

REVISTA

SEGURO

TOTAL

ANO XVIII
Nº 188 - 2018
R\$ 20,00



HÁ 105 ANOS,
VALORES QUE O GBOEX
TEM ORGULHO EM
COMEMORAR: TRADIÇÃO,
SOLIDEZ E SEGURANÇA.

Desde 1913
GBOEX
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para os seus clientes.

105
anos

EVENTO:

7º Encontro de Resseguro debate questões estratégicas como as recentes alterações regulatórias e a entrada das insurtechs no setor.



CAMPANHA NEGÓCIOS À VISTA

PORTO
SEGURO  Empresa
SEGUROS

**QUANTO MAIS NEGÓCIOS VOCÊ AVISTAR,
MAIS VOCÊ VAI GANHAR.**

**A campanha Negócios à Vista está de volta
e este ano traz novidades para você.**

De **02/04/2018** a **29/06/2018**, a cada renovação ou seguro novo do **Porto Seguro Empresa**, você soma **pontos que serão revertidos e creditados em comissão¹** ao final da campanha. E para participar não é preciso se cadastrar.

Novidade:

Este ano vamos premiar os três primeiros CORRETORES de cada região².

Quanto mais negócios você fechar, mais pontos ganhará.

Acesse o Corretor Online e saiba mais³.

Em caso de dúvidas, consulte seu gerente comercial ou envie um e-mail para campanha.negociosavista@portoseguro.com.br.

Só depende de você. Aproveite esta oportunidade e bons negócios!

Informações reduzidas. ¹Valor bruto creditado em comissão. ²Região 1: Norte e Nordeste; Região 2: Rio de Janeiro e Espírito Santo; Região 3: Centro-Oeste e Minas Gerais; Região 4: São Paulo (capital e região metropolitana); Região 5: Interior e Litoral Paulista; Região 6: Sul. ³Consulte o regulamento e os rankings da campanha no Corretor Online: Gestão e Marketing / Campanhas e Marketing / Campanhas. Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais. CNPJ 61.198.164/000-60 - Processo Susep: Porto Seguro Empresa - 15414.002287/2005-31, Lucros Cessantes - 15414.004453/2018-70, Responsabilidade Civil - 15414.900596/2013-88. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Ano XVIII | Edição Nº 188 | Mensal
www.revistasegurototal.com.br

Rua Marconi, 48
Conjunto 12 - CEP 01047-000
São Paulo - SP - Telefone: (11) 3884-5966

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

Capa

GBOEX/Divulgação

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



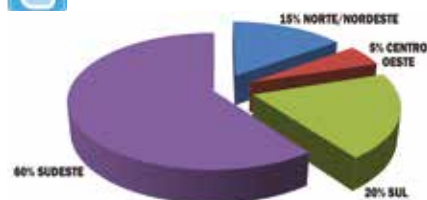
Portal Revista Seguro Total
www.revistasegurototal.com.br



facebook.com/revistasegurototal



twitter.com/seguro_total



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

A sociedade e as variáveis do setor

Os reajustes que ocorrem no setor de Saúde Suplementar do ponto de vista do consumidor e da imprensa foi um dos temas debatidos durante o 2º Encontro de Comunicação da Saúde Suplementar, promovido recentemente pela FenaSaúde. De acordo com estimativa do mercado, os planos de saúde individuais devem ter reajustes de 13%. E a sociedade cobra esclarecimento sobre esses reajustes.

Sem falar do fator desperdício no setor – um dos principais para o aumento de preços nos planos – o consumidor também deve contribuir na diminuição dos reajustes. Leia sobre o assunto na seção SAÚDE.

Fundamental para o desenvolvimento econômico e social, o setor de Resseguros funciona como sustentáculo da indústria de seguros e precisa ser compreendido por toda a sociedade. Para abordar as recentes alterações regulatórias e seus impactos para a atividade do resseguro no Brasil, entre outros temas, a Fenaber, com o apoio da CNseg e da ENS promoveu este ano mais uma edição do Encontro de Resseguros, sempre realizado no Rio de Janeiro. Durante o EVENTO, o economista Marcos Lisboa, presidente do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), atribuiu a baixa produtividade da economia brasileira ao excesso de proteção às empresas e defendeu uma agenda para retomada do crescimento.

A volatilidade veio mesmo para ficar. As empresas também estão enfrentando crescente pressão para alinhar seus interesses comerciais com os impactos sociais e os desafios ambientais, dada à crescente consciência do público para questões de sustentabilidade. E, apesar desses tempos incertos, há uma série de oportunidades para aqueles que se provarem ágeis e adaptáveis. Saiba, na seção INFOSUSTENTABILIDADE, quais são as oito tendências para a sustentabilidade em 2018, de acordo com publicação divulgada recentemente pela Universidade de Cambridge.

Ninguém quer se perder pelo caminho, mesmo na resolução e prevenção dos danos à distância. As seguradoras estão prontas para resolver e prevenir sinistros desse tipo? Dentro desse universo, a inteligência artificial (AI), o blockchain e a criação de um ecossistema, se apresentam como elementos a serem desenvolvidos pela indústria de seguros através de investimentos significativos em constantes inovações. Confira, em PESQUISA, algumas das maneiras pelas quais as seguradoras se utilizam atualmente para obter o processamento de danos à distância e as considerações de Theo Arends, gerente de produtos de Sinistros da Friss, sobre cada uma delas.

Boa leitura!

Capa - 14

Marca de ativo forte presente em todo o Brasil, o GBOEX comemora 105 anos de solidez e segurança, mantendo a tradição e abraçando a inovação



24 - Evento

7º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro debate questões estratégicas como as recentes alterações regulatórias e a entrada das insurtechs no setor

28 - Especial

Ali Hussein, da Ameplan Saúde, recebe homenagem na Câmara Municipal de São Paulo pelos serviços realizados na área de saúde nos últimos 25 anos



6		Mural
10		Entidades
20		Infosustentabilidade
26		Saúde
30		Seguros Massificados
32		Pesquisa
34		Giro de Mercado



**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.



Campanha do **PORTO SEGURO EMPRESA** oferece **PRÊMIOS** aos corretores

O Porto Seguro Empresa inicia a nova edição da campanha Negócios à Vista. A ação, que visa premiar os corretores de seguros que se destacarem nas negociações dos seguros do ramo empresarial, é válida até 29 de junho de 2018.

Neste ano, a campanha traz novidades ao corretor. Para participar, não é necessário cadastro: basta comercializar os produtos do Porto Seguro Empresa para estar elegível. A cada renovação ou seguro novo, os profissionais somarão pontos que poderão ser trocados por premiações durante o período estipulado e, ao final da ação, os três primeiros colocados de cada região do país, com maior pontuação ganharão uma



premiação especial.

Para mais informações, basta acessar o regulamento da campanha, disponível no Corretor Online da Porto Seguro.

CAPEMISA reformula **SEGURO DE VIDA** para PMEs

Desde abril, a Capemisa Seguradora comercializa o novo seguro de vida PME, que amplia as garantias e assistências oferecidas e traz serviços que podem ser utilizados em vida. Com a reformulação do produto, a Companhia quer desmistificar o seguro de vida, dando ênfase às suas funcionalidades.

Além da tradicional cobertura para mortes, acidentes e despesas médicas, os planos poderão ter garantia para doen-

ças graves e congênitas, assistência nutricional e uma rede de descontos em mais de 5 mil estabelecimentos conveniados em todo o país.

A fim de trazer mais facilidade ao corretor e agilidade nos processos de contratação, a empresa desenvolveu uma ferramenta especialmente para o novo PME.

Agora, o corretor terá acesso a um cotador e a uma plataforma em que poderá acompanhar todo o processo online.

"Os corretores terão autonomia na cotação e implantação dos negócios PME, pois o processo é 100% online. O acompanhamento pela plataforma permitirá mais rapidez nos tempos de resposta das cotações", explica Fábio Lessa, diretor comercial

Fábio Lessa: "Corretores terão autonomia na cotação"

BB E MAPFRE amplia portfólio de **SEGUROS NÁUTICOS** com novo produto

O Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, por meio da marca Mapfre Seguros, acaba de expandir o portfólio de seguros náuticos com um produto exclusivo para veleiros.

Voltado a embarcações classificadas como "esporte e recreio" pela Capitania dos Portos e baseadas em território nacional, o novo seguro tem como principal diferencial a condição de aceitação, ao permitir embarcações com idade até 50 anos, construídas em fibra de vidro, aço ou alumínio, com comprimento superior a 5,79 metros (19 pés).

Outro diferencial do produto são as coberturas. Além da básica, que compreende as situa-



ções de Perda Total (PT), Roubo ou Furto, Assistência e Salvamento (AS), Avaria Particular (AP) e Retirada e Colocação na Água, o seguro permite a contratação de coberturas adicionais para Transporte Terrestre, Participação em Regatas, Remoção de Destroços, Responsabilidade Civil de Proprietários de Embarcação (inclui Passageiros), Extensão de Cobertura Além do Litoral Brasileiro e Roubo ou Furto Qualificado de Equipamentos e/ou Acessórios.

OMINT lança serviço inédito de **ORIENTAÇÃO MÉDICA** por videoconferência

A Omint acaba de colocar à disposição dos associados de sua base de planos de saúde o serviço de orientação remota Dr. Omint Digital. Trata-se de uma plataforma que coloca à disposição do cliente, por meio de videoconferência, um médico que possa auxiliá-lo em situações cotidianas.

Para ter acesso ao serviço, o cliente deverá entrar na plataforma e inserir as informações necessárias. Uma vez que elas são coletadas, um médico Omint será acionado e, por videoconferência, prestará as devidas orientações.

O Dr. Omint Digital é indicado para obter informações sobre medicamentos, cuidados pré

Orientação médica por vídeo*. Conecte-se e fale com um especialista.

Dr. OMINT
digital

De segunda a sexta,
das 8 às 17 horas

*não é um canal de consultas, não fornece ambulâncias e não presta atendimento emergencial. Disponível em Pediatria.

Iniciar orientação ►

ou pós-exames ou diagnósticos, alimentação, entre outros. Nessa primeira etapa, o serviço atende exclusivamente à especialidade de Pediatria, e funcionará das 08h às 17h. Ao longo dos próximos meses, a empresa ampliará o horário de prestação do serviço e também as especialidades médicas atendidas.

SOMPO SEGUROS agiliza vistorias de SINISTRO AUTOMÓVEL

A Sampo Seguros promoveu, no dia 24 de março, um treinamento com a equipe de reguladores de todo o Brasil com o objetivo de reforçar e garantir os padrões estabelecidos para vistorias de veículos. “Esses treinamentos são aplicados para mantermos o padrão de qualidade das regulações de sinistros, fazendo com que o processo de indenização fique ainda mais ágil para o segurado”, ressalta Andreia Paterniani, diretora de Sinistros.

A vistoria é uma das etapas primordiais da contratação do seguro ou comprovação das avarias ocasionadas em um sinistro. Ela é realizada pelo vistoriador, que é um representante – funcionário da seguradora ou profissional contratado – encarregado

de fazer a verificação do bem segurado.

Na Sampo acontecem mais de 154 mil vistorias de sinistros por ano, o que equivale a 12,8 mil vistorias mensais ou 594 vistorias por dia útil.



SULAMÉRICA facilita contratação do GARANTIA DE ALUGUEL

O CAP Online, plataforma de gerenciamento do SulAmérica Garantia de Aluguel, ganhou novos recursos e agora está mais completo. A

ferramenta utilizada por corretores e imobiliárias para geração de propostas do produto de garantia locatícia da seguradora passou a ter ambiente de contratação, validação e emissão 100% digital.

Intuitiva e com novo layout, a ferramenta passa a dar mais eficiência e agilidade ao contato entre as imobiliárias, os corretores e a SulAmérica. A burocracia de envio de documentos impressos não existe mais, já que agora eles podem ser digitalizados e encaminhados por meio do próprio sistema. Além disso, a gestão da carteira de negócios ficou muito mais fácil, já que é possível visualizar de forma mais clara os dados do locador, locatário, títulos emitidos, resgate e comissões pagas, entre outros.



AS INSCRIÇÕES ESTÃO ABERTAS

Você tem um encontro marcado com os mais renomados especialistas brasileiros e internacionais no CIAB FEBRABAN. Venha discutir como as tecnologias da Inteligência Artificial, Machine Learning, Blockchain e Internet das Coisas estão transformando as relações humanas e os negócios.

KEYNOTE SPEAKERS CONFIRMADOS



CANDIDO BRACHER
Presidente do
Itaú Unibanco



GERD LEONHARD
Futurista e humanista.
Autor, palestrante, CEO
da The Futures Agency
www.gerdleonhard.de
www.twitter.com/gleonhard



NELL WATSON
Engenheira,
empreendedora e
filósofa futurista

REALIZAÇÃO



Saiba mais em www.ciab.org.br. Participe!

Siga-nos nas redes sociais
e confira os conteúdos exclusivos
do CIAB FEBRABAN.



@CiabFEBRABAN



linkedin.com/company/ciab-febraban

PATROCINADORES

PLATINUM



OURO



mastercard



PRATA



BRONZE



PARCEIRO ESTRATÉGICO



PARCEIRO DE MÍDIA



CCS-SP realiza encontro de corretores com **BOLÍVAR LAMOUNIER**

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) surpreendeu seus associados com a presença do cientista político Bolívar Lamounier no encontro mensal, realizado no dia 10 de abril, no Terraço Itália.

Durante o evento, Lamounier trouxe uma visão otimista do momento atual ao reconhecer que “o pesadelo já está passando e que os maus tempos estão ficando para trás” e chamou a atenção para o baixo crescimento econômico, em torno de 3%

do PIB, observando que a pior consequência é a estagnação da renda média per capita no patamar de US\$ 11, equivalente, por exemplo, à metade da renda registrada em Portugal. “Mantendo essa taxa de crescimento demoraremos 23 anos para alcançar os portugueses”, disse. Além de “pisar no acelerador” do crescimento, sua conclusão é que também será imprescindível realizar profundas e difíceis reformas ou, então, o destino do país não será alvissareiro.



O cientista político Bolívar Lamounier

CSP-MG e entidades de mercado recebem **SUPERINTENDENTE DA SUSEP**

“Em um país como o Brasil, o órgão regulador também precisa exercer o papel de fomento ao mercado. Não há economia sólida sem um mercado de seguros forte. É assim no mundo

todo”, declarou o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes, em palestra proferida no dia 13 de abril, em Belo Horizonte (MG).

Na ocasião, Mendanha falou

sobre o trabalho desenvolvido à frente da autarquia desde julho de 2016 e citou a criação de grupos de trabalho e comissões, com o objetivo de discutir as diversas modalidades de seguros, o mercado marginal e o seguro DPVAT, além de temas atuais como o comércio digital de seguros e as insurtechs.

“Não somos contra a inovação, a disrupção, mas temos regras de proteção ao consumidor e de solvência do mercado que devem ser respeitadas. As startups que querem comercializar seguros são bem-vindas, desde que o façam de forma legal”, pontuou o superintendente.



João Paulo Mello, presidente do CSP-MG e Joaquim Mendanha da Susep

A SUA ESCOLA AGORA É...

ens.edu.br

Extensão de domínio
exclusiva para instituições
de ensino superior.

Iniciais de Escola
Nacional de Seguros.

Somos uma
instituição brasileira.

Um domínio que traduz de forma imediata a atividade de uma instituição de ensino: ens.edu.br
Esse é o novo endereço da Escola Nacional de Seguros na internet!

O domínio mudou, mas o site continua o mesmo: responsivo, rápido para navegar e com todas as informações para quem busca formação e capacitação em seguros.

Acesse e guarde nosso novo endereço entre os seus favoritos!



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

SEGUROS DE PESSOAS registram EXPANSÃO em 2017

O mercado de seguros de pessoas – que inclui seguros de vida, de acidentes pessoais, viagem, educacional, entre outras modalidades de proteção –, fechou 2017 com R\$ 34,53 bilhões em prêmios, resultado 10,90% superior na comparação com os R\$ 31,13 bilhões registrados em 2016.

O valor se refere ao montante pago pelos segurados para contratação de coberturas de seus riscos pessoais, de acordo com dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi). “Com a reto-

mada do crescimento econômico, nossa expectativa é manter o ritmo de expansão, com mais brasileiros contratando seguros para proteção pessoal e familiar”, diz Edson Franco, presidente da entidade.

Os seguros coletivos de empresas oferecidos em forma de benefícios aos colaboradores, de sindicatos e associações de classes para adesão de seus associados, responderam por 77% do total do resultado do seg-

mento. Os seguros individuais, contratados por pessoa física, representaram 23%.



Diretoria do SINCOR-SP é eleita por aclamação

A atual diretoria do Sincor-SP, que compõe a Chapa Única apresentada para as eleições da entidade na gestão 2018-2022, foi aclamada durante Assembleia Geral Ordinária, realizada no dia 26 de março, em São Paulo.

“Sabemos da responsabilidade e da expectativa dos corretores ao nos confiar mais uma gestão no Sincor-SP. Todos nós, corretores de seguros, estamos sendo aclamados neste dia. Essa é a verdadeira simbologia que o momento traz. Com boas intenções, caráter e trabalho conseguiremos construir o futuro que queremos para nossas famílias neste país”, disse o presidente Alexandre Camillo.

Diretoria Executiva

Presidente: Alexandre Camillo

1º Vice-Presidente: Boris Ber

2ª Vice-Presidente: Simone Martins

1º Secretário: Marcos Abarca

2º Secretário: Osmar Bertacini

1º Tesoureiro: Marco Damiani

2º Tesoureiro: Carlos Cunha



AIDA tem NOVO PRESIDENTE para biênio 2018/2020

Inaldo Bezerra assume a presidência da Associação Internacional de Direito de Seguros (AIDA), pelos próximos dois anos. A ex-presidente Ana Rita Petraroli explica que as chapas de renovação sempre vêm acompanhando os projetos anteriores. Além da eleição, feita no dia 28 de março, houve a apreciação do relatório das atividades desenvolvidas pela gestão 2016/2018, bem como a deliberação e aprovação das contas.



Ana Rita Petraroli e Inaldo Bezerra

Diretoria Executiva

Presidente: Dr. Inaldo Bezerra Silva Júnior

1º Vice-Presidente: Dr. Juliano Ferrer

2º Vice-Presidente: Dra. Claudia Heck Machado Oliveira

Diretor Cultural: Dra. Angélica Lúcia Carlini

Diretor de Relações Institucionais: Dr. Sergio Ruy Barroso de Melo

Diretor de Comunicação: Dra. Glauce Karine de Jesus Madureira Carvalhal

Diretora de Relações Internacionais: Dra. Ivy Cassa

AMEPLAN
Saúde

Viajar é muito bom! Mas viajar
com a Amealplan é melhor ainda!

35 VIAGENS+ R\$ 300.000

COM ACOMPANHANTE!
TUDO INCLUIDO!

DE PRÊMIOS
EM DINHEIRO

Campanha de vendas 2018

#PartiuBahia!

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

APOIO:

Affix
ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

corpore
ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS

DENTALPAR

Divicom
Administradora de Benefícios

hb **Hebrom**
Benefícios

GBOEX:

HÁ 105 ANOS PROTEGENDO E ACOLHENDO A FAMÍLIA BRASILEIRA



Uma empresa para prosperar por muitos anos precisa de um propósito de grande força, tão sólido que continue se multiplicando, engajando as novas gerações, com uma gestão consciente e comprometida. Essa é uma das maiores conquistas da tradicional empresa gaúcha GBOEX – Previdência e Seguro de Pessoas – que celebra seus 105 anos, no dia 24 de maio de 2018. O GBOEX foi fundado no Rio Grande do Sul e atualmente está presente em várias regiões do Brasil. A marca se tornou um ativo muito forte, sendo uma das maiores Enti-

dades Abertas de Previdência Complementar Sem Fins Lucrativos (EAPC's) do país, representando cerca de 60% desse mercado.

A entidade foi criada com uma nobre missão: a proteção da família de militares. Nasceu com os valores "tradição, solidez e segurança", que se mantiveram intactos, ultrapassando crises econômicas e governamentais, alterações de le-

gislação, conquistando o respeito do segmento em que atua, bem como da população e dos seus associados. Qual o segredo? "Uma empresa pode



Ilton Roberto Brum de Oliveira, diretor-presidente da Diretoria Executiva

durar 3, 5, 20, 100 anos ou mais. O que faz uma empresa ficar por mais tempo, durar mais que outras, é uma questão de gestão”, enfatiza o diretor-presidente da Diretoria Executiva do GBOEX, Ilton Roberto Brum de Oliveira.

Uma boa gestão, segundo Oliveira, é aquela preparada para enfrentar qualquer desafio, mantendo forte o seu alicerce. “Não fazemos estratégias pensando só no agora. Fazemos também pensando no futuro”, ressalta.

A entidade mantém forte as raízes, mas está sempre se inovando. O presidente do

Conselho Deliberativo do GBOEX, Flávio da Cunha Vianna, salienta que o êxito de inovações empresariais, a elevação dos índices de participação no mercado, de satisfação dos associados e da promoção social são metas que sempre estiveram no

caminho da empresa em seus 105 anos. “A par do processo de concorrência empresarial, a excelência no atendimento e a



Flávio da Cunha Vianna, presidente do Conselho Deliberativo

gestão transparente e sustentável são reflexos dos valores da instituição: tradição, solidez e segurança”, destaca Flávio.

HISTÓRIA E DESENVOLVIMENTO

O GBOEX foi fundado em 24 de maio de 1913 por Oficiais Professores do Colégio Militar de Porto Alegre (RS), preocupados em proteger suas famílias. “Não havia uma política de amparo social às famílias dos militares em face dos infortúnios causados por guerras, revoluções ou conflitos”, conta Flávio. Frente a essa realidade, os militares costumavam se unir e auxiliar financeiramente os colegas com dificuldades, bem como as famílias deles em sua falta.

Tendo como base essa união de esforços em ajudar uns aos outros, surgiu a ideia da criação de uma instituição que organizasse a prestação desse auxílio coletivo, o Grêmio de Oficiais Reformados. “Foi fundado com o firme propósito de proteção e se-

gurança. Todos os membros que sucederam a sua criação estiveram imbuídos da mesma missão, de proporcionar proteção e segurança”, salienta o diretor-presidente do GBOEX, Ilton Roberto Brum de Oliveira.

No ano de 1942, com o crescimento da proposta e a contínua ampliação da estrutura, criou-se o Conselho Deliberativo da entidade. Alguns anos mais tarde, a entidade daria um grande e decisivo passo na sua trajetória: em

1965, estendeu a sua missão à população em geral. “A população civil começou a ingressar no quadro de associados. Essa ação permitiu que a empresa crescesse ainda mais, demonstrando ser uma decisão inovadora que obteve sucesso”, relata Flávio.



Reunião dos Professores do Colégio Militar

A FAMÍLIA GBOEX: SEUS ASSOCIADOS

O GBOEX mantém vínculos muito fortes com seus clientes, e orgulha-se de contar com associados com mais de 50 anos de 'casa'. A relação com os associados, conforme o diretor-presidente Ilton Roberto Brum de Oliveira, é direta, constante, transparente e leal. O atendimento próximo e comprometido é um dos grandes diferenciais, tendo como base a dedicação plena da entidade.

Conforme o diretor Técnico-Comercial, Gustavo Luiz Sodré de Almeida, "o GBOEX gosta de servir as pessoas. A relação com nosso associado é uma relação



Gustavo Luiz Sodré de Almeida, diretor Técnico-Comercial

familiar. Enxergamos cada um como uma pessoa querida que a gente precisa servir".

O esforço dessa excelência em atendimento é percebido pelo associado. Sodré salienta que os as-

CORRETORES E O GBOEX: UMA PARCERIA SÓLIDA

Com presença em várias cidades do país, a empresa vem realizando estudos e mudanças em sua forma de atuação, modificando seu modelo de

negócios, transformando, em algumas regiões, suas unidades em pontos de atendimento, em parceria com os corretores de seguros. Assim, consegue

ampliar a distribuição dos seus planos de previdência de risco, para um número cada vez maior de pessoas.

A parceria com os corretores é uma peça fundamental desse plano de expansão, e muito valorizada pela entidade. "O corretor é a essência do GBOEX. Mantemos uma relação muito próxima, que transcende à puramente comercial. É baseada na segurança, transparência e honestidade", explica Gustavo Luiz Sodré de Almeida. Esse relacionamento e valorização rendem parcerias de



Equipe GBOEX e corretores premiados com viagem para San Andres na Campanha do Desafio 2017

sociados costumam dizer “eu tenho um GBOEX”, não se referindo somente ao produto contratado. “Para o associado, o importante é ter um GBOEX. Para nós, isso motiva e gratifica”, conta.

Tratando-se não apenas de uma empresa prestadora de serviço, o GBOEX entrega sua essência. Essa relação é construída com uma base forte, com uma equipe engajada que multiplica os seus valores. “O clima organizacional é muito bom. Trabalhamos unidos pelo mesmo propósito, um único objetivo. Quem integra nossa equipe sabe que está fazendo um trabalho que não é só para agora. Plantar agora, para, no futuro,

quem nos substituir dar continuidade, manter a solidez do GBOEX”, explica Sodré.

O diretor-presidente destaca que a força da empresa vem do seu quadro social e de seus colaboradores. A maioria dos colaboradores também é associada à instituição, o que amplia ainda mais o comprometimento. “Todos estão aqui porque querem estar e estão satisfeitos. Somos associados trabalhando para os associados. Cuidamos também daquilo que é nosso”, salienta Oliveira.

Outro diferencial é que a empresa também se preocupa e sabe da importância de oferecer benefícios em vida para seus associados. “Não somos

uma empresa que produz bens materiais, que você pode perder. A cobertura vai até o final da vida desse associado. Nosso quadro social evidencia isso, pois temos pessoas de todas as idades”, explica Oliveira.

Com o cartão do associado, eles têm a sua disponibilidade de uma ampla rede de convênios, com mais de 40 anos de existência, que possui mais de 5 mil serviços conveniados, dos mais variados segmentos, como educação, saúde, lazer, entretenimento, entre outros. Quanto mais o associado usufrui dessas vantagens mais economiza o valor que investe mensalmente em seu plano.

longa data com corretores, que, em alguns casos, comercializam somente os produtos GBOEX. “São fiéis e multiplicam os nossos propósitos, estão engajados em nossa missão”, salienta.

A empresa mantém uma comunicação direta com esses parceiros, que também contribuem para o desenvolvimento da entidade, enviando ideias, críticas construtivas e sugestões, assim fortalecendo ainda mais suas estratégias de atuação. “Vivemos em uma época em que o relacionamento pessoal é o grande diferencial competitivo”, explica Sodré. O comprometimento dos corretores também é reconhecido, por meio de ações como a Campanha Desafio, com entrega de prêmios em dinheiro e viagens para os melhores desempenhos.

PRODUTOS E SERVIÇOS

O GBOEX possui duas linhas de planos: uma é o PECÚLIO para a proteção do risco, amparando a família em caso de óbito do titular e, a outra, o PGBL, que visa à constituição de uma renda

futura para o próprio titular.

Na linha de planos de risco, o VIDA LONGA GBOEX é uma família de produtos desenvolvida para assegurar a proteção e a tranquilidade de quem se ama.

Linha de produto GBOEX - Individual e Empresarial

Oferece coberturas de pecúlio e seguro de vida, bem como a contratação opcional dos serviços de assistências. A idade de adesão é dos 16 a 80 anos, com várias opções de valores e preços acessíveis para cada fase da vida. O associado pode escolher livremente seus beneficiários. Além disso, os benefícios

não entram no inventário; são recebidos em dinheiro e sem desconto do Imposto de Renda.

Outro destaque é o plano GBOEX Empresarial Flex, para contratações coletivas de pecúlio, que também inclui as opções de assistência funeral e serviço 24 horas residencial.

Na categoria de proteção à

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

RESPONSABILIDADE SOCIAL

A empresa entende a importância do papel social, da sua contribuição para a sociedade, como parte da sua missão. No Estado do RS, o GBOEX colabora com entidades e vários projetos, entre elas: o Banco de Alimentos, o PACTO-Programa de Auxílio ao Toxicômano, a Associação Gaúcha de Equoterapia, o Centro Gaúcho de Equoterapia e o Tampinha Legal.

Outros projetos sociais são mantidos em quase todo o Brasil por intermédio das suas unidades junto a instituições locais. Em 2017, aderiu ao projeto socioambiental Tampinha Legal, realizado pelo Congresso Brasileiro do Plástico, que tem por objetivo arrecadar tampinhas de plástico e 100% dos lucros obtidos são doados para entidades. As empresas que contribuem para o projeto, como o GBOEX, sugerem ou escolhem as entidades, que devem estar cadastradas no Tampinha



GBOEX apoia ações sociais arrecadando donativos

Legal, para receber a doação.

O GBOEX também desenvolve um calendário de campanhas próprias, que auxiliam idosos, adolescentes e crianças carentes, arrecadando e doando livros didáticos, materiais escolares, alimentos e roupas, entre outros doativos. Em datas comemorativas como Páscoa e Dia das Crianças, entrega doações de brinquedos e

chocolates, proporcionando alegria para os pequenos.

A entidade se orgulha de estar há 105 anos atuando dessa forma, focada no seu propósito de proteger famílias, continuar em pleno desenvolvimento, cumprindo com seu papel social, sempre se modernizando e entregando mais para sociedade.

**TRADIÇÃO, SOLIDEZ
E SEGURANÇA:**
VALORES QUE FAZEM A DIFERENÇA
NA VIDA DAS PESSOAS.

GBOEX
Desde 1913
Previdência e Seguro de Pessoas
A proteção certa para os seus clientes.

**105
anos**

A QUALIDADE DOS PLANOS DE SAÚDE OMINT TAMBÉM NO SEGURO DE VIDA INDIVIDUAL.



Venha ser um **corretor autorizado Omint** e descubra todas as vantagens de oferecer nossos produtos. Realize cotações e propostas on-line, consulte dicas de venda e acesse todos os formulários necessários através de um portal exclusivo para você, corretor.



Omint Proteção:
capital asegurado
de até **R\$ 5 milhões.**



Omint Resgatável:
capital asegurado
de até **R\$ 30 milhões.**



Corretor autorizado:
cadastro on-line no
Portal/Menu Corretor.

lewlara TBWA

www.omint.com.br/vida-individual

✉ corretor@omintseguros.com.br

☎ 0800 726 4114

PLANOS MÉDICOS E ODONTOLÓGICOS | CLÍNICA ODONTOLÓGICA | SEGURO DE VIDA | SEGURO DE VIAGEM

Processos SUSEP: 15414.900334/2017-47 e 15414.900575/2017-96. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação a respeito de sua comercialização. O telefone de atendimento ao público da SUSEP é 0800 021 8484. SUSEP (Superintendência de Seguros Privados): autarquia federal responsável pela fiscalização, pela normatização e pelo controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguros. Leia atentamente as condições contratuais, observando seus direitos e obrigações, bem como o limite do capital asegurado contratado para cada cobertura. Central de Atendimento (SAC): 0800 726 4115. Atendimento para acionamento das assistências: 0800 726 4118. Atendimento para deficientes auditivos: 0800 727 7070. Omint Seguros S.A. – CNPJ: 20.646.890/0001-10 – Código SUSEP: 02542. Ouvidoria Omint (canal de contato referente às situações já submetidas à central de atendimento): 0800 726 4116 (dias úteis, das 8h às 20h, horário de Brasília) e ouvidoria@omintseguros.com.br.

SE A VIDA DO SEU CLIENTE PEDIR,
ASSINE EMBAIXO.

OMINT | **VIDA INDIVIDUAL**
SEGUROS



As oito tendências para a SUSTENTABILIDADE EM 2018

Instituto para Liderança em Sustentabilidade da Universidade de Cambridge lança publicação sobre o tema

O Instituto para Liderança em Sustentabilidade da Universidade de Cambridge divulgou a publicação "8 business & sustainability trends 2018", que resume oito tendências para a sustentabilidade em 2018, identificadas por meio de uma pesquisa com mais de oito mil profissionais de todo o mundo.

São elas, em tradução livre:



1. Volatilidade é o novo normal

De tecnologias disruptivas a incertezas políticas, o futuro é caótico e a volatilidade veio para ficar. Mas, apesar desses tempos incertos, há uma série de oportunidades para aqueles que se provarem ágeis e adaptáveis. Por um lado, há um aumento de eventos climáticos extremos levando à ruptura da cadeia de valor e expondo uma enorme lacuna de proteção de seguro. Ao mesmo tempo, o poder global intensifica-se nos EUA, Reino Unido e União Europeia, que também realinharam sua liderança internacional quando se trata de sustentabilidade, produzindo novos níveis de incerteza e ambiguidade.

2. Sustentabilidade moldando a cara dos negócios

A crescente consciência do público para questões de sustentabilidade e o gap de liderança política irão abrir caminho para que o mercado encare o desafio da liderança em sustentabilidade e lidere, adapte, ou quebre. Novas tecnologias, produtos e processos, juntamente com questões globais como a mudança climática e a desigualdade de riqueza expuseram uma lacuna

de liderança dentro das empresas para responder aos desafios de rápido movimento de economia de hoje. As empresas estão enfrentando crescente pressão para alinhar seus interesses comerciais com os impactos sociais e desafios ambientais, à medida que os jovens procuram cada vez mais empresas que refletem suas próprias prioridades.

3. Perdas e danos duradouros em função do clima extremo



Após eventos climáticos sem precedentes em 2017, povos, países e cidades irão enfrentar eventos climáticos ainda mais extremos, com o potencial de impactar negócios através da disrupção da cadeia de valor e destruição de ativos, contribuindo para a agitação social. Com cadeias de suprimentos cada vez mais globais atravessando fronteiras e melhorando a resiliência ao clima extremo é mais importante do que nunca maximizar a sustentabilidade dessas cadeias. Ao mesmo tempo, há exemplos crescentes de ativos ociosos, exigindo urgentes estratégia de longo prazo para fazer a transição de atividades empresariais insustentáveis, como os combustíveis fósseis.

4. Homens versus máquinas



A Quarta Revolução Industrial está em pleno andamento com desafios e consequências para as pessoas e o planeta. A automação realmente levará nossos empregos e fará indústria mais eficiente? Quais são as implicações para o contrato social de negócios? E a que custo para a sociedade se os trabalhadores são substituídos por robôs? Crescente níveis de automação não irão só começar a transformar o futuro dos negócios como também o futuro do emprego.

5. China e a guinada mundial para o Leste

Enquanto o Ocidente continua a depender do setor privado para impulsionar a agenda da sustentabilidade, o líder mais poderoso da China - desde que Mao abriu caminho para intervenções públicas - trouxe rápidas mudanças. A reeleição

do presidente Xi Jinping deu à China a estabilidade em um mundo turbulento, e reforçou o mandato do Estado para endereçar as mudanças climáticas em um momento que outros líderes do mundo deixaram o tema de lado.



6. O fim da era do plástico

As embalagens são centrais para endereçar os impactos ambientais dos negócios nos oceanos, terra e ar. As empresas mais sustentáveis farão uso de novas tecnologias e investirão em alternativas para o desenvolvimento de práticas mais sustentáveis em toda a cadeia. Isso provavelmente reforçará a crescente noção de uma economia circular, onde materiais e produtos são reutilizados, reaproveitados ou reciclados.

7. Um ano decisivo para a transparência

Antecipando as recomendações para relatórios financeiros relacionados ao clima da Força Tarefa de Divulgações Financeiras Relacionadas ao Clima (TCFD), companhias como a ExxonMobil enfrentaram pressões de investidores e do públi-

co para melhorar voluntariamente a divulgação de riscos. Isso poderia impulsionar a transparência de outros temas empresariais, como remuneração de executivos, igualdade de gênero e acordos fiscais.



8. Vida após o carvão

O dramático declínio na queima de combustíveis fósseis, impulsionado pela União Europeia, pela China e pelos EUA, consolidou o futuro das energias renováveis - em particular a energia solar - e a inevitável transição para veículos elétricos. Com o consumo de carvão estagnado nos próximos cinco anos - de acordo com a Agência Internacional de Energia (AIE) -, e o Banco Mundial anunciando que vai parar de financiar o petróleo e o gás após um compromisso semelhante em relação ao carvão, todos os olhos cairão no mercado de energia alternativa e renovável.

Fonte: University of Cambridge Institute for Sustainability Leadership (CISL).

Construindo a Agenda de Sustentabilidade em Seguros na América Latina

A CNseg e a Iniciativa dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI)* da Organização das Nações Unidas (ONU), com o apoio da Susep, realizam em 15 de maio, das 8h30 às 17 horas, no Rio de Janeiro, o evento internacional “Construindo a Agenda de Sustentabilidade em Seguros na América Latina”.

O evento, que será realizado no auditório do 16º andar do Edifício das Seguradoras, na Rua Senador Dantas, 74, promoverá o debate entre empresas e reguladores de seguros de diferentes partes do mundo sobre os seguintes temas:

- Como o PSI está ajudando a construir a agenda global de seguro sustentável

- A integração dos riscos ambientais, sociais e de governança na subscrição de Seguros Gerais

- Os principais desafios e oportunidades de sustentabilidade no contexto de seguros de Pessoas e Saúde Suplementar

- A importância das questões de sustentabilidade para a regulamentação e supervisão de seguros

- As recomendações da Força-Tarefa do Financial Stability Board (FSB) sobre Divulgações Financeiras Relacionadas ao Clima (TCFD) para o setor de seguros

- Estratégias de investimento sustentáveis, inovações e tendências no setor de seguros

Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI)

O objetivo dos Princípios é direcionar e promover o engajamento da indústria global de seguros na seara da sustentabilidade, reconhecendo e impulsionando a vocação natural do setor, enquanto gestor de risco, tomador de risco e investidor, para o enfrentamento dos desafios contemporâneos ligados às questões ASG.

Os Princípios encerram os valores fundamentais do desenvolvimento sustentável e foram formulados para abranger os processos internos das seguradoras, suas relações com clientes e parceiros comerciais, sua interação com públicos estratégicos e a publicidade das ações promovidas, nos seguintes termos:

Princípio 1

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

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.

Princípio 3

Trabalharemos em conjunto com governos, órgãos reguladores e outros públicos estratégicos para promover ações amplas na sociedade sobre questões ambientais, sociais e de governança.

Princípio 4

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

Fonte: CNseg



SETOR DE RESSEGUROS

é fundamental para o desenvolvimento econômico e social

7º Encontro de Resseguro debate questões estratégicas como as recentes alterações regulatórias e a entrada das insurtechs no setor

A sétima edição do Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro reuniu mais de 700 participantes no Windsor Convention & Expo Center, na Barra da Tijuca nos dias 10 e 11 de abril. Promovido pela Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), com o apoio da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg) e da Escola Nacional de Seguros (ENS), o evento abordou as recentes alterações regu-

latórias e seus impactos para a atividade do resseguro no Brasil, mudanças climáticas e o seguro agrícola, o ambiente para o desenvolvimento das insurtechs, a competitividade no setor, entre outros temas relevantes aos profissionais em busca de atualização e desenvolvimento de carreira.

O presidente da ENS Robert Bittar, destacou a importância do setor de resseguros, que funciona como sustentáculo da indústria de seguros e precisa ser compreendido por toda a sociedade. "Começamos a ver o Brasil como exportador de resseguro, segmento fundamental para o desenvolvimento econômico e social".

O presidente da Fenaber, Paulo Pereira, parabenizou a Superintendência de Seguros Privados (Susep) pela criação da Comissão Especial de Trabalho

sobre Resseguro, que será fundamental para desenvolver o segmento. "Em um curto espaço de tempo a iniciativa acabou com a reserva de mercado e flexibilizou a retenção obrigatória de 50% para as seguradoras, permanecendo apenas com a preferência".

A Comissão foi criada no final do ano passado com a participação do setor e gerou importantes decisões. "A principal mudança foi a Resolução CNSP 353, em vigor desde janeiro deste ano e que consagrou a efetiva abertura desse mercado", ressaltou Joaquim Mendaña, superintendente da Susep.

Em sua palestra, o ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Luís Roberto Barroso, falou sobre a necessidade de se promover políticas sociais e econômicas mais inclusivas. Segundo ele, este é um momento de

refundação das bases éticas e de enfrentamento à corrupção no país. “Já percebemos a mudança na percepção da sociedade em relação às consequências da corrupção, inclusive nas empresas, que estão criando novas estruturas de compliance”.

Durante plenária principal do evento “Os desafios da agenda econômica”, o economista Marcos Lisboa, presidente do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), atribuiu a baixa produtividade da economia brasileira ao excesso de proteção às empresas e defendeu uma agenda para retomada do crescimento que inclui a simplificação e maior previsibilidade das regras tributárias; estímulo à competição; abertura comercial, com convergência para as tarifas médias da OCDE e revisão das barreiras não-tarifárias; reforma trabalhista; melhoria da qualidade das garantias no mercado de crédito. Na infraestrutura, o economista defendeu o fortalecimento das agências reguladoras e maior segurança jurídica para os contratos.

O painel “Transações estruturadas em resseguro” apresentou soluções do mercado internacional para suprir necessidades de capital através



O economista e diretor do Insper, Marcos Lisboa

do resseguro financeiro, e enfatizou a necessidade de regulação para que esses produtos possam ser utilizados no Brasil. “São soluções que preservam reservas e protegem o capital das empresas. Representam um complemento atraente e de menor risco para o mercado”, disse Frederico Knapp, diretor de Produtos e Resseguros da Chubb. Esses instrumentos são classificados como derivativos financeiros, precisando por isso de regulação pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e do Banco Central, além da Susep.

Os Novos Modelos de Compartilhamento da Saúde Suplementar também foram debatidos durante painel técnico que apresentou novas maneiras pelas quais o setor de Saúde Suplementar pode compartilhar riscos, a partir da Resolução Normativa 430 da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), editada no final do ano passado. A norma regulou os modelos de compartilhamento já existentes e trouxe novas oportunidades para o setor. Houve consenso entre os palestrantes de que é necessário desenvolver e incentivar modelos que garantam a sustentabilidade do sistema.

A última plenária do Encontro teve como tema as Perspectivas do Seguro D&O, e concluiu que este é um segmento com grande potencial de crescimento, no Brasil e no mundo. O motivo principal para essa tendência é o maior rigor que vem se estabelecendo nas regras de compliance das empresas, o que põe em evidência os diferentes graus de responsabilidade que cabem aos administradores, não apenas nos casos de corrupção, que sempre chamam mais a atenção, mas nas situações de prejuízos causados involuntariamente a terceiros.



Especialistas em D&O opinaram sobre os rumos deste modelo de seguro

Como o consumidor enxerga os reajustes nos planos de saúde?

2º Encontro de Comunicação da Saúde Suplementar reuniu jornalistas e associados da FenaSaúde e debateram a inflação no setor

Comunicólogos e especialistas na área de planos de saúde se encontraram a fim de debater os reajustes que ocorrem no setor e elucidar questões sobre o assunto. Na ocasião, os participantes deram ênfase à dificuldade que os meios de comunicação têm para transmitir a causa da mudança de precificação. O evento aconteceu no dia 18 de abril, em São Paulo.

A discussão partiu do ponto de vista do consumidor e da imprensa em relação aos custos da Saúde Suplementar. O presidente da Comissão de Comunicação da FenaSaúde,

João Alceu Amoroso Lima, afirmou que o tema é bastante delicado, porque o índice atinge, corriqueiramente, a casa dos dois dígitos, enquanto a inflação da economia fica abaixo disso. Alceu reconhece que a sociedade cobra esclarecimento sobre os reajustes.

"A inflação oficial da economia, que atualmente está próxima dos 3%, é bem menor em comparação com os planos de saúde. O objetivo deste encontro, portanto, é esclarecer e debater com os jornalistas o entendimento sobre o assunto", declarou o executivo. "Teremos

a inflação mais baixa dos últimos 20 anos, em torno de 3% e um reajuste na casa de dois dígitos", complementou.

A maneira com que as informações chegam ao consumidor ganhou ênfase na palestra da jornalista Mara Luquet. Ela afirma que os jornais não devem apenas noticiar os preços dos reajustes, mas também explicar a causa deles. "Os meios de comunicação devem informar melhor os riscos reais à solvência das empresas. Além disso, é preciso explicar de que forma os beneficiários devem tratar com sua operadora para obter mais informações", ponderou.

Segundo estimativa do mercado, os planos de saúde individuais devem ter reajustes de 13%. A perspectiva, então, é inflação de 3,48%, semelhante ao ano passado. Nos planos coletivos com até 30 pessoas, o percentual variou entre 20% e 30%, em 2017.

O diretor executivo da FenaSaúde, José Cechin, explicou que o consumidor também deve contribuir na diminuição dos reajustes. De acordo com ele, essa ação do beneficiário pode acontecer por meio de uma conversa mais apurada com o médico ao ter vontade



A jornalista Mara Luquet



José Cechin diretor executivo da FenaSaúde

de saber, por exemplo, a causa da repetição de exames. O clínico, por sua vez, deve “fazer economicidade e fazer melhor pelo menor custo”, ponderou.

“Há casos em que o aumento dos materiais correspondeu a dez vezes o IPCA”, afirmou Cechin ao referir aos desperdícios no setor que, segundo

ele, é um dos principais fatores para mudanças de preços nos planos. O executivo comentou que a inflação oficial da economia é resultado da variação de preços de produtos definidos pelo IBGE. Já nos planos de saúde, esse reajuste se dá por conta dos aumentos dos custos médico-hospitalares

causados pela periodicidade dos procedimentos, como, por exemplo, internações, exames e consultas.

No intervalo das palestras, o público, dividido em algumas mesas redondas, teve a oportunidade de debater o tema apresentado. Logo em seguida, foi concedida a oportunidade para cada mesa explicar as ideias discutidas.

O crescimento no número de beneficiários neste ano gera expectativa. De acordo com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o incremento em março foi de 128 mil pessoas em comparação ao mesmo período do ano passado. A Agência aponta também uma tendência de estabilidade no setor.

REGULA

Diferente de tudo que você já viu,
CONHEÇA A REGULA

A melhor forma de atender seus clientes com o máximo de qualidade, reduzir seus custos de forma inteligente e ganhar tempo para novos negócios

Saiba mais em: www.regula.com.br

Quando o trabalho é reconhecido

Ali Hussein, da Ameplan, recebe homenagem na Câmara Municipal de São Paulo

O reconhecimento de um trabalho pode vir com o tempo. Em abril, o presidente da Assistência Médica Planejada (Ameplan) e CEO da Beta Saúde – Centro de Diagnóstico, Ali Hussein Ibrahim Taha, soube o que as pessoas pensam dele. “Fico feliz em homenagear meu pai e mostrar que a meritocracia existe. Não é fácil, mas não é impossível. Meu pai ensinou que são os obstáculos que nos fazem fortes”, disse Omar Taha, um dos filhos de Ali Hussein durante a homenagem na Câmara Municipal de São Paulo que foi iniciativa do vereador Isac Félix.

O médico recebeu, em sessão solene, a Medalha Anchieta e o Diploma de Gratidão da Cidade de São Paulo pelos serviços realizados na área de saúde nos últimos 25 anos. Trata-se da condecoração máxima que um cidadão paulistano pode receber por seus feitos em prol da população e da cidade. Autoridades, funcionários da Ameplan e da Beta Saúde, familiares e amigos do homenageado estiveram presentes.

“Essa homenagem começa em 18 de dezembro de 1950, quando meu pai, um libanês, chegou ao Brasil, país que recebe todos de braços abertos, independentemente do credo, da raça e da cor. Ele colocou os pés onde hoje é um lugar chamado Avenida Nossa Senhora do Sabará, e foi nesse ambiente que eu nasci e fui criado”, recordou Taha. “Ele sempre me falava: ‘se você for médico, volte para a comunidade onde nasceu e ajude-a a prosperar’. Após a formação na faculdade voltei para a minha comunidade”, disse.



Ali Hussein recebe a Medalha Anchieta e o Diploma de Gratidão da Cidade de São Paulo

A Ameplan tem hoje 120 mil beneficiários, faz mais de 324 mil atendimentos anuais de pronto-socorro, 96 mil atendimentos ambulatoriais e uma rede credenciada de dois mil prestadores. Para Taha o segredo do sucesso da operadora são os 1.500 colaboradores diretos entre médicos, membros da equipe e enfermagem. “Uma única pessoa não realiza tudo isso. Os diretores do Grupo é que fazem as coisas acontecerem. Os funcionários fazem a coisa girar. E a eles agradeço por todo o sucesso que nós temos”.



Autoridades, funcionários da Ameplan e da Beta Saúde, familiares e amigos do homenageado

Vem aí

XVIII Troféu Gaivota de Ouro 2018

A revista Seguro Total e a Publiseg Editora, realizarão mais uma tradicional edição do Prêmio Mercado de Seguros, entrega do “Troféu Gaivota de Ouro”.

Será um momento especial que condecora as empresas que mais se destacaram no mercado segurador.

As grandes marcas do mercado de seguros, previdência privada, capitalização, ramos elementares, saúde e empresas prestadoras de serviços estarão presentes na edição de 2018.



Organização: PUBLISEG EDITORA E EVENTOS LTDA
Realização: revista SEGURO TOTAL
Agosto de 2018

Seguro massificado: novas formas de venda

Seguradoras inovam e insurtechs aproveitam nova fase do mercado

Novos padrões e processos que se incorporam, de tempos em tempos, aos já conhecidos modelos de negócios e a ascensão tecnológica no século XXI deixaram as coisas mais voláteis. O mercado de seguros massificados tira grande proveito da situação e o público consumidor, oriundo da classe C e D, parece entender a necessidade de obter o serviço.

A terceira edição do Fórum S2, que aconteceu nos dias 7 e 8 de março, em São Paulo, proporcionou aos 250 executivos do mercado de seguros grandes reflexões referente à carteira. Entre os convidados estavam representantes de seguradoras, corretoras de seguro, distribuidoras e empresas de assistência 24h. O evento contou com especialistas que enxergam a comercialização do seguro de maneiras diferentes.

No painel de discussão sobre insurtechs, executivos de



plataformas digitais debateram sobre o uso de ferramentas como forma de distribuição do seguro. Rafael Swierczynski, CEO da Ciclic, plataforma digital de previdência privada, afirmou que este é o melhor momento de explorar novos serviços e atribuiu esse compromisso ao uso de tecnologia. "Está na hora de comprovarmos que nosso modelo de negócios realmente funciona", declara.

A Kakau Seguros é uma insurtech desenvolvedora de serviço 100% digital. O co-fundador da startup, Henrique Volpi, que esteve presente no Fórum, defendeu o uso da tecnologia por parte das seguradoras. "Com o uso das startups, as empresas de seguro podem correr o risco de errar sem ter exposição da marca. Testar, errar e acertar são peças fundamentais para chegar a inovação", declara Volpi.



**Portal Nacional
de Seguros**

www.seggs.com.br

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

TODAS AS INFORMAÇÕES SOBRE SUA COMPANHIA EM UM SÓ LUGAR!



A I4PRO desenvolveu uma ferramenta de consolidação de informação empresarial que complementa as soluções do I4PRO ERP. O **I4PRO EIS** apresenta e extrai as informações por perfil de usuário sob formato de reports ou gráficos criando dashboards que são acessíveis no próprio ERP. Conte com um amplo catálogo de contextos e crie novos conforme desejar. Tudo de uma maneira responsiva podendo ser acessado através de qualquer dispositivo.

Para conhecer mais sobre o I4PRO EIS e outras soluções da I4PRO, entre em contato através do telefone, (11) 3664 4600 ou mande um e-mail para vendas@i4pro.com.br.

I4PRO, HÁ 11 ANOS CRIANDO PARCERIAS E ESCRREVENDO HISTÓRIAS DE SUCESSO.

www.i4pro.com.br

i4PRO
Insurance for Professionals

As seguradoras estão prontas para resolver e prevenir danos e sinistros à distância?

Friss, líder do mercado europeu em software de análise de fraude, risco e conformidade para seguradoras de bens e acidentes, analisa a resolução e prevenção dos danos à distância

As seguradoras trabalham incessantemente em questões como a participação do cliente e o processamento direto (STP, por suas siglas em inglês).

Outros desenvolvimentos que serão ainda mais importantes neste ano são a inteligência artificial (AI), blockchain e a criação de um ecossistema.

As insurtechs como a Lemonade, a Friss e a Qover, implementam constantemente inovações e melhoras em seus produtos. Isso significa que elas também rece-

De acordo com relatório da Friss, estas são algumas das maneiras que as seguradoras atualmente usam para obter o processamento de danos à distância:

1. Adaptação dos procedimentos e as condições

Uma parte das seguradoras escolheu não só abordar a adaptação de seus próprios sistemas, mas também se concentrar na simplificação dos processos, os procedimentos e as condições das apólices. Por exemplo, os sinistros abaixo de um determinado valor são pagos sem controle ou avaliação manual. É preferível resolver os sinistros num único processo e/ou fazem uma proposta financeira em combinação com um controle rigoroso para certos reparadores de danos e peritos.

Tudo isso se traduz em processos mais rápidos e simplificados. Mas, isto também pode influenciar negativamente em aspectos como a orientação ao cliente, a proposta e/ou certos riscos. No entanto, isso seria parcialmente atenuado pela avaliação automática dos sinistros em

termos de risco e por caminhos de clientes bem desenvolvidos.

2. Insurtech na notificação e tratamento dos danos

Gartner já escreveu sobre isso há algum tempo: tecnologia de sistemas bimodais. Na prática, isso significa que certas partes da automação são subcontratadas a um terceiro inovador e especializado. Isso pode incluir, por exemplo, a notificação de todos os detalhes de um dano através de um aplicativo avançado que tenha a imagem e a sensibilidade da seguradora. Depois de concluir este processo, o cliente e o sinistro são "transferidos" para a seguradora ordenante. Algumas empresas de insurtech estão se concentrando nisso e, portanto, também estão procurando parceiros para, por exemplo, ter dados de sensores que detectem automaticamente o dano, denunciá-los ou mesmo tentar evitá-los.

• Drones

Além disso, a avaliação de danos é cada vez mais automatizada: as estimativas automáticas de danos com base em fotografias, o uso de drones, chatbots e o controle automático das redes e padrões nos dados existentes sobre objetos, pessoas e circunstâncias. Também estaria incluída a avaliação de se um dano é coberto por uma apólice. Além de algumas empresas importantes que vão "construir" isto por conta própria, isto se tornará uma realidade, principalmente através de uma intensa colaboração com parceiros existentes, como reparadores de danos e/ou novas empresas insurtechs.

Para a seguradora, isto significa menos preocupações técnicas e menos manutenção. Algo importante nesta construção é fazer um bom acordo sobre o controle dos clientes, a fixação de preços e a integra-

bem muitas perguntas sobre os temas acima mencionados. Elas estão satisfeitas neste sentido, porque obviamente é importante saber o que está acontecendo no setor. Além disso, é também uma boa oportunidade para melhorar ainda mais as soluções de fraude, risco e cumprimento.

“Em minha opinião, talvez sem perceber, as seguradoras estão se concentrando em alcançar um tipo de processamento de danos remoto com um mínimo esforço. Pelo me-

nos, esse é o sentimento que o cliente percebe. No final, através da tecnologia, o conhecimento, a empatia e a automatização, muitos desses aspectos são diretamente resolvidos ou externalizados. Tal como acontece com a banca a distância. Isso exige uma abordagem reflexiva das seguradoras, além de investimentos consideráveis e muita cooperação”, diz Theo Arends, gerente de produtos de Sinistros da Friss, líder do mercado europeu em software de análise



Theo Arends, gerente de produtos de Sinistros da Friss de fraude, risco e conformidade para seguradoras de propriedade e acidente.

ção com os sistemas da seguradora. A palavra mágica nesse sentido é: interfaces de programação de aplicativos (APIs, por suas siglas em inglês).

3. Pacote completo de Sistema de Gerenciamento de Sinistros (CMS)

Provedores conhecidos de sistemas de gestão de sinistros lutam pelo reconhecimento e pela sua proposta única e, nesse sentido, estão expandindo, cada vez mais, a prestação de serviços. Eles integram novas tecnologias em seu Sistema de Gerenciamento de sinistros (CMS, por suas siglas em inglês), como a “estimativa do sinistro” automática e a “análise de voz”.

Ao fazê-lo, eles também escolhem entre desenvolver essas tecnologias por conta própria ou colaborar com parceiros. Como algumas seguradoras não têm a possibilidade, habilidade ou competência para fazer isso por conta própria, com um CMS eles também adquirem um pouco de desenvolvimento.

Algumas seguradoras ainda

vão além disso, e terceirizam, cada vez mais, o processamento de danos (em termos de pessoal) para o mesmo terceiro que lhes proporciona o CMS. Isso é algo que, sem dúvida, pode funcionar para algumas seguradoras, mas, ao mesmo tempo, também significa que eles perdem parte do controle, autonomia e até mesmo a unicidade como seguradora. Além disso, os custos que isso implica também são um fator a ser levado em consideração.

4. Ecossistema

• Internet das coisas IoT

Isto está relacionado com as seções dois e três, mas aqui é mais sobre a posição da seguradora. É comum que os fabricantes de automóveis e varejistas online sejam considerados como os seguradores e / ou transportadores de risco do futuro. Para os fabricantes de automóveis, isso se deve à mudança de responsabilidade e à presença de capital, enquanto que, para os varejistas online, isso se deve à grande experiência com a IA, a participação de

clientes e os processos de logística. Ao escolher bons parceiros e incluindo, entre outras coisas, a Internet das coisas (IoT), mas também trabalhando de forma proativa com jogadores que não pertencem à indústria, a seguradora pode assumir o controle e trabalhar por uma experiência total para o cliente.

• Solução instantânea

A maioria das seguradoras, é claro, usa uma combinação desses métodos ou adicionam outros métodos diferentes. Muitos aspectos também dependem da região em que a seguradora está localizada, a legislação (como o Regulamento Geral de Proteção de Dados), a cultura própria da empresa e dos canais de distribuição usados. A seguradora e os fornecedores têm a importante tarefa de permanecer relevante em todo o ecossistema, bem como continuar concentrando-se no valor agregado que eles oferecem aos seus próprios clientes.

Fonte: Friss (www.friss.eu/en)



BR Insurance

A Companhia contratou Robert Hufnagel como diretor comercial para Ramos Elementares e diretor geral de Filiais. O executivo acumula mais de 20 anos de experiência no mercado segurador e já ocupou cargos diretivos em empresas como ACE, Chubb e Berkley. Hufnagel chega com o objetivo de fomentar oportunidades de novos negócios em Ramos Elementares (RE) e realizar a gestão das filiais, integrando processos e padronizando os serviços oferecidos.

Generali Brasil

Facundo Montenegro é o novo diretor Técnico e de Operações da Generali. O executivo possui Licenciatura em ADM pela Fundación UADE e é especialista na área de serviços desenvolvidos em posições-chave de empresas líderes. Além da extensa carreira no setor de finanças e seguros, Montenegro tem expertise em mercados massificados e corporativos e possui excelência em inovações de sistema de TI, otimizando processos ligados ao aumento de produtividade.



Mapfre

O Grupo Segurador BB e Mapfre anuncia Almir Fernandes como diretor de Riscos Industriais e Garantia. O executivo tem mais de 36 anos de experiência, sendo 23 no grupo espanhol Mapfre. O executivo é formado em engenharia industrial mecânica pela Universidade Santa Cecília, com MBA em Gestão Empresarial pela FGV e AMP Advanced Management Program do ISE-IESE Business School.

Prudential do Brasil

Aura Rebelo é a nova vice-presidente de Marketing & Digital da Companhia. A executiva é formada em Marketing pela ESPM, possui MBA em Gestão de Varejo pela Coppead (UFRJ) e especialização em "Modern Retailing and e-Business Development" pela Universidade da Califórnia (EUA). Aura tem mais de 30 anos de experiência na área de marketing, além de ter lecionado na Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio).



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



**PROTEÇÃO
DE VERDADE?**



LYOTO MACHIDA
Faixa preta de
karatê e jiu-jitsu

**OFEREÇA
UM SEGURO
FAIXA PRETA.**

**AS COISAS MAIS
IMPORTANTES DA VIDA
MUITO BEM CUIDADAS.**

A Sampo Seguros une proteção completa com eficiência japonesa. São 130 anos resolvendo milhões de problemas, milhões de vezes. Foi assim que a gente virou mestre no assunto. Na hora de vender um seguro, indique o faixa preta.



SEGURO DE VIDA



SEGURO RESIDENCIAL



SEGURO EMPRESARIAL



SEGURO AUTO

**E MAIS DE
30 SEGUROS**

sampo.com.br



**SOMPO
SEGUROS**

**VOCÊ
SEMPRE
TEM.**

TÁ COM O

APLICATIVO

SULAMÉRICA SAÚDE?

TÁ COM TUDO!

**CLIENTE SULAMÉRICA
SAÚDE** CONTA COM
MUITOS BENEFÍCIOS:

- Plataforma Sharecare
descubra sua idade real
e monitore sua saúde
- Reembolso Digital
- Pediatra em Casa
- Orientação Médica Telefônica

BAIXE AGORA!

Disponível nas lojas:



DISPONÍVEL NA
App Store



DISPONÍVEL NO
Google play

Ofereça SulAmérica para os seus clientes.
Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

Os benefícios podem variar de acordo com o plano contratado. O Serviço Pediatra em Casa está disponível para o município de São Paulo/SP, não é uma obrigatoriedade contratual e a SulAmérica reserva-se ao direito de alterar e/ou cancelar a qualquer momento, sem aviso prévio. Para mais informações, procure seu corretor ou acesse sulamerica.com.br. Ouvidoria: 0800 725 3374

SulAmérica
Saúde

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

ANS - nº 416428

ANS - nº 006246