

REVISTA

# SEGURO

ANO XVII  
Nº 184 - 2017  
R\$ 20,00

# TOTAL

**PubliSeg**  
Editora Ltda



## VIVA A LONGEVIDADE

**Viver mais já é uma realidade.  
Especialistas em saúde sinalizam quais  
são as condições necessárias para chegar  
na velhice de forma saudável e digna**

### SAÚDE

3º Fórum da Saúde Suplementar apresenta soluções necessárias  
para a sustentabilidade do segmento no país

#PEDEMAPFRE

**O que é importante para o colaborador é importante para a empresa.**

**O Vida Você PME** da MAPFRE é a melhor forma para empresas de 2 a 500 pessoas oferecerem proteção e tranquilidade a funcionários, estagiários, prestadores de serviço, diretores e sócios. Com flexibilidade de contratação e amplo portfólio de garantias, toda a solidez e qualidade dos seguros MAPFRE à disposição da sua equipe.

Saiba mais em [mapfre.com.br](http://mapfre.com.br)

**MAPFRE**

A seguradora global de confiança

**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

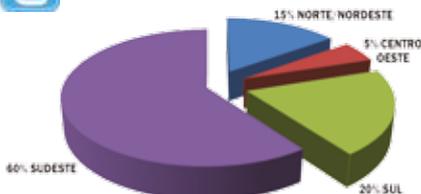


Revista Seguro Total  
vencedora do Prêmio  
Nacional de Jornalismo em  
Seguros 2016

 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.

# Longevidade é uma questão de Saúde

Viver mais que os nossos avós já é uma realidade. A expectativa de vida ao nascer no Brasil era de 48 anos em 1950. Hoje, supera 75 e ultrapassará 80 antes de 2050. O desafio é como viver de uma forma saudável e digna. A longevidade impacta diretamente na saúde, na qualidade de vida, no trabalho, no planejamento financeiro, no comportamento e nas relações pessoais. Como as novas gerações estão se preparando para isso? Leia na matéria de CAPA, as dicas que estudiosos da saúde e especialistas no assunto apresentaram – durante a 12ª. edição do Fórum da Longevidade Bradesco Seguros – para conquistar uma vida longa saudável.

Um dos pilares para a construção de uma vida longa com qualidade é o planejamento financeiro. Confira, na seção PESQUISA, estudo inédito do Datafolha intitulado ‘Pesquisa Longevidade: Idosos e Planos de Saúde’ mostra a relação entre planos de saúde e idosos (pessoas acima dos 60 anos): dos 34% que fizeram planejamento, 46% possuem plano de saúde. Já em relação aos 66% que não se planejaram, 73% não têm o benefício.

Com ou sem plano de saúde, o importante é cuidar do corpo e da mente para estar preparado para situações previstas na velhice. Difundir para a sociedade brasileira a importância da conquista de uma vida longa de qualidade também deve ser papel do Estado, por meio de políticas públicas de saúde, assim como o sistema de Saúde Suplementar. As constantes críticas à esfera pública e a crise que permeia no âmbito privado contextualizam a discussão sobre mudanças cruciais no desenvolvimento de programas que podem mudar o futuro desse segmento.

Para debater a sustentabilidade do setor, o 3º. Fórum de Saúde Suplementar reuniu, recentemente, especialistas de economia e representantes de operadoras de saúde e de hospitais. A ocasião propiciou a discussão quanto à importância da necessidade da busca de soluções para o controle de desperdícios, de falsos diagnósticos e de outros fatores que dificultam a gestão e o atendimento nessa área. Assunto da seção SAÚDE, com dados do Instituto de Estudos da Saúde Suplementar (IESS) que apontam que R\$ 22,5 bilhões dos gastos na Saúde Suplementar são relacionados a desvio de dinheiro e fraudes. Dinheiro que poderia ser investido em ações para estimular o bem-estar da população de idosos no Brasil.

*Boa leitura!*

## Capa - 14

Qual o segredo para a construção de uma vida longa e de qualidade? Especialistas em saúde deram dicas durante o XII Fórum da Longevidade



## 24 - Evento

Cobertura do 20º. Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguro: o cenário atual, as perspectivas do futuro, a disrupção e o relacionamento com cliente.

## 26 - Saúde

Cobertura do 3º. Fórum da Saúde Suplementar: soluções para controle de desperdícios e falsos diagnósticos que impedem a volta do crescimento do setor



6	.....	Mural
10	.....	Entidades
19	.....	Bate-papo Seguro
20	.....	Infosustentabilidade
22 e 30	.....	Artigos
31	.....	Mercado
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\*

## GRUPO BRADESCO SEGUROS lança aplicativo **DIRIJA BEM**

O Grupo Bradesco Seguros lançou o aplicativo Dirija Bem Bradesco Seguros, que permite ao motorista acompanhar pelo smartphone todas as suas viagens realizadas, além de avaliar o seu comportamento ao volante. O aplicativo utiliza o GPS e sensores do celular para analisar o perfil do condutor, cujo desempenho será medido por uma pontuação de 0 a 100 (quanto mais alta a nota, melhor a performance). O objetivo é ajudar o motorista a dirigir de forma mais econômica, consciente e segura.

Não é necessário ser cliente do Grupo Segurador para ter acesso ao aplicativo Dirija Bem Bradesco Seguros. Qualquer pessoa pode baixar a ferramenta gratuitamente nas lojas Apple Store e Play Store.

Informações como horário, distância, velocidade e suavidade na condução serão utilizadas para gerar um *score* em cada viagem, permitindo um resumo geral do comportamento do condutor no trânsito. Na estrada, o aplicativo mostra a velocidade, a distância e o tempo gasto.

Não é necessário ser cliente para ter acesso ao aplicativo Dirija Bem Bradesco Seguros



## SEGURO DE VIDA RESGATÁVEL é opção de planejamento financeiro **PARA FILHOS**

A Mapfre oferece o Bién Vivir, um seguro de vida resgatável inovador e flexível, baseado em modelos internacionais. O produto é uma solução ajustada ao atual momento de quem o contrata e oferece diversificação às opções de proteção resgatável existentes hoje no mercado,

além de garantias diferenciadas.

As reservas acumuladas dentro do seguro podem ser resgatadas a partir de 24 meses em caso de cancelamento e têm rentabilidade garantida de 3% ao ano somados ao IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo). O valor excedente dessa rentabilidade é

repassado na reserva nos anos em que houver a superação desta garantia.

A cobertura pode ser a partir de R\$ 500 mil até R\$ 25 milhões. O seguro terá vigência máxima até os 100 anos de idade, caso o cliente tenha até 59 anos na contratação. Se a idade for superior, a vigência máxima será até os 80 anos.

“Um bom planejamento financeiro familiar passa prioritariamente por proteger o padrão de vida daqueles que são nossos dependentes financeiros. Quando uma família perde seu arrimo financeiro, muitos projetos que estavam em curso são interrompidos, mas uma apólice de seguro pode proporcionar a chance de retomar esses planos”, afirma Maristela Gorayb, diretora comercial da Mapfre Previdência e Vida Resgatável e CFP® (Certified Financial Planner).

Foto: FWD Life



É preciso se programar e poupar desde cedo para assegurar o futuro

## CAIXA SEGURADORA ODONTO foca nas PMEs

O foco da Caixa Seguradora Odonto está nas PMEs – pequenas e médias empresas, que possuem entre duas e 199 vidas. “É uma estratégia que iniciou com a crise econômica e vai permanecer. Com as grandes demitindo ou pedindo recuperação judicial, o mercado focou em quem consegue manter relativa estabilidade”, afirma Júlio Cesar Felipe, CEO da Caixa Seguradora Odonto.

De acordo com Felipe, a ideia da Companhia é oferecer valores exclusivos para a empresa cliente com a contrapartida que a mesma custeie parte do benefício. “Este ano, queremos avançar 25% nessa área. Em 2016, o crescimento foi de 11% em relação ao anterior”, pontua. “Somos a quarta operadora do mercado e queremos ser a segunda nos próximos anos e o segmento de PMEs é fundamental para atingirmos esse

objetivo”, complementa o CEO.

Com o objetivo de aproveitar essa lacuna no mercado e atingir a meta de vendas para este ano, a Caixa Seguradora Odonto está com uma campanha de incentivo de vendas específica para o segmento e destinada a corretores de todo o país. Além do comissionamento e agenciamento, são oferecidas bonificações que variam de R\$ 50,00 a R\$ 500,00.

## HDI lança o COTA FÁCIL, nova ferramenta de cotação

Em meio a revolução tecnológica pela qual o setor de seguros atravessa, as ferramentas digitais para agilizar os processos são essenciais para as companhias. Pensando nisso, a HDI Seguros lançou uma nova solução: o Cota Fácil. A novidade facilitará o processo de cotação para os corretores e dará mais autonomia ao cliente interessado na contratação do seguro.

Com a nova ferramenta, o sistema foi simplificado. Agora, quando o corretor recebe o contato de um dos seus clientes, deverá preencher o sistema apenas com quatro informações: nome, CPF, e-mail e telefone. Feito isso, o segurado receberá um formulário no e-mail cadastrado e preencherá com as informações importantes para o contrato. Uma vez preenchido, o corretor receberá todos os dados completos para cotar o seguro solicitado.

A novidade está disponível para os corretores dentro do HDI Digital, ambiente virtual da seguradora no qual os corretores realizam cotações e fecham negócios.



Foto: Divulgação/HDI

Cota Fácil proporciona mais tempo para corretor priorizar suas atividades

## SOM.US inicia OPERAÇÕES no Paraguai

A SOM.US Holding International, empresa do setor de seguros e resseguros, avança sua expansão sobre a América Latina com a inclusão em sua rede da corretora de resseguros paraguaia Walbaum, sediada na capital Assunção.

A Walbaum acrescenta à SOM.US seu profundo conhecimento em riscos de Property, Energy e Benefícios no mercado paraguaio, onde opera desde 1995 e vem colocando resseguros para as mais de 30 seguradoras atuantes naquele país.

O comando da operação paraguaia continuará a cargo de Víctor Hugo Ribon, um dos maiores especialistas em riscos no país. Corretor de seguros com experiência executiva em seguradoras do Paraguai e da Colômbia, Ribon está à frente da Walbaum desde sua fundação. “Na intermediação de resseguros, fazer parte de uma rede não é mais uma opção, mas, sim, uma condição”, afirma Victor Hugo. “Vamos atuar em maior escala, reduzir riscos e atrair resseguradoras para as oportunidades existentes nas empresas paraguaias”.

# NOVO SEGURO protege contra PREJUÍZOS FINANCEIROS ocasionados por clima

O agronegócio é um dos mais importantes setores da economia, representando quase um quarto do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, ou cerca de 22%. Além dele, o setor de energia é outro segmento primordial para a estabilidade do país. Esses dois setores têm em comum a exposição ao risco climático, já que os resultados financeiros das companhias são diretamente impactados quando ocorrem variações inesperadas.

Para proteger essas empresas, seguradoras e corretoras de seguros passaram a trabalhar na criação e popularização de um novo produto, o seguro paramétrico. Ele não garante a oferta do recurso natural, mas cobre os prejuízos financeiros decorrentes da falta ou excesso des-



Foto: Eduardo Anizelli/Folhapress

Enchente é uma dos exemplos de mudança climática

sa variável climática, seja ela precipitação pluviométrica, velocidade dos ventos, diferença de temperatura e irradiação solar. "O produto ainda está no seu início, mas há uma grande demanda, principalmente de

empresas geradoras e comercializadoras de energia elétrica, bem como companhias do agronegócio", afirma Mateus Angelo, especialista em Infraestrutura da Aon Brasil.

## OMINT entra no mercado de SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL

O Grupo Omint dá mais um passo para intensificar a diversificação de seus negócios no mercado brasileiro. Depois de abrir uma seguradora em 2015 para atuar em seguro de vida em grupo e seguro viagem, a Companhia entra agora no mercado de seguro de vida individual, com produtos voltados para pessoas físicas. "Vamos am-

pliar a atuação da Omint Seguros para ganhar mais musculatura", afirma Cícero Barreto, diretor comercial do Grupo.

O objetivo é alcançar R\$ 60 milhões em prêmios com a operação de seguros até 2019. O seguro de vida individual deve representar 30% deste volume. "Com este lançamento, entramos em um dos

segmentos do mercado de seguros com maior potencial de crescimento", analisa o executivo.

Com oferta de capitais segurados de até R\$ 30 milhões, a Omint atenderá as diversas necessidades dos clientes. São mais de 10 coberturas e serviços disponíveis para combinação que resultarão na customização do produto mais adequado para cada perfil de cliente. "A vocação da Omint sempre foi desenvolver produtos diferenciados para empresas e pessoas. O lançamento do seguro de vida individual, que se soma a outros produtos da Companhia desenhados sob medida para cuidar das pessoas, reafirma o nosso compromisso com a qualidade na entrega e excelência no atendimento", diz Barreto.



Foto: Divulgação/Omint

## SOMPO lidera PROGRAMA DE SEGURO de Transportes da Volkswagen

A Sampo Seguros S.A., empresa do Grupo Sampo Holdings acaba de conquistar a conta de Seguro Transportes do Grupo Volkswagen do Brasil. A Companhia venceu uma concorrência que envolveu outras seis seguradoras e passa a ser a líder do Programa de Seguros de Transportes do Grupo – que envolve as marcas Audi, MAN e Volkswagen – para o triênio de 2018 a 2020. O negócio foi intermediado pela Volkswagen Corretora de Seguros.

O resultado é consequência dos investimentos da Companhia em capital humano, processos e tecnologia especialmente desenvolvida para atender às demandas próprias do segmento automobilístico, sobretudo na área de sinistros e ferramentas de Gerenciamento de Riscos.

Além de atestar todo o esforço da equipe da seguradora em estabelecer soluções customizadas que atendam às necessidades dos segmentos da economia em que seus clientes atuam, a conquista do



Foto: Divulgação/Volkswagen

Programa de Seguros de Transporte do Grupo Volkswagen também tem uma relevância histórica para a Sampo Seguros. A área de transportes da montadora de origem alemã foi atendida por 43 anos pela Yasuda Seguros, subsidiária do grupo japonês que deu origem à Sampo Seguros

no Brasil após integração com a Marítima Seguros. Passados doze anos, a montadora volta à carteira de clientes, agora atendida dentro da soluções, funcionalidades e cultura da Sampo Seguros, o que ressalta a identificação com os valores e nova fase da seguradora.

## RECUPERAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA SERÁ RÁPIDA

Por meio de dados e estatísticas, uma retrospectiva da economia brasileira desde 1900 foi feita pelo economista Ricardo Amorim na sede da Allianz Seguro, no dia 3 de outubro. O encontro reuniu um grupo de corretores Corporate para mostrar que depois de períodos recessivos o país sempre atravessou fases de crescimento acentuado.

“Na minha opinião, a recuperação não vai ser lenta e gradual.

Os próximos três anos serão de forte crescimento, porque a crise empurrou o país para frente, ela nos obrigou a fazer coisas diferentes. Uma prova disto é que os investimentos externos já começaram a voltar, atraídos pelo tamanho e potencial do mercado. Além do Brasil, China, Índia e Indonésia estão na mira dos investidores internacionais”, explicou Amorim.

Miguel Pérez Jaime, presiden-

te da Companhia, também fez uma análise na qual abordou os desafios do mercado segurador, destacando também uma visão promissora de futuro. “Olhamos para frente, por isso passamos por um período de transformação muito forte, em que aprimoramos todos os processos. Agora estamos prontos para nos aproximarmos mais de vocês como parceiros de crescimento”, disse à plateia.



## CCS-SP recebe a SALVA DE PRATA em HOMENAGEM AOS SEUS 45 ANOS

Da esq.p/a dir.: Evaldir Barboza de Paula, Flávio Bosísio, Mario Jorge Pereira, Luciana Ferreira, Alexandre Camillo, Adevaldo Calegari, Gilberto Natalini, Paulo Schroeder, Jorge Teixeira Barbosa e Boris Ber

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) foi homenageado pela Câmara Municipal de São Paulo, em sessão solene realizada na noite de 5 de outubro, data do seu aniversário de 45 anos. Por iniciativa do vereador Caio Miranda, o CCS-SP recebeu a Salva de Prata, a mais alta honraria concedida pela Câmara Municipal de São Paulo, que foi entregue pelo vereador Gilberto Natalini. Dentre as autoridades que prestigiaram o evento, o secretário municipal de Inovação e Tecnologia, Daniel Annenberg, destacou o mérito do CCS-SP. "É uma homenagem justa e merecida para uma entidade que há 45 anos presta serviços relevantes".

Na ocasião, Annenberg relatou os resultados da parceria que mantém com o setor de seguros, sobretudo no período em que presidiu o Detran-SP, entre 2011 e 2016, quando foi implantando um sistema para rastreamento de peças de veículos. "O mercado de seguros foi um importante aliado na redução do roubo de veículos no Estado", disse.

Natalini, que fez a entrega da Salva de Prata ao mentor Adevaldo Calegari e aos demais diretores da entidade, revelou sua comoção ao constatar semelhanças entre a sua história pessoal e a criação do CCS-SP. "Eu fui torturado durante o regime militar e, por isso,

fiquei emocionado ao saber que o Clube foi criado para que os corretores pudessem se defender daquele regime", disse. "Parabéns ao Clube dos Corretores por essa importância histórica", acrescentou.

## SUSEP criará grupo de trabalho para debater novo SEGURO DPVAT

Com o objetivo de aperfeiçoar o Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT), a Superintendência de Seguros Privados (Susep) constituirá um grupo de trabalho para debater o novo modelo do seguro.

A iniciativa da autarquia ocorre após a Susep ter recebido propostas do grupo de trabalho interno, estabelecido à ocasião de 5 de setembro de 2016, para discutir temas relacionados ao próprio DPVAT.

O grupo será formado, além da Susep, por entidades representativas do mercado de seguros e de Defesa do Consumidor.

# MBA

em **GESTÃO  
DE SEGUROS  
E RESSEGURO**

M B A  
**EaD**



Faça o primeiro  
MBA EaD em  
Seguros do Brasil!



Com o **MBA Gestão de Seguros e Resseguro EaD** você estará preparado para assumir cargos de gestão em diferentes segmentos de seguro, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

**10% DE DESCONTO** para matrículas até 18/12/17

**VAGAS LIMITADAS!**



Para mais informações, acesse:  
**funenseg.org.br/mbas**



ESCOLA NACIONAL  
de SEGUROS

## PERSONALIDADES DO SETOR são empossadas como **ACADÊMICOS DA ANSP**



Foto: Divulgação/ANSP

Novos Acadêmicos foram empossados na ANSP

A Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) empossou 15 novos Acadêmicos em cerimônia no dia 3 de outubro, na sede da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).

Durante a posse, o presidente da ANSP, João Marcelo dos Santos, declarou que: "a Academia está muito orgulhosa por merecer o interesse, confiança e a disponibilidade de pessoas tão importantes e que somam um grupo tão qualificado. Isso nos motiva e nos mostra que estamos no caminho certo".

Na ocasião, foram entregues as Comendas ANSP para o Acadêmico João Gilberto Possiede, que de-

clarou: "feliz da criatura que tem um reconhecimento do que fez e que recebe a homenagem ainda em vida. Sinto-me lisonjeado, fiz o que achava que devia e podia fazer, nunca pensando em recompensas, mas estou grato pelo agradecimento" e para o Acadêmico Mario José Gonzaga Petrelli, que não pôde estar presente e foi representado pelo seu filho, Dr. Mário Petrelli Filho.

A comenda é uma outorga, concedida às personalidades que tenham contribuído significativamente para a divulgação, progresso ou desenvolvimento das instituições de Seguros, da Previdência Privada e atividades correlatas no Brasil.

## IDEC lança campanha contra retrocessos na **LEI DE PLANOS DE SAÚDE**

O Idec lançou, no dia 23 de outubro, a campanha "Não Mexam na Minha Saúde" para denunciar os riscos à população presentes no relatório apresentado na última semana, na Câmara dos Deputados, para reformular a Lei de Planos de Saúde.

A ação tem como objetivo alertar a sociedade sobre as propostas apresentadas pelo relator do projeto, deputado Rogério Marinho, que podem afetar o reajuste de preços dos planos de saúde para a população acima dos 60 anos, a flexibilização das multas aplica-

das às operadoras e a segmentação como princípio norteador do mercado, em detrimento de dispositivos do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

"É fundamental que a população entenda quais mudanças estão sendo discutidas e que saiba que pode pressionar para que retrocessos graves não sejam aprovados. É nosso direito ter informação e acompanhar a atuação dos parlamentares", afirmou a advogada e pesquisadora em Saúde do Idec, Ana Carolina Navarrete.



**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](http://autoglass.com.br)

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





# LONGEVIDADE EM FOCO: A VELHICE NO TERCEIRO MILÊNIO

Sardenha, Itália: percentual de habitantes que passaram dos 100 anos é três vezes maior do que no restante do planeta

Especialistas em saúde sinalizam quais são as condições necessárias para chegar na velhice de forma saudável e digna. A dinâmica de se reinventar para viver mais e melhor envolve também o lado financeiro da vida. Atualmente, no Brasil, 24 milhões de pessoas têm mais de 60 anos, o que representa quase 13% da população, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Estimativas da Organização Mundial da Saúde (OMS) apontam que, em 2050, esse número saltará para 64 milhões, o que significa que, de cada dez brasileiros, três serão idosos

Por Aurora Ayres

Muito provavelmente, você que começa a ler esta matéria não teve a sorte de nascer na italiana ilha de Sardenha – região de maior concentração de centenários e supercentenários do mundo. Assim sendo, já perdeu a primeira chance de usufruir do ar das montanhas ou do regime alimentar local desde os primeiros anos de vida. Isso sem falar que os nativos desse canto do planeta distinguem-se dos outros europeus e de populações mediterrânicas por algumas características genéticas. Que dirá dos outros reles mortais, como nós, brasileiros!!... Estudos já realizados apontam que a combinação entre genes, alimentação e es-

tilo de vida seria responsável pelo fenômeno de vida longa dos sardenhos... Como você não é um deles, só lhe resta pegar um atalho nessa jornada e começar a mudar seus hábitos antes de envelhecer...

Mas é preciso construir esse atalho para chegar aos 100 anos de idade com qualidade de vida e seguir adiante. O "X" da questão agora não é "se" viveremos mais. Isso já é realidade. De acordo com a OMS, o número de idosos no mundo deve mais que dobrar nos próximos 35 anos, passando dos atuais 900 milhões para 2 bilhões em 2050. A pergunta que fica é "como" viveremos esses anos a mais? O que vamos fazer com eles? O quanto antes você der o 'start' para reforçar os alicerces que vão lhe capacitar a pegar a estrada da vida longa, melhor.



Com o tema “Construindo a Qualidade da Vida Longeva”, a 12ª. edição do tradicional Fórum da Longevidade Bradesco Seguros reuniu, em outubro, especialistas, cientistas, sociólogos, economistas e profissionais de saúde para estimular o debate sobre a longevidade e as discussões sobre como conquistar um envelhecimento ativo. Essa qualidade se constrói dia a dia ao longo dos anos e tem sua base em quatro pilares de sustentação: o vital (saúde), o social (pessoas), o conhecimento (mente) e o planejamento financeiro

## Pilar Saúde

### Curtindo a maratona da vida



A vida deixou de ser uma corrida de 100 metros para ser uma maratona. Em 1940, a expectativa de vida para ambos os sexos era de cerca de apenas 45 anos de idade. Hoje, a esperança de vida ao nascer saltou para 75 anos em média. Um aumento de 30 anos ganhos ao longo do século XX. Em 2060, a expectativa de vida deve chegar a 81 anos. E para aguentar essa maratona, só se preparando mesmo.

E só se prepara quem faz es-

colhas. “São as escolhas que nos permitem alcançar, todos os dias, a melhor versão de nós mesmos”, acentua a professora de Saúde Pública Marília Louvison. “Mas qual é a grande diferença entre a maratona e a nossa vida? A maratona eu sei que acaba, tenho um objetivo e me esforço para chegar lá, porque em algum momento, com mais esforço e mais sacrifício, eu sei que vou che-

Marília Louvison, professora de Saúde Pública

gar no pódio, na vitória. Nós temos que viver como se fosse a última etapa de uma maratona e comemorar a chegada, porque não sabemos quando a vida acaba. Portanto, a construção das possibilidades tem que se dar aqui e agora, e na potência que nos permita viver mais e com mais saúde”, complementa.

Crédito: Foto: Fábio Salles



## Pilar Conhecimento

# Novo aprendizado, novas conexões

Você nunca tentou tocar um violão? Não é ligado em Literatura e nunca quis aprender um segundo idioma? Se você pretende viver 100 anos ou mais é bom tomar algumas providências. Exercícios físicos regulares, alimentação balanceada e sono equilibrado são elementos básicos para quem quer ter uma vida longa, mas o "filé mignon", do ponto de vista da saúde do cérebro, é aprender coisas novas sempre. Para começar, pegue papel e caneta e faça uma lista de coisas que você

nunca fez na vida. Ah... Não fique com a lista na mão. Vá em frente! Dessa forma, ficará bem longe do Alzheimer e de outras doenças do cérebro.

Manter a mente sã, por meio da aprendizagem, é o melhor a fazer conforme ensina o professor e pesquisador de neurociências da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) Pedro Calabrez. "O brasileiro se alimenta mal e é sedentário; além disso não se mantém intelectualmente ativo. Isso tudo são sintomas

de uma sociedade imediatista, com seus *fastfoods*, universo *fitness* e fórmulas prontas para a felicidade em livros de autoajuda. Isso se espelha em uma realidade que quer respostas rápidas e simples para perguntas complexas", lamenta.

Viver o imediatismo é se acomodar. Calabrez acentua que o mundo veloz contemporâneo com respostas prontas é o inimigo número um da saúde. "O ser humano se adapta a tudo e tem tendência ao comodismo. Levante do sofá. Quando foi a última vez que você aprendeu algo novo?", indagou, provocando a plateia quanto à importância de uma mente ativa, que cria novas conexões ao ser estimulada. "O conhecimento sem ação é vazio e uma mente que vagueia é uma mente infeliz. É preciso desafiar o cérebro, gastar energia. Acomodação é morte", define.



Foto: Fábio Salles

Pedro Calabrez, pesquisador de neurociências da Unifesp



## Pilar Financeiro

# Um velhinho pra chamar de seu

O outrora Brasil jovem está envelhecendo e de acordo com o 'fator previdenciário', quanto mais longo o tempo médio de vida das pessoas menor o benefício que receberão no futuro. Diante desse cenário, como equilibrar as contas numa vida longa? "O tempo passa rápido e a sociedade tem que se dar conta que estamos envelhecendo e muito rapidamente. E envelhecer custa caro", frisa o economista Paulo Tafner, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

"Os desafios não são triviais. Os idosos representam o custo do sistema de transferência que os mais jovens terão que sustentar. Isso é uma consequência inexorável do aumento demográfico no Brasil. Nós permitimos a aposentadoria precoce: 70% das mulheres hoje se aposentam com menos de 65 anos, por exemplo. Quem paga a falta de cobertura são os mais jovens. Em 2060 serão 73 milhões de idosos e as crianças da geração da minha

neta terão um velhinho para chamar de seu", lança Tafner.

O gerontólogo Alexandre Kalache salienta que este mundo longo vai exigir que o ser humano envelheça de uma maneira mais saudável e reinvente a maneira de enfrentar problemas. "Não há dúvida nenhuma: com essas vidas mais longas, vamos sofrer embates, desafios, vamos ter de ultrapassar barreiras e sofrer perdas. Mas aquele que vai adiante é o que tem reserva para ser resiliente. Ser resiliente é a ordem fundamental", recomenda.

"Minha neta Annabelle, que hoje tem cinco meses, vai ter que ter saúde para fazer três mestrados, cinco doutorados, seis carreiras. O primeiro filho dela vai nascer aos 43, o segundo aos 47, e isso vai ser normal. Aos 54 anos, ela vai tirar um ano sabbático para refletir sobre o que vai fazer no futuro. Ela vai começar a

Foto: Fábio Salles



Paulo Tafner, economista e pesquisador do IPEA



Foto: Fábio Salles

se aposentar aos 87 anos...”, lança. “Este mundo longo vai exigir que a Annabelle envelheça de uma maneira mais saudável – é o primeiro pilar fundamental, que é a saúde e que a gente já está prolongando, pois é uma das revoluções da longevidade que ela vai usufruir. Eu também sou resultado dessa revolução. Quando eu nasci, a expectativa de vida no Brasil era de 43 anos. Hoje, a expectativa é de 77. São 30 anos a mais de vida, não são 30 anos de velhice”, sinaliza.

O gerontólogo Alexandre Kalache

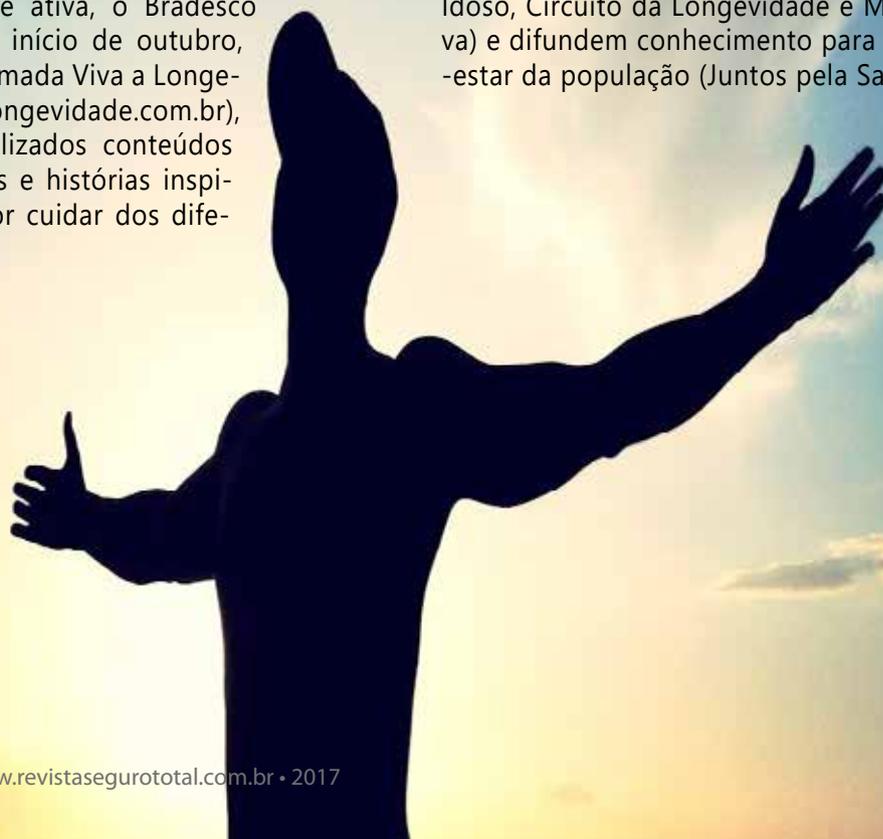
## Um novo olhar sobre a longevidade

O conceito de longevidade é muito mais amplo do que falar sobre e para as pessoas mais velhas. Longevidade tem a ver com o presente, com o agora, e não com o distante fim da vida. Longevidade não é trabalhar apenas com quem chegou na terceira idade mas com quem está na trajetória. O futuro melhor é praticado por quem começa agora.

A fim de contribuir com a sociedade rumo à longevidade ativa, o Bradesco Seguros lançou, no início de outubro, uma plataforma chamada Viva a Longevidade ([www.vivalongevidade.com.br](http://www.vivalongevidade.com.br)), onde são disponibilizados conteúdos com dicas, reflexões e histórias inspiradoras para o leitor cuidar dos dife-

rentes aspectos de sua vida. Tudo isso embalado em uma leitura fácil e, visualmente, atrativa.

Viva a Longevidade é um portal produzido pelo Grupo TV1 e patrocinado pela Bradesco Seguros, que promove há mais de uma década iniciativas que incentivam e valorizam o debate sobre o tema (Fórum e Prêmios da Longevidade), reforçam relações de confiança e convívio social (Porteiro Amigo do Idoso, Circuito da Longevidade e Movimento Conviva) e difundem conhecimento para melhorar o bem-estar da população (Juntos pela Saúde).



# TransUnion inova em soluções digitais em prol do mercado segurador

O presidente da TransUnion Brasil, Juarez Zortea explica de que maneira a Companhia trabalha e revela as novas funcionalidades da ferramenta Crivo

**SEGURO TOTAL:** Recentemente, a TransUnion lançou a nova versão do Crivo. Por que a Companhia sente a constante necessidade de sempre atualizar sua ferramenta?

**Juarez Zortea:** Nós entendemos que os consumidores mudam todo o tempo, com novas demandas e comportamentos. No Brasil, por exemplo, os impactos econômicos e a redução de vagas de trabalho formais aumentaram o número de trabalhadores informais e empreendedores. Entretanto, estas pessoas continuam a gerar renda e quitar dívidas, além de consumir, mas em um novo cenário, onde não deixam mais rastros, como acontece em processos tradicionais, que considera transações em instituições financeiras, por exemplo. A TransUnion encontrou uma forma de identificar essas pistas, atualizar as informações sobre esses consumidores e atender às necessidades das empresas ao aprofundar a análise dos potenciais clientes utilizando dados alternativos e coleta de informações em mais de 600 fontes.

A nova versão 4.5 do Crivo, além de manter a coleta de um grande volume de informações, traz benefícios para automatização de processos, tomada de decisão, usabilidade da plataforma e acompanhamento de resultados por meio de novas funcionalidades, como um modo de parametrização de *scorecards*, além de outras destinadas para gestão de risco e tomada de decisão.

**ST: Pensando no mercado segurador, onde as ferramentas tecnológicas da TransUnion podem se encaixar para satisfazer tanto a se-**



**guradora quanto o cliente final?**

**JZ:** As soluções da TransUnion, entre elas a nova versão 4.5 do Crivo, fornecem dados alternativos que ajudam a melhor avaliação de riscos e a adequada precificação de apólices de seguros, além de mais de 600 fontes de dados para atualização de contatos e automatização de processos por meio de uma solução única, o que torna as avaliações mais rápidas.

**ST: O que o empresário pode esperar de benefícios contratando as soluções da TransUnion?**

**JZ:** O novo Crivo 4.5 ajudará empresas a entender melhor seus consumidores e assim tomar ações mais assertivas e aliadas com a estratégia do negócio. A solução dá maior autonomia para os clientes aplicarem inteligência preditiva nas suas ações com um editor exclusivo de *scorecards*. Com ele, será possível definir modelos diferenciados para identificar perfis de usuários e ações mais adequadas. Além disso, o Crivo 4.5 da TransUnion conta com

um módulo para extração de dados e relatórios independentes com informações gerenciais e estratégicas para uso dos clientes. O editor de *scorecards* é capaz de importar modelos estatísticos definidos em PMML, a principal linguagem padrão internacional usada para representar tais modelos. Dados da TransUnion estimam que um teste com dois modelos em conjunto, utilizando o Crivo e o Zip-Code, produziu 15% mais de receitas e 5% menos despesas do que com o uso de um único modelo.

**ST: De que maneira a experiência internacional da Companhia pode impactar nos negócios do mercado brasileiro?**

**JZ:** A TransUnion consegue impactar positivamente todos os mercados onde atua graças a uma combinação de fatores. Por meio de suas soluções de informações, analíticas, decisão e antifraude, a empresa consegue atuar em novos mercados com capacidade de coletar informações em fontes públicas e privadas diversas; segmentar consumidores de acordo com as necessidades das empresas clientes; mitigar perdas, atendendo às demandas de compliance e entendendo os riscos de cada um dos segmentos onde atua; aumentar os lucros dos clientes ao possibilitar uma nova gama de potenciais consumidores, fornecendo dados alternativos para a produção de *scorecard* e reduzindo as chances de fraude inadimplência, e fornecendo informações para o bem, estimulando a inclusão financeira, educação e proteção à criança por meio de iniciativas globais e locais.



Funcionários e familiares são convidados a participar das ações de plantio na Floresta

# SOMPO NEUTRALIZA CARBONO DO CONGRESSO BRASILEIRO DE CORRETORES DE SEGUROS

Além da participação de executivos e estande, a Companhia minimiza impacto ambiental do evento por meio de seu Programa de Neutralização de Carbono, que já recuperou o equivalente a 11 campos de futebol

A Sompo Seguros S.A., empresa do Grupo Sompo Holdings – um dos maiores grupos seguradores do mundo – estabeleceu uma ação diferenciada entre as iniciativas que marcam sua participação no 20º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, que aconteceu entre os dias 12 e 14 de outubro, no Centro de Convenções de Goiânia (GO). Como parte de seu programa de neutralização de carbono, a Companhia vai viabilizar as iniciativas que devem compensar a emissão de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) do evento, garantindo o selo Evento Neutro de Carbono ao Congresso.

Por meio de uma parceria com o Instituto Brasileiro de Defesa da Natureza (IBDN), toda a emissão resultante do evento será compensada por meio de mudas a serem plantadas na floresta Sompo Seguros, localizada no Parque Ecológico do

Tietê, em São Paulo (SP). Para isso, o IBDN vai fazer um levantamento da queima de combustível fóssil e gás liberados durante o evento, que incluem todo o trabalho de organização, equipe de segurança e de apoio etc), bem como consumo de energia elétrica, produção e descarte de resíduos.

Para se ter uma dimensão da iniciativa, vale considerar que durante os três dias de evento, mais de cinco mil pessoas devem ter passado pelo Centro de Convenções de Goiânia para participar das palestras e seminários, além de visitar os 30 expositores. A área do evento contempla 3,5 mil m<sup>2</sup> do Pavilhão Verde (área de almoço, jantar e show), 5 mil m<sup>2</sup> no Pavilhão Azul (dedicado à Exposição) e mais 2,5 mil m<sup>2</sup> reservados à plenária, credenciamento e salas de apoio. A estimativa é de que tenham sido consumidos mais de 385



Foto: Sompo/divulgação

Fernando Grossi, diretor-executivo  
Comercial da Sompo Seguros

KVAs de energia, além de mais de 20 mil materiais gráficos (programação, crachás, blocos, cartas de boas-vindas e tíquetes de chapalaria, por exemplo).

Dessa forma, a floresta Sompo Seguros deve ganhar cerca de 250 novas mudas de espécies nativas, que devem ser plantadas numa área de 1,5 mil m<sup>2</sup> e que tem potencial de neutralizar 45 toneladas de carbono.

“O Congresso é um evento imprescindível, no qual todo o mercado segurador se reúne para trocar ideias, debater sobre perspectivas de futuro e analisar panoramas e tendências. Por conta disso, decidimos contribuir neste ano implementando uma iniciativa que está na política da companhia de promoção do bem-estar e da sustentabilidade. Nada mais justo, portanto, do que viabilizar a neutralização de carbono do evento”, comentou Fernando Grossi, diretor-executivo Comercial da Sompo Seguros.

## PROGRAMA DE NEUTRALIZAÇÃO DE CARBONO

O Programa de Neutralização de Carbono da Sompo Seguros existe desde 2015, quando a Companhia investiu para obter a certificação de Frota Neutra de Carbono, como parte do esforço em minimizar os efeitos dos poluentes emitidos por sua frota de veículos. A disposição em investir na ação de neutralidade de carbono faz parte da política global da Sompo Seguros, que contribui para promover a realização de uma sociedade resiliente e sustentável, abordando questões ambientais em seu negócio, bem como junto aos

seus diversos públicos de interesse.

O Programa de Neutralização de Carbono da Sompo Seguros já viabilizou o plantio de 15 mil mudas numa área de 200 mil m<sup>2</sup>, que constitui a floresta Sompo Seguros, localizada no Parque Ecológico do Tietê, em São Paulo (SP).

As 15 mil árvores já plantadas correspondem à neutralização de 2,7 mil TCO<sub>2</sub>eq (toneladas de carbono equivalente). Só para se ter uma ideia, essa quantidade de árvores equivale à recuperação de 11 campos de futebol. Além disso, as 2,7 mil CO<sub>2</sub>eq correspondem à neutralização equivalente a cinco mil carros à gasolina percorrendo o trajeto entre São Paulo e Rio de Janeiro.

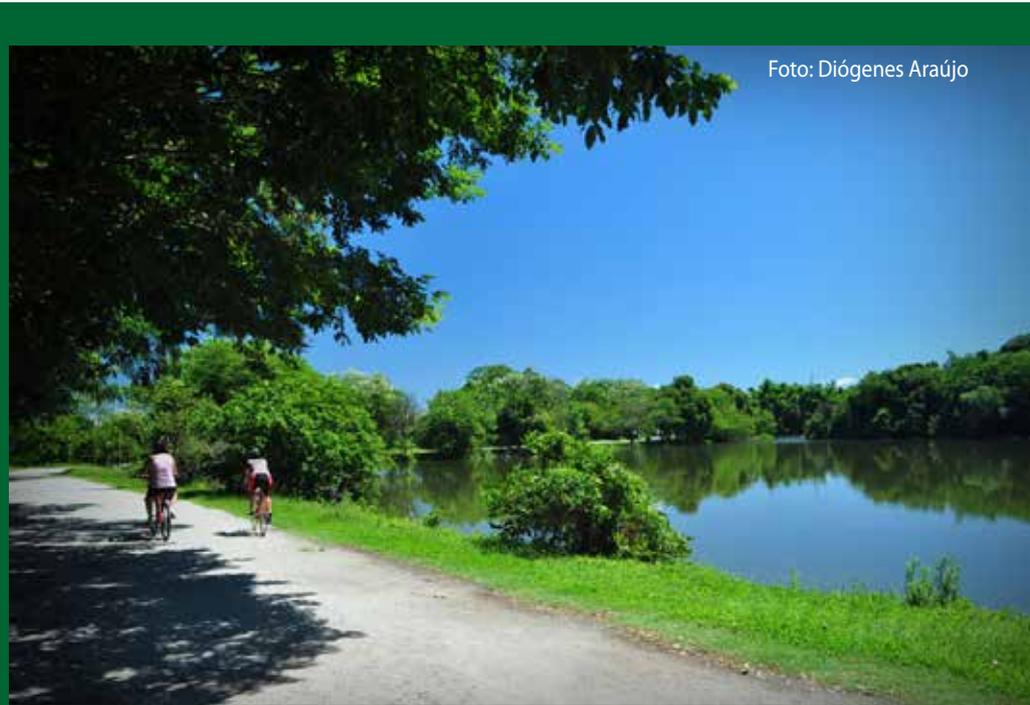


Foto: Diógenes Araújo

**O PARQUE ECOLÓGICO DO TIETÊ (PET), CRIADO EM 1976 E INAUGURADO EM 1982, POSSUI UMA ÁREA DE 14,1 MILHÕES DE M<sup>2</sup>, UMA ÁREA EQUIVALENTE A 5 CENTRAL PARKS OU A 11 PARQUES DO IBIRAPUERA. O PARQUE FOI INSTITUÍDO COM O OBJETIVO DE PRESERVAR O RIO TIETÊ E UM POUCO DE SUAS VÁRZEAS, ALÉM DE POSSIBILITAR UMA ÁREA DE LAZER PARA A POPULAÇÃO DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO.**

# A crise econômica e os impactos para os planos de saúde e para o SUS

\* Por Cadri Massuda

Os planos de saúde são apontados como o terceiro item na lista dos desejos dos brasileiros, perdendo apenas para a casa própria e a educação, segundo pesquisa do Ibope Inteligência. Entretanto, apenas em 2015, cerca de 760 mil brasileiros tiveram que abrir mão desse sonho. A crise econômica, a alta da inflação e o grande número de demissões foram os maiores responsáveis pela perda do poder de consumo do brasileiro. Jovens, classes B e C e os portadores de planos empresariais foram os mais afetados.

Resultante disso, tivemos uma grande movimentação na saúde. Muitos brasileiros passaram a buscar opções mais em conta de seguros de saúde. São pessoas que foram demitidas e ficaram sem o benefício ou aquelas que não conseguiram mais arcar com o valor do plano antigo e que, já acostumadas a um serviço de qualidade, não querem abrir mão desse privilégio.

Para continuar tendo acesso a uma saúde melhor, porém precisando reduzir os custos, estão migrando para modalidades mais baratas e preferindo planos regionais aos nacionais. É a forma encontrada para enfrentar esse momento de crise. Para as operadoras, é uma oportunidade única que poucas estão sabendo aproveitar. É preciso se reinventar e oferecer opções mais enxutas, mas sem abrir mão da qualidade.

Estas empresas, ao receberem este novo cliente, que está acostumado a uma categoria de produto premium, terá a necessidade de se reinventar para poder fidelizá-lo. Se isto não ocorrer, há uma

grande chance de quando houver a reversão da crise econômica, acontecer o sentido inverso da corrente atual.

Mas além dos que mudaram a cobertura do plano, ainda assim temos os 760 mil brasileiros que não puderam continuar pagando pela assistência privada. E para onde essas pessoas vão quando precisam? Não lhes resta outra opção a não ser recorrer ao SUS – Serviço Único de Saúde. Com isso, o sistema de saúde está recebendo quase um milhão de pessoas e tende a ficar cada vez mais sobrecarregado, comprometendo ainda mais a qualidade do serviço prestado.

Os planos de saúde, por sua vez, tentam sobreviver em um cenário econômico desfavorável. A inflação médica no Brasil, influenciada pelo surgimento de novas tecnologias, inclusão de novos procedimentos obrigatórios e o aumento da expectativa de vida da população, é uma das maiores do mundo. Mesmo assim, as operadoras de saúde possuem um reajuste máximo anual de 13,55% que é determinado pela ANS e que, via de regra, fica abaixo do necessário. Essa situação não é sustentável para as operadoras, em especial para as menores. É preciso uma reformulação nas regras impostas pela ANS ou veremos um inchaço ainda maior do SUS, decorrente da quebra dos planos de saúde.

Um cuidado grande que é preciso ter nesse momento é em relação às clínicas de saúde populares, que muitos estão buscando em alternativa aos planos de saúde. É preciso reforçar que as clínicas podem ser úteis em casos de pequena complexidade, para consultas de rotina. Mas a pessoa continuará sem cobertura para exames e internação. Observamos também que, para evitar gastos, muitos acabam protelando a ida ao médico, o que pode prejudicar e atrasar o tratamento em muitos casos. Ressalta-se também que as clínicas não são regulamentadas pela ANS, conseqüentemente não se pode garantir a qualidade dos serviços prestados. É preciso que exista também uma fiscalização nesse sentido.



\*Cadri Massuda é presidente da Abramge-PR/SC – Associação Brasileira de Medicina de Grupo

# 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.

CONGRESSO BRASILEIRO  
DOS CORRETORES DE SEGUROS  
4º CONGRESSO BRASILEIRO DE SAÚDE SUPLEMENTAR

# Cenário atual, perspectivas do futuro, disrupção

Congresso promovido pela Fenacor reuniu as maiores seguradoras do mercado para debater sobre tecnologia, oportunidade de negócios e era digital

Por Sergio Vitor

O advento das mídias digitais impactaram os negócios do mercado de seguros. A exigência do consumidor mudou, as formas de relacionamento também sofreram alterações e outras oportunidades de negócios surgiram. À medida que as transformações acontecem, empresas também se sentem obrigadas a se reciclarem, e isso requer um trabalho árduo e muitas vezes desgastante.

Com a perspectiva de tornar o setor de seguros cada vez mais presente na vida das pessoas, a Federação Nacional dos Corretores de Seguro (Fenacor) promoveu, pela vigésima vez, o Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguro. O evento ocorreu entre os dias 12 e 14 de outubro no Centro de Convenções de Goiânia, reunindo mais de três mil profissionais, a grande maioria corretores de seguro.

Apesar de a tecnologia ganhar seu espaço no mundo dos seguros, especialistas afirmam que nem tudo as novas ferramentas podem substituir. O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, por exemplo, acredita na 'mão' do corretor para desenvolver um belo negócio com o cliente e estabelecer relacionamentos duradouros.

"O corretor de seguros não é, e não pode ser, jamais, um simples intermediário", exclamou Vergílio logo no início do evento. "Ele é um assessor, um *advisor* qualificado, cuja função é agregar valores e benefícios. A nossa missão (como Fenacor) é proteger o segurado e também a seguradora na seleção de riscos e mitigação de conflitos, evitando a judicialização e as fraudes", ressalta.

Logo em seguida, o superintendente de Susep, Joaquim Mendanha frisou a participação da autarquia no crescimento do setor. Mendanha aproveitou a oportunidade e afir-

mou que até novembro o texto final das novas regras para Seguro Auto Popular estará disponível. Segundo ele, "é uma ferramenta importante para combater o seguro pirata (...). Além disso, vamos instaurar um grupo de trabalho que vai discutir o que se pode fazer a respeito da proteção veicular", completa.

A polêmica das associações foi bastante debatida durante o Congresso. Nos últimos anos, o número de pessoas que aderiu a esse sistema cresceu exacerbadamente,



comprometendo os negócios das seguradoras. A chamada Proteção Veicular promete fazer os mesmos serviços que um seguro tradicional com o preço reduzido. No entanto, essa atividade é falha, não confiável e pode deixar o cliente 'na mão'.

No painel 'Desafios do seguro de automóvel: proteção pirata e era digital', o vice-presidente de Auto e Massificados da SulAmérica, Eduardo Dal Ri alertou sobre algumas mudanças a serem feitas para acabar com esse mercado pirata. Segundo ele, as companhias já estão combatendo a ilegalidade. "As seguradoras se mexem para atender bem o cliente, evitando as escolhas de opções ilegais do mercado paralelo", ressalta o executivo.

Uma das principais iniciativas das companhias de seguro é aderir ao Seguro Auto Popular. Essa modalidade, que visa proteger veículos de qualquer modelo e ano, promete aumentar o número de carros segurados no país.

"Por que poucas seguradoras lançaram o seguro popular? Por que os corretores não oferecem aos clientes? Por que o preço não chegou ao patamar esperado?", essas indagações feitas pelo diretor-geral de automóvel da Porto Seguro, Luiz Pomarole, provocou reflexão aos palestrantes e ao público presente.

A era digital está se tornando cada vez mais aliada do mercado de seguros. As novas soluções estão surgindo a serviço do corretor, mas especialistas defendem que so-

mente a tecnologia não é o bastante como relacionamento com o consumidor final.

O CEO da Minuto Seguros, Marcelo Blay explicou a real importância do corretor de seguros como peça fundamental nos negócios. "Apesar da tecnologia, o contato com o cliente deve ser pessoalmente ou por telefone, quando estiver em fase de fechamento", acentuou, ressaltando que "a venda do seguro nunca acontece 100% online, porque a maioria dos clientes não sabe como funciona o produto que está adquirindo".

O diretor do Instituto de Tecnologia e Sociedade do Rio de Janeiro, Ronaldo Lemos esclarece que a análise de dados a fim de obter informações do cliente é extremamente importante hoje em dia. "Ir até o consumidor munido com informações reforça a confiança dele. (...) As mulheres compartilham muito mais informações em relação ao homem. Por isso, as agências investem forte no mercado feminino, pois sabem qual o tipo de público que está tratando".

O painel 'Sou corretor de seguros na era digital, e agora?' salientou a importância de o corretor estar atento às novidades do mercado. Gerar transformação e automatizar os processos neste momento é imprescindível para o corretor de seguros. Isso é o que defende a CEO da Ragaz Assessoria Treinamentos, Cláudia Simplicio.

"A partir do momento em que o

corretor só vende, ele está sujeito a ser trocado pela máquina. Porém, aquele que orienta, oferece diferenciais e ao mesmo tempo mune o cliente de informações, permanecerá firme na profissão", observa Cláudia. "A tecnologia vem para somar e ajudar na otimização dos processos", completa.

### Lançamento da ferramenta ZIM

Paralelo ao segundo dia de apresentações, Armando Vergílio e o presidente da WIZ, João Silveira deram uma coletiva de imprensa para o lançamento da plataforma que promete revolucionar os negócios do corretor de seguros: o ZIM – criado em parceria entre a Fenacor e a empresa de tecnologia WIZ.

O produto foi desenvolvido especialmente ao corretor e possui CRM para gestão de clientes. A ferramenta visa reduzir o tempo médio de negociação com o consumidor. "Nós entendemos a necessidade do corretor em distribuir produtos. Por isso, criamos a solução como forma mais simples e objetiva de relacionamento com o cliente", explica Silveira. De acordo com ele, a estratégia é "inserir todo corretor na era digital e transformar o cliente no seu próprio lead".

Até o fim deste ano, o acesso é gratuito a todos. Porém, apenas quem é associado do Sincor poderá usufruir do dispositivo sem pagar nada durante os próximos dois anos.



Da esq. p/a direita: Cláudia Simplicio, João Silveira, Armando Vergílio e Érico Melo

## 19ª EXPOSEG

Paralelo ao seminário, seguradoras e entidades expuseram seus estandes para o público visitar. Ao longo dos dias, as companhias receberam celebridades, promoveram shows, música, dança e jogos interativos.

# É HORA DE AGIR

**3º FÓRUM**  
DA SAÚDE SUPLEMENTAR

## RÁPIDAS SOLUÇÕES SÃO NECESSÁRIAS PARA A SUSTENTABILIDADE da SAÚDE SUPLEMENTAR

Um novo modelo de remuneração médica, maior controle de fraudes com a criminalização dos envolvidos e transparência de dados são os pontos de destaque dos debates realizados no 3º Fórum da Saúde Suplementar

Por Aurora Ayres e Sergio Vitor

Falar sobre saúde no Brasil é um assunto bastante delicado. As constantes críticas à esfera pública e a crise que permeia no âmbito privado contextualizam a discussão sobre mudanças cruciais no desenvolvimento de programas que podem mudar o futuro desse segmento.

Pensando justamente em buscar soluções para controlar desperdícios, falsos diagnósticos e outros fatores que impedem a volta do crescimento do setor, a Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) promoveu o 3º Fórum da Saúde Suplementar nos dias 5 e 6 de outubro, no Hotel Sheraton WTC, em São Paulo. O evento contou com 35 palestrantes e debatedores nacionais, quatro internacionais e mais de 700 pessoas inscritas, além da participação de mais de 1 mil pessoas que assistiram à transmissão ao vivo pela internet. O Fórum

reuniu especialistas de economia e representantes de operadoras de saúde e de hospitais.

Na ocasião, a presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Palheiro Mendes, ressaltou a necessidade urgente de se criar legislação antifraude no país para punir os desvios e comportamentos oportunistas, responsabilizar os profissionais de saúde pelas atitudes fraudulentas e abusivas e identificar os agentes públicos dispostos a agir em conjunto para reduzir o problema de fraudes. Além disso, investir em centros de investigação. “Acredito que todas as entidades precisam amplificar o compartilhamento de informações entre os entes públicos e privados”, considera.



## GASTOS E DESPÉRDÍCIOS

O professor da Fundação Getúlio Vargas, Samuel de Abreu Pessoa, em seu painel 'O que esperar da política e da economia do Brasil nos próximos anos' mostrou-se otimista em relação ao futuro financeiro brasileiro. Ele acredita que as reformas do governo Temer são o ponto de partida. "A crise na saúde demora a se superar por causa, principalmente, da economia. É necessário haver reforma da Previdência", pondera. Atualmente, o gasto previdenciário equivale a 13% da taxa do PIB. Segundo ele, existe um consumo desnecessário no setor público de 8%. "Esses desembolsos prescindíveis retira o dinheiro que poderia ser usado para outra coisa no país".

Apesar da realidade dos desperdícios, Abreu acredita que a Saúde está em fase de transição, enxergando um futuro mais promissor do que tinha há dois anos. Segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o número de beneficiários com planos de saúde caiu mais de três milhões em três anos.



Samuel de Abreu, professor da Fundação Getúlio Vargas

Quando se fala em desperdício, o foco principal são as órteses e as próteses. Muitas cirurgias desse tipo são feitas antes do tempo necessário e pacientes desinformados se deixam levar por falsos diagnósticos e médicos mal intencionados.

"Não conseguiremos fazer o serviço funcionar se os desperdícios não forem controlados", afirma o presidente do Grupo NotreDame Intermédica, Irlau Machado Filho, que vê essas fraudes como a grande ameaça de sustentabilidade no setor.

De acordo com dados do Instituto de Estudos da Saúde Suplementar (IESS), R\$ 22,5 bilhões dos gastos na Saúde Suplementar são relacionados a desvio de dinheiro e fraudes, ou seja, 19% dos gastos assistenciais. Machado parte do ponto de vista que os poderes judiciário, regulatório (ANS), fiscalizador e disciplinador devem se unir, coisa que, segundo ele, não está ocorrendo atualmente. "Nada acontece com os fraudulentos. Isso impacta diretamente no



Irlau Machado Filho, presidente da NotreDame Intermédica

bolso do consumidor e nas prestadoras de saúde", lança o especialista.

"Nós (NotreDame) lutamos constantemente contra essas fraudes. Montamos uma equipe especializada que trabalha para observar médicos de má fé com vários deles sendo investigados atualmente. Nesse ponto, fortalecemos o setor jurídico da empresa para tratar de assuntos externos", conta Machado.

## MÁFIA DAS ÓRTESES E PRÓTESES CONTINUA

No Brasil, uma mesma prótese pode ser comercializada por preços que variam em até 3 mil %. Essa variante é causada, principalmente, por atos ilícitos dentro da saúde privada. Com isso, o custo aumenta e pode colocar em risco a vida dos pacientes.

Visando diminuir a alteração de valor, especialistas defendem a padronização da nomenclatura OPME (Órteses, Próteses e Materiais Especiais). A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) uniformizou nomes técnicos gerando a revisão de registros para saúde. Depois da decisão, a ANS também verificou suas tabelas de OPME.

Durante o painel "Experiências e Desafios com Órteses, Próteses e Materiais Especiais", o presidente da Anvisa, Jarbas Barbosa afirmou que deve haver forte fiscalização e



Jarbas Barbosa, presidente da Anvisa



Edmond Barras, ortopedista e traumatologista defendeu a rastreabilidade nos sistemas cirúrgicos com obrigatoriedade de etiquetagem (identificador) na OPME. “Esse sistema já é realidade no mundo afora e está em fase de testes no Brasil. É necessário ter transparência de preços”, pondera Barbosa.

A falta de consciência do próprio paciente também é um fator a ser discutido no setor e até mesmo na sociedade. No mesmo painel de Barbosa, o ortopedista e traumatologista da Beneficência Portuguesa de São Paulo, Edmond Barras fez um alerta em relação a também negligência dos pacientes.

Segundo Barras, houve um aumento exponencial na solicitação de exames com alto valor, porém muitas pessoas não vão buscar o resultado. Isso, de acordo com ele, provoca 30% dos casos de desperdícios no Brasil. “Essas pessoas por acharem que já estão curadas, não se preocupam em buscar o resultado do exame”, revela.

Em vista disso, algumas soluções são expostas pelo especialista. Para ele, melhorar os honorários dos médicos é fator fundamental. “É necessário mudar o sistema de pagamento *fee-for-service*”. Também é imprescindível eleger os colegiados para analisarem o motivo de o paciente fazer determinada cirurgia. “É importante conduzir o paciente para outra opinião de especialista. Dessa maneira, o risco de fraude deve diminuir”, analisa.

## BRASIL DE MÃOS DADAS COM AUSTRÁLIA

Não é só o Brasil que possui dificuldades no setor. O sistema de Saúde Suplementar na Austrália enfrenta desafios bem parecidos com os daqui. Isso ficou claro durante a apresentação de Rachel David, CEO da Private Healthcare Austrália (PHA). Segundo ela, a busca do setor é a transparência e melhoria da comunicação com o consumidor sobre os produtos existentes. “Os problemas australianos na saúde não são diferentes dos brasileiros, principalmente em relação a preços e custos de produtos e serviços de alta complexidade. Em relação aos dispositivos como órteses e próteses, temos na Austrália os chamamos piratas das próteses e estamos

em busca de uma solução para esta questão. O preço é tão inflacionado que consideramos uma batalha o que acontece neste setor”, lamenta.

Ela contou que haviam apólices de baixo valor e que o consumidor não tinha como entender as terminologias dos termos usados pelos diferentes produtos e procedimentos médicos ofertados. Então, os produtos passa-



Rachel David, CEO da PHA

ram a ser catalogados por categorias como ouro, prata e bronze e o ministério passou a regulamentar e unificar o mercado.

Diferente da Austrália, o Brasil não consegue ofertar produtos com diferentes formatos mas há necessidade de avançar em critérios técnicos. “Na legislação brasileira, não existe a possibilidade de um plano bronze. Todos partem de coberturas nível ouro. O rol no Brasil é uma relação máxima de procedimentos. Temos que avançar na discussão prévia do impacto dos custos e unir a ciência médica com a ciência econômica”, declara Sandro Leal Alves, superintendente de Regulação da FenaSaúde.

Com a restrição de recursos, como avançar na política de estabelecimento de prioridades? Alves entende que a sociedade precisa decidir, pela primeira vez, por meio de valores. “São escolhas difíceis que vão da bioética até à



Sandro Leal Alves, superintendente de Regulação da FenaSaúde

compaixão, mas temos que escolher com transparência. A sociedade está disposta a pagar para ter acesso às novas tecnologias e medicamentos?”, indaga.

## NÚMEROS SUBINDO AQUI E LÁ FORA

Nos Estados Unidos, os gastos com saúde chegam a US\$ 3,2 trilhões, quase 20% do PIB do país e cerca de 5,6% de aumento por ano de novos gastos no setor. “Uma situação que está saindo do controle. E esse aumento de preços resultou no aumento dos prêmios”, comenta o presidente do Instituto Norte-Americano de Custos da Saúde Suplementar (HCCI), Niall Brennan. “Os Estados Unidos se esforçam para manter o ObamaCare, mesmo com o Trump ter cortado o orçamento. Isso vai afetar o segmento de pessoas físicas daqui alguns anos, mercado estável atualmente”, prevê.

Durante o fórum, Brennan apresentou o modelo de relatórios criados pelo instituto com objetivo de dar transparência aos dados do setor. A entidade também divulga as informações para toda a população. Em nome do interesse público, a justiça americana determinou, em 2013, que as informações de valores cobrados por médi-



Niall Brennan, presidente do Instituto Norte-Americano de Custos da Saúde Suplementar

co e por procedimento sejam divulgadas apesar do direito de privacidade do médico.

“Isso deu mais transparência ao setor, mesmo assim não sei para onde vai o sistema de saúde nos EUA. Estamos melhor que há dez anos, mas não onde precisamos estar. A época é de uma incerteza incrível, há muita instabilidade”, reconhece Brennan.

Para falar sobre um mercado mais eficiente há que se falar do ambiente concorrencional do setor. Esta é a visão de Leandro Fonseca da Silva, diretor-presidente substituto da ANS, que reconhece que o segmento da saúde suplementar é pouco competitivo devido a fatores limitantes. “É preciso estabelecer parâmetros de competição sem comprometer a qualidade. Os fatores demográficos por exemplo, limitam a eficiência da



Leandro Fonseca da Silva, diretor-presidente substituto da ANS

prestação de serviços”, frisa.

A assimetria de informações é outra grande falha do mercado. “Temos que construir um modelo que seja compreendido por todos os atores do segmento. A saída dos operadores ineficientes do mercado é lenta. Este processo, que leva de quatro a cinco anos, causa danos aos usuários. A entidade ideal para gestão de saúde populacional deve ter perspectiva de longo prazo, lucrar para manter a população saudável, conhecer os pacientes, atendimento conveniente e capaz de fazer mudanças necessárias. Os empregadores são atores principais neste quesito”, ressalta Silva.

O economista, assessor especial de reformas microeconômicas do Ministério da Fazenda, João Manoel Pinho de Mello, acrescentou que o setor de saúde suplementar tem que ser visto como um sistema necessário para a economia. “A importância deste setor vai além da eficiência econômica. O poder público não atenderá as demandas da população se houver uma falência. Precisamos de um sistema sadio. Temos que enfrentar de frente os custos médicos e dilemas que são provocados na proteção de consumidores individualmente em demérito do todo”, propõe.



João Manoel Pinho de Mello, assessor especial de reformas microeconômicas do Ministério da Fazenda

# Quem paga pelas fraudes em planos de saúde?

\*Por Rosa Antunes

Infelizmente as fraudes são muito comuns e conhecidas na área da Saúde, tanto em instituições particulares como em privadas e também em planos de saúde. Há várias irregularidades, como clientes que emprestam seus cartões para outros utilizarem ou falsificam documentos para contratação de planos de saúde. Alguns corretores de saúde também usam de má-fé quando alteram documentos; utilizam dados enganosos referentes a, por exemplo, peso e altura do beneficiário na declaração de saúde; montam cartas para redução de carência e criam elegibilidade para clientes pessoas físicas que não são elegíveis para adesão a um determinado sindicato.

Tais atitudes dos corretores de planos de saúde são, com certeza, fruto de uma incompetência profissional, ou pura falta de caráter e ética. No caso de clientes fraudadores, eles só querem obter vantagens, encontram um corretor com a "receita do sucesso" e, pronto, contrato fechado. Problemas de saúde também levam algumas pessoas a omitirem as informações na declaração de saúde para serem isentos de carência.

A fraude é predatória em toda a cadeia de planos de saúde, haja visto o número de operadoras que fecharam suas portas nos últimos anos, em sua maioria por má gestão acompanhada de fraudes. É condenável qualquer atitude deste tipo! Pois, o princípio dos bons profissionais deve ser essencialmente caráter, ética e competência. Somente desta forma o mercado se manterá saudável.

Para se ter uma ideia do impacto econômico provocado pela má ges-

tão na Saúde, segundo um cálculo do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), R\$ 22,5 bilhões dos gastos de operadoras de planos de saúde no país em 2015 foram desperdiçados por consequência de fraudes e procedimentos desnecessários. Isso representa 19% do total de despesas das operadoras, que somaram R\$ 117,24 bilhões. O IESS identificou, ainda, que 18% das contas hospitalares apresentam itens indevidos e entre 25% e 40% dos exames laboratoriais não são necessários. No fim alguém acaba pagando pela ineficiência e desonestidade, pois tudo isso acarreta o encarecimento de planos de saúde e tratamentos.

Para combater os prejuízos provocados pelos fraudadores – que só abalam a imagem das operadoras e dos corretores –, as empresas do segmento devem agir com o rigor da lei, tanto para os profissionais do setor como para o cliente. É necessário investir na transparência dos processos e julgamentos, com regras mais definidas e prazos mais eficientes. Uma boa forma de esclarecer e evitar a má conduta é com orientação via informativos físicos e eletrônicos.

A tecnologia também pode ser uma aliada das instituições e pacientes na transparência das transações nos procedimentos de saúde, pois ajuda muito no cruzamento de informações entre os beneficiários e as instituições. A criação de mecanismos e aplicativos podem auxiliar nesse processo.

Não restam dúvidas de que, com as fraudes, todos – pacientes, planos de saúde e o sistema como um todo – acabam perdendo mais do que "ganhando", pois o desperdício do dinheiro que as empresas gastam com a fraude poderia ser revertido em custos menores nos planos de saúde, favorecendo os beneficiários e empresa. Afinal, se isso não existisse, os resultados seriam bem melhores para todos.

**Fonte de pesquisa: Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS)**



\* Rosa Antunes é presidente da Associação dos Corretores de Planos de Saúde Acoplan



# Seguro D&O movimentada cada vez mais o mercado

Apesar da recessão econômica, o mercado de seguros, em ressalva o setor de Saúde, não estagnou. O Seguro D&O, por exemplo, acompanhou o ritmo das demais modalidades, terminando o ano de 2016 em alta. Casos de corrupção, como a operação Zelotes (2015) e operação Lava Jato (ainda em curso) foram alguns dos fatores que determinaram o crescimento dessa carteira. Fora os crimes, a onda de privatização no Brasil também contribuiu para a busca do seguro.

Atuando nessa carteira no Brasil, a AIG Seguros está entre as cinco seguradoras que mais vendem proteção de D&O no país. O gerente de linhas financeiras da Companhia, Flávio Sá, não esconde seu otimismo em relação aos próximos anos. Segundo ele, esse seguro ainda tem muito que evoluir, com as futuras privatizações e a disseminação da cultura no país.

“O mercado está muito mais maduro. A crise dos contratos derivativos e a Operação Lava Jato contribuíram para o crescimento do setor. Entre sete e 10 mil empresas contratam o seguro D&O no Brasil”, revela o executivo.



Além de garantir a cobertura de bens do empregado, a AIG também ampara a família dele. O cônjuge fica amparado pelo seguro em caso de bloqueio de bens do acusado.

De acordo com Sá, conforme esse produto passou a ser mais conhecido, os profissionais, ao ingressarem na empresa, já solicitam à Companhia o seguro. “Isso também acontece quando o profissional vai para um cargo maior”, conta.

Em caso de processos judiciais contra o executivo, a AIG faz o pagamento de todas as despesas que a empresa gastaria com seu empregado. No entanto, se for comprovado crime doloso, a seguradora solicita o

Demanda da carteira cresce significativamente de 2010 para cá e investimento tende a subir nos próximos anos

reembolso da empresa contratante do seguro. “Em alguns casos, o custo de defesa só é pago após ser comprovado que o segurado não teve culpa”, afirma Sá.

A AIG também desenvolve o seguro nas pequenas e médias empresas que têm capital de giro de até R\$ 200 milhões. Nesse caso, a cobertura também é feita à pessoa física com pagamento direto aos administradores.

## PRINCIPAIS EXCLUSÕES DO SEGURO:

- Atos dolosos
- Reclamações e circunstâncias anteriores (caso o cliente tenha processos antes de ter contratado o seguro)
- Gestão de fundo de pensão

# Plano de saúde faz diferença no **BEM-ESTAR DO IDOSO**

Pesquisa inédita Datafolha mostra que **97%** não pensa em mudar de plano e que **64%** de beneficiários acima de 60 anos percebem seu estado de saúde como “bom ou ótimo”

A FenaSaúde divulgou a ‘Pesquisa Longevidade: Idosos e Planos de Saúde’, durante o 3º Fórum de Saúde Suplementar. Realizada pelo Datafolha com 1.110 entrevistados a partir dos 60 anos – com e sem plano de saúde – nas cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo, o levantamento conclui que 64% dos idosos detentores de planos de saúde têm percepção de estado de saúde ‘Bom ou Ótimo’. Esse índice cai para 53% para os idosos que não dispõem do serviço.

“Esse resultado soma-se ao índice de 70% de satisfação do idoso com seu plano de saúde também demonstrado na pesquisa, sendo

que 53% está satisfeito com tudo. Hoje, cria-se uma imagem de que o idoso é maltratado pelo serviço até ser expulso pelos planos, o que não foi constatada pela pesquisa, antes o contrário. Para ter ideia, os beneficiários acima dos 60 anos têm, em média, seus planos há 19 anos e a maioria não pretende mudar de plano nos próximos seis meses”, revela Solange Beatriz Palheiro Mendes, presidente da FenaSaúde.

O acesso do idoso aos serviços também foi comprovado pela pesquisa. O idoso que dispõe do serviço faz mais exames em relação a quem não tem o atendimento privado à

saúde. Segundo o Datafolha, 51% dos beneficiários acima dos 60 anos na amostra faz, pelo menos, um exame a cada seis meses. Esse número cai para 39% para os idosos que não têm plano.

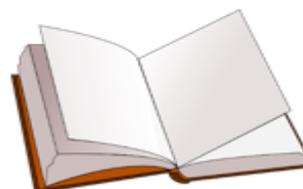
Atualmente, há 6,2 milhões de beneficiários acima dos 60 anos – grupo que mais cresce nos planos de saúde. Nos últimos doze meses terminados em julho de 2017, aumentou em 2,3% o número de idosos detentores de planos, enquanto as faixas etárias mais jovens apresentaram quedas significativas de beneficiários.

Em geral, 24% da população brasileira é coberta pelos planos de



**57% (média) consideram estado de saúde ótimo ou bom**

Entre os **MAIS ESCOLARIZADOS**, a avaliação positiva chega a 76% e cai para 48% entre os **MENOS ESCOLARIZADOS**



**Tem plano: 64%**  
**Não tem : 53%**



zam programas de promoção e prevenção à saúde em todas as faixas etárias de seus beneficiários, como também participam do programa 'Idoso Bem Cuidado', da Agência Nacional de Saúde Suplementar, que visa a melhora na qualidade do atendimento por meio de um acompanhamento sistemático.

### Planejamento financeiro

Além de um retrato da saúde de idosos com ou sem plano, a pesquisa Datafolha também apresenta características que influenciam a qualidade de vida desse grupo da população. O planejamento financeiro mostra, mais uma vez, a relação entre planos de saúde e idosos: dos 34% que fizeram planejamento, 46% possuem plano de saúde. Já em relação aos 66% que não se planejaram, 73% não têm o benefício.

Encomendada pela FenaSaúde, a pesquisa Datafolha entrevistou 1.110 pessoas, divididas entre homens e mulheres acima dos 60 anos, em agosto deste ano. Os resultados também são apresentados por faixas etárias: 60 a 69 anos, 70 a 79 anos e acima dos 80 anos.

**Fonte: CNseg**

saúde. Na pesquisa, 37% dos idosos têm assistência privada, sendo que 50% acima da faixa etária dos 80 anos possui o atendimento. "O plano é um serviço estimado pelo idoso, que tem a garantia de atendimento à saúde de qualidade, como comprovam os resultados. Isso demonstra que não há seleção de risco por parte das operadoras, como muitos alardeiam sem razão", explica a executiva, que complementa com mais um *insight*

gerado pela pesquisa: "Outro dado interessante é o que o clínico geral é a segunda especialidade mais procurada, o que mostra que não há barreira cultural para um médico generalista ser um orientador do cuidado. A FenaSaúde defende esse tipo de modelo de atendimento que possibilita uma visão integrada do paciente, na qual um profissional detém todo o histórico de saúde".

As associadas à FenaSaúde reali-

## VIDA FINANCEIRA

**46%** dos que têm plano planejaram a vida financeira.

(poupou dinheiro, comprou imóveis, aposentadoria etc)

**73%** de quem não têm plano não planejou sua vida financeira.





## HDI Seguros

Vagner de Paula Guzella é o novo vice-presidente Administrativo e Financeiro da Companhia. O executivo, que é formado em Engenharia e tem MBA em Finanças está desde 2012 na Seguradora, quando assumiu a superintendência de Investimentos. Guzella chega à vice-presidência após passar os dois últimos anos como diretor Financeiro e Administrativo na empresa.

## Ituran Brasil

A Companhia anuncia Amit Louzon como novo CEO da Ituran Brasil. O executivo trabalhou por 17 anos na Ituran Israel e, deixou-a após um mandato de sete anos como vice-presidente da Divisão de Gestão de Frotas e Clientes Cooperativos. Amit assume seu novo cargo no Brasil para ampliar o time de gestores.



Foto: Luiz Doro

## Sampo Seguros

A Companhia acaba de contratar Andreia Paterniani como diretora para a área de Sinistros. Formada em Processamento de Dados, com Pós-Graduação em Adm. de Empresas pela FAAP e com especialização em Estratégia de Negócios Internacionais pela FGV, a executiva conta com mais de 20 anos de experiência no setor, especialmente em Sinistros.

## SulAmérica Seguros

Pietro Masello é o novo gerente da filial Vitória da SulAmérica. Na Companhia desde 2000, Masello construiu carreira na área comercial, tendo acumulado experiência em gestão de negócios de varejo, planejamento estratégico e tendências de mercado. É formado em Marketing pela Universidade Estácio de Sá (Unsesa) e possui certificados em Estratégia e Execução pela Fundação Dom Cabral e Gestão Lean pelo Lean, entre outros.



# 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



# Aplicativo Porto Seguro Auto

Para seus clientes  
resolverem tudo  
sem sair do sofá.



mood\TEIWA

Socorro para o carro e consertos para a residência direto do celular.

  
Guincho 24h com  
acompanhamento  
em tempo real

  
Serviços  
residenciais

  
Aviso de  
sinistro

  
Reparo de  
eletrodomésticos

  
Cartão  
do segurado

  
Chaveiro

  
Dados  
da apólice

  
Centro  
automotivo

Disponível para:



Porto Seguro Auto. O seguro que vai muito além do carro.

Consulte seu Gerente Comercial | [www.portoseguro.com.br/aplicativoauto](http://www.portoseguro.com.br/aplicativoauto)

Informações reduzidas. Consulte as condições gerais. O socorro do guincho pode ser solicitado por todas as apólices. Os serviços à residência só não estão disponíveis para apólice de caminhão. Os serviços estão disponíveis conforme apólice. 333-PORTO (333-76786 — Grande São Paulo e Rio de Janeiro); 4004-PORTO (4004-76786 — capitais e grandes centros); 0800 727 0800 (demais localidades) | 0800 727 2766 (SAC — cancelamento e reclamações) | 0800 727 8736 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184 (Ouvidoria). Porto Seguro Auto. CNPJ: 61.198.164/0001-60. Processo Susep: 15414.100.233/2004-59 — Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



**PORTO  
SEGURO**

ANS - nº 30194-9

Almap B&B O

# #abriuajanelinha

A vida é cheia de previstos.

Filho tem um sorriso lindo. Mas chega uma fase em que ele vai ficar cheio de janelinhas. Por isso, e para todos os outros previstos da vida, a Bradesco Seguros tem o plano odontológico certo para seus Clientes.

Ofereça um Bradesco Dental para seus Clientes e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 0800 602 3332  
SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 600 2894  
SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 2191  
Ouvidoria: 0800 772 2073



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



**Bradesco Seguros**

Com Você. Sempre.

Bradesco Dental – CNPJ: 58.119.199/0001-51. Operadora OdontoPrev S.A. Os direitos e as obrigações encontram-se nas Condições Gerais do Plano contratado. As informações contidas neste material são indicativas. Lei nº 12.741/12 sobre tributos incidentes. A alíquota aproximada dos tributos incidentes sobre a operação de planos odontológicos (PIS/COFINS/ISS) é de 3,91%. OdontoPrev – CRO/SP nº 2728 | RT: J.M. Benozatti – CRO/SP nº 19009.