

REVISTA

SEGURO

Ano XI
Nº 106 - 2010
R\$ 14,00

TOTAL



Troféu Gaivota de Ouro

Em sua 10ª edição,
premiação destaca
e consagra
as principais
empresas,
produtos e
executivos do
mercado
de seguros

SUCESSO TOTAL!

Michelle Giannella,
apresentadora de TV

OFEREÇA PRODUTOS
QUE MELHOREM
A VIDA DOS SEUS CLIENTES
E A SUA VIDA TAMBÉM.

BORGHERI/LOWE



Com a qualidade dos produtos que oferece, a MetLife já conquistou 4,5 milhões de clientes, entre eles 15.500 clientes corporativos. E você é o convidado da MetLife para dividir este sucesso. Para isso, basta oferecer os mais completos planos odontológicos, seguros de vida, individuais ou em grupo, e planos de previdência, que vão proporcionar aos seus clientes toda a segurança e a tranquilidade que eles procuram. Para mais detalhes, converse hoje mesmo com a equipe comercial da MetLife ou acesse o site: www.metlife.com.br

— VIDA — PREVIDÊNCIA — DENTAL —

3003 Life
3003 5433 (capitais e grandes centros)

0800 MetLife
0800 638 5433 (demais localidades e assistências)

MetLife®

www.metlife.com.br

Edição Nº 106 - Ano XI
Periodicidade: mensal

Editor

José Francisco Filho
MTb 33.063

Jornalista Responsável

Paula Craveiro
MTb 39.316
paula@revistasegurototal.com.br

Redação

Carolina Abrahão

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

Diagramação e Projeto Gráfico

Adriano Aguina

Webdesigner

Diego Santos

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.



www.planetaseguro.com.br



Siga-nos no Twitter:
twitter.com/seguro_total

Editorial

Sucesso total

Essa é a definição exata do Troféu Gaivota de Ouro 2010.

Em sua décima edição, a premiação comprovou ser a principal e mais importante do mercado de seguros brasileiro ao reunir, na noite de 24 de junho, no Espaço Quatá, em São Paulo, mais de 600 convidados, como presidentes e executivos de companhias seguradoras, corretoras de seguros, prestadoras de serviços e entidades relacionadas ao setor, entre tantos outros.

Além de recorde de público, nossas expectativas também foram superadas em relação à inscrição de *cases* e número de premiados, que este ano chegou a 53 troféus entregues. Tudo isso, para nós, é motivo de muita alegria e satisfação, pois temos a certeza de que, com seriedade, profissionalismo e dedicação, estamos seguindo no caminho correto, contribuindo para a constante evolução do mercado de seguros.

A todos os envolvidos na realização deste prêmio, nosso agradecimento.

A todos os premiados, parabéns por seus bons trabalhos.

E até o prêmio do ano que vem!

André Pena e José Francisco Filho



Equipe da Revista
Seguro Total e
Michelle Giannella



- 8** Homenagem – Personalidade do Mercado de Seguros
Armando Vergílio dos Santos Júnior
- 10** Excelência em Responsabilidade Civil Profissional
ACE Seguradora
- 12** Maior Projeto de Reengenharia Patrimonial e Manutenção de Valores na Área de Petróleo dos EUA – Citgo Corporation
Advanced Appraisal Group
- 14** Maior Trabalho de Engenharia de Avaliações para Fins Contábeis e Seguros já Efetuado no Mundo para o Setor Elétrico – Edelca S.A.
Advanced Appraisal Group
- 16** Melhor Empresa de Engenharia de Avaliações Industriais com Sinistro de Grande Vulto Ajustado por Resseguradores Internacionais
Advanced Appraisal Group
- 18** Excelência em Responsabilidade Social com o Projeto EcoAplub
Grupo Aplub
- 20** Excelência e Liderança – Melhor Empresa de Capitalização
Bradesco Capitalização
- 21** Excelência em Responsabilidade Social – Instituto Ayrton Senna, SOS Mata Atlântica e O Câncer de Mama no Alvo da Moda
Bradesco Capitalização
- 22** Destaque Executivo de Capitalização
Norton Glabes Labes – Bradesco Capitalização
- 23** Excelência em Proteção das Classes C e D com o Seguro de Acidentes Pessoais Primeira Proteção Bradesco
Bradesco Vida e Previdência
- 24** Excelência Melhor Empresa em Previdência Privada
Bradesco Vida e Previdência
- 25** Excelência Melhor Seguradora em Prêmios Totais
Bradesco Seguros e Previdência
- 26** Excelência em Auto/RE
Bradesco Seguros e Previdência
- 28** Excelência na Carteira de Saúde
Bradesco Saúde
- 30** Excelência em Arrecadação dos Produtos PGBL e VGBL
Brasilprev Seguros e Previdência
- 31** Excelência em Composição de Ativos e Captação Líquida
Brasilprev Seguros e Previdência
- 32** Excelência e Tradição em Plano de Previdência para Jovens – Brasilprev Júnior Empresarial
Brasilprev Seguros e Previdência
- 34** Destaque Empresa Líder em Gerenciamento de Riscos
Buonny Gerenciadora

- 36** Excelência em Seguros de Pessoas – Linha Vida Feliz
Capemisa Vida e Previdência
- 38** Destaque em Recuperação e Colocação de Vidros Automotivos
Carglass
- 40** Excelência em Seguros de Alto Padrão / Excelência em Seguros de Vida e Acidentes Pessoais / Excelência em Modelo de Gestão e Governança Corporativa
Chubb Seguros
- 44** Destaque em Tecnologia da Informação com o Produto Dex Total
Dexbrasil
- 46** Destaque em Assistência Funeral
Global Serviços e Assistência
- 48** Destaque em Qualidade e Resolutividade no Atendimento aos Clientes
Hospital Professor Edmundo Vasconcelos
- 50** Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para Atendimento às Empresas e Planos de Saúde
Hospital Professor Edmundo Vasconcelos
- 52** Destaque Executivo na Área Hospitalar
João Sabino – Hospital Professor Edmundo Vasconcelos
- 54** Destaque na Assessoria aos Corretores de Seguros
Humana Seguros
- 56** Destaque Melhor Escola de Formação e Ensino na Área de Tecnologia
Impacta Tecnologia
- 58** Destaque em Rastreamento e Bloqueio de Automóveis
Ituran do Brasil
- 60** Excelência em Seguro Garantia – Empresa Líder no Mercado Latino-Americano
J.Malucelli Seguradora
- 62** Destaque Executivo de Seguros
Antonio Cássio dos Santos – Mapfre Seguros
- 64** Excelência em Seguro Empresarial para Riscos Especiais
Marítima Seguros
- 66** Excelência na Carteira de Automóvel com o Produto Auto Mensal
Marítima Seguros
- 68** Excelência em Maior Rapidez na Liquidação de Sinistros
Marítima Seguros
- 70** Excelência Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros – Votação On-line
Marítima Seguros
- 72** Destaque Corretora Internacional
Marsh Corretora
- 74** Destaque em Assessoria Jurídica para a Indústria de Seguros
Minhoto Advogados Associados
- 76** Destaque e Liderança em Assistência 24 Horas
Mondial Assistance
- 78** Destaque e Liderança em Gestão de Saúde no Programa de Monitoramento para Patologias Crônicas dos Beneficiários da Cassi
Orizon Brasil – Cassi
- 80** Destaque em Tecnologia CRM e Mídia Social
Plusoft
- 82** Excelência Rapidez no Pagamento de Comissões – Votação On-line
Porto Seguro Seguros
- 84** Destaque Melhor Operadora em Odontologia
Prodent Assistência Odontológica
- 86** Excelência em Crescimento no Faturamento de Prêmios \ Excelência no Atendimento Através da Rede de Hospitais Diferenciados
Seguros Unimed
- 88** Destaque em Ações Educacionais e de Formação de Opinião – Programa Seguro em Todo Estado
Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP)
- 90** Destaque Empresa de Tecnologia e Sistemas
Sistran Informática
- 92** Destaque Maior Leiloeiro Oficial do Brasil
Sodré Santoro Leiloeiro Oficial
- 94** Destaque em Tecnologia na Implantação de Soluções para Seguradoras
Stefanini IT Solutions
- 96** Excelência Empresa Líder em Produtos Empresariais
Sul América Capitalização
- 98** Destaque em TI com a Solução de Gestão e Controle de Seguros First One
Trend Consulting



Troféu Gaivota de Ouro destaca as melhores empresas do setor de seguros

Realizada pela Revista Seguro Total, a premiação visa impulsionar o crescimento do mercado segurador brasileiro, prestigiando ações, serviços, produtos e profissionais

Na noite de 24 de junho, a Revista Seguro Total, o Portal Planeta Seguro e a Publiseg Editora promoveram a entrega do Troféu Gaivota de Ouro 2010. O evento, que contou com a apresentadora de TV Michelle Giannella como mestre de cerimônia, ocorreu no Espaço Quatá, em São Paulo, e reuniu mais de 600 convidados, sendo recorde de público.

Outro recorde foi o número de premiados, que este ano chegou a 53 troféus entregues.

Em 2010, o Troféu completa dez anos de existência e é atualmente a maior distinção do mercado de seguros nacional, condecorando e destacando os grandes expoentes do segmento, incluindo empresas, produtos, serviços, ações e executivos que, com seriedade e empenho, promovem continuamente o crescimento deste importante setor da economia brasileira.

Uma noite estrelada

Comprovando o prestígio e a importância da premiação, que desde o início destaca as melhores empresas, produtos, serviços e executivos do setor, estiveram presentes grandes nomes do mercado, como Leoncio de Arruda, vice-presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros

(Fenacor), representando o presidente da entidade, Robert Bittar; Armando Vergílio dos Santos Júnior, presidente licenciado da Fenacor; Luiz López Vasquez, presidente da Associação Paulista de Técnicos de Seguros (APTS); Mário Sérgio de Almeida Santos, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP); Osmar Bertacini, presidente do Clube de Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP); Pedro Barbato Filho, presidente da Câmara dos Corretores de Seguro do Estado de São Paulo (Camaracor); Luiz Gustavo Miranda de Sousa, presidente da Associação das Assessorias de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP); Nilson Arello Barbosa, mentor do Clube dos Corretores de São Paulo (CCSP); Ariovaldo Bracco, presidente da Associação dos Corretores de Planos de Saúde e Odontológicos de São Paulo (Acoplan-SP); Mário Jorge Cruz, diretor-tesoureiro do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg-SP); João Leopoldo Bracco de Lima, diretor da Escola Nacional de Seguros (Funenseg) em São Paulo; e dr. Paulo Miguel Petroni, desembargador do Tribunal de Justiça de São Paulo.

“Na qualidade de representante da Susep e de seu superintendente, Paulo dos Santos, que no momento se encon-



Marcello Teixeira Bittencourt, chefe de gabinete da Susep



Michelle Giannella, mestre de cerimônia

tra em compromisso oficial, parabenizo a Revista Seguro Total pela iniciativa do Troféu Gaivota de Ouro, de grande valia para nosso mercado, uma vez que destaca e consagra aqueles que, com profissionalismo e dedicação, atuam em favor do crescimento e evolução contínua de nosso segmento”, ressaltou Marcello Teixeira Bittencourt, chefe de gabinete da Superintendência de Seguros Privados e procurador federal. “A Susep faz questão de estar presente em eventos como o Gaivota de Ouro, por acreditar na importância da interação da autarquia com o setor de seguros como um todo que, atualmente, tem apresentado crescimento muito acima da média do crescimento nacional e que tem se mostrado como um dos setores responsáveis pelo desenvolvimento da economia nacional”, finalizou.

Também estiveram presentes os executivos Norton Glabes Labes, presidente da Bradesco Capitalização; Marcos Eduardo dos Santos Ferreira, vice-presidente da Mapfre Seguros, que representou Antonio Cássio dos Santos, presidente da companhia; dr. Maurício Camisotti, presidente da Prodent Assistência Odontológica; Alexandre Malucelli, presidente da J.Malucelli Resseguradora; Marcelo Elias, diretor regional da Marsh Corretora; João Sabino, diretor geral do Hospital Professor Edmundo Vasconcelos; Acacio Queiroz, presidente e CEO da Chubb Seguros; Marco

Antonio Rossi, presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência; Francisco Caiuby Vidigal Filho, vice-presidente da Marítima Seguros; Marcelo Sarcinella, presidente da Carglass; João Gonsales, presidente do Grupo Advanced Appraisal; Sérgio Mônico, diretor comercial e de marketing da Bexbrasil; César Tadeu Dominguez, diretor de marketing da Sul América Capitalização; entre outros inúmeros expressivos profissionais do setor.

Descontração

Mais que reunir e premiar os melhores de cada segmento, o Troféu Gaivota de Ouro também proporcionou momentos de diversão aos seus convidados.

O início do evento foi marcado pela apresentação dos irmãos Jorge Durian e Margareth Pires, que encantou a todos com canções como Amigos Para Sempre, além da bela execução do Hino Nacional. Em seguida, Michelle Giannella, mestre de cerimônia, com sua beleza e animação, apresentou os premiados da décima edição do Gaivota de Ouro.

Depois de muitas palmas, risos de felicidade, vibração e bate-papo, a noite foi encerrada com uma animada apresentação da cantora Isabela Aguiar, que uniu música de primeira qualidade com dança e descontração.



José Francisco Filho e André Pena, diretores da Revista Seguro Total, entregam homenagem a Leoncio de Arruda, representando Armando Vergílio. Em destaque, Armando Vergílio e Leoncio de Arruda



Atuação em prol do mercado de seguros

Armando Vergílio dos Santos Júnior é um grande empreendedor com uma sólida experiência em gestão na área pública e privada. Nascido em Uberlândia (MG), vive em Goiânia (GO) desde a infância.

Foi no Estado de Goiás que iniciou e consolidou sua carreira como corretor de seguros, tendo exercido, nos últimos 25 anos, diversos e importantes cargos no mercado segurador.

Em agosto de 2007, foi nomeado pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva para a função de superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão governamental regulador e fiscalizador dos setores de Seguros, Previdência Privada Aberta, Capitalização e Resseguros, onde permaneceu até março de 2010, desempenhando brilhante papel e contribuindo, de maneira decisiva e eficaz, para a evolução e desenvolvimento deste mercado.

Entre suas ações à frente da Susep, Armando Vergílio acabou com o monopólio que existia no mercado de resseguros; liderou uma comissão com a participação de representantes de Ministérios do Governo, de órgãos e de entidades privadas para a criação

do novo segmento de Microseguro; propôs, em 2008, uma solução ampla e definitiva para os problemas enfrentados pelo seguro DPVAT, que culminou na Medida Provisória nº 451/2008, e que mais tarde foram convertidas na lei nº 11.945/2009; trabalhou na formulação de criação dos produtos PrevSaúde e PrevEducação, que devem ser aprovados ainda em 2010; criou, em março de 2010, a Comissão Especial Permanente, composta pelo seu colegiado e pelos presidentes da Cnseg, FenSeg, FenCap, Fenaprevi, Fenacor e Funenseg, para debater e analisar maneiras de potencializar o desenvolvimento e crescimento do setor de seguros; e aprovou uma tábua de mortalidade dinâmica, atualizável e específica dos segurados brasileiros. A expectativa é de que, com a adoção da nova tábua, o custo do seguro de vida para o consumidor seja reduzido de 10% a 15%.

Atualmente, Armando Vergílio ocupa os cargos de presidente licenciado da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), presidente da Cooperativa de Crédito de Livre Admissão das Microrregiões de Goiânia e Anápolis (Credseguro), e presidente do Partido da Mobilização Nacional.

Chubb Seguros. Protegendo o seu patrimônio desde 1845.



A Chubb Seguros atende o público mais exigente em todo o mundo, oferecendo cobertura completa para automóveis diferenciados, além de seguros para a residência e todos os objetos de seu interior, aeronaves particulares e embarcações de luxo. No Brasil, alia a experiência internacional ao conhecimento do mercado local, acumulado pela mais antiga seguradora em operação na América Latina. Fale com seu corretor ou ligue 0800 703 66 65.



A SEGURADORA PLATINUM DO MERCADO



Paulo Tavares, da ACE, recebe troféu de Nilson Arello Barbosa do CCSP

ACE encerra 2009 como a maior seguradora em RC Profissional



A ACE, uma das maiores seguradoras e resseguradoras do Brasil e do mundo, está comemorando os resultados alcançados em 2009 no segmento de seguro de Responsabilidade Civil (RC) Profissional. A companhia encerrou o ano na primeira posição do ranking nacional do setor, tanto em prêmios emitidos como em retidos.

“Alcançar a liderança no segmento de responsabilidade profissional é a coroação do investimento que temos feito no departamento desde 2006, principalmente no lançamento de produtos, na divulgação e na qualificação de nossos recursos humanos”, comenta Marcos Couto, presidente da ACE Seguradora.

De acordo com dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), a ACE obteve R\$ 11,8 milhões e R\$ 9,8 milhões em prêmios emitidos e retidos, respectivamente. A retenção de prêmio alcançou o expressivo índice de

83,6%. “O volume de prêmio retido é a principal demonstração para avaliar a confiança que a seguradora deposita na sua capacidade de subscrever riscos; e isso nos deixa em uma posição confortável para atender as demandas de nossos clientes e parceiros”, informa Roberto Uhl, gerente de Linhas Profissionais.

Em relação aos números de mercado, o ramo de Responsabilidade Civil Profissional fechou o ano passado com prêmio emitido de R\$ 81.341.764, valor 42% superior ao registrado em 2008. “Este segmento tem crescido a cada ano. Conquistar o primeiro lugar já nos primeiros anos de atuação demonstra que estamos focados em trazer as melhores soluções e produtos, vamos aprimorar cada vez mais nossa análise e, dessa maneira, ajudar a criar uma consciência deste mercado que tem um enorme potencial para ser explorado”, avalia Uhl.

Excelência reconhecida

ACE RC Profissional



A ACE Seguradora recebeu o Troféu Gaivota de Ouro como a Seguradora especialista em Responsabilidade Civil Profissional. O reconhecimento do mercado nos orgulha e motiva a continuar trabalhando para prestar um serviço cada vez melhor.

Agradecemos a todos os clientes, corretores, colaboradores e parceiros por esta conquista e por fazer da ACE a maior seguradora de RC Profissional do mercado.

Entre em contato conosco e conheça nossa ampla linha de segmentos profissionais, tais como Advocacia, Engenharia, Medicina, Odontologia, Contabilidade e inúmeras outras atividades. Nossa equipe de especialistas está pronta para atender às mais variadas demandas e buscar soluções para os temas mais complexos.

Consulte seu corretor de seguros.

**ACE: sem medo
de assumir riscos**

www.acelatinamerica.com



ace seguros



Fernando Simões, do Sindseg-SP, entrega troféu para João Gonsales, da Advanced Appraisal



Manutenção de valores e redução de custos

Quando se pensa em desafios a serem vencidos, nada melhor que levar em consideração a filosofia empresarial da maior organização internacional da área de Engenharia de Avaliações no mundo, a Advanced Appraisal Group, que, uma vez mais, superando todos os limites em termos de tempos e qualidade final de produto, foi responsável pelo levantamento físico e patrimonial, tanto para fins de seguro quanto contábil, de uma das maiores empresas norte-americanas de refino, fabricação, distribuição e venda de derivados de petróleo.

Foi um trabalho de grande dimensão e dificuldade, que se tornou um novo marco nessa área nos EUA, não apenas pela magnitude das diversas instalações em muitos Estados norte-americanos, mas principalmente pelo alto nível de complexidade, que a Advanced encontrou para executar seus trabalhos, haja vista que todas as refinarias locais, após 11 de Setembro, se transformaram em áreas de segurança nacional.

As refinarias nos EUA, além de terem suas próprias normas de segurança, devem cumprir com as normas da The Homeland Security Bureau, que é o órgão encarregado da segurança interna, dentro das fronteiras norte-americanas.

O desafio foi grande, mas o sucesso do projeto foi ainda maior. Depois de terminado todo o processo, que culminou com a apresentação e justificativas técnicas junto aos órgãos competentes, tanto para fins contábeis quanto para seguros, constatou-se uma grande defasagem de valores em determinadas plantas e excesso em outras, com uma economia global de prêmios extremamente significativa. Segundo fontes de um ressegurador norte-americano, o nível do projeto fez com que eles aceitassem os riscos e ainda concedessem descontos nos valores dos prêmios pagos até então, além de estarem em linha com as normas internacionais de contabilidade e USGAAP.

Devendo o cliente manter o compromisso de que este trabalho será perpetuado, inclusive com novas inspeções periódicas para ajustar as mudanças ocorridas em campo nas diversas instalações e os valores ajustados de acordo com o mercado e não com base em índices genéricos normalmente utilizados, mais uma vez a Advanced pode demonstrar todas as facilidades da ferramenta gerencial mais utilizada nessa área em todo o mundo, o Sistema Integrado de Atualização de Valores, que garantirá à Citgo Corporation a certeza de que valores e itens técnicos defasados fazem parte do passado.

EXCELÊNCIA

É O NOSSO COMPROMISSO HÁ MAIS DE UM SÉCULO

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

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

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



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



ADVANCED APPRAISAL
GROUP

TRANSFORMANDO EXCELÊNCIA EM VALOR

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

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

www.advappr.com



Pedro Luis Falcão, da Advanced Appraisal, recebe prêmio entregue por Pedro Barbatto Filho, da Camaracor

Excelência na avaliação para fins contábeis e de seguros



Uma vez mais a Advanced Appraisal Group se supera e consegue, em tempo recorde, elaborar todo o processo de inventário físico, emplaquetamento, avaliação patrimonial para fins de seguros e para cumprimento das normas contábeis internacionais em uma empresa ícone no mercado internacional de geração e distribuição de energia elétrica, a Edelca S.A.

A corporação, em termos de capacidade de geração hidroelétrica, só fica atrás da Itaipu S.A., sendo a responsável pela geração de mais de 60% de toda a energia consumida na República Bolivariana de Venezuela, possuindo ainda sistemas próprios distribuição de alta e média tensão, em todo o país sul-americano.

Tal sistema de trabalho já havia sido testado com êxito absoluto em outras empresas do setor em todo o mundo e foi o projeto de maior magnitude já elaborado de uma única vez em todo o mundo até hoje, pois, diferentemente de outras empresas similares, não se restringiu apenas a uma parte mais crítica da empresa, como já ocorrido no Brasil e exterior. A política do atual governo desse país decidiu que precisava saber tudo o que havia, em que condições estavam e adequar-se às normas internacionais de contabilidade, mesmo tendo como acionista majoritário o próprio gover-

no, pois sua política é de que não importa quem detenha as ações, o que vale é como a gestão do negócio tem sido feita e, para tanto, o básico é conhecer o que se tem ou em que estado de utilização se encontram, seja para fins de seguro ou para finalidades contábeis.

Esse trabalho, sem paralelo na área de geração hidroelétrica no mundo, foi realizado por uma equipe multidisciplinar e multinacional, que envolveu profissionais de sete países em sua execução e planejamento.

A Advanced Appraisal Group novamente demonstrou que desafios de complexidade e abrangência não são empecilhos para aqueles que fazem da excelência de serviços sua meta de conduta profissional. Os próprios órgãos governamentais desse país, por meio de seu Ministério, parabenizou toda a equipe técnica envolvida, destacando que já haviam tentado fazer algo semelhante algumas vezes no passado, porém sem sucesso.

De acordo com o diretor vice-presidente do Grupo para a América Latina, Carlos Eduardo Gonsales, a diferença é que, “nos negócios como na vida, existem muito mais pessoas que desistem do que fracassam, e parece que a palavra impossível não faz parte integrante da filosofia de nossa empresa.”

EXCELÊNCIA

É O NOSSO COMPROMISSO

HÁ MAIS DE UM SÉCULO

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

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

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



53 Escritórios em 29 Países estando presente nos 5 Continentes



ADVANCED APPRAISAL
GROUP

TRANSFORMANDO EXCELÊNCIA EM VALOR

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

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

www.advappr.com



Mário Sérgio de Almeida Santos, do Sincor-SP, entrega troféu Gaivota de Ouro para João Gonsales, da Advanced



Avaliação de sinistros de grande vulto

Um fato sempre curioso é a dificuldade que muitas vezes os corretores de seguros encontram em conscientizar os clientes sobre a necessidade de manterem-se valores atualizados de acordo ao mercado para fins de seguros. A maior dificuldade é sempre tentar demonstrar que, em todo mundo, a responsabilidade por determinar valores de novo para fins de cobertura de qualquer ordem é sempre do cliente, e que no caso de um sinistro, o que foi declarado será devidamente ajustado ou comparado com o mercado no momento da ocorrência para estabelecer-se o valor devido em caso de prejuízo de quaisquer proporções.

Neste *case*, a Advanced Appraisal teve a oportunidade de executar, por diversos anos e com conseqüente acompanhamento e monitoramento, o inventário, controle patrimonial e valores para fins de seguro de diversas empresas dos setores petrolífero, petroquímico e elétrico, incluindo geração e distribuição de energia, bem como refino de distribuição de derivados de petróleo em mais de 25 países da América Latina e Caribe.

Há cerca de seis meses, uma área de refino de petróleo, que possuía uma grande área de geração elétrica em suas proximidades foi quase totalmente afetada por um vazamento de gás em uma válvula de segurança, o que gerou uma explosão de grandes conseqüências. Mesmo as brigada-

das de incêndio tendo atuado de maneira eficaz, fazendo com que não houvesse vítimas fatais no sinistro, não foi possível eliminar o dano material. Cerca de 32% da instalação foi afetada na parte petroquímica e de refino e mais de 50% na parte elétrica.

Todo o processo de ajuste de perdas foi monitorado e peritado, por parte dos resseguradores, por empresas de ajuste de perdas internacionais e, do cliente, toda a perícia feita em conjunto com tais ajustadores foi realizada pela Advanced.

Com base no Sistema Integrado de Atualização de Valores, todas as informações requeridas para a comparação entre os valores sinistrados solicitados pelo cliente e os determinados pelos ajustadores foram executados em tempo recorde sem nenhum prejuízo ou desgaste. Determinados tais valores e critérios, todo o processo foi explanado para cinco resseguradores e os valores pagos em tempo recorde, o suficiente para repor a capacidade de produção existente no momento imediatamente anterior ao do sinistro.

Tal fato fez com que os trabalhos técnicos da Advanced, em termos internacionais, tivessem reconhecimento ímpar uma vez que se tratava de um sinistro de grandes proporções materiais e financeiras, e ainda tendo resseguradores de quatro países distintos e ajustadores de perda (reguladores de sinistro dos Estados Unidos e da Inglaterra).

EXCELÊNCIA

É O NOSSO COMPROMISSO

HÁ MAIS DE UM SÉCULO

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

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

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



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



ADVANCED APPRAISAL
GROUP

TRANSFORMANDO EXCELÊNCIA EM VALOR

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

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

www.advappr.com



Mário Sérgio de Almeida Santos entrega Troféu Gaivota de Ouro à diretoria executiva da Aplub Seguros - Ricardo Athanásio Felinto, Luiz Osório Silveira, Inácio Chevalier Júnior e Salvador Lapis Júnior



Responsabilidade com o futuro

A Aplub foi fundada há 45 anos e, desde seu início, sempre antecipou tendências e apresentou soluções diferenciadas para o mercado, fazendo com que marcasse forte presença nacional e sendo reconhecida por sua vanguarda e solidez. Atualmente, o Grupo Aplub é composto pelas empresas Aplub Previdência, Aplub Capitalização, Aplub Seguros, EcoAplub e FundAplub.

Com a criação da EcoAplub, o Grupo levou a ação de preservar a natureza no sentido literal. Em 1974, a empresa comprou uma área com cerca de um milhão de hectares na Floresta Amazônica – maior área de propriedade de um grupo privado do país. Em busca de uma solução para manter a área intacta, foi criada em 2008 a EcoAplub, que tem como principal objetivo arrecadar fundos para a preservação do espaço, bem como apoiar projetos sociais por meio da comercialização de títulos de capitalização.

Por meio dos títulos colocados no mercado pela entidade, é destinado um percentual, cuja finalidade é colaborar

espontaneamente através de doações, para instituições voltadas à proteção do meio ambiente, de cunho social e cultural.

Na área ambiental, os projetos beneficiados atualmente são o Instituto Baleia Jubarte, que atua pela proteção das baleias jubarte, na Bahia, e o Tamar-ICMBio, que luta pela conservação das tartarugas marinhas. As entidades utilizam os recursos para pesquisas, expedições, ações de conscientização, treinamentos de equipes e a criação de sistemas de informações geográficas.

Além disso, projetos sociais, como o do Procurando Riso Companhia Teatral, de Santa Catarina, que realiza apresentações gratuitas em escolas públicas da peça “Confusões entre o Céu e a Terra”. Também em Santa Catarina, colabora com a Barca dos Livros, biblioteca comunitária que oferece livros a comunidade gratuitamente.

Na área da educação, a EcoAplub apoia o Centro Municipal de Educação de Encantado, no Rio Grande do Sul, que desenvolve o projeto “Ver, Sentir e Agir”, no qual está inserido a ação socioambiental “Educar com consciência!”.

A ECOAPLUB é tão jovem quanto eles,



mas já tem grandes responsabilidades.

A ECOAPLUB mantém preservada cerca de um milhão de hectares da Floresta Amazônica - maior reserva florestal privada do país desde 1974. Além disso, apoia projetos sociais e ambientais, entre eles, Instituto Baleia Jubarte, Biblioteca Comunitária Barca dos Livros, Centro Municipal de Educação de Encantado e o Procurando Riso Companhia Teatral.



O Grupo APLUB recebeu o **Troféu Gaivota de Ouro 2010** no critério de **Excelência em Responsabilidade Social** pelo **Projeto ECOAPLUB**

**GRUPO
APLUB**



Nossa responsabilidade é com o seu futuro.



Ricardo Alahmar e Norton Glabes Labes recebem prêmio entregue por Luiz Gustavo Miranda de Sousa, da Aconseq-SP

Bons produtos e constante evolução são as metas da Bradesco Capitalização

A Bradesco Capitalização, a maior companhia privada do país em sua área de atuação, registrou faturamento de R\$ 526 milhões no primeiro trimestre de 2010, crescimento de 27,29% em relação ao mesmo período do ano anterior. Pagou R\$ 451 milhões aos seus clientes, referentes a prêmios de sorteio e resgates de títulos. A empresa encerrou o primeiro trimestre de 2010 com uma carteira de 16 milhões de títulos ativos e 2,5 milhões de clientes. Com *market share* de 20,24% (Provisões Técnicas – até fevereiro de 2010), a Bradesco Capitalização faz parte do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, maior conglomerado de seguros da América Latina com atuação em âmbito nacional, que garante solidez à marca.

A posição de destaque da companhia é consequência direta da aplicação de estratégias administrativas e mercadológicas, assim como estratégias de vendas, fundamentadas numa política de atuação transparente, caracterizada por adequar os seus produtos de acordo com a demanda potencial de consumidores. A empresa prioriza oferecer produtos e serviços alinhados com as necessidades do consumidor



moderno, cada vez mais exigente. Hoje tem à disposição no mercado títulos que compõem a família Pé Quente Bradesco, que variam de acordo com o valor (a partir de R\$ 8), forma de pagamento, prazo de contribuição, periodicidade dos sorteios e valor das premiações.

Os produtos da Bradesco Capitalização não têm por objetivo ser um investimento financeiro, e sim uma forma de economia programada que proporciona chances de sorteio. O valor envolvido no ato da contratação do título de capitalização é devolvido com correção monetária ao final de sua vigência, conforme as condições gerais estabelecidas para cada produto. A Bradesco Capitalização segue rigorosamente a legislação vigente, estabelecida pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), autarquia subordinada ao Ministério da Fazenda.

Graças ao sólido padrão de proteção financeira e patrimonial, a companhia possui atualmente a nota brAAA/Estável pela agência de classificação de risco Standard & Poor's, sendo a única empresa do segmento de capitalização com esse rating. Foi também a primeira empresa do país a receber a versão atualizada da certificação NBR ISO 9001:2008, no escopo "Gestão de Títulos de Capitalização Bradesco". O certificado, concedido pela Fundação Vanzolini, atesta a qualidade de administração dos títulos: bons produtos, bons serviços e evolução permanente.



Mário Jorge Cruz, do Sindseg-SP, entrega troféu Gaivota de Ouro para Ricardo Alahmar, Pedro Orsi, Adauto Basílio, Norton Glabes Labes e Naira Collaneri



Produtos diferenciados com apelo socioambiental

A partir de 2004, em ação pioneira, a Bradesco Capitalização lançou títulos com apelo socioambiental, focando áreas como ecologia, educação e saúde. Com esses títulos, além de serem beneficiadas com os prêmios por meio dos sorteios, as pessoas passaram a ter também a oportunidade de participar de maneira direta e expressiva na recuperação e preservação do meio ambiente, de contribuir para desenvolver o potencial das novas gerações, e tornar possível o desenvolvimento de projetos de prevenção, diagnóstico precoce e tratamento do câncer.

Pé Quente Bradesco Instituto Ayrton Senna: primeiro produto em parceria com o Instituto Ayrton Senna (IAS), lançado em 2005, foi o **Pé Quente Bradesco GP Ayrton Senna**. Atualmente, ele é vendido nas agências do Banco Bradesco, pelo Fone Fácil e no site da Bradesco Capitalização, e também destina parte dos recursos arrecadados para o Instituto Ayrton Senna, que atua na criação de oportunidades para que crianças e jovens desenvolvam seus potenciais, por meio de uma educação para o desenvolvimento humano dentro e fora da escola.

A Bradesco Capitalização lançou, em julho passado, o título de capitalização **“Pé Quente Bradesco Ayrton Senna 50 anos”**. Trata-se de mais uma iniciativa da empresa em parceria com o IAS, que está realizando uma série de ações para celebrar o ano em que o piloto completaria 50 anos. Além dos prêmios semanais, o cliente vencedor do sorteio

do último sábado de cada mês ganha um prêmio especial: o capacete dourado exclusivo “Ayrton Senna 50 anos”.

Somados os dois títulos até março de 2010, já foram comercializados mais de 1,9 milhão de títulos.

Pé Quente Bradesco O Câncer de Mama no Alvo da Moda – lançado em março de 2006, fruto de parceria com o Instituto Brasileiro de Controle do Câncer (IBCC), o **Pé Quente Bradesco O Câncer de Mama no Alvo da Moda** destina recursos para o desenvolvimento de projetos de prevenção, diagnóstico precoce e tratamento do câncer. Com a contribuição, foram realizadas obras de expansão que ampliaram a capacidade de atendimento, melhorando as condições dos serviços oferecidos pelo instituto em São Paulo. Até março de 2010, o total de títulos comercializados era superior a 265 mil.

O IBCC inaugurou, em junho, o seu novo Centro Cirúrgico e a Central de Material Esterilizado (CME) do hospital, na capital paulista. O Centro Cirúrgico, com 1.311 metros quadrados, possui dez salas de 40 metros quadrados cada, equipadas com o que há de mais moderno e eficaz para as cirurgias oncológicas. O investimento total nessas obras foi de R\$ 14 milhões, incluindo também a compra de equipamentos. Esse projeto é um dos frutos colhidos pela parceria do IBCC com a Bradesco Capitalização e o título **Pé Quente Bradesco O Câncer de Mama no Alvo da Moda**.



Norton Glabes Labes, da Bradesco Capitalização, recebe troféu de Luiz Gustavo Miranda de Sousa



Ampla experiência e dedicação ao mercado

O executivo Norton Glabes Labes trabalha na Organização Bradesco há 48 anos. Formado em Direito e pós-graduado em Recursos Humanos, atuou em diversas funções na organização e iniciou sua carreira como aprendiz de contínuo.

Percorreu vários cargos até chegar a Diretor Regional e, em 1998, foi transferido para a Bradesco Capitalização para desempenhar a função de diretor. Desde 2004, Norton Glabes Labes era diretor geral da Bradesco Capitalização e, em 2009, assumiu o cargo de diretor-presidente.

Sua vida, porém, não se resume à companhia. O executivo exerce ainda a vice-presidência da Federação Nacional de Capitalização (Fenacap) e é membro titular do Conselho Fiscal do Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE). Além de membro da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), Norton Glabes Labes faz parte do Conselho Consultivo da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB). Integra também o Conselho Federal da Ordem dos Parlamentares do Brasil e, entre 1989 a 1991, foi Diretor da Associação Comercial de São Paulo.



Pioneirismo e tradição na democratização do acesso ao seguro



A Bradesco Vida e Previdência já tem tradição quando o tema é popularização do seguro de vida e democratização de acesso ao produto. Numa ação pioneira, lançou o Vida Segura Bradesco no início de 2004, um seguro de vida com prêmio mensal inferior a R\$ 10 e uma intensa divulgação.

Em fevereiro de 2010, a empresa foi ainda mais além e lançou o Primeira Proteção Bradesco, primeiro produto do mercado a adotar a filosofia do microsseguro, ainda em regulamentação. Trata-se de seguro de acidentes pessoais com cobertura de R\$ 20 mil para morte acidental, prêmio mensal de R\$ 3,50 e plano de capitalização incluso para sorteios no valor de R\$ 20 mil, num formato inovador de comunicação.

Nas primeiras semanas, foram vendidas 400 apólices nas favelas da Rocinha, no Rio de Janeiro, e de Heliópolis, em São Paulo. No final de junho, quase 200 mil apólices já haviam sido contratadas.

O resultado é fruto do conhecimento que o Grupo Bradesco tem das classes C e D, emergentes e, cada dia mais

cientes das necessidades de se programar o futuro para assegurar qualidade de vida a todos os seus familiares. Essas classes, excluídas do mercado de seguros por falta de conhecimento e adequação da linguagem dos produtos, constituem o terreno no qual o mercado irá crescer e estimular também o reforço de venda para as classes A e B.

É o conhecimento e a presença do Bradesco, sempre à frente em inovações para esse público que justificam o prêmio agora conquistado. Conhecer as classes C e D sempre foram um desafio para o banco e para a sua seguradora. É um público carente de produtos adequados e com respostas muito rápidas quando estes são lançados. A Bradesco Vida e Previdência tem orgulho de conhecer diferentes públicos e poder participar da inclusão daqueles que, por esforço e competência, começam também a mudar de classe social. Tudo isso atrelado à proteção que só uma instituição com a seriedade e tradição do Bradesco pode oferecer. De custo acessível e compatível com as expectativas das classes C e D.



Fernando Simões entrega Troféu Gaivota de Ouro para Luiz Gonzaga Souza de Oliveira, da Bradesco

Excelência em Previdência Privada



Há quase três décadas a Bradesco Vida e Previdência vem atuando firmemente no desenvolvimento e consolidação do mercado de previdência privada. Líder do mercado, com uma carteira de investimentos em previdência de R\$ 69,6 milhões, a seguradora tem orgulho de contribuir para que mais de 2 milhões de pessoas assegurem hoje uma melhor qualidade de vida no futuro.

A especialização da empresa em suas áreas de atuação e a presença em todo o território nacional, aliados ao seu modelo de comercialização, focado nas vendas consultivas realizadas por corretores especialistas, são decisivos para a posição de destaque que hoje a Bradesco Vida e Previdência tem no mercado. A empresa desenvolve um trabalho contínuo de treinamento de suas equipes e de ações de parceria com corretores, propiciando a eles oportunidades de aperfeiçoamento e atualização profissionais.

Todo esse esforço é traduzido em um atendimento voltado às expectativas dos participantes, que contam com diversas opções de planos, para planejar seus futuros com segurança, atendendo aos mais diversos objetivos e pata-

mares de renda.

O Prev Jovem, por exemplo, tem permitido a muitas famílias garantir aos filhos estudos e viagens no futuro. Um produto que atende os anseios das famílias de que as próximas gerações sejam prósperas. Esses produtos, educativos, ampliam também o conhecimento da população como um todo para a importância do planejamento financeiro e do mercado no dia a dia.

Ação que é reforçada por outras iniciativas da empresa, como a realização dos Fóruns da Longevidade – que têm sua quinta edição em 2010 – e o Circuito de Corrida e Caminhada da Longevidade Bradesco Seguros, despertando a população para a questão da longevidade. Um tema que é de grande relevância e abrangência, e de interesse da sociedade como um todo.

O prêmio que a Bradesco Vida e Previdência recebe da Revista Seguro Total é uma importante evidência estar no caminho certo, e reforça o compromisso da empresa de continuar indo ao encontro das expectativas dos clientes, dos colaboradores e dos formadores de opinião.



Norton Glabes Labes, representando Marco Antonio Rossi, presidente da Bradesco Seguros, recebe de Pedro Barbatto Filho o troféu Gaivota de Ouro

Líder na arrecadação de prêmios de seguros, previdência e capitalização



O Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, líder no mercado segurador latino-americano, faturou R\$ 7,196 bilhões até março de 2010 nos segmentos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta. O valor representou evolução de 30,50% em relação aos R\$ 5,514 bilhões totalizados no mesmo período de 2009. Este faturamento mantém o grupo segurador na liderança do mercado de prêmios de seguros, rendas de contribuição e receitas de capitalização. Segundo informações da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o Grupo detém hoje cerca de 25,82% de participação no mercado.

No período, de acordo com a Susep, o lucro líquido totalizou R\$ 703,439 milhões – o equivalente a 40% do lucro líquido de todo o mercado segurador brasileiro e 53% do lucro líquido de seguradoras ligadas a bancos. A rentabilidade no mesmo período ficou em 46%, antes de imposto de renda e contribuição social.

O total pago em indenizações e benefícios atingiu R\$ 5,042 bilhões, 14,12% a mais que os R\$ 4,418 bilhões registrados nos três primeiros meses de 2009. O Grupo Bradesco de Seguros e Previdência contabiliza 33,768 milhões de clientes

entre segurados, participantes de planos de previdência complementar aberta e portadores de títulos de capitalização. O crescimento foi de 18,11% em relação ao ano anterior.

O volume de provisões técnicas alcançou R\$ 77,685 bilhões, contra R\$ 66,673 bilhões no mesmo período de 2009. O montante das provisões do Grupo corresponde a 31,78% das reservas do mercado segurador nacional, conforme informações da Susep. Os ativos financeiros passaram de R\$ 73,059 bilhões, em março de 2009, para R\$ 86,928 bilhões em março de 2010. Nos três meses deste ano, o Grupo registrou crescimento de 52,61% no VGBL; 27,36% em Capitalização; 20,16% no ramo Saúde; 17,23% em Vida; 10,28% em previdência e 30,22% em Auto e RE.

O Grupo Bradesco de Seguros e Previdência é hoje o maior conglomerado de seguros da América Latina, com atuação em âmbito nacional nos segmentos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta. Além do atendimento pela rede de mais de 3 mil agências do Banco Bradesco, possui 334 dependências em todo o país e conta com a parceria de 33 mil corretores de seguros.



João Martins e Marcos Scherer, da Bradesco Auto/RE, recebem Troféu Gaivota de Ouro das mãos de Pedro Barbato Filho



Excelência na Carteira de Automóvel

Criada em 2004, a Bradesco Auto/RE integra o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência e é uma das principais seguradoras nos segmentos de automóvel e de ramos elementares do País. É a seguradora do patrimônio de 40 das cem maiores empresas do Brasil. Sua carteira possui mais de 1,4 milhão de veículos e 1,3 milhão de residências. No primeiro trimestre de 2010, faturou R\$ 935 milhões, apresentando crescimento de 30,22% em relação ao mesmo período de 2009.

Além de dispor de mais de 80 sucursais capacitadas para atendimento aos clientes em todo o território nacional, a companhia dispõe de produtos para automóveis que se adequam a diferentes perfis de clientes. O Bradesco Seguro Auto oferece cobertura para veículos, danos materiais e corporais causados a terceiros e acidentes pessoais com passageiros.

Além das coberturas de colisão, incêndio, roubo e furto, possui diversas outras adicionais, tais como cobertura para vidros e lanternas, kit gás e despesas extraordinárias em caso de indenização integral. Também oferece serviços adicionais, alguns deles gratuitos, como Assistência Dia e Noite, reparo de pára-brisa e carro reserva em caso de sinistro.

O Bradesco Seguro Auto Mulher, específico para o público feminino, oferece cobertura nos casos de colisão, incêndio, roubo/furto, como também para danos materiais e corporais causados a terceiros. Além dos serviços tradicionais do Assistência Dia e Noite, existem serviços diferenciados, como Central de Atendimento exclusiva, envio de táxi para transporte até a residência em caso de pane ou acidentes e check-up para o veículo segurado durante a vigência da apólice.



Marco Antonio Lorenzoni, da Bradesco, recebe troféu entregue por Pedro Barbatto Filho

Produtos para perfis diferenciados



A Bradesco Saúde é líder do segmento de seguradoras de saúde e com posição de destaque no mercado brasileiro de saúde suplementar. A companhia possui 2,6 milhões de segurados, está presente em mais de 3 mil municípios do Brasil e conta com uma rede de 51 mil médicos, dentistas, hospitais, clínicas e laboratórios.

O faturamento da Bradesco Saúde foi R\$ 1,705 bilhão no primeiro trimestre de 2010. O valor representou uma evolução de 20,16% em relação no mesmo período de 2009.

Mais de 27 mil empresas no Brasil possuem seguros da Bradesco Saúde. Dentre as cem maiores empresas em faturamento no País, 41 são clientes da Bradesco Saúde.

A grande participação dos seguros empresariais no total dessa carteira traduz seu elevado nível de especialização e personalização no atendimento aos planos empresariais, que é o maior diferencial no atual mercado de saúde suplementar.

A Bradesco Saúde dispõe de produtos que atendem aos diferentes perfis de empresas que contratam o benefício para seus colaboradores. Os produtos têm custos competitivos e diversos benefícios, dentre os quais: flexibilidade dos produtos, central de atendimento ao segurado 24 horas durante os sete

dias da semana, assistência pessoal, desconto em farmácias, entre outros.

A empresa acaba de lançar o plano Bradesco Saúde Perfil em Belo Horizonte (MG), Blumenau (SC) e Salvador (BA). O diferencial deste produto, que mantém as mesmas coberturas dos planos convencionais e disponível para contratação a partir de cinco vidas, é sua cobertura regionalizada, ideal para quem não precisa de cobertura nacional. O plano – que reúne grande flexibilidade na contratação, preços altamente competitivos e diversas características regionais – já era oferecido em São Paulo e no Rio de Janeiro.

Ele possui também a livre escolha de prestadores com reembolso de procedimentos cobertos (respeitados os valores da Tabela de Honorários e Serviços da Bradesco Saúde e a abrangência contratada); custo definido pela faixa etária dos segurados ou ainda por um custo médio, variável de acordo com o número de segurados indicados na apólice e seu perfil etário; e a coparticipação, mecanismo de controle (opcional) do uso do benefício, em serviços que envolvam pequenos riscos, como consultas e exames. No caso de maiores riscos, como internações, a coparticipação deverá ser fixada em valor por evento.

www.planetaseguro.com.br

Mais interativo e dinâmico



Destaque São Paulo, quarta-feira, 14 de julho de 2010

Em "Copa Rebel", protagonista vive história de novo gênero de...

Travel Ass Assistencia lança serviço para gestantes
A maternidade exige cuidados por parte das futuras mães. No entanto, esse período não deve impedir que as mulheres se divertam... (Leia mais)

Liberty Seguros adiciona novas coberturas ao seguro residencial
Bônus temporária, queda de árvores, limpeza de lama d'água, troca de telhas, reposição de vidros (incluindo tan de banheiro e tanque de mesa)... (Leia mais)

SAPFRE apresenta produto exclusivo na ExpoCafé 2010
A SAPFRE Seguros participou da ExpoCafé 2010, maior feira de semi-espécies e que contou com exposições de todo o país. No ocasião... (Leia mais)

SP cria estatal de seguro com R\$ 12 bi
O Ministério da Fazenda já enviou para a Casa Civil o texto da Lei da Previdência (LPI) que cria a Empresa Brasileira de Seguros (EBS). Apesar das resistências de parte das seguradoras... (Leia mais)

Atualização

- quarta-feira, 14 de julho de 2010
- CD&G prepara anteprojeto de lei como alternativa à empresa de seguros estatal
- Solution & Insurance recebe prêmio Top Of Business 2010
- Chubb é a seguradora oficial do musical Jekyll & Hyde - O Médico e o Monstro
- Am anuncia compra de consultoria Herold
- Moggeral Lança Campanha Solo de Ouro em Manaus
- Bradesco Auto R&E promove Foco Seguro com corretores
- Sincor-RS e HDI começam ciclo de palestras sobre seguro de automóvel
- Prevenir é sempre melhor
- Seguros para pequenas empresas indenizam até perda de lucro
- Uais Technology patrocina seminário do Grupo Crivo

Adquira o rastreador Notebook Guardian - Impossível

E ganhe 1 ano de

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

- Atualização diária;
- Cobertura de eventos e notícias em tempo real;
- Clipping Setorial diário;
- Informativo Segtotal 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

Acesse: www.planetaseguro.com.br



Ariovaldo Bracco, da Acoplan-SP entrega troféu Gaivota de Ouro para Carlos Madureira e João Batista Mendes, da Brasilprev

Crescimento contínuo e consistente



Atuante há 16 anos no mercado de previdência privada aberta, a Brasilprev Seguros e Previdência é uma das empresas que mais cresce nessa indústria. Em 2009, encerrou com lucro líquido de R\$ 257,9 milhões, um crescimento de 31,9% em comparação ao ano anterior e, de acordo com a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), foi a empresa que teve o maior crescimento em arrecadação no período de janeiro a maio de 2010 no mercado ativo (nas modalidades PGBL e VGBL), perfazendo R\$ 1,89 bilhão. Esse volume é 64,5% maior que o registrado no mesmo período de 2009, ao passo que em todo o mercado a variação foi de 27,9%. Destaque, ainda, para a modalidade VGBL, na qual a Brasilprev apresentou o maior crescimento em arrecadação no mesmo período (82,6%) e maior ganho de *market share*: 5,6 pontos percentuais.

O superintendente de Estratégia e Comunicação Corporativa, André Camargo, atribui a privilegiada posição da Brasilprev no mercado – líder em captação líquida de todo o segmento desde 2008, com 28,3% de *market share* e segunda colocada no ranking de arrecadação acumulada do setor, com 20,5% de *market share* –, à capacidade e qualidade da força de vendas do Banco do Brasil e aos contínuos esforços em oferecer produtos e serviços diferenciados que visam encantar os mais de 1,230 milhão de clientes. “A companhia trabalha com

foco exclusivo em previdência privada, buscando oferecer o que há de melhor no mercado para seus clientes, com vistas a ajudá-los a viabilizar seus mais variados projetos de vida. Entendemos que o processo de relacionamento, que é de longo prazo, se inicia com uma venda consultiva. Assim, o cliente tem orientação e informação ao adquirir os planos, sempre de acordo com seu perfil e, também, ao longo do tempo que confiará seus recursos à Brasilprev. E durante esse período, ele sabe que pode contar com os mais diversos canais de informação e relacionamento, como o site da empresa, o extrato periódico com dados sobre seu plano e, também, a Central de Atendimento, que é reconhecida no mercado como uma das mais eficientes do País”, diz o executivo.

Outro aspecto que diferencia a Brasilprev é sua capacidade de retenção de clientes, o que confere à empresa os menores índices de resgates de toda a indústria brasileira de previdência privada aberta. Este aspecto, relacionado ao perfil inovador e à capacidade de manter-se cada vez mais competitiva em um segmento que cresce a taxas anuais de dois dígitos, confere à Brasilprev cada vez mais protagonismo no mercado. Estudos da empresa estimam que em dez anos o mercado nacional de previdência privada aberta terá mais de R\$ 1 trilhão em ativos, dos quais a companhia deterá cerca de 30%.



Maurício Matos e Carlos Madureira recebem prêmio de Alexandre Camillo



Inovadora e pronta para liderar

Para uma empresa de previdência privada se diferenciar no mercado, duas condições são essenciais: primeiro, é preciso que ela ofereça produtos inovadores, que agreguem valor aos clientes e os encantem; segundo, é estabelecer parcerias com especialistas no que fazem e que se destacam por isso. E a Brasilprev Seguros e Previdência, um dos maiores *players* do mercado brasileiro de previdência privada, se enquadra nesses dois itens.

No quesito inovação, a empresa foi a primeira do mercado brasileiro a oferecer planos de previdência privada voltados a crianças e adolescentes. Os planos Brasilprev Júnior atendem aos anseios dos pais e responsáveis financeiros pelo produto, se destacando como um excelente instrumento para viabilizar os projetos de vida desses jovens no futuro, como, por exemplo, a educação superior ou ainda como um impulso para o início de uma carreira profissional dos mesmos.

Há cerca de três anos, lançou novamente, de forma pioneira, os fundos com conceito Ciclo de Vida para o mercado de pessoas físicas. Reconhecido como um dos produtos mais sofisticados do mercado e disponíveis em três datas-alvo

(2020, 2030 e 2040), o Ciclo de Vida faz a alocação automática dos recursos dos clientes em fundos de renda fixa e variável ao longo do tempo com objetivo de gerar a melhor rentabilidade e, ao mesmo tempo, reduzir a exposição de risco, conforme se aproxima a data de seu resgate.

Gerar rentabilidade diferenciada para seus clientes é objetivo da Brasilprev e, para isso, ela conta com a parceria de especialistas. “A gestão e administração dos recursos investidos por nossos clientes é feita pela BB DTVM, que tem mais de 20 anos de experiência e é líder e *expert* na gestão de recursos de terceiros, administrando atualmente um patrimônio superior a R\$ 300 bilhões. Além do *know-how*, é bastante reconhecida em seu mercado: segundo ranking da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima), a BB DTVM, lidera o segmento brasileiro de fundos e carteiras administradas, além de ter recebido o Rating MQ1, nota máxima em qualidade de gestão, atribuída pela Moody’s América Latina, fato que agrega valor à empresa e se constitui num importante diferencial para o mercado”, revela o diretor de Investimentos da Brasilprev, Elenelson Honorato Marques.



João Batista Mendes Angelo e Carlos Madureira recebem troféu Gaivota de Ouro de Fernando Simões

Previdência privada, benefício diferenciado



Um indivíduo previdente é aquele que procura se antecipar aos fatos, pois pensa hoje no dia de amanhã. De acordo com especialistas, a educação financeira é algo que está intimamente ligado a esse preceito e é algo que deve ser inculcado nos indivíduos logo nos seus primeiros anos de vida. Consciente disso, a Brasilprev Seguros e Previdência foi a precursora ao lançar, há mais de 12 anos, o plano Brasilprev Júnior. Voltado às pessoas entre 0 e 21 anos de idade, o produto é um dos que mais cresce entre os investidores, e mostra-se também um sucesso no segmento Empresarial. A empresa o lançou há cerca de três anos, com condições especiais, pois teve excelente receptividade e, hoje, é o que tem os maiores índices de crescimento do mercado.

“Os planos de previdência privada são um diferencial para as empresas, tanto na atração quanto na retenção de talentos. Isto porque demonstram a preocupação dessas corporações não só com o presente, mas também com o futuro de seus colaboradores. Quanto ao Brasilprev Júnior Empresarial, ele atende a uma demanda cada vez mais crescente dos pais: a educação de seus filhos”, diz Mauro Guadagnoli, superintendente Comercial da Brasilprev. Segundo ele, os

planos empresariais agregam valor às companhias que os oferecem a seus funcionários e o Brasilprev Júnior Empresarial potencializa ainda mais esse diferencial.

No segmento empresarial, a Brasilprev detém a liderança, com crescimento de 11,1% entre janeiro e maio de 2010. Nesse segmento, a empresa registrou 50,6% de arrecadação e possui quase este percentual em reservas (49,4%). Guadagnoli atribui o sucesso do Brasilprev Júnior Empresarial às taxas cobradas – que são mais competitivas quando comparadas às oferecidas no varejo.

Guadagnoli, por fim, destaca outros dois benefícios do Brasilprev Júnior Empresarial. O primeiro é que o produto conta com um seguro que garante os aportes predeterminados até que o beneficiado complete 21 anos em caso de falecimento do responsável financeiro. O outro é o valor da “mensalidade”, de contribuição mínima de R\$ 25, o menor tíquete do mercado. Soma-se a isso a possibilidade de alocação dos recursos em fundos de renda variável, o que, no longo prazo, têm se mostrado com as melhores possibilidades de ganhos, já que a rentabilidade tende a ser maior que os fundos de renda fixa.

CQCS

Centro de Qualificação do Corretor de Seguros

www.cqcs.com.br



Cursos

Eventos

Informações diárias

Opiniões e Debates

A maior comunidade
de Seguros da América Latina!

um produto:


ESSENIUS
essenius.com.br



Mário Sérgio de Almeida Santos entrega troféu para Eiel Fernandes, da Buonny



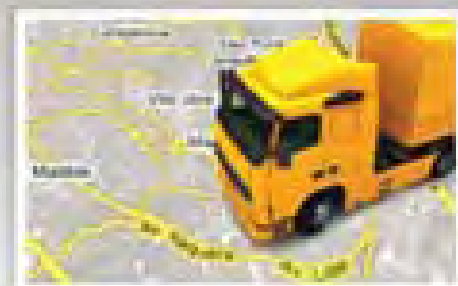
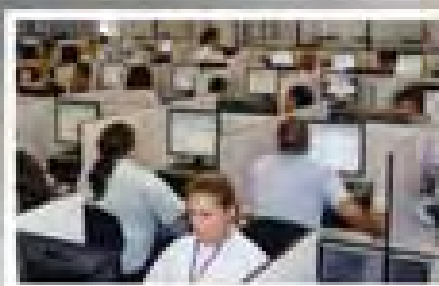
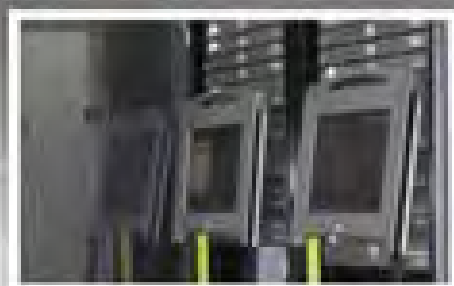
Empresa auxilia na localização de veículo roubado

Em 14 de abril passado, um veículo da empresa Solamazon Transportes seguia viagem de Ananindeua (PA) com destino a Caçapava (SP). Próximo à região de Dom Eliseu, ainda no Estado do Pará, quando o veículo perdeu o sinal. Imediatamente a Buonny Gerenciadora, empresa condecorada com o Troféu Gaivota de Ouro 2010 na categoria “Destaque Empresa Líder em Gerenciamento de Riscos”, realizou os procedimentos de emergência necessários por meio do envio de mensagens, comandos e acionamentos junto aos órgãos policiais.

O veículo, roubado durante uma falsa blitz, possuía apenas um tipo de rastreador – Autotrak – e era monitorado pela Buonny Projetos e Serviços. No total, estiveram envolvidos no processo de rastreamento cerca de seis indivíduos. A operação de recuperação levou aproximadamente seis horas e localizou o veículo em uma estrada de terra na região de Ulianópolis (PA), na rodovia BR 010, km 28.

A mercadoria roubada, avaliada em R\$ 1.248.046,40, foi integralmente recuperada graças a ação rápida e eficaz da Buonny.

GERENCIAMENTO DE RISCOS COM O QUE EXISTE DE MAIS MODERNO EM TECNOLOGIA



Possuímos Data Center próprio, Servidores Virtualizados, Storages, Sistema de Backup, No-breaks e Links de Internet Redundantes. Todo nosso parque tecnológico e desktops são DELL, fruto de uma parceria com a qual nos tornamos o primeiro e mais importante "case" da área de Gerenciamento de Riscos, sendo o pioneiro neste setor.

Toda essa infraestrutura nos traz diferenciais que são a economia, a alta disponibilidade, segurança na manutenção de informações e total controle sobre as operações.

É a Buonny inovando mais uma vez para atender melhor seus clientes!!!

buonny
Projetos e Serviços



Marco Antônio Quinan e Nilson Barbosa, da Capemisa, recebem Troféu Gaivota de Ouro. Em destaque, Marco, Nilson e César Augusto Cordeiro



Novos produtos ao alcance de todos

A Capemisa Seguradora de Vida e Previdência – sucessora da Capemi (Entidade Aberta de Previdência Complementar) – tem tradição de 50 anos de mercado, sempre atuando dentro de rígidos padrões da ética profissional. Além de ofertar produtos e serviços contemporâneos, a empresa também busca adicionar à sua estratégia comercial questões de cunho socioambiental voltadas para o bem-estar da sociedade.

Atuando exclusivamente no Ramo de Pessoas, focando todas as classes, a Capemisa dedica seu esforço no desenvolvimento especializado de produtos e serviços voltados para a melhoria da qualidade de vida. Até o momento, a empresa comercializa 11 produtos, sendo oito deles individuais e três coletivos.

Para o Troféu Gaivota de Ouro, a Capemisa apresentou a Linha Vida Feliz, constituída por cinco produtos: Seguro

do Samba, Seguro do Torcedor, Seguro Fácil, esses lançados em 2009, e, brevemente, BenFeliz PGBL e o BenFeliz VGBL.

Com custo de R\$ 5 cada, os produtos garantem cobertura de Acidentes Pessoais no valor de R\$ 2.500, com vigência de 12 meses. O bilhete ainda dá direito a quatro sorteios semanais pela Loteria Federal, no valor de R\$ 2.500, durante o mês de aquisição do seguro, além de prêmios instantâneos, variando de R\$ 1 a R\$ 100. O segurado também concorre a um sorteio especial de R\$ 7.020 no último sábado do mês seguinte ao de aquisição do seguro. Seus prêmios podem totalizar R\$ 9.520.

Desenvolvendo novos produtos e colocando-os ao alcance de toda a população, a empresa busca garantir um futuro melhor para um número cada vez maior de pessoas, pois ela acredita que o futuro é para todos, e as pessoas seguras são mais felizes.

Pensamos todos os dias nos próximos 50 anos.



50 anos de visão, inovação, ousadia, criatividade, investimentos, proteção, segurança e oportunidades. Por isso até hoje continuamos recebendo prêmios.

Prêmio Mercado de Seguros
Excelência em Produtos
Acidentes Pessoais



50 anos de Felicidade.


CAPEMISA
VIDA E PREVIDÊNCIA

AS PESSOAS SEGURAS SÃO MAIS FELIZES

www.capemisa.com.br • 0800 723 3030



Mário Sérgio de Almeida Santos entrega troféu para Fabiano Telatin e Marcelo Sarcinella

Empresa encanta parceiros e consumidores com serviços de qualidade



Especialista e líder em reparo e troca de vidros automotivos, no Brasil e no mundo, a Carglass atua há mais de 15 anos no país, investindo sempre em seu desenvolvimento, aperfeiçoamento de seus serviços, em programas de responsabilidade socioambiental e, principalmente, assegurando a excelência no atendimento de seus clientes.

É a única empresa do segmento que aplica a metodologia do NPS – índice de encantamento dos clientes, ou seja, é totalmente focada na excelência de prestação de serviços, garantindo clientes não apenas satisfeitos, mas sim atuando para que cada cliente seja um promotor efetivo da marca, saindo encantado das lojas. O índice é totalmente auferido pelo conceituado Instituto Internacional de Pesquisa GfK.

Parceira das principais seguradoras do país, a marca oferece o maior índice de reparo às seguradoras, o que proporciona um serviço ecológica e socialmente correto, e utiliza somente produtos de última geração, homologados pelas próprias montadoras para manter a originalidade do veículo e garantir uma instalação tão boa quanto a de fábrica.

Única empresa do segmento com a certificação do ISO 9001/2008, a Carglass apresenta soluções adicionais aos

clientes, focadas na direção segura: película antivandalismo, *window film*, limpadores de pára-brisa e, em fase de disponibilização, o serviço de impermeabilização de vidro.

Em constante expansão, possui a maior estrutura de lojas próprias, contabilizando 53 no momento e com previsão de encerrar o ano com 70 unidades. Além delas, a rede Carglass conta com mais de 700 pontos de atendimento, ao incluirmos as lojas afiliadas, garantindo efetivamente o controle do negócio e da prestação de serviços. Para facilitar o contato do cliente com a empresa, oferece maior comodidade e agilidade com a prestação do serviço móvel de atendimento, e o agendamento de atendimento por telefone e/ou pelo website.

A Carglass desenvolve o projeto Ecoglass, que consiste na separação prévia dos resíduos recicláveis por tipo de material, que são colocados nos coletores específicos. Desde o início de sua aplicação já foram recicladas mais de uma tonelada de resíduos, e a previsão é de crescimento significativo desse volume em razão da abertura das novas lojas e do consequente recolhimento dos materiais. A verba arrecadada pelo Ecoglass é destinada a ações ou projetos ecologicamente corretos engajados na sociedade.

Reparar e reciclar.
Nosso maior prêmio é ajudar a salvar o planeta.



azevedo.com

O compromisso da CARGLASS com a sustentabilidade está presente na reciclagem e no reparo de vidros, que permitem uma diminuição de 15 a 20% nas emissões de CO².

A qualidade e a rapidez do nosso reparo gera um melhor custo-benefício, um alto índice de encantamento do consumidor final e oportunidades de negócios rentáveis para nossos parceiros. Sabemos que ainda há muito a fazer, mas o reconhecimento do mercado securitário nos mostra que estamos no caminho certo.

**CARGLASS
TROFÉU
GAIVOTA DE
OURO**
Destaque
empresa
em reparo
e troca de vidros
automotivos

www.carglass.com.br


CARGLASS[®]
REPARO E TROCA DE VIDROS AUTOMOTIVOS



Rubens Ribeiro,
Priscilla Magni e
Sidney Munhoz
recebem prêmio
de Nilson Arelló
Barbosa

Seguradora tem a melhor performance em três categorias da 10ª edição do Troféu Gaivota de Ouro



A Chubb do Brasil foi homenageada com o Troféu Gaivota de Ouro 2010, título que condecora as melhores empresas e iniciativas ligadas ao setor de seguros no país. A companhia, uma das maiores operações da The Chubb Corporation fora dos Estados Unidos e a maior da América Latina, obteve o melhor desempenho em três categorias: “Excelência em Seguros de Alto Padrão”, “Excelência em Seguros de Acidentes Pessoais e Vida” e “Excelência em Modelo de Gestão e Governança Corporativa”.

A premiação, promovida pela Revista Seguro Total e pela Publiseg Editora, considerou as ações inovadoras, o posicionamento estratégico no mercado e a atualização dos produtos e serviços da empresa. A cerimônia de entrega do troféu ocorreu na noite do dia 24 de junho, durante solenidade para mais de 600 convidados no Espaço Quatá, no Itaim Bibi, em São Paulo.

As categorias que destacaram a Chubb do Brasil contemplam a linha de Personal Lines, voltado para o público de alta renda; a carteira de Vida e Acidentes Pessoais; e a atuação da companhia no mercado.

“É uma imensa satisfação ter nosso trabalho reconhecido, especialmente por uma instituição de tanta relevância e credibilidade para o setor de seguros. Mais gratificante ainda é poder certificar nossa expertise em áreas tão distintas. O prêmio reafirma nosso comprometimento em oferecer produtos e serviços altamente qualificados e pautados pelo atendimento platinum, em qualquer um dos segmentos que atuamos”, comemorou Acacio Queiroz, presidente e CEO da empresa.

Solidez financeira, transparência e liderança moderna foram alguns dos pilares que conferiram à Chubb do Brasil na categoria Excelência em Modelo de Gestão e Governança Corporativa. Há cinco anos como líder da seguradora, Aca-

Nossa fusão é com o Corretor.



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

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

A SEGURADORA PLATINUM DO MERCADO





Luiz Gustavo Miranda de Sousa entrega troféu Gaivota de Ouro para Luiz Felipe Lula e Luis Ricardo Almeida, da Chubb



Claudia Queiroz, Hosannah Santos, Francisco Toledo e Humberto Martinelli recebem troféu das mãos de Mário Jorge Cruz



cio Queiroz é amplamente reconhecido por sua gestão, tendo recebido diversos prêmios. Desde então, a companhia foi a empresa de seguros que mais cresceu organicamente no segmento no país, batendo recordes de crescimento e lucratividade, com uma equipe extremamente comprometida e dedicada.

Os esforços focados em governança corporativa também refletem em sua excelente performance. Entre as ações de destaque estão os programas de aprimoramento de seus colaboradores, as iniciativas de responsabilidade social e um canal de comunicação eficaz com todo o seu público estratégico.

“Receber a premiação na área de Personal Lines é um reconhecimento evidente ao trabalho diferenciado e inovador que a Chubb realiza. Oferecemos seguros para automóveis, residências e embarcações que atendem diretamente às necessidades e desejos dos clientes. Temos o compromisso da

busca constante pela evolução e exclusividade dos nossos produtos, garantindo assim a satisfação total dos clientes”, destacou Sidney Munhoz, diretor regional de Personal Lines na América Latina.

O diretor de Seguros de Pessoas da companhia, Francisco Toledo, afirmou que a premiação na categoria Excelência em Acidentes Pessoais e Vida consolida o *know-how* da Chubb no setor. “O título nos dá a certeza de estarmos no caminho certo e, ainda, fortalece nossas excelentes parcerias em seguros massificados”, ressalta o executivo.

Os critérios de avaliação do Troféu Gaivota de Ouro levaram em consideração a performance econômico-financeira e arrecadação em prêmios da empresa, de acordo com os dados disponibilizados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), assim como pesquisa com corretores de seguros.

*Chubb Seguros,
Protegendo, há muitas gerações, o patrimônio
mais importante da sua empresa: seus funcionários.*



O Programa Empresarial Chubb Vida é um sistema integrado de seguros e serviços que se adapta às diferentes necessidades das empresas. Altamente flexível, oferece a cada cliente a possibilidade de escolher, em meio a uma ampla gama de soluções, aquelas que melhor atendem suas necessidades. Aliado a isso está a experiência acumulada pela mais antiga Seguradora em operação no Brasil. Fale com seu corretor ou ligue 0800 703 66 65.



A SEGURADORA PLATINUM DO MERCADO



Sistema para operadoras de saúde é premiado como destaque em TI

A Dexbrasil, multinacional de destaque em Tecnologia da Informação e consultoria, com foco especial junto as operadoras de saúde (planos e seguros), recebeu o Troféu Gaivota de Ouro na categoria Destaque em Tecnologia da Informação, pela performance de seu produto DexTotal.

O case premiado revelou um sistema inovador na gestão estratégica de uma operadora de saúde. Frente a custos em constante ascendência na área da saúde, as operadoras procuram soluções, principalmente em sua administração, e têm como grande aliado o investimento em tecnologia. O Sistema DexTotal possui recursos para controle de gastos, administrando com eficácia clientes, produtos, contratos, liberações de pagamentos e autorizações de procedimentos médicos. “O sistema é preparado para produzir resultados, maximizando o atendimento cada vez mais especial aos clientes do plano de saúde, prestadores de serviço e corretores”, explica Sérgio Monaco, diretor de vendas e marketing da Dexbrasil.

Em ambiente 100% web, o DexTotal faz todo o trabalho de administração, promovendo a utilização de funcionalidades por meio de todas as partes envolvidas no processo: operadora (medicinas de grupo, seguradoras, cooperativas médicas, autogestões), prestadores de serviços, médicos,



corretores de seguros, usuários e clientes do plano. A conectividade do sistema possibilita serviços através da Internet e até mesmo através de celulares ou palmtops.

O DexTotal foi desenvolvido para agilizar na evolução dos processos. Sua flexibilidade possibilita configurações e funcionalidades especiais que o cliente venha a necessitar e, quanto a isso, o departamento técnico da Dexbrasil atua dentro de metodologia técnica e de negócio, com evolução constante. “Todos os técnicos são aptos ao atendimento onde o cliente sempre tem acesso às informações, seja via site ou pelo contato telefônico”, diz Mônaco. O acompanhamento é completo, incluindo a verificação e testes envolvendo a infra-estrutura do cliente, com envolvimento até em questões fora da responsabilidade da Dexbrasil, que possam afetar o sistema como um todo.

Uma grande preocupação da Dexbrasil é a qualidade da saúde e o DexTotal guarda todas as ocorrências médicas e autorizações solicitadas via prestadores, permitindo verificar a possibilidade de uma doença crônica e ainda acompanhar o cliente.

Além de ganhar agilidade e qualidade no processo de gestão, com o Sistema DexTotal a operadora ou seguradora de saúde ainda economiza na utilização de papéis e contribui com o meio ambiente, atuando sempre dentro das normas da ANS.



DexTotal®

Sistema de Administração Estratégica
para as Operadoras de Saúde,
Planos Médicos e
Odontológicos

O Sistema DexTotal® foi elaborado para a Gestão Estratégica de Planos e Seguros Saúde. Com ele a Operadora de Saúde pode manter foco total em seu negócio ganhando muito mais visão do seu mercado, aumentando efetivamente seus resultados e atendendo com excelência os seus clientes.

Alto nível de automatização no controle das contas médicas em todos os níveis!

- Aumento efetivo da produtividade
 - Redução real de custos administrativos e fraudes
 - Controle preciso de informações
 - ANS - Módulo TISS "especial"
 - 100% WEB (conectividade total)

Ganhe mercado através de respostas ágeis e o aumento da sua capacidade para atender, oferecendo produtos e serviços cada vez mais atrativos, personalizando o produto ideal para o seu cliente !

O Sistema DexTotal® atende às necessidades das operadoras de saúde nos segmentos das Medicinas de Grupo, Seguradoras Cooperativas Médicas e Autogestão.





Nilton Belsarena, da Global, recebe o Troféu Gaivota de Ouro das mãos de Norton Glabes Labes

24 horas no ar cuidando de você



Excelência e humanização nos atendimentos, onde a dignidade humana é fator primordial. Estes são valores que acompanham a Global Serviços e Assistência 24h desde 1996, ano em que o corretor de seguros Nilton Belsarena fundou, em Porto Alegre (RS), a empresa que em pouco tempo conquistaria o mercado de seguros e assistência e se tornaria referência nacional em assistência funeral.

Tendo como carro-chefe a assistência funeral e prestando serviços também de assistência a pessoas, residência e automóvel, a Global vem conquistando destaque em todo o Brasil. Hoje, são milhares de vidas assistidas, uma expressiva carteira de clientes e equipe experiente e capacitada, além de infra-estrutura que garante o mesmo padrão de atendimento em qualquer parte do mundo. Tudo isso realizado com grande responsabilidade e alto padrão de qualidade, o que já valeu à empresa o certificado de qualidade ISO 9001:2008 pela

excelência na prestação de serviços, reafirmado pelo quinto ano consecutivo.

Sempre voltada para a qualificação dos colaboradores, serviços e processos, a Global Serviços e Assistência acaba de ampliar sua plataforma de atendimento, destinando recursos significativos para a área de tecnologia e proporcionando, por meio de treinamentos, o crescimento de sua equipe.

Os executivos da Global, Nilton Belsarena, Marcelo Sampaio, Adriano Silva e Eunice Ribas, estão sempre empenhados em fazer da companhia referência nacional em prestação de serviços de assistência funeral. Por isso, vale sempre lembrar: “Nosso objetivo é fazer com que o cliente, ao pensar em assistência 24 horas, lembre-se da Global Serviços e Assistência, uma empresa ágil e especializada, que prima pela excelência, humanização, dignidade e credibilidade em tudo o que faz”, destaca Belsarena.

Global Serviços e Assistência 24 horas no ar cuidando de você



Excelência e humanização nos atendimentos, onde a dignidade humana é fator primordial. Estes são valores que acompanham a Global Serviços e Assistência 24h no AR desde 1996, ano em que o já consagrado corretor de seguros Nilton Belsarena fundou, em Porto Alegre, a empresa que em pouco tempo conquistaria o mercado de seguros e assistência e se tornaria referência nacional em assistência funeral.

Tendo como carro-chefe a assistência funeral e prestando serviços também de assistência a pessoas, residência e automóvel, a Global vem conquistando destaque em todo o Brasil. Hoje, são milhares de vidas assistidas, uma expressiva carteira de clientes e equipe experiente e capacitada, além de infraestrutura que garante o mesmo padrão de atendimento em qualquer parte do mundo.

Tudo isso realizado com grande responsabilidade e alto padrão de qualidade, o que já valeu à empresa o certificado de qualidade ISO 9001:2008 pela excelência na prestação de serviços, reafirmado pelo quinto ano consecutivo.

Sempre voltada para a qualificação dos colaboradores, serviços e processos, a Global acaba de ampliar sua plataforma de atendimento, destinando recursos significativos para a área de tecnologia e proporcionando, por meio de treinamentos, o crescimento de sua equipe.

Os executivos da Global, Nilton Belsarena, Marcelo Sampaio, Adriano Silva e Eunice Ribas, estão sempre empenhados em fazer da Global referência nacional em prestação de serviços de assistência funeral.

Por isso, vale sempre lembrar:

Quando pensar em assistência 24 horas, lembre-se da Global Serviços e Assistência. Uma empresa ágil e especializada, que prima pela excelência, humanização, dignidade e credibilidade em tudo o que faz.



www.global24hnoar.com.br

Porto Alegre, RS

Av. Borges de Medeiros, 410 13ª andar
CEP 90020-012 Bairro Centro Porto Alegre, RS
Fone/Fax (51) 2136.5600

Rio de Janeiro, RJ

Av. Rio Branco, 111 - sala 2122
CEP 20040-006 Bairro Centro Rio de Janeiro, RJ
Fone/Fax (21) 2220.1524



João Sabino e dr. Antoninho Sanfins Arnoni, do Hospital, recebem prêmio entregue por João Leopoldo Bracco de Lima, da Funenseg

Modernização e atualização tecnológica

Pelo segundo ano consecutivo, o Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos recebeu o Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em qualidade e resolutividade no atendimento aos clientes”.

A premiação, promovida pela Publiseq Editora e Revista Seguro Total, representa o reconhecimento em investimentos, inovação, conforto, qualidade e relacionamento com pacientes.

A instituição se destacou em função da constante busca pela modernização e atualização tecnológica, que permitiram a implantação de novos serviços e o aprimoramento da infra-estrutura de atendimento a clientes.



O Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos se caracteriza por atender o paciente em todas as suas necessidades, desde a consulta médica em consultórios especializados até os exames de imagem e intervenções cirúrgicas da mais alta complexidade.

Localizado na cidade de São Paulo, é um dos maiores complexos hospitalares do Brasil, contando com aproximadamente 780 médicos e atuante em mais de 44 especialidades.

Anualmente, realiza cerca de 12 mil cirurgias, 13 mil internações, 205 mil consultas ambulatoriais, 140 mil atendimentos de Pronto Socorro e 1,3 milhões de exames.



**CADA PRÊMIO RECEBIDO POR NOSSO HOSPITAL
É UM NOVO ESTÍMULO PARA UM CONSTANTE APERFEIÇOAMENTO.**

O compromisso com a vida e a saúde do ser humano é o que orienta a evolução do Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos. Nosso objetivo é, a cada dia, oferecer o melhor aos nossos clientes. Para isso, incorporamos novos procedimentos médicos e de gestão corporativa, investimos em tecnologia de ponta, treinamento de profissionais, modernização de estruturas e, especialmente, no relacionamento com as seguradoras e operadoras de assistência médica. Os prêmios resultantes desse esforço são o reconhecimento de que sempre estamos aprimorando a qualidade do atendimento aos nossos clientes. Um grande motivo de orgulho para nossa instituição.

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

www.hospitaledmundovasconcelos.com.br

www.twitter.com/Hospital_EV

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

COMPLEXO HOSPITALAR
EDMUNDO  **VASCONCELOS**

TODO CUIDADO QUE VOCÊ PRECISA EM UM SÓ LUGAR.



Mário Jorge Cruz entrega
ao dr. Antoninho Sanfins
Arnoni e João Sabino o
Troféu Gaivota de Ouro

Tecnologia a serviço da saúde dos pacientes



Com o compromisso de oferecer aos seus clientes um padrão de atendimento diferenciado em medicina e saúde, o Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos recebe, pela terceira vez consecutiva, o Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para Atendimento às Empresas e Planos de Saúde”, premiação promovida pela Revista Seguro Total. As sucessivas conquistas representam o reconhecimento pelo trabalho desenvolvido na instituição.

O Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos figura entre as instituições mais modernas e bem equipadas de São

Paulo, aliando qualidade nas instalações e serviços disponibilizando à tecnologia em benefício de seus clientes, desde o agendamento de consultas on-line até os apartamentos dotados de computador, acesso à internet, televisita e videogame (na ala infantil).

O foco na tecnologia se destaca por todas as áreas do hospital e reflete-se na alta qualidade dos exames e tratamentos oferecidos. O Centro de Diagnóstico por Imagem (CDI), por exemplo, oferece desde simples radiografias até os mais modernos exames radiológicos, inclusive intervencionistas, tomografia computadorizada e ressonância magnética.

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



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

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

www.hospitaledmundovasconcelos.com.br
www.facebook.com/Hospital.EV
www.twitter.com/Hospital_EV

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

COMPLEXO HOSPITALAR
EDMUNDO  **VASCONCELOS**

TODO CUIDADO QUE VOCÊ PRECISA EM UM SÓ LUGAR



Complexo Hospitalar



Superintendente é homenageado como executivo do ano na área hospitalar



O superintendente do Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos, João Sabino, é o executivo homenageado de 2010 com o Prêmio Gaivota de Ouro na categoria Destaque Executivo na Área Hospitalar. Sabino atua desde 1998 na instituição e tem participação ativa à frente das principais decisões estratégicas e operacionais do hospital.

Advogado de formação, é pós-graduado em Administração Hospitalar e possui vários cursos do setor. Membro da comissão científica da Classaúde há quatro anos, com experiência de destaque no segmento de administração hospitalar e grande conhecimento dos modelos de gestão da área da saúde, Sabino teve papel importante na evolução e modernização recente do Complexo Hospitalar.

Alguns momentos que o superintendente da instituição acompanhou e que marcaram sua jornada a frente do hospital foram: processo de modernização das instalações, atu-

alização do parque tecnológico, crescimento do número de cirurgias e credenciamento de novos médicos, implantação dos processos da ISO; e, o mais recente, da Acreditação Hospitalar.

A Acreditação é resultado dos constantes investimentos que o Complexo Hospitalar vem realizando ao longo dos anos. Para consegui-la, a instituição mostrou estar integrada em todas as suas áreas – médica, tecnológica, administrativa, financeira e assistencial –, além de explicitar sua organização e a uniformidade de seus processos internos. É um novo conceito de qualidade na área hospitalar e indica que a instituição certificada atua em conformidade com um conjunto de padrões previamente estabelecidos. O processo de obtenção da acreditação analisa parâmetros como segurança, ética profissional, responsabilidade e qualidade de atendimento.



NOTEPOLICE
mobile security. it's possible.

Rastreador de Notebook



NOTEBOOK

GUARDIAN

Qual o prejuízo se roubarem seu notebook com suas informações?

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

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

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



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

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

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

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

Proteja-se já com o Notebook Guardian!

Revendedor Autorizado

SMARTSEC

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



Osmar Bertacini recebe das mãos de Pedro Barbatto Filho o troféu Gaivota de Ouro



Corretores de seguros, parceiros da Humana

Fundada em 1991, a Humana Seguros Pessoais é presidida por Osmar Bertacini, empresário atuante há cerca de 50 anos no mercado de seguros, e atual presidente do Clube de Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP) para gestão 2009/2010.

Com o objetivo de ampliar e consolidar as atividades da Humana Seguros, Bertacini criou há quase dez anos a Humana Assessoria de Seguros, focada no seguro de Auto e Ramos Elementares que, em 24 de junho, foi condecorada com o Troféu Gaivota de Ouro por sua atuação junto aos corretores de seguros.

Segundo o executivo, a Humana atende corretores de pequeno e médio portes, em nome das seguradoras. “Funcionamos como um braço das companhias seguradoras, fornecendo suporte, treinamento, orientação e apoio logístico aos nossos parceiros de negócio”, reforça Bertacini.


O carro-chefe da operação é o Seguro de Automóvel, com mais ou menos 70% do mix de carteira. “Mas estamos desenvolvendo um trabalho no sentido de impulsionar também os seguros Residencial, Empresarial, Saúde e Previdência Privada”, destaca.

Considerando a Humana Seguros Pessoais e a Humana Assessoria de Seguros, Bertacini comanda uma estrutura que atende a mais de 2 mil corretores ativos, contando ainda com 4 mil empresas seguradas e 300 mil vidas seguradas.

Para atingir suas metas, o quadro funcional é composto por mais de 70 colaboradores com larga experiência no mercado segurador.

A empresa tem sede na região central de São Paulo e há escritórios em mais nove endereços. Sua operação tem como princípios a simplicidade, honestidade e transparência nos negócios, cultivando acima de tudo a preservação do sentimento que a empresa julga ser o maior de todos - que é o respeito pelo ser humano.

“Ao longo desta jornada, temos cumprido os objetivos propostos com ajuda de nossos corretores, seguradoras, segurados e parceiros de negócios, estando presente nos momentos difíceis na vida do homem, seja esta uma perda pessoal ou material”, conclui Bertacini.



A garantia do seu patrimônio é a especialidade da Humana Seguros

As melhores opções em seguros:
automóvel, residência, empresa
e também seguros de pessoas.

Atendimento personalizado com
a garantia das maiores seguradoras
do mercado brasileiro.

São Paulo - Tel: (11) 3334-6600 - Fax: 3334-6610
Av. São João, 313 - 10º andar - Centro
CEP: 01038-000 - São Paulo - SP
Site: www.humanaseguros.com.br

Filiais: Belo Horizonte, Goiânia, Ribeirão Preto,
São José do Rio Preto, Londrina, Zona Leste/SP

Representantes: Rio de Janeiro, Piracicaba,
Curitiba, Porto Alegre

 **HUMANA**
SEGUROS



Nilson Arello Barbosa entrega prêmio para Marcelo Moura, da Impacta

Ensino de qualidade e metodologia própria fazem a diferença



A tecnologia não para de evoluir e modificar o mundo. Há mais de 22 anos, o Grupo Educacional Impacta Tecnologia acompanha essa transformação. Ao longo de sua história, acumulou experiência e excelência no ensino de tecnologia.

Por meio dos pilares Impacta Certificação e Treinamento, Faculdade Impacta Tecnologia (FIT) e Colégio Impacta de Tecnologia da Informação (Citi), o Grupo Impacta oferece um conjunto completo de formações e treinamentos para capacitar os melhores profissionais do mercado.

Com mais de 25 mil empresas e 350 mil alunos treinados, a Impacta Certificação e Treinamento oferece mais de 300 treinamentos e 40 certificações. As certificações Impacta ICS são conjuntos de treinamentos que asseguram o conhecimento necessário aos profissionais que buscam as melhores oportunidades de trabalho. Além disso, conta com um centro de exames autorizado Prometric, que segue procedimentos internacionais para evitar fraudes e garantir a confiabilidade dos resultados.

Para abastecer o mercado, carente de mão-de-obra especializada, foi criada a FIT. Com 80% de seu corpo docente formado por mestres e doutores, oferece cursos de graduação, pós-graduação, cursos de extensão, além de MBA (*Master of Business Administration*) e MBT (*Master of Business and*

Technology) com módulos internacionais desenvolvidos em parceria com universidades norte-americanas. Além disso, utiliza uma metodologia que tem o apoio da lousa eletrônica para a captura das aulas e consulta posterior.

Com o apoio do Fórum Impacta de Tecnologia da Informação, o eil – Eventos Impacta, realiza *show days*, cursos rápidos de até dois dias, com dicas sobre as últimas tendências do mercado de tecnologia. Ainda realiza e apoia palestras e eventos gratuitos para compartilhar informações atuais das áreas de Tecnologia da Informação, Gestão e Design. Através delas, arrecada alimentos para doações em instituições que desenvolvem trabalhos sociais, a fim de colaborar com o desenvolvimento social.

Para dar suporte às divisões, o Grupo possui uma metodologia de ensino própria, a Metodologia de Ensino Impacta (MEI). Todo o material didático é confeccionado pela Editora Impacta e é atualizado constantemente, sendo este desenvolvido por brasileiros para brasileiros. Este é um dos motivos do alto nível de aprendizado dos alunos, no qual o aluno aprende fazendo.

Só quem atua há 22 anos em todas as áreas da tecnologia com excelência pode oferecer segurança na hora de transmitir conhecimento para quem quer garantir seu futuro no mercado de TI, Gestão e Design.

Eleita pela **3ª** vez Destaque Melhor Escola de Formação e Ensino na Área de Tecnologia

A Impacta Certificação e Treinamento é líder no mercado de treinamentos nas áreas de Tecnologia da Informação, Gestão e Design. São fatores como instrutores qualificados com alta experiência, metodologia de ensino própria e diferenciada e infraestrutura de última geração que fazem da Impacta referência na hora de capacitar e treinar pessoas.

Outros Prêmios:

- Eleita pela Computerworld e IDG por 4 anos consecutivos como a maior instituição nacional no ensino de TI.
- Eleita por 4 anos o maior centro de certificação em TI da América Latina, pelo Centro Gold de Certificação.
- Eleita pela Editora Segmento como a melhor instituição de ensino de TI por 3 anos consecutivos.
- Primeira organização brasileira a receber o Certificate of Social Responsibility por ações que ajudam a cumprir os 8 Objetivos do Milênio da ONU.

Acesse o site e conheça mais da melhor escola de formação e ensino na área de tecnologia.

www.impacta.com.br





Jesus Vasconcelos, da Ituran, e Mário Sérgio de Almeida Santos

Perfil inovador e busca constante por novas tecnologias

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos e Argentina, no segmento de monitoramento e recuperação de veículos. A companhia chegou ao país em 2000 e, desde então, cresce continuamente, contando com mais de 220 mil clientes ativos atualmente. A empresa já recuperou mais de 18 mil veículos, o equivalente a um patrimônio aproximado de R\$ 810 milhões.

Em 24 de junho, a Ituran do Brasil recebeu o Troféu Gaivota de Ouro, pelo oitavo ano consecutivo, como Destaque em Rastreamento e Bloqueio de Automóveis. O prêmio, concedido pela Revista Seguro Total e pela Publiseg Editora, é destinado às empresas, produtos, serviços, ações inovadoras e profissionais que tenham contribuído para o crescimento do mercado segurador.

Nesta décima edição, a Ituran se destacou pelo seu perfil inovador, sua constante busca em desenvolvimento tecnológi-



co e atendimento eficaz aos clientes. O resultado final levou em consideração as parcerias com as principais e maiores seguradoras do Brasil.

Para o diretor comercial da Ituran do Brasil, Alon Lederman, essa conquista consagra o reconhecimento da marca Ituran junto ao mercado segurador. “Assim como o prêmio que chega à sua décima edição como um dos mais prestigiados do mercado, a Ituran completa dez anos de operação no Brasil, como líder de mercado. Esse prêmio muito nos orgulha e reforça todo o empenho e crescimento da empresa durante esses anos”, destaca o executivo.

Para chegar ao resultado final, a Revista Seguro Total, promotora do prêmio, avaliou pesquisas e indicações obtidas junto ao mercado de seguros, veículos de comunicação e entidades representativas do setor.

ITURAN NÃO PAGA PELO RASTREADOR

**AQUI VOCÊ
NÃO PAGA PELO
RASTREADOR**

Rastreador Ituran. Instale o rastreador no seu carro ou na sua moto e não pague pelo equipamento. Apenas taxa de instalação e mensais **a partir de R\$ 49,00**. Solicite o seu!

www.ituran.com.br ■ **0800105566**



Carlos Fargetti e Ruthe Garcia, da J. Malucelli, recebem prêmio de João Leopoldo Bracco de Lima

Seguradora atinge maioria com êxito

O histórico da J. Malucelli Seguradora é marcado de acontecimentos importantes. Em 1992 nascia a matriz da companhia em Curitiba (PR). A empresa iniciou suas atividades operando nos seguros de Ramos Elementares e Vida em Grupo e sua rápida expansão leva, em 1994, à mudança de foco, dedicando-se exclusivamente ao Seguro Garantia.

Em 1995, obtém do IRB-Brasil Resseguros a outorga de companhia especializada em Seguro Garantia devido à estrutura que organizou para esta finalidade e da experiência de seus dirigentes. Em seguida, a empresa torna-se uma das pioneiras em emissões de apólices para garantias aduaneiras, judiciais e financeiras. Em 2001, ultrapassa a marca de 100 mil apólices.

Hoje, a J. Malucelli Seguradora está presente nas principais capitais brasileiras e detém aproximadamente 30% do total de prêmios do mercado segurador brasileiro. Faz parte da Associação Panamericana de Fianças e Garantias, entidade mundial que congrega empresas que operam com seguro de Crédito e Garantia, o que permite a emissão de apólices no exterior, além de um estreito relacionamento com resseguradores internacionais.

Know-how absoluto: O Seguro Garantia tem por objetivo garantir o cumprimento de uma obrigação contratual,



seja ela de construir, fabricar, fornecer ou prestar serviços. É contratado quando as empresas privadas e/ou órgãos públicos desejam mitigar os riscos contratuais e, complementarmente, qualifica as empresas quanto às condições de cumprir o objetivo da licitação que pretende ingressar.

Tecnologia: Corretores de seguros gerenciam sua carteira diretamente via internet e on-line. A J. Malucelli Seguradora investe continuamente em novas tecnologias que possibilitam ganho de produtividade, uniformidade nas subscrições e agilidade, mantendo indispensável segurança nas operações realizadas.

Garantia on-line: Investindo no atendimento eficaz e rápido ao corretor, visando redução de tempo e otimização dos processos que o ambiente virtual proporciona, a J. Malucelli inseriu no cotidiano do corretor o Garantia On-line. Ferramenta diferenciada e parametrizada na emissão direta de apólices que oferece autonomia e agilidade nas emissões, o Garantia On-line está melhorando o dia-a-dia desse profissional, pois é possível, de maneira instantânea, solicitar a emissão da apólice e finalizar a transação em poucos minutos. No Garantia On-line, o valor máximo permitido é de R\$ 50 mil por apólice.

Assegure seus projetos. Proteja seu investimento. Agilidade e confiança em seguros.



- Especializada em Seguro Garantia
- Presente em todo o país
- Há 15 anos no mercado
- Parceria com as maiores resseguradoras mundiais
- Mais de 85 bilhões de reais já garantidos
- Líder absoluta no mercado
- Uma apólice a cada 3 minutos
- 32,2% Market Share*

*Fonte SUSEP - Dezembro de 2009

 **JMalucelli Seguradora**

www.jmalucelliseguradora.com.br



José Francisco Filho e André Pena entregam Troféu Gaivota de Ouro para Marcos Eduardo dos Santos Ferreira, vice-presidente da Mapfre, representando Antonio Cássio dos Santos



Profissionalismo, seriedade e determinação

Muitos desafios marcam a trajetória profissional do presidente da Mapfre Seguros, Antonio Cássio dos Santos. O executivo começou a trabalhar muito cedo, aos nove anos, e aos 30 assumiu o primeiro cargo de diretor. Atualmente, além de presidente da seguradora, é vice-presidente da Confederação Brasileira de Seguros e presidente da Comissão de Microseguros desta mesma instituição, ele também é membro do Conselho Mundial de Administração da LL-Global Limra-Loma (maior associação de seguro de vida dos EUA), com sede em Hartford, EUA.

Antonio Cássio é graduado em Economia e tem mestrado em Estratégia de Negócios pela Vanderbilt University do Tennessee, Estados Unidos, e MBA com ênfase em Finanças pelo Instituto Brasileiro de Mercados de Capitais de São Paulo. É especialista em Assuntos Latino-Americanos pelo Consórcio Vanderbilt University e University of Flórida, Estados Unidos.

Profissionalmente, Cássio é o tipo de pessoa acostumada a superar metas improváveis. Aos 14 anos, por exemplo, quando trabalhava de office-boy na seguradora Excelsior, decidiu concorrer a uma bolsa de estudos no tradicional Colégio São Luís, de São Paulo. Passou em primeiro lugar num exame de seleção que reuniu mais de 2 mil candidatos. E tem sido assim por toda sua carreira.

Em sua trajetória, o executivo traz como experiência funções de extrema relevância no que se refere ao seu segmento

de atuação, tendo sido, inclusive, presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) e, por conta de suas ações em prol do crescimento do setor de seguros no Brasil, uma pesquisa realizada em 2008 com mais de 700 associados do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) considerou Cássio como o “Homem de Seguro” daquele ano.

À frente da Mapfre desde 2004, o executivo passou a desenvolver ações que pudessem dinamizar as atividades e transmitir o respeito da companhia por seus clientes.

Neste ano, o presidente da seguradora foi condecorado pela Revista Seguro Total e pelo portal Planeta Seguro como o Executivo de Seguros do Ano, sendo considerado um profissional que, com seriedade e empenho, promove continuamente o crescimento deste importante setor da economia brasileira.

A empresa comandada por Antonio Cássio possui 55 anos de atuação no Brasil e é uma das mais importantes seguradoras do País. Subsidiária do Sistema Mapfre, grupo líder na Espanha e um dos principais investidores na Europa e América Latina, a companhia atua em todo o território nacional, oferecendo mais de 80 soluções personalizadas a todos os clientes. Para atender a seus mais de 15 milhões de segurados, a companhia conta com 123 sucursais próprias e 18 diretorias territoriais e 2.733 profissionais.

Quando o maior acionista de uma seguradora é uma fundação, você pode ter certeza de que as pessoas estão em primeiro lugar.

Mais que uma palavra, ser diferente aqui na **MAPFRE** é fazer a diferença na vida de cada cliente. Por isso, além de oferecer mais de 80 soluções em seguros, a **MAPFRE** faz questão de preservar a estabilidade socioeconômica e ambiental. São por razões como essas que a **MAPFRE** é uma seguradora diferente.



CRÉDITO PREVIDÊNCIA MOTO AERONÁUTICO VIAGEM
GARANTIAS VIAGEM RESIDENCIAL ALUGUEL
PREVIDÊNCIA CONSÓRCIO
CONSÓRCIO CELULAR ALUGUEL VIAGEM IMOBILIÁRIO CELULAR GARANTIAS VIDA PREVIDÊNCIA AGRÍCOLA AERONÁUTICO
MOTO CAMINHÃO AUTOMÓVEL VIAGEM AERONÁUTICO
INVESTIMENTOS CELULAR GARANTIAS IMOBILIÁRIO PREVIDÊNCIA
MOTO CRÉDITO RESIDENCIAL PREVIDÊNCIA



MAPFRE
SEGUROS

A seguradora diferente.



Claudio Saba, da Marítima, recebe troféu entregue por Luiz Gustavo Miranda de Sousa

Seguro foca na garantia de proteção ao patrimônio



O Seguro Empresarial Marítima é um produto criado com o objetivo de oferecer garantia de proteção ao patrimônio, propiciando tranquilidade e segurança por meio da rápida indenização de eventuais prejuízos, com várias opções de coberturas determinadas em uma única contratação e destinado a pessoas jurídicas ou físicas que tenham suas atividades nas áreas de: prestação de serviços, comércio, indústria, fábricas, entre outros.

Seu desenvolvimento foi estabelecido a partir de um sólido contrato de resseguro, composto por resseguradores com capacidades financeiras consolidadas e grande experiência em gestão de riscos.

Completo e descomplicado, este seguro tem como coberturas básicas o pagamento de indenização por incêndio de qualquer causa (exceto dolo), queda de raio que venha a atingir diretamente os bens segurados, explosão de qualquer natureza e origem e danos materiais decorrentes da impossibilidade de remoção ou proteção dos salvados, por motivo de força maior.

Uma das grandes vantagens do produto é o amplo leque de coberturas opcionais que podem ser contratadas de acordo com a necessidade do segurado que vão desde os danos

provocados por queda de aeronaves até despesas com pagamento de aluguel em função de sinistro.

As principais características do produto compreendem a cobertura simultânea para mudança de local, a garantia para bens deteriorados em função de incêndio no local segurado, a garantia para as despesas com combate ao sinistro e proteção dos bens segurados e por fim o pagamento de aluguel em outro local durante a reconstrução de imóvel danificado por incêndio, queda de raio ou explosão.

Além das facilidades de adequação do produto ao orçamento do contratante, este ainda pode contar com uma série de vantagens desenhadas para tornar o produto ainda mais interessante, tais como desconto nas renovações, por agrupamento de coberturas, por proteção na cobertura Básica (sistema de proteção), proteção na cobertura de Roubo ou ainda desconto por aumento de franquias.

O sucesso do Seguro Empresarial Marítima reflete-se nos bons números representados pelo produto que, desde 2003 é consecutivamente o 2º melhor colocado com produtos empresarial no ranking da Susep e que até março de 2010 registra mais de 109 mil apólices vigentes.

O mundo dos negócios revela
várias preocupações.



Segurança
não precisa ser uma delas.

MARÍTIMA EMPRESARIAL

Super Empresarial • Empresarial Simplificado



Troféu Gaviota de Ouro
Excelência em Seguro Empresarial

Marítima
seguros

A indenização mais rápida do mercado

Consulte seu corretor

O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Processo SUSEP: 15414.005204/2005-65 - CNPJ 61.383.493/0001-80



Fernando Simões entrega Troféu Gaivota de Ouro para José Carlos de Oliveira, da Marítima

Produto diferenciado para o segmento de Automóvel



A Marítima Seguros iniciou suas operações no segmento de Auto no ano de 1960. O grande ápice desse ramo ocorreu em 1991, com o lançamento do Auto Mensal Marítima, um produto inédito e inovador para as características da época e que projetaram a Marítima como uma das principais empresas de seguros do mercado.

O seguro de automóveis representa hoje 39% do volume total de prêmios da companhia, com uma base de 340 mil segurados (dezembro/2008). Dentro da Carteira do ramo Automóvel, o Auto Mensal representa 40%.

Trata-se de um produto desenvolvido com a experiência de 65 anos da Marítima Seguros, com o objetivo de oferecer um amplo leque de coberturas e opções; possibilitar a forma mais prática e flexível de contratação do produto; e indenizar o cliente no menor espaço de tempo possível.

A Marítima disponibiliza aos seus segurados dois tipos de produtos no segmento Auto. O primeiro é o Auto Mensal Marítima que, concebido com características flexíveis, modernas e inovadoras, permite a contratação de um segu-

ro que é pago em 12 vezes sem juros e sem custo de apólice. O segundo é o Auto Convencional Marítima, seguro tradicional que pode ser pago em até dez vezes, garantindo ao segurado total proteção contra eventuais danos ao seu patrimônio.

Além das coberturas tradicionais e dos serviços disponibilizados através do Assistência 24h, o segurado Marítima conta ainda com uma série de benefícios e serviços obtidos por meio da rede de convênios do Auto Clube Marítima, como: check-up grátis do veículo e desconto em serviços automotivos; desconto na locação de veículos, em redes de estacionamentos e de lavagem de carros; desconto em farmácias; central de reservas; e central 24 de atendimento.

Um dos grandes diferenciais da Marítima Seguros é o processo de pagamento de sinistro para seus segurados, considerado a indenização mais rápida do mercado. Para tanto, a Marítima foi a primeira seguradora na América Latina a utilizar os recursos de processamento de imagem na liquidação de sinistros.

Sempre Tranquilo.



Auto Mensal Marítima

Pagamento em 12 vezes sem juros
e outras grandes vantagens



Troféu Galvota de Ouro
Excelência na Carteira de Automóvel

Marítima
seguros

A indenização mais rápida do mercado

Consulte seu Corretor



Atendimento imediato e indenização rápida



A Marítima Seguros, reconhecida como a empresa que paga as indenizações mais rápidas do mercado, opera atualmente com aproximadamente 1.400 novos sinistros por mês, numa média de pagamentos mensais de mais de R\$ 9 milhões.

O Departamento de Sinistro da companhia se respalda, hoje, num lastro financeiro para pagamento de prêmios que fica vinculado à Superintendência de Seguros Privados (Susep) e numa estrutura sólida, que, além dos funcionários que dão suporte ao pessoal da área de Riscos Especiais, trabalha no acompanhamento e cobrança dos serviços terceirizados e manutenção dos arquivos de processos.

O setor conta ainda com 39 funcionários divididos entre Central de Atendimento (responsável pela abertura dos sinistros e posicionamento sobre os seus andamentos, entre outras funções), Regulação de Sinistros (encarregada da realização das vistorias e apuração dos prejuízos, entre outras atividades) e Liquidação de Sinistros (que tem como funções principais a revisão dos trabalhos realizados pelos reguladores, fixação e liberação das indenizações, entre outras atribuições).

Com essa infra-estrutura, a Marítima se destaca no mercado, em especial devido à agilidade e eficiência com que

responde a todas as solicitações. Tudo começa com o trabalho da Central, em que o atendimento de sinistros é imediato. Há ocasiões em que ocorre até mesmo a antecipação aos pedidos de indenização.

O deslocamento de profissionais da matriz e de outras regiões é uma prática sempre adotada nos eventos de grande porte em que o atendimento aos segurados e corretores é realizado na unidade Marítima mais próxima do local da ocorrência. Já as regulações dos sinistros são finalizadas na filial em questão e encaminhadas à matriz, onde os processos são liquidados imediatamente.

As finalizações das regulações e pagamentos dos sinistros começam no dia seguinte aos eventos, e perduram por cerca de 30 dias, dependendo da apresentação dos documentos pelos segurados. No geral, o maior volume de sinistros é liquidado entre a primeira e segunda semana.

Algumas vezes, porém, os processos são resolvidos em prazos ainda mais reduzidos. Isso ocorre porque o esquema de trabalho adotado pelas equipes da Marítima funciona com eficiência. Os reguladores que atuam na matriz, por exemplo, têm condições de atender por dia, *in loco* e com qualidade, de seis a dez segurados cada um.

Marítima

seguros

SEGUROS
na medida de
SUAS
NECESSIDADES



Automóvel

Saúde

Vida

Riscos Especiais



A indenização mais rápida do mercado

Consulte seu **Corretor de Seguros**

© Seguros Marítima S.A. Todos os direitos reservados. Para mais informações, consulte o site www.maritima.com.br



Mário Jorge Pereira, da Marítima, recebe prêmio entregue por Nilson Arello Barbosa

Foco no bom atendimento e em serviços de qualidade para os corretores de seguros



A Marítima Seguros é a seguradora que paga as indenizações mais rápidas do mercado, atende, atualmente, com cerca de 18 mil corretores por mês. De modo a otimizar este atendimento, a empresa não tem poupado esforços no sentido de criar novos e melhores serviços a esse grupo de parceiros. As mudanças são notadas diariamente seja no atendimento a um sinistro, seja na criação de novos e melhores serviços on-line.

Um bom exemplo desses esforços é o Portal do Corretor, que atualmente oferece uma ampla gama de serviços aos corretores cadastrados. Atualmente, a área de TI tem trabalhado na melhoria e desenvolvimento de serviços mais rápidos e que minimizem o trabalho do corretor tais como a solicitação de endosso. Entre os projetos desenvolvidos pela TI está a criação de um novo portal, com mais interatividade, acesso facilitado às informações e um novo conceito de design. A Marítima ambiciona ter um dos melhores portais de serviços para o corretor, além dos serviços oferecidos aos segurados.

Outra importante ferramenta de produção oferecida aos parceiros de vendas é o KitMar, que possibilita não só a facilidade de calcular os valores dos seguros, mas também a rápida transmissão de propostas e endossos.

O Departamento de Sinistro da companhia se respalda,

hoje, num lastro financeiro para pagamento de prêmios que fica vinculado à Susep e numa estrutura sólida, que, além dos funcionários que dão suporte aos corretores, trabalha no acompanhamento e cobrança dos serviços terceirizados e manutenção dos arquivos de processos.

Com toda essa infra-estrutura, a Marítima se destaca no mercado, em especial devido à agilidade e eficiência com que procura responder a todas as solicitações. Tudo começa com o trabalho da Central, em que o atendimento é imediato e há ocasiões em que ocorre até, a antecipação aos pedidos de indenização.

Como corresponder às expectativas dos corretores e clientes? Para a Marítima Seguros a resposta é: criando diferenciais nos produtos; sendo ágil nos prazos de análises e indenizações; mantendo a qualidade nos serviços; intensificando o treinamento de funcionários e parceiros; investindo no relacionamento com os corretores e proporcionando-lhes conhecimento mais amplo da dinâmica operacional das diversas áreas da empresa. Há mais de seis décadas essa é a força motriz da empresa e, em 2009, essa estratégia foi reforçada e, mais uma vez, isso se constituiu em um diferencial, capaz de nos tornar a empresa merecedora de várias citações e premiações do setor, entre as quais o título de “Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros”.

Obrigado Corretor!



A Marítima Seguros mais uma vez foi agraciada com o prêmio Gaivota de Ouro e desta vez em quatro modalidades:

- Excelência em Seguro Empresarial para Riscos Especiais
- Excelência na Carteira de Automóvel com o Auto Mensal
- Excelência em Maior Rapidez na Liquidação de Sinistros (votação online)
- Excelência em Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros (votação online)

Acreditamos que, assim como as andorinhas, uma gaivota só não faz verão, então é com satisfação que dedicamos esta conquista aos profissionais que se empenham em fazer da Marítima a empresa de sucesso que ela é.
Obrigado amigo Corretor!

Marítima
seguros

A indenização mais rápida do mercado

Sempre ao lado do corretor



Osmar Bertacini, do CVG-SP, entrega troféu a Paulo Henrique Pereira, da Marsh

Corretora conta com ampla estrutura no Brasil

Líder mundial em gerenciamento de riscos, consultoria de benefícios e corretagem de seguros no Brasil, a Marsh conta com oito escritórios e mais de mil colaboradores. Em 2009, administrou prêmios superiores a R\$ 1,92 bilhão no país. Pertence ao grupo Marsh & McLennan Companies Inc. (MMC), companhia de serviços profissionais que reúne mais de 52 mil colaboradores em cerca de cem países e com vendas anuais superiores a US\$ 10,5 bilhões.

Há 56 anos no país, a Marsh identifica com precisão riscos e vulnerabilidades corporativas e operacionais de seus clientes, estruturando planos de negócios para enfrentar com eficácia situações adversas e obter a melhor engenharia financeira para colocação de apólices de seguro em um mercado global e altamente complexo.

Sua capacidade de encontrar soluções para diminuir a exposição das empresas e reduzir custos é resultado do desenvolvimento de áreas específicas para atender os mais diversos segmentos de negócios e diferentes públicos, contando com uma estrutura de profissionais altamente especializados em identificar os riscos em seus vários aspectos.



O Brasil é hoje sede regional da América Latina da Bowring Marsh, a corretora internacional da Marsh especializada em colocação de seguros patrimoniais, de responsabilidade civil e de terrorismo. Além disso, a Marsh Brasil criou o MIG (Marsh Infrastructure Group), área que concentra todos os projetos de infraestrutura da empresa e conta com um grupo de profissionais especializados provenientes de diferentes segmentos para entregar as melhores soluções do mercado.

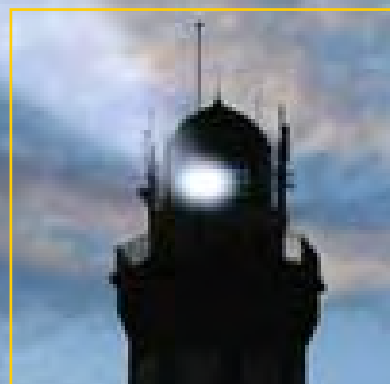
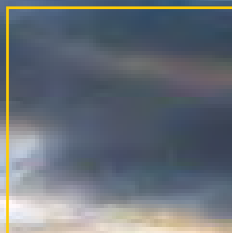
A área de Gestão de Benefícios da companhia, especializada em consultoria, gestão e implantação de planos de benefícios corporativos, administra cerca de 650 mil vidas e tem 3,4 mil empresas clientes no Brasil.

Finalmente, cabe ressaltar o papel da Marsh Affinity, divisão que estrutura e executa projetos de distribuição de seguros via grupos de afinidades e mantém um *call center* próprio com cerca de 160 posições de atendimento, dando suporte diariamente a aproximadamente 5,3 milhões de segurados e tendo emitido, somente no ano de 2009, cerca de seis milhões de documentos.

MARSH



MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN



A Marsh agradece a todos que a elegeram, pelo 3º ano consecutivo, como:

"Destaque Corretora Internacional"
Troféu Gaivota de Ouro, 2010



Marsh: líder mundial em gerenciamento de riscos, consultoria de benefícios e corretagem de seguros.

www.marsh.com.br



Osmar Bertacini entrega troféu a Paulo André Minhoto

Há 17 anos ajudando a escrever a história do seguro no Brasil

O escritório Minhoto Advogados alia tradição às mais modernas inovações tecnológicas. É necessária a imersão, especialização e muito estudo para ter a capacidade de interpretar as leis em todos os seus aspectos, com sabedoria para discernir a necessidade da sustentação do mercado segurador.

Pioneiro no desenvolvimento de ferramenta on-line de gerenciamento e acompanhamento de processos, o escritório é considerado uma das bancas especializadas em Direito do Seguro mais respeitadas do país. O reconhecimento é fruto da capacidade técnica da equipe e do atendimento qualificado, que utiliza modernos recursos tecnológicos para atender as demandas com a agilidade e eficiência que o mercado segurador necessita.

Na banca de advogados a alta tecnologia é acompanhada da especialização da equipe, que conta com 750 advogados distribuídos estrategicamente em todo território nacional e liderados pelo fundador Homero Stabeline Minhoto, que após 13 anos de experiência em companhias do segmento de seguros e previdência privada, inaugurou seu próprio escritório em 1993. Cinquenta profissionais atuam no escritório que está localizado em São Paulo.



O espírito empreendedor e abnegado do fundador foi herdado por seus filhos Paulo André, Paulo Henrique e Ana Paula Corrêa Minhoto, que atualmente dividem com ele o comando do escritório. A Minhoto Advogados assessora empresas no campo do direito, tanto nos aspectos administrativos, como no Judicial, nas áreas Civil e Criminal.

A propagação da cultura do seguro e a geração de debate sobre temas relevantes a esse universo também são tópicos importantes dentro das práticas da Minhoto. Em 2009, os sócios e membros do escritório tiveram uma importante participação em seminários e debates que discutiram temas relevantes da Indústria do Seguro e em 2010 muito mais está por vir. Além disso, mantém um boletim opinativo, o Informativo Minhoto, que sempre apresenta artigos de personalidades do setor com total isenção. Inovações tecnológicas também devem surgir em 2011, com mais novidades sendo divulgadas ao longo dos primeiros meses.

Com mais de 5 mil processos em desenvolvimento, a banca defende ações em todo o território nacional, atuando nos ramos do Seguro e Previdência Privada, perante o Poder Judiciário e também órgãos administrativos e fiscalizadores, como é o caso da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Procons, Ministério Público e Ministério da Justiça.

Seguros. É assim que nos sentimos
diante de mais este reconhecimento.

É com grande satisfação que a
Minhoto Advogados Associados
agradece o reconhecimento
pelos serviços prestados!

Troféu Gaivota de Ouro 2010
Destaque em Assessoria Jurídica
para a Indústria de Seguros

Prêmio Cobertura 2008
Destaque Prestadoras de Serviços
Categoria: "Melhor Performance
Assessoria Jurídica"

Prêmio ANSP 2005
Categoria: "Ação Civil Pública - por
valor de mercado"



MINHOTO
ADVOCADOS ASSOCIADOS



Ariovaldo Bracco entrega premiação a Charles Chuahy, da Mondial

Clientes satisfeitos fazem da empresa líder no mercado de assistência

A Mondial Assistance Brasil consolidou sua posição como líder nacional do mercado de assistência. É uma das maiores filiais do Grupo Mondial Assistance, líder mundial em assistência 24h e seguro viagem, que cresceu 5,4% sobre 2008, e registrou US\$ 2,078 bilhões em vendas, com um lucro líquido anual de US\$ 69,6 milhões.

Com uma estratégia focada no fortalecimento dos diferenciais competitivos e diversificação de canais, a empresa deve manter este ritmo de crescimento nos próximos anos.

O foco na inovação e compartilhamento das experiências internacionais são itens de destaque na estratégia do Grupo. Como exemplo, pode-se citar o DirectAssist, um software para smartphones que permite ao cliente solicitar o serviço de assistência com apenas alguns toques na tela do aparelho, que foi desenvolvido pela Mondial Brasil e recentemente foi lançado também no mercado europeu. Os



clientes institucionais da Mondial também acompanham detalhes da operação em *real-time* através de aplicativos para smartphone.

Atualmente, o grupo conta com 250 milhões de beneficiários, o que representa 4% de toda a população mundial, e realiza um atendimento a cada 2 segundos, dando assistência a 3.500 pessoas a cada hora. Só em 2009 foram 40 milhões de ligações e 15 milhões de casos em todo o mundo.

No Brasil, a empresa conta mais 1.600 funcionários e registra uma assistência prestada a cada 20 segundos. Com cerca de 9% da população brasileira beneficiando-se de seus serviços, a Mondial apresenta um índice de clientes satisfeitos superior a 95%, sendo 85% deles muito satisfeitos. São resultados como estes que realmente fazem da Mondial um destaque no mercado.

Chegou o DirectAssist. O sistema para acionamento de assistência em SmartPhones.

Com ele, seu cliente pode solicitar a assistência 24 horas* da Mondial Assistance diretamente de seu SmartPhone, sem a necessidade de fazer ligações, e ainda acompanha o status do atendimento através do Google™ Maps. Tudo isso com um só toque e em um ambiente personalizado com a sua marca. Conheça todas as funções e vantagens do DirectAssist.

Ligue (11) 3178-2599 ou acesse www.mondial-assistance.com.br.

* Já disponível para AUTO e RESIDÊNCIA.

How can we help?



 **MONDIAL**
ASSISTANCE



Nilson Arello Barbosa entrega troféu para Graça Machado, representante da Cassi

Beneficiários da Cassi contam como programa de monitoramento para pacientes crônicos

A Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil (Cassi) é hoje uma das maiores instituições sem fins lucrativos que administra planos de saúde no país, contando atualmente com mais de 817 mil participantes.

A Orizon, empresa com a mais completa plataforma de serviços para gestão da saúde, apresentou as melhores soluções para Cassi, oferecendo a seus beneficiários o Benefício Farma, que garante à população assistida da Cassi uma ampla lista de medicamentos com descontos em mais de seis mil farmácias credenciadas em todo Brasil.

Já os beneficiários da Cassi com patologias crônicas contam com o Monitoramento do Tratamento com entrega programada da medicação em domicílio. Trata-se de um serviço que proporciona ao paciente fácil acesso ao medicamento, maior adesão e persistência ao tratamento, reduzindo assim as intercorrências e melhorando a qualidade de vida tendo como conseqüência a diminuição da sinistralidade.

“Disponibilizamos por meio da Orizon um programa de assistência farmacêutica especial direcionado para pacientes



crônicos, que inclui a entrega programada de medicamentos e o monitoramento do tratamento. Hoje, os beneficiários inscritos no programa contam com uma equipe técnica que realiza a análise das prescrições médicas quanto a dosagem, posologia, interações medicamentosas, além da possibilidade de substituição por genéricos equivalentes terapêuticos dos laboratórios parceiros, quando autorizado pelo prescritor. Focando sempre a redução de custo,” afirma Douglas Scortegagna, diretor de Saúde da Cassi.

O benefício é revisado constantemente pela equipe de Farmacoeconomia da Orizon para minimização de custos ou ampliação da cobertura terapêutica e todos os dados são disponibilizados aos gestores do benefício. Além disso, semestralmente são realizados estudos epidemiológicos que auxiliam na elaboração de programas para prevenção de doenças crônicas.

Hoje, este programa, com a parceria da Orizon, já é o maior em número de pacientes crônicos monitorados do Brasil, e demonstra o cuidado em proporcionar saúde e prevenir doenças. Estima-se que esse número chegará a 50 mil até o final de 2010.



A ORIZON AUXILIA VOCÊ EM TODOS OS SEUS ATENDIMENTOS NA SAÚDE

A Orizon possui uma atuação completa em saúde, gerando informações e integrando os processos de atendimento médico-hospitalares, com sistemas de apoio a decisão e gestão. Oferece serviços de PBM, com lista de medicamentos e ampla rede de farmácias. Além de serviços especializados de BPO para a área de saúde.



Luiz Gustavo Miranda de Sousa entrega prêmio a Percival Jorge e Marcelo Braga, da Plusoft

Plusoft complementa CRM tradicional com o Social CRM



O CRM Tradicional conta agora com um novo complemento, que atua na análise e monitoramento de manifestações na mídia social. Trata-se do Social CRM, um recurso que a indústria de seguros começa a se valer para relacionar-se com seus clientes e parceiros, gerar oportunidades de negócios, inovar e até mesmo comercializar.

Em um ambiente onde interatividade e colaboração são elementos indissociáveis, disseminam-se as redes sociais, que congregam pessoas dos mais variados perfis em torno de interesses, experiências e expectativas comuns. Através delas, os clientes agregam-se em comunidades, aderem a causas, emitem opiniões, avaliam produtos e serviços e compartilham suas experiências com centenas de milhares de outros clientes e consumidores, de maneira viral, surgindo assim um novo consumidor: mais exigente e consciente.

É exatamente nesse cenário que nasce o Social CRM como uma solução para interagir com a nova geração de consumidores, que utilizam esse canal de comunicação para opinar, comprar e compartilhar experiências.

Antecipando-se à nova realidade das empresas e dos clientes, a Plusoft desenvolveu um conjunto de soluções para atender as necessidades do universo 2.0: o Plusoft iCustomer, uma

oferta global de serviços e funcionalidades que têm o objetivo de apoiar empresas na transição para a realidade 2.0.

O Plusoft iCustomer converte a mídia social e a enorme capacidade de interatividade, colaboração e disseminação da informação do ambiente web, em grandes aliados das empresas, possibilitando o monitoramento para atuação imediata nas manifestações em blogs, comunidades e canais abertos de interação, permitindo ações, ofertas e inovações cada vez mais assertivas.

Entre os resultados obtidos pela nova ferramenta destacam-se: melhora na reputação da marca e dos produtos e serviços; *insights* para inovação; aumento da eficiência de campanhas de marketing e vendas; maior acessibilidade aos clientes, através da ampliação da presença da empresa em diferentes canais de relacionamento, onde os consumidores efetivamente interagem; monitoramento de tudo o que se fala sobre a marca, produtos e serviços na mídia social, permitindo que a empresa aja mais assertivamente e identifique ruídos de comunicação (positivo, negativo e neutro); e o conceito de *contact center* é substituído pelo de *colaboracion center*, com métricas, proposta de valor e indicadores totalmente revistos e com processos realinhados, gerando maior satisfação do cliente e ampliando a assertividade nas ações de relacionamento.

INTEGRANDO SUA EMPRESA E SEUS CLIENTES NA REALIDADE 2.0



A evolução da tecnologia transformou o mundo, democratizou informações, revolucionou a comunicação, aproximou pessoas e comunidades e gerou interatividade.

Assim nasceu uma nova geração de clientes, que interagem, opinam, influenciam e compartilham experiências para a construção de marcas.

Por isso, hoje, todo o poder pertence ao cliente!

Entendê-los e cativá-los na era da interação e da colaboração são desafios diários.

Satisfazer o cliente 2.0 exige uma atitude 2.0!

Sua empresa está preparada?

EMPRESA **CAMPEÃ DA DÉCADA** EM
SOLUÇÕES PARA GESTÃO DE RELACIONAMENTO

www.plusoft.com.br • 11 5091.2777


Plusoft[®]
ESPECIALIZADA EM RELACIONAMENTO



Rivaldo Leite, da Porto Seguro, recebe troféu Gaivota de Ouro entregue por Pedro Barbato Filho

Parceiros essenciais na conquista de bons resultados



“Para a Porto Seguro, ser contemplada com o Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Excelência Rapidez no Pagamento de Comissões” representa o reconhecimento, por parte dos corretores, de todas as iniciativas desenvolvidas pela companhia para valorizar e facilitar o trabalho desses profissionais, parceiros sempre essenciais na conquista de resultados”, afirma Fabio Luchetti, vice-presidente executivo da Porto Seguro.

Em 2009, a seguradora atingiu um lucro líquido consolidado de R\$ 328,4 milhões, registrando um aumento de 13,2% sobre os R\$ 290,2 milhões obtidos em 2008. O resultado do 4º trimestre de 2009 apresentou um crescimento dos Prêmios Auferidos de 46,7%, quando comparado ao mesmo período de 2008, e a sinistralidade ficou dentro do esperado em todas as carteiras.

Atingir esses números depende do esforço da Companhia em desenvolver novas soluções para as diferentes necessidades e, também, da valiosa colaboração dos corretores. Afinal, são esses profissionais que apresentam os produtos da corporação aos clientes, concretizam negócios e ajudam a consolidar, dia a dia, a credibilidade da marca “Porto Seguro”.

“Assim, nada mais justo que recompensar o empenho dos corretores com uma política que agilize as comissões referentes

aos produtos que comercializam e estimule-os a ampliar suas produções. É com esse objetivo que a Porto Seguro promove diversas campanhas de incentivo à prospecção de novos negócios, em diferentes ramos (como a já consagrada Conquistadores, por exemplo, voltada ao segmento de Vida e Previdência); lança e aperfeiçoa, continuamente, serviços que facilitem a gestão de carteiras (como as ferramentas disponíveis no portal Corretor On-line); e ainda motiva a qualificação constante do corretor, com cursos on-line sobre características e técnicas de negociação para os mais variados produtos; entre outras ações”, diz Luchetti.

E com a chegada da Itaú Seguros de Auto e Residência (ISa+r), empresa surgida a partir da associação das carteiras de Auto e Residência da Porto Seguro e Itaú Unibanco, o corretor continua a ter papel de destaque. A ideia é conjugar a representatividade das quase 5 mil agências do Itaú Unibanco com a força dos corretores que sempre sustentou a Porto, de 24 mil ativos em todo o Brasil, suportados por 130 escritórios.

Portanto, diz o vice-presidente: “Corretor, é a você que dedicamos a conquista do Gaivota de Ouro. Obrigado por ser nosso parceiro e ajudar a construir a história de sucesso da Corporação Porto Seguro!”

A Sistemas Seguros há 19 anos desenvolve produtos e serviços para o mercado de seguros.



COL

Gestão de Corretoras



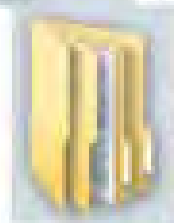
SOL

Gestão de Salvados



CGW

Consultas gerais via Web



*Gestão de Processos
para Corretoras*



MPW

Multiprodutos Web



*Desenvolvimentos de
kits e produtos*



**Sistemas
Seguros**

Telefone: 11 3664-2040

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

Site: www.sistemas-seguros.com.br



Osmar Bertacini entrega Troféu Gaivota de Ouro para Maurício Camisotti, da Prodent

Prodent é reconhecida como a melhor operadora em odontologia



Mesmo em um mercado altamente competitivo e em plena fase de expansão como é o mercado de seguros, o prêmio de “Melhor Operadora de Odontologia” deste ano só poderia ficar com a Prodent. Segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), a companhia apresentou a maior taxa de crescimento do país nos últimos dois anos, com média anual de 87,5%, enquanto que o mercado apresentou expansão de apenas 20%.

Em 2009, o faturamento foi de R\$ 43 milhões, um aumento de 105% em relação aos R\$ 21 milhões registrados em 2008. A base de beneficiários também apresentou elevação de 80%, passando de 240 mil para 430 mil vidas atendidas em dezembro de 2009.

A consolidação deste crescimento sustentável e acima da média é reflexo das ações e políticas comerciais diferenciadas em diversos segmentos, como planos corporativos e produtos personalizados em parceria com operadoras de assistência médica, redes de varejo, instituições financeiras e seguradoras.

Em 2010, a Prodent planeja alcançar um faturamento de R\$ 75 milhões e atingir a marca de 650 mil beneficiários, consolidando sua posição como a maior operadora independente e exclusivamente odontológica do país.

Para isso, se tornou também a primeira companhia brasileira no segmento odontológico a utilizar o CRM Dynamics, da Microsoft, e totalmente customizado para a operadora. A plataforma é voltada para a gestão do relacionamento e será empregada para atender as demandas junto aos corretores de seguros, clientes e rede credenciada. A expectativa é melhorar em 100% a produtividade das áreas e de seus processos.

Recentemente, a Prodent obteve a 6ª indicação para o prêmio Top of Mind de RH, figurando entre as cinco empresas com maior lembrança de marca e preferência entre os profissionais de recursos humanos. E, pelo segundo ano consecutivo, recebeu a certificação “100 Melhores Fornecedores de RH”, promovida por uma editora especializada no segmento.

Prodent

Comprovadamente a **melhor operadora odontológica** do País.



X Prêmio Mercado
de Seguros Troféu
Gaivota de Ouro
Categoria:
**Melhor Operadora
Odontológica**

ANS-nº 38.004-1



RH 2010
13º Top of Mind

**CADASTRE-SE
E CONHEÇA
NOSSOS
DIFERENCIAIS**

A melhor opção para ampliar os negócios da sua corretora.

Nossos números comprovam e o mercado reconhece!

- ✓ 450.000 beneficiários
- ✓ 1.200 empresas clientes
- ✓ 16.000 opções de atendimento em todo país



Consulte-nos

11 3017-6080 • 0800 727 6067

www.prodent.com.br | comercial@prodent.com.br

Prodent
ASSISTÊNCIA ODONTOLÓGICA



Ariovaldo Bracco entrega prêmio a Carlos Eduardo Pedroso Martins, da Seguros Unimed

Crescimento constante mesmo frente à adversidades do mercado



Nem mesmo a crise financeira mundial conseguiu frear o crescimento da Seguros Unimed em 2009. No acumulado do ano, a empresa, que representa os negócios da Unimed Seguradora e sua controlada, a Unimed Seguros Saúde, registrou crescimento de 22,23% em seu faturamento consolidado, em relação ao mesmo período de 2008.

No total, foram acumulados mais de R\$ 662 milhões em prêmios emitidos, ante R\$ 542 milhões no ano anterior. A maior parte deste crescimento veio do faturamento da Unimed Seguros Saúde que teve alta de 27% em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando mais de R\$ 446 milhões no período. O ramo Vida também obteve um bom desempenho ao longo do ano, cresceu mais de 13%, superando os R\$ 227 milhões.

Manter e até crescer o lucro, admitindo novos colaboradores e com iniciativas em prol da comunidade e do meio ambiente são vitórias ainda maiores em um ano marcado por

uma crise financeira mundial e, também, por novas resoluções normativas da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) que aumentaram, e muito, o rol de procedimentos médicos cobertos.

Um dos diferenciais é a abrangência que a companhia oferece por fazer parte do Sistema Unimed, propiciando aos seus clientes do seguro saúde serem atendidos pelos recursos das 375 cooperativas Unimed e mais de 109 mil médicos cooperados, com assistência-médico hospitalar em qualquer lugar do País ou em livre escolha, por meio do reembolso das despesas efetuadas no Brasil e no exterior, dentro dos limites contratados.

Estas conquistas refletem o comprometimento da empresa, que completou 20 anos em dezembro passado, em valorizar seus colaboradores, buscar a melhoria contínua dos processos e reafirmar seu compromisso com o cliente, contribuindo para o desenvolvimento do setor.

SEJA QUAL FOR A DIREÇÃO
QUE VOCÊ TOMAR, UMA COISA É CERTA:
ESTAREMOS SEMPRE POR PERTO.

A mesma dedicação que você tem para proporcionar sempre o melhor para sua família, nós temos com você. Seja com nossos seguros de vida, saúde ou planos de previdência, cada produto da Seguros Unimed foi feito para pessoas que, como você, trabalham para garantir a tranquilidade e o bem-estar de quem mais ama.

www.segurosunimed.com.br

Seguros Unimed. Cuidado inspirado em você.

SEGUROS
Unimed 



Mário Jorge Cruz, do Sindseg-SP, e Mário Sérgio de Almeida Santos, do Sincor-SP, recebem troféu entregue por José Francisco Filho e André Pena. Em destaque, Mário Jorge e Fernando Simões, do Sindicato



Ações educacionais em favor do seguro

O desenvolvimento do Brasil como uma das economias mundiais com grande potencial está estritamente relacionado com a evolução do mercado segurador. Isso porque o aumento do número de consumidores aponta para uma realidade extremamente positiva: a população torna-se mais consciente dos riscos e preocupa-se em proteger seu presente e futuro.

Para fomentar o conhecimento em torno do assunto, o Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP) vem desenvolvendo ações educativas e esclarecedoras, como é o caso do programa Cultura do Seguro. Esta iniciativa está subdividida nos Programas Seguro em Todo o Estado e no Educar para Proteger, ambos realizados em parceria com o Sincor-SP.

A resposta da população a estas iniciativas tem sido bastante positiva. De modo particular, o Programa Seguro em Todo o Estado chamou atenção ao trazer a percepção, o conhecimento e a positividade que os seguros possuem. Nos últimos dois anos, o programa já conseguiu reunir mais de

três mil pessoas em cidades do interior paulista. Esta iniciativa é direcionada aos formadores de opinião e para pessoas capazes de disseminar o seguro como desenvolvedor social e melhor modelo de segurança contra riscos.

Em conjunto com outras atividades do Sindseg-SP, esse programa ajuda a esclarecer possíveis dúvidas e ressalta a importância de proteger a própria vida, os bens materiais e de se preparar para o futuro. O sindicato pretende dar continuidade a este projeto, bem como proporcionar encontros setoriais com outros segmentos econômicos. O objetivo é alinhar os interesses dos segmentos que movem o país com coberturas de seguros cada vez mais eficazes.

Na pauta dos próximos meses, também está o desenvolvimento do Programa Cultural para Universitários e o Programa Cultural denominado Profissões.

Esses eventos e iniciativas reforçam ainda mais a imagem do Sindicato das Seguradoras como fonte de informação para a comunidade.

RECONHECIMENTO

O Sindseg SP agradece o
Prêmio Gaivota de Ouro.

Para nós, o desenvolvimento
do mercado de seguros é
sinônimo do crescimento
econômico do país.

Por isso, esta conquista
é de todo o Brasil!



sindsegsp

Sindicato das Seguradoras,
Previdência e Capitalização



Ariovaldo Bracco entrega troféu para Márcio Paes, da Sistran



Cotação e emissão de propostas de seguro eletrônicas

Comprovando que a expertise e o *track-record* são fundamentais para o sucesso da inovação, a Sistran Informática, maior empresa brasileira de soluções tecnológicas para o negócio de seguros, foi reconhecida pelo quinto ano consecutivo com o Troféu Gaivota de Ouro, premiação promovida pela Revista Seguro Total e Publiseg Editora, sendo premiada com o *case* BVP Web – Proposta Inteligente e Mobilidade Total.

Neste ano, em parceria com a Bradesco Seguros e Previdência, a Sistran concebeu e implementou uma solução de negócios que possibilitou a automação de todo o ciclo de cotação e emissão de propostas para a comercialização de seguro de vida junto aos corretores de maneira ágil, simples e totalmente eletrônica.

A tecnologia empregada permite realizar cotações e propostas de seguros de vida totalmente digitais, garantindo segurança absoluta nas transações para o segurado, corretor e seguradora. Como diretriz, a Sistran baseou-se no uso

consciente da tecnologia, utilizando certificado digital para o corretor de seguros, captura eletrônica da assinatura do segurado e criptografia de dados em todas as transmissões.

É notório que o controle preciso do ciclo de cotação, propostas e emissão é requisito fundamental para a gestão acurada das seguradoras, minimizando o tempo de efetivação das propostas em apólices e aumentando a taxa de sucesso. A solução, implantada modularmente permite ainda a convivência com as mais diversas realidades dos corretores e pontos de venda.

Entre os diversos benefícios obtidos com a solução, destacam-se a redução dos custos de comercialização, uniformização dos processos na empresa e total eliminação do papel no ciclo da comercialização de seguros de vida com consequentes benefícios para o meio ambiente. Também melhora a imagem da seguradora, amplia a atuação comercial, possibilita o lançamento de novos produtos, permite controle total das transações executadas pelos corretores e reduz significativamente o tempo de emissão das apólices.

Agradecemos mais este reconhecimento do mercado segurador que reafirma a nossa competência em entregar, aos nossos clientes, soluções de negócios inovadoras.



Somente a efetiva *expertise* da Sistran, comprovada através do nosso *track record*, garante o correto emprego da mais moderna tecnologia a fim de gerar uma solução de negócio totalmente alinhada aos fatores críticos de sucesso das seguradoras.



A SISTRAN é a maior empresa brasileira de TI especializada em soluções de negócios para o mercado Segurador e Ressegurador.

Conhecimento, Flexibilidade, Tecnologia e Solidez são nossos pilares que garantem mais de 21 anos de existência e parcerias de sucesso.



SISTRAN
We Think Insurance



José Eduardo Sodré Santoro recebe troféu das mãos de Mário Jorge Cruz

Pioneirismo e inovação

Líder na América Latina e atuando no mercado de leilão desde 1979, a Sodré Santoro cresceu e venceu as instáveis circunstâncias da história recente do país, sempre inovando na abertura de novos nichos. É pioneira em realizar leilões que transformavam em capital os bens inoperantes ou defasados de empresas industriais, quebrando o paradigma de que a venda deste tipo de bem por leilão era sinônimo de massa falida.

Na década de 1980, a Sodré Santoro foi precursora em leilões de veículos para seguradoras. Por tornar o processo mais acessível ao público, a demanda aumentou e houve a necessidade de investir em novos pátios para comportar eventos de grande porte. Bancos, financeiras, locadoras, con-



cessionárias e empresas dos mais variados segmentos tornaram-se clientes da Sodré Santoro que, desde então, oferece leilões de veículos, imóveis e materiais diversos.

Em abril de 1996, o leiloeiro passou a ter o maior pátio de leilões da América Latina, com 350 mil metros quadrados, no qual são negociados mais de 4 mil veículos por mês.

A Sodré Santoro inovou mais uma vez e trouxe para o seu site a transmissão on-line e em tempo real de seus leilões, gerando nesta mídia grande volume de audiência e participação.

Integrando seus pátios e o site, a Sodré Santoro realiza leilões diários e simultâneos, ou seja, o pátio que estiver sediando o leilão pode receber lances dos demais.



SODRÉ SANTORO

Leiloeiro Oficial

LEILÕES DIÁRIOS

Veículos • Equipamentos • Imóveis

Online • Presenciais • Simultâneos

Judiciais • Extra-Judiciais

São Paulo (SP) • Guarulhos (SP) • Campinas (SP) • Ribeirão Preto (SP) • Bauru (SP)

Belém (PA) • Belo Horizonte (MG) • Brasília (DF) • Curitiba (PR) • Recife (PE)

Rio de Janeiro (RJ) • São Luís (MA) • Manaus (AM) • Teresina (PI)



(11) 2464-6479

sodresantoro.com.br

sodresantoro.com.br/blog

twitter.com/sodre_santoro



Osmar Bertacini entrega o Troféu Gaivota de Ouro para Monica Herrero, da Stefanini

Consultoria, integração e outsourcing

A Stefanini IT Solutions colaborou com seguradoras de expressão no mercado de seguros na implantação de soluções rápidas de modo ágil e eficaz.

Os trabalhos foram iniciados com os serviços de consultoria da Stefanini, que fez o levantamento das necessidades das companhias nas seguintes áreas de negócio: sinistro, vida e gestão comercial. Com base nesse estudo, foram propostas soluções rápidas e definitivas por meio da implantação de projetos de sistemas, respondendo rapidamente às necessidades do negócio. O segundo passo foi o desenvolvimento da solução sistêmica com base na experiência e conhecimento de negócios que a vertical de seguros Stefanini oferece.

Na fase de implementação da solução, foi realizada a integração da mesma com vários sistemas dos clientes e de diferentes plataformas tecnológicas. A solução de sinistros oferecida permitiu à seguradora efetuar toda a parametrização de ramos, produtos e planos de seguros, registro de ocorrências, regulação e encerramento de sinistros, cumprindo com todos os requisitos de um ciclo de vida de sinistro, bem como as questões legais exigidas pela Susep. O



tempo total de desenvolvimento e implantação foi de quatro meses.

No segundo caso, uma grande seguradora do mercado associada a um grande banco dispunha de um curto prazo para adequar-se a uma série de exigências legais, adaptando sua estrutura de produtos de vida em grupo e meios de pagamento que estavam atreladas às contas correntes do banco. O tempo total para desenvolvimento e implantação foi de quatro meses.

Em um terceiro caso, uma seguradora multinacional necessitava prover, de maneira simples e ágil, as informações que seus corretores precisavam para a administração de seus negócios. Após estudo de caso, a Stefanini proveu um sistema de gestão de informações de produção e acordos comerciais, além de atender a solicitações de estudos específicos demandados por cada corretor. O tempo total de desenvolvimento e implantação foi de três meses.

Todos os clientes ficaram altamente satisfeitos com a solução, prazo agressivo de implantação e resultados alcançados. Estes vêm expandindo suas operações com a Stefanini e, conseqüentemente, a utilização dos serviços e soluções oferecidas.

A Stefanini é a cara do mundo. Por isso, acaba de ganhar 4 prêmios.

Prêmio
GAIVOTA
de **OURO**

Destaque em Tecnologia na
Implantação de Soluções para Seguradoras

F R O S T
&
S U L L I V A N

Empresa Top 1
Melhores práticas da América Latina

IAOP

100 melhores empresas globais
de Outsourcing da Fortune – maio/2010

THE
BLACKBOOK
OF
OUTSOURCING
2010

Melhor empresa da América Latina



Com 40 escritórios distribuídos em 19 países*, a Stefanini conta com uma equipe especializada em oferecer soluções em TI com agilidade e flexibilidade.

Os prêmios do IAOP, Frost & Sullivan, The Black Book of Outsourcing e a premiação da revista **Revista Seguro Total**, destaque em tecnologia na implantação de soluções para seguradoras pelo segundo ano consecutivo, comprovam a experiência pioneira que faz da Stefanini a melhor empresa latino-americana de TI e Outsourcing.

Veja mais em www.stefanini.com e conheça um mundo de possibilidades para o seu negócio.



Consultoria. Integração e Desenvolvimento. Outsourcing.

*Brasil, Argentina, Colômbia, Chile, Peru, México, EUA, Canadá, Venezuela, Panamá, Itália, Portugal, Espanha, Reino Unido, Angola, Índia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo.



Luiz Gustavo Miranda de Sousa entrega prêmio a César Tadeu Dominguez, da SulaCap

Liderança no segmento de produtos empresariais



Em 2009, a Sul América Capitalização manteve a liderança no segmento de Produtos Empresariais, com mais de 340 milhões de títulos de capitalização emitidos e mais de 26 mil pessoas sorteadas. Para alcançar esses resultados, a SulaCap ampliou o número de parcerias com empresas de diversos setores da economia, como bancos, seguradoras, administradoras de cartão de crédito, cadeias de lojas de varejo, shoppings e empresas prestadoras de serviços públicos.

Esses parceiros percebem nos Produtos Empresariais uma maneira inteligente de viabilizar suas ações promocionais e campanhas de incentivo, visando fidelizar clientes, aumentar a adimplência e ampliar suas vendas. E veem na SulaCap a companhia com maior capacidade de criar soluções originais e ágeis para desenvolver essas ações.

Assim, quando a Nestlé decidiu fazer uma promoção que envolvia sorteios por meio do produto Chamyto, escolheu a SulaCap. O mesmo aconteceu com Ponto Frio, Via Shop-

ping, Credicard, Hotéis Arco, Lojas do Baú e Capemisa, entre muitos outros clientes. Das 50 maiores seguradoras do país, 16 são parceiras da companhia.

O sucesso crescente da SulaCap nesse segmento ao longo dos anos tem diversas explicações, mas duas se destacam: a flexibilidade para atender às mais variadas demandas e a rapidez dos processos, em uma área em que existem muitos projetos envolvendo oportunidades, como datas marcantes, eventos esportivos, entre outros.

Com o vigoroso crescimento da economia este ano, as ações promocionais das empresas só aumentarão. E a SulaCap, então, seguirá em sua posição de destaque. Os Produtos Empresariais possuem enormes possibilidades de expansão, porque atendem as demandas dos parceiros e permitem uma aproximação deles com seus clientes finais, aspecto de extrema importância para o êxito dos seus negócios.

幸福安生信勞望平

福



**ESTÁ NA HORA DE
VOCÊ MUDAR A SORTE
DE SEUS NEGÓCIOS.**

Sorteios, premiações e promoções comerciais. Isso mesmo, contar com a sorte pode ser a melhor maneira de fidelizar e conquistar novos clientes. A SulaCap coloca toda sua experiência e flexibilidade para desenvolver o produto de capitalização ideal para o seu negócio, ajudando a alavancar as vendas de sua empresa. Dê uma chance para sua sorte e descubra que Negócio da China mesmo, é contar com quem tem mais de 80 anos de experiência em administrar e desenvolver produtos de capitalização.

Empresariais SulaCap. Sorte para você. Azar para a concorrência.



Para mais informações:
(21) 3213-6312

sulacapempresariais@sulamerica.com.br



Salvador Junior Belmonte Pereira, da Trend, recebe troféu entregue por João Leopoldo Bracco de Lima

Produto completo para gestão de ramos elementares



Há oito anos a Trend Consulting está focada em tecnologias para o mercado de seguros. Durante este período, a especialização na área de seguros foi formada por meio do desenvolvimento de soluções de integração entre softwares de gestão e orçamentação de sinistros com sistemas corporativos das seguradoras.

O domínio total deste segmento de mercado permite não somente desenvolver sistemas de gestão, mas também contribuir com o crescimento tecnológico, otimização do tempo e melhoria do processo, gerando assim resultados contínuos e concretos para tomadas de decisões. A partir destes conceitos foi desenvolvido o First One, um produto completo para gestão de ramos elementares constituído atualmente por cinco módulos: *call center*, orçamentação (Ramos Elementares e Vida), ressarcimento, salvados e vistoria prévia.

As funcionalidades básicas do First One abrangem: captação do aviso de sinistro; realização de vistoria prévia; orçamentação eletrônica, inclusive com cotações on-line de materiais de construção civil, mão-de-obra e linha branca; gestão do ressarcimento de terceiros envolvidos; controle completo de remoção e armazenagem; controle do fluxo de

documentação, fotos e cobranças através de emails, Nextel e SMS; acionamento de prestadores diversos como despachantes, médicos, peritos, constatadores e demais especialistas; realização de leilão interno ou externo de salvados; gestão de honorários e despesas; criação de questionários personalizados pelo cliente; criação de cartas personalizadas; e roteirização eletrônica.

A ferramenta também agiliza os processos e respostas para os clientes, reduz os custos de terceiros envolvidos no processo de regulação, aumenta a produtividade dos envolvidos nos processos de regulação e melhora o fluxo de informação e arquivamento.

Os produtos são todos cadastrados pelo próprio cliente e todos os controles da operação são configurados também pela seguradora.

O First One é utilizado pelas maiores companhias seguradoras do Brasil, por mais de cem prestadores de serviço distribuídos nacionalmente e, por meio dele, já foram realizadas mais de 44 mil vistorias dos vários segmentos em que o produto é utilizado, sempre de maneira on-line, com rapidez e alta disponibilidade.

Consultoria especializada em seguros

**Soluções planejadas e
desenhadas de acordo
com a sua necessidade**

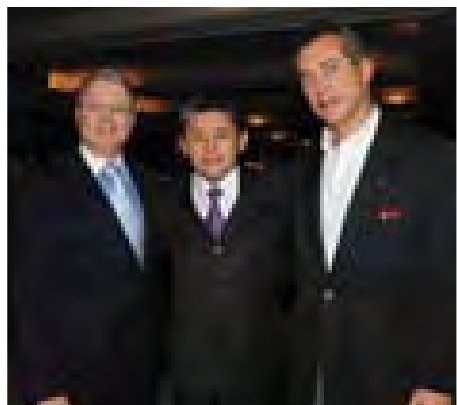
O domínio total deste segmento de mercado permite não somente desenvolver sistemas de gestão, mas sim, contribuir com o crescimento tecnológico, otimização do tempo e melhoria do processo gerando assim resultados crescentes e concretos para tomadas de decisões.



TREND
CONSULTING

trendconsulting.com.br







SEJA QUAL FOR A DIREÇÃO
QUE VOCÊ TOMAR, UMA COISA É CERTA:
ESTAREMOS SEMPRE POR PERTO.



A mesma dedicação que você tem para proporcionar sempre o melhor para sua família, nós temos com você. Seja com nossos seguros de vida, saúde ou planos de previdência, cada produto da Seguros Unimed foi feito para pessoas que, como você, trabalham para garantir a tranquilidade e o bem-estar de quem mais ama.

www.segurosunimed.com.br

Seguros Unimed. Cuidado inspirado em você.

SEGUROS
Unimed 

Se aborrecer pra quê?

Seguro e previdência são para resolver aborrecimentos e não para ser mais um. Só uma seguradora que tem o compromisso de trazer mais transparência e agilidade pode afirmar isso para você, corretor de seguros, e seus clientes.

Preocupar-se com a saúde, a família, o futuro e o patrimônio é absolutamente normal. O que não é normal é você e seus clientes precisarem de uma seguradora e isso virar um aborrecimento. Esta é a diferença quando você trabalha com a SulAmérica. Você conta com 114 anos de experiência de quem procura fazer tudo de um jeito cada vez mais rápido, claro e fácil. A SulAmérica se preocupa com tudo para você e os segurados não terem que se chatear com nada. E você está convidado a fazer parte desta nova maneira de fazer as coisas. A gente acredita que agilidade e transparência são a combinação perfeita para evitar aborrecimentos.

SulAmérica Seguros e Previdência. Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 