

REVISTA

SEGURO

TOTAL

Ano X
Nº 100 - 2009
R\$ 14,00



Grupo Bradesco de Seguros e Previdência Consolida liderança no mercado

Marco Antonio Rossi, Presidente

Copenhagen: as mudanças climáticas, a Allianz está atenta

Fenatran: saiba as tendências do setor

Sincor: Fórum de Benefícios - Vida, Previdência e Saúde

ABGR: Copa e Olimpíadas na mira do mercado

Trend Consulting: oito anos em gestão de seguros

Check-up Allianz Saúde:

- ✓ Pequena empresa
- ✓ Média empresa
- ✓ Grande empresa

Allianz Saúde. A diferença em cada detalhe.

Oferecer a seus clientes um produto completo e flexível é fundamental para aumentar a probabilidade de bons negócios. E o **Allianz Saúde** é a escolha certa para todas as empresas. Com opções adequadas ao tamanho de cada uma, ele tem vantagens como reembolso em 5 dias úteis, central de atendimento própria e sem atendimento eletrônico, liberação de procedimentos direto pelo prestador e outros benefícios que facilitam o dia a dia.

Ofereça a solidez de um dos maiores grupos seguradores do mundo a seus clientes. Ofereça o Allianz Saúde.

Saiba mais sobre o Allianz Saúde:

Grande São Paulo – 4001 5060
Outras localidades – 0800 701 8148

Allianz. Soluções em seguros de A a Z.

www.allianz.com.br

Allianz 

Quem somos?

Há dez anos essa foi a pergunta do primeiro editorial da Revista Seguro Total, hoje somos um veículo com maturidade, prontos para conquistar novos nichos de mercado e atender a demanda do potencial em crescimento do setor de seguros.

Criamos o portal Planeta Seguros, o ClippingSegTotal, o InformativoSegTotal e o prêmio Mercado de Seguros com o “Troféu Gaivota de Ouro” que reconhece os profissionais, empresas, produtos, entidades representativas e desenvolvemos eventos com parceiros do mercado. Em 2008 foi realizado o Primeiro Congresso Internacional de Tecnologia da Informação paralela a Feira de Exposição de Tecnologia e Produtos voltados para Seguros.

Acreditamos que conquistamos um espaço que existia no mercado editorial graças a parceria e ao apoio dos anunciantes. Considerando que o mercado após a abertura do resseguro e o estável momento econômico que o país atravessa sabemos que há um potencial a ser explorado. A área de seguros ocupa um percentual de 3,2% do PIB nacional e conforme disse Armando Vergílio, superintendente da Susep o mercado pode chegar a 8% do PIB nos próximos anos. Como otimismo é a palavra que move a equipe Seguro Total apostamos em um crescimento e uma conscientização do mercado nos próximos dez anos.

Para a próxima década queremos uma revista contemporânea, capaz de antecipar ao leitor os cenários globais e as tendências do setor.



E nosso especial parabéns vai para você que constroi conosco um sonho profissional!

Edição especial

Esta é uma edição especial, trazemos até você o fechamento do ano de 2009, um ano que começou turbulento e instável que chegou ao fim cheio de boas e fortes energias. A chegada do Natal também veio como um presente, os resultados positivos do sistema financeiro e as boas perspectivas de negócios para 2010. Vamos sediar a Copa, as Olimpíadas, conquistamos a credibilidade definitiva no cenário internacional e o mercado tem olhos de

curiosidade no país. Sentimos um momento de mudanças estamos na maturidade econômica e o setor de seguros passa por transformações. É o momento de celebrar, passamos por dificuldades e vencemos. Esta edição é uma vitória!

Desejamos a todos um Feliz Natal e um 2010 de Bons Negócios e Bênçãos Especiais!

André Pena e José Francisco

Sumário

6 a 18	ACONTECE
20 a 23	CAPA
28	EVENTO
46 e 47	ESPECIAL
48 a 64	MERCADO
66	RESPONSABILIDADE SOCIAL
68	CARREIRA & COMUNICAÇÃO
70	ARTIGO

Expediente

Edição Nº 100 - Ano X

Editor

José Francisco Filho
MTb 33.063

Jornalista Responsável

Valéria C. Vilela
MTb 23.309

Diretor de Marketing

André Pena
andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Publicidade

Graciane Pereira
graciane@revistasegurototal.com.br

Designer Gráfico

Cleber Fabiano Francisco

Webdesigner

Lukasz Izai Torres Fokin

Periodicidade: mensal

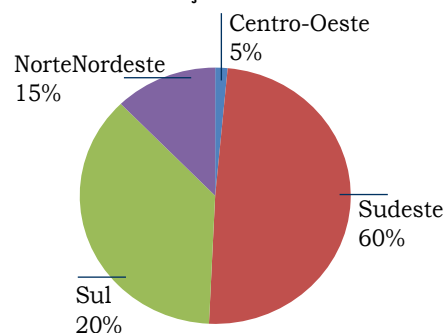
Edição Final

Publseg Editora Ltda.
seguro-total@uol.com.br
Redação, administração
e publicidade

Rua José Maria Lisboa, 593
conj. 5 - CEP 01423-000
São Paulo - SP
Tels/Fax: (11) 3884-5966
3889-0905

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

DISTRIBUIÇÃO NACIONAL



www.planetaseguro.com.br

Fim de Ano é uma época especial.

Tempo de avaliar o que passou e renovar as esperanças para o futuro.

*Nessa hora, é muito bom olhar em volta e perceber
que as pessoas que estão por perto fazem a diferença.*

O Grupo Liberty se orgulha de ser a sua companhia de escolha.

Nossa responsabilidade é com você.

Feliz 2010!

 **Indiana
Seguros**

Uma empresa do grupo Liberty Mutual

 **Liberty
Seguros**

Uma empresa do grupo Liberty Mutual

Mentor do Clube dos Corretores recebe seguradora Tokio Marine

A Tokio Marine foi convidada pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo para participar de seu almoço mensal. O evento aconteceu no último dia onze de novembro no tradicional restaurante Terraço Itália, no centro da capital paulista. O almoço contou com a presença de autoridades e personalidades do mercado Segurador, como Leôncio de Arruda (Presidente Sincor/SP), Luiz Gustavo Miranda de Souza (Presidente Aconse/SP). Representando o Clube dos Corretores de SP, estiveram presentes Nilson Arello Barbosa (mentor do Clube), Luiz Ioels (Secretário) e Flávio Bevilacqua Bosisio (tesoureiro).

Pela Tokio Marine, participaram o Presidente Akira Harashima, o Diretor Nacional Varejo Valmir Rodrigues, o Diretor Comercial Varejo SP João Luiz de Lima, o Diretor de Estratégia de Vendas Hironoku Kiryuu, além de superintendentes comerciais e gerentes das Sucursais da empresa em São Paulo.

O Presidente Akira abriu lembrando a tradição e solidez do Grupo Tokio Marine, seus 130 anos de tradição no Japão e 50 no Brasil, e reforçou os investimentos do grupo no Brasil. A empresa que tem na filial do país o terceiro maior negócio



Marcos Kobayashi, João L. de Lima, Nilson A. Barbosa, Akira Harashima, Luiz Ioels, Hironoku Kiryuu, Flavio B. Bosisio e Valmir Rodrigues

do grupo reafirmou os investimentos no setor para 2010. Na sequência, Valmir Rodrigues e João Luiz falaram para 70 Corretores presentes ao evento. Ambos ressaltaram a opção da empresa pelo canal Corretores, listaram as novidades implementadas em 2009, como o novo canal de atendimento no Call Center, a Sucursal Assessorias SP e as novas uni-

dades do Top Service Automóvel inauguradas ao longo do ano. Ressaltamos projetos para 2010 e da necessidade de “ouvir sempre a voz do Corretor”.

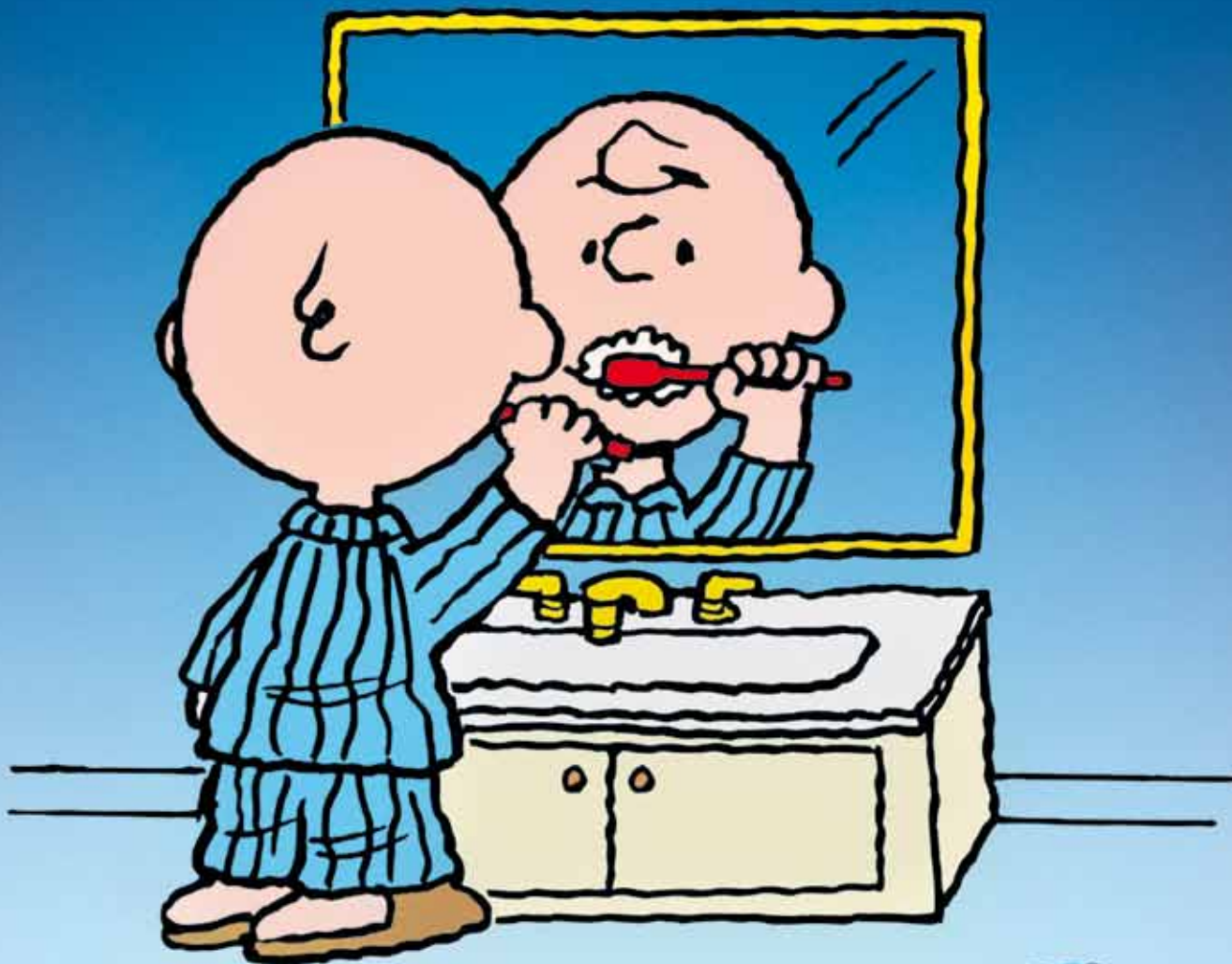
No final, os convidados foram unânimes em afirmar que encontros como esses valorizam e estreitam o relacionamento entre a Seguradora e os Corretores e Assessorias.

Homenagem à Manuel Sebastião Soares Póvoas



O Mercado de Seguros esteve presente na missa de sétimo dia do Acadêmico Manuel Sebastião Soares Póvoas em 17/11/09, às 18:30 horas, na Paróquia Nossa Senhora Aparecida de Moema. Presidente do Egrégio Conselho Institucional da ANSP, Acadêmico Manuel Sebastião Soares Póvoas, que faleceu no dia 11/11/09. A mesma celebração também foi em intenção da alma da Sra. Maria de Lourdes Póvoas, esposa do Manuel Póvoas, falecida há um ano. O Clube dos Corretores fez um minuto de silêncio durante o almoço mensal do grupo no dia da morte do tão querido e estimado profissional, que apresentou o prêmio da revista Seguro Total no ano de 2009.

VOCÊ NÃO VENDE PLANOS. VOCÊ DISTRIBUI SORRISOS.



ANS - Nº 406481

PLANOS e Serviços Financeiros, Inc. - MetLife Plans Distributors Ltda. - CNPJ: 03.773.825/0001-70



Oferecer planos completos e cheios de vantagens é sorriso garantido para você e seus clientes. Por isso, os planos odontológicos da MetLife são flexíveis (adesão ou compulsório), personalizados e desenvolvidos para pequenas, médias e grandes empresas, seja na opção básica ou a mais completa. A MetLife reconhece o trabalho dos corretores de todo o Brasil, por isso, é a única que distribui planos odontológicos exclusivamente

por meio dos corretores de seguros. E as vantagens não param por aí: ofertas especiais para clientes que já possuem seguro de vida MetLife, ótima comissão, pontos e bônus no Programa Integração, preço justo, uma ampla rede credenciada e muito suporte no pós-venda e na implantação. Converse hoje mesmo com nossa equipe comercial e peça mais detalhes ou mesmo uma cotação. Se preferir, acesse: www.metlife.com.br

Vida - Previdência - Dental
0800 638 5433

MetLife®

Zatix firma parceria com sindicato e passa a integrar programa com selo nacional

Projeto social conta com selo que visa a identificar as empresas do setor que valorizam e incentivam ações de educação e prevenção de acidentes de trânsito

A Zatix, mais completa empresa da América Latina no fornecimento de soluções de rastreamento e monitoramento de veículos, telemetria e logística, detentora das marcas Graber Rastreamento e Omnilink, acaba de iniciar parceria com o Sindicato das Empresas de Carga e Logística no Estado de Rio Grande do Sul (SETCERGS) e passa a integrar o programa “Empresa Transportadora da Vida”.

Lançado pelo Sindicato em parceria com a Fundação Thiago de Moraes Gonzaga em maio deste ano, o projeto tem o objetivo de reconhecer, valorizar e incentivar ações educativas, sociais e administrativas em favor da educação no trânsito.

Para viabilizar a proposta, foi criado um selo que certifica, agrega valor e identifica as empresas do setor que estão alinhadas ao projeto e que trabalham a favor da redução de acidentes nas estradas, sabidamente uma das maiores causas de morte do País.

“Este apoio é muito especial para nós”, diz Martin Hackett, presidente da Zatix. O executivo reforça que o projeto “Empresa Transportadora da Vida” merece o apoio e incentivo de todo o setor. “Trata-se de um trabalho sério e que envolve diretamente o transportador rodoviário de cargas. Temos o maior interesse em trabalhar lado a lado nesta empreitada em favor da valorização da vida”, conclui.

SOBRE O PROJETO “EMPRESA TRANSPORTADORA DA VIDA”

Para integrar o projeto e se certificar como “Empresa Transportadora da Vida”, as companhias recebem visita de representantes do SETCERGS e da Fundação Thiago de Moraes Gonzaga para avaliar os programas de prevenção desenvolvidos ou possíveis de serem implantados, como palestras, cursos e ações educativas, entre outros.

Após implantação e acompanhamento dos resultados das ações, as empresas participantes conquistam o selo e passam a integrar o grupo.



Marsh contrata gerente regional

O executivo Jerri Lijen Liu assumiu a posição de gerente regional de planejamento estratégico da Marsh Brasil. Liu reportará diretamente ao CEO e Presidente da Marsh Brasil & América Latina e Caribe, Thomaz L. Cabral de Menezes e a Natasha Deckmann, SBS e Chefe de Operações Internacionais da Marsh.

Alguns dos projetos que Jerri terá foco são: Visão Global e Regional de Vendas - Winning Marsh, Benefícios, Bowring Marsh, Estratégico Cliente para América Latina, Estratégia do IVP e desenvolvimento do CVP.

Liu possui larga experiência em gerenciamento de projetos. Antes de ingressar na Marsh, ele trabalhou como

gerente de planejamento financeiro e estratégico da Aon Affinity para América Latina e também traz uma excelente experiência de empresas como Kraft Foods e VivoTelefônica.



Executivo Jerri Lijen Liu

Jornalismo premiado

Durante cerimônia de premiação realizada no Espaço Apollinari, foram revelados os vencedores do Prêmio Allianz Seguros de Jornalismo. O concurso teve dois temas: Seguros e, nessa edição, o Especial de Sustentabilidade - Mudanças Ambientais.

Foram 847 trabalhos inscritos sendo que 30 chegaram à final. Inclusive uma matéria da Revista Seguro Total ficou entre as finalistas.

As reportagens foram julgadas por comitês independentes: o primeiro de Seleção e Julgamento e o segundo de Premiação. “O jornalista auxilia a proteger a sociedade ao garantir o acesso da população a opinião e informação relevantes. E nosso Prêmio tem a função principal de prestigiar este trabalho”, diz Max Thiermann, presidente da seguradora

Você precisa de um lugar seguro para atender seus clientes?



A Vega Net garante isso com inovação e alta qualidade em outsourcing.

O *outsourcing* é um parceiro estratégico e fundamental para assumir responsabilidades na gestão interna dos processos com o desafio em garantir a qualidade na prestação dos serviços. Nesse contexto, a **VIS**, unidade de negócios da **Vega Net** especializada no mercado segurador, oferece um serviço de terceirização diferenciado, unindo estrategicamente colaboradores altamente especializados e tecnologia de última geração. Na sua linha de serviços estão: Cálculo e cotação, suporte à vendas, retenção, sinistro, back office técnico, inadimplência, entre outros. **Ligue agora.**



VEGA NET

www.veganet.com.br

Av. Indianópolis, 2.950 - Planalto Paulista - São Paulo/SP - CEP: 04062-003 | Fone/FAX: [11] 3556.5100

Aplicação do FAP pode reduzir número de acidentes no país

Campanhas de prevenção reduzem risco de acidentes de trabalho nas multinacionais

Seminário promovido por corretora apresentou o resultado do estudo “Experiência de Acidentes do Trabalho” os especialistas abordaram os aspectos de mudança e considerações causados pela introdução do Fator Acidentário de Prevenção (FAP), que determina a aplicação de descontos ou adicionais nas alíquotas de contribuição para o Seguro de Acidentes do Trabalho (SAT).

Pesquisa da Marsh Risk Consulting com 79 empresas multinacionais e nacionais de grande e médio porte que empregam 148,4 mil pessoas mostra que o índice de acidentes foi reduzido de 2,4 mil, em 2007, para 2 mil, em 2008. Queda nas ocorrências é reflexo das campanhas de orientação, treinamento e incentivo ao uso de equipamentos de segurança

O consultor sênior da Marsh Risk Consulting, Sérgio Cruz, responsável pela pesquisa Experiência de Acidentes do Trabalho; a responsável pela área de Gestão de Saúde da Marsh, Dra. Ana Cláudia Pinto; e o advogado especialista em Direito Previdenciário, Wladimir Novaes Martinez. O advogado é autor de mais de 60 livros sobre Previdência Social, membro da Comissão de Segurança Social e Previdência Complementar da OAB e comendador do Instituto dos Advogados Previdenciários de São Paulo (IAPE).

“As alíquotas de contribuição para o SAT sofrerão substancial modificação a partir de Janeiro de 2010. Trata-se da entrada do FAP, pelo qual as alíquotas de contribuição ao referido seguro poderão sofrer descontos de até 50% ou adicionais de até 100%, de acordo com a experiência de acidentes laborais de cada empresa”, explica Sérgio Cruz.

O estudo mostra também que em 2008 não houve registro de acidentes fa-

tais entre as empresas participantes da pesquisa. Já em 2007, entre as 106 empresas pesquisadas, foram registrados 5 acidentes seguidos de morte.

“Os custos médios por acidente registrados entre as companhias participantes do estudo envolvem a compensação salarial, calculado pelo salário médio da empresa e número de dias de afastamento, e os custos médicos e hospitalares”, explica Sérgio.

CINCO SITUAÇÕES MERECEM ATENÇÃO ESPECIAL NAS EMPRESAS

Espaço confinado

É responsável por grande número de acidentes de natureza grave e que merece treinamento especial e assistência adequada durante a realização dos serviços.

Travamento de fontes de energia

É outra exposição que tem sido causadora de sérios ferimentos, tais como amputações, choques elétricos, fraturas. Esse tipo de acidente geralmente ocorre durante a manutenção e limpeza de máquinas que não tiveram sua fonte de energia completamente desligada, travada e sinalizada, e que assim podem ser ativadas inadvertidamente.

Trabalhos em altura

O risco é mais presente durante a manutenção de áreas próximas ao telhado ou durante operações de empilhamento. O uso de escadas apropriadas é outra necessidade que deve sempre estar presente. Esta exposição requer existência de procedimentos formais e treinamento adequado, envolvendo o uso de equipamento de proteção e existência de procedimento formal para a respectiva operação.



Ana Cláudia da Marsh

Proteção de máquinas

Outro aspecto causador de acidentes e que requer um programa de melhoria contínua, envolvendo a proteção de partes móveis, correias, engrenagens, prensas. Na época atual, são notados vários progressos nesse sentido, tais como a adoção do conceito de “zero acesso”, pelo qual não são deixadas oportunidades para que os trabalhadores possam colocar suas mãos e dedos em partes perigosas do equipamento. Porém, e infelizmente, ainda existem equipamentos considerados inseguros em plena atividade.

Terceirização (uso de prestadores de serviço)

Essa condição representa um tipo de mão de obra cada vez mais presente na indústria nacional e que nem sempre recebe treinamento adequado antes do início de suas atividades. Mesmo os terceirizados mais experientes necessitam de treinamento prévio relativo às exposições que serão enfrentadas durante sua atividade.

Nossa fusão é com o Corretor.



Chubb, uma das maiores seguradoras do mundo, mantém parceria exclusiva com corretores.

Neste momento de constantes mudanças no mercado de seguros, é importante contar com a parceria de uma seguradora como a Chubb que, para fazer frente aos desafios desse novo tempo, investe continuamente nas suas principais características: oferta de produtos diferenciados, atendimento de qualidade voltado a encantar os clientes e oferta de soluções específicas, desenhadas sob medida. Essa é a composição do DNA da Chubb que desde a sua formação alcança excelentes resultados, preservando seus valores e sua tradição. Além de ser uma das maiores do mundo e a seguradora mais antiga em operação no Brasil, a Chubb mantém a sua expertise e atuação estratégica em nichos, desenvolvendo seus serviços e produtos com mais de 10 mil corretores parceiros em todo país e construindo um relacionamento sólido por um canal direto e exclusivo com esses profissionais. São esses valores que fazem da Chubb uma Seguradora totalmente dedicada ao corretor, proporcionando tranquilidade, confiança e segurança para seus segurados e também para seus colaboradores e parceiros de negócios.

A SEGURADORA PLATINUM DO MERCADO



Padrão de qualidade atrai cliente importante do setor automobilístico

Operadora INPAO DENTAL, é responsável pela assistência odontológica dos mais de 20 mil funcionários da montadora Volkswagen no Brasil

O INPAO Dental, uma das mais tradicionais operadoras de planos odontológicos do País, é o novo responsável pela assistência odontológica dos mais de 20 mil funcionários da Volkswagen do Brasil nas cinco fábricas da empresa, localizadas em Vinhedo (SP), São Bernardo do Campo (SP), São Carlos (SP), São José dos Pinhais (PR) e Taubaté (SP). É a primeira vez que a montadora tem um plano unificado no país, dando um padrão de atendimento com extensão a família.

“É um compromisso único o que acordamos com a Volkswagen, fruto da busca incessante por oferecer um serviço diferenciado. Não à toa, fomos a única operadora de grande porte a alcançar a graduação máxima no IDSS, índice de qualidade da ANS”, afirma o Diretor Financeiro do INPAO Dental, Claudio Aboud.

SOBRE O INPAO DENTAL

O INPAO Dental é uma das maiores e mais tradicionais operadoras de planos odontológicos corporativos do Brasil. Fundado em 1964, tem matriz em São Paulo e sede em Salvador, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Vitória e Recife.

A adoção de um elevado padrão de qualidade trouxe ao INPAO Dental a nota máxima no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), criado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O índice, implementado em 2004, estabelece parâmetros para avaliação da qualidade dos serviços, e adota critérios como qualidade da infra-estrutura oferecida e nível de satisfação dos clientes.

O INPAO Dental é um dos cinco



Claudio Aboud - Diretor Financeiro

finalistas da 12ª edição do prêmio Top of Mind de RH na categoria Convênio Assistência Odontológica. O prêmio, é um dos principais no setor de RH.

Evento da Funenseg atrai corretores de seguros

No dia 12 de Novembro, o Auditório da Escola Nacional de Seguros – Funenseg ficou lotado, para a palestra “As três maneiras de aumentar a produtividade da sua Corretora”, ministrada pelo Corretor de Seguros, especialista em comunicação de vendas e diretor da Treinaseg Consultoria e treinamento em Seguros, André Santos.

Mas de 100 pessoas participaram do evento que tratou de temas como a prospecção de novos negócios, como vender outros ramos para o mesmo cliente, e como fidelizar a carteira de seguros para ganhar mais dinheiro.



André Santos durante evento sobre prospecção de novos negócios

Seguro Yasuda Auto. Saímos na frente para colocar você em primeiro lugar.



Há mais de 50 anos adotamos a filosofia de "colocar o cliente em primeiro lugar". E assim demos a largada para conquistar a melhor prestação de serviços do mercado e oferecer a você e aos seus clientes o melhor seguro. Confira:

Serviços e benefícios do Yasuda Auto com a qualidade Yasuda para os segurados:

- *Assistência 24 Horas completa, com guincho, chaveiro, envio de combustível e motorista profissional, entre uma dezena de vários outros serviços;*
- *Carro Reserva sem limite de quilometragem para roubo e furto;*
- *Cobertura de vidros com a opção de lanternas e retrovisores;*
- *Serviço de despachante, entre outros.*

Vantagens do Yasuda Auto para os corretores:

- *Programa de Relacionamento;*
- *Transmissão Eletrônica de Propostas;*
- *Renovação Simplificada;*
- *Agilidade na emissão de apólices;*
- *Agilidade no pagamento de sinistros;*
- *Contact Center próprio com atendimento especializado.*

Conheça tudo o que o Yasuda Auto oferece a você e ao seu cliente e descubra por que a melhor prestação de serviços faz o melhor seguro.



YASUDA
SEGUROS
1959 - 2009 **50** Anos

Melhores serviços, mais seguro



A Yasuda Seguros é subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc.

Contact Center: 08000-131516 | www.yasuda.com.br

Gama Saúde lança guia de referenciados no celular

O Guia Gama Fácil vai beneficiar 1,4 milhão de usuários e, substituindo o guia impresso, deixará de consumir 11,4 toneladas de papel

A Gama Saúde – empresa do Grupo Tempo e maior operadora de planos administrados do País – investe em inovação e passa a disponibilizar toda a rede de prestadores no celular de mais de 1,4 milhão de usuários. É o Guia Gama Fácil, que permitirá consultas de maneira rápida, com informações sempre atualizadas, de acordo com o plano de saúde de cada beneficiário. O lançamento do Guia aconteceu, dia 18, no Hotel Renaissance, em São Paulo, durante o evento que marca a parceria entre a Gama Saúde e a Federação Brasileira de Hospitais para a integração de mais de quatro mil hospitais em todo o País à Rede Gama.

“O livreto, como conhecemos, ficou ultrapassado para a Gama Saúde. O usuário que precisa de uma informa-

ção ou liga para a Central ou procura na internet. Com o Guia Gama Fácil, ele terá à mão, sempre que precisar, informações rápidas e sempre atuais, o que não era possível com o guia impresso”, explica o diretor da Gama Saúde, Luiz Fernando Figueiredo. Ele complementa dizendo que a iniciativa visa, ainda, contribuir com as questões socioambientais, uma vez que mais de 11,4 toneladas de papel deixarão de ser consumidas por ano, o equivalente a 310 árvores, aproximadamente. “E o melhor de tudo é que o cliente Gama não terá nenhum custo para oferecer o Guia Gama Fácil aos seus colaboradores”, finaliza Figueiredo.

A tecnologia é um diferencial do Guia Gama Fácil. A Class Systems Solutions, desenvolvedora do software,

empregou tecnologia de compressão para conseguir reduzir de 8 a 10 vezes o banco de dados dos referenciados. A empresa utilizou a linguagem J2ME (Java 2 Micro Edition), específica para a baixa capacidade de processamento dos celulares. O aplicativo foi feito para ser multirrede, ou seja, com algumas adaptações, é possível disponibilizar diferentes informações de acordo com cada convênio. Isso significa dizer que cada usuário terá em seu celular a relação de prestadores específicas do seu plano.

O Guia Gama Fácil pode ser instalado no celular de três maneiras: direto da web, fazendo o download pelo site da Gama; via cabo, do computador para o celular; ou, ainda, de celular para celular, por meio da tecnologia bluetooth.

Ituran assina contrato com SulAmérica

A Ituran, líder no segmento de rastreamento e recuperação de veículos, assinou com a Sul América Companhia Nacional de Seguros (“SulAmérica”), uma das maiores e mais tradicionais seguradoras do Brasil, um contrato ampliando a instalação de rastreadores em sua frota segurada. O contrato garante a instalação de 50.000 novos rastreadores de tecnologia RF e GPS/GPRS nos próximos 24 meses, podendo chegar a 100.000 rastreadores.

De acordo com Yaron Littan, presidente da Ituran, esse contrato consolida a liderança da Ituran no mercado de Seguros e Rastreamento. “O lançamento de novos produtos, aliado a nos-

sa qualidade de serviço e reconhecidos índices de recuperação veicular, são os principais motivos do sucesso da Ituran nos últimos anos”, ressalta Yaron.

SOBRE A ITURAN:

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos e Argentina no segmento de rastreadores. A companhia chegou ao país em 2000 e, desde então, cresceu continuamente, contando com mais de 200 mil rastreadores ativos. A empresa já recuperou mais de 18 mil veículos, o equivalente a um patrimônio de mais de R\$ 810 milhões.

Revista Seguro Total marca presença no Rotary



Marcos Cintra, Secretário do Desenvolvimento Econômico e do Trabalho da Prefeitura de São Paulo com Andre Pena Diretor de Marketing da Revista Seguro Total durante evento no Rotary Club São Paulo.

ESTAR PRESENTE NA VIDA DE SEU SEGURADO É MAIS SEGURO.
ALIÁS, NUNCA SE SABE QUANDO ELE IRÁ PRECISAR DE UM
ESPECIALISTA.



Lincés Motores
Vistoria de transferência



Laudo Técnico
Vistoria de avaliação



Lincés Garantido
Certificado válido por 3 anos

Reter um segurado pode ser muito mais barato do que conseguir um novo. E isso só é possível estando ao lado dele. O momento da troca do veículo é a melhor oportunidade de retenção do cliente. Por isso a Lincés Vistorias desenvolveu diversos serviços para você estreitar o relacionamento e fidelizar seus clientes.

A Lincés conta com mais de 254 postos espalhados por São Paulo, 5 estações de inspeção de segurança veicular, 92 unidades franqueadas que cobrem todo o país, presente em mais de 4.800 municípios e mais de 2.300 colaboradores prontos para oferecer um serviço de qualidade que o seu cliente merece.



A DEKRA Company

Acesse: www.linces.com.br, ou ligue: (11) 2451-9416.

Seu especialista automotivo

Pósitron Racing Day: um dia em alta velocidade

Com o objetivo de reforçar a marca e estreitar o relacionamento com os clientes, a Pósitron realiza o Racing Day. O evento, que reúne convidados da empresa para uma volta emocionante a cerca de 300 km/h na Ferrari F430 da Pósitron, já realizou o sonho de 5 mil pessoas de andar neste veículo.

Criado em 2005, o Pósitron Racing Day é realizado em pistas oficiais com toda a infraestrutura de conforto e segurança das competições profissionais, como a Fórmula 1. Para garantir aos privilegiados total emoção durante o passeio, as voltas são comandadas pelo piloto profissional Antonio Jorge Neto, da Stock Car.

A iniciativa faz parte da estratégia de marketing da empresa, que aposta em ações ousadas e trabalha fortemente o marketing de experiência. “A companhia busca estar próxima do seu cliente, seja ele lojista, consumidor final, montadora, frota ou seguradora, para valorizá-lo, envolvê-lo e encantá-lo. Com o Pósitron Racing Day, realizamos o desejo de muitos brasileiros”, comenta Kelly Nakaura, gerente de marketing da PST Electronics.

A Ferrari F430, personalizada com a identidade visual da marca, é o segundo

veículo esportivo utilizado pela Pósitron em ações de marketing. A primeira foi a 355 F1, em 2005. Durante um ano, esse veículo participou de promoções, como o Acelere para Ganhar. Nessa campanha, a Ferrari da Pósitron ficava exposta nas lojas que vendem os acessórios de segurança automotiva Pósitron. No final da ação, em dezembro de 2006, a máquina foi sorteada entre os lojistas.

A PST Electronics, fundada em 1988, é referência em qualidade e tecnologia no fornecimento de soluções em telemática, infotainment, conforto e segurança para a indústria automotiva. Conhecida pela sua ampla gama de produtos com a marca Pósitron, a companhia desenvolve alarmes, bloqueadores e rastreadores para

automóveis, motocicletas e caminhões, navegadores, retrovisor elétrico, vidros elétricos, travas elétricas, sirenes, antenas eletrônicas e painéis de instrumentos, além de som automotivo e sensor de estacionamento. A PST Electronics é a segunda maior fabricante de alarmes do mundo, líder em segurança automotiva e uma das principais fornecedoras para grandes montadoras de veículos no Brasil e na América Latina. Atualmente, a empresa possui fábricas em Campinas (SP) e Manaus (AM) e uma filial em Buenos Aires, na Argentina. Desde 1997, a companhia integra o Grupo Stoneridge, com presença predominante na Europa, EUA e Ásia.




102,5

A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Toda segunda-feira, das 7 às 8 horas.
Apresentação: Pedro Barbatto Filho

Rádio Imprensa FM 102,5

Regulação de Sinistros

Com mais de 40 anos de experiência na regulação de sinistros, a DELPHOS conta com sistemas próprios e específicos para o ramo Habitacional, Residencial, Empresarial, Multi-risco e Incêndio.

Contando com uma equipe com profundo conhecimento de tecnologia e de seguros, além de uma sólida experiência em regulação de sinistros, a DELPHOS está em condições de assumir todos os processos de regulação de sinistros, ou de ceder tecnologia para sua realização nas instalações da seguradora.

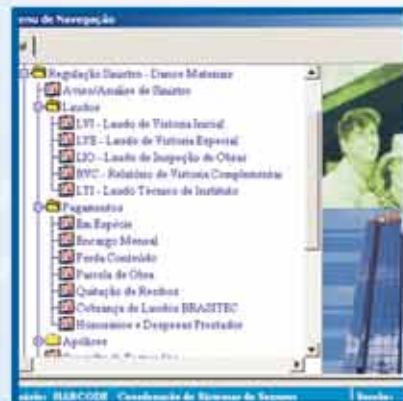


Studio Art

Sistema

O sistema de regulação de sinistros desenvolvido pela DELPHOS pode ser instalado na seguradora, e conta com os seguintes recursos:

- Registro de todos os logs de acesso ao sistema;
- Acompanhamento do serviço pela WEB;
- Controle de work-flow, com emissão automática de e-mails a cada etapa da regulação;
- Base de dados para validação do sinistro;
- Smartphone para captura de dados no campo.



Delphos - Tecnologia em Seguros

Rio de Janeiro: Rua Itapiru, 1287 - tel: (21) 4009-1700
São Paulo: Rua Haddock Lobo, 578 - 8º andar - tel: (11) 4009-8700
Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre,
Recife, Salvador e Vitória

www.delphos.com.br

Os Desafios do Seguro Ambiental

Uma das principais dificuldades para se criar uma cultura de proteção ao meio ambiente no Brasil por meio do seguro

Mauro Leite profissional do mercado esteve durante o evento da ABGR e também falou a alunos da Unibero sobre as responsabilidades ambientais, é especialista em seguros de responsabilidade civil geral e ambiental no Brasil da Marsh Corretora de Seguros (Grupo Marsh & McLennan Companies).

O seguro de riscos ambientais com cobertura mais ampla hoje disponível para proteção ao meio ambiente foi lançado no Brasil em 2005, poucos anos depois de seu lançamento na Europa e cerca de uma década depois de ser lançado nos Estados Unidos. Porém, se compararmos o desempenho do seguro no mercado brasileiro com países mais desenvolvidos, concluímos que ainda há muito a ser feito.

MODALIDADE DE SEGURO

O seguro aqui disponível é uma modalidade de seguro de responsabilidade civil e movimentou aproximadamente US\$ 10 milhões de prêmio (preço pago por quem compra o seguro) no Brasil em 2006. Nos Estados Unidos, o volume de prêmio em seguro ambiental, onde existem ainda mais tipos de coberturas, ficou próximo a US\$ 2 bilhões no mesmo período. Uma das principais dificuldades para se criar uma cultura de proteção ao meio ambiente no Brasil por meio do seguro é a falta de interesse por parte das empresas, explica a coordenadora do Curso de Gestão em Negócios Securitários, professora Nizamar Aparecida de Oliveira que levou Mauro Leite para falar aos alunos da curso de Gestão em Negócios Securitários da Unibero.

Diferentemente de outros ramos, debate a professora com o profissio-

nal, o seguro ambiental não tem um benefício perceptível imediato para as empresas. As suas conseqüências, na maioria dos casos noticiados foram sentidas por poucas empresas e comunidades, não sendo percebidas pelo grande público consumidor, por incrível que pareça, enfatiza Mauro.

CUMPRIR OBRIGAÇÕES

Além disso, muitas empresas não se sentem compelidas a cumprir com as obrigações com o meio ambiente, apesar de o Brasil ser um dos países mais avançados no que se refere às leis ambientais, pois as multas e penalidades impostas, na maioria das vezes, são irrisórias ou contornadas através de recursos legais. Mesmo no caso de punições mais significativas, a legislação permite que as empresas recorram ao judiciário ou façam acordos e termos de ajustamento de conduta (TAC), e que muitas vezes deixam de ser cumpridos reafirma a professora durante a palestra.

Por esses motivos, o mercado segurador não investe na criação de outros produtos na área ambiental porque não sabe se terá retorno, reforça Mauro Leite. Como se trata de um produto de venda de ciclo demorado, na maioria dos casos, não se percebe o risco claramente, apesar do imenso perigo potencial. E entramos num círculo vicioso: não existe oferta de coberturas mais amplas e adequadas por parte das seguradoras porque não há demanda, ou não há demanda porque não há maior oferta de coberturas das seguradoras?

Existem projetos de lei que tornariam obrigatória a aquisição de um



Mauro Leite, a responsabilidade ambiental em pauta

seguro de meio ambiente. Essa obrigatoriedade pode ter alguma utilidade, porque as empresas mais responsáveis procurarão agir conforme a legislação. Há projetos de lei visando facultar ao órgão de licenciamento ambiental exigir seguro, se entender que um empreendimento gera risco, mas não se pode prever sua aprovação. Para mudar essa situação, não há necessidade, por exemplo, de se criar novas leis. Tudo dependerá mais da correta aplicação das leis ambientais e de um trabalho de conscientização do consumidor potencial de seguro de riscos ambientais, finaliza o experiente profissional Mauro Leite.

ExpressGlass em larga expansão no Brasil.

0800 770 98 55
www.expressglass.com.br

A **ExpressGlass** é uma empresa multinacional especializada na troca e reparo de vidros automotivos, efetuando assistência a todo o tipo de veículos nacionais ou importados, linha leve ou pesada.

A empresa vem crescendo no Brasil de forma consistente e sustentada, prestando serviços a diversas seguradoras do mercado. Além dos serviços de troca e reparo de vidro automotivo, a **ExpressGlass** efetua também a troca de palhetas, faróis, lanternas, retrovisores e películas.

Atua em todo o território nacional através de uma ampla rede de lojas distribuídas estrategicamente,

capazes de atender a qualquer solicitação de assistência. Para maior comodidade de seus Clientes, a **ExpressGlass** disponibiliza ainda, em diversas cidades brasileiras, o atendimento com Serviço Móvel, onde técnicos especializados se deslocam até o local indicado pelos mesmos.

A empresa está continuamente inovando em seus processos, produtos e serviços, colocando o Cliente sempre em primeiro plano.

Seja na qualidade do Contact Center ou na excelência dos serviços, a empresa foca rapidez, segurança e eficiência no atendimento, alicerçados em modernos sistemas informatizados de controle.

Dentre os diferenciais oferecidos, destacam-se a disponibilidade imediata de vidros, instalação segura, garantia vitalícia, vidros homologados pelas montadoras e tecnologia de reparo de última geração.

A ExpressGlass é uma empresa multinacional pertencente ao Grupo Auto Sueco (www.autosueco.pt), que atua globalmente, presente em 14 países através de suas 73 empresas distribuídas nos segmentos: indústria, automóvel, comércio, serviços e imobiliário.

**EXPRESS
GLASS**
Vidros Automotivos



**EXPRESS
GLASS**
Vidros Automotivos

Grupo Bradesco de Seguros e Previdência consolida liderança no mercado

Em março de 2008, o executivo Marco Antonio Rossi assumiu à presidência do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, substituindo Luiz Carlos Trabuco, que foi conduzido à presidência executiva do Banco Bradesco. Rossi detém larga experiência à frente do Grupo Segurador, líder do mercado brasileiro, com atuação multilinha em âmbito nacional e 23,5% de market share. Desde 2002, Marco Antonio Rossi comandava a Bradesco Vida e Previdência, empresa do Grupo Segurador que detém 37% do mercado brasileiro de seguros de vida e previdência. Sua carreira no Grupo teve início em 1981.



 **Bradesco Seguros e Previdência**

Em conversa com a Revista Seguro Total, Marco Antonio Rossi falou do desempenho do Grupo Segurador nos primeiros nove meses do ano e no trimestre julho a setembro. Destacou como bastante expressivo o faturamento de R\$ 18,3 bilhões nos nove primeiros meses do ano, por representar alta de 8% sobre igual período de 2008, e por se situar acima da média do mercado. O Grupo fechou o trimestre com R\$ 80 bilhões de ativos financeiros, número recorde que representa 41% do mercado brasileiro de seguros, previdência e capitalização. Além da rede própria de 338 unidades e dos 32 mil corretores ativos. A pujança do Grupo foi reconhecida pela influente revista inglesa World Finance, que elegeu, pelo segundo ano seguido, a Bradesco Seguros e Previdência como “a maior e melhor empresa de seguros da América do Sul”.

O total pago em indenizações e benefícios, que representa um conforto aos segurados, atingiu R\$ 13,137 bilhões, 5,51% a mais que os R\$ 12,451 bilhões registrados nos primeiros nove meses de 2008. No final de setembro de 2009, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência contabilizou mais de 30 milhões de clientes entre segurados, participantes de planos de previdência complementar aberta e portadores de títulos de capitalização. O crescimento foi de 12,96% em relação a 2008. O volume de provisões técnicas alcançou R\$ 71,400 bilhões, que corresponde a 32,26% das reservas do mercado segurador nacional. Até setembro deste ano, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência registrou crescimento de 16,29% no faturamento do ramo Saúde; 12,98% em Vida; 15,78% em Ca-

pitalização e 5,99% em Auto e RE. O Grupo registrou lucro líquido de R\$ 607 milhões no terceiro trimestre e de R\$ 1,895 bilhão no acumulado dos nove meses do ano. A rentabilidade patrimonial ficou em 26,7%.

Rossi frisou ainda que a área de Vida e Previdência já teve recuperação bastante acentuada, de 11% no terceiro trimestre, acumulando ganho de 3,9% nas vendas este ano. “O crescimento do mercado segurador brasileiro no primeiro semestre só é inferior ao da China”, afirmou. Outro dado importante, ressaltou, foi o fato de o Grupo Segurador ter alcançado a invejável cifra de mais de 30 milhões de clientes. “Esse número equivale à soma da população da Argentina com a do Paraguai”, diz o executivo.

Ao lado das oportunidades das carteiras tradicionais e dos grandes projetos de infraestrutura, como o pré-sal, hidrelétricas, ferrovias, a expansão dos Metrô e estádios, por causa da Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas no Rio em 2016, Rossi disse que o Grupo deposita grande confiança na pujança do mercado interno brasileiro, com a ascensão das classes C e D na renda nacional. “Estamos vislumbrando grandes perspectivas na massificação do

seguro e na futura regulamentação do microsseguro”, adiantou.

CONSUMIDOR PROTEGIDO

Destaca ainda as perspectivas dos seguros de acidentes pessoais de baixo valor, a garantia estendida à compra de bens, para proteger o consumidor em caso de perda de emprego ou renda, e o auxílio para tratamento bucal. A aposta neste segmento foi um dos motivos que levaram à associação do Grupo Segurador em 43,5% no capital da Odontoprev. Aprovada a união entre a Bradesco Dental e a Odontoprev, o que impactará o resultado do último trimestre, a empresa líder do mercado dental contabilizará mais de 4,2 milhões de clientes.



**Marco Antonio Rossi -
Presidente do Grupo Bradesco Seguros e Previdência**

Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência: a união dos nossos melhores desejos

Desde 1996, o Grupo Segurador patrocina a Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência, maior evento patrocinado por uma empresa privada do Brasil, ponto de referência do Natal no país e no exterior, que inova a cada ano e se supera, atraindo multidão de cariocas e de turistas de todo o mundo para a inauguração e para o belo espetáculo de luzes e cores que se repete nas noites de dezembro e janeiro na Lagoa Rodrigo de Freitas, no Rio de Janeiro.

Pelo 14º ano consecutivo, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência patrocina a montagem da maior árvore de Natal flutuante do mundo, segundo o Guinness Book of Records, no espelho d'água da encantadora Lagoa Rodrigo de Freitas, no Rio de Janeiro. O monumento que, desde 1996, é ponto de referência das comemorações de Natal no Brasil e no exterior, tem como tema nesta edição “A união dos nossos melhores desejos”. A Árvore está, pela primeira vez, decorada com as tradicionais guirlandas de Natal, que representam a soma dos desejos de todos os brasileiros para as festas de final de ano.

Abel Gomes, que assina desde a primeira edição a cenografia, não poupou criatividade para trazer ao público da Árvore um grandioso espetáculo de luzes e cores. São onze fases sequenciais, iluminadas por 2,9 milhões de microlâmpadas, 52 qui-

lômetros de manguieiras luminosas e 1.600 estrobos (pequenas lâmpadas com efeito estroboscópico), que produzem o efeito de estrelas brilhando.

A Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência já entrou para o calendário oficial do Rio de Janeiro, sendo considerada o terceiro maior evento da cidade, após o Carnaval e o Réveillon. Instalado na estrutura de 85 metros de altura, o carrilhão eletrônico, que encantou os visitantes da Árvore em 2008, reproduz canções natalinas, gravadas na Itália, com sinos tocados manualmente por sineiros profissionais. A música-tema da Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência, composta pelos irmãos Marcos e Paulo Sérgio Valle, e outras composições natalinas, como Jingle Bells, são apresentadas diariamente, às 20h, 21h e 21h50. O carrilhão eletrônico, importado da Itália, é semelhante ao usado na Basílica de São Pedro, no Vaticano, e apresenta sistema de propagação de som acoplado à estrutura da Árvore, para que as canções sejam ouvidas às margens da Lagoa.

A Árvore começou a ser montada em 3 de outubro na Subsecretaria Adjunta de Operações Aéreas na Lagoa. Cerca de 1.200 pessoas estão envolvidas em todas as etapas da montagem da megaestrutura, inaugurada com um grande evento aberto ao público em 5 de dezembro. De 6 de dezembro em

diante, ela acende de domingo a quinta, das 19h30 às 2h, sexta e sábado, das 19h30 às 3h. Como tradicionalmente ocorre, a maior árvore de Natal flutuante do mundo será acesa pela última vez em 6 de janeiro, Dia de Reis.

AS GUIRLANDAS DE NATAL

Os quatorze anos da história da Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência foram marcados por inovações. A cada ano o projeto apresentou uma série de novidades, fazendo com que o monumento não só praticamente dobrasse de altura (em 1996, em sua primeira edição, tinha 48 metros), mas também trouxesse design e temas diferenciados, balé das águas, shows pirotécnicos, projeções de imagens e o carrilhão com temas natalinos.

Este ano, uma das novidades é a simbologia escolhida: as guirlandas de Natal. Segundo Abel Gomes, elas são um ícone de prosperidade, evolução e recomeço. “São elas que nos recebem de braços abertos dando-nos as boas-vindas nas portas das residências em época natalina. Mais que um simples adorno de porta, a guirlanda é uma peça que retrata todos os nossos desejos de coisas boas para todos que freqüentam nossas casas nesta época do ano”, explica.

Ao trazer as guirlandas para enfeitar a Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência, o cenógrafo

quis passar a mensagem de união dos desejos de todos os brasileiros. Nas primeiras fases da decoração, elas são diferentes (cores, formatos e tamanhos), para simbolizar os desejos individuais de cada cidadão. Nas últimas fases, quando as guirlandas são mostradas todas da mesma cor e com formatos iguais, a intenção é reforçar o conceito de unificação: “Porque todos somos iguais, nossos desejos são os mesmos”, acrescenta o cenógrafo.

SUSTENTABILIDADE

O espetáculo de luzes e cores proporcionado pela Árvore de Natal da Bradesco Seguros e Previdência conta com geradores movidos a biodiesel, que contribuem para a redução da emissão de CO₂ (gás carbônico) na atmosfera. Para otimizar o uso do combustível, é também utilizado um sistema de telemetria computadorizada que aciona os geradores conforme a exigência de iluminação programada.

Além disso, a emissão de gás carbônico (CO₂) na atmosfera proporcionada pela montagem, exibição e desmontagem da edição 2009 da Árvore será neutralizada pelo plantio de árvores por meio da parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica. Essa iniciativa já ocorre desde 2007.

O ESPETÁCULO DE INAUGURAÇÃO

Como acontece todos os anos, a Bradesco Seguros e Previdência preparou um grande espetáculo para marcar a inauguração da 14ª edição da Árvore e o início dos festejos de Natal. O evento re-



alizado sábado, 5 de dezembro, no Parque do Cantagalo, Lagoa Rodrigo de Freitas – contou com apoio da Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, foi gratuito e atraiu a atenção de milhares de pessoas de todo o Brasil e do exterior, que também puderam acompanhar por meio da transmissão em tempo real pelo site www.arvore-natalbradescoseguros.com.br.

O ator José Mayer, atual protagonista da novela “Viver a Vida”, foi o mestre de cerimônias, apresentando as atrações para o público em um novo palco, projetado para proporcionar uma visão mais abrangente do espetáculo e da Árvore, no momento em que foi acesa. O espetáculo apresentou o Coral da Fundação Bradesco, a Orquestra Sinfônica de Barra Mansa, além da cantora Simone, que se apresentou pela segunda vez na inauguração da maior árvore de Natal flutuante do mundo. Nascida em 25 de dezembro, a cantora tem forte identificação com as festas de Natal, tendo já gravado um CD com canções natalinas.

Este ano, um espetáculo pirotécnico sincronizado com música foi apresentado para emocionar o público. Os fogos foram disparados por um sistema wireless, realizando coreografias com a Árvore e seus efeitos de iluminação, seguindo o ritmo de uma trilha sonora impactante. O sistema de última geração, Fireone, utilizado em grandes espetáculos internacionais como os Jogos Olímpicos de Pequim, o réveillon de Sidney e inauguração do Hotel Atlantis em Dubai, foi usado neste espetáculo.

Seminário da ABGR discutiu durante três dias em SP, temas atuais e as inovações

No painel de abertura cinco grandes temas foram incluídos :
o mercado que cresce e atrai investidores do setor para o país.
Durante a abertura do VIII Seminário Internacional de Gerência de Riscos.

O auditório da AMCHAM, Câmara Americana do Comércio, ficou lotado de representantes das principais seguradoras e resseguradoras do Brasil e do mundo, participaram do painel de abertura: O mercado de resseguros, situações e perspectivas.” Nas palavras de boas-vindas Andrés Ricardo Holownia - Diretor Presidente - da ABGR, recebeu os convidados com o mesmo otimismo que o mercado vem enfrentando a crise, que chegou mais tarde ao país e foi enfrentada de uma forma mais positiva que outros setores. Ressaltou que administrar risco é o grande desafio da década e que o setor tem mais a crescer e responde por uma parcela significativa da reação do mercado financeiro brasileiro, afinal

gerenciar riscos é o nosso negócio.

Os novos produtos para o mercado depois da abertura para a iniciativa privada foram apresentados por Felipe Smith, da Tokio Marine, que destacou os clientes brasileiros tem peculiaridades que precisam ser respeitadas e levadas em conta. Já Francisco Pinho, da AON Benfield, fez uma leitura dos dados da SUSEP, para a área de resseguros e o montante movimentado pelo setor, e mostrou um perfil do mercado para os próximos anos. A fala bem humorada de Eduardo Hussey da Marsh trouxe as mudanças do setor e as adaptações que vão ter que ser feitas pelas resseguradoras no novo cenário mundial. Também foram apresentadas situa-

ções como a parceria que as seguradoras e resseguradoras estão fazendo para atenderem os novos riscos que os clientes vem apresentado.

Representado a Willis, Margo Black, a executiva do grupo que veio de Londres, especialmente para participar do evento, teceu uma série de elogios ao Brasil e ressaltou que mundo olha para o país como o novo mercado mundial, em tom bem otimista lembrou o início da trajetória da seguradora quando o monopólio estatal engessava as ações do setor. Jacques Bergman, da Fairfax, mostrou que há um cenário de acirrada disputa e uma saudável concorrência com o fim do monopólio estatal e abertura para o mercado as seguradoras e resseguradoras do mundo, que olham para o Brasil como um mercado em grande expansão. O desafio maior é como atender esse mercado tão diverso e tão minucioso com regras ainda não muito claras e muitos novos riscos a serem gerenciados.

Warren Cabral (Appleby) e Newton Queiroz (AON) falaram sobre um tema bem polêmico as “Ferramentas para Transferência de Riscos – Relações com Grandes Centros Financeiros” com uma linguagem bem técnica mostram os novos indicadores para o mercado. Warren Cabral, que é inglês falou em português, ele está estudando o idioma para melhor atender o mercado brasileiro, das cadeias offshore e defendeu sua eficiência comercial e expansão de riscos,



Margo Black, Eduardo Hussey, Andrés Holownia, Felipe Smith, Jacques Bergman e Francisco Pinho

mesmo com pressões sofridas pelo mercado europeu, mostrou que o surgimento de novos centros como os países do Oriente Médio, Ásia, Dubai e Cingapura e o desenvolvimento de centros financeiros internacionais que estão esperando o mercado chegar até eles, finalizou sua fala reforçando: “o mercado de cativas representará para o futuro várias opções de jurisdição e com bom senso para os negócios continuarão a existir e inovar os novos produtos de transferência de riscos.”

Paralelo ocorreu a mesa sobre “Riscos na Indústria Petrolífera”, comandada por Sérgio Medina Madina-beita (PDVIC) com debates de Mariela Mateus (PDVIC) e Luiz Octávio Mello Junior (Petrobrás), a indústria do petróleo sempre usou equipamentos caros e condições adversas para a exploração de postos, inicialmente o trabalho e os serviços das seguradoras era igual ao de outros setores que usam equipamentos pesados. Com o advento da complexidade envolvida e das estruturas montadas e necessárias elevaram-se os custos e a avaliação no setor passou a ser de riscos.

SEGUNDO DIA

Os trabalhos reiniciaram logo pela manhã, e Andrés Holownia (Scania/ABGR) Alberto Bastos (Módulo) “ERM – Normas Internacionais em Gestão de Riscos – ISO 31.000”, Andrés abriu e falou sobre Gestão de riscos corporativos (enterprise risk management – ERM) e lembrou a definição (COSO): gestão de riscos corporativos é um processo efetuado pelo Conselho de Administração de uma entidade, sua Diretoria e o restante pessoal, aplicável a definição de estratégias em toda a empresa, é desenhado para identificar eventos potenciais que podem afetar a organização, gestão de seus riscos dentro do risco aceitável e proporcionar uma seguridade razoável sobre o alcance de seus objetivos. Já



Andrés Holownia (Scania/ABGR) Alberto Bastos (Módulo)

Bastos deu bastante ênfase a publicação da ISSO 31000 que vai ser publicada ao mesmo tempo pela ABNT e os benefícios que irão nortear a patronização do mercado em um momento futuro deve chegar a certificação, agora é um conjunto de regras norteadoras e que vão padronizar e dar uma guia de princípios na gestão de riscos.

AVALIAÇÃO DO EVENTO

Ao final Andrés Holownia, diretor presidente da ABGR fez uma avaliação do evento: foi de uma diversidade e intensidade de contatos. Com 22 temas diversos conseguiu reunir mais de 700 profissionais do setor, empresários brasileiros e do exterior. Novas áreas e os grandes eventos mundiais de esporte que vão ocorrer no país foram o foco das discussões fora das palestras. O primeiro seminário depois da abertura para o mercado e o fim do monopólio estatal mostrou a maturidade do setor e a busca por profissionais capacitados para atuarem em um setor que cresce no Brasil e começa a ter sua identidade própria. Com o seguro de Responsabilidade Civil e Ambiental as mudanças nas políticas das organizações e uma natural tendência a valorizar o meio. Uma palestra sobre o setor de energia mos-

trou como o mercado nacional tem espaço para atuação do profissional e de empresas preparadas para atender clientes cada vez mais exigentes. No mercado de cargas e transportes a chegada de software para dinamizar o setor de telemetria. Já para o presidente do Conselho da ABGR, Jorge Luzzi, que veio de Lugano, na Suíça para o evento, “este foi evento de grande sucesso. Foi importante e com certeza a organização foi melhor que o anterior, e o próximo deve ser melhor que este, pois evoluímos sempre para o melhor. Com certeza a escolha dos temas atraiu o público e o espaço dos estandes ficou ideal para os intervalos e o bate papo no final do dia, um momento de descontração. E o simpósio é uma resposta a estes problemas atuais”. enfatizou Luzzi

O encerramento do seminário seguiu até as 22 horas nos 24 estandes da feira de produtos realizada em paralelo. Confira as empresa e os produtos presentes:

Marsh, Aon, Itsemep, Cpcon, Funeseq, Jmalucelli Seguradora, Tokio Marine, Securitas Advance Appraisal Group, Lazam-Mds Também Montaram Estandes Engeval, Colemont, Itaú/Unibanco, Willis, Allianz, VGA Info e Fairfax.

Copa e olimpíadas, o mercado segurador preparado para atender os clientes

Setor prevê grande investimento em prêmios na Copa e Olimpíadas com R\$100 bilhões em investimentos, cerca de R\$ 1 bilhão deve ser destinado ao pagamento de prêmios

Seguradoras que atuam no Brasil estão ansiosas pela realização da Copa do Mundo de 2014. De acordo com Felipe Smith, diretor corporativo da área de riscos, da Tokio Marine, dos R\$ 100 bilhões em investimentos previstos para a realização do evento no país, cerca de R\$ 1 bilhão seria destinado ao pagamento de prêmios. As empresas de seguros e resseguradoras se preparam para disputar o mercado que é promissor, a Tokio Marine em especial tem boas perspectivas de negócios para projeto do Trem de alta velocidade, que vai ligar SP ao Rio e ter uma provável passagem por Campinas como o investimento mais aguardado no setor de transportes. “Queremos uma fatia desse mercado, mas ainda



Hans Poetker e Max Thiermann



Jorge Luzzi presidente do conselho da ABGR

estamos numa fase inicial. Acredito que os projetos previstos para a realização da Copa do Mundo no Brasil se tornem mais expressivos no ano que vem, depois da realização da Copa do Mundo de 2010, na África do Sul, mas estamos atentos aos projetos em andamento no Brasil”. De acordo com Smith, de 1% a 2% dos custos do projeto são destinados a contratação dos seguros para obras. Para a maior obra da área de transporte o estudo de viabilidade do projeto, divulgado em julho, apresentou, segundo o executivo da Tokio Marine, um orçamento aproximado de R\$ 34,6 bilhões para execução da empreitada que envolve gastos na área de construção civil, desapropriações, aquisição de materiais rodantes (trens), fora equipamentos e sistemas necessários à operação do TAV. O valor ficou bem acima do previsto no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), que era de US\$ 15 bilhões. A obra deverá ir a leilão até o fim do ano e

será concluída em 2014.

Importante lembrar que o tempo é curto, até na Copa das Confederações, em 2013, a estrutura precisa estar pronta, como explica Marcelo Elias, diretor executivo de negócios da Marsh, os grandes projetos englobam os setores de hotelaria, transportes (rodovias, pontes, metrô), aeroportos, energia e saneamento. O estudo de viabilidade do projeto, divulgado em julho, apresenta um orçamento aproximado de R\$ 34,6 bilhões para execução da empreitada que envolve gastos na área de construção civil, desapropriações, aquisição de materiais rodantes (trens), fora equipamentos e sistemas necessários à operação do TAV. Seguros indiretos também estão envolvidos em um grande evento - como o de acidente pessoal para jogadores. Porém os que vão demandar maior verba são os ligados aos riscos de engenharia. Até maio deste ano, o mercado havia registrado R\$ 332 milhões

O portal Planeta Seguro oferece o melhor canal de comunicação pela internet. Veja as vantagens:

- Atualização diária;
- Cobertura de eventos e notícias em tempo real;
- ClippingSegtotal diário;
- InformativoSegtotal a qualquer hora do dia;
- Download da revista Seguro Total eletrônica com o mesmo formato da revista impressa, tornando a revista mais lida do mercado;
- Mais de 55 mil mensagens enviadas diariamente.
- 15 mil Page View/dia

Gratuito
Não precisa
cadastro e senha

em prêmios. Em 2008, a mesma modalidade havia girado R\$ 417 milhões.” Como é um seguro que não se renova quando o projeto, mas é fundamental os envolvidos estarem assegurados. Então um grande evento, como uma Copa do Mundo, sempre movimenta esse segmento”, como explicou Marcelo Elias, da Marsh, que esta liderando o projeto específico da empresa que cuida da área de infraestrutura para grandes eventos (Copa e Olimpíadas).

A Allianz também está se aproveitando da expertise internacional para sair na frente de seus concorrentes, são as europeias e as que têm seguro e resseguro atreladas. A companhia participou da Copa do Mundo da Alemanha (2006) - inclusive com a construção do Allianz Arena - EuroCopa em Portugal (2004) e as Olimpíadas de Atenas (2004). “Vamos trazer inte-

ligência de fora. Mas creio que as soluções adequadas serão um diferencial” explica o vice-presidente mundial de Riscos de Engenharia da AGCS, Hans Poettker. Ele explicou que alguns projetos devem ser realizados por meio de parcerias público-privadas (PPPs) e, por conta disso, as apólices terão que ser adaptadas ao modelo. “Queremos ser líderes em soluções de seguros na Copa do Mundo de 2014”, completou o profissional da Allianz Seguros. AGCS quer montar no país uma estrutura de know-how para arrematar outros grandes contratos de engenharia. Segundo Poettker, a ideia é consolidar a atuação no mercado brasileiro dentro de três anos. Em seguida, a meta é expandir a atuação na América Latina, o que foi reafirmando durante a palestra do executivo que falou sobre os riscos na comercialização de energia no mercado brasileiro.

OBRAS NO ENTORNO

Ainda de acordo com o vice-presidente mundial de Riscos de Engenharia da AGCS, Hans Poettker, que fez questão de atender imprensa e empresários no stand, há também o interesse para 2014, além das construções e das reformas de estádios, projetos de infraestrutura dos estádios, já o entorno e obras menores tem um grande mercado e vai também movimentar o setor.

De acordo com a assessoria de imprensa, a Consultas de Cotação de uma construtora contratada por uma rede hoteleira em Brasília, uma das 14 cidades sedes da Copa de 2014. A empresa que trabalha Leandro Martinez (Chubb) esta com um foco bem específico para o setor que vai crescer para atender os dois grandes eventos: “Hoje, nossa carteira de riscos de engenharia é focada em hotéis, galpões industriais, shoppings centers.

Allianz Seguros carimba passaporte de corretores rumo à Copa de 2010

Lançada em novembro, nova campanha de vendas com cinco meses de duração e viagem para a África do Sul como prêmio principal. Para reforçar a atuação da seguradora em diversos ramos, a campanha incluirá os segmentos de atuação, explica Ariane Landin.

A Copa do Mundo de 2010 já começou para a Allianz Seguros. A empresa lançou sua nova campanha de vendas na quinta-feira, 12, com evento no Museu do Futebol (no Estádio do Pacaembu). O goleiro Marcos, pentacampeão com a seleção brasileira de 2002, é o garoto-propaganda.

Serão premiados com viagem para a África do Sul os corretores que fizerem mais pontos. Os ganhadores terão o privilégio de assistir ao jogo da seleção brasileira, válido pelas oitavas de final do Mundial, e também participar de safári, conhecer a vinícola em Stellenboch e fazer city tour por Cape Town. Além da viagem, os participantes poderão disputar outros prêmios como eletroeletrônicos e camisas da seleção canarinho.



Ariane e Carlos Ronaldo com Marcos

Batizada de “Segura Essa, Brasil”, uma envolve todos os ramos, exceto Auto Individual e a segunda é específica para a carteira de Saúde.

No ramo Saúde, nosso objetivo é obter um aumento significativo no número de vidas em nossa carteira. Além da campanha, o sistema de cotação do Saú-

de PME (para Pequenas e Médias Empresas), recentemente implementado na companhia, irá auxiliar a viabilizarmos esta meta.”, explica Carlos Ronaldo Paes Ferreira, diretor da Divisão Comercial.

O anúncio dos vencedores será feito em abril e o embarque rumo ao país sede da Copa de 2010 acontece em junho.



ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO

Congratulamo-nos com a Revista Seguro Total pela importante marca de 100 edições, após excelentes serviços prestados na divulgação e disseminação do seguro em todos os seus aspectos. O mercado de seguros não seria o mesmo sem a competência, profissionalismo e seriedade desta conceituada revista.
Luis López Vázquez - APTS



Em nome dos profissionais da Chubb Seguros, encaminho nossos parabéns pela centésima edição da Revista Seguro Total. O trabalho primoroso e a qualidade editorial da revista ajudam a criar consumidores bem informados e exigentes, o que impõe às empresas do setor um cuidado constante com o aperfeiçoamento de seus processos, produtos e serviços.
Acacio Queiroz - Presidente & CEO



Parabenizamos toda a equipe da Revista Seguro Total pela sua centésima edição, com o sucesso absoluto de sempre. Desejamos que continue trabalhando com a competência e a seriedade que sempre pautou as publicações deste importante veículo de comunicação para o setor.



CÂMARA DOS CORRETORES DE SEGUROS DO ESTADO DE SÃO PAULO

Atingir a 100ª edição de uma revista é, sem sombra de dúvida um feito notável, que por isso mesmo faz por merecer meus justos e sinceros elogios, estou me referindo a Revista Seguro Total, que desde a sua primeira edição, vem se destacando como uma excelente fonte de informações do setor de seguros.
Pedro Barbatto Filho - Presidente



Parabenizamos a revista Seguro Total pela sua centésima edição e, mais uma vez, firmamos nosso apoio por acreditarmos que a cobertura de temas relacionados ao mercado segurador é fundamental para a troca constante de informações e conseqüente colaboração para o aprimoramento do setor.



A DEKRA Company

Em um mercado competitivo e em constante crescimento, a Revista Seguro Total é uma referência em informações nos segmentos de seguros, previdência privada e capitalização. Por estas razões, parabenizamos a todos pela centésima edição.
Mário Cassio Mauricio – Diretor Comercial



O Sincor-SP parabeniza a Revista Seguro Total pela sua 100ª edição e deseja que a equipe possa continuar mantendo um padrão 100% para informar o que acontece no setor, principalmente aos corretores de seguros.



Isenção e responsabilidade marcam a trajetória dessa importante publicação que, hoje, comemora sua centésima edição. Nós, da Seguros Unimed, temos o prazer de parabenizar a revista Seguro Total por seu excelente trabalho à frente da divulgação do mercado de seguros no País.



A edição número 100 da revista Seguro Total é uma mostra de que o mercado de seguros demanda informação qualificada e fontes especializadas que tratem o assunto com a propriedade necessária. Cada vez mais, o segmento de seguros aumenta a sua importância na economia brasileira e publicações especializadas, como a Seguro Total, têm um papel fundamental na disseminação da cultura de seguros. Parabéns aos editores e a toda equipe da revista.



Instituto Passadori
educação corporativa

O Instituto Passadori parabeniza a revista Seguro Total pela sua edição número 100. São anos de trabalho voltado para o mercado de seguros, ampliando o conhecimento desse setor, suprimindo as necessidades dos corretores e promovendo o network entre os diversos profissionais desse segmento.



COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA

A Revista Seguro Total chega a sua 100ª edição prestando um grande serviço aos segmentos de seguros, previdência privada e capitalização. Com mais de dez anos de circulação, tem cobertura independente e matérias importantes para o meio.
Nancy Assad - Comunicação Estratégica Associados



MONGERAL AEGON

Esta edição de número 100 é um marco no trabalho desenvolvido pela equipe da revista Seguro Total. Por isso, a MONGERAL AEGON parabeniza todos os profissionais envolvidos na publicação pela seriedade e confiança conquistadas no mercado segurador.
Helder Molina, presidente da MONGERAL AEGON



VEGA NET

A VegaNet parabeniza a Revista Seguro Total pela centésima edição. Desejamos que a Revista continue sendo um veículo de comunicação sério e respeitado. Uma ferramenta de extrema importância para a publicação de notícias relevantes sobre o mercado de seguros.



A edição número 100 da Revista Seguro Total, representa um excelente trabalho desenvolvido pela sua equipe de profissionais. A BB Seguros parabeniza todos envolvidos diretamente na brilhante publicação mensal, pela seriedade conquistada junto ao mercado seguros.



RASTREAMENTO E MONITORAÇÃO

A PST Electronics parabeniza a revista Seguro Total pela sua 100ª edição. Somente uma revista de muita credibilidade consegue atingir tal marca. Desejamos que esta seja apenas a primeira de muitas conquistas.
Kelly Nakaura - Gerente de Marketing da PST Electronics



Clube Vida em Grupo São Paulo

O Clube Vida em Grupo São Paulo – CVG/SP parabeniza a Revista Seguro Total pela centésima edição. Longevidade esta, pura tradução do excelente trabalho de comunicação especializada em prol da divulgação do mercado de seguros. O nosso sincero PARABÉNS!
Osmar Bertacini - Presidente



Marcos Cintra - Secretário Trabalho PMSP



O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, orgulhosamente, externa as suas mais sinceras felicitações pela centésima edição, na qualidade de beneficiários do conteúdo de suas publicações e sabedores do que sua revista representa para o Mercado de Seguros. Só o que tem qualidade consegue longevidade! Continuem assim!
Nilson Arello Barbosa - Mentor



Superintendência de Seguros Privados

Parabenizamos a Revista Seguro Total por disseminar a cultura de seguros, contribuindo com informações relevantes que ajudam o desenvolvimento dos mercados Segurador, Ressegurador, da Corretagem de Seguros, de empresas prestadoras de serviço e afins. A centésima edição é resultado de um grande trabalho que vem sendo realizado ao longo desses anos.

BB Seguro Saúde

BB Seguro Saúde homenageia a Revista Seguro Total



A BB Seguro Saúde tem a satisfação de participar da edição número 100 da revista Seguro Total. Em todos esses anos figuramos por diversas vezes nas páginas dessa renomada publicação, o que muito nos honra.

Com uma postura focada em debater e antecipar os rumos do mercado segurador, a revista Seguro Total tem se apresentado como um consistente canal de informação entre profissionais e dirigentes do mercado.

A revista Seguro Total é um importante veículo para todos aqueles que trabalham no mercado segurador, sempre tratando de temas de interesse do

setor com profundidade, conhecimento e com credibilidade, o que contribui para fortalecê-lo.

O volume de negócios do mercado segurador – e sua crescente participação na formação do Produto Interno Bruto (PIB) – encontra na Revista Seguro Total um tratamento editorial compatível com a sua relevância e contribuição para o desenvolvimento da sociedade brasileira, inclusive em questões relacionadas à cidadania e ao crescimento sustentável.

Não poderíamos, nesse momento histórico, deixar de destacar a atuação competente da equipe de profissionais responsáveis pela produção da revista, sempre comprometida em desenvolver matérias e abordar assuntos que

estimulem os profissionais do setor, com textos e imagens atraentes.

A BB Seguro Saúde parabeniza a revista Seguro Total e deseja que o sucesso continue sendo a marca de suas edições.

Parabéns a toda equipe da Revista Seguro Total



Proteção, bem-estar,
tranquilidade.

Para pequenas,
médias e grandes
empresas.

Plano de Saúde e Dental

do jeito que sua empresa precisa.



ANS 005622

Para pequenas, médias e grandes empresas

BB Seguro Saúde: parceria do Banco do Brasil com a SulAmérica, alinhando credibilidade, solidez e qualidade.

Ampla Rede Referenciada de médicos, dentistas, hospitais, clínicas e laboratórios, com cobertura nacional ou regional.

BB Seguro Saúde

Rede referenciada

SulAmérica

associada ao **ING**

www.bbsegurosaude.com.br

Companhia conquista terceira posição no Brasil e integra holding internacional classificada como 14ª do mundo



*“Estamos expandindo nossa atuação a partir destas operações de aquisição, tanto geograficamente quanto por meio de nossa consolidação nos diversos ramos nos quais atuamos”,
Eduardo Bom Angelo,
presidente da
LAZAM-MDS.*

A corretora de seguros LAZAM-MDS está em constante crescimento. Em 2009, ampliou sua carteira de clientes, adquiriu grandes empresas – a catarinense ADDmakler e a carioca Miral - e conquistou o terceiro lugar no mercado brasileiro no setor. Mas o crescimento acelerado não parou por aí. Em julho desse mesmo ano,

foi integrada à MDS - holding internacional de seguros - como resultado de uma nova sociedade do grupo brasileiro Suzano e o português Sonae. Classificada atualmente como a 14ª do mundo, e com carteira de prêmios superior a US\$ 2 bilhões, a MDS holding se tornou a única do ranking internacional cujo controle não é de origem americana ou inglesa.

Fundada pela Suzano, em 1976, a LAZAM-MDS começou suas atividades para atender as empresas integrantes do grupo brasileiro, muito

conhecido por sua atuação no segmento de Papel e Celulose. Hoje a empresa possui cerca de nove mil clientes empresariais e 700 mil individuais; conta com mais de 400 funcionários e está presente em diversos estados de nosso país. Além de sua significativa atuação no varejo, possui grande presença na área de riscos e gerenciamento de riscos junto ao segmento empresarial, sendo reconhecida, também, por sua especialização no segmento de benefícios.

Esse processo de consolidação e crescimento tem se desenvolvido desde 2002, quando a LAZAM fez sua primeira fusão com a MDS – em âmbito nacional -, formando a LAZAM-MDS. No mesmo ano, adquiriu a Weichert, empresa nacional de forte atuação junto ao mercado alemão. Em 2004, incorporou a Integridade, elevando sua carteira de prêmios. Em 2006, associou-se com a Providence. Ao longo de 2007, RSI e Fontana ampliaram o leque de serviços e sua base de clientes individuais.

LAZAM-MDS Gestão de Riscos. Os fundamentos por trás da sua vitória.

A LAZAM-MDS sabe que quem contrata um seguro procura tranquilidade. Por isso, mergulhou fundo no conceito de Gestão de Riscos, visando oferecer um serviço completo que alia a disponibilização de soluções personalizadas ao acompanhamento minucioso de todos os processos e detalhes do seguro.

Com a LAZAM-MDS você só entra em campo para jogar. Todo o restante fica com a gente.



- Automóvel • Aeronáutico • Benefícios • Cascos • Frota Empresarial • Patrimonial
- Residência • Responsabilidade Civil • Riscos Corporativos • Transporte • Vida

Para conhecer a LAZAM-MDS
ligue 11 3093-5060 ou
acesse www.lazammds.com.br

 **LAZAM | MDS**
GESTÃO DE SEGUROS

Empresa pretende abrir mais 100 escritórios, nos próximos 4 anos

Com 174 anos de atividades ininterruptas, a MONGERAL AEGON se especializou no desenvolvimento de soluções previdenciárias individuais, com atuação junto aos profissionais da iniciativa privada e funcionários públicos, sejam eles civis ou militares, nas esferas municipal, estadual e federal. São mais de 350.000 clientes, 55 unidades de produção em todo o Brasil e 4.000 consultores de benefícios, sendo 1500 formados pela própria companhia por meio da parceria com a Fundação Escola Nacional de Seguros, a Funenseg. Focada no desenvolvimento de novos negócios através de parcerias estratégicas, a MONGERAL AEGON é líder, com 85% das vendas, no mercado de fundos instituídos, com destaque para os produtos desenvolvidos junto à Petros e às OABPrevs de todo o Brasil.

No primeiro semestre de 2009, a MONGERAL AEGON superou a marca dos R\$ 5,5 milhões em vendas de novos planos de risco e

previdência individual. O resultado é 25,5% maior do que o registrado no mesmo período do ano passado. O crescimento de 24% das Receitas Operacionais Totais e o aumento de 13% das Provisões Técnicas líquidas de resseguro, que atingiram R\$ 188 milhões e R\$ 175 milhões, respectivamente, demonstram o sucesso alcançado nas estratégias de expansão e solidificação das operações da companhia.

A MONGERAL AEGON conta com o mais completo plano de seguros de vida e previdência individual do Brasil, o Vida Toda, que oferece soluções inovadoras que atendem às diversas necessidades e fases da vida do cliente. Oferece também soluções flexíveis para empresas e entidades de classes.

A companhia também contribui para a renovação e ampliação do mercado de trabalho segurador, além de oferecer oportunidade profissional às pessoas que estavam fora do mercado através do Programa de Formação de Corretores, que, além de formar, habilita e

credencia o profissional junto à Superintendência de Seguros Privados, com o aval da Fundação Escola Nacional de Seguros. Internamente, promove ações de desenvolvimento para seus funcionários, estimulando a capacitação, a qualidade de vida e o voluntariado. A meta



da MONGERAL AEGON é crescer 35% até o fim de 2009 e, nos próximos quatro anos, abrir mais 100 escritórios. "Em cinco anos, queremos tornar a companhia reconhecida como uma das cinco maiores do País em Vida e Previdência", diz o presidente Helder Molina (foto). Atualmente, está entre as dez maiores em receitas de previdência no ranking das seguradoras independentes.



“Ainda bem”

que a MONGERAL AEGON tem um plano perfeito para cada um de nós.

A MONGERAL AEGON tem soluções em seguros de vida e planos de previdência ideais para cada fase de vida de nossos clientes.

São 174 anos de solidez e credibilidade com constantes investimentos em tecnologia e prestação de serviços personalizados, em mais de 55 escritórios comerciais no Brasil.

A seguradora conta com 4.000 consultores de benefícios, oferecendo o mais completo plano de seguros de vida e previdência do Brasil, o **vida toda**.

O grupo AEGON está presente em mais de 20 países, com 40 milhões de clientes e mais de R\$ 1 trilhão em ativos sob gestão.

A associação das seguradoras MONGERAL e AEGON une o conhecimento do mercado local com a força global.

Aproveite cada etapa de sua vida com a MONGERAL AEGON.



MONGERAL
AEGON

seguros e previdência

Central de Relacionamento
4003 3355 (Capitais e regiões metropolitanas)
0800 881 3355 (Todas as localidades)
www.mongeralaegon.com.br

HDI

Seguros

HDI registra marca histórica



A HDI Seguros acaba de alcançar uma marca histórica: um milhão de veículos segurados. Resultado de um bem elaborado plano de expansão ainda em curso, a expressiva marca representa um crescimento, na carteira de veículos, de quase três vezes nos últimos quatro anos.

Segundo João Francisco Borges da Costa, presidente da HDI, somente no ano passado a companhia inaugurou dez filiais e cinco centrais HDI Bate-Pronto. Com isso a seguradora fortaleceu sua participação no mercado paulista e nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, além de manter seu bom desempenho no Sul do país, onde é líder de mercado. "Todo esse trabalho, contudo, seria

inútil, não fosse a qualidade dos nossos produtos e serviços, a dedicação, competência e alto grau de profissionalismo de nossos colaboradores e corretores",

destaca João Francisco.

Sétima maior seguradora do Brasil no segmento de automóveis, com 5,76% de participação no mercado de acordo com dados da Susep (Superintendência de Seguros Privados), a HDI projeta para o próximo ano um crescimento de 20%, com a consequente ampliação de sua participação no mercado e consolidação da sua expansão em todas as regiões do país. "Queremos, em pouco tempo, estar entre as cinco maiores", revela João Francisco.

"A oferta de produtos e serviços de qualidade por um preço justo, aliada à qualificação técnica de nossos profissionais e à constante busca por atender de forma rápida

e eficiente às demandas e necessidades do consumidor constituem, sem dúvida, o nosso mais valioso patrimônio", observa João Francisco.

Feliz com o avanço da companhia no ranking nacional de seguros, ele aproveita esse momento de alegria para parabenizar a revista Seguro Total por sua 100ª edição. "A marca centenária é a tradução da qualidade editorial e da capacitação técnica dos profissionais que fazem essa importante publicação do segmento de seguros", finaliza.





Um milhão de contratos assinados.
Mais satisfeito do que os nossos clientes,
só fabricante de caneta.

HDI
Seguros
Tudo pelo seu bem.

Corretor, chegamos à marca de **1 milhão de veículos segurados**. Uma conquista que também é sua. Por isso, muito obrigada. E os merecidos parabéns.
www.hdi.com.br



Há cem edições formando opinião

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG



Com a marca de 100 edições publicadas, a Revista Seguro Total, especializada em noticiar assuntos relevantes para o setor de seguros, capitalização e previdência privada, se firma como uma das principais ferramentas para atualização do profissional dessa indústria.

Paralelamente à história de sucesso da publicação, a Escola Nacional de Seguros trilhou o caminho da expansão de suas atividades, principalmente em São Paulo, onde está sediada a redação da revista.

Nesse contexto, cursos técnicos, graduação, especializações, seminários, publicações e

todo o leque de produtos oferecidos pela Escola, desenvolvidos em consonância com as necessidades de aprimoramento profissional de seu público, sempre encontraram espaço nas páginas da publicação.

As direções percorridas pelo mercado sempre foram acompanhadas de perto pela revista e também pela Escola. Foi dessa maneira que a instituição elaborou e lançou seu Curso Superior de Administração com Ênfase em Seguros e Previdência, com inscrições abertas até janeiro, no Rio de Janeiro e em São Paulo, e o MBA em Seguros e Resseguro, também realizado nas duas cidades,

entre outros cursos.

A entidade também vem promovendo palestras e seminários sobre os assuntos em voga no setor, como microsseguro, resseguro, gerenciamento de riscos e controles internos. Todos com o intuito de identificar os desafios e promover debates que compartilhem e somem ideias.

Outra característica comum é a formação de opinião, possível com o acesso ao conhecimento. No caso da revista, possibilitado pelos conteúdos de reportagens e artigos que informam com clareza e imparcialidade. Já pela Escola, é alcançado com seus estudos, livros, materiais didáticos e experientes professores, que proporcionam bases para um julgamento bem fundado.

Comemorando 100 edições, a Revista Seguro Total já antevê as outras tantas que virão, registrando a história do mercado de seguros, de seus agentes e, como não poderia deixar de ser, da Escola Nacional de Seguros.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

GRADUAÇÃO - PÓS-GRADUAÇÃO - CERTIFICAÇÃO - CURSOS PREPARATORIOS - EXAMES DE HABILITAÇÃO - PUBLICAÇÕES - ENSINO A DISTÂNCIA

CURSO SUPERIOR DE
ADMINISTRAÇÃO
COM ÊNFASE EM
SEGUROS E PREVIDÊNCIA

Inscrições até
12 Jan

**Mais que um diploma.
Um futuro seguro.**

A graduação da **Escola Superior Nacional de Seguros**, instituição pioneira no ensino do seguro, forma gestores especializados em seguros, previdência e temas correlatos, como resseguro e riscos. É o curso ideal para você se destacar em um setor em franca expansão e com grandes oportunidades profissionais.



Data da prova:
17 de janeiro

Rio de Janeiro
08000 25 3322

Senador Dantas 74 / 2º andar
Centro - Rio de Janeiro - RJ

São Paulo
(11) 5212-2100

Rua São Vicente, 181 / 182
Bela Vista - São Paulo - SP

www.funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

A ESCOLA DE SEGUROS DO BRASIL

Trend Consulting parabeniza a 100ª edição da Revista Seguro Total

Equipe da
Trend Consulting



Nesta edição comemorativa a TREND não poderia deixar passar a oportunidade de mandar um grande abraço aos amigos da Seguro Total.

A Trend Consulting, que nos últimos oito anos especializou-se em soluções para área de Seguros, recentemente tornou-se parceira da Revista Seguro Total.

“A equipe da TREND Consulting”, parabeniza a equipe pela sua 100ª edição.

“Estamos certos que as empresas do segmento de seguros sentem-se honradas em ter um veículo com ótimo conteúdo e seriedade”, comenta Agnaldo Amaro – Diretor Técnico da TREND Consulting.

“Estamos muito orgulhosos de poder participar desta comemoração, pois somos assinantes da revista e desde 2007 estávamos de olho nas matérias e edições” complementa Salvador Junior – Diretor Executivo da TREND Consulting.

Agora em 2009, a TREND Consulting passou a divulgar as suas soluções já consagradas e a revista Seguro Total foi escolhida para lançar os novos produtos e divulgar a marca da empresa.

“É uma honra participar deste evento e poder colaborar com a Seguro Total”, diz Giovanna Pereira – Gerente Financeira da TREND Consulting.

A Seguro Total permite

que a TREND possa estar junto das companhias do setor com a credibilidade de suas ações e respeitando os nossos amigos e clientes.

“Estar junto de uma revista de prestígio, como a Seguro Total, permite que você também passe a ser reconhecido, da mesma forma que a Seguro Total é reconhecida no mercado com alto padrão de qualidade. Esperamos ter uma expansão da marca com a divulgação da Trend na revista Seguro Total”, comenta Fernando Gandara - Gerente Comercial da TREND Consulting.

A equipe da TREND sente muito orgulho de estar presente neste evento e estará presente nas próximas edições.



Soluções planejadas, excelência em gestão de seguros e resultados concretos.

A **TREND CONSULTING** comemorou em novembro seu oitavo ano de projetos bem sucedidos junto aos maiores players do mercado segurador. Em sintonia com o constante crescimento deste segmento, a **Trend**, que tem sua especialidade na produção de tecnologias para atender todas as demandas de seguradoras, reguladoras e demais parceiros de negócio, oferece ao mercado suas ferramentas de gestão, controle e produtividade para vistorias prévias, sinistros, vida, ressarcimento e salvados.



O **FIRST ONE** é um produto completo para gestão de Ramos Elementares constituído atualmente por 5 módulos: Vistoria Prévia, Salvados, Ressarcimento, Orçamentação e Call Center. As funcionalidades básicas abrangem desde a captação do aviso, a realização da vistoria prévia, a orçamentação eletrônica, a gestão do ressarcimento contra terceiros envolvidos, controle completo de remoção, armazenagem, e documentação através de despachantes, e leilão interno ou externo de salvados. Adicionalmente o **FIRST ONE** também contempla toda a gestão de honorários e despesas dos prestadores, criação de questionários personalizados pelo cliente, módulo de análise, gestão de documentos, envio de cobranças através de emails e adaptação do Workflow interno com as necessidades da seguradora. Toda a gestão operacional dos processos em andamento é realizada de maneira automatizada com informações em tempo real através de um DASHBOARD configurável.

Vistoria Prévia - Possibilita às Seguradoras a gestão completa do fluxo de Vistoria Prévia.

- Criação e acompanhamento automático de Recomendações
- Pontuação automática e definida pela própria seguradora
- Distribuição automatizada das vistorias aos inspetores

Salvados - Possibilita às Seguradoras a gestão completa do processo de remoção, armazenagem, regularização de documentos através de despachantes e venda de salvados através de leiloeiros ou vendas diretas.

- Tratativas de Ressalvas e Intervenção no fluxo de remoção
- Venda Direta

Ressarcimento - Possibilita às Seguradoras a gestão completa do processo de cobrança de terceiros envolvidos nos sinistros.

- Acompanhamento de cobranças internas e externas
- Pagamentos das parcelas acordadas
- Emissão de boleto bancário

Orçamento - Possibilita às Seguradoras a Gestão completa do fluxo da orçamentação.

- Criação de perfis de acesso parametrizáveis
- Distribuição automatizada pelo perfil do prestador
- Gestão dos Sinistros em Andamento

Call Center - Disponibiliza mecanismos para uso na Central de Atendimento captar as aberturas de sinistros, reclamações, informar os status dos processos aos clientes, entre outros.

- Integração com Bases Corporativas
- Interface amigável e personalizada
- Atualização instantânea das informações entre a operação e o Call Center

Segurança, sinônimo de felicidade



As pessoas seguras são mais felizes. Essa é uma máxima que retrata um sentimento de toda sociedade, que passa por rápidas transformações, refletindo na vida das pessoas e empresas. A CAPEMISA, nesse processo, de forma ousada, se projeta para o futuro. Estudando o mercado, desenvolveu novos produtos, que cabem em qualquer bolso, e passou a oferecê-los onde o cliente possa estar, seja nos momentos de lazer ou na ida para o trabalho, explorando, em sua ação de mídia, a paixão do brasileiro pelo samba e esporte. Assim, lançou o Seguro do Samba e o Seguro do Torcedor, exemplos de sua estratégia para tocar a alma do consumidor.

A CAPEMISA também não se descuida de sua ação social. Mantém o Lar

Fabiano de Cristo, que assiste famílias em situação de exclusão, contribuindo para o seu equilíbrio; apoia o Instituto Reação, criado e dirigido pelo Atleta olímpico Flávio Canto, que faz do judô um

caminho para a promoção do desenvolvimento humano e para a inclusão social; patrocina atletas medalhistas em diversas modalidades de esportes, entre os quais o lutador de Kick Boxing Jorge Alexandre, que apesar de colecionar títulos, nunca havia conseguido um patrocínio.

Em sua ação cultural, a CAPEMISA tem apoiado vários projetos, entre os quais o musical cênico e circense promovido por jovens artistas da ONG Crescer e Viver, que comandaram um espetáculo para lembrar e homenagear os 20 anos da morte de Luiz Gonzaga (Rei do Baião).

A CAPEMISA foi a primeira empresa de Seguro e Previdência no Rio de Janeiro a apoiar a Campanha "Rio sem Raiva! 2009", ao se aliar

em uma parceria com a Administração do Município do Rio para atuar em proveito do bem-estar e da tranquilidade das pessoas, pois animal vacinado é um animal que não oferece riscos à sociedade.

Essa é a CAPEMISA, uma Empresa que entende a importância de cuidar da família brasileira, gerando cidadania, inclusão social e oportunidades. Que a felicidade é um bem universal – um direito –, um valor a ser preservado e levado a todo ser humano, indistintamente, pois nosso negócio é oferecer segurança e previdência às pessoas, tornando-as mais felizes.



A CAPEMISA, em todas as suas ações, conta com a parceria dos Corretores de Seguros e da mídia especializada, na qual destaca a Revista Seguro Total que publica a sua edição de nº 100, um feito a ser celebrado.



Rastreador RT 140 A

Com tecnologia própria e engenharia local, a companhia desenvolve produtos de última geração, com diferenciais como a possibilidade de instalação do equipamento em 16 pontos do automóvel

A unidade de Rastreamento da Pósitron, marca da PST Electronics, atingiu um índice de recuperação de veículos de 96,8% em setembro. No total, 62 ocorrências foram registradas no mês e apenas dois carros não foram localizados. O dado é o maior obtido pela empresa e comprova a evolução tecnológica aplicada nos produtos e serviços para atender às necessidades do mercado brasileiro.

Pósitron bate recorde em recuperação de veículos

A Pósitron realiza investimentos contínuos para tornar a recuperação de veículos ainda mais eficiente. Com tecnologia própria e engenharia local, a companhia desenvolve produtos de última geração, com diferenciais como a possibilidade de instalação do equipamento em 16 pontos do automóvel. O sistema da Pósitron oferece ainda funções como relatórios de velocidade, caminhos percorridos e cerca eletrônica.

Outra vantagem é o atendimento especializado. Com uma equipe de 100 profissionais, o cliente recebe toda a assistência 24 horas, sete dias por semana. "O alto índice de recuperação está totalmente ligado às

ações destes profissionais, pois eles atuam com inteligência prevendo possíveis rotas de fugas e tempo de chegada ao destino", explica José Tabone, gerente Comercial da unidade de Rastreamento da Pósitron. A empresa também é certificada pelo Cesvi Brasil

Além desse diferencial, a empresa possui serviço de pronta-resposta.

Com seis pontos de atendimento no Brasil, a equipe vai até o local indicado pelo equipamento da Pósitron para conferir as condições

em que o veículo se encontra e apoiar o cliente no processo de recuperação. Todos esses serviços oferecidos garantiram à empresa nota máxima na certificação realizada pelo Cesvi Brasil.



POSITRON[®]
RASTREAMENTO E MONITORAÇÃO

PÓSITRON. SOLUÇÕES COMPLETAS EM RASTREAMENTO E MONITORAÇÃO PARA VEÍCULOS.



Pósitron Rastreamento e Monitoração: unidade de negócios da PST Electronics, líder absoluta em segurança automotiva e fornecedora das principais montadoras na América Latina.

- Oferece integralmente soluções em hardware, software e firmware até a infraestrutura de serviços, central de monitoração e equipe de pronta resposta.
- Desenvolve projetos customizados.
- Segurança 24h por dia, 7 dias por semana, via web, celular ou WAP.

A Pósitron
parabeniza a revista
Seguro Total por sua
100ª edição.

Entrevista com Carlos Eduardo Pascale Gonsales

Um empresário global, um profissional on line all time, a gentileza do italiano, com a descontração do latino e o profissionalismo do americano. Esta é uma apresentação rápida e sintetizada como é a vida do empresário. Uma conversa, uma entrevista, em mais de quatro horas com muita sutilidade tocamos em assuntos delicados, falamos de economia e cenário internacional.



Revista Seguro Total: Como ocorreu a criação do Grupo?

Carlos Eduardo: Em 2006, o Grupo Advanced Appraisal, afiliado à Industrial Appraisal Company, uma das maiores empresas de engenharia de avaliações do planeta, com mais de 75 anos de história, responsável por operações na América Latina e Caribe.

O desempenho e expertise da empresa culminaram, após a realização do maior Serviço Técnico de Avaliação Patrimonial para fins de seguros em termos de abrangência física, especificamente para a Telemar S/A - 21 mil locais - ajudou na conquista da conta da PDVSA - Petróleos de Venezuela S.A. Meu pai João Gonsales - Presidente do Grupo Advanced Appraisal foi quem iniciou o trabalho. Somos parte hoje do Grupo mundial responsável pelas operações na América Latina, com sede no Brasil.

Revista Seguro Total: Como foi feita a análise do grupo no caso PDVSA?

Carlos Eduardo: O Grupo Advanced teve como missão planejar e concretizar a inspeção técnica 'in loco', aferição de valores para fins de seguro, (o mais amplo e completo em valores segurados já elaborados de uma só vez a nível mundial), para a PDVSA, uma das maiores empresas do mundo na extração, refino, beneficiamento e comercialização de petróleo e seus derivados, uma das maiores centrais petroquímicas do mundo. Um importante fator foi a criteriosa análise das propostas apresentadas por diversas empresas internacionais, sendo que do Brasil, somente o Grupo foi selecionado para apresentação de extensivo planejamento técnico operacional

Em dezembro de 2002 e nos primeiros meses de 2003, por uma série de acontecimentos, houve uma greve

petroleira na Venezuela por divergências políticas e de como a corporação deveria passar a ser gerida de acordo com as diretrizes do governo do presidente Hugo Chávez. Na época, os estudos do Ministério de Finanças e o Banco Central da Venezuela chegaram aos seguintes dados: havia se perdido um montante de US\$ 14.430 milhões por vendas não realizadas, o que motivou a diminuição de aproximadamente US\$ 9.998 milhões da capacidade de distribuição da PDVSA e suas filiais ao fisco venezuelano.

Nesse momento houve em alguns casos a solicitação de indenização por quebra de máquinas, que faz parte da apólice 'all risks'. Com isso, houve a identificação de que os valores segurados estavam muito aquém do que deveriam.

O seguro foi acionado e constatou-se que após a avaliação feita em 1995 (também pela equipe técnica do Grupo Advanced Appraisal), os valores foram atualizados com base em índices médios de mercado e indexadores governamentais, que não condiziam com os valores ideais para reposição e reconstrução das máquinas e instalações, de acordo com as variações efetivas de custos no mercado Venezuelano e mundial.

Revista Seguro Total: O trabalho do grupo cresceu com a PDVSA, ou a PDVSA que cresceu com o grupo?

Carlos Eduardo: O projeto desenvolvido pelo Grupo Advanced Appraisal foi realizado abrangendo as empresas do Grupo PDVSA, na Venezuela ainda, as empresas co-participantes e associações estratégicas, na produção, refino e distribuição de petróleo, no mundo, inclusive nos países Árabes, China e Rússia.

A apresentação em um road show

em Londres para os principais resseguradores internacionais, o inventário e a avaliação dos ativos e sistemática a ser implantada no controle e atualização dos valores para fins de seguro, foram aprovados tanto pelo Corpo Diretivo da PDVSA, como pelos principais resseguradores do mundo.

A avaliação resultou em benefícios para a administração e gerenciamento dos ativos no que se refere aos benefícios, seja considerando-se os valores e locações de prêmios pagos antes e depois dos serviços concluídos, bem como pela amplitude de coberturas e credibilidade do setor de seguros a nível internacional. O Grupo Advanced Appraisal, tem também que prover a manutenção física e monetária dos valores segurados, por meio de uma exclusiva ferramenta gerencial, denominada, S.I.A.V - Sistema Integrado de Atualizações de Valores. A utilização dessa ferramenta gerencial propicia aos resseguradores a garantia de que os valores serão sempre alocados de maneira real e precisa com o passar do tempo, evitando desgastes desnecessários no momento da regulação de um sinistro

Revista Seguro Total: Qual a perspectiva de mercado para a empresa que já é líder mundial na área de engenharia de avaliação, serviços correlatos incluindo a avaliação e reengenharia patrimonial.

Carlos Eduardo: Nossa experiência de mais de 73 anos tem nor-teado todos os parâmetros utilizados por nossa organização de uma sólida fusão IAC Industrial Appraisal Company, uma das maiores Organizações mundiais em Engenharia de Avaliações Industriais, atuando desde 1931, prestando serviços para grande parte das 1000 maiores empresas citadas anualmente na Revista Fortune. Estamos presentes em 29 países, o que define nossa estratégia

de negócios “Presença Global com Soluções Locais”.

Essas diretrizes têm sido aceitas e reconhecidas em todo o mundo pelas maiores corporações que optaram pela excelência de serviços como padrão na contratação de projetos de Engenharia de Avaliações. O maior projeto de reengenharia patrimonial do mundo realizado até hoje foi o da Telemar, são 21 mil sites com mais de um milhão de itens cadastrados com descritivo técnico detalhado, de equipamentos e instalações com base no inventário físico com grau descritivo a nível de engenharia. Neste momento em que conversamos, dois grandes negócios estão sendo feitos, em países do Caribe e Ásia. O nível de detalhamento e precisão que o Brasil faz não deve absolutamente nada a nenhum país do mundo. E quando você sabe determinar custos vai conseguir clientes como foi o caso da Venezuela.

Revista Seguro Total: A Venezuela é um ponto de referência e sua relação com o presidente Hugo Chaves é de intensa confiança e credibilidade, inclusive no cenário internacional, o trabalho junto a empresa de petróleo na Venezuela teve uma importância para a expansão dos negócios da empresa?

Carlos Eduardo: Larry King, entrevistou três políticos até hoje, e uma das perguntas que fez a Hugo Chávez, porque não há relacionamento entre a Venezuela e os EUA, e a resposta do presidente da Venezuela: você pode ter duas formas de se relacionar com uma pessoa: em uma você pede, na outra você manda. Com um parceiro eu peço, com um empregado eu mando. Nós, China, Brasil, Venezuela seguramos a América e a Europa, então somos parceiros não empregados. É assim que nossa empresa é vista no exterior. Como uma parceira na hora de

realizarmos negócios. Somos os profissionais que fazem o levantamento patrimonial e mostramos a viabilidade econômica. Temos responsabilidades, profissionais e credibilidade no ramo petrolífero.

Revista Seguro Total: A participação nos negócios internacionais deu ao profissional Carlos Eduardo credibilidade, pessoal?

Carlos Eduardo: A Advanced é uma empresa, trabalhamos juntos, somos parceiros e juntos podemos sempre seguir em frente, não sou um profissional sozinho. Sou uma equipe ligada on line. Eficiência e dinamismo fazem parte da rotina e das nossas planilhas, nosso método de trabalho é que fez nosso sucesso internacional. Por isso temos parceiros mundiais, que acreditam nessa capacidade coletiva de uma equipe integrada de um grupo. Somos 100% equipe ADVANCED. Eu sou resultado do trabalho de um profissional que me deu direção, meu pai.

Revista Seguro Total: O que é o time Advanced?

Carlos Eduardo: Meu avô era palmeirense, e nos ensinou a ter garra. Eu vou ao estádio e aprendi e vou ensinar a minha filha que time é saber reunir o que existe de melhor em você e nos seus pares e ter um objetivo em comum. A Advanced é um time que tem um gol em comum, a qualidade do trabalho prestado. Cada cliente atendido com presteza e qualidade é nosso placar. O caso Telefônica foi um grande gol da equipe Advanced na área. O caso PDVESA é nosso gol no setor energético. Nossa qualidade em pessoas é o que temos de melhor e o que nos faz ser o time Advanced.

Revista Seguro Total: O que esse time tem de especial, você leitor confere na próxima edição.

As novidades do mercado no Fórum de Benefícios – Vida, Previdência e Saúde

Para matar uma formiga não vamos usar um tiro de canhão

O evento, que promoveu diversos debates, contou com a palestra do vice-presidente da área de vida e previdência da Mapfre, Bento Zanzini. O executivo falou sobre o tema “Potencializando Vendas na Própria Carteira”. Rubens Nogueira, da Classic Corretora de Seguros, fez o contraponto e o primeiro vice-presidente do Sincor/SP, Mário Sérgio Santos, foi o mediador. Quando se fala em novos canais, se fala em ameaças de vírus, o que coloca em risco os sistemas, mas não tenho dúvida que sites de relacionamento devem ser usados como ferramentas e estas máquinas podem e devem estar fora da rede para não comprometer a segurança. Para matar uma formiga não vamos usar um tiro de canhão, as mídias tradicionais agregam e é preciso ter habilidade para atingir o



Bento Zanzini, vice-presidente de Vida e Previdência da Mapfre

público com precisão e a medida que encontramos um caminho, as duas podem ser ferramentas para difundir as idéias e os produtos. A Segurado-

ra mostrou novas oportunidades para aumentar os negócios. O vice-presidente da área de vida e previdência da companhia falou sobre potencializar vendas na própria carteira

Ecosblogs foram uma ferramenta necessária para a Mapfre atingir o público, a rede que estava interessado em ecoeficiências, como por exemplo as apólices de papel por cd ou outras formas de comunicação eletrônica para contribuir para o eco-ambiente, a preocupação foi que os corretores e o público tivesse acesso. A idéia inicial foi fazer um site, e por uma sugestão do público a sugestão dos blogs foi desenvolvida e Eco Mapfre foi divulgada e ganhou relevância nacional e internacional, o próprio google reconheceu a importância do ecoblog e dos seus cinco blogueiros. O fato hoje é que não



Mesa de abertura

dá pra ignorar a geração imediática que tem nos mecanismos da web o seu jeito próprio de comunicar. Ficar sem acessar as redes é a realidade, o próprio empresário não toma mais decisões sem antes fazer consultas on line.

Com o objetivo de esclarecer dúvidas e atender todos os visitantes que passaram pelo estande da MAPFRE Seguros, diretores territoriais da companhia estiveram no local oferecendo toda a atenção necessária.

De acordo com o presidente da Mapfre Seguros, Antonio Cássio dos Santos, o encontro foi uma ótima oportunidade para os corretores e segurados da Mapfre se interagirem e tirarem dúvidas sobre os produtos e serviços oferecidos pela companhia. Presenças importantes foram confirmadas no encontro, como a do autor de diversos livros sobre carreiras e gestão empresarial, Max Gehringer, que encerrou as palestras do evento com o tema “Perspectivas Positivas e Otimistas - Chega de Choro e Vá



Marcelo Benevides e equipe SulAmérica

Produzir!”. Lars Grael mostrou que superar as adversidades e as crises são sempre atitudes que partem de dentro para fora e mostram que a realidade e a experiência podem ser desafiadores no dia a dia, mas ter claro o objetivo onde se quer chegar é importante para não perder o foco. Em tempos de crise é o equilíbrio e a força interna do que parece frágil

que proporciona o impulso necessário para a mover e mudar a situação que parece perdida.

O DESAFIO

Já para Leoncio de Arruda, presidente do Sincor SP, o maior desafio é fazer o corretor acreditar que a carteria que vai mais crescer são os seguros na área de pessoas. E o impecilho é a comercialização que são pequenos a curto prazos e não pagam o custo pra produzir a não ser os massificados, mas podemos falar em uma previdência com seguro total o que ainda depende do incentivo fiscal e a cobrança bancária e subsidiar. Se o governo zerar a cobrança de impostos, tirar a taxa bancaria e as seguradoras tirarem os custos de apólices e os seguradores baixarem suas comissões e massificar essa operação mútua, vai fazer o setor crescer.

O evento também marcou a nova fase de Marcelo Benevides, da SulAmérica, que acaba de assumir o segundo maior cargo da empresa no Brasil, vai apoiar as ações do vice



Estandes lotados nos intervalos



Osmar Bertacini - Presidente do CVG/SP

presidente, Marcos Vinicius. “Cuidar de relacionamentos entre pessoas e planejar ações é o foco da minha forma de gerenciar que envolve o corretor, equipes de vendas, o assegurado, a seguradora e o concorrente.

E aí a comunicação humana passou por transformações, a principal delas como incorporar as novas tecnologias, o caminho é investir em

formação contínua. Vim do mercado corporativo e posso seguir pelo caminho que desejo trilhar, mas o desafio é o mesmo. Sempre é importante manter o foco e administrar os mesmos itens do ramo de seguro. “A falha, segundo profissional, no mercado de vendas é não conhecer o mercado e os desejos do corretor, preciso ouvir o corretor que também precisa saber ouvir o cliente para poder aumentar a produção”.

Pensamento reforçado na palestra de Marcelo Fares, gerente regional da MetLife, que retratou como aumentar sua oportunidade de remuneração. Quer parar de trabalhar? É preciso planejar, há comissão e vendas novas, então é preciso pensar em curto, médio e longo prazo. Já para Ronaldo Henriques, Diretor Comercial da Porto Seguro Unibanco, a maior dificuldade para quem visa qualidade e serviços é competir no mercado com ambientes e preços desleais, que nem sempre o cliente percebe no primeiro momento. Que



Leoncio Arruda - presidente do Sincor/SP

qualidade é importante no ramo de seguros. É quando o cliente percebe que economia no ramo de seguros é deserviço.

Para 2010 os projetos são para um ano de confiança e acreditar que o trabalho do corretor é um fruto de relacionamento, e investir em pessoas, treinamento e a receita para atingir uma carteira maior saudável.

Executivo fala sobre fraude

O Vice Presidente de Vida, Antonio Pedrotti, participou como palestrante de um dos painéis da Rodada de Conhecimento do II Fórum de Benefícios. Pedrotti, falou sobre a ACE, destacou os produtos da empresa, a importância das novas parcerias e discorreu sobre um tema de relevância mundial no âmbito do seguro: a fraude e a fragilidade nos controles das seguradoras e corretoras.

A ACE Seguradora patrocinou o II Fórum de Benefícios, organizado pelo Sincor-SP. O evento ocorreu entre 13 e 15 de novembro em Atibaia, no Hotel Bourbon Spa Resort. Ao longo do encontro,

a companhia apresentou a sua família de produtos na linha de Vida e divulgou a nova parceria estratégica que iniciou com a Univid Seguro de Pessoas.

A ambientação moderna do estande da ACE, que esteve bastante movimentado, e o dinamismo da equipe comercial se destacaram como os pontos altos do trabalho que a companhia empreendeu nos três dias do evento. Estiveram presentes pela ACE, José Altair Couto, Diretor de Filiais e Marketing, Antonio Pedrotti, Vice-Presidente de Vida e Everton Carvalho, Gerente Responsável pelo canal de distribuição Univida.



Antonio Pedrotti - da ACE Seguradora

O Brasileiro vive mais, e as novas tecnologias são ferramentas para o profissional impulsionar a carreira

O Bradesco tem uma formatação de negócios para ter o apoio de corretores especialistas, mas existe sempre o incentivo que o corretor esteja antenado a possibilidades, claro que no futuro os corretores devem estar participando das atividades nas agências com uma variedade de linhas e cada vez mais as agências vão perder espaço e tamanho físico, a estrutura bancária começa a ter apoio dos postos, supermercados, farmácias.

O corretor especializado, que trabalha potencializado e os clientes estão cada vez mais sem tempo, querem a solução prática em um mesmo profissional que esteja antenado a novos meios de comunicação que possibilitam a agilidade das ações. E o corretor que se acostumar a novos meios vai sair na frente.

A tecnologia ainda é vista por muitos como barreira, mas nossos filhos não vão comprar seguros como nós compramos, a tecnologia é solução.

O profissional do futuro vai ter que se adaptar, e já vemos corretoras e não só as de grande porte preparadas, então é potencializar. E o como e o porque é que a realidade da nossa empresa no mundo externo o mercado de auto já está amadurecido, e os produtos ligados à pessoa já fidelizam mais. O corretor que tiver vários produtos vai ganhar.

O mercado de vida mudou muito nesse 15 anos, em 1994, 38% segundo o diretor, não compravam porque não precisavam, hoje só 5% da população brasileira não compra, em 2007, dados da pesquisa. Em 1995, 35% não compravam porque achavam caro, 23% da

população ainda acha caro, com isso percebemos que quando o corretor o oferece demonstra. No farol o vendedor não pergunta, ele mostra a mercadoria, ele demonstra e insiste.

A Bradesco diversificou e desenvolveu produtos e tem 19 produtos, outras seguradoras também estão no mercado. As mudanças com a regulamentação são importantes e necessárias para uma adaptação a um consumidor mais moderno e mais exigente. Em 2006 foi uma discussão, mas rapidamente o mercado se adaptou. A regulação muda à vida do corretor mas muda pra melhor. E vão oferecer mais proteção e garantias aos consumidores do ponto de vista técnico favorecendo mais direitos. Assim o corretor tem que estar estimulado como foi colocado durante a apresentação.

Quando se tem 1000 clientes dentro da agência é uma ilusão que todos os clientes vão comprar todos os produtos, mas um corretor com 1000 clientes tem mais potencial pra crescer. E Velásques demonstrou casos práticos de corretores com esta situação.

Com a chegada do microseguro em 2010 vão entrar no mercado 85 milhões de pessoas que vão consumir, vamos ter que estar preocupados e pensar em populações que ainda não tem acessibilidade porque não tem um produto. Estamos a dois meses pesquisando as necessidades deste novo mercado e a forma que vamos fazer e como vamos preparar para atender e as novas tecnologias e que na sequência a Susep faça a regulamentação. O Bradesco tem a vocação de ser o primeiro banco das famílias brasileiras e com a chegada



Eugênio Velasques Diretor da Bradesco Vida e Previdência

do microseguro também vamos querer ser a primeira, já somos a primeira na América Latina. De acordo com Velasques, os valores de capitais segurados e prêmios, são calculados de acordo com a faixa etária do segurado no momento da contratação e são atualizados a cada ano, no aniversário do seguro, com base na variação do IGPM/FGV. “O prêmio mensal, para um capital segurado de R\$ 10 mil, varia de R\$ 6 para a faixa etária entre 16 e 24 anos, até R\$ 55, para um capital segurado de R\$ 2 mil para a faixa etária entre 75 e 79 anos”, explica o diretor. O prazo de vigência do seguro é de cinco anos, com renovação automática por igual período.

Velasques lembra ainda que, segundo dados do IBGE, os brasileiros estão vivendo mais tempo. “Por isso, o novo produto foi desenhado para contratação por uma faixa etária ampla, que vai dos

Descobrir a voz interior

Aprende com os mudos o segredo dos gestos expressivos (Leonardo Da Vinci)

Reinaldo Passadori, proprietário do Instituto Passadori, lançou na Livraria da Vila, em São Paulo, o livro “As sete dimensões da comunicação verbal”, publicada pela Editora Gente. Criado em 1984, em um momento que a comunicação empresarial já se destacava como ferramenta fundamental para o bom desempenho geral, tanto das empresas brasileiras como dos seus principais dirigentes, o Instituto Passadori trouxe para o mercado eficiência, agilidade e resultados positivos.

O Instituto Passadori atualmente é uma referência no segmento da Educação Corporativa e possui uma equipe altamente qualificada e capaz de customizar com sucesso qualquer conteúdo. A exemplo desse fato, atualmente o IP já registrou a participação de um número superior a 45 mil pessoas que receberam treinamentos especializados.

A apresentação do livro foi feita por Laércio Albino Cezar, vice presidente executivo do Banco Bradesco que apresenta a comunicação como uma ferra-



José Francisco Filho Editor, Reinaldo Passadori o escritor e André Pena Diretor de Marketing

menta diferencial no mercado das organizações. A qualidade da informação escreve o executivo está alicerçada na filosofia, e no caso do autor ao ensinar que são raízes, “comunicar é um treino, é mudança de atitude.”

Sua equipe de associados entre consultores, parceiros e facilitadores é

composta por profissionais altamente reconhecidos pelo mercado profissional e pelo círculo acadêmico. Compõe um Centro de Inteligência e Referência. Sobre essa equipe especial, Reinaldo Passadori comenta: “o CIR complementa a missão institucional de catalisar e disseminar o conhecimento do IP”.

Segurança para o setor de turismo

A ACE Seguradora, a Interface Consultoria e a Braztoa (Associação Brasileira das Operadoras de Turismo), entidade que representa as operadoras de turismo no país, estão se unindo para garantir mais segurança aos pacotes turísticos comercializados no Brasil. O acordo compreende um programa de seguros de âmbito mundial confeccionado exclusivamente para as operadoras, que movimentaram R\$ 6,3 bilhões em 2008 e são responsáveis por 20% dos bilhetes aéreos emitidos no país. “O programa auxilia na solução de uma série de problemas, incluindo indenização em caso de condenação

judicial relacionada com turistas prejudicados em qualquer país do mundo”, diz Marcos Aurelio Couto, presidente e CEO da ACE Seguradora.

PROTEÇÃO SECURITÁRIA

As proteções garantem indenização desde os eventos mais simples como cancelamentos de viagem e extravios de bagagem até os mais complexos, como a morte de um passageiro em transporte fretado. “A apólice protege a operadora em eventuais erros cometidos por seus profissionais e nas ocasiões em que for responsabilizada a responder so-

lidariamente por danos causados por outras empresas que prestam serviços incluídos no pacote”, destaca Mário Gasparini, diretor da Interface.



Marcos Aurelio Couto, presidente e CEO da ACE Seguradora

EXCELÊNCIA

É O NOSSO COMPROMISSO

HÁ MAIS DE UM SÉCULO

A **ADVANCED APPRAISAL GROUP** é a maior Organização mundial na área de engenharia de avaliações e serviços correlatos incluindo avaliações e reengenharia patrimonial, que se tornou referência no segmento, incluindo os maiores trabalhos de inventário físico e avaliações para diversas finalidades, que englobaram trabalhos específicos com reconhecimento internacional voltados para ativos tangíveis e Intangíveis.

O **ADVANCED APPRAISAL GROUP**, é responsável pelos dois maiores projetos de engenharia de avaliações para Seguro e finalidades Contábeis do gênero já elaborados no mundo, até hoje, sendo eles para  **PDVSA** e,  **TELEMAR** tomando-se assim, referência internacional na área de Hidrocarbonetos.

- ⇒ Avaliações Patrimoniais para fins de **SEGURO**;
- ⇒ Avaliações Patrimoniais para fins **CONTÁBEIS**;
- ⇒ Gestão e Reengenharia de **PATRIMÔNIO**;
- ⇒ Avaliações por Parâmetros **COMPARATIVOS DE MERCADO**



53 Escritórios em **29** Países estando presente nos **5** Continentes



**ADVANCED APPRAISAL
GROUP**

TRANSFORMAMOS EXCELÊNCIA EM VALOR.

Av. Nações Unidas, 10989 - 11º andar - CEP 04578-000 - São Paulo - SP - Brasil

Fone: +55 (11) 2588 - 7000 / Fax: +55 (11) 2588 - 7099

www.advappr.com

Fenatran, responsabilidade com o meio ambiente

Primeiro veículo de carga movido a energia 100% limpa

A solenidade de abertura contou com a presença do prefeito da capital paulista, Gilberto Kassab. Por volta das 13h o evento foi aberto oficialmente e os visitantes puderam conferir as novidades apresentadas A Fenatran 2009 - 17º Salão Internacional do Transporte -, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo entre os dias 26 e 30 de outubro, a maior realização do setor de transportes da América Latina.

O Presidente da República fez uma visita a feira à Feira Nacional do Transporte (Fenatran), dia 30 e ligou simbolicamente o primeiro caminhão elétrico da América Latina, o Iveco Daily 55C/E, a uma fonte de energia, ao lado



Presidente Lula liga caminhão elétrico

do presidente da empresa Marco Mazzu. O Daily Elétrico é o primeiro veículo de carga movido a energia 100% limpa, renovável e foi desenvolvido em parceria entre a Iveco e a Itaipu Binacional. Seu motor é 100% silencioso e não polui, o que o tornará um importante aliado para diminuir as emissões de gases poluentes numa cidade, por exemplo, como São Paulo, pois o veículo atua na categoria de distribuições rápidas e entregas, que cresceu muito após as restrições a circulações de caminhões na capital. O produto vai estar

disponível ao mercado em dois anos.

Felipe Massa, piloto da equipe Ferrari na Fórmula 1 é garoto propaganda



Felipe Massa e Miguel Jorge

da Iveco há dois anos, e Miguel Jorge, Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, também ligaram o veículo, no dia 26 de outubro.

Com a exposição ao grande público e a potenciais clientes, o Daily Elétrico já está despertando o interesse de diversas empresas do Brasil e da América do Sul. Um segundo protótipo está previsto para o início de 2010.

O Daily Elétrico pode ser carregado numa tomada comum, sendo equipado com três baterias Zebra Z5 – 100% recicláveis e sem efeito memória –, que garantem uma autonomia de 100 km. O modelo também utiliza a tecnologia KERS, a mesma usada por algumas equipes da Fórmula 1.

Além do Daily Elétrico, a Iveco apresenta ao público outras soluções ligadas à sustentabilidade que estarão disponíveis em breve nos veículos da marca. São elas: motor híbrido (diesel-elétrico), motor à etanol, motor GNV, Biodiesel B30, Euro 5, todos aplicáveis a caminhões.

O presidente afirmou que o Brasil vai ganhar caminhões menos poluen-

tes, mais rentáveis e mais econômicos “de um jeito muito mais fácil”. Segundo Lula, o programa Procaminhoneiros tem apresentado resultados “extraordinários”.

Lula disse ainda que, em outubro, foi procurado pela fábrica de caminhões Mercedes-Benz para ser comunicado da contratação de 1.300 novos funcionários. No período em que a crise financeira estava no auge, a empresa chegou a despedir 1.200 empregados.

“O que nós esperamos é que essas medidas possam dinamizar a indústria de caminhões e renovar a frota não apenas para as pequenas e médias empre-



Prefeito Kassab abre feira

sas mas, sobretudo, para os motoristas autônomos”, disse.

Ainda de acordo com Lula, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) vai disponibilizar, nos próximos dois anos, R\$ 225 milhões para ajudar os catadores na construção de galpões de reciclagem. (Agência Brasil) Mercado

SUL INVESTE EM SEGURANÇA

Durante a Fenatran, a empresa relançou o APISULCARD, que é uma forma prática para traçar a rota a ser executada, calcular os custos da viagem (pedágio, gasolina) e efetuar o seu



Sergio Casagrande de Oliveira, da APISUL recebe convidados e parceiros

pagamento. O cartão funciona através de um porta-moedas eletrônico, com tecnologia de chip. Facilidades para o motorista e para os transportados com uma parceria com a Visa.

Mais um produto que está com software Apisullog, as tecnologias são integradas numa só tela de computador, possibilitando ao cliente acompanhar o andamento de suas cargas via internet.

Para o vice presidente da empresa, buscar novos clientes e consolidar as 40 filiais do país está nos projetos de 2010. “O momento é de muito otimismo e a Fenatran deu maior segurança com relação ao mercado do próximo ano. Todos os clientes e parceiros falam em um ano de crescimento. É assim que a Apisul recebe 2010”.

BUONNY RISCOS SECURITÁRIOS

Gerenciar riscos e transportar cargas é também olhar a vida do motorista,

Ao transportar cargas, o gerenciamento de riscos é fundamental para garantir a segurança. Assim a Buonny, com profissionais com mais de 10 anos de mercado, dispõe de ferramentas de última geração e desenvolve medidas

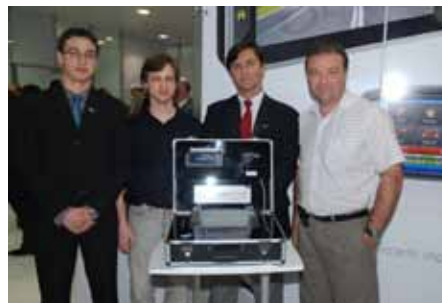


Eliel Fernandes diretor comercial recebe clientes

certas para a operação de transporte de carga. De acordo com o diretor Comercial Eliel Fernandes, o grupo montou o estande na Fenatran, para receber os cliente do país, num momento de estreitar laços e reforçar a marca. “Contamos com profissionais altamente qualificados que atendem às necessidades imperativas do mercado, sempre na busca permanente de conhecimentos e melhorias tecnológicas para detectar, prevenir e minimizar riscos, especialmente o roubo, nas operações de logística e transporte de produtos.”, enfatiza o diretor.

PARCERIA NO SETOR

O aparelho foi desenvolvido com tecnologia da OnixSat em parceria com a Alcoodrive. O equipamento permite verificar, a distância e em tempo real, se o motorista está sóbrio. Pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral mostra que 44% dos motoristas de caminhão consomem bebida alcoólica nas estradas.



Alcoolímetro, produto desenvolvido em parceria

Estudo feito pela frente parlamentar mostra que segundo a Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT, existem cerca de 130 mil empresas de transporte de cargas no Brasil com mais 1.6 milhões de veículos que oferecem atividades diretas de trabalho a pelo menos 5 milhões de pessoas. O transporte rodoviário no Brasil fatura mais de R\$ 40 bilhões anuais e movimenta 2/3 do total de carga do país.

Os dados divulgados pela Frente Parlamentar em defesa do Trânsito Seguro, mostra que de acordo com a Confederação Nacional do Transporte, o Brasil tem

cerca de 1,5 milhão de caminhoneiros, que dirigem em média 15 horas diárias. Assim 57% dos motoristas de caminhão, trabalham sete dias por semana. São 66% dos caminhoneiros que rodam mais de 5.000 km por mês e 34,1% dirigem mensalmente em torno de 10.000 Km. O excesso de jornada de trabalho e as longas distâncias percorridas pelos caminhoneiros são dois dos fatores que contribuem para a incidência de acidentes envolvendo caminhões nas rodovias brasileiras.

PENSANDO EM SEGURANÇA NO TRÂNSITO

Para evitar que os motoristas profissionais viajem alcoolizados a tecnologia que a OnixSat Rastreamento de Veículos desenvolveu em parceria com a Alcoodrive Alcoolímetros e lançou durante o Fenatran um novo produto: os rastreadores da linha OnixSmart agora poderão ser comercializados integrados ao sistema de controle de teor alcoólico.

De acordo com Luis Cláudio Jr, Gerente de Marketing da OnixSat explica “O equipamento também é uma importante ferramenta para reduzir prejuízos a transportadores e embarcadores”, complementa.

Com o casamento das duas tecnologias, será possível saber, a distância e em tempo real, se o motorista está sóbrio ou não. Antes da viagem e toda vez que for determinado no sistema de parametrização do rastreador OnixSat, ele terá de fazer um teste no bafômetro embarcado no veículo. O sistema envia os dados automaticamente à central de monitoramento via GPRS ou por satélite.

Dario Gentilo, sócio-gerente da Alcoodrive, conta que a idéia de desenvolver o alcoolímetro surgiu após um grave acidente de trânsito ocorrido na cidade de Rosário, na Argentina. Na ocasião, morreram quatro pessoas e outra ficou paraplégica. “O motorista estava alcoolizado e o caso chocou a cidade que acabou se tornando referência no combate ao uso de álcool ao volante”, explicou.

RECEPTIVIDADE

Paulo Eduardo Noboa, da Sul América Seguros, também gostou da novidade. De acordo com ele, junto com a telemetria - que permite o controle da velocidade desenvolvida pelos motoristas -, a nova tecnologia vai representar mais segurança no trânsito. “Vamos conseguir prevenir as ocorrências na estrada”, acredita.

“A OnixSat enfrenta uma ótima fase no mercado, possuindo grande credibilidade junto aos parceiros. A empresa é reconhecida pela ótima qualidade dos produtos, excelente serviço de assistência técnica e grande número de oficinas, além dos produtos serem altamente inovadores”, afirmou Christie Hatanaka, gerente regional de vendas (Grande São Paulo e ES) da OnixSat, quando perguntado sobre a opinião dos visitantes do estande da empresa na Fenatran 2009. “Um dos clientes disse que a OnixSat traz sempre para os eventos o que nenhuma empresa de rastreamento possui”, completou.

O produto chamou a atenção, e o stand recebeu uma intensa visitação. Estiveram presente empresas com a Altima Transportes, Rodogarcia, Transluti, Jáquito e Transmaroni. Além destes, as gerenciadoras de riscos G.V. e Upper também prestigiaram o espaço da empresa. Dentre os visitantes estão empresas de diversos mercados, como frigoríficos e graneleiros, e de diferentes regiões do Brasil, além de participantes de países da América do Sul. “A Fenatran é interessante por conciliar mercados diversos e conseguir atrair visitantes de praticamente todas as regiões brasileiras, além de argentinos, paraguaios, uruguaios”, afirmou Luiz Cláudio Jr, gerente de Marketing da OnixSat.

O Alcoolímetro recebeu atenção por trabalhar na prevenção de furtos e de acidentes, respectivamente. “O Alcoolímetro é uma grande novidade. Será possível programá-lo para que o motorista faça o teste de álcool a cada

hora, por exemplo. Esperamos ajudar na prevenção de acidentes, com um setor de transportes consciente e profissionalizado”, explicou Luiz Cláudio Jr.

PRODUTOS PREVENTIVOS

A Ignição Biométrica (sistema que protege contra a utilização não autorizada e furtos de veículos), a Sonda de Combustível e a Telemetria OnixSat (estes dois últimos passam informações precisas sobre o tanque de combustível e o veículo, respectivamente). “Temos aplicações ligadas a segurança, logística e redução de custos. Inclusive, levamos para a FENATRAN 2009 um produto que é um novo conceito em rastreamento”, explicou Aurélio Favarin, responsável pela comunicação e pesquisa da empresa

Dentre as novidades, o OnixSpy 2 e o OnixNav foram os mais procurados. O primeiro por possibilitar a abertura de escuta e possuir detector de jammer, e o segundo se mostrou uma boa solução para a distribuição urbana. A Ignição Biométrica, o navegador conectado OnixNav, o rastreador portátil OnixSpy 2 e o rastreador de redundância OnixTrailer.

O OnixNav possibilita que o caminhoneiro veja na tela do navegador qual o caminho deve seguir, além de viabilizar a comunicação entre caminhoneiro e cliente e o rastreamento do veículo. O OnixSpy 2 é a evolução do OnixSpy e possui, dentre outros diferenciais, detector de Jammer, bateria com maior tempo de duração e abertura para escuta. O OnixTrailer é um rastreador de redundância (2º rastreador) para a carreta do veículo, tendo sido desenvolvido levando em consideração que muitos transportadores utilizam a carreta do caminhão como depósito. “Os visitantes, empresários e profissionais do setor assimilando as nossas novidades e demonstraram interesse por elas, afirmou Wagner Eloy, diretor de Marketing & Vendas da OnixSat.

NGO – MONITORAR CARGAS

O foco da NGO Brasil são os projetos de segurança, de acordo com Luciano Cesar, analista de risco o trabalho principal passa pela rigorosa análise de cada caso e estruturamos a melhor solução para preservação patrimonial e de transporte de produtos para importantes indústrias nacionais dos mais variados segmentos, dentre



Diretores da NGO

os quais destacamos fármacos, eletroeletrônicos e seus componentes, cosméticos, defensivos agrícolas, metais não ferrosos, naturais ou semi-elaborados, empresas do ramo de tabaco, segmentos cujas mercadorias envolvam maior risco ou maior valor agregado em rotas com incidência de roubo. A Fenatran para a empresa foi uma oportunidade de novos negócios e expansão

PÓSITRON

De acordo como Gerente de Negócios, José Tabone Jr, a parceria surge com o objetivo de fazer o rastreamento e a distribuição de combustível e atender as necessidades para a nova gestão. Também desenvolvemos a inteligência de hardware e a aplicação final personalizada.

PÓSITRON E CELIG

O sucesso na prestação de serviços permitiu à Pósitron e á rede de postos ALE, por meio da área de Central de Logística Integrada (CELIG), estabelecer um acordo de ampliação no fornecimento de rastreamento e moni-

toração. Com a parceria, as duas companhias passam a oferecer soluções de segurança e gerenciamento de frota para outras transportadoras nacionais de combustíveis.

O objetivo das empresas é conquistar espaço no mercado de distribuição de petróleo que, atualmente, soma 30 mil veículos em todo o Brasil. “Além de cliente, a ALE tornou-se parceira na comercialização de nossos serviços. A companhia entra com todo o seu conhecimento no setor de distribuição de combustível e, nós, com a experiência em serviços de segurança e eficiência logística. Até o final deste ano, esperamos atender dois mil caminhões, entre os veículos da ALE e das transportadoras agregadas da CELIG”, comenta Tabone.

TECNOLOGIA PÓSITRON NOS VEÍCULOS DA JAMEF

A Jamef Encomendas Urgentes, uma das mais conceituadas empresas de transportes de cargas fracionadas do País, fechou uma parceria de desenvolvimento de novos projetos e tecnologias de rastreamento e monitoração com a Pósitron. “Conquistar mais este parceiro, uma das principais empresas de transporte com presença em diversas regiões do Brasil, comprova a eficiência das soluções que a Pósitron vem desenvolvendo. Nossa rapidez na criação de soluções para atender às necessidades do mercado foi um dos pontos fundamentais para sermos escolhidos pela Jamef em seus novos projetos”, diz Tabone.

2010 O ANO DESAFIADOR

Nossa unidade de Rastreamento, marca da PST Electronics em setembro, conseguiu recuperar 96,8% dos automóveis roubados, que foram localizados em função do uso do rastreador, explica o José Tabone Jr. No total, 62 ocorrências foram registradas no mês e apenas dois carros não foram localizados. O dado é o maior obtido pela empresa e comprova a evolução tecnológica aplicada nos produtos e serviços para atender às necessidades do mercado brasileiro.



Ferrari rouba a cena na Fenatran o estande mais cobiçado

Ao final da feira, a expectativa que temos para 2010 é de um ano para consolidação no mercado como provedor de soluções para cargas, estamos situados em Campinas, a cidade é um pólo de soluções tecnológicas inovadoras para o mundo. O ano de 2009 mesmo com a crise, neste três últimos tivemos um crescimento de 3% o que é extremamente positivo para um ano que começamos bem pessimistas. O próximo ano é de expansão e crescimento no setor tecnologia e prestação de serviços com soluções completas. 2010 é um ano desafiador e estamos muito otimista, que venham os negócios.

Temos 90 engenheiros trabalhando com hardwares, softwares sendo 12 profissionais para atender exclusivamente o setor. “Estamos preparados para sermos os maiores fornecedores de soluções customizadas atendendo o segmento específico.” Enfatiza o gerente.

O DESAFIO DA EXPANSÃO INTERNACIONAL

O início de uma parceria com a GRV Solutions, empresa brasileira de



Simulador usado no treinamentos para apoiar o Detran

soluções de tecnologia para o mercado financeiro, uma empresa do grupo IBOPE, adquiriu do Grupo Negresco 60% da Sascar, explica Sandro Alvarez, superintendente comercial da SASCAR. Com a parceria, os clientes de ambas as empresas passam a contar com os benefícios de uma solução integrada e inovadora para a gestão e controle de ativos. A GRV Solutions atua no ciclo de crédito desde o processamento das operações, passando pela segurança das transações e pelos serviços de informações para reduções de riscos e exposição a fraudes, até serviços de consultas e geração de relatórios estatísticos e gerenciais. A empresa tem 12 escritórios em vários Estados, com foco no apoio a instituições financeiras, seguradoras, entidades relacionadas e demais players de toda a cadeia de valor de financiamento, seguro e crédito. A Fenatran foi o primeiro evento das depois da parceira.

LUCROS E SATISFAÇÃO RESULTADO DE PROJETOS EM EQUIPE

Sistema de Telemetria e Sensor de Esforço ajuda a gerenciadora de riscos a zera acidentes em transportadora contratada pela Petrobrás. A necessidade de atender o mercado de carga de caminhões terceirizados pela Petrobrás para conduzir peças de grande porte foi o que levou a empresa STI a desenvolver um software para rotinas e acompanhamento do trajeto feito pelos veículos. Como o número de acidentes era muito grande as peças de valores muito altos, os prejuízos estavam enormes, explica Maykon Poglisch, diretor de marketing da STI

O sistema de controle da aceleração, frenagem excessiva ajudaram a evitar que o esforço nas curvas (local em que ocorriam a maioria dos acidentes). As informações chegam em tempo real e os dados são enviados a uma central que alerta ao motorista. O produto é um sensor de esforços. Com o sistema desenvolvido a gerenciadora de risco contra-



**Horacio Orozco ,
Maykon Poglitsch com o gps portátil**

tada pela Petrobrás conseguiu monitorar e coibir as ações que colaboravam para os acidentes, como por exemplo a aceleração excessiva em curvas. Com este sistema, a empresa Transmagnon de Macaé no estado do Rio de Janeiro com filiais na capital e em Vitória no Espírito Santo, que transporta as grandes peças para as plataformas da Petrobrás esta há 23 meses sem registrar nenhum acidente. O Sensor foi instalado em 240 veículos, que fizeram 29 900 viagens percorreram 6 milhões de km desde primeiro de agosto de 2007. Com 4 controles de velocidades máximos, para o período diurno noturno, seco e chuva. A umidade é medida com um sensor instalado no parabrisa, a velocidade deve ser 20% menor durante a noite com relação velocidade do dia, por causa da visibilidade. Como o equipamento de GPS da o horário. Quando a noite chega a caixa passa a ler a velocidade máximas, seguindo as normas da contratante.

Com um sistema que dá uma melhor compreensão da logística, explica Horácio Orozco, a transportadora consegue evitar o pagamento de 7 mil dólares por hora de atraso. As peças para as plataformas tem hora para chegar no porto e sair do cais, a logística tem que ser perfeita, o atraso gera multas altíssimas.

A equipe de projetos corresponde a 40% da empresa, são 10 engenheiros de TI, fabricamos o hardware e software que são ligados aos sensores que estão interligados com câmara frigorífica, taques de oxigênio para a White Martins, a mesma caixa com alterações e mudanças nas informações cap-

tadas, começamos com rastreamento e já estamos no agronegócios. O produto levou três anos para ser desenvolvido, e a cada novo cliente é feito um ajuste como de um alfaiate, o projeto bom é o que não acaba nunca, hoje estamos especializarnos nesta área de projetos. Explica o gerente comercial da STI.

SOLUÇÕES INTELIGENTES

Há dois anos a Zatix já trabalha com a telemetria, durante a Fenatran apresentou a solução Anti Jammer inteligente que agrega ações de inteligência para manter a segurança das cargas. O produto lançado na feira está voltado para o transporte terrestre. O ano de 2009 começou bem difícil, dando continuidade a um 2008 de retenção. Em abril sentimos uma reação do mercado, e para os próximos meses acreditamos em um crescimento em torno de 10%, afirma Alexandre Cifarrelli, gerente de marketing, a empresa tem planos de crescimento e de novas aquisições para 2010. O ano é de internacionalização para o mercado da América Latina, e a Fenatran é um ponto de encontro. A África do Sul e a Europa estão nos nossos planos também, enfatiza Cifarrelli. No exterior, o Brasil está na vanguarda de soluções de inteligência voltadas para o setor de segurança e recuperação de cargas em casos de roubos. E este nosso maior patrimônio em nível de mundo.

A Zatix, mais completa empresa da América Latina no fornecimento de soluções de rastreamento e monitoramento de veículos, telemetria e logística, de-



Alexandre Cifarrelli diretor de marketing

tentora das marcas Graber Rastreamento para proteção de carros de passeio, motos, caminhões, frotas, segurados e não segurados e Omnilink., especialista em rastreamento para gerenciamento de frotas e telemetria para transportadores, gerenciadoras de riscos e embarcadores. A Fenatran, foi o primeiro evento das duas empresas juntas, após a fusão. A Zatix alia o expertise em segurança com a excelência em tecnologia e atendimento através de uma ampla capilaridade

Através de suas marcas, a Zatix oferece as melhores soluções em serviços de rastreamento de acordo com a aplicação e necessidades de cada segmento e clientes. A empresa trouxe uma solução que agrega ações de inteligência aliados a tecnologia para manter a segurança da carga. O produto está voltado para empresas de transportes.

SETOR DE RASTREAMENTO FICA MAIS DISPUTADO

Empresa de Londrina chega com garra ao mercado e mostra potencial competitivo. A ZettaLog, empresa do setor de rastreamento, teve sua primeira participação com estande na 17ª Fenatran e apresentou durante a feira as plataformas utilizadas nos softwares para monitoramento de veículos, que integra três sistemas operacionais. Com novidades na área de software e hardware, a ZettaLog, que participou da Fenatran 2009, tem planos ambiciosos para o ano que vem. “Queremos crescer 70%”, diz o diretor. Um dos destaques da empresa na feira é o software de rastreamento Zetta Vision. Segundo Andrade, é único no País a integrar os sistemas Windows, Linux e Mac.

De acordo Luiciano Pires, (diretor de TI) a empresa oferece o único software em formato 3D. “O rastreamento é visualizado como se fosse um RPG”, conta. O programa está integrado às câmeras das concessionárias de pedágio. “É possível saber com antecedência como está o fluxo em determinada praça de pedágio e, se for o caso, mudar a

Autotrak lança produtos e serviços inovadores na Fenatran

Engenharia de desenvolvimento da Autotrak sai na frente e já gerencia setor de olho na nova lei em tramitação no Congresso Nacional

Em uma apresentação no Novotel, a empresa de rastreamento Autotrak reuniu empresário, imprensa e profissionais de seguradoras e resseguradoras para apresentar seus produtos durante uma manhã de palestra, que começou com o Rodrigo Costa, diretor de Marketing da empresa. Um encontro especial para o Mercado Segurador com a presença de Nelson Piquet, tricampeão mundial de Fórmula 1, presidente e principal acionista da Autotrak. Também estava presente Julio Cedillo, Diretor de Negócios Internacionais da Qualcomm Incorporated, empresa global do segmento de tecnologia que também é acionista da empresa.



Nelson Piquet e José Francisco Filho Editor da Revista Seguro Total

APOIO EMERGENCIAL

O encontro foi uma excelente oportunidade para atualização de informações sobre todos os dispositivos de segurança e tecnologias para logística e telemetria que a Autotrak lançou no mercado, explica Paulo Barrachina, diretor de marketing. Fiquei impressionado com o novo portfólio de soluções de rastreamento, o que demonstra a motivação do Nelson Piquet em inovar mais uma vez, ressalta Jorge Miranda, empresário do setor”. O evento do mercado segurador contou com cerca de 100 participantes entre executivos e representantes de 11 seguradoras e 15 gerenciadoras de risco.

Durante a apresentação os profissionais da área de seguros, tiveram oportunidade de conhecer o diferencial oferecido no serviço de pronta resposta da Autotrak, que consiste no

apoio emergencial às ocorrências de roubo e furto, com o objetivo de localizar e resgatar o veículo indicado e cadastrado junto à Autotrak, no território brasileiro, excluindo a carga eventualmente transportada, no qual esteja instalado e habilitado o equipamento. Para Rodrigo Piquet, que apresentou a resolução 245/2007 do Denatran em que as montadoras vão ter que atender especificações da Anatel para que os veículos já saiam com rastreadores das fábricas. Se a lei de 2010 for aprovada mais de 3 milhões de veículos vão ter o rastreador já implantado nas montadoras, que já investiram mais de 10 milhões de euro para desenvolverem sistemas de acordo com a nova lei que devia ter sido votada em outubro.

Assim com uma parceria firmada

entre a Autotrak, com o sindicato das empresas de escolta regulamentadas junto a Polícia Federal o serviço tem uma rapidez na localização. Para o presidente do Sindicato das Empresas de Guarda Patrimonial e diretor do SESVEP, Marcos Suhai, que encerrou o encontro, o projeto que está no Congresso torna crime a contratação de segurança privada sem estar legalizada e o serviço de pronta resposta só vai poder ser oferecido por empresas legalizadas, se o projeto for aprovado.

Já no estande da Fenatran, e utilizou um robô de 2,40 metros de altura como garoto propaganda, além de Nelson Piquet que esteve presente e recebeu os visitantes pessoalmente.

A empresa lançou novos produtos e serviços que atendem o mercado bra-

sileiro de transportes e logística, ampliando significativamente o seu portfólio de soluções de rastreamento. Nos cinco dias de evento e a partir de um estande futurístico de 240 metros quadrados de área construída, montado no Pavilhão de Exposições do Anhembi, transportadoras, operadores logísticos, atacadistas, distribuidores, caminhoneiros e frotistas de um modo geral, do país e do exterior puderam conhecer os lançamentos reservados para a 17ª. edição do evento.

Na linha de atuadores foram apresentados os equipamentos módulo de voz, wake up, sirene, corta combustível, bloqueio eletrônico, trava de quinta roda (CoDE - Controle de Desengate Eletrônico), imobilizador de carreta, trava de porta de baú carga seca e frigorificada, trava ferrolho, controle eletrônico de plataforma, entre outros. O grande destaque ficou por conta do SFI - Sistema de Frenagem Independente, novo componente de segurança desenvolvido pela Autotrac e lançado oficialmente no evento. Atuando em uma linha de freio paralela à do veículo, o SFI dispõe de recursos que dificultam o bypass e trazem mais proteção ao veículo rastreado.



Linha de atuadores foram apresentados

Para Nelson Piquet, a experiência dentro das pistas e a vivência internacional foi fundamental para o desenvolvimento dos produtos que ao longo do tempo foram sofrendo modificações e aprimorados de acordo com as necessidades do mercado. Ao nos adiantarmos a aprovação da lei estamos na verdade oferecendo ao mercado segurador mais equipamentos e

tecnologia que vão dar mais segurança aos segurados e maior eficiência na logística no caso de ocorrência de sinistros. Estamos disponibilizando ao mercado brasileiro legalidade, eficiência e o que existe de mais moderno em tecnologia. E como piloto, segurança sempre foi minha preocupação maior e isso é uma filosofia dentro da empresa também.

Outros produtos

Autotrac Caminhoneiro: na compra dos rastreadores Autotrac Caminhoneiro e Autotrac Frotista, o cliente conta com uma série de benefícios adicionais que agregam valor à sua aquisição.

Autotrac Celular: desenvolvido para atender empresas de transporte, distribuição, logística e prestação de serviços com atuação predominantemente urbana, agregando valor às atividades de gerenciamento logístico e de risco.

Autotrac Auto: Para agregar mais facilidades ao localizador Autotrac Auto, indicado como rastreador de redundância em frotas já rastreadas ou como equipamento principal de ras-

teamento para veículos de passeio, utilitários ou mesmo caminhões que transportam cargas de menor valor agregado.

Autotrac Telemetria: o posicionamento geográfico da constelação de satélites GPS e a tecnologia de comunicação GSM/GPRS, operando na mesma plataforma de software, o SuperVisor Web, em que operam todos os produtos de rastreamento Autotrac. O produto conta com recarregamento inteligente de bateria, sempre que a carreta estiver atrelada ao cavalo mecânico; é equipado com baterias internas de longa duração.

Autotrac Telemetria: transmissão

com armazenamento do histórico de posições do veículo, via GPS, e dos registros de telemetria, via GSM/GPRS, mesmo em áreas sem cobertura de comunicação das operadoras, e posterior transmissão dos dados coletados; com a flexibilidade do equipamento embarcado e do software de gerenciamento permitindo atualização remota sem troca de peças; Equipamento resistente à variação de temperatura e vibração.

Autotrac Moto: localizador indicado para empresas que utilizam a agilidade da moto para prestar serviços de encomendas expressas, courier ou delivery, ou para pessoas que possuem motos de passeio ou esportivas.

Como fugir dos perigos do trânsito

A Ituran promoveu um curso de Direção Defensiva e ensinou a lidar com situações de emergência.

Eli Rahamin, israelense de 30 anos que mora em São Paulo e acredita que as pessoas precisam saber mais sobre segurança para conseguir viver normalmente, já que a criminalidade não será extinta tão cedo. “É importante que as pessoas saibam evitar a condição de vítima potencial”, explicou durante a palestra.

A violência alarmante das grandes cidades obriga a ficar alerta aos perigos do trânsito. Hoje em dia, já não basta saber dirigir e respeitar as leis de trânsito. De acordo com Ingo Hoffmann, aprender como agir em situações de perigo. Diante de uma abordagem violenta, o recomendável é buscar alternativas e ser rápido. Acompanhe algumas dicas de como se esquivar dos perigos que se corre ao volante.

Para o consultor Diógenes Viegas Dalle Lucca - Instrutor, no trânsito os bandidos têm ótimas oportunidades de agir: “Eles não precisam enfrentar câmeras, nem equipes de segurança; não precisam invadir um prédio. Só precisam conhecer bem o tráfego de um local e planejar suas ações” - analisa. Treinar saídas por cima da guia, cava-

los de pau, fugas em ré e freadas bruscas são alguns macetes ensinados no curso da Ituran .

Diante de criminosos cada vez mais atuantes e ousados, não é só a procura por cursos que aumenta. A maioria dos motoristas tem uma preocupação enorme não só com a sua segurança pessoal, mas também com a segurança do próprio carro. Por essa razão, a procura por dispositivos de segurança para automóveis é cada vez maior. A Ituran, uma multinacional de segurança veicular instalada em São Paulo oferece um sistema de rastreamento e localização de veículos feitos por antenas instaladas em diversos pontos da cidade. O sistema protege objetos que se locomovem utilizando uma “Equipe de Pronta Resposta” e auxilia também na segurança pessoal do motorista, explica o consultor Roberto Zapotoczny Costa .

De acordo com os instrutores os veículos de passeio foram responsáveis por 12% das ocorrências. Cerca



Público atento as aulas

de 83% dos casos registrados referentes a roubos de carros, 10% de furtos e 7% de seqüestros de clientes, ou de uso do botão de emergência por outros motivos.

A região recordista de ocorrências foi a Zona Leste da Capital, com 33% de incidência. O segundo lugar ficou com a Zona Sul com 25%, seguida pela Zona Oeste com 10%, o ABC com 11%, Guarulhos com 7%, Zona Norte com 4% e Centro com 2% de incidência. De acordo com o levantamento da empresa, os ladrões agem principalmente às terças, quartas e quintas-feiras. A maior parcela das ocorrências, 40,4%, aconteceu durante a noite.



30 ANOS DE CONFIANÇA CONQUISTADA:

Aproveitando o Modelo Cooperativo e Mutual, a conferência anual enfocou grandes temas principais: governança, liderança, regulamentação, supervisão além do resseguro.

Mais de 15 países estiveram reunidos durante três dias objetivos da AAC/MIS, a colaboração, a importância da instituição e a programação da conferência anual. A reportagem da **Revista Seguro Total** falou com Edward L. Potter, diretor executivo da AAC/MIS Associação de Cooperativas e Mutualidades de Seguros das Américas (AAC/MIS) comemora, este ano, o seu 30º aniversário como uma rede interamericana que reúne o movimento de seguro cooperativo e mútuo do Yukon (Canadá) à Terra do Fogo (Argentina). Entre suas ações voltadas à interação entre as empresas membros de todas as Américas, visando à intercolaboração, negócios e compartilhamento de experiências, para que aprendam umas com as outras, está a Conferência Anual da AAC/MIS. Em sua 17ª edição e pela segunda vez, o evento foi realizada no Brasil, de 11 a 13 de novembro, deu ênfase os 30 anos de Confiança Conquistada: Aproveitando o

Modelo Cooperativo e Mutual. no Hotel Sofitel São Paulo, tendo a Seguros Unimed como anfitriã, foram alguns dos assuntos tratados.

A AAC/MIS, enquanto associação regional, é parte de uma instituição mundial como é a sua atuação?

A Federação Internacional de Cooperativas e Mutualidades de Seguros (ICMIF), sediada no Reino Unido e com mais de 220 membros seguradoras em 74 países. A AAC/MIS representa 20 países das Américas, desde o Canadá até a Argentina, e conquistou 64 empresas como membros, envolvendo seguradoras cooperativas e mutualidades. Coletivamente, as empresas membros e as organizações apex nacionais da AAC/MIS representam mais de 350 seguradoras, que, juntas, somam ativos superiores a US\$ 101 bilhões e receita de prêmios bruta de US\$ 45,8 bilhões. Como vemos, representa um mercado grande, mas que é pouco

conhecido, principalmente no campo das mutualidades. Pesquisa recente da ICMIF mostra que em nível mundial o segmento das seguradoras cooperativas e mutualidades representa 24% do mercado global de seguros.

Como organização internacional de desenvolvimento cooperativo, qual o principal foco da AAC/MIS ?

É ajudar as organizações de seguros baseadas em pessoas a alcançar e atender às populações que atualmente não têm acesso à proteção de seguro a preço razoável. Historicamente, as seguradoras cooperativas e mutualidades foram criadas para oferecer acesso a preço razoável à proteção de seguro para as populações das classes média e baixa e trabalhadores. Tanto nos países desenvolvidos quanto em desenvolvimento, as pessoas que mais necessitam de seguro são aquelas que têm menos condições de pagar por ele.

Qual a principal contribuição das seguradoras cooperativas e mutualidades para as pessoas? Como a AAC/MIS auxilia a sociedade?

Há várias contribuições significativas, mas facilitar o acesso é um dos grandes diferenciais. No Brasil, por exemplo, a Seguros Unimed – que é a 336ª entre as 500 maiores seguradoras cooperativas listadas pela ICMIF – é a única seguradora que tem cooperativas como dono, enquanto isso é bastante comum na Europa, principalmente na França, Inglaterra, Itália e Alemanha. Já nos Estados Unidos, há muita mutualidade, que se diferencia da cooperativa porque tem os



Juan Carlos Godoi Presidente AAC/MIS



Edward Potter Diretor Executivo AAC/MIS

próprios segurados como donos. Os dois modelos foram criados porque o mercado não ofereceu seguros acessíveis em termos de prêmio, cobertura. Então estes grandes grupos criaram acesso através da fundação das suas próprias seguradoras.

Qual é o maior desafio mundial para as cooperativas?

Sendo assim, quase todas essas seguradoras foram criadas como forma de reagir à defasagem no mercado e a pouca oferta para essa camada da população. Na Argentina, por exemplo, há mutualidade com mais de 100 anos, e, no Canadá, com mais de 150 anos. Mesmo com esse modelo desenhado e ativo, com representatividade em âmbito mundial, o acesso para o seguro até hoje é um desafio para a classe pobre e o trabalhador. Um exemplo é que dos 4 bilhões de pessoas em todo o mundo que vivem com menos de US\$ 2 ao dia (a linha de pobreza), menos de 10 milhões - o correspondente a 0,25% dessa população - têm acesso a um seguro. Ou seja, 99.75% não têm acesso a um seguro.

Por isso, temos um papel importante na América Latina de atender as pessoas que não têm acesso. E es-

tamos cumprindo nossos objetivos, pois a AAC/MIS foi originariamente constituída por cooperativas de crédito, associações, cooperativas, organizações mútuas e grupos de agricultores para atender a população sem acesso a proteção de seguro. As empresas membros da AAC/MIS nos países em desenvolvimento são atualmente uma forma sustentável e altamente eficaz de desenvolver produtos de seguro adequados e a preço razoável, para reduzir os riscos pessoais e de negócios, de domicílios rurais e urbanos de baixa renda, bem como das microempresas.

A Conferência Anual da AAC/MIS está em sua 17ª edição. Como foi a evolução do evento ao longo dos anos?

Nos últimos cinco anos, toda a AAC/MIS cresceu e não apenas o evento. Há cinco anos eram 40 membros, hoje são 64. Em decorrência, o evento também cresceu e ganhou importância e significância, inclusive porque muitas mutualidades e cooperativas de seguro não têm rede de apoio para compartilhar melhores práticas e modelos de seguros que são diferentes. A conferência é importante para reunir e compartilhar

informações desse setor, debatendo e refletindo sobre os desafios que todos enfrentam.

Em termos de número de pessoas seguradas, as companhias membros da AAC/MIS nos países em desenvolvimento são muitas vezes as maiores empresas de seguro de vida em seus respectivos países. Elas se sobressaem na arrecadação de pequenos prêmios de grande número de pessoas – tornando a proteção de seguro acessível e razoável em termos de preço para as populações de baixa e média renda.

Fale um pouco sobre a Regulação e supervisão ?

Porque todas as seguradoras são reguladas, e isso pode afetar o presente e o futuro da seguradora. Daí a necessidade de entender as tendências, porque o jogo está mudando em âmbito global e precisamos saber como a regulamentação vai nos impactar. A regulamentação vai aumentar até como forma de evitar a repetição de situações como as ocorridas no ano passado, em cenário mundial e que colaboraram para a intensificação da crise global. Discutir isso no Brasil cresce em significado inclusive porque o modelo cooperativo ou de mutualidade não é conhecido como uma companhia de seguros, mas segue as mesmas regras.

Os associados da AAC/MIS recebem auxílio como ?

Por ser uma associação internacional de comércio sem fins lucrativos, a AAC/MIS promove o desenvolvimento profissional das empresas membros durante sua conferência anual, bem como por meio de seminários e workshops periódicos. Essas reuniões oferecem oportunidades para que os executivos, gerentes e diretores das empresas membros partilhem ideias e experiências, com foco em oferecer produtos cada vez mais

modernos e competitivos.

A AAC/MIS também participa de atividades de defesa internacional para garantir que o segmento cooperativo e mútuo do setor de seguros esteja bem representado diante de órgãos reguladores de seguros e legisladores. A AAC/MIS colabora com organizações internacionais como a Associação de Supervisores de Seguros da América Latina (ASSAL) e a Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS).

Resseguro independente do modelo como o senhor vê o futuro?

Independentemente do modelo ou do porte, é resseguros – seguro para as seguradoras, procedimento obrigatório para garantir o pagamento do prêmio em casos de grandes catástrofes ou sinistralidades de grande porte para que preserve o sistema e a empresa. Existe o problema de acesso a resseguro devi-

do ao preço. É importante o acesso inclusive às seguradoras cooperativas e mutualidades de pequeno e de médio portes. No Brasil, a Seguros Unimed é única, e é grande, mas a grande maioria é de seguradoras médias e pequenas, com o mesmo desafio de acesso a resseguro, porque o seu volume nem sempre atrai o ressegurador. Na Argentina, por exemplo, existe um pool de resseguro, que cobra em conjunto e tem sua própria rede de corretor de resseguros.

O que pode ser feito no Brasil?

O modelo argentino também é praticado no Canadá, na América Central e no Caribe, e será mostrado na conferência. Vamos orientar o conselho sobre o resseguro, como escolher, como analisar o preço e debater com entidades sobre o futuro do resseguro. Com a meta de encontrar um regulador para esse mercado de

resseguros, vamos promover debate entre resseguradores, seguradoras cooperativas e mutualidades, corretores de resseguros, agências de classificação e reguladores.

A AAC/MIS oferece assistência técnica e oportunidades educacionais para seguradoras cooperativas e mutualidades novas e emergentes de acordo com o princípio de auto ajuda mútua. Responde a solicitações de cooperativas, cooperativas de crédito, sindicatos e outros grupos de pessoas em todo o hemisfério que necessitam de ajuda para criar sua própria agência, departamento ou empresa de seguros. Nos últimos 30 anos, a AAC/MIS desempenhou um papel importante na criação de oito seguradoras nas Américas incluindo Uruguai, México, República Dominicana, entre outros e ainda está trabalhando no apoio de uma na Nicarágua e no México, o que amplia o atendimento prestado aos parceiros.

Seguros Unimed anuncia crescimento em 2009

Prestes a completar 20 anos, em dezembro próximo, a Seguros Unimed se aproxima, cada vez mais, de sua meta. De acordo com o Balanço Financeiro da companhia, que integra os números dos meses de janeiro a setembro, a seguradora registrou crescimento superior a 23% em seu faturamento consolidado – que reúne informações das duas empresas da marca, a Unimed Seguradora e sua controlada, a Unimed Seguros Saúde, em relação ao mesmo período de 2008. Isso significa que, no total, foram acumulados mais de R\$ 493 milhões em prêmios retidos, ante R\$ 400 milhões no ano anterior.

Outra boa notícia do período foi o aumento de 8% no lucro líquido do ramo vida, que superou os R\$ 19,591 milhões. O lucro do ramo saúde,

contudo, foi afetado pela alta sinistralidade do mercado, e caiu 40%, puxando para baixo o lucro líquido consolidado das empresas em 10%.

20 ANOS DE CREDIBILIDADE

Contudo, o saldo para a Seguros Unimed é, ainda, positivo e nos permitirá dar continuidade à nossa trajetória de crescimento, trilhada há quase duas décadas. Esse resultado promissor é, evidentemente, reflexo de uma gestão profissionalizada e preocupada não somente com o desempenho financeiro da empresa, mas, sobretudo, com a qualidade dos produtos oferecidos, com o respeito ao meio ambiente e à sustentabilidade do planeta e, também, com o bem-estar de nossos colaboradores.



Dalmo Claro Oliveira,
presidente Seguros Unimed

Uma excelente notícia para sua saúde. Ou melhor, duas:
Ressonância Magnética e Medicina Nuclear



Respostável Técnico - Dr. Arisanyr Sant'Ana - CRM - 161.071

O Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos tem uma longa história de investimentos em tecnologia médica de última geração. Prova dessa história são as recentes aquisições dos novos equipamentos de Ressonância Magnética e Medicina Nuclear. A primeira traz para o Brasil o que há de mais avançado nos maiores centros médicos mundiais, possibilitando a obtenção de imagens de todo o corpo e também a realização de novos tipos de exames, sempre com tempos reduzidos de procedimentos e maior rapidez e precisão nos resultados. Já a moderníssima unidade de Medicina Nuclear realiza exames de diversas especialidades médicas, contribuindo para a obtenção de diagnósticos mais precisos. Mais do que contribuir para nossa imagem de hospital de alta tecnologia, esses equipamentos aumentam a eficiência do nosso atendimento, com reflexo direto na saúde dos clientes. O que, a final de contas, é o maior estímulo para mantermos esse contínuo esforço de investir.

- Hotelaria hospitalar focada no conforto total do cliente
- Maior Centro Médico de Especialidades do país, atendendo mais de 44 áreas da medicina • Pronto-Socorro • Laboratório de Análises Clínicas e Anatomia Patológica • Centro de Diagnóstico por Imagem com equipamentos de última geração • Hemodiálise e Quimioterapia • Um dos mais modernos e completos centros cirúrgicos do Brasil • Hospital Dia • Completa infraestrutura de serviços para clientes: restaurante, coffee shop, Banco Dia e Noite, amplo estacionamento, jardins e heliponto.

Tudo isso acompanhado da nova logomarca de uma instituição que chega aos 60 anos sempre se renovando.

www.hospitaledmundovasconcelos.com.br

R. Borges Lagoa, 1450 - Vila Clementino - São Paulo - SP
PABX: (11) 5080-4000



TODO CUIDADO QUE VOCÊ PRECISA EM UM SÓ LUGAR.



Complexo hospitalar

Mudanças Climáticas podem levar ao colapso da Amazônia

Relatório encomendado pela Rede WWF e Allianz SE afirma que outros locais do mundo também poderão ser afetados

Relatório divulgado na Alemanha afirma que regiões e ecossistemas mais diversos do planeta correm riscos de atingir um ponto de colapso que desencadeia consequências ambientais, sociais e econômicas devastadoras. A Amazônia é uma destas áreas e os efeitos do aquecimento global não ficarão restritos apenas à região.

O estudo intitulado Pontos de Colapso no Sistema Climático Terrestre e suas consequências para o Setor de Seguros (Tipping Points in the Earth's Climate System and Consequences for the Insurance Sector, em inglês), encomendado pela Allianz SE, em parceria com o WWF (World Wildlife Fund) e o Tyndall Centre, analisou diferentes cenários de aumento de temperatura para chegar às suas conclusões.

Caso a elevação da temperatura média do planeta seja de 1°C, em relação aos níveis de pré-industriais, a floresta amazônica pode entrar em colapso, perdendo cerca de 1,6 milhão de km² de sua cobertura. Para exemplificar um possível impacto financeiro futuro decorrente da perda do estoque de carbono florestal nas áreas impactadas, o relatório utiliza a abordagem do Reino Unido para o shadow price do carbono, na qual um preço é aplicado a tonelada de gás do efeito estufa.

No cenário de 2°C as perdas derivadas da emissão de gases do efeito estufa, poderiam chegar à ordem de US\$ 3 bilhões. Se a elevação for superior, entre 3 e 4°C, uma área entre 3,9 milhões e 4,3 milhões de Km² poderá ser perdida e o valor econômico do carbono nestes casos seria entre US\$7,8 bilhões e US\$ 9,4 bilhões, respectivamente.

MUDAR DE ATITUDE

Boa parte das perdas em ambos ce-

nários causaria um impacto significativo no mercado segurador. De acordo com o estudo, as seguradoras seriam diretamente afetadas pelos efeitos econômicos da seca na região amazônica. Isso implica na desaceleração da economia e na deterioração das finanças públicas.

“A atividade seguradora permeia todos os setores da economia com a função de ressarcir perdas e advertir a coletividade dos riscos que ameaçam sua existência e patrimônio. Por isso, é indispensável ao setor envolver-se diretamente nas mudanças que estão acontecendo no meio ambiente”, afirma Max Thiermann, presidente da Allianz Seguros.

2°C - O WWF-Brasil defende que o limiar de 2°C não seja ultrapassado. “São muitos os impactos das mudanças climáticas se formos além desse patamar. Atingir o ponto de colapso significa perdas inestimáveis e definitivas”, explica Denise Hamú, secretária-geral do WWF-Brasil. “Esse relatório nos alerta, mais uma vez, para a necessidade de assinarmos um acordo global de clima justo, eficiente e ambicioso em Copenhague em dezembro deste ano”, aponta.

Outro impacto no Brasil previsto pelo relatório é o aumento da frequência de secas drásticas na região amazônica. A última ocorreu em 2005 e prejudicou a navegação, gerou graves problemas de abastecimento de água na região, além de matança de peixes, fome e isolamento de dezenas de localidades ribeirinhas por conta do desaparecimento dos rios e igarapés.

PELO MUNDO

Também segundo o documento, haverá derretimento das massas de gelo da Groenlândia e do Escudo de Gelo Antártico Oeste - West Antarctic Ice Shield (WAIS) -



o que poderia elevar o nível do mar em 0,5 metro até 2050. O relatório aponta também que o aumento do nível dos oceanos irá afetar a costa leste dos EUA e poderá transformar a Califórnia em uma região de clima árido. Além disso, distúrbios nas monções indianas de verão na Índia e no Nepal podem afetar centenas de milhares de pessoas e custar bilhões de dólares.

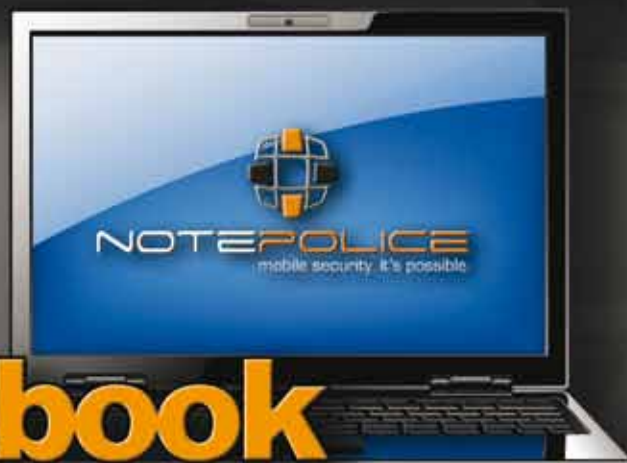
“Como seguradores e investidores, devemos preparar nossos clientes para esses cenários, enquanto ainda temos margem de manobra”, diz Clemens von Weichs, secretário-geral da Allianz Reinsurance.

O setor de seguros hoje aprendeu muito a partir das suas experiências com os sinistros de porte causados por furacões como Andrew (1992), Ivan (2004) e Katrina (2005). Modelos melhores ajudarão as pessoas a entenderem a frequência e a força dos desastres naturais. “Porém, modelos melhores não serão suficientes para proteger o clima”, explica Michael Bruch, da Allianz Global Corporate & Specialty, a seguradora industrial do Grupo Allianz. “O componente humano tem desempenhado um papel cada vez maior na redução do risco decorrente de desastres naturais, tanto em termos de gestão de risco, como de combate às causas humanas da mudança climática”.



NOTEPOLICE
mobile security. it's possible.

Rastreador de Notebook



NOTEBOOK
GUARDIAN

Qual o prejuízo se roubarem seu notebook com suas informações?

Muitas vezes se perdem meses de trabalho além de dados confidenciais, mas agora já existe uma forma de proteção.

A NotePolice fará o rastreamento e resgate do seu equipamento em todo território nacional.

Sucesso há anos nos Estados Unidos agora este serviço está disponível aqui no Brasil através da NotePolice.



INPI INSTITUTO
NACIONAL
DA PROPRIEDADE
INDUSTRIAL
PRODUTO PATENTEADO



**+ Módulo
Proteção de
Dados e Arqui-
vos Pessoais**

Você sabia que a sua privacidade e da sua empresa podem estar expostas?

Qualquer pessoa não autorizada, mesmo sem maiores conhecimentos em informática pode ter acesso a informações valiosíssimas (mesmo após uma formatação do Hard Disk), como:

- Informações e cache do Navegador de Internet (Login e senha de todos os sites já visitados, incluindo a extranet da própria empresa);
- Arquivos pessoais e corporativos confidenciais, mesmo protegidos com usuário e senha do Windows;
- Orçamentos, projetos, agenda de contatos, planilhas, imagens, etc. Informações que em mãos erradas, podem comprometer você, sua empresa e favorecer a concorrência;

Proteja-se já com o Notebook Guardian!

Revendedor Autorizado

SMARTSEC

www.smartsec.com.br
Fone/Fax: 11 39613316

Você acredita em você?

O que é a autoestima? Você concorda que ela é a maravilhosa competência de amar a si próprio, de acreditar-se capaz? Pois saiba que os nossos pensamentos e ações revelam, em cada movimento que fazemos, a intensidade desta maravilhosa competência. Uns tem autoestima em alta, outros em baixa. Na verdade, quem demonstra segurança suficiente para enfrentar os acontecimentos e assumir as atitudes necessárias todos os dias, é aquele sujeito que se sente recompensado com o que ganha em dobro: amor, respeito, amizades, reconhecimento, credibilidade, entre outros valores.

Tenho observado quem tem autoestima. A maioria das pessoas que a tem são indivíduos felizes, que querem o melhor para si e para os outros. Quer companhia melhor para trabalhar e conviver nas horas de lazer? Quem tem autoestima sempre é o centro das atenções e está rodeado de amigos, admirado por todos que o conhecem.

Quase todo mundo, mesmo os mais reservados e indecifráveis, quer ser admirado e reconhecido em seu círculo social. Afinal, quanto maior a autoestima, maior é a capacidade de se relacionar, ainda mais em um mundo que sempre reservará um bom lugar para quem consegue naturalmente atuar com confiança. Para ser produtivo e querido, precisamos provocar empatia. E nada melhor do que começar sendo a pessoa que não perde o controle das emoções e age com segurança. Melhor começar sendo alguém com elevada autoestima, aquele que conhece o seu próprio valor e capacidade. Comece pela identificação das suas necessidades e aprendendo com os próprios erros. Também evite o negativismo e a recusa de elogios. A modéstia excessiva é a maior inimiga da autoestima.

Mas, a confiança não pode ser irreal, exagerada. Tem gente que finge ter confiança, mas isso não é o recomendável. Confiança de fachada, fake, não traz nenhum poder transformador. A confiança precisa ser verdadeira porque precisamos enfrentar os nossos medos, fraquezas e defeitos antes de reconhecer nossas qualidades. Quem tem uma confiança forçada, artificial, geralmente fechou os olhos para as próprias limitações.

Sem dúvida, vivemos quase sempre diante de cenários de incerteza sobre o futuro. É assim desde que o homem é homem. O mundo se transforma, a humanidade destrói mais do que constrói e não

sabemos muito bem como será o dia de amanhã. De qualquer forma, esse mesmo mundo depende dos que passam confiança, quem pode tomar as decisões e assumir posições de risco elevado. Este é quem faz o mundo acontecer e se transformar em um lugar melhor para viver. Só pode ser alguém com autenticidade própria e capacidade suficiente para contagiar os próximos com a sua verdadeira autoestima.

Hoje existem mil saídas para lidar com o tema. Existe até a Gestão da Confiança, que serve para influenciar as equipes a atuar com espírito criativo e inovador. Seja como for, o que posso dizer para você é: tome as rédeas do seu futuro. Para isso, comece a descobrir em você as suas próprias qualidades e competências. Às vezes, parar para pensar nisso nem é preciso. No dia a dia, nas tarefas que realizamos, sabemos no que somos bons. Portanto, foque nessas qualidades, invista em você para surpreender quem está ao seu redor. Ao acreditar em si mesmo, você se transformará em um catalisador de olhares. Muitas outras capacidades serão importantes, afinal, o exemplo para quem está à sua volta, será você. Ter cuidado com o que diz e faz será fundamental.

A segurança e a crença em si mesmo jamais podem ser abandonadas. É quase como aquele velho ensinamento popular: “se não acreditar em mim, quem acreditará?”. Ame-se ainda hoje e celebre com vontade as suas vitórias. Ter autoestima é ser capaz de prestar atenção em si próprio.



Reinaldo Passadori é especialista em comunicação verbal e diretor do Instituto Reinaldo Passadori de Comunicação Verbal. Autor do livro “Comunicação Essencial – Estratégias Eficazes para Encantar seus Ouvintes” - Editora Gente. Acesse: www.passadori.com.br.

Leitura na tela



Para ilustrar a coluna da semana, recomendo o clássico filme *Perfume de Mulher* (1992), na versão com Al Pacino. A história de Frank Slade, o tenente-coronel cego que se esforça para realizar um antigo sonho antes de morrer, é emocionante, mas também nos traz grandes lições. Slade, que contrata um jovem para ajudá-lo durante um fim de semana em Nova York, tem uma elevada autoestima, refletida na confiança de suas ações. Apesar da deficiência, ele não deixa de convidar uma bela moça para um tango, que dança com vigor e coragem. No filme, ainda há outros grandes momentos em que o personagem de Al Pacino é capaz de agir consciente de suas capacidades e qualidades.

**Você está precisando
melhorar a gestão
da sua corretora**



**Então faça como muitas
empresas, venha para
o Corretor on-line.**

**A Sistemas Seguros possui o melhor e mais completo
software de gestão do mercado.**

**Entre em contato e veja todos os benefícios que a sua
corretora pode ter utilizando nossas soluções.**



**Sistemas
Seguros**

Telefone: 11 3664-2040

E-mail: info@sistemas-seguros.com.br

Site: www.sistemas-seguros.com.br

O consumidor que ansiava já neste ano poder contar com um produto que aliasse as vantagens de um plano de previdência privada com as suas necessidades relacionadas à saúde terá de aguardar mais um pouco.

A minuta do anteprojeto de lei, elaborada por entidades de classe e apresentada ao Governo, ainda não foi submetida ao Congresso Nacional.

Como o processo de apreciação de um projeto de lei leva algum tempo, a novidade prevista para 2009 deve acabar chegando apenas em 2010.

O produto, ora chamado de VGBL saúde, ora de PrevSaúde, promete um regime tributário especial para valores acumulados em plano específico de previdência privada que forem utilizados para pagamento de despesas médicas.

Essa parece uma boa alternativa, no sentido de que o segurado, durante o período de acumulação, pode valer-se do benefício da isenção do imposto de renda quando seus recursos forem gastos com saúde, tanto a sua quanto a de seus dependentes. Nesta hipótese, ocorreria uma espécie de portabilidade entre a entidade de previdência privada e o prestador de serviço, e tais recursos, por terem essa destinação específica, não seriam tributados como ocorre no resgate de um plano comum. Caso os valores fossem utilizados para outra finalidade que não relacionada com saúde, seja para resgate ou para concessão de benefício, a tributação incidente seria a mesma que ocorre normalmente no VGBL.

O anteprojeto, contudo, não apresenta uma saída vantajosa para os gastos havidos

durante o momento da aposentadoria, pois a isenção é válida apenas durante o período de diferimento. Com isso, o segurado acaba ficando desprotegido quando mais precisa, ou seja, quando deixa de trabalhar, em regra geral tem uma queda na sua renda e perde o direito ao plano de saúde corporativo.

O sistema de seguridade social brasileiro, embora pressuponha universalidade na cobertura e no atendimento, é notoriamente

ineficiente. Por essa razão, carece de soluções criativas e eficazes que integrem as áreas de previdência e saúde.

Mais do que isso, as soluções buscadas deverão procurar conciliar a participação do empregador e do empregado, bem como acompanhar a intensa dinâmica do mercado de trabalho atual.

Esperamos que no próximo ano finalmente o VGBL saúde ganhe vida e que este produto não só impulse o

mercado segurador, como, principalmente, cumpra sua função social, contribuindo para uma melhor condição de acesso à saúde e aposentadoria da população.

“Como o processo de apreciação de um projeto de lei leva algum tempo, a novidade prevista para 2009 deve acabar chegando apenas em 2010”.

Ivy Cassa é advogada e consultora nas áreas de seguros e previdência privada
ivy.cassa@gmail.com





**SulAmérica Você Mulher. Um seguro de vida muito fácil de vender.
Porque nada é mais importante para uma mulher do que proteger sua família.**

A SulAmérica está lançando o SulAmérica Você Mulher. Um seguro de vida feito especialmente para as mulheres. Com o SulAmérica Você Mulher ela não só garante a segurança de sua família como tem muitas vantagens: serviço "faz tudo", nutricionista, personal fitness, segunda opinião médica internacional, assistência gestante, assistência filhos e muito mais. E quanto mais vantagens, mais fácil para você vender. Não perca tempo. Contate já seus clientes e ofereça mais essa novidade da SulAmérica.

SulAmérica

associada ao **ING** 

