

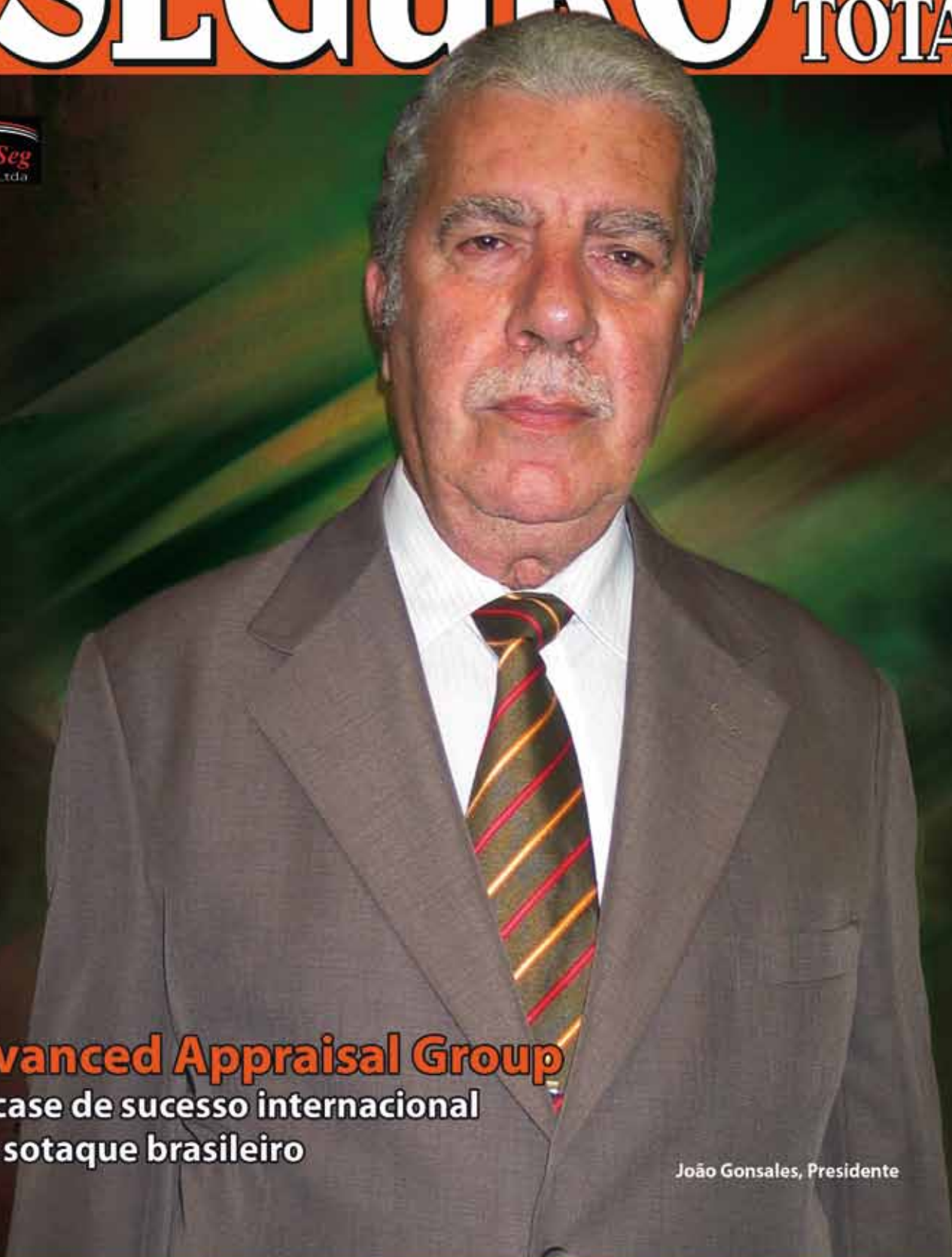
REVISTA

SEGURO

Ano X
Nº 101
R\$ 14,00

TOTAL

PubliSeg
Editora Ltda



Advanced Appraisal Group Um case de sucesso internacional com sotaque brasileiro

João Gonsales, Presidente

Brasilprev: Enamorar o cliente e degustar o mercado

Banco Central administrando o sucesso

Made in Brasil: Aon Affinity Massificados é exportado

Especial: como a área de Saúde Bucal recebe 2010

Edição 100: o desafio da Sustentabilidade

2010 e a Sustentabilidade no setor de Seguros!!!

O ano da maturidade, momento dos desejos se tornarem realidade. A equipe Seguro Total, fez festa para celebrar a edição de número cem, recebeu convidados e lançou o Prêmio de Sustentabilidade que vai de encontro as novas políticas internas das empresas do setor. No parque Barigui de Curitiba (PR), o Ano Internacional da Diversidade Biológica – 2010, declarado pela Organização das Nações Unidas (ONU) foi oficialmente lançado. Nos moldes da Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (COP15), realizada em dezembro passado em Copenhague (Dinamarca), a COP da biodiversidade tem encontro

marcado para outubro de 2010 na cidade japonesa de Nagoya. O encontro vai avaliar os resultados das ações assumidas há oito anos para preservar a biodiversidade planetária.

Apesar das críticas, a posição adotada pelo Brasil que no entender de muitas pessoas coloca o país na contramão da biossegurança, é possível enxergar que felizmente o governo brasileiro passou a tratar essa negociação com uma visão realista. A dúvida que surge é se vão ser criados seguros para proteger a biodiversidade?

André Pena e José Francisco

Sumário

4 a 17	ACONTECE
18 a 20	VITRINE
21 a 24	CAPA
25 a 30	EVENTO
31	MERCADO
32 e 33	DEBATE
34 a 37	ESPECIAL
38	CARREIRA & COMUNICAÇÃO

Expediente

Edição Nº 101 - 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

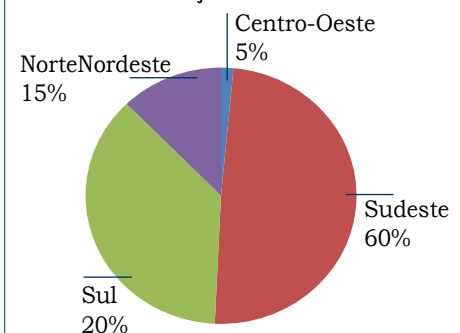
Edição Final

Publiseg 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

2010 pede mais tecnologia para otimizar os processos nas operadoras de saúde

Há 10 anos no novo milênio, é primordial informatizar todos os processos que ainda estão no passado. Uma operadora de saúde precisa cortar seus altos custos em saúde utilizando a tecnologia, principalmente se ela puder proteger o meio ambiente e o futuro.

No decorrer de 2009, a multinacional de TI Dexbrasil incorporou ao seu produto DexTotal®, destinado a administração estratégica das operadoras de saúde, uma série de processos de tecnologia em prol do meio ambiente (TI Verde).

Entre várias soluções, estão a terceirização de processos e a virtualização de servidores, que permitem a multiplicação de uma máquina real em várias virtuais. Medidas como essas podem reduzir em cerca de 40% o consumo de energia das empresas.

Foram disponibilizados também produtos para os portais de serviços, que oferecem economia às operadoras além de facilidades especiais aos seus clientes, tornando possível com que estes possam solicitar via internet uma segunda via de boleto bancário, da carteirinha, consultar o livreto eletrônico e muitas outras coisas mais, com possibilidades para consultar, enviar solicitações e até imprimir o que ele deseja.

O Serviço de Digitalização de Documentos é, sem dúvida, outro si-

nônimo de economia, principalmente de papel. Faz a digitalização fiel de imagens, com a possibilidade da inserção do documento diretamente para o sistema de informação do cliente, incluído de até dois indexadores (código de barras) para garantir acesso rápido, preciso e seguro.

Aplicativos em ambiente WEB que possibilitam o envio de faturas de forma eletrônica, economizando trabalho, papel e as árvores. “Considerando que uma seguradora de porte médio emite cerca de 4 mil apólices por mês, a redução média mensal no consumo de papel será de aproximadamente 100 mil folhas ou 500 quilos de papel,” informa Sérgio Mônaco, diretor de marketing e vendas da Dexbrasil. Para produzir uma tonelada de papéis novos são necessárias, em média, 22 árvores, 10 mil litros de água e 5 MW/hora de energia.

Outro ponto a se considerar, é que o DexTotal® pode ser instalado em qualquer tipo de servidor, o que inclui as inovações que estão chegando ao mercado, chamados “Servidores Verdes”. Além dos aspectos técnicos, eles envolvem aspectos ambientais significativos podendo economizar bilhões de kWh de gastos energéticos para alimentação de servidores e toneladas de carbono



Sérgio Mônaco, diretor de marketing e vendas da Dexbrasil.

poderão deixar de ser lançadas na atmosfera. Controles de acessos e de gerenciamento de doenças DexTotal® também são indispensáveis, pois toda forma de desperdício deve ser evitada. “A arquitetura do sistema possibilita ainda que ele se desenvolva muito mais, como fará em 2010”, garante Sérgio Mônaco.

Bradesco Capitalização distribui mais de R\$ 3,3 milhões

A Bradesco Capitalização totalizou mais de R\$ 3,3 milhões* em prêmios distribuídos no mês de novembro. Foram 164 títulos contemplados, sendo 69 em São Paulo; 16 no Rio de Janeiro; 15 no Paraná; 12 no Ama-

zonas; 10 em Minas Gerais; nove na Bahia e em Santa Catarina; cinco no Mato Grosso; três no Rio Grande do Sul; dois no Distrito Federal, em Goiás, no Mato Grosso do Sul, na Paraíba, em Pernambuco e em Roraima;

um em Alagoas, no Espírito Santo, no Maranhão e no Pará.

O site da Bradesco Capitalização disponibiliza todos os resultados dos sorteios dos títulos de capitalização todos os meses.

Prodent conquista prêmio “100 Melhores Fornecedores para RH”

A Prodent, a operadora de assistência odontológica que mais cresce no País, foi eleita – pelo segundo ano consecutivo - um dos “100 Melhores Fornecedores para RH 2010”. A premiação, foi conquistada após eleição quantitativa via web e pesquisa qualitativa realizada com empresas clientes da operadora. Mais de 3700 pessoas, entre leitores da publicação e gestores de Recursos Humanos de diversas empresas participaram da votação.

Para o diretor Comercial e Marketing da Prodent, Luis Fernando Ribeiro Henrique, o prêmio é mais um reconhecimento do mercado ao trabalho desenvolvido pela operadora. “Premiações como esta são motivos de comemoração, mas também reforçam a nossa responsabilidade em prestar um serviço qualificado aos funcionários das empresas e profissionais de RH. Hoje o plano odon-

tológico é o terceiro benefício mais solicitado pelos funcionários das empresas, o que demonstra a importância do nosso serviço para empresas de todos os segmentos.”

A operadora será homenageada no dia 01 de fevereiro, em evento promovido em São Paulo. Durante a comemoração serão divulgados ainda os 10 melhores avaliados e mais votados entre todos os participantes.

Com essa nova premiação, a Prodent eleva para quatro as suas conquistas ano no de 2009. Em junho, a companhia foi agraciada com dois troféus “Gaivota de Ouro” no IX Prêmio Mercado de Seguros 2009, nas categorias “Destaque Executivo de Odontologia no ano de 2008” e “Destaque em Crescimento e Produtividade em Odontologia”. No setor de Recursos Humanos, a Prodent também foi indicada ao Top Of Mind pela quinto ano consecutivo, onde a pes-



Diretor Comercial e Marketing da Prodent, Luis Fernando Ribeiro Henrique

quisa revela que a marca está entre as mais lembradas do País, quando o assunto é assistência odontológica.

ACE é eleita pelos leitores da Business Insurance como a melhor seguradora de Responsabilidade Civil

Os leitores da revista norte-americana Business Insurance elegeram a ACE como a melhor seguradora de Responsabilidade Civil, na premiação Readers Choice Awards 2009. No ano de 2008, a ACE foi classificada em segundo na categoria, que inclui Responsabilidade Civil Profissional e linhas de Responsabilidade Civil em geral.

A divisão de riscos de Responsabilidade Civil para profissionais da ACE oferece uma ampla gama de

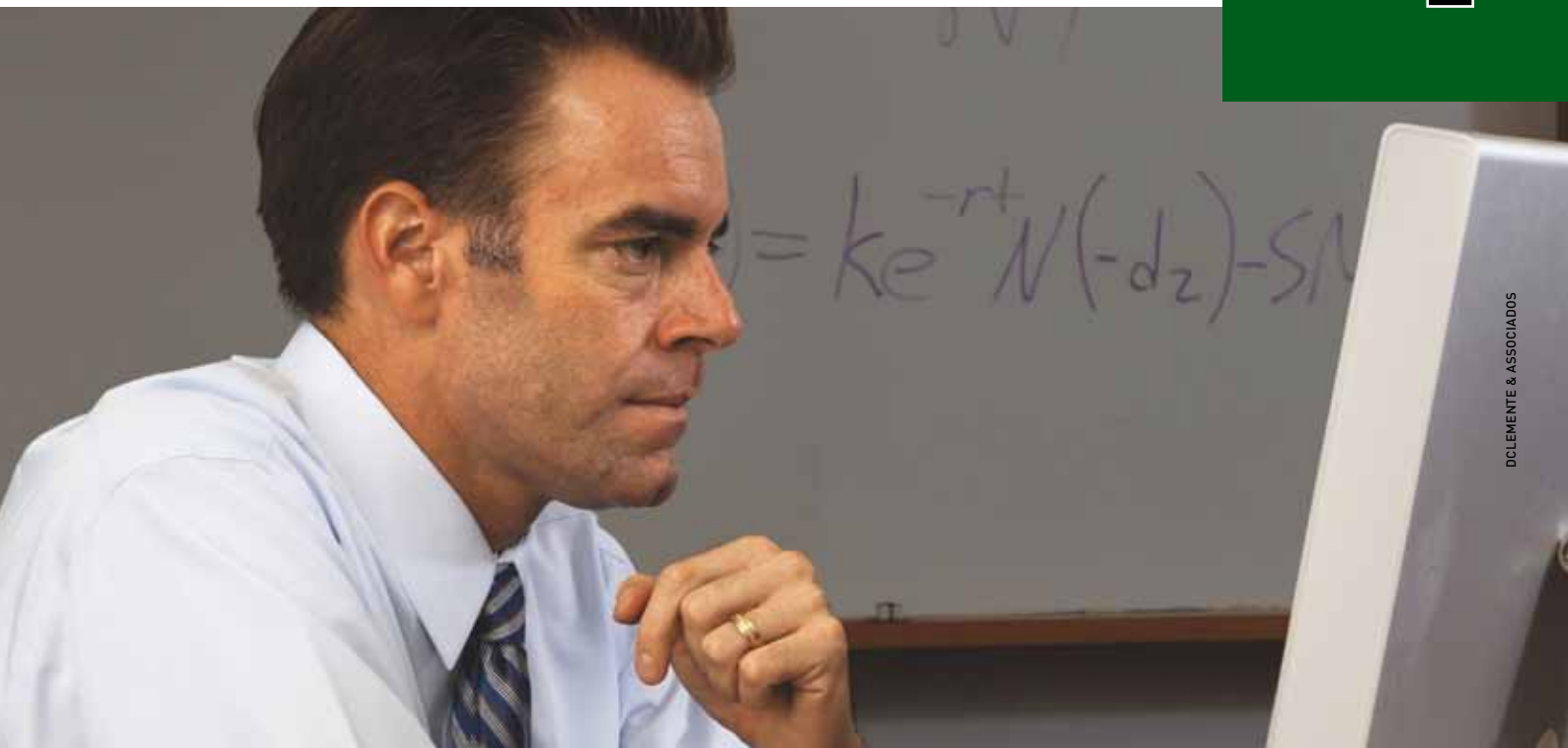
produtos, com cobertura de erros e omissões para mais de 100 classes de profissionais, de indústrias de tecnologia à área de educação, incluindo também os seguros de D&O, Responsabilidade Civil para diretores e executivos de empresas públicas, privadas e sem fins lucrativos. “Nós não nos limitamos. Nosso foco está em realmente entender e fazer a subscrição do risco individual e das características de cada empresa”, disse Timothy O’Donnell, presidente da

ACE Riscos Profissionais, sediada em Nova York.

No cenário nacional os clientes também aprovam a marca ACE e a solidez financeira que a seguradora oferece. “A ACE tem como meta ser sempre inovadora e sensível às tendências e necessidades do mercado, procurando adaptar-se para ajudar clientes a gerir o cenário em evolução de responsabilidade”, comenta Marcos Aurelio Couto, presidente e CEO da ACE Brasil.

Sua paixão
é cuidar
de seus clientes.

www.lincx.com.br



DCLEMENTE & ASSOCIADOS

ANS - nº 32693-3

Nossa paixão
é cuidar
da saúde deles.

Você pode ter uma ou mais paixões. O seu trabalho, a carreira, a família etc. Entretanto, quando o assunto é saúde, a paixão e a competência são nossas. Para saber mais, consulte o site da Lincx ou seu corretor.



Rua Estados Unidos, 1000/1030/1162 | Jardim América | São Paulo - SP | 11 3065 1600
Praça Alfa de Centauro, 54 - cj 115 | Alphaville | Santana de Parnaíba - SP | 11 4153 3298
Rua Visconde de Pirajá, 407 - sala 603 | Rio de Janeiro - RJ | 21 2247 9500
Rua Senador Souza Naves, 1035 - sala 2 | Londrina - PR | 43 3025 6788

CESVI participou da I Conferência Ministerial Global sobre Segurança Viária

A I Conferência Ministerial Global sobre Segurança Viária, realizada em Moscou, na Rússia, em 2009, reuniu representantes de cerca de 140 países que apresentaram suas experiências no âmbito da segurança viária para a redução de acidentes. O evento foi realizado com o apoio do Banco Mundial, da OMS (Organização Mundial da Saúde), das Comissões Regionais das Nações Unidas e da Fundação FIA (Federação Internacional de Automobilismo).

As discussões, que permearam o encontro, resultaram em uma declaração dos países participantes para que a ONU (Organização das Nações Unidas) estabeleça, em sua Assembleia Geral, a Década de Ações para a Segurança Viária de 2011 a 2020, com a meta de estabilizar e reduzir acidentes de trânsito em todo o mundo.

LEI SECA

O Brasil foi representado por uma delegação capitaneada pelo deputado federal Hugo Leal, e que contou com a participação de José Aurelio Ramalho, diretor de operações do CESVI BRASIL (Centro de Experimentação e Segurança Viária). O centro de pesquisa foi a única empresa privada convidada pelo governo brasileiro para participar

como membro da delegação, oferecendo suporte técnico.

Na conferência, Otaliba Libânio Neto, um dos integrantes da delegação brasileira e diretor do Departamento de Análise de Situação de Saúde da Secretaria de Vigilância da Saúde, apresentou a experiência do Brasil com a implantação da lei 11.705/2008, conhecida como 'Lei Seca', que determinou que condutores de veículos não podem ingerir bebida alcoólica antes de dirigir.

O CESVI, ao longo de seus 15 anos de atividade, sempre esteve envolvido em discussões em prol da segurança viária, e em setembro deste ano criou, junto com outras entidades, o movimento pela implantação de um Plano Nacional de Segurança Viária no Brasil, o "Chega de Acidentes".

"A conferência foi um importante passo que proporcionou troca de experiências entre países, e o principal, o compromisso assumido com ações coordenadas para a preservação da vida. Em 2010, o CESVI terá reuniões permanentes com as entidades que apoiam o movimento "Chega de Acidentes" com a finalidade de articular projetos voltados para a Década da Segurança Viária no País", declara José Aurelio Ramalho.



Urélio Ramalho, Cesvi

O CESVI BRASIL

Fundado em 1994, o CESVI BRASIL (Centro de Experimentação e Segurança Viária) é o único centro de pesquisa brasileiro dedicado à reparação automotiva e à segurança viária, e foi o primeiro da América Latina. É membro do RCAR (Research Council for Automobile Repairs), um conselho internacional de centros de pesquisa com os mesmos objetivos. Para conhecer o movimento Chega de Acidentes, acesse: www.chegadeacidentes.com.br

Brasilveículos patrocina projeto social Cheers by Amauri Boulevard

Brasilveículos, seguradora de automóveis do Banco do Brasil, patrocina o projeto Cheers by Amauri Boulevard, evento comemorativo do Natal realizado na famosa Rua Amauri, no quarteirão entre as Avenidas Nove de Julho e Brigadeiro Faria Lima, em São Paulo.

Durante um mês, de dezembro, as árvores da rua ganharam ilumina-

ção especial. Já os canteiros recebem um colorido com pedriscos dourados, pigmentados especialmente para a ocasião. Intercaladas a estes canteiros, são instaladas 16 árvores cenográficas. Além disso, em todos os estabelecimentos, desde os restaurantes até revistarias e lojas comerciais, os frequentadores poderão adquirir e personalizar o seu próprio enfeite de

natal para ser pendurado nas árvores. A renda gerada é direcionada integralmente a projetos sociais. O patrocínio de projetos dessa natureza é extremamente importante, por se tratar de iniciativas dedicadas ao desenvolvimento social na cidade de São Paulo, uma das nossas principais preocupações - diz o presidente da Brasilveículos, Julio Cezar Alves de Oliveira.

PLANO
DE PREVIDÊNCIA

SEGURO
AUTOMOTIVO



SEJA CORRETOR. O QUE NÃO FALTA É TRABALHO.

SEGURO VIAGEM

**Curso para Habilitação de
Corretores de Seguros.**
O sucesso só depende de você.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

INSCREVA-SE JÁ: 08000 25 3322 | www.funenseg.org.br

OdontoPrev é premiada pela Sustentabilidade

Operadora é uma das vencedoras do Prêmio pelo seu Programa de Reciclagem de Amálgama, na categoria Tecnologia

A OdontoPrev, maior operadora de planos odontológicos da América Latina, recebeu em São Paulo o Prêmio Ambiental von Martius de Sustentabilidade, concedido pela Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha. Na categoria Tecnologia, a OdontoPrev é uma das vencedoras da 10ª edição do Prêmio pelo Programa de Reciclagem de Amálgama, realizado em parceria com o Laboratório de Resíduos Químicos da Faculdade de Odontologia de Bauru da Universidade de São Paulo (FOB/USP).

Toda a rede credenciada da operadora no Brasil, formada por mais de 15 mil cirurgiões-dentistas, pode participar do Programa de Reciclagem de Amál-

gama, criado em 2005, com o objetivo de processar adequadamente o resíduo de amálgama gerado em consultórios odontológicos. Apenas no Estado de São Paulo, o programa já conta com a adesão de 1.954 profissionais, processou 16,3 quilos de amálgama, recuperando 7,02 quilos de mercúrio. Cada restauração dentária utiliza em média 2 gramas de amálgama. Dos 0,6 grama de amálgama que sobram no processo, 0,3 são mercúrio. Esta substância, quando não descartada corretamente, pode causar danos ao meio ambiente e aos seres humanos.

O Prêmio von Martius de Sustentabilidade foi criado em 2000 com a

proposta de premiar projetos que valorizem ações voltadas ao desenvolvimento sustentado das comunidades, e que possam ser utilizados como exemplo aplicável às mais variadas situações geoeconômicas do País. Em 2009, 166 projetos foram inscritos, em três categorias: Humanidade, Natureza e Tecnologia. Desde quando foi criado, o Prêmio já recebeu 1.630 trabalhos. O nome do prêmio é uma homenagem ao botânico alemão Carl Friedrich von Martius (1794-1868), cujo trabalho de pesquisa científica, durante sua viagem de quase três anos ao Brasil, entre 1817 e 1820, muito contribuiu para a botânica, cultura e história do País.

Nossa fusão é com o corretor

A Chubb do Brasil é uma subsidiária da americana The Chubb Corporation, fundada em 1882, e que, hoje, está entre as maiores companhias de seguros dos Estados Unidos e do mundo. Reconhecida como a seguradora platinum do mercado, a empresa lança uma nova campanha publicitária, visando intensificar e valorizar ainda mais a parceria que existe, desde a formação da companhia, com o profissional de seguros.

“A estratégia está pautada no compromisso da Chubb com seus parceiros de negócios” afirma a superintendente de marketing da seguradora, Maria Celeste Parra. Em tempos de grandes mudanças no mercado de seguros, a companhia investe na preservação de suas tradições, e entre elas está o compromisso com os corretores e a confiança

na capacidade desses profissionais de atenderem às necessidades dos clientes de forma a superar suas expectativas.

“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”, completa Celeste.

“Nossa fusão é com o corretor” é o mote da nova campanha. O objetivo é expressar a mensagem de que para fazer frente aos desafios desse novo tempo, a seguradora investe continuamente nas suas principais características: criação de produtos diferenciados, atendimento de qualidade voltado a encantar os clientes, oferta de soluções específicas e atuação estratégica em nichos, desenvol-

vendo seus serviços e produtos com mais de 10 mil corretores parceiros em todo país.



Maria Celeste Parra, superintendente de Marketing da Chubb do Brasil

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

Sul América Auto Zero Km chega ao mercado

Seguro foi desenvolvido para automóveis novos e oferece vantagens diferenciadas como a cobertura do veículo no valor da nota fiscal

A SulAmérica Seguros e Previdência traz ao mercado o SulAmérica Auto Zero Km, produto com vantagens exclusivas aos motoristas de todo país que possuem um carro novo na garagem. O novo seguro, voltado para veículos de passeio e pick-ups, foi desenhado para atender as necessidades dos clientes e garantir a segurança deste patrimônio.

Atualmente circulam mais de 38 milhões de veículos pelo país, segundo dados do Denatran, e as vendas de automóveis mantêm um ritmo de crescimento acelerado. De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), 2009 fechará com um crescimento de 10,3% nas vendas de automóveis sobre o volume do ano anterior, totalizando 3,1 milhões de novos veículos. “Temos mercado para crescer e um produto qualificado para atender nossos segurados”, destaca o vice-presidente de Ramos Elementares da SulAmérica, Carlos Alberto Trindade Filho.

Entre as vantagens do SulAmérica Auto Zero Km está a possibilidade de contratação do seguro do veículo pelo valor pago no ato da compra, por toda vigência do contrato e para os casos de sinistro com perda total. Para isso, o cliente deve informar o valor da nota fiscal no momento da contratação/renovação do seguro. Com esta vantagem, uma exclusividade da SulAmérica, o segurado terá a garantia do recebimento desta quantia.



Carlos Alberto Trindade Filho
vice presidente de Ramos Elementares

O cliente que contratar o SulAmérica Auto Zero Km também terá serviços diferenciados na contratação

da Assistência 24 Horas. Um deles é o “Leva

e Traz” para a primeira revisão do automóvel, serviço que busca o veículo segurado, seja na residência ou no trabalho, e o direciona a concessionária escolhida pelo cliente para a realização da revisão. Caso o segurado prefira conduzir seu carro até a revisão, a seguradora disponibiliza um táxi, sem custo, para transportá-lo de volta a sua casa ou à concessionária, para a retirada do veículo. Além disso, ao contratar o plano 4 da Assistência 24 Horas, o segurado contará com a cobertura para lanternas e faróis gratuita, opção disponível para veículos de fabricação nacional.

Mongeral Aegon tem novo diretor de negócios

A seguradora Mongeral Aegon contratou um novo diretor de negócios para atuar no segmento de Parcerias e Afinidades da empresa. Nuno David é formado em Comunicação Empresarial pelo Instituto Superior de Comunicação Empresarial da École Française de Attachés de Presse et Professionnelles de Communication de Paris, trabalha há mais de 15 anos no setor e tem como missão reforçar a área estratégica da empresa, desenvolvendo novas parcerias e ampliando os canais para a distribuição dos produtos da companhia.



Nuno David, diretor de negócios

**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

Formação profissional um compromisso com a qualidade

A Escola Nacional de Seguros (Fუნenseg) esta com inscrições para o Curso Superior de Administração com Ênfase em Seguros e Previdência, destinado aos profissionais que estarão relacionados à gestão empresarial de companhias de seguros e de empresas que lidam com a contratação desse tipo de proteção a riscos. Com essa seleção será formada a oitava turma no Rio de Janeiro e a segunda em São Paulo.

Com o bacharelado, os alunos poderão atuar como administradores, elaborando pareceres, relatórios, planos, projetos, arbitragens e laudos em que se exija a aplicação de conhecimentos dos diversos segmentos da gestão e dos seguros. A graduação atende, por semestre, cerca de 50 alunos, que se especializam em um dos setores que mais crescem no país e no mundo. No total o curso oferece uma carga horária de 3.650 horas, quando a exigência do MEC para um bacharelado como esse é de 3.000.



João Leopoldo e Sonia Costa com os parceiros

De acordo com Sonia Regina Costa, coordenadora de ensino, “a preocupação é formar administradores que possam atuar em qualquer empresa, tendo um diferencial que é conhecimento aprofundado em seguros. E o resultado dessa proposta é visível, porque muitos de nossos alunos obtiveram um crescimento dentro das empresas que

trabalham e outros que conseguiram empregos através da formação no curso. O retorno é tão bom que algumas empresas já estão nos procurando para selecionar profissionais que tenham cursado especialmente a nossa graduação. Em 2010, em São Paulo foram 350 alunos formados no segundo semestre.”

Valorizar o corretor

O jogo mais concorrido do mercado segurador brasileiro. Repaginado

e com nova dupla de mestres de cerimônia – o ator Juan Alba e a apresentadora Amanda Françaço -, o Quiz Show Allianz reuniu 140 convidados de 30 corretoras de seguros, no Hotel Caesar Business Paulista, em São Paulo.

“O Quiz Show é uma ação que tem sido muito valorizada pelos corretores. Trata-se de uma excelente ferramenta para aproximação com nosso principal canal de vendas,

ao mesmo tempo em que promove maior conhecimento e familiariza o corretor e sua equipe de colaboradores com nossos produtos e com a cultura da nossa empresa”, explica Carlos Ronaldo Paes Ferreira, diretor comercial da Allianz Seguros.

“O pensamento do executivo é compartilhado pelos participantes, saímos daqui aprendendo muito mais, principalmente no que se refere a relacionamento humano,” finaliza Ariane Landin, superintendente de marketing e comunicação da Allianz Seguros.



Ariane Landin e Carlos Ronaldo com os apresentadores do evento

Reciclagem de veículos, alternativa para os problemas das mudanças climáticas

Brasil vai ter centro de reciclagem de veículos

O foco das discussões mundiais sobre aquecimento global voltado para a COP-15 (Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas), que aconteceu em Copenhague, na Dinamarca, de 7 a 18 de dezembro de 2009. O setor automotivo tem investido para contribuir com a mitigação da poluição ambiental e emissões de gases de efeito estufa na atmosfera com o desenvolvimento de tecnologias que resultaram nos veículos biocombustíveis. Entretanto, a questão do destino de veículos fora de uso e de muitos abandonados pelas vias, ainda é pouco debatida no Brasil.

A reciclagem de veículos é uma atividade que colabora para as questões da renovação da frota, sendo uma solução para o destino dos carros reprovados na inspeção técnica veicular, do Projeto de Lei 5979/01, em discussão na Câmara dos Deputados. No País apenas 1,5% da frota de veículos que sai de circulação vai para o processo de reciclagem, de acordo com a estimativa do Sindinesfá (Sindicato do Comércio Atacadista de Sucata Ferrosa). O oposto ocorre na Europa e nos Estados Unidos em que o índice de reciclagem chega a 95%. Na América Latina, a Argentina vem se destacando na reciclagem automotiva, graças a uma lei de 2002 que

exige que os veículos fora de uso sejam enviados para centros autorizados de tratamento.

A atividade, além de contribuir para o combate à poluição ambiental, traz benefícios sociais e econômicos. Os centros determinariam o destino de veículos abandonados a céu aberto, que acabam sendo um risco para a saúde pública, pois possibilitam a proliferação de mosquitos da dengue. Após o processo de reciclagem, as peças que podem ser reaproveitadas em um outro veículo são tratadas e vendidas. Essas peças podem ser cerca de 30% mais baratas que as originais, possibilitando uma economia para o consumidor.

No modelo adequado de reciclagem, o veículo passa primeiro por um processo de descontaminação, quando são retirados todos os fluidos, gases e elementos com potencial de contaminação. Na segunda etapa, é feita uma avaliação geral para identificar as peças que poderão ser aproveitadas. Em seguida, os componentes selecionados passam por processo de retífica, em que também podem ser reutilizadas as matérias primas para a fabricação de outras peças. Por último, as peças são identificadas, embaladas e estocadas. As partes que não podem ser aproveitadas são



Centro de Reciclagem de Veículos da Argentina

recicladas, e sua matéria prima, pode ser usada na fabricação de outros produtos.

O Brasil tem todas as condições para desenvolver essa atividade, e o CESVI BRASIL (Centro de Experimentação e Segurança Viária) é quem possui conhecimentos técnicos nessa área. O centro de pesquisa tem articulado junto à iniciativa privada a implantação de centros de reciclagem de veículos, sendo que o primeiro do País deverá ser inaugurado no primeiro semestre de 2010.

Seguros Unimed Prestamista agora também cobre crédito rural

Crédito rural é mais um produto do seguro Unimed Prestamista, que oferece, aos segurados, garantias fundamentais para o produtor rural, que atua em um mercado altamente promissor no Brasil.

Em 2008, foram movimentados cerca de R\$ 320 milhões em prêmios e R\$ 7,3 bilhões de cobertura. Para esse ano, as expectativas são ainda melhores. Segundo informações do Ministério da Agricultura,

7,5 milhões de hectares deverão ser assegurados até o fim deste ano, contra 4,7 milhões, em 2008. Para 2011, prevê-se que 220 mil agricultores sejam beneficiados, o que deverá render cerca de R\$ 1 bilhão em prêmios e R\$ 21 bilhões de cobertura.

De acordo com o diretor de Planejamento da seguradora, Rafael Moliterno Neto, o produto é mais um importante passo da Seguros Unimed na busca por novos e pro-

missores mercados: “Queremos expandir nossos negócios”, explica o executivo.

Cooperativas de crédito e instituições financeiras vão oferecer aos produtores rurais a liquidação das operações de crédito, em caso de invalidez permanente total por acidente ou morte do segurado. São duas opções de contratação, decrescente ou fixa, sendo o capital correspondente a 100% do crédito rural contratado.

Um canivete suíço de soluções em massificados

A multinacional, pertencente à Aon Corporation, se consolida como provedora de soluções completas de negócio que abrangem produtos, desenho de estratégias de gestão, oferta de capital humano especializado

José Carlos Macedo ajudou a criar o modelo de venda de seguros massificados no Brasil despertou o interesse da Aon, maior corretora de seguros do mundo, em 1998, quando a AON comprou a empresa do executivo, 15 anos depois, é um dos cinco membros do “board” mundial da Aon, com sede em Chicago, e suas idéias são implementadas em outros países.

EXECUTIVO MADE IN BRASIL

A Aon Affinity Latin America, com sede em São Paulo e comandada por Macedo, que anunciou sexta feira um novo modelo de negócios. Focada na venda de seguros massificados, que passa por sua maior mudança internacional e se tornar uma consultoria em venda de produtos mais populares e vendidos em grande escala. De acordo com o executivo isso começou a ser desenhado no Brasil no ano de 2009. Há dois meses, Macedo foi a Chicago e recebeu aprovação da matriz. “O Brasil virou um laboratório para a Aon”, explica

No novo modelo de negócios, a Aon vai além dos seguros. “Vamos desenvolver projetos de qualquer produto. O primeiro deles foi para uma empresa de telefonia móvel”, diz o executivo. Nessa estratégia, a Aon Affinity terá dois tipos de atuação. Pode montar toda a operação de vendas e fazer a gestão do negócio para uma empresa de telefonia, energia elétrica ou rede de varejo. Ou pode fazer apenas o projeto e deixar o resto com a empresa. O mercado de massificados, que incluem apólices de vida, acidentes pessoais, perda e roubo de cartão, vem crescendo 20% ao ano, segundo estimativas da própria Aon Affinity. O segmento movimenta

R\$ 1 bilhão em prêmios. O executivo que tem uma trajetória de sucesso incluindo inclusive uma cervejaria, tem a admiração de Gregory Case, presidente e CEO mundial da Aon Corp que está implantando o case de sucesso na Argentina, Chile, Colômbia, México, Peru e El Salvador.

A Aon Affinity tem 50 empresas clientes e 90 programas de seguro implantados. O grupo Aon tem no Brasil além da Affinity, a Aon Risk Services (gestão de riscos), Aon Benfield (resseguro) e Aon Consulting (benefícios e recursos humanos).

UMA HISTÓRIA DE EMPREENDEDORISMO

A Aon Affinity Latin America, empresa especializada no desenvolvimento e na gestão de produtos e serviços para o mercado massificado, apresenta seu novo modelo de negócio com foco em consultoria, inteligência e inovação para o segmento. A multinacional, pertencente à Aon Corporation, se consolida como provedora de soluções completas de negócio que abrangem produtos

A partir do novo posicionamento estratégico, a Aon Affinity expande sua atuação com a oferta de inteligência em consultoria, usando sua experiência no desenvolvimento e na administração de programas de seguros e serviços massificados que já atingem mais de 10 milhões de pessoas. Atualmente, além de toda a concepção e criação de produtos e serviços, a empresa realiza a gestão completa dos projetos, operacionaliza campanhas de marketing e vendas e cuida do atendimento ao cliente segurado, dos processos de cobrança, fulfillment e sinistros. “A Aon



José Carlos Macedo
CEO da AON Affinity América Latina

Affinity Latin America passa por um momento de evolução. Nosso know how nos permitiu vislumbrar diferentes oportunidades no mercado, entender como poderíamos inovar e continuar agregando valor ao cliente e parceiro. A consultoria é uma consequência natural da expansão da companhia”, explica José Carlos Macedo (foto), CEO da Aon Affinity Latin America.

Os planos da empresa estão alinhados a um profundo estudo do mercado local e regional (Brasil e América Latina), em um momento em que se encontram em plena expansão econômica. “Por meio do seu conhecimento do mercado de massificados, a Aon Affinity é capaz de entender a cadeia de valor e necessidades dos clientes, valorizar os projetos junto aos parceiros, integrando consultoria com inteligência e inovação. O uso de ferramentas de tecnologia, business intelligence e gestão de negócio atendem as novas necessidades do mercado”, aponta Macedo.

ACE Seguradora e Lógica fazem seguro de Vida para “A Fazenda 2”

A ACE é a seguradora responsável por mais uma vez garantir o seguro de vida, acidentes pessoais e despesas médicas e hospitalares da equipe de produção e dos participantes do reality show “A Fazenda 2”, da TV Record, durante o período de produção do programa, previsto para terminar em fevereiro. Assim como na primeira edição, o contrato foi fechado em parceria com a Lógica Corretora de Seguros,

“Em menos de dois anos de atuação no segmento de vida, a ACE já ocupa uma posição de destaque no setor, procurando sempre inovar na oferta de produtos e serviços. Isso, com certeza, nos diferencia dos demais concorrentes”, diz Marcos Aurelio Couto, presidente e CEO da companhia. “Temos mais de 3 mil segurados na carteira, o que denota a confiança de nossos parceiros”, ressalta Christiano Silva, Gerente Comercial de Vida da ACE..

O seguro foi adquirido pela D2 Operações, produtora contratada pela TV Record para realização do programa. “Trata-se de uma cobertura importante, que permite à produtora a tranquilidade necessária, pois protege todos os envolvidos na realização”, comenta Aparecido Mendes Rocha, da Lógica Seguros.



Christiano Silva, Gerente Comercial de Vida da ACE

A Lógica Seguros é a principal corretora de seguros para o setor cinematográfico e atende aproximadamente 150 produtoras, há mais de quinze anos. A ACE também oferece o mesmo seguro para o reality “Troca de Família”.

A FAZENDA 2

A nova etapa do programa teve início no dia 15 de novembro. Comandado por Britto Jr, o reality reúne 14 famosos em uma fazenda em Itu, vigiados por 42 câmeras. Além do desafio da convivência e confinamento, eles enfrentam tarefas complexas e realizam o trabalho no

campo. A cada semana, um participante é eliminado. Ao final do período de isolamento, apenas um jogador vai faturar o prêmio de 1 milhão de reais.

TROCA DE FAMÍLIA

“Troca de Família” é um reality show semanal em que duas famílias diferentes trocam de mães por uma semana e têm que se adaptar a uma rotina totalmente nova. O desafio é a tolerância e jogo de cintura. O programa é a versão nacional de Trading Spouses, formato licenciado da FOX World.

Hotel Nacional foi leiloado por 85 milhões

Cerca de 50 pessoas, incluindo o Secretário de Turismo do Rio de Janeiro, Antonio Pedro Figueira de Melo, assistiram ao leilão do imóvel do antigo Hotel Nacional, localizado no bairro de São Conrado. Com apenas dois lances, o prédio foi arrematado por R\$ 85 milhões por um empresário de Goiás. O complexo arquitetônico foi projetado por Oscar Niemeyer e leiloado no final do ano passado.

A expectativa era grande em saber quem ficaria com o imóvel da antiga empresa Interunion Capitalização que há, exatamente, 11 anos entrou em processo de liquidação extrajudicial. A Sussep, Superintendência de Seguros Privados considerou o resultado do leilão positivo por impulsionar o andamento da liquidação dos outros bens da empresa para pagamento das dívidas.

A cidade do Rio de Janeiro também poderá ter mais um hotel para abrigar os turistas e cumprir mais rapidamente as metas de hotelaria para as Olimpíadas de 2016. O novo proprietário tem a autorização da prefeitura para a construção de um business center no local. Uma boa notícia para os moradores de São Conrado que poderão ver a revitalização de uma área nobre do bairro.

Degustar Lucros

Para anunciar que 2009 fechou com R\$27 bilhões em ativos, a Brasilprev reuniu a imprensa, convidou o restaurateur e chef Neriton Vasconcelos e o local escolhido foi o acolhedor From the Galley

A COZINHA DO AUTOR

Misturar texturas, aromas, ingredientes e saciar. A fórmula encontrada por Neriton Vasconcelos é de enamorar o cliente, é essa a mensagem principal para 2010 dos executivos da Brasilprev, um grupo afinado, de bom humor, centrados, e com cheiros e benefícios para encantar os clientes. Impossível não se deixar seduzir, com os motivos que o grupo tem para comemorar. Brasilprev Seguros e Previdência S.A encerrou os nove primeiros meses de 2009 como líder em arrecadação na modalidade Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL), com *market share* de 27,3% e crescimento neste indicador de 21,9% face a 5,6% do mercado. Já na modalidade Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), apresentou a maior taxa de crescimento em arrecadação: 85,4% frente a 20,8% do mercado e ganhou 4,9 pontos percentuais (p.p.) em *market share*. No cardápio degustação, o autor é que escolhe Gazpacho de Beter-raba com sorvete de salsa, uma entrada exótica, para adocicar o paladar e fazer fluir a delicadeza do primeiro encontro, é nesse momento que Tarcísio Godoy, diretor presidente apresenta a arrecadação total da Brasilprev que foi de R\$ 4,2 bilhões, 52,3% a mais que nos primeiros nove meses de 2008 – ao passo que todo o mercado cresceu 16,5%. Considerando apenas o mercado vivo, PGBL e VGBL, o crescimento da empresa foi de 64,3%, frente a 18,3% de todo o mercado, totalizando R\$ 3,8 bilhões. Dados tão enamoradores para o mercado como a salada de folhas com queijo crottin, pêras e nozes caramelizadas.

A SALADA

Um toque que o mel faz envolver o paladar e a vida, os momentos especiais em que que a Brasilprev esta sem-



Chef do From the Galley, Ton de Neriton Vasconcelos, e o presidente da Brasilprev, Tarcísio Godoy

pre presente e quer se tornar ainda mais sedutora, como enfatiza José Eduardo Guimarães, Diretor de produto e Marketing, “esses números, mostram o melhor índice de retenção do setor – que é de 8,4% frente a 12,4% do mercado, a empresa consolida-se na liderança em captação líquida, que equivale ao total arrecadado menos os resgates efetuados – o que demonstra crescimento com qualidade. Entre janeiro e outubro, a Brasilprev ficou com 27,2% de participação de mercado nesse indicativo”.

O PRATO PRINCIPAL – COMBINAÇÃO DE INGREDIENTES

Outro destaque, foi o prato principal, que Neriton, vai até a mesa e explica aos convidados, que podem optar por um namorado à Beurre Blanc ou Hambúrguer de cordeiro com coucoucs marro-

quino de frutas secas, molho e pistache. Na dúvida o melhor e compartilhar um pouco de cada uma das opções. Tarcísio Godoy, ao meu lado na mesa explica: “2009 está relacionado às mudanças na composição acionária da companhia. De acordo com a Fato Relevante divulgado em 28 de outubro, o Banco do Brasil e o Principal Financial Group assinaram um memorando de entendimentos para manter a parceria na Brasilprev. O acordo ainda garantirá exclusividade de comercialização dos planos da empresa na rede de agências do BB por mais 23 anos”.

Segundo o presidente da Brasilprev, Tarcísio Godoy, a performance demonstra a solidez da empresa. “A renovação da parceria reafirma o sucesso da união de duas grandes companhias - Banco do Brasil e Principal - que resultam em uma

das empresas de previdência mais bem sucedidas e inovadoras do mercado.” Um exemplo do pioneirismo da Brasilprev são os fundos Ciclo de Vida, lançados há cerca de dois anos – já antevendo um cenário de juros menores –, e que tiveram excelente receptividade. Prova disso é que nos últimos 12 meses esses fundos registraram crescimento superior a 230%; somando atualmente mais de R\$ 1 bilhão em ativos.

Já o patrimônio total da companhia ao final de 2009 alcançará os R\$ 27 bilhões em ativos, montante 32% superior ao registrado em dezembro de 2008, que era de R\$ 20,4 bilhões. Com números tão expressivos, o hambúrguer de cordeiro ganha no paladar, por ter um sabor mais exótico e encorpado, já o namorado é mais suave.

A SOBREMESA, AS PERSPECTIVAS PARA 2010

Para Godoy, 2010 continuará sendo muito próspero para a Brasilprev, assim como será também para todo o segmento de previdência privada. “Es-

peramos crescer na casa de dois dígitos acima da concorrência, não só em 2010, mas também nos próximos anos. Atualmente a indústria de previdência privada conta com R\$ 170,8 bilhões em ativos e nossos estudos apontam que em 2022 esse montante será de cerca de R\$ 1 trilhão – e a Brasilprev espera chegar próximo a 30% desse total”, revela. É a chegada a vez das uvas gaseificadas, uma típica explosão de sabor, que acompanhada de Brie com redução de vinho do porto faz o momento ser o mais agradável. Com a sutileza e a delicadeza que é tão peculiar ao mercado financeiro. Bons momentos e muita discrição é assim que o paladar é envolvido e os ouvidos atentos as palavras do executivo que diz, ainda, que 2010 será para a Brasilprev o ano para buscar o encantamento do cliente. Várias iniciativas serão conduzidas nesse sentido. Entre elas está o lançamento, ainda em 2009, de um novo portal na Internet, com consultor online, simulador interativo de planos e muitas outras inovações que resultarão em importan-

tes ganhos para os clientes. Inovação também são os pequenos churros servidos com um doce de leite tão especial e cremoso que mesmo não revelando o chef arriscaria dizer que é feito com o segredo de Minas, tão silencioso como a Brasilprev que comemora e tem Marcio Matos, Arizoly Pinto e André Camargo de Castro Pinto estratégias tão especiais para o mercado neste ano como o cardápio escolhido para a coletiva com a imprensa.

O CAFEZINHO

Para finalizar o almoço degustação fotos e uma agradável conversa com Neriton Vasconcelos e os executivos da Brasilprev que tornam o momento um encontro tão amável. É diverso que nos faz perceber que a vida são as boas energias que surgem de dentro é preciso estar em sintonia com o tempo e as necessidades das pessoas para saber qual o melhor produto para finalizar um encontro de negócios e oferecer ao cliente o produto especial que sua realidade requer.



Da esq. p/ a dir.: André Camargo (superintendente de Estratégia e Pessoas da Brasilprev), Arizoly Rodrigues Pinto (superintendente Comercial), Vanessa A. Delpy S. Bastos (da área de Comunicação Corporativa), Tarcísio Godoy (presidente), Ton (chef do From the Galley), Marcio Matos (superintendente de Investimentos), Cinthia Caiani Spanó (gerente de Comunicação Corporativa) e José Eduardo Vaz Guimarães (diretor de Produtos e Marketing).

A importância da formação acadêmica para o profissional da área de seguros

O ambiente acadêmico colabora com o desenvolvimento pessoal e profissional do indivíduo. Trabalhos em grupo, pesquisas, palestras, visitas técnicas, são momentos ímpares para o discente

O mercado de seguros está necessitando de profissionais especialistas e não mais generalistas. O consumidor, ao mesmo tempo, devido à facilidade de acesso aos meios de informação, tornou-se mais exigente.

Diante desta realidade, a formação acadêmica nesta área, tornou-se um fator determinante na contratação e permanência do profissional.

O mercado de seguros tem uma grande oferta de vagas para profissionais capacitados. Mas, embora a oferta seja grande, os profissionais não estão capacitados para ocupar estes postos.

Propostas atuais, como Meio Ambiente e Riscos Ambientais, Abertura do Mercado de Resseguros, Programa de Aceleração do Crescimento do Governo que promove a contratação de Seguro de Riscos de Engenharia e Seguro de Garantia de Obrigações Contratuais, são nichos a serem explorados e constantemente analisados em sala de aula.

Saber lidar com momentos conflitantes, como se apresentar em uma entrevista, técnicas de negociações, empreendedorismo, além de amplo conhecimento técnico, são abordados no decorrer dos dois anos em que o aluno está se formando academicamente.

O convívio com profissionais da área, tanto entre os próprios colegas de classe quanto o corpo docente, proporciona uma rede de relacionamentos incomparável.

Anualmente, o aluno tem a oportunidade de participar do Fórum Unibero de Estudos de Seguros, em que, profissionais renomados do mercado segurador se disponibilizam a transmitir aos alunos conhecimento e experiência.

O ambiente acadêmico colabora com o desenvolvimento pessoal e profissional do indivíduo. Trabalhos em grupo, pesquisas, palestras, visitas técnicas, são momentos ímpares para o discente.

Para mim, falar da formação acadêmica é muito gratificante. No início de 2003, com 20 anos atuando na área de seguros, retornei ao Centro Universitário Ibero Americano – UNIBERO, para cursar minha segunda faculdade. Bacharel em Turismo, cursar Gestão em Negócios Securitários foi uma experiência maravilhosa, além de surpreendente. Aprendi muito mais do que eu poderia imaginar. Nos Ramos de Seguros que até então não faziam parte de meu cotidiano, pude adquirir conhecimento técnico e prático dos mesmos. Minha rede de relacionamentos ampliou muito. Foram momentos fundamentais para meu ingresso à docência.

É gratificante, ao ler os relatórios

de estágio dos alunos egressos, seus depoimentos sobre a ascensão profissional. Muitos chegam à Instituição como sua última esperança de retorno ao mercado segurador. A maioria, em pouco tempo está recolocada no mercado. Isso ocorre graças aos contatos com professores que atuam no mercado, colegas de classe e estágios oferecidos por empresas conveniadas com a Instituição. Há também, uma quebra de paradigma, e o aluno vislumbra outros nichos não conhecidos até então, pois o mercado segurador é muito amplo compreendendo seguradoras, corretoras de grande, médio e pequeno porte, resseguradoras, prestadoras de serviços, consultoria, entre tantos.

Por todos estes motivos, ratifico a importância da formação acadêmica para o profissional da área de seguros. Profissionais e empresas do mercado devem se conscientizar dessa nova realidade.

Nizamar Aparecida de Oliveira, Supervisora de Curso, Coordenadora e Professora do Curso de Gestão de Negócios Securitários no Centro Universitário Ibero-Americano, controlado pelo grupo Anhanguera Educacional. Corretora de seguros em todos os ramos, habilitada pela SUSEP, atua no mercado segurador há 25 anos. Bacharel em Turismo, Gestora em Negócios Securitários, Especialista em Didática de Ensino Superior e Mestrada em Hospitalidade com a dissertação “Hospitalidade em Viagem: a ótica das seguradoras”, abordando a problemática das seguradoras em seguro-viagem.



O Grupo Advanced Appraisal

Maior organização latino-americana dedicada à área de engenharia de avaliações conquistou dois prêmios no segmento nacional, pelo conjunto de realizações operacionais destacadas, e também pela reputação internacional

Como prometemos, você leitor, confere nesta edição o time campeão da Advanced Appraisal Group, maior organização mundial voltada exclusivamente à área de engenharia de avaliações e serviços correlatos incluindo processos de reengenharia patrimonial, sob o comando no Brasil do patriarca da família Gonsales, conheça um pouco das soluções para todas as etapas de ciclo de negócios dos maiores clientes a nível mundial envolvidos de alguma maneira na determinação de valores e controles de patrimônio, atendidos pela empresa que atua no ramo de Serviços e fez da excelência técnica sua principal ferramenta para poder chegar à liderança internacional num mercado extremamente competitivo.

Vamos falar também do case de maior sucesso da empresa: O projeto de avaliação para fins de seguro, reengenharia patrimonial, adequação dos controles as normas internacionais de contabilidade em mais de 50.000 (cinquenta mil localidades em diversos países ao redor do globo referentes aos bens patrimoniais da PDVSA Petróleos de Venezuela S.A. e suas filiais internacionais, estatal de petróleo venezuelana, que é a responsável pela exploração, refino, e distribuição das maiores reservas comprovada de petróleo do planeta. A reportagem da Revista Seguro Total, passou várias horas na sala de reuniões com o vice-presidente do Grupo Advanced Appraisal, Eduardo Gonsales. Do escritório com vista para a Marginal Pinheiros vê a administração do caos que se tornou o trânsito da capital paulista é o tema da conversa preliminar, a escolha dos meios de transporte público como alternativa aos



veículos particulares que tumultuam e não são ecologicamente corretos.

A empresa que avalia negócios nas mais diversas áreas de atuação, possuindo em seu hall de clientes mais de 80% das maiores empresas listadas no Fortune 500, também tem uma atuação extremamente destacada na área de hidrocarbonetos incluindo, exploração, refino e distribuição, de petróleo e gás, além de áreas conexas como petroquímica e asfalto tem no seu comando na área internacional um jovem empresário, dinâmico e ágil atuando na mesma velocidade com que as novas necessidades e realidades globais chegam às grandes corporações. Parte importante desse empenho tem sido obtido, inclusive, através do intercâmbio técnico e tecnológico que mantém com as outras duas organizações mundiais que constituem hoje o Advanced Appraisal Group. Expertise Galtieu, a fundadora da área de engenharia de avaliações no mundo atuando desde 1894, com sede em Paris-França e diversas filiais na Europa e Ásia e a IAC - Industrial

Appraisal Company, uma das maiores organizações mundiais no segmento de Avaliações Industriais, atuando no mercado mundial há mais de 75 anos com sede em Pittsburgh – USA e operações em diversos escritórios nas Américas. Leia a seguir a continuação da entrevista publicada na edição número cem e entenda o que é administrar o sucesso:

Revista Seguro Total: que time é esse da Advanced Appraisal, qual a maior vantagem em termos competitivo dos executivos no mercado?

Carlos Eduardo: Nossa equipe é formada por profissionais especializados nas mais diversas áreas, com grande capacitação técnica e aprimoramento constante. São profissionais com alto grau de experiência e total dedicação, formam uma equipe em sintonia com as necessidades de nossos clientes e parceiros, nossa principal filosofia é que dentro de uma organização como a nossa temos que ter três prioridades, o cliente e o cliente, todo o restante pode vir depois.

Revista Seguro Total: e quais os principais serviços prestados pelo executivos do Advanced Appraisal Group no mundo e como e a atuação dessas equipes em campo ?

Carlos Eduardo: atuamos com Gestão e reengenharia de patrimônio possuindo um único critério técnico, seja para um trabalho na Guatemala, ou na China e incluímos:

- Padronização técnico descritiva.
- Inventários Físicos de ativos detalhados base “zero”, sem nenhuma.

Correlação inicial com os controles contábeis, que normalmente deixam a desejar por diversos fatores circunstanciais.

- Identificação de ativos através do emplaquetamento dos ativos com código plaquetas com código de barras.

Determinação de valores de reposições atuais, em uso/valores máximos para seguros/valores de recuperação de ativos de acordo com normas internacionais de contabilidade.

- Reconciliação Físico X Contábil.
- Ajustes relativos a sobras e faltas desse ajuste físico e/ou contábeis.

Oferecemos em conjunto com o trabalho uma ferramenta gerencial de sucesso mundial chamada SIAV Sistema Integrado de Atualização de Valores que depois de feita a migração da nova base de dados para soluções ERP de mercado.

Revista Seguro Total: esse trabalho exige uma rapidez e uma velocidade entre a captação dos dados e a exposição ao cliente, que muitas vezes aguarda o trabalho da equipe Advanced para concluir um negócio. Como é possível essa captação e divulgação com o aparato das novas tecnologias?

Carlos Eduardo: contamos com tecnologia exclusiva na coleta, análise e tratamento de informações obtidas em campo, isso faz com que quase que literalmente, para cada projeto transportamos todos os nossos recursos para dentro das instalações do cliente, todos os estudos e dados são captados e analisados on line.

Temos uma tecnologia e uma base técnica de catalogação sem precedentes em nossa área de atuação a nível mundial, nossos executivos conseguem fazer uma análise num primeiro momento com tamanha agilidade que muitas vezes os clientes e que não conseguem nos acompanhar em relação ao tempo e nível de informação requerida para trabalhos de grande volume, que é um dos pontos fortes de nossa organização, uma vez que ao mesmo tempo em que os dados estão sendo coletados estão sendo tratados para cada finalidade específica simultaneamente. Temos plataformas desenvolvidas para fornecer aos nossos clientes um estudo preliminar na medida em que os nossos executivos vão concluindo o preenchimento dessas bases de dados. Além dos mais modernos recursos propiciados por ferramentas via internet de banda larga, todo um hall de aplicativos foi desenvolvido em nossa página web, que muitas vezes permite ao cliente saber como os trabalhos estão em termos de prazos e resultados, acessando diretamente ao nosso site através de senhas criptografadas específicas para cada um dos projetos em execução preservando assim inclusive a segurança da informação em termos do trabalho propriamente dito e do sigilo técnico de informações de nossos clientes através desses instrumentos, temos uma comunicação diária, em tempo real, linhas diretas, além e claro de ferramentas mais comuns nos dias de hoje, por exemplo o Black Berry Bold e o meu computador estão como uma extensão do meu corpo, interligados e conectados o tempo todo. Como estou em constantes viagens internacionais, precisamos estar em sintonia o tempo todo para haver uma sinergia entre o trabalho de campo e a comunicação com o cliente contratante. O que um cliente jamais pode não ter é uma resposta imediata a qualquer questionamento, isso é imperdável.

Revista Seguro Total: a empresa também oferece outros serviços, quais são e como estão disponibilizados aos clientes do Brasil e do mundo?



João Gonsales - presidente do Grupo Advanced Appraisal

Carlos Eduardo: sim, temos uma vasta e extensa lista de trabalhos que são feitos por uma equipe de colaboradores exclusivos e permanentes, experimentados e treinados no Brasil e em outros países. Além dos processos avaliatórios essencialmente patrimoniais, nosso corpo técnico ocupa-se também, com grande êxito dos procedimentos específicos e diferenciados para a exata apuração do valor global dos empreendimentos de negócios em avaliações econômico - financeiras objetivando, entre outras finalidades: operações de compra e venda, formação de holdings, joint – venture, determinação do valor da marca / patentes, pesquisadores de mercado, fusões / incorporações / cisões, aumento de capital, determinação de valores de ativos intangíveis.

Revista Seguro Total: e foi esse conhecimento tão vasto e o desenvolvimento de tão diversos produtos que trouxe clientes e fez a empresa expandir no exterior?

Carlos Eduardo: meu pai é o principal executivo da empresa no Brasil, se hoje a Advanced tem reconhecimen-

to mundial se deve principalmente ao empenho pessoal dele e que herdou do meu avô o espírito de time, garra, e competição, sua principal idéia de vida é que no mundo existem muito mais pessoas que desistem do que as que falham impossível e uma palavra fora do nosso vocabulário e nossos clientes sabem disso. Meu avô era um palmeirense fanático, que deserdava o neto que não torcesse pelo Palmeiras. Foi no estádio vendo as equipes lutarem em conjunto para atingirem um objetivo especial em comum, o gol que tive minhas primeiras lições de desenvolvimento e expansão. É preciso primeiro saber se deixar conduzir por um bom técnico, e todos os dias treinar, mesmo que tenha mal tempo, é preciso saber que o adversário está treinando com as mesmas condições climáticas, e se sua equipe quer conquistar um jogo ou um campeonato, tem que ter algo que os demais não possuem, precisa treinar, para desenvolver entrosamento e se entregar de corpo e alma, digo que a Advanced não e uma empresa é quase que uma religião. É só com muito treinamento. Uma jogada genial pode nascer partindo da confiança que o jogador tem em si. E a confiança num time de futebol como um todo, em nosso caso e o que empreendemos em nossa equipe de executivos tudo nasce do conhecimento e das relações. Para avançar no mundo dos negócios é preciso ousadia, mas é necessário também ter muito trabalho, estudo, análise e investimento de tempo. Minha filha tem quinze meses dos quais mais de onze viajando para os mais diferentes lugares do globo, para que ela pudesse ter uma sensação de conforto e ambiente familiar teve um ursinho e um bercinho que eu e Raquel minha esposa levamos para os hotéis dos cinco continentes em que eu e nossas equipes de cada país precisavam estar para trabalhar. Isso é sintonia, é trabalho em equipe, minha família está presente na expansão dos negócios da Advanced. Os dias de jo-

gos do Palmeiras, o incentivo e a confiança do meu pai, presidente do grupo no Brasil, minha filha e esposa que me acompanham diuturnamente nessa forma global de trabalhar que os dias atuais exigem são parte do sucesso alcançado, não só por mim, porque ninguém vai à parte alguma só, mas por uma equipe dedicada aos mais altos níveis, meus colaboradores estando on line 24 horas por dia. Houveram casos em que as quatro da manhã, de onde estávamos em reunião via nosso sistema informatizado 26 pessoas em sete países distintos com cinco fusos horários diferentes, para poder entregar um trabalho que representou uma economia de centenas de milhões de dólares para nosso cliente a tempo e com o padrão de qualidade Advanced, aliado a tudo isso o conhecimento técnico e o espírito de parceria e camaradagem com o qual trabalhamos em todas em nossas operações globais formam os fatores primordiais de nosso sucesso, esse é nosso maior patrimônio.

Revista Seguro Total: o grupo é responsável pelas operações na América Latina, com sede no Brasil, avaliou uma das maiores petroleiras do mundo, a PDVSA, esse é o case de maior sucesso do grupo?

Carlos Eduardo: não diria que é nosso case de maior sucesso, mas o de

maior repercussão internacional, embora o contratado tenha sido uma de nossas associadas no exterior, mas a responsabilidade pela execução e gerenciamento de todo o processo foi nosso, uma coisa que descobri com o passar dos anos e que todos amam os brasileiros, pelas mais diversas razões e nenhum povo no mundo possui nosso jogo de cintura para sair das situações mais adversas, foi esse creio o principal motivo para que confiassem uma tarefa de tamanha envergadura a empresa no Brasil. Mas voltando ao ponto em questão, temos clientes tão grandes quanto, como Telefonica, Shell, Usiminas, Colombia Telecom, Eaton, Tim, Claro, General Motors, Fiatpowertrain, Grupo Usiminas e inúmeros outros. Essa notoriedade já tinha sido consolidada com a realização dos Serviços Técnicos de Avaliação para fins de Seguro e posteriormente para finalidades contábeis, originalmente realizados para a Telemar S.A. mais de 20.000 locais, caracterizando outro importante recorde, neste caso em termos de abrangência. Esse fato jamais foi igualado em todo o mundo, praticamente todas as mais consideráveis empresas do universo de negócios nos cinco continentes principalmente nos países latino americanos, América do Norte e europeus, têm de alguma forma se beneficiado da vasta experiência operacional do Advanced Appraisal Group, em ser-



Entra foto escritório legenda: Tecnologia e equipe treina o segredo do sucesso

viços técnicos de aferição de valores dos bens patrimoniais para fins de seguro e/ou para finalidades contábeis.

Revista Seguro Total: o destaque dessas realizações situa-se, sobretudo, na concretização dos procedimentos de Avaliação de Bens do Ativo Imobilizado?

Carlos Eduardo: especificamente para a PDVSA – Petróleos De Venezuela S.A. E Suas Filiais Internacionais, o destaque dessas realizações situa-se, sobretudo, na concretização dos procedimentos de inventário físico, identificação, Avaliação de Bens do Ativo Imobilizado e seu posterior ajuste dentro dos sistemas contábeis além do fornecimento e customização de nossa ferramenta SIAV, que permite que você saiba on line onde estão cada um dos ativos, todos os tipos de bens, estados de conservação, valores em mais de 50.000 locais em todo o mundo com total respaldo dos maiores resseguradores internacionais quando o assunto é seguros e o aval dos principais organismos internacionais e empresas de auditoria quando o assunto é área contábil e controles patrimoniais, foi isso que caracterizou o maior e mais completo Serviço Técnico em Valores Totais já realizado no mundo. Todo o trabalho foi elaborado em conjunto com a área de seguros corporativos da PDVSA e com as áreas de engenharia de cada empresa integrante do grupo, conjuntamente com o pessoal de controle de ativos e propriedades, que são gerenciados corporativamente.

Revista Seguro Total: Empresas terão 2010 para adotar normas internacionais para a transparência e governança corporativa, como a Advanced vai atuar nesse setor?

Carlos Eduardo: As empresas não devem perder tempo e necessitam estar atentas aos prazos. É comum deixar as coisas importantes para a última hora, mas nem sempre isso dá certo. Quan-

do uma tarefa envolve a mudança de cultura, ajustes de sistemas de TI, levantamento de informações, auditoria, o tempo pode ser amigo ou inimigo. As empresas brasileiras vivem um novo cenário na governança corporativa, que envolve o SPED, a Nota Fiscal Eletrônica e a adequação das novas normas internacionais de contabilidade baseada no Internacional Financial Reporting Standard (IFRS), incluindo as novas regras para as informações sobre o patrimônio (ativo não circulante) no balanço das empresas.

Revista Seguro Total: Portanto, os empresários e os profissionais responsáveis pela contabilidade e pela TI devem estar atentos?

Carlos Eduardo: para o ano de 2010 o foco será a transição ao IFRS envolvendo processos de auditoria, incluindo as primeiras demonstrações financeiras comparativas às normas internacionais. O ano seguinte, 2011, será o prazo para a apresentação das demonstrações anuais baseadas nas normas IFRS, tendo assim a sustentabilidade das informações adequadas ao IFRS. Para facilitar o entendimento das empresas, que a instrução número 457/07 da Comissão de Valores Mobiliários determina que as companhias de capital aberto, a partir do exercício findo em 2010 apresentem suas demonstrações financeiras consolidadas, adotando o padrão contábil internacional, e que o Banco Central do Brasil emitiu o Comunicado 14.259/06, exigindo que as demonstrações de instituições financeiras sejam preparadas com base no IFRS a partir de 2010.

Revista Seguro Total: A Lei nº 11.638/07 também foi criada para acelerar o processo de convergência entre as práticas contábeis adotadas no Brasil e o IFRS, explique melhor como vai ser para o mercado?

Carlos Eduardo: a contabilidade brasileira dá um grande passo rumo à

globalização contábil. Com a criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) para ser responsável pela harmonia das normas internacionais do IFRS no Brasil, esse será um ano muito movimentado, inclusive com a emissão de novas regras que permitam normatizar e facilitar a adequação às novas regras baseadas na IFRS. A Advanced também está preparada para essa mudança, inclusive com atuação das empresas brasileiras no exterior. Alias já temos atuado nisso há bastante tempo no exterior, podendo agregar valor aos clientes através de extenso conhecimento internacional e diminuição nos prazos globais de execução, foi o que ocorreu recentemente com uma das maiores siderúrgicas brasileiras, que tinha um prazo de execução bastante apertado, segundo os concorrentes impossível de ser cumprido, mas como disse antes essa palavra não faz parte do vocabulário Advanced, agarramos a oportunidade e entregamos todo o projeto com cinco dias de antecipação, óbvio com o comprometimento e senso de equipe que norteia nossas operações, respeitando sempre, que nenhum prazo pode prejudicar a qualidade do produto final, esse é o nosso sinônimo de excelência..

Revista Seguro Total: Para encerrar, afinal, são mais de seis horas de conversa, seu almoço foi um copo de café e um pão de queijo, o congestionamento na marginal já acabou é hora do empresário começar a atender as ligações dos clientes internacionais, por causa do fuso horário. Como vai ser 2010 para a empresa?

Carlos Eduardo: posso garantir, que vai ser um ano de muito trabalho, de investimento em conhecimento e expansão. 2010 é o ano da consolidação internacional do Brasil no exterior como um país de economia estável, democrático é a aposta de muitos investidores, não é diferente da nossa aposta e de nossos parceiros internacionais.

Congresso na PUC-SP discute desenvolvimento sustentável e gestão da inovação

Evento, realizado pela primeira vez no continente americano, reuniu especialistas de 30 países para refletir sobre soluções criativas aos desafios do século XXI

A PUC-SP se uniu a instituições de Ensino Superior européias e asiáticas para discutir o pensamento atual e as tendências futuras na gestão da inovação, na economia do conhecimento e nos modelos de negócios emergentes, focados em particular na promoção do desenvolvimento sustentável. Entre os dias 8 e 10/12/2009, especialistas de cerca de 30 países trataram desses assuntos na 6ª edição do International Conference on Innovation and Management (Congresso Internacional em Inovação e Gerenciamento, ICIM 2009), realizado no Tuca.

Foi a primeira vez que o ICIM aconteceu no continente americano. O evento vem sendo promovido por um grupo de universidades anualmente, em vários países: de 2004 a 2006, o Congresso foi realizado na Wuhan University (China); em 2007, na Yamagushi University (Japão); e em 2008, na United Nations University-Merit (UNU-Merit, Holanda).

Para o Professor Arnaldo de Hoyos Guevara (Núcleo de Estudos do Futuro, Pós em Administração da PUC-SP), Presidente do Comitê Científico do evento, o ICIM 2009 facilitará o pensar coletivo sobre os desafios de transição encontrados no século XXI, estimulando



Professor Arnaldo de Hoyos Guevara Presidente, do Comitê Científico do evento

do o surgimento de soluções criativas. “A era do conhecimento está mergulhada num cenário global turbulento, alicerçado por uma crise econômica de alcance planetário, com riscos das mudanças climáticas, em meio a uma crise de valores no contexto da complexidade da governança global. Os cenários do amanhã serão marcados pelas resultantes da situação presente, e refletirão os resultados e contradições nascidos da alta competição entre os diversos atores que se voltam a mercados, e o sucesso ou fragilidades de políticas públicas”, avalia.

“Nesse contexto, é importante a aproximação entre instituições científicas e modelos de gestão empresarial nacionais, bem como o conhecimento de experiências de outras nações”, completa, enfatizando o objetivo do ICIM 2009 de promover o intercâmbio internacional, aglutinar os setores acadêmicos, privados e públicos e ampliar as condições para o desenvolvimento e execução de pesquisas em Ciência e Tecnologia e em Pesquisa e Desenvolvimento.

O Congresso, teve também workshops e apresentação de cases e papers.



A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Toda segunda-feira, das 7 às 8 horas.

Apresentação: Pedro Barbatto Filho

Rádio Imprensa FM 102,5

Edição de número 100 reúne empresários

O espaço de eventos do China Trade Center ficou lotado, as empresas do setor de seguros participaram da festa da edição número 100 da Revista Seguro Total. Marco Antonio Rossi, presidente da Bradesco Seguros e Previdência foi a matéria e capa do mês. Para o editor da Revista Seguro Total, José Francisco, o momento é de comemoração “são dez anos de trabalho e apoio aos empresários do setor, com a participação efetiva nos eventos. Neste momento estamos crescendo e chegando ao mercado com o que há de mais moderno em tecnologia. Colocamos no ar diariamente no portal Planeta Seguro as principais manchetes da área, que são enviadas através de nosso clipping diário. Somos parceiros da informação.

Pensamos no Prêmio de Sustentabilidade para um momento novo e contemporâneo, As empresas homenageadas são exemplos de responsabilidade com o ser humano. Buscamos para 2010 empreendedores, que saibam como querem manter seus negócios e incluir a responsabilidade social como um somador de valores”. Para a área de Marketing da editora, o projeto para 2010 é expandir e agregar valores, André Pena, diretor de Marketing explica “sabemos que a participação no mercado das empresas do setor deverá sofrer expressivo crescimento e certamente suplantará a atual participação ainda modesta em relação ao PIB, principalmente em razão do crescimento da economia, decorrente, entre outros fatores de eventos como a Copa do Mundo e das Olimpíadas que serão realizadas no país”.

O prêmio lançado durante o evento, homenageou Ângela Passadori, Diretora de Relacionamento do Instituto Passadori e Norton Glabes Labes, Presidente da Bradesco Capitalização, que receberam um troféu, de madeira certificada.

Para 2010 as empresas vão ser escolhidas de acordo com critérios de Sustentabilidade. As inscrições vão poder ser feitas primeiro semestre deste ano.



do setor de seguros



- 1 - Equipe da Revista Seguro Total com premiados da noite
- 2 - José Francisco e Angela Passadori
- 3 - Cantores da noite
- 4 - José Francisco que também foi o mestre de cerimônia
- 5 - Pedro Barbato, Norton Glabes, Nilson Arello
- 6 - Norton Glabes Labes - Bradesco Capitalizações ao lado de João Leopoldo Braco de Lima
- 7- Guilherme Pena ao lado do pai André Pena, Paulo Kato, José Francisco e Enrique Pena
- 8 - André Pena com Paulo Castro da PC Corretora e Jorge Abel Vega Net

Brasil - o player global

O momento é de crescimento e a vida é plena

O evento, marcado para premiar os Líderes 2009, apresentou o G100, grupo composto por 100 empresários brasileiros, que elaboraram o Documento dos 100, para ser entregue aos candidatos à Presidência da República. “Documento dos 100 – A carta de 2010, o País que queremos em 2014”, mostrando o que os empresários entendem que precisa ser feito – e como – para o Brasil ser de fato um player global. No Golden Hall do World Trade Center, em São Paulo, aconteceu a 32ª Premiação dos Líderes Empresariais, e homenageou os 182 empresários que mais se destacaram no cenário econômico brasileiro e que contribuíram para o crescimento e desenvolvimento social do País.

Promovido pelo Fórum de Líderes Empresariais, o evento deve reunir cerca de 1.200 altos dirigentes de importantes companhias como Vale do Rio

Doce, Nestlé, Bradesco, representando a maior parte do PIB brasileiro. Fernando Levy e Finho Levy que apresentaram uma nova estrutura do Fórum, repaginado para se adequar ao novo mundo pós- crise que começa a nascer.

O “Documento dos 100” segue a tradição dos históricos “Documento dos Oito” e “Documento dos 12”, também lançados pelo Fórum de Líderes e que tiveram forte repercussão na sociedade. O “Documento dos 100” será entregue, no primeiro semestre de 2010, aos candidatos à sucessão presencial.

Os empresários premiados foram escolhidos em votação livre e sem pré-candidaturas. A edição deste ano contemplou cinco empresários de cada Estado participante: Alagoas, Amazonas, Bahia, Ceará, Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraíba, Paraná, Pernam-

buco, Piauí, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Sergipe e Tocantins. Um dos empresários premiados foi Francisco Deusmar de Queiroz dono da rede de farmácias Pague Menos, do estado do Ceará e Itamar Heráclio Góes Silva, recebeu o prêmio em nome do filho Alexandre Silva pela Yázigi Internexus, “um idioma hoje é um grande diferencial, o corretor de seguros que não investir na sua formação vai perder clientes enfatiza o empresário.

Na votação por setor foram indicados três executivos do agronegócio, comércio, comunicação, tecnologia, educação e cultura, construção e engenharia, eletroeletrônicos, energia, higiene, limpeza e cosméticos, madeira, móveis e material de escritório, mineração e metalurgia, minerais não metálicos, papel e celulose, plástico e borracha, química e petroquímica, saúde, farmacêutica e biotecnologia, seguros e previdência, serviços especializados, serviços financeiros, telecomunicações, têxtil, couro, calçados e confecções, transporte e logística, turismo, lazer e entretenimento e veículos e autopeças. Para Marco Antonio Rossi, do Grupo-Bradesco o momento é de crescimento acreditar no país é acreditar no trabalho em equipe e no envolvimento com as oportunidades.

O BRASIL DEPOIS DA CRISE

Convidado pelo Fórum de Líderes Empresariais, o presidente do Banco Centro, Henrique de Campos Meirelles, fez uma apresentação exclusiva, com o tema “O Brasil Depois da Cri-



Oziros Silva ao lado Livio Giosa, Fernando Livy e Finho Levy

Mapa do Site

PLANETA SEGURO

Decodificador de Chassis

Mapa do Site

Destaque São Paulo, quinta-feira, 14 de janeiro de 2010

Forma: Folha de São Paulo

Mercados europeus de ações sobem com ganhos de farmacêuticas

Bradesco Seguros fecha 2,5 milhões de contratos em dez meses
Seguro de acidentes pessoais, auxílio para funeral e um título de capitalização. Tudo isso vendido por R\$ 9,90 ao mês. Essa foi a... (Leia mais)

Ace inicia atividade de resseguradora local
Depois de abrir as modalidades de resseguradoras eventual e admitida no Brasil, a Ace acaba de receber a autorização... (Leia mais)

Brasil será centro de negócios para AL Resseguradora
admitida está sendo estruturada e terá equipe de acordo com demanda do mercado brasileiro. O americano Hal Rubín assumiu em junho deste... (Leia mais)

Fone Fácil é promessa de inclusão
Daqui a cerca de seis meses, uma solução tecnológica desenvolvida em Pernambuco promete ajudar pessoas com deficiência auditiva a se comunicar por meio de telefones... (Leia mais)

Publicidade

Garanta a segurança do seu notebook e seus dados

Edições

SEGURO SEGURO

Edição nº 100 Edição nº 99

Tempo Agora

Vitória-ES

QUI-14/01

MAX: 26 °C

MÍN: 15 °C

CHUV: 0mm

BOUCE PREVIWE

Últimas Notícias

terça-feira, 14 de janeiro de 2010

- Bradesco Auto-RE lança quinta edição do Plano de Bônus
- Mercado de capitalização cada vez mais aquecido e vantajoso para o consumidor
- Chubb Seguros investe continuamente em ações sustentáveis por um mundo melhor
- Rio cresce 21,1%, 6,8 pontos percentuais acima do mercado
- OdontoPrev incentiva vendas via corretores
- RSA sela parceria com a ONG WWF
- Sincor-SP recebe seguradora estrangeira que vai se instalar no Brasil
- SulAmérica reformula área de Relacionamento e Desenvolvimento
- Mercado do Rio de Janeiro foi o que mais cresceu em 2009
- Porto oferece revisão gratuita nas férias

Todas notícias

Compre seu Notebook sem sair de casa...

www.acershopping.com.br

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



Henrique Campos Meirelles Presidente do Banco Central

se”, em entrevista Meirelles falou que o momento é de administrar o sucesso econômico do Brasil. Durante os eventos no exterior o empresariado internacional esta muito otimista e mostra sempre grande interesse em contactar o Brasil, é importante neste momento o empresário investir. O país adquiriu, credibilidade e prestígio únicos. É essa credibilidade que lhe permite organizar agora um novo movimento, em torno da competitividade sustentável nos negócios, condição fundamental para que o Brasil ocupe, de fato, sua vaga de player global. enfatizou o presidente do Banco Central.

SOBRE O FÓRUM DE LÍDERES

O Fórum de Líderes Empresariais é um instrumento organizacional que possibilita a participação das elites empresariais nacionais, setoriais e regionais nas discussões das questões estruturais do desenvolvimento brasileiro. Essas discussões envolvem as realidades econômica, financeira, política, social e ambiental, com foco na

competitividade sustentável. São cerca de 1.300 líderes eleitos pelo voto direto dos seus pares, em 32 anos consecutivos o Fórum de Líderes Empresariais notabilizou-se, desde a sua fundação em 1977, pelo pioneirismo e capacidade de mobilizar lideranças empresariais, produzindo visões e conteúdos de forte impacto na vida nacional.

Sua primeira manifestação foi em 1978, com o histórico Documento dos Oito, assinado por Antônio Ermírio de Moraes, Cláudio Bardella, Jorge Gerdau, José Mindlin, Olavo Setúbal, Laerte Setúbal Filho, Paulo Velinho e Severo Gomes. Era uma tomada de posição, em plena ditadura, a favor da democracia e da economia de mercado, colocando o segmento empresarial na liderança da sociedade civil brasileira.

O Fórum de Líderes Empresariais é presidido por Ozires Silva, ex-presidente da Petrobrás, Embraer e Varig, e ex-ministro da Infra-Estrutura e gerido pelo diretor-executivo Finho Levy. Ozires Silva em entrevista a revista

Seguro total falou que vê com preocupação o país que passou de consumidor a exportador de aviões hoje retroceder e voltar a importar aviões, sendo que a embraer se mostrou no passado competitiva e com tecnologia suficiente para abastecer o mercado interno e externo. “A falta de investimento em tecnologia afeta diretamente o setor industrial e o empresário. Investimento em tecnologia e ciência tem que estar na prioridade da pauta e no planejamento estratégico. O Brasil cresceu, graças a décadas de investimento, estamos na maturidade sim, mas falta mão de obra qualificada. Assitencialismo ajuda a evitar a miséria, mas acredito em um país onde os homens públicos são comprometidos com a formação do cidadão para o amanhã.” O ex ministro se mostrou bem otimista com relação ao país, e bem preocupado com os rumos que o empresariado esta seguindo.



Finho Levy, diretor executivo do Fórum

Allianz Saúde intensifica atuação no segmento PME

Cotação via web e preços competitivos são alguns dos diferenciais do novo Saúde PME, relançado pela companhia.

A Allianz Saúde quer ampliar sua atuação na área de Saúde empresarial e relança produto voltado para pequenas e médias empresas, com até 99 vidas. Para criar o novo Saúde PME, a companhia se reuniu com corretores e realizou pesquisa comparativa de mercado para chegar ao produto



Maurício Lopes, diretor da Allianz Saúde

final, repleto de novidades.

“Desenvolvemos um produto de alto valor agregado, com alguns diferenciais perante os que já estão no mercado, tais como foco em gestão médica e elevado nível de serviço. Além disso, tomamos o cuidado de criar um produto que facilitasse a vida de corretores e segurados”, explica Mauricio Lopes, diretor da Allianz Saúde.

Para agilizar as operações junto ao corretor, a Allianz Saúde criou um sistema de cotação via web. “Basta o corretor preencher o que deseja, de acordo com o desenho da apólice feita com o cliente e mandar via fax ou pelo Allianz Express, que funciona como carta resposta. Além de contribuir com o meio ambiente, já que a operação feita de forma digital evita a impressão de papéis, o processo também traz maior segurança jurídica ao cliente, à medida que a proposta sai automática com dados do seguro emitidos pelo próprio sistema da Allianz Saúde, evitando assim o risco de erros de informações e valores,

possíveis no caso de preenchimento via papel”, completa o executivo.

Atendimento - O atendimento ao cliente também mereceu atenção especial da companhia no novo Saúde PME. Os contatos telefônicos continuam sendo feitos de forma 100% humanizada por meio de uma central própria da Allianz Saúde, com profissionais preparados para tirar dúvidas, passar informações e atender individualmente o segurado, inclusive, permitindo sua interface com a equipe médica em casos considerados crônicos.

Com todos estes atrativos, a Allianz Saúde, que detém 24 mil vidas de PME em sua carteira atualmente, tem boas perspectivas de incremento a curto prazo. O objetivo da seguradora é ampliar sua atuação neste segmento. A empresa tem a expectativa de crescer 30% já no primeiro ano de vigência. “Queremos mostrar que temos apetite neste mercado. Estamos mais competitivos, oferecendo um produto de qualidade, com diferenciais perante o mercado e a preços acessíveis”, conclui Lopes.

Luiz López Vasquez, permanece na APTS até 2011

A APTS apresentou a nova diretoria, durante o almoço de confraternização do mercado de seguros, Luiz López Vásquez no comando durante o triênio 2009/2011

Organizado pelo Sindseg-SP e pelo Sincor-SP, o Sindicato dos Securitários do Estado de São Paulo, APTS, Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro, Aconseg-SP, ANSP, AIDA, CVG-SP, CCS-SP, Câmara dos Corretores de SP e a ABGR.

O Sincor-SP divulgou o livro dos

seus 75 anos. Alguns ex-presidentes do sindicato prestigiaram o lançamento da publicação, entre eles, José Francisco de Miranda Fontana, João Leopoldo Braco de Lima, diretor da Funenseg-SP, e Octávio José Milliet. Também foram homenageados três representantes do setor: o presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda, João Elísio dos Santos, presidente da CNSeg, e o deputado José Carlos Stangarlini, presidente da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro.



Luiz López Vasquez

Pós-crise tema de debate ente Loyola, Mendonça de Barros, Paulo Rabello e Rosenberg

A Serasa Experian reuniu em sua sede, em São Paulo, quatro renomados economistas para a realização do 7º Painel Econômico Serasa Experian. O evento fechou o ciclo de painéis setoriais que ocorreram ao longo do ano de 2009 e irá debater a economia brasileira do pós-crise. A abertura do 7º Painel Econômico Serasa Experian foi feita por Francisco Valim, presidente da Serasa Experian e Experian América Latina.



Francisco Valim, presidente da Serasa Experian, que fez a abertura do painel.



Paulo Rabello de Castro, da RC Consultores, falou sobre como será o ritmo da recuperação econômica mundial; Luis Paulo Rosenberg, da Rosenberg & Associados, discorreu sobre os riscos de descontrole das finanças públicas em ano eleitoral e os desafios do novo governo; José Roberto Mendonça de Barros, da MB Associados, abordou as soluções para melhoria da competitividade da economia brasileira; e Gustavo Loyola, da Tendências Consultoria Integrada, falou sobre a retomada do crédito e o retorno do investimento estrangeiro.

Cada apresentação foi seguida de um debate entre os especialistas, mediado pela jornalista Denise de Toledo. Os Painéis Econômicos Serasa Experian resultam de discussões geradas em painéis sobre cadeias setoriais, promovidos durante o ano, e análises de especialistas sobre o desempenho da economia do país. Ao longo de 2009, a Serasa Experian abordou, em seus painéis setoriais, questões relativas à infra-estrutura, ao comércio varejista e à construção civil.

Adolescentes formados na segunda turma do Programa de Capacitação

A Allianz Seguros reuniu empresários dos mais variados segmentos para apresentar a segunda turma de jovens formados no Programa de Capacitação de Adolescentes da Associação Beneficente dos Funcionários do Grupo Allianz – ABA. Após dez meses de aulas ministradas por professores do Senac, contratados pela seguradora, chegou a vez dos 23 participantes do curso iniciarem uma nova etapa em suas vidas.

“AABA nasceu dentro da companhia, por iniciativa de nossos colaboradores. Sua história se mistura com a do crescimento das crianças que estão na associação desde os seus primeiros anos de vida. Acompanhamos esses jovens desde cedo,

durante todo seu processo de desenvolvimento e formação, até chegarem a esta importante etapa, que é a capacitação para o ingresso no mercado de trabalho”, diz Max Thiermann, presidente da Allianz Seguros e membro do conselho da ABA.

De acordo com Rose Oliveira, diretora dos projetos sociais da ABA, a educação é o pilar do Programa, criado em 2007 para jovens da comunidade Santa Rita, na zona Leste de São Paulo. “Trabalhamos a aprendizagem de maneira individual. Cada aluno é atendido em suas particularidades, o que contribui para o desenvolvimento de suas possibilidades. Como linhas mestras, sempre procuramos passar valores como ética e responsabilidade, que serão leva-

dos pelo grupo tanto em sua vida pessoal, quanto na profissional”, completa.

Resultados - Integrantes da turma de 2008 já colhem os frutos pela participação na primeira edição do Programa, já que 85% deles estão empregados atualmente.

Voluntário do projeto há quatro anos, Luís de Medeiros, da Marsh Corretora de Seguros, conta sua experiência com o jovem formado em 2008, hoje funcionário da empresa. “Contratamos um dos formandos da primeira turma e estamos muito satisfeitos com seu rendimento. Jonathan Menezes atua hoje na área fiscal e graças à expertise em informática, trazida do seu aprendizado na ABA, está crescendo na companhia”.

Um canal para o Investidor Institucional

BMF&Bovespa cria um canal direto com o investidor, o SEMINÁRIO -
“DESAFIOS 2010 - PLANEJANDO AS CARTEIRAS DE INVESTIMENTOS”

A BMF&Bovespa em meio a um cenário de mudanças no sistema de fundos de pensão, a Bolsa paulista decidiu criar uma área específica para os clientes institucionais. A idéia foi lançar um canal direto com fundações e seguradoras para solucionar dúvidas em relação a produtos e serviços oferecidos pelas corretoras e pela própria Bolsa. Contratado para liderar o departamento, José Antonio Gragnani, ex-secretário adjunto do Tesouro Nacional, que assumiu em agosto de 2009, na função, participa das reuniões regionais que a Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp) realizará pelo Brasil. Desde 2007, as duas bolsas brasileiras passaram por um forte processo de transformação, com a desmutualização e, depois, o IPO [oferta inicial de ações] e a fusão que resultou na quarta maior bolsa do mundo em valor de mercado.

NESSE PROCESSO

“Sentimos a necessidade de ficar mais próximo de nossos clientes”, afirma Gragnani. O objetivo da área criada agora é solucionar dúvidas do investidor institucional, além de ouvir críticas e sugestões sobre produtos e serviços da Bolsa. O atendimento se dará via corretora, e em alguns casos de dúvidas em relação a serviços, diretamente com a Bolsa.

“O corretor é nosso distribuidor, vai estar na linha de frente negociando nossos produtos. A diferença é que agora existe uma área criada para dar suporte e ser um canal de voz entre os fundos de pensão e a BMF&Bovespa. O objetivo é reduzir os possíveis impactos da falta de comunicação. A nova equipe atualmente formada por três pessoas, número que deve aumentar já vem re-

cebendo dúvidas de fundos de pensão, especialmente em relação a produtos novos ou aqueles ainda não totalmente compreendidos pelas fundações, como é o caso do aluguel de ações e do fundo de índices, o Exchange Traded Fund (ETF). Trabalhamos no sentido de educar e tirar dúvidas sobre o entendimento dessas ferramentas para que os próprios participantes de mercado, no caso os fundos de pensão, atuem de forma mais segura, avaliando os riscos da maneira que necessitam”, explica Gragnani. Para se aproximar das fundações, a Bolsa participa também dos congressos regionais da Abrapp, apresentando a nova área. Segundo Gragnani, o aluguel de ações é um meio para as fundações reduzirem o custo de carregamento do portfolio, já que há papéis que ficam anos a fio em suas carteiras. “Ao alugar a ação, a fundação ganha com o aluguel e continua recebendo dividendos”, diz. Atualmente, são poucas as entidades que fazem isso.

BOLSA ESTIMULA

Mas a Bolsa vem tentando estimular esse mecanismo, porque achamos que é uma forma de gerar liquidez no mercado de ações, completa. Já o ETF é um fundo de índice negociado em bolsa.

No Brasil, existem os ETFs do iShares que replicam as ações tanto do Ibovespa como dos índices Small Cap e Large Mid Cap, em um único papel. Os ETFs podem servir para investir em determinados papéis cuja liquidez é mais baixa e haveria maior dificuldade de comprá-los individualmente”, salienta o diretor. Além dos iShares, há também o ETF PIBB, administrado pelo Itaú. De acordo com Gragnani, ainda é difícil afirmar se já houve aumento da de-

manda das fundações por esses produtos mais complexos após a criação da nova área. A liquidez desses índices está aumentando, mas ainda requer um pouco mais de divulgação e aprovação por parte dos fundos”, diz. Segundo números da Bolsa, o volume de negociação de ETFs chegou a R\$ 3,3 bilhões até setembro de 2009, mais do que o dobro dos R\$ 1,6 bilhão atingidos em todo o ano de 2008. Em setembro, foram negociados R\$ 557,8 milhões em ETF. Desse total, os investidores institucionais responderam por 44%. As recentes mudanças na legislação dos fundos de pensão também favoreceram os ETFs. Os fundos de índice têm um limite próprio de alocação, que é 35% do patrimônio, e de 10% por tipo de ETF. Na opinião de Gragnani, a Resolução 3.792 do Conselho Monetário Nacional (CMN) terá impacto significativo no mercado de capitais brasileiro. “Para atingir a meta atuarial em um cenário de juros baixos, os fundos terão de diversificar, partir para aplicações mais arriscadas. Acho que, nesse sentido, ter um canal de comunicação com a Bolsa e entender melhor os produtos que existem na prateleira da BMF&Bovespa é de fundamental importância.”



José Antonio Gragnani, ex-secretário adjunto do Tesouro Nacional

Planos odontológicos seguem em trajetória ascendente

Mesmo com o temor da crise mundial, segmento da assistência odontológica amplia o número de beneficiários e cumpre estimativa de crescimento

Carlos Roberto Squillaci, é presidente do Sinog – Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo e em entrevista a Revista Seguro Total falou sobre as perspectivas para 2010. O material especial do setor mostra como o ano começa com novos produtos. Para Squillaci, a reflexão começa olhando para passado para entender o futuro. “Iniciamos o ano passado com uma forte turbulência econômica causada pelos reflexos do colapso financeiro mundial em importantes segmentos, como os das indústrias siderúrgica e metalúrgica, além daqueles que ligados a eles e que são, em sua maioria, compradores dos serviços prestados pelas operadoras de planos médicos e odontológicos. O cenário desenhado para a economia brasileira, embora estivesse melhor do que o dos países desenvolvidos, também era considerado, pelos especialistas, como sendo o de um ano de estagnação em todos os setores produtivos. Entretanto, os números que estão sendo apresentados pelos diversos segmentos comprovam que a sociedade pouco foi contagiada pela desaceleração e retração da economia.”



Carlos Roberto Squillaci
presidente do Sinog



Da esquerda para direita atrás, temos: Geraldo Lima, Ivo Falcone, Reinaldo Scheibe, Sérgio Ulian, Walmir Honorato, Walter Coriolano, Carlos Roberto Squillaci, Maria Cristina Lourenço, Wagner Martins e Alexandre Diamante. Na frente: Mônica Schmid, Sandra Ossent, Claudia Durante, Maria Adriana Araujo, Ricardo Squillaci e Flávio Marcos Batista

Sobre os planos odontológicos, explicou que, em sua grande maioria, são contratados através da modalidade coletiva, tiveram, nos nove primeiros meses do ano, um aumento do número de beneficiários de 11%, enquanto que na contratação individual e familiar chegou a 20%. Esta inversão do crescimento do tipo de contratação já era esperada, tendo em vista que uma grande parte dos postos de trabalho formal foi desativada. A partir do segundo trimestre, o crescimento produtivo da economia se deu pela aplicação de uma política de redução de impostos, que possibilitou à população manter o consumo aquecido. Diante da demanda

crescente por produtos, a indústria voltou a contratar trabalhadores que, por sua vez, fizeram girar a economia, possibilitando a mais pessoas terem acesso às necessidades básicas, entre elas os cuidados com a saúde bucal.

Com relação a parte comercial, o Presidente do Sindicato diz que desde a fundação da primeira empresa a comercializar planos exclusivamente odontológicos, em 1966, até o final de 2001, o mercado atingiu 3,2 milhões de beneficiários. Em oito anos este número cresceu 280%, alcançando mais de 12 milhões de usuários. Neste período os planos odontológicos cresceram oito vezes mais do que os planos médicos-hospitalares. O Sinog, por sua

vez, detém, em seu quadro associativo, empresas de odontologia de grupo que operam planos cadastrados na Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS, sendo que as maiores fazem parte deste Sindicato. Isto significa que a entidade, hoje, representa, através de suas associadas, cerca de 50% dos usuários de planos odontológicos do Brasil.

Mesmo ainda sem fechar os números de 2009, pode-se dizer que o segmento odontológico passou incólume pela crise, mantendo seu crescimento

como o esperado, mesmo com as dificuldades impostas pela regulamentação da ANS sobre todo o segmento. As operadoras exclusivamente odontológicas associadas ao Sinog, entretanto, tiveram resultados ainda melhores do que as demais empresas na mesma modalidade. Até setembro, o crescimento médio, em número de beneficiários, foi de aproximadamente 24%, superior aos 15% registrado pelo conjunto das operadoras de assistência odontológica.

A perspectiva de crescimento para os planos odontológicos deve chegar, proporcionalmente, a quatro vezes o crescimento do PIB brasileiro. A economia estima que o Produto Interno Bruto cresça algo em torno de 5%, o que, comparativamente para a assistência odontológica, deve representar cerca de 20%. Mas, também é necessário salientar que todos os fenômenos negativos praticados no sistema financeiro global, assim como todas as interferências, finalizou com otimismo.

APO chega a Salvador

APO, Assistência Personalizada Odontológica, fez o pré-lançamento das suas atividades em Salvador no Bahia Othon Palace para 45 corretores convidados. A APO é a maior operadora exclusivamente corporativa da Baixada Santista, região que engloba nove cidades do litoral sul de São Paulo. Em menos de um mês de trabalho na capital soteropolitana, 150 dentistas foram estão credenciados na rede, totalizando o total de 40 clínicas.

COMPROMETIMENTO

A APO é uma operadora de serviços odontológicos que se difere pela agilidade e estrutura organizacional no atendimento de seus clientes, proporcionando, apesar de seu crescimento, um atendimento altamente personalizado. Fundada em Santos, SP, no ano de 1999, em 2001 a APO transferiu sua sede para São Paulo. Lá, ampliou seu nome no mercado e conquistou clientes de peso, como o Tribunal de Contas do Município, Fundação OSM, entre outros. Neste ano, a APO chega a Salvador para criar relacionamento com empresas da Região.

Segundo o Caderno de Informação da Saúde Suplementar de setembro de 2009, da ANS (Agência Nacional de Saúde), a taxa de cobertura de planos de saúde odontológicos na capital

baiana é de 16%, número reduzido se comparado aos planos médicos. Salvador lidera o ranking de coberturas odontológicas das capitais nordestinas. Apesar disso, as empresas exclusivas a este serviço ainda são escassas na região Nordeste.

A APO foi uma das primeiras operadoras do país a obter o certificado ISO 9001 em todos os setores, estando certificada desde 2005. Recentemente, teve sua certificação confirmada já na nova versão da norma, a 2008. Com este diferencial, a operadora oferece três formas de contar com os seus serviços. A empresa pode dar o benefício total ao funcionário, pode subsidiar ou fazer o desconto em folha de pagamento. “Nosso atendimento é ágil e respeitoso”, explica a Dra. Patrícia Maria Sahade Xavier, diretora operacional da APO. “Entendemos que nossos clientes, sejam as empresas, os beneficiários ou dentistas, são o nosso patrimônio e trabalhamos duro para mantê-los satisfeitos”.

A APO é uma das empresas do Grupo Chams, que também atua nos segmentos industrial e imobiliário. “Nosso grupo tem como foco estabelecer vínculos com outras corporações. Especificamente quanto à APO, digo que além de clientes diretos, também

atuamos em parceria com operadoras de planos médicos, oferecendo a estrutura para que eles adicionem, sem maiores esforços ou investimentos, cobertura odontológica a seus planos, ampliando a atenção à saúde, com critérios inclusive de prevenção, pois são inúmeras as doenças que têm origem na boca.”, destaca Jorge Sahade Neto, diretor do grupo.



Jorge Sahade Neto, Presidente da APO, Assistência Personalizada Odontológica.

Plano de saúde da Santa Casa de Santos firma parceria com assistência odontológica

O mercado de planos odontológicos quase quadruplicou na última década. Segundo dados da ANS – Agência Nacional de Saúde Suplementar o crescimento anual deste setor gira em torno de 20%, contra 5% registrados pelos planos médicos, no mesmo período.

De olho neste mercado e com mais de 100 mil beneficiários assistidos por seu plano de saúde, a Santa Casa de Saúde de Santos, após longo período de pesquisa, firmou parceria com a APO – Assistência Personali-

zada Odontológica, empresa de Santos com 10 anos de mercado, com o intuito de proporcionar mais um serviço aos seus assistidos. “Com os atrativos da ampla cobertura de serviços, custos acessíveis aos usuários e atendimento a nível nacional, temos uma meta de até 2010 atendermos a totalidade dos planos corporativos da Santa Casa”, afirma Jorge Sahade Neto, Presidente da APO.

A APO também assumirá a gestão das instalações clínicas odontológicas

da Santa Casa, que passará a funcionar 24 horas em todos os dias da semana para os atendimentos de urgência.

“Uma das estratégias para atingir esta meta é explorar o “cross selling” por meio do nosso canal de vendas exclusivo, levando aos nossos clientes a confiabilidade e tradição de mais de 17 anos de bons serviços prestados em assistência médica, agora também com assistência odontológica”, confirma o provedor da Santa Casa, Manoel Lourenço das Neves.

Mercado de planos odontológicos, a Prodent destaca o bom momento

A Prodent destaca-se nesse cenário pois é a operadora que mais cresce no Brasil pelo segundo ano consecutivo, está passando por uma fase muito importante e de grande destaque no cenário econômico, onde observamos a continuidade do crescimento de mercado muito acima da média de crescimento dos planos médicos.

Nos últimos anos observa-se que o mercado de planos odontológicos cresce 20% ao ano, enquanto o de planos médicos cresce a uma taxa média de 4,5%. Em 2008 atingimos um crescimento de 95% da base de beneficiários e em 2009 nossa previsão é encerrar o ano com um

crescimento de 80%, superando a marca de 430.000 beneficiários.

Com estes números, a Prodent consolida-se como um dos principais players do segmento e na vice-liderança do mercado, considerando apenas as operadoras exclusivamente odontológicas e sem composição acionária ou controladora em outros segmentos de mercado, como seguros ou assistências médicas. Nos próximos meses a Prodent pode assumir a posição de liderança, tornando-se a maior operadora independente e exclusivamente odontológica do País. Nosso objetivo é atingir 01 milhão de beneficiários até

2012 e temos certeza que 2010 será um ano fundamental nesta trajetória. O mercado está muito aquecido e com diversas oportunidades em diversos segmentos. Atualmente o plano odontológico deixou de ser apenas um benefício oferecido pelas empresas aos seus funcionários, mas também como um produto diferenciado e muito rentável que pode ser explorado por bancos, seguradoras, assistências médicas e redes de varejo. “Estamos preparados para assumir novas parcerias em diversos segmentos e oferecer soluções exclusivas e diferenciadas ao mercado”, ressalta o executivo.

Omint inaugura nova Clínica Odontológica na região da Berrini

Clínica conta com profissionais da mais alta qualificação e equipamentos de ponta. Desde 1999, a Omint inovou o padrão de assistência odontológica praticado no Brasil, oferecendo aos seus associados acesso a profissionais e tecnologias só antes encontrados nos atendimentos particulares. A nova Clínica Odontológica Omint mantém o elevadís-

simo nível de profissionais e equipamentos. Localizada em um dos mais importantes endereços corporativos de São Paulo, bem próximo à Avenida Luiz Carlos Berrini, ampliará a capacidade de atendimento em 40%. Atualmente, só na primeira unidade, são realizados mais de 4.000 procedimentos mensais e passam pelo local mais de 1.600 pacientes .



Cícero Barreto, diretor comercial da Omint

Diretor de planos odontológicos da MetLife, comenta as mudanças para 2010

Octavio Antonio Filho, Diretor de Planos Odontológicos da MetLife, explica que para garantir os mais elevados índices de qualidade e a satisfação dos clientes, a MetLife encara a parceria com os cirurgiões-dentistas de sua Rede Credenciada com a máxima seriedade e profissionalismo. O relacionamento é estreito e constante. Uma equipe técnica formada exclusivamente por cirurgiões-dentistas é responsável pelo contínuo desenvolvimento da Rede Credenciada, através de seleção, treinamento e protocolos de avaliação.

Para 2010 novos produtos são uma surpresa, mas já podemos adiantar que a partir de abril, com as mudanças da Agencia Nacional de Saúde, o rol mínimo vai incluir alguns tipos de prótese dentaria. Hoje somos regulados, e quem determina o rol mínimo de médicos e odontológicos, com a inclusão de coberturas extraordinária. O que vai mudar o perfil do mercado e vamos seguir a regulamentação e estamos criando outros produtos que vão estar agregados. Podemos ser criativos se deixar de cumprir a regulamentação que já exige essa cobertura mínima. Quanto aos produtos, eles irão agregar e complementar o plano odontológico e vão trazer benefícios aos usuários. São 11 milhões de pessoas, um mercado em crescimento que nem começou a ser explorado e 40 milhões de usuários de plano de saúde, não podemos separar a boca do resto do corpo. A tendência é manutenção da taxa de crescimento e aumento. Por outro lado é importante entender o modelo que hoje vemos as pessoas com sorrisos mais bonitos e mais bem tratados, isso reflete uma preocupação com o bem estar.

A grande maioria são funcionários de empresas e famílias, temos percebido que o movimento dos nossos próprios

clientes está se traduzindo em otimismo, muitas empresas que dispensaram funcionários, voltaram a contratar e ainda aumentaram o número de colaboradores. O volume de empresas que estão procurando os planos cresceu, temos 100% mais de procura que há 10 meses atrás, há um interesse crescente das pessoas cuidarem do bem estar dos seus funcionários e do beneficiário também, estão mais conscientes os cuidados com a saúde bucal.

O Brasil forma um grande número a cada ano, mas a população ainda tem grandes números de cáries. Nossos fornecedores, os dentistas da rede credenciada, que compreendam a posição de operadores de planos odontológicos como um facilitador para a entrada do cliente no setor. A nossa grande função como operadores é criar um vínculo entre o dentista credenciado sendo uma facilitadora na qualidade de vida e saúde bucal, quem cuida bem dos dentes cuida melhor do bem estar do corpo.

É o dentista que faz o contato entre a Met Life e o usuário, precisamos que o dentista seja o braço da empresa no atendimento ao cliente, temos aqui nossos protocolos, trate o paciente como a Met Life o trataria, precisamos que o dentista também seja nosso parceiro e nos indique caminhos como complementares e não concorrentes. Vamos estar com orientações permanentes, como já existe nos EUA onde temos 22 milhões de usuários, são 110 mil dentistas credenciados. É esse padrão de tratamento que nós queremos dos nossos usuários, um padrão de qualidade que é internacional. Nós estamos confiantes com o mercado brasileiro, o Brasil é a primeira operação odontológica da empresa fora dos EUA, tamanho é a confiança que temos que vamos obter sucesso.



Octavio Antonio Filho , Diretor de Planos Odontológicos da MetLife

Um das coisas que chamam a atenção, é quando fazemos reuniões com os corretores de seguros, a percepção de confiança e carinho com o nosso garoto propaganda e mascote, o personagem Snoopy.

Nós criamos uma fórmula específica para atendermos de forma simples e sem burocracia. O cliente quando precisa de um tratamento e não quer esperar 30 dias para ter o atendimento, temos uma dinâmica que o cliente na cadeira do dentista ele pode receber a aprovação imediata do tratamento que o paciente precisa tem que ser dada instantaneamente ao dentista.

Temos nossos fornecedores que são os corretores de seguros, não temos uma força própria, iniciamos em 2009, começamos um treinamento para os corretores de seguros para receberem orientações. Esperamos atingir mais de mil profissionais para que ele leve a mesma mensagem que a Met Life levaria que é eficiência, confiabilidade, rapidez com qualidade, finaliza Octavio.

Comunique-se em outro patamar

Já são quase 15 anos desde que o psicólogo Daniel Goleman lançou o seu “Inteligência Emocional”, um best-seller lido em todo o mundo, sem dúvida, e que se desdobrou em tantos outros livros. Mas, não foi Goleman o primeiro a se preocupar com a “arquitetura do cérebro e dos sentimentos” e nem quem usou o assunto pela primeira vez para orientar pessoas de todas as culturas a desenvolver o seu tal coeficiente de inteligência. Apesar disso, hoje ninguém dúvida da importância da inteligência emocional. Entender as emoções – e, principalmente, o que fazemos com elas ou como as percebemos – nunca foi tão fundamental. Sem essa habilidade, dificilmente estamos preparados para alcançar o sucesso, a vitória, tudo aquilo que associamos à felicidade.

Penso e sempre insisto em explicar a importância de outra aplicação da inteligência emocional. Desta vez, na comunicação interpessoal. Parece até estranho falar tanto em comunicação interpessoal em tempos de iPods, cada um no seu computador, cada pessoa “fazendo o seu”. Mas, não se engane, não estamos isolados. Por mais que tenhamos tantas fugas para o isolamento ao nosso alcance hoje em dia, jamais tivemos tanta necessidade de interagir: na escola, no trabalho, nas viagens, na vida social, em quase todas as circunstâncias que atravessam as nossas vidas. Certa vez ouvi alguém dizer que tudo acontece em um único dia no mundo inteiro. Na hora, tive certeza: também não há porque deixarmos de nos comunicar um único dia sequer.

O mais importante é assimilar a “alteridade”, essa palavra bonita que significa nada mais do que a capacidade de se relacionar com o diferente. Isso é fundamental quando a troca de informações entre as pessoas precisa de qualidade verdadeira. Sempre vejo gente com falta de habilidade para perceber e reagir diante de intenções e sensações de outras pessoas. Mas, não era para ser assim. A sensibilidade para “sentir” expressões, sorrisos, emoções, voz, gestos e posturas pode ser desenvolvida.

Acho importante atentar para as dimensões da comunicação. Uma delas é a espiritual. To-

dos somos capazes de transmitir energia por meio das palavras e gestos que emitimos. Se treinados, podemos percebê-las, até senti-las, e traduzi-las para, enfim, compreender valores, opiniões, visão de mundo de quem nos fala e até quando nos pronunciamos. Tudo isso transcende as palavras, mas estão ao alcance dos ouvidos e sentidos mais “apurados”. Lembre-se: uma palavra dita jamais é apenas uma palavra. Toda palavra tem valor agregado.

Existem outras dimensões (intrapessoal, vocal, intelectual), mas, como citei Goleman, acho apropriado lembrar também da dimensão corporal da comunicação. Se você quiser, conseguirá desenvolver um desempenho próprio para transmitir mensagens com segurança, auto-estima, confiança e até desenvoltura. Trabalhar a voz, a postura e os gestos não é tarefa menor. Ela é importante para quem acredita na força da empatia, do envolvimento que palavras certas e momentos oportunos para cada movimento do nosso corpo é capaz de provocar.

Ter as rédeas da própria comunicação interpessoal não significa ser robô. Pelo contrário. Quando alguém compreende que há dimensões na comunicação, esta pessoa (pode ser um político, um corretor de seguros, um bombeiro, pode ser quem for) está verdadeiramente livre para ser ela mesma. E melhor a cada dia aos olhos de todo o mundo.



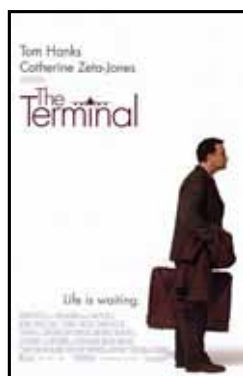
Reinaldo Passadori é especialista em comunicação verbal e diretor do Instituto Reinaldo Passadori de Comunicação Verbal.

Autor do livro “Comunicação Essencial – Estratégias Eficazes para Encantar seus Ouvintes” - Editora Gente. Acesse: www.passadori.com.br

Leitura na tela

O TERMINAL (EUA, 2004)

Aqui, Tom Hanks vive a história de um estrangeiro aprisionado no aeroporto de Nova York e sem poder retornar para o seu país. Interessante notar como o personagem, enquanto tenta contornar a situação, consegue se relacionar com uma comissária, funcionários das lojas e passageiros que aguardam o próximo vôo, apesar de não falar absolutamente nada em inglês. Preste atenção no seu desenvolvimento e na alteridade. Com o tempo, o personagem alcança prestígio, respeito e reconhecimento, muito devido à capacidade de se comunicar em outro patamar.





**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** 

SOMOS ESPECIALISTAS EM CUIDAR DOS NOSSOS CLIENTES, SEGURADOS E PARTICIPANTES. PORQUE A CONFIANÇA DELES É **NOSSO MAIOR PATRIMÔNIO.**

A Bradesco Seguros e Previdência cuida do patrimônio, da vida, da saúde, do futuro e de muitos dos sonhos de mais de 29 milhões de Clientes, Segurados e Participantes. Ter sido apontada em pesquisa da revista britânica Euromoney como "A Melhor Seguradora do Brasil em 2009" e eleita pela segunda vez consecutiva pela revista britânica World Finance como "A Melhor Seguradora da América do Sul" demonstra o reconhecimento da seriedade e competência com que cuidamos de tudo o que é mais importante para a tranquilidade, segurança e proteção de nossos Clientes, Segurados e Participantes. Fale com seu Corretor ou vá até uma Agência Bradesco.

www.bradescoseguros.com.br

Seguro em boa Companhia



Bradesco
Seguros e Previdência

CNPJ 33.055.146/0001-93



Bradesco
Seguros e Previdência