até 800 no futuro, com a expansão da empresa. A sede anterior da companhia estava localizada em Pinheiros desde 2010 (ano de fundação da Minuto Seguros).

Com cinco andares, cobertura

ao ar livre e diversas salas de treinamento para capacitação profissional, a nova casa da Minuto possui 20 salas para reuniões, todas nomeadas por Estados brasileiros, refletindo a abrangência da corretora em território nacional. Esse conceito de brasilidade também atinge os andares do prédio. Os locais têm nomes de regiões do Brasil: desde o térreo (Sul) até o último andar da Minuto (Norte). A principal novidade fica por conta da sala de convivência que proporciona conforto

e descontração aos colaboradores com mesas e sofás “descolados”, jogos, videogame, máquinas de café e outras regalias.

“O novo prédio veio para ampliar nossa estrutura e seu ambiente reflete a cultura da empresa. Mais do que buscar expansão, procuramos proporcionar mais conforto e inspiração para os nossos colaboradores. Nós acreditamos que isso estimula pessoas a se desenvolverem mais”, finaliza Marcelo Blay, CEO da Minuto Seguros.



GRUPO NOTREDAME anuncia abertura de filial e NOVO PRODUTO

Cerca de 100 corretores participaram de um evento organizado pelo Grupo NotreDame Intermédica, em Santo André (SP) no dia 27 de junho. Durante o encontro, a empresa apresentou com exclusividade as novidades voltadas para a região do ABC, em especial a nova filial, que será inaugurada em julho no Centro de São Bernardo do Campo.

Fernando Fornias, diretor comercial do GNDI para o ABC e Baixada Santista, lembrou que a nova unidade será estruturada com os principais departamentos e com um time de atendimento dedicado. "Agora nossos parceiros não precisarão mais se deslocar para a capital para realizar a entrega de propostas, participar de treinamentos ou até mesmo para atender seus clientes", explicou.

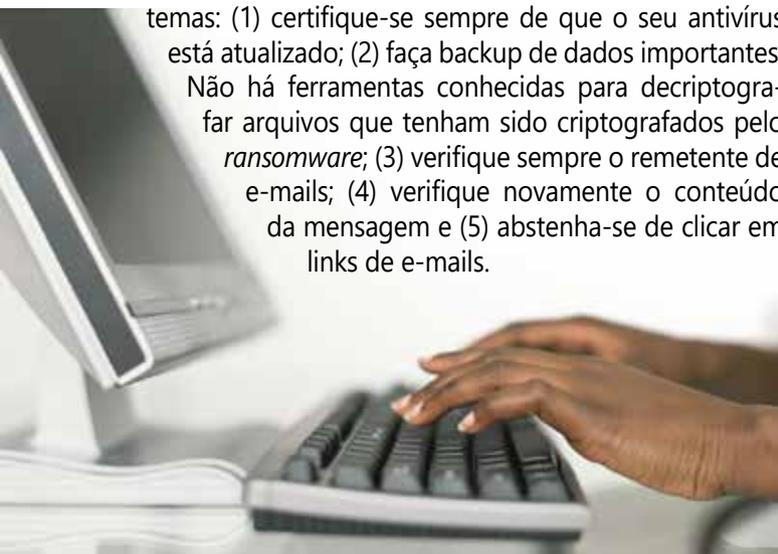
RISCO CIBERNÉTICO Especialista da ZURICH aponta precaução contra riscos

A Zurich Seguros está atenta às vulnerabilidades ocasionadas pelo uso da internet e aos recentes atos de criminosos cibernéticos que lançaram *ransomwares* para várias empresas na Europa que estão se espalhando globalmente.

De acordo com Carlos Cortés, Head de Risk Engineering da Zurich Brasil, "trata-se de um tipo de *malware*, software nocivo, que é capaz de criptografar arquivos em um computador e depois se espalhar por meio da rede de uma empresa para outros computadores. A evolução diária dos riscos cibernéticos demanda atenção tanto no nível de segurança da informação corporativa como dos usuários".

A área de engenharia de riscos da companhia reuniu algumas medidas para que as empresas e pessoas possam se precaver e evitar que *ransomwares* infectem seus sistemas: (1) certifique-se sempre de que o seu antivírus está atualizado; (2) faça backup de dados importantes.

Não há ferramentas conhecidas para decifrar arquivos que tenham sido criptografados pelo *ransomware*; (3) verifique sempre o remetente de e-mails; (4) verifique novamente o conteúdo da mensagem e (5) abstenha-se de clicar em links de e-mails.



Diretoria e equipe da Filial ABC da NotreDame Intermédica

Outro destaque do evento ficou por conta do lançamento oficial do Smart 200, considerado hoje o produto com o melhor custo-benefício do país. Desenvolvido sob medida para atender as necessidades das regiões do ABC e Baixada Santista, o Smart 200 permite que os clientes sejam atendidos na região, sem a necessidade de deslocamento para atendimento em hospitais ou centros clínicos da capital ou do interior.

BRADESCO CAPITALIZAÇÃO consolida liderança nacional com novo produto

A Bradesco Capitalização, empresa do Grupo Bradesco Seguros, consolidou a liderança nacional no seu segmento de atuação, com 30% de participação de mercado, de acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) de março de 2017. A empresa ultrapassou recentemente a marca de um milhão de títulos comercializados do Pé Quente Max Prêmios Bradesco. "As séries Max Prêmios são uma boa opção para quem quer guardar dinheiro e ainda concorrer a prêmios. E para reconhecer a permanência do participante no produto, os valores dos prêmios aumentam a cada 12 meses", afirma Jorge Nasser, diretor-geral da Bradesco Capitalização e da Bradesco Vida e Previdência.

O produto oferece, ainda, outros atrativos, como mais de um sorteio semanal e a possibilidade de optar entre receber o valor do prêmio em dinheiro ou em vale-compras. Caso opte por resgatar o valor do prêmio - de R\$ 15 mil a R\$ 375 mil - em bens de consumo, o cliente tem à disposição - por meio do ShopFácil.com - diversas opções entre TVs, geladeiras, smartphones, tablets, notebooks e games, além de produtos esportivos e automotivos e até passagens aéreas. Os sorteios são realizados pela Loteria Federal. Ao final do plano e após pagar todas as mensalidades, o cliente recebe o valor pago de volta, atualizado pela Taxa Referencial (TR).

DESAFIOS NO SEGURO SAÚDE

é tema do Café com Seguro

Cada vez mais o cenário atual de seguro saúde no Brasil intimida especialistas e pessoas que trabalham nesse segmento. Para debater o assunto, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) promoveu no dia 21 de junho o tradicional evento Café com Seguro, no auditório da Sindseg-SP.

A partir do tema “Seguro Saúde: cenário atual e desafios”, a sócia-diretora da empresa AT Service Engenharia, Magali Rodrigues Zeller apresentou uma visão técnica sobre o assunto, a judicialização do segmento e da ausência dos planos individuais nos planos de saúde. “Hoje no Brasil, oito em cada 10 idosos tem doenças crônicas e poucos estão em planos individuais” afirmou.

Ariovaldo Lima coordenador da Comissão Técnica de Seguro Saúde do

Sincor-SP, enfatizou o poder da fraude na área da saúde suplementar. “Acabar com a adulteração no setor de saúde é um dos nossos maiores desafios e as pessoas precisam ter mais responsabilidade sobre esse assunto, tão pouco discutido e esclarecido”.

Já o economista e diretor executivo da FenaSaúde Bruno Eduardo dos Santos, informou que caiu em 2 milhões o número de beneficiários que possuem planos de saúde e salientou a importância do plano regional de saúde para atender às necessidades do consumidor. “A transparência é algo essencial nesse setor, o cliente precisa ser engajado e entender mais



Especialistas falam sobre Seguro Saúde no Sindseg - SP

para questionar o produto que quer adquirir”.

Segundo Edmur de Almeida diretor da ANSP, atualmente no Procon as reclamações para as operadoras de planos de saúde estão em 13º lugar e a meta para esse setor é cair cada vez mais e amparar o consumidor no que for necessário.

MODELO DE VERTICALIZAÇÃO DO HAPVIDA

é apresentado no CCS-SP

O que está acontecendo com a saúde no Brasil? A pergunta formulada pelo mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), Adevaldo Calegari, foi o ponto de partida para o superintendente Comercial Empresarial do Hapvida, André Rosas, apresentar

a verticalização, modelo de sucesso adotado pela operadora, como solução para esse problema. Para discutir esse assunto, Rosas e outros executivos do Hapvida foram recebidos pelo CCS-SP no almoço realizado no dia 13 de junho, no Circolo Italiano, em São Paulo.

Rosas conta que a verticalização – opção que elevou o Hapvida à posição de maior operadora de saúde do Norte e Nordeste – iniciou em 1986, com a construção do Hospital Antonio Prudente, que começou como clínica em 1979, em Fortaleza (CE). O médico oncologista, Candido Pinheiro, em 1993, criou um plano de saúde moderno e acessível, que na época já contava com produtos diferenciados e logo conquistou o mercado. Em 2004, houve um divisor para a empresa. Até então, a operadora, que também contava com serviços hospitalares terceirizados, opta pelo modelo de gestão verticalizado. “Concluiu-se que a solução era verticalizar para ter controle e gestão dos custos”, relata Rosas.



André Rosas apresenta modelo adotado pela operadora

A AMEPLAN
COMPLETA
25 ANOS
E QUEM GANHA
É VOCÊ!



JUBILEU PREMIADO AMEPLAN

Duração: de 1º de Fevereiro
à 31 de Agosto de 2017.



CAMPANHA
DE VENDAS
2017

FOTOS MERAMENTE
ILUSTRATIVAS.

15 VIAGENS
COM ACOMPANHANTE
EM RESORT ALL INCLUSIVE
NA MELHOR PRAIA DE JOÃO PESSOA, NA PARAIBA



AMEPLAN
Saúde

CONSULTE REGULAMENTO NA SUA CORRETORA OU NO SITE WWW.AMEPLANSAUDE.COM.BR

ANS - nº 39.473-4

CVG-SP REALIZA ALMOÇO com o presidente da FenaPrevi

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) realizou no dia 19 de junho um almoço com o presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Edson Franco, que apresentou a palestra "Principais projetos da FenaPrevi e um *update* sobre o Universal Life". O evento reuniu executivos de seguradoras, autoridades e corretores do mercado segurador paulistano.

Um dos assuntos tratados foi o Seguro Universal Life, plano de acumulação (VGBL/PGBL) em conjunto com seguro de vida que tem sido muito aguardado pelo setor. O produto é resgatável e pode constituir uma reserva ao longo do tempo, permitindo a customização da cobertura e dos prêmios durante a sua vigência. "Nós temos uma grande expectativa, pois esse produto

tende a promover um conceito de acumulação combinado ao risco, que obteve bastante êxito em outros países", afirmou Franco. "Esse é um produto que a gente espera que nos ajude a diversificar os canais de distribuição", complementou.

Segundo o presidente da FenaPrevi, o Universal Life está em processo de estruturação e regulação. "Estamos com uma expectativa de nos próximos meses estar com os produtos aptos a serem lançados pelas seguradoras", concluiu.

Outro tema abordado foi a reforma da Previdência. Franco apresentou um panorama atual do país



Da esq. p/direita: Marcos Kobayashi, Marco Colantonio, João Marcelo dos Santos, Edson Franco, Silas Kasahaya, Liza Miranda de Souza, Hélio Opípari Jr. e Francisco Toledo

ressaltando as mudanças demográfica e socioeconômica. "O grande problema da seguridade Social não é o déficit. É o custo. O problema é o tamanho da conta", frisou. Na ocasião, ainda argumentou que é preciso mudar nosso modelo cultural e criar um mercado mais pujante para o Seguro de Vida.

SBCS PROMOVE DEBATE SOBRE SEGURO no dia a dia do consumidor

Com o intuito de promover um debate para retratar movimentos da atualidade e tendências do mercado que contribuem para todo o segmento, a Sociedade Brasileira da Ciência e Cultura do Seguro (SBCS) realizou no dia 28 de junho a 1ª edição do Papo Seguro. O evento, voltado ao mercado segurador, registrou a presença de representantes de diversas entidades para desenvolver o debate. O mediador foi o diretor do

Sincor-SP, Osmar Bertancini.

Segundo Sergio Nobre vice-presidente da ANSP, comercializar produtos que possam atingir as expectativas atuais do mercado é essencial. Como, por exemplo, o seguro para pet, uma aposta das seguradoras com o objetivo de atingir a necessidade de um público que cresceu de forma rápida e significativa. "Com esse tipo de produto o corretor explora sua carteira e tem

uma aliança maior com o cliente", frisou.

Representando a Escola Nacional de Seguros (ENS), Roni Martin afirmou que o posicionamento da entidade volta-se para o desenvolvimento do setor. "Oferecemos as melhores opções de cursos, com assuntos relevantes do mercado que possam levar o corretor para o lugar que sempre sonhou no futuro".

Oscar Bertancini finalizou o encontro ressaltando que a função do corretor na cultura do seguro é primordial. "Em tempos tecnológicos o olho no olho ainda é essencial em diversos casos e não pode ser deixado de lado".



Representantes de entidades do asseguro reúnem-se em evento



104 ANOS DE PARCERIA.
UM VALOR QUE FAZ
DIFERENÇA PARA VOCÊ
E SEUS CLIENTES.

*Para você, oportunidade de bons negócios. Para seus clientes,
a oportunidade de contar com uma empresa com 104 anos de Tradição, Solidez e Segurança.*



Para seus
Clientes

Planos de Previdência e Seguro de Pessoas;
Mensalidades Acessíveis e Fácil contratação;
Campanha com sorteio;
Ampla Rede de Convênios;
Serviços de Assistência Funeral (individual ou familiar) e de Emergência Residencial 24 Horas.



Para
Você

Campanha de Incentivo - Desafio 2017:
Prêmios em dinheiro e viagem para San Andrés;
Excelente agenciamento;
Atendimento diferenciado;
Treinamento individualizado.

www.gboex.com.br | 0800.541.2483



Academia Nacional de Seguros e Previdência **TRADIÇÃO ALINHADA À**

Em seus 24 anos de atuação, a entidade contribui de forma efetiva para os estudos do mercado de Seguros e Previdência



Diretoria com o presidente do Conselho Mauro Batista, dando posse a mesma. Da esq. p/ dir. Primeira fila: Rafael Ribeiro do Valle, Egidio Zeppelini Junior, Sérgio Nobre, Paulo Eduardo de Freitas Botti, Fernando Pedroso Simões, João Marcelo dos Santos, Marcia Cicarelli Barbosa de Oliveira, Maria de Fátima Mendes Lima, Dilmo Bantim Moreira e Marco Antonio Lasalvia. Fila de trás: Edmur de Almeida, Francisco José dos Santos Galiza, Lúcio Antonio Marques, Osmar Bertacini, Ronald Kaufmann, Rogério Guede Vergara e Mauro Batista. Fila da frente: Francisco Márcio Pires, Carlos André Guerra Barreiros e Marcos Aurélio Couto.

ros e Previdência: **INOVAÇÃO**



Concebida inicialmente pelo jornalista Fernando Silveira com o propósito de realizar anualmente uma premiação festiva do setor de seguros brasileiro para reconhecer ações relevantes de personalidades e empresas, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), transformou-se e se tornou uma das mais importantes entidades do mercado segurador nacional, e completa 24 anos em 2017.

Dedicada exclusivamente às instituições do seguro, da previdência complementar e das atividades correlatas, a ANSP tem suas ações voltadas à formação, ao estudo, à pesquisa, à informação e ao arquivo securitário e previdenciário, sendo considerada uma das mais importantes fontes de estudos e pesquisas do sistema segurador.

A ANSP não possui caráter corporativo e nem fins lucrativos. Seu principal objetivo se traduz em um laboratório acadêmico, onde a produção intelectual é priorizada. Por meio de suas Cátedras, a Academia promove os estudos permanentes de temas relevantes aos seguros, à previdência complementar e demais atividades relacionadas.

As Cátedras são agrupadas por temas, sendo administradas pelos próprios acadêmicos, que desenvolvem pesquisas, artigos e estudos de assuntos relacionados ao seguro e previdência. Mas, para adentrar e fazer parte do corpo da entidade é preciso, primeiro, receber um convite de um acadêmico. Depois de aceito, o novo integrante será avaliado pela diretoria. Sendo aprovado, o indicado recebe o grau acadêmico e se integrará a Cátedra de sua preferência.

Recentemente, a Academia passou por



Mauro César Batista, presidente do Conselho Superior da ANSP

uma mudança em sua gestão, fato que não acontecia desde 2002. Mauro César Batista esteve à frente da entidade durante 15 anos (gestão mais longa da Academia) e, durante esse período, estimulou significativamente a produção acadêmica. Um dos marcos da gestão foi fazer a ANSP ser reconhecida e bem avaliada no meio segurador, conquistando para o seu meio as principais lideranças do "Seguro Brasileiro".

Este ano, Mauro Batista deixou o cargo de presidente da diretoria e foi eleito presidente do Conselho Superior, um novo órgão da entidade. A principal missão desse Conselho será indicar diretrizes para a diretoria e levar a ANSP para debater o "SEGURO", em fóruns diversos do setor. Nesse contexto, deverá agregar, juntamente com personalidades do setor de seguros, a experiência de todos da Academia.

"Exercer a presidência da ANSP por 15 anos foi uma realização importante para a minha vida pessoal, algo que me trouxe muita sa-

tisfação e a oportunidade de um aprendizado crescente, com troca de experiências com gente de valor. Também me foi possível ter uma noção muito ampla do 'SEGURO' e seus desdobramentos e do que ele, o 'SEGURO', pode fazer para o desenvolvimento de um povo, de uma nação. O saudoso Manuel Póvoas, ex-presidente da Academia, e principal responsável

pela definição das suas estruturas de hoje, foi uma das mentes mais brilhantes que tive o privilégio de conhecer e conviver. Graças a ele tivemos a oportunidade de fazer uma entidade que é de todos para o proveito de todos. Quero agora, liderando o Conselho Superior e com o apoio dos nobres Conselheiros, gente de vasto conhecimento, continuar trabalhando para o desenvolvimento do seguro brasileiro. Não tenho dúvidas de que o 'SEGURO' pode fazer parte de pautas diversas do universo político, econômico e social do nosso país. Quero pensar grande e levar a ANSP para esses debates", afirma Mauro Batista, presidente do Conselho Superior da Academia.

"O legado deixado pelo Mauro é uma Academia com consciência da relevância de sua posição institucional e da responsabilidade que deve reger suas ações. Uma entidade que construiu e ocupou um espaço de discussão e promoção da cultura do seguro, dentro e fora desse setor. É também o legado de uma entidade bem estruturada, no que se refere ao seu planejamento e a sua estrutura



João Marcelo Máximo dos Santos, presidente da ANSP

operacional e financeira”, ressaltou João Marcelo dos Santos, atual presidente da entidade.

Na mesma ocasião da instituição do Conselho Superior da ANSP, a Academia elegeu uma nova diretoria na Assembleia Geral Ordinária realizada em março de 2017. O novo presidente, João Marcelo dos Santos, assumiu a presidência da entidade pelo próximo triênio (2017- 2020) e já tem em sua agenda novos projetos para a Academia. “Nossa gestão tem como foco servir aos Acadêmicos, com a disponibilização do espaço da ANSP e dos seus instrumentos para que produzam e divulguem conhecimento. Vamos

continuar reforçando a posição institucional da Academia no setor de seguros brasileiro, como centro de debates e promoção de conhecimento para o próprio setor e para fora dele. Também queremos aumentar a visibilidade internacional da Academia”, salienta João Marcelo.

Com relação aos assuntos que devem ser tratados e debatidos pela ANSP nos próximos anos, João Marcelo cita o custo da regulação, as barreiras e necessidades de desenvolvimento de produtos e a judicialização e impactos das decisões judiciais. “O setor de seguros tem estado, nos últimos anos, em permanente transição.

O nosso desafio é manter a pauta da ANSP atualizada e como um dos motores de desenvolvimento do setor”, afirma o presidente.

Projetos

Hoje, a ANSP conta com projetos próprios realizados para estreitar o relacionamento entre a Academia e os acadêmicos, fato que se dá por meio da divulgação da produção acadêmica, dos eventos realizados e da participação institucional de seus membros.

Um dos projetos desenvolvidos e elaborados pela Academia, e que tem se intensificado com o passar dos anos, é o fórum ‘Café



Mauro César Batista, em seu discurso durante Noite Acadêmica

com Seguro', realizado para debater o seguro e a sua evolução. Entre os temas já abordados em encontros promovidos pela Academia estão "Gestão de Riscos e Fator Humano nas Organizações – Psicopatia", "Inovação – Seguros sem papel", "Seguro de Riscos Cibernéticos", "O genoma, o seguro e a previdência", "D&O – Circular 533", entre outros. Isso demonstra, mais uma vez, como a Academia se posiciona à frente do seu tempo, discutindo temas de interesse geral e trazendo inovações para o mercado de seguros.

O "Boletim Opinião Acadêmica" é outro programa instituído para promover a produção acadêmica. Reunindo a cada edição três artigos redigidos por membros da instituição, o boletim estimula o debate de temas relevantes para o setor de seguros e fomenta a pluralidade de opiniões.

As "Cátedras em Movimento" também exercem a mesma função do Boletim. Enviado periodicamente aos membros da Academia,

o programa informa e atualiza quanto às atividades e reuniões realizadas pelas Cátedras.

Outro projeto inovador é a "Memória do Seguro Brasileiro", um arquivo digital, que reúne depoimentos de personalidades que atuam há muitos anos no mercado segurador. O projeto, idealizado por Mauro Batista e coordenado pelo jornalista Paulo Alexandre, tem como objetivo contar, por meio de vídeos, histórias de como o setor de seguros se desenvolveu no Brasil. Pela sua característica inovadora, a iniciativa recebeu algumas premiações.

A ANSP possui, entre seus membros, personalidades importantes do setor de seguros e até mesmo do setor público. Entre eles, podemos destacar o Governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, que foi agraciado com o título de Acadêmico Honorário no ano de 2004, devido seu interesse pelo 'SEGURO', como agente de proteção e fomento do desenvolvimento econômico e social.

No ano de 2016, o Governador recebeu no Palácio dos Bandeirantes o presidente, Mauro César Batista, o diretor da ANSP, Fernando Simões e os acadêmicos Alexandre Camillo e Antônio Penteadó Mendonça em um encontro para falar exclusivamente do desenvolvimento do 'SEGURO' no Estado de São Paulo. Na oportunidade, Alckmin recebeu em mãos o Relatório de Diretoria com todas as atividades realizadas pela Academia no ano anterior.

"Sem dúvidas que a Academia tem uma vantagem muito grande por não ter foco negocial,

discutindo e debatendo somente a institucionalidade do setor. Isso aumenta a sua credibilidade, principalmente junto às autoridades constituídas, como tem sido a nossa relação com o poder público. Ainda recentemente tivemos o ingresso para o nosso quadro, inclusive fazendo parte do nosso Conselho Superior, do Exmo. Senhor Secretário de Educação do nosso Estado, o Dr. José Renato Nalini. Por tudo o que já foi vivido e pelo propósito de todos os seus membros, não posso ter dúvidas de que o futuro da ANSP será brilhante no decorrer do tempo. Sua história continuará sendo exitosa e alvo de respeito e admiração de todos. O Dr. João Marcelo, de notório saber e competência, depois de estar comigo por vários anos na diretoria da ANSP, chega agora por seus próprios méritos e a vontade de todos, à presidência da nossa casa, dando-nos tranquilidade e esperança de dias cada vez melhores para a nossa Academia", comenta Mauro Batista.

A ANSP conta atualmente com 209 Acadêmicos em incessante produção e disseminação da cultura do seguro pelo Brasil. Cada integrante chega com a missão de ajudar a aprimorar e trazer consistência ao setor.

O presidente da Academia, João Marcelo dos Santos, cita como meta para os próximos anos continuar o processo de modernização da ANSP e reduzir a distância entre ela e os acadêmicos. "Queremos que os acadêmicos aprendam a utilizar a ANSP, que é deles", enfatiza João Marcelo, que também faz uma avaliação positiva da nova diretoria da ANSP: "temos um time renovado, com grande folha de serviços prestados ao setor de seguros e vontade de ajudar a ANSP e os acadêmicos. Não tem como dar errado", conclui.



Geraldo Alckmin, Governador do Estado de São Paulo em seu discurso durante a Noite Acadêmica realizada pela ANSP

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.

Sustentabilidade Ambiental e Regulação do Mercado de Seguros

A relação entre seguros e sustentabilidade ambiental é crescente. Episódios catastróficos, cada vez mais frequentes e intensos, despertam cada vez mais a preocupação do setor, no sentido de desenvolver tecnologias e regras para lidar com novas modalidades de riscos. A adesão significativa do mercado aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI's) foi um passo inicial de enorme importância, especialmente pela proposição de adoção de novos comportamentos e práticas pelo mercado

Parâmetros para uma regulação ambientalmente sustentável do mercado de seguros brasileiro

Agir com prevenção e precaução, diante de riscos ambientais, vincula-se à inserção do elemento da sustentabilidade em práticas do mercado. E não há hoje valor mais vanguardista do que a sustentabilidade. Trata-se de um conceito baseado no “duplo imperativo ético de solidariedade sincrônica com a geração atual e de solidariedade diacrônica com as gerações futuras. (...) [A sustentabilidade] compele a trabalhar com escalas múltiplas de tempo e espaço, o que desarruma a caixa de ferramentas do economista convencional. Ela impele ainda a buscar soluções triplamente vencedoras (isto é, em termos sociais, econômicos e ecológicos), eliminando o crescimento selvagem obtido ao custo de elevadas externalidades negativas, tanto sociais quanto ambientais”. (1)

A inserção da sustentabilidade nas práticas sociais e econômicas vincula-se à ideia de responsabili-

dades, portanto, de deveres. Deveres de todos para com a qualidade ambiental, em proveito das presentes e futuras gerações, inclusive por comando constitucional inserto do artigo 225, *caput*.

Seguindo este raciocínio, propõem-se uma nova base administrativa de regulação, como pressuposto para uma adequada governança sustentável, pelo qual a “regulação da sustentabilidade é atividade de disciplina da atividade econômica relevante ou de serviços públicos, efetuada com relativa independência em relação à própria Administração Pública, em articulação, quando possível, com os mecanismos internacionais de governança”. (2)

“Tudo no sentido da construção de uma regulação sustentável, que seja, portanto, transparente, dialógica, isonômica, proba e eficiente, o que implica na regulação pública das atividades de mercado sistematicamente relevantes (tais como as atividades bancárias ou os planos de saúde) e das delegações de serviços públicos (que tem de passar por transformações de fundo, com a incorporação des-

se novo paradigma”. (3)

O comprometimento do mercado segurador com práticas de sustentabilidade fica evidenciado – e neste ponto reside o que se indicou, acima, como um movimento semelhante à autorregulação, ou um embrião de autorregulação – com a adesão aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), propostos pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA), dentre os quais destacamos os compromisso. (*ver box pág. 21*)

Tais princípios são de adesão espontânea. Incluem valores muito mais complexos do que o meramente econômico. Sinalizam novas práticas empresarias. Assumir compromissos de tal envergadura, como o fez o mercado segurador brasileiro, só se justifica com a premissa de que se trata de um mercado verdadeiramente engajado com as relevantes preocupações da contemporaneidade. Embora, naturalmente, ainda exista muito para ser implementado.

A efetiva implementação de tais princípios de sustentabilidade pelo mercado segurador, por certo, ocorrerá gradualmente (como, aliás, vem

Compromissos: novas práticas empresariais

Princípio 1 – Incluiremos em nosso processo de tomada de decisão questões ambientais, sociais e de governança que sejam relevantes para nossa atividade em seguros.

Ações possíveis:

Administração de sinistros

- Responder aos clientes sempre de forma rápida, ética, sensível e transparente, e certificar-se de que os processos de sinistros sejam explicados e entendidos claramente;

- Integrar questões ASG(4) aos serviços de reparos, reposições e demais serviços de sinistros.

Princípio 2 – Trabalharemos em conjunto com nossos clientes e parceiros comerciais para aumento da conscientização sobre questões

ambientais, sociais e de governança, gerenciamento de riscos e desenvolvimento de soluções.

Ações possíveis:

Clientes e fornecedores

- Dialogar com clientes e fornecedores sobre os benefícios da gestão de questões ASG, e sobre as expectativas e exigências da companhia em relação às questões ASG;

- Fornecer aos clientes e fornecedores informações e ferramentas que possam auxiliá-los na gestão de questões ASG;

- Integrar questões ASG aos processos de concorrência e seleção de fornecedores;

- Estimular clientes e fornecedores a divulgarem questões ASG e a usarem as estruturas relevantes de

divulgação ou relatório.

Princípio 3 – Demonstraremos responsabilidade e transparência divulgando com regularidade, publicamente, nossos avanços na implementação dos Princípios.

Ações possíveis:

- Avaliar, medir e acompanhar o progresso da companhia na gestão de questões ASG e, de forma proativa e regular, divulgar esta informação para o público;

- Participar nas estruturas relevantes de divulgação ou relatório;

- Dialogar com clientes, órgãos reguladores, agências de classificação e outros públicos estratégicos, a fim de obter entendimento mútuo sobre o valor da divulgação por meio dos Princípios.

ocorrendo em outros segmentos empresariais e mesmo pela sociedade e pelo Poder Público), conforme aponta pesquisa aplicada no setor, de que as metas de concreção dos princípios, pelo mercado, estejam em elevado grau de incorporação nas práticas securitárias.

É momento de aperfeiçoamento destas práticas, com o compartilhamento das técnicas internas já implementadas, de modo a permitir o aperfeiçoamento e difundir o de-

envolvimento de programas internos por outras empresas, construindo novas ideias, visando a propiciar uma ação conjunta e organizada de todo o mercado segurador na devida incorporação dos princípios, tornando seus objetivos práticas correntes. Parece certo que uma atuação regulatória, com viés sustentável, seja fundamental neste processo.

(1) VEIGA, José Eli. *Desenvolvimento Sustentável: o desafio do sé-*

culo XXI. Rio de Janeiro: Garamond, 2010, p. 171/172.

(2) FREITAS, Juez. *Sustentabilidade: direito ao futuro. Belo Horizonte: Fórum, 2012, p. 222.*

(3) FREITAS, Juez. *Sustentabilidade: direito ao futuro. Belo Horizonte: Fórum, 2012, p. 228/230.*

(4) *Ambientais, Sociais e de Governança.*

Fonte: Equipe Pery Saraiva Neto Advogados



**Portal Nacional
de Seguros**

www.segs.com.br

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

Estratégia de **PROMOÇÃO À SAÚDE**

Clínica Fares é exemplo de modelo assistencial de saúde mais acessível para os paulistas

O setor de planos de saúde perdeu, no acumulado de 2016, 1,47 milhão de beneficiários, segundo a Agência Nacional de Saúde (ANS). Mas quem são os brasileiros que deixaram o plano de saúde? Como estão se cuidando? E como isso pode impulsionar o segmento das clínicas particulares de modelos mais acessíveis?

A verdade é que não existe um perfil específico que defina o montante de pessoas que perderam seus convênios. São brasileiros de todas as classes sociais, que buscam uma solução rápida para o seu problema de saúde. Esse brasileiro quer ser bem atendido, quer ter suas dúvidas explicadas e pela questão do tempo de espera do SUS, buscam alternativa como clínicas particulares de valor acessível.

Já em 1988, época em que não era comum esse tipo de empreendimento, o cardiologista e geriatra Adiel Fares, ao perceber que a população era carente de saúde e de atendimento humanizado, não mediu esforços para concretizar seu sonho de criança: oferecer tratamento

médico acessível para todos. O médico conta que na sua infância, sem muitos recursos e com problemas de saúde, atravessava a cidade para chegar a um hospital público.

Depois de se formar em medicina com residência pela Santa Casa, Fares trabalhou em uma empresa que oferecia consultas a baixo custo e enfrentava diariamente dificuldades para concluir o diagnóstico pela limitação de recursos disponíveis.

“A vontade de ter uma unidade de saúde que ajudasse a população já existia em mim há anos, desde a infância quando sonhava em ser médico. Mas após a residência na Santa Casa e o trabalho desenvolvido depois da graduação, decidi fundar a Clínica Fares, onde o sonho se tornou possível, graças à experiência adquirida”, explica Adiel Fares, CEO e fundador.



O médico Adiel Fares, CEO e fundador da clínica



A primeira unidade da Clínica Fares, na Vila Nova Cachoeirinha (VNC)

Saúde humanizada para todos

A primeira unidade da Clínica Fares – instituição de saúde humanizada que atende pessoas de todas as classes sociais desde 1988 –, foi construída na Vila Nova Cachoeirinha, bairro da Zona Norte de São Paulo, e é, até hoje, um dos mais bem sucedidos centros clínicos da região. As três unidades atendem um público bem misto: 50% classe A e B e 50% classe C, dividido em, aproximadamente, 60% originados pelo método particular, e 40% entre as seguradoras e autogestões.

Segundo Adiel Fares, o grande diferencial de seu empreendimento clínico é originado pelo atendimento humanizado e por reunir quase todas as especialidades médicas em um único local (pólo clínico). “Em nossas unidades o paciente pode realizar desde a consulta até pequenas cirurgias, ou seja, somos capazes de enxergar o paciente em sua totalidade, oferecendo um serviço mais

completo e resolutivo. Para ampliar ainda mais o alcance, temos, além das áreas tradicionais e básicas, psicólogos, fonoaudiólogos, urologistas, oftalmologistas, entre outros profissionais”, acentua.

A rede é, dentro do segmento, a única clínica médica com estrutura de hospital, onde é possível realizar, além de consultas e exames, também pequenas cirurgias. Os valores cobrados pela rede variam de R\$ 75,00 a R\$ 160,00 a consulta, e os valores acessíveis de exames e procedimentos cirúrgicos são aproximadamente um quarto dos

cobrados em consultórios particulares, de acordo com a Associação Médica Brasileira (AMB).

Segmento das clínicas mais acessíveis deve aumentar

Na visão de Adiel Fares, CEO e fundador da Clínica Fares, o segmento das clínicas particulares de modelos mais acessíveis deve aumentar nos próximos dois a três anos, pois muitos investidores e empreendedores de diversas áreas estão investindo no setor da saúde. “O segmento será próspero para os empresários sérios, que invistam em qualificação e gestão minuciosa de tecnologia e humanas”, considera.

“Hoje, vivenciamos uma situação que mostra claramente números e que o paralelo do retrocesso de crescimento das classes sociais brasileira versus o período onde as pessoas podiam pagar ou recebiam como benefício o plano de saúde mudou e o nosso serviço público, o SUS, não se prepara

para atender a esta demanda. O sistema também não possui um processo eficaz em gestão, logística, estruturas física e tecnológica e para fazer essa adequação é preciso tempo. Mas a saúde não espera. Por isso é importante ressaltar que nesta fase de mudança, em que o brasileiro busca preço acessível e eficiência, só permanecerão empresas que investirem em qualidade, diferencial, agilidade, humanização e aprovação dos órgãos reguladores”, complementa.

Uma questão importante analisada pelo médico é que, como não existe uma organização ou acordo entre público e privado, como um protocolo, por exemplo, existem algumas situações – quando do agravamento de uma doença ou diagnóstico –, de clínicas menores ou não tão estruturadas que não conseguem dar atendimento, fazendo com que o paciente volte para a fila do SUS.

“Aqui temos muito cuidado com



Fachada da unidade localizada em Osasco, na Grande São Paulo

isso, pois entendemos que se o paciente está saindo da fila do SUS, ele não vai querer voltar. Por isso, em situações como essa, acolhemos o paciente e o encaminhamos para hospitais parceiros para que ele possa continuar seu procedimento tranquilo, bem atendido e seguro”, garante Fares. “Acredito que gerenciar e executar toda uma cadeia de serviços é algo muito complexo. Terceirizar os serviços, focar na gestão financeira e órgão regulador de qualificação e regulamentações, é algo mais acessível e muito mais resolutivo”, complementa.

A importância da parceria com as seguradoras

Adiel Fares, entende que o paciente/cliente das seguradoras são pessoas formadoras de opinião que conhecem e têm acesso



Vista interna da recepção da unidade em Santo Amaro

às melhores redes do Brasil. “As seguradoras seguem todas as normas da ANS e prestam um serviço de seguro saúde muito importante, porém hoje, na atualidade, a conta é cara para ambos, pessoas físicas e jurídicas. Por isso o que propomos às segurados para ajudá-los a abrir novas carteiras de clientes é fazer mais brasileiros terem acesso a bons seguros saúde”, comenta.

“Somos credenciados, temos

a missão de reduzir os custos e manter sempre o paciente em nível ambulatorial e preventivo, mantendo-os estáveis e fora de internações emergenciais de crises ou agravamento de doenças crônicas, identificando necessidades cirúrgicas ainda em nível eletivo. Esta parceria tem funcionado e é muito boa na unidade Matriz VNC. Precisamos estender para as demais unidades com alguns parceiros”, projeta.

Acessibilidade, humanização e excelência

Acessibilidade, humanização e excelência são os três pilares que, há mais de 28 anos, regem o atendimento da Clínica Fares. A estrutura do negócio da clínica conta com três unidades em São Paulo: Vila Nova Cachoeirinha e Santo Amaro (ambas na Capital) e Osasco, inaugurada no ano passado.

A rede é, dentro do segmento, a única clínica médica com estrutura de hospital. A fim de oferecer atendimento acessível, as consultas custam entre R\$ 75,00 a R\$ 160,00, e os valores de exames e procedimentos cirúrgicos são aproximadamente um quarto dos cobrados em consultórios particulares, de acordo com a Associação Médica Brasileira (AMB).

Atualmente, a rede Clínica Fares comporta mais de 170 salas médi-

cas, 450 médicos associados e 400 colaboradores nas três unidades, com uma estrutura até 17 vezes maior que a de outros polos médicos. O Centro de Reabilitação e Fisioterapia é considerado o 8º maior do mundo e por mês as unidades realizam 70 mil atendimentos.

“Nossas consultas visam resolver os ‘problemas’ do cliente, se possível, em apenas um dia. No ano passado atendemos mais de um milhão de pessoas”, revela Adiel Fares, CEO e fundador. Para 2017, o objetivo é dobrar o número de atendimentos. A estimativa é que mais 13 unidades estejam operando em todo o Brasil até 2020.

O público atendido é dividido em, aproximadamente, 60% originados pelo método particular, e

40% entre as seguradoras e auto-gestões. Os pacientes que transitam pelas três unidades, segundo levantamentos da Fares, pertencem 50% às classes A e B e 50% à C. Entre os hospitais parceiros está a Rede D’or.

A medicina humanizada praticada nas mais de 30 especialidades oferecidas nas unidades da Clínica Fares é baseada na filosofia do médico norte-americano Dr. Hunter Doherty, conhecido como “Patch Adams”, que inspirou o filme “O amor é contagioso”, estrelado por Robin Williams. Sua doutrina estimula diariamente não só a perspectiva técnica da medicina, mas também busca valorizar o aspecto humano das relações, como parte do tratamento.



ALPHAVILLE VILLA SOLAIA

Av. Piraíba 520, Barueri, S. Paulo - ao lado do Mackenzie.

Magnífica mansão, nova, perfeita, toda integrada, espaço gourmet, completa em armários, estilo moderno, próxima a portaria do condomínio. No térreo grandioso living de estar e jantar, lareira ecológica, pé direito duplo. **Piso superior**, 4 suítes todas com closet e banheiro repleto de mármore, hidromassagem, grandes sacadas, vista espetacular de muito verde, living de TV e roupeiro, churrasqueira, forno de pizza próximos da piscina, grande espaço de lazer, garagem para mais de 6 carros, elevador e aspiração central, mais dependência de empregados - nunca habitada. Mansão em estilo moderno com conceito total de integração. Repleto de casas novas de alto padrão. Toda segurança com câmeras e ronda 24h, próxima à portaria do condomínio.

Área do Terreno: 1016m², área construída 750m².
Valor: R\$ 7.200.000,00
Condomínio R\$ 2.000,00
IPTU R\$ 500,00

www.malenaimoveis.com.br
marcia@malenaimoveis.com.br
marcia.malena@gmail.com
f/malenaimoveis
CRECI 119380 - 11 99476-2323 - 99645-5628



SOBREVIVE AQUELE QUE ACOMPANHA AS MUDANÇAS

Mercado de seguros enfrenta período de transição para acompanhar o consumidor

Por Sérgio Vitor

Avanços comportamentais, tecnológicos e de relacionamento obrigam o mercado de seguros a interagir com eles. Seguindo essas constantes alterações, as companhias não apenas de seguro, mas também as demais, dificilmente apresentarão dificuldade de relacionamento com o seu potencial público.

Com a intenção de divulgar esse grande aspecto no cenário de seguros, o Sincor-SP promoveu entre os dias 22 e 24 de junho a chamada Oficina de Empreendedorismo. O evento, que ocorreu no Hotel Club Med em Mogi das Cruzes, São Paulo, contou com a presença de cerca de 1.200 corretores de seguro e executivos de seguradoras que puderam conferir os estandes das companhias e ainda participar de toda a programação.

Os momentos de motivação moldaram cada painel do seminário. A tecla da cultura do seguro foi no-

vamente batida, e a importância da disseminação de algumas carteiras, que hoje ainda não são divulgadas como deveriam, fez o público refletir sobre a partir de quais modalidades o setor pode ser mais explorado.

Professor e antropólogo, Luiz Marins aponta a importância de desenvolver a cultura do seguro para o futuro do país. "Precisamos de uma revolução do seguro no Brasil e isso vai depender dos corretores. Vocês (corretores) têm que lutar para ser o profissional de família e, depois da reforma da Previdência, a carga para vender produtos de vida ficará maior", lançou.

Marins acredita que o Brasil tem mercado para relacionar-se com outros países. Segundo ele, há necessidade de um parceiro estrangeiro para investir na indústria brasileira e assim oferecer mais condições aos clientes.

O professor cobra foco maior dos corretores principalmente neste momento de crise econômica. "A crise é como se fosse uma peneira,



O professor e antropólogo Luiz Marins



O historiador Leandro Karnal

por isso, quando passamos por uma recessão a tendência é melhorar”.

De acordo com Marins, existem algumas medidas a serem tomadas para combater a recessão: não perder clientes; vender mais produtos aos já beneficiários; aprofundar-se mais em outras carteiras a fim de disseminar ao consumidor e ter uma política de caixa rígida, ou seja, cuidar para não ter mais desperdícios.

“A maior mudança a ser feita deve partir de nós. Parar de reclamar dos problemas e buscar imediatamente soluções para eles. Até quando nós brasileiros vamos procurar atalhos a fim de explicá-los? Devemos aprender a enfrenta-los ao invés de ficar certificando-os”, provoca Marins.

Além desses tópicos apresentados em palestra pelo professor a fim de informar os corretores sobre como combater a recessão econômica, o historiador e também professor, Leandro Karnal apresentou o tema “Ser disruptivo”. De acordo com ele, quando um modelo se quebra, contrariando alguma tradição, chama-se de disruptivo.

“O brasileiro não gosta de mudanças e isso nos deixa cada vez

mais na zona de conforto (...). A tendência do cérebro é seguir os caminhos já traçados. A maior parte dele busca apenas as coisas básicas da vida”, salientou o historiador.

Karnal contextualiza essa expressão para o empreendedorismo e usa o exemplo de uma antiga companhia aeronáutica que faliu em 2006 por não ter se renovado quando não havia nenhuma concorrente brasileira a altura. Com isso, a organização entrou na zona de conforto e foi à falência assim que outras empresas apareceram com novas ideias.

“O mundo já foi dominado pela força, pelo dinheiro e agora será pela mentalidade. A inteligência é a chave para obter um futuro de sucesso. A ideia ganha dinheiro e compra força para executar”, lança Karnal.

O historiador explica que não é fácil provocar a disrupção, porque muitos ainda não sentem vontade de mudar hábitos, costumes e comportamentos. Para ele, esses tipos de condutas são as piores inimigas de um empreendedor. “A mudança é colocar o problema na cabeça e buscar resolvê-lo, e não arrumar desculpas aos destinos da vida. Depois que há consciência de que o cidadão precisa se transformar, ele deve partir para a ação. Mudar é complicado, mas não mudar é fatal”, finaliza.

Falta de inovações também afeta a saúde

Apesar da crise que o país atravessa, há alguns dados que apresentam desperdícios financeiros em alguns setores. Na saúde, por exemplo, de acordo com a Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), já são mais de 30% de gastos sem necessidades no setor privado.

As contas desnecessárias não estão apenas na saúde privada. No mês de abril deste ano, o ministro da Saúde, Ricardo Barros, afirmou,

no evento em Cambridge (EUA), que 80% dos exames de imagem do Sistema Único de Saúde (SUS) têm resultado normal, isto é, casos que não precisavam ter passado por consulta. Para controlar os eventuais desperdícios, especialistas dizem que o uso da tecnologia é a estratégia mais importante.

O presidente da operadora de planos de saúde Amil, Claudio Lottenberg observa que os agentes do setor de Saúde devem trabalhar aliados com a tecnologia e gastar com inteligência. De acordo com ele, atualmente 9,5% do PIB do país vai para a Saúde.

Em sua opinião, o que está acabando com a saúde no Brasil é, principalmente, o judiciário. “Há falta de convergência nas relações e essa é uma das grandes vertentes que é de extrema importância para a saúde brasileira melhorar”, pondera Lottenberg.



Claudio Lottenberg, presidente da Amil

Ameplan Saúde, a mais nova **GRANDE OPERADORA DE SAÚDE!**

No ano em que comemora os seus 25 anos de existência, a Ameplan Saúde está comemorando também a sua transição numérica de empresa de médio para grande porte.

Seguramente que este degrau mais alto também imputa responsabilidades maiores, o que não incomoda e tão pouco preocupa os colaboradores e gestores da Operadora.

Afinal, não se trata de uma obra do acaso, mas sim o coramento do trabalho sério e dedicado de um grupo de pessoas que tem sabido se organizar e focar a visão e a missão da empresa em total harmonia com o desejo de seu controlador.

Não é o tamanho como objetivo, mas só vira grande quem faz as coisas certas (eficácia) e faz direito o que se propõe a fazer (eficiência) dentro de um mercado extremamente competitivo com serviços altamente sensíveis aos seus consumidores.

Neste sentido, o que de melhor pode se abstrair desta transformação de média para grande é exatamente o atestado de que os meios estão corretos e tem tido eco na preferência dos consumidores. Em um mercado que retraiu 1,5 milhão de vidas nos últimos 12 meses a Ameplan cresceu 15% no número de vidas e 25% em fatu-

ramento, no mesmo período.

Se não for o mais expressivo significado desta transformação de média para grande, ele é, inquestionavelmente, de grande valor para os stakeholders. Um atestado de que o serviço é bom e confiável. E para fortalecer a tese de um crescimento sólido e sustentável, a Ameplan Saúde publicou o seu balanço no Valor Econômico, no dia 31/03/2017.

No comando estratégico da empresa, deve haver mais concentração e maior vigor na condução operacional, pois sabidamente o interesse e acompanhamento da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) será mais frequente e dedicado.

Resumidamente, ninguém vira grande se não deixar de ser pequeno ou médio um dia. Ser grande traz desafios maiores e mais exigentes de cada colaborador do time. Mas, se eles foram capazes de construir uma empresa grande, sem dúvida alguma, serão capazes de dar mais corpo e musculatura para a mesma criação.

Os pilares que a conduziram até aqui continuarão sendo trabalhados com afinco, com muito carinho e dedicação, mas, outros já estão sendo preparados para suportar a expansão. O mais importante e não poderia deixar de ser é a modernização nos sistemas de informações, bem como nosso foco na excelência do atendimento.

Texto: Ameplan



DEM AÍ XVII TROFÉU GAIVOTA DE OURO



**CERIMONIAL:
ÂNGELO VIZARRO**

Data: 17 de agosto de 2017

Realização: Revista Seguro Total

Divulgação de boletins pela rádio TROPICAL 107,9 FM

O que esperar da economia para o segundo semestre?

A falta de previsibilidade torna o cenário inadequado para novos investimentos e uma real recuperação da economia do País

Por Jaime Vasconcellos*

Seria muito provável, se fossemos responder à pergunta do título deste artigo em abril ou no início de maio, apresentar uma perspectiva bastante positiva, principalmente ao se levar em consideração a maioria dos indicadores macroeconômicos disponíveis para esse período. Porém, ao

abordar tal questão, depois da crise política e de governabilidade do presidente Michel Temer, bem como após a repercussão em todas as estâncias da delação do grupo JBS, o que se vê é uma das realidades mais deteriorantes para qualquer economia de mercado, a incerteza.

Claramente, o rumo econômico brasileiro para 2017 era de crescimento. Tímido, mas pelo menos um avanço, que serviria como alento diante do recuo de 7,2% do PIB nacional no acumulado dos dois últimos anos. Em suma, inflação prevista bem abaixo da meta estipulada pelo governo, taxa básica de juros caindo substancialmente reunião após reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), confiança dos agentes

claramente mais elevadas, reformas bem aceitas pelo mercado próximas de aprovação, retorno da geração de empregos com carteira assinada e, por fim, uma projeção do fundo do poço à taxa de desemprego do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Vale observar, quantas tendências e realidades garantidoras surgiram nesse princípio de reação econômica brasileira.

No entanto, é de conhecimento universal que economia e política são duas áreas praticamente indissociáveis. Os graves problemas de governabilidade, que a atual gestão federal enfrenta após divulgação de transcrições, áudios e declarações de líderes da JBS, muda significativamente as expectativas econômicas. Isso porque dia após dia as expectativas são diferentes. Quem comandará o país daqui a três meses? As reformas serão aprovadas? A taxa de câmbio próxima aos 2,30 pode quebrar o ciclo de redução ligeira da inflação? E os impactos nas decisões de redução da taxa SELIC? Sem dúvida, qualquer economista que esteja disposto a cravar algum prognóstico neste momento do Brasil se balizará a partir do inefável — será sorte ou irresponsabilidade.

Em verdade, mesmo que o governo se mantenha, as forças se reagrupem e aos poucos a poeira baixe, aquelas projeções mais positivas irão se esticar. A recuperação será mais lenta. Agora, se houver alteração no poder, pode-se esperar mais limbo à nossa economia. De uma forma ou de outra, o primeiro semestre terminará com a outra margem do rio mais distante, sendo as famílias, trabalhadores, empresários e investidores brasileiros nadadores cada vez mais cansados.



* Jaime Vasconcellos
Formado em Economia pela UNESP. Sócio da Eagles Consultoria Econômica, assessor econômico do Sincomavi (Sindicato do Comércio Varejista de Material de Construção, Maquinismos, Ferragens, Tintas, Louças e Vidros da Grande São Paulo) e colaborador do Núcleo de Extensão em Conjuntura e Estudos Econômicos – UNESP/FCLAr.



**QUEBROU,
TRINCOU?**

AUTOGLOSS 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 e lojas nas principais cidades do Brasil.

autoglass.com.br

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





Hora de **PRESEVAR** e **AMPLIAR** receitas

Executivos financeiros indicam que, nos próximos 12 meses, objetivo das empresas é preservar receitas e buscar eficiência

As principais preocupações das empresas no Brasil para os próximos 12 meses são: preservar ou ampliar suas receitas em mercados onde já atuam; e buscar mais eficiência em seus processos. É o que aponta enquete recente realizada pela Deloitte com 112 executivos brasileiros de Finanças. No total, 60% dos participantes escolheram esses dois fatores, entre sete opções oferecidas pela pesquisa, com 37% das indicações para o primeiro item e 23%, para o segundo.

O levantamento apurou as opiniões de CFOs (Chief Financial Officers, da sigla em inglês) e de outros executivos de finanças de empresas que atuam no país a respeito de temas como negócios, carreira, gestão da área financeira e tecnologia de apoio.

Perguntados sobre qual é a parte mais estressante do trabalho de um CFO, 61% dos participantes escolheram quatro fatores, entre 12 alternativas: trabalhar com estratégias ambíguas da organização (com 13% das citações); lidar com as pressões por mau desempenho da empresa (14%); conviver com mudanças contínuas na organização, tais como fusões e aquisições, novos sistemas de Tecnologia da Informação (TI) e IPOs (ofertas iniciais de ações em Bolsa de Valores, 16%); e alterações nos requisitos regulatórios a que são submetidas as companhias (18%).

“Tendo em perspectiva esses qua-

tro itens destacados na enquete da Deloitte, percebemos que tudo aquilo que gera mudança, incerteza ou ambiguidade no ambiente corporativo acaba provocando estresse. Quando somado às naturais pressões por resultados, acaba gerando um ambiente em que o gestor financeiro precisa ter visão global, equilíbrio e efetivo potencial de comando para dirigir com excelência as áreas financeiras das organizações”, afirma Fábio Perez, diretor do CFO Program da Deloitte Brasil.

Entre os temas mais críticos para a área de finanças na atualidade, um total de 63% dos executivos inquiridos pelo levantamento destacou as pressões pela redução de custos e aumento da eficiência operação da empresa. Outros dois itens importantes sugeridos nesse questionamento foram: busca por melhores estratégias de financiamento e gestão de caixa (com 22% das referências); e maior exposição a riscos em função da complexidade dos atuais processos contábeis e financeiros (14%).

Com relação à percepção dos gestores de finanças quanto aos valores dos ativos no mercado brasileiro, houve uma divisão relativamente

“Entrar na ‘Era Digital’ é ainda considerado um desafio pelos executivos de finanças, especialmente em razão dos investimentos necessários e da falta de pessoal qualificado”

bem equilibrada entre as avaliações apuradas: 43% dos participantes consideraram que os ativos estão subavaliados, atualmente; 35% veem sobrevalorização no mercado; e 22% acham que os preços comportam-se de maneira adequada.

Para a maioria dos executivos de finanças incluídos na enquete (67%), dois fatores foram apontados como as principais barreiras para a entrada das organizações na chamada “Era Digital”: receio

em relação aos investimentos necessários para a implementação de novas tecnologias (com 38% das referências); e falta de uma equipe de finanças preparada para conduzir essa transformação (29%).

Já a pergunta destinada a apurar o acesso e o conhecimento desses executivos em relação às mais recentes tecnologias indicou que 72% dos inquiridos disseram que suas organizações já utilizam plataformas de armazenamento e gestão de dados em nuvem (*cloud computing*), enquanto que 63% dos participantes afirmaram desconhecer a tecnologia *blockchain* (sistema de registros que garante a segurança e integridade das operações financeiras realizadas sem a necessidade de uma autoridade central; seu uso mais conhecido é relacionado à movimentação de moedas digitais, ou *bitcoins*).

Sobre a enquete

Aplicada durante o mês de março de 2017, por meio de questionários online distribuídos a empresas de médio e grande porte, que representam variados setores de atuação de todo o país, a enquete com executivos de finanças realizada pelo CFO Program da Deloitte Brasil contou com a participação de 112 dirigentes de áreas de finanças.

Os resultados da enquete foram discutidos no dia 16 de março, em São Paulo, durante a 4ª edição da conferência anual “Jornada do CFO”, direcionada a líderes financeiros e a presidentes de grandes organizações.

Na ocasião, também foi apresentado o estudo “Hora Decisiva – Finanças em um mundo digital”, realizado pela Deloitte Global. De acordo com o levantamento, os executivos da área de finanças precisam entender que o mundo seguirá movimentando-se cada vez mais rápido na direção das mudanças impostas pelos atuais modelos digitais.

“De repente, um montante inco-

mensurável de dados que estavam perdidos em algum lugar inalcançável está vindo à tona, e se torna instrumento essencial para compreendermos melhor os negócios e desenvolvermos soluções de sucesso. Temos que dar sentido a esses dados e usá-los como uma vantagem competitiva e gerencial para melhor servir nossos clientes”, considera Othon Almeida, sócio-líder do CFO Program da Deloitte Brasil, a respeito dos resultados do estudo.

Sobre o estudo “Hora Decisiva”

O relatório “Hora Decisiva – Finanças em um mundo digital” foi desenvolvido com base em pesquisas extensivas sobre o tema e, em parte, usou dados e impressões apuradas em entrevistas confidenciais feitas com executivos de finanças, incluindo CFOs de algumas das principais empresas do mundo.

Sobre a Deloitte

A Deloitte oferece serviços de auditoria, consultoria empresarial, assessoria financeira, gestão de riscos e consultoria tributária para clientes públicos e privados dos mais diversos setores. Atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®, por meio de uma rede globalmente conectada de firmas-membro em mais de 150 países, trazendo capacidades de classe global, visões e serviços de alta qualidade para abordar os mais complexos desafios de negócios dos clientes. Para saber mais sobre como os cerca de 244.400 profissionais da Deloitte impactam positivamente seus clientes, conecte-se pelo Facebook, LinkedIn e Twitter. No Brasil, onde atua desde 1911, a Deloitte é uma das líderes de mercado, com 5.500 profissionais e com operações em todo o território nacional, a partir de 12 escritórios.



Foto: Divulgação/Deloitte

Fábio Perez, diretor do CFO Program da Deloitte Brasil



AIG Brasil

A AIG Brasil anuncia Luis Ricardo Souza de Almeida como novo Chief Operating Officer (COO). O executivo assume a gestão dos times de Operações, TI, Administração, Resseguros, Collections, ERM e Compliance. Almeida conta com mais de 30 anos de experiência no mercado segurador, tendo passagens por grandes companhias multinacionais. É graduado em Processamento de Dados pela PUC-RJ, com especialização em Six Sigma (Black Belt).

Brasilcap

Frederico Queiroz Filho é o novo diretor de Tecnologia da Brasilcap. Com 30 anos de carreira no Banco do Brasil (BB), onde ocupou diversos cargos diretivos na instituição financeira, o economista atua também como membro do Conselho Deliberativo da Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil (Cassi). O executivo acumulou experiência também na presidência do Conselho Fiscal da Orizon, e atuou como diretor na Febraban.



Foto: Luiz Doro

Brasilprev

A Brasilprev, empresa especialista em previdência privada e líder de mercado, comunica mudanças em sua diretoria. Ilton Luís Schwaab, que atuava desde novembro de 2016 como diretor Comercial e de Marketing, assume a diretoria Financeira da companhia. Em seu lugar, assume Ângela Beatriz de Assis, até então diretora de Clientes, Comercial e de Produtos da BB Seguridade, empresa de participações (*holding*) fundada pelo Banco do Brasil e que atua em negócios de seguridade.

SOM.US

A SOM.US Holding International, empresa do setor de seguros e resseguros para a América Latina, informa que o executivo Fabio Basilone assumiu o cargo de CEO da área de *Wholesale* (Assessoria de Seguro) para a América Latina. O executivo iniciou sua carreira em 1988 na AIG Seguros e teve passagens pela Varig Linhas Aéreas. Já em 2003, o executivo criou a empresa que logo passou a representar a Cooper Gay Resseguros. Em 2017, Basilone participou ativamente na criação da SOM.US na AL.



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



**SOMPO SEGURO ATLETA.
O SEGURO CRAQUE
EM CONQUISTAR
CLIENTES E ATLETAS.**

NEO_GAMA



**VOCÊ
SEMPRE
BEM.**

Chegou SOMPO Seguro Atleta, o seguro para atletas profissionais que uma das maiores seguradoras do Japão traz agora para o Brasil. O SOMPO Seguro Atleta possui todas as coberturas obrigatórias da Lei Pelé, inclusive a que protege o jogador caso uma situação inesperada coloque a carreira dele em risco. A vida não tem substituição. Indique o SOMPO Seguro Atleta para seus clientes.



Conquiste o seu lugar entre os melhores.

Agora é a sua vez de chegar ao topo das paradas. Confira o regulamento no site talentodeseguros.com.br ou no site Assessorias, em bradescoseguros.com.br.

Participe!

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966.
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708.
Ouvidoria: 0800 701 7000.

 @BradescoSeguros

 facebook.com/bradescoseguros



Bradesco Seguros

