

REVISTA

SEGURO TOTAL

Ano XVI
Nº 153 - 2014
R\$ 20,00



Especial: cobertura
completa do VII Fórum
Nacional de Seguro de
Vida e Previdência

Empreendedorismo na gestão do SINCOR-SP

Alexandre Camillo
Presidente 2014-2018

Legislação: 50 anos da Lei 4.594!

Corretores, parlamentares e autoridades comemoram em Plenário da Câmara dos Deputados



PORTAL DE ASSINATURAS DO
MERCADO DE SEGUROS - SINCOR-SP

Assinatura Digital

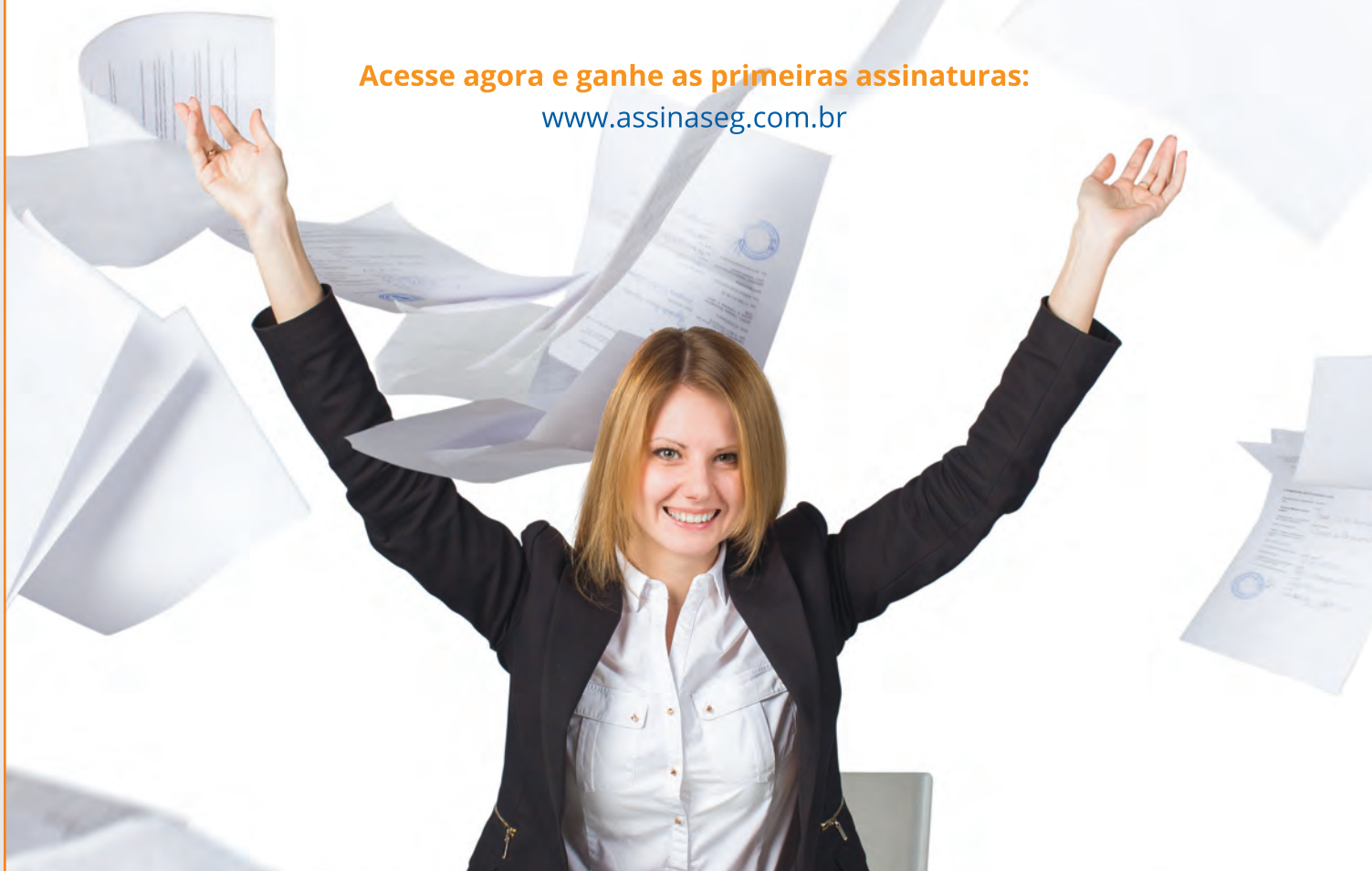
Quem conhece a eficiência, assina embaixo

A AC Sincor apresenta a solução para **agilizar os processos do mercado de seguros**.

Conheça o **Portal Assinaseg**, a plataforma para **assinatura** e **armazenamento** de **documentos eletrônicos**. Com apenas alguns cliques e **validade jurídica** garantida pelo uso do **Certificado Digital ICP-Brasil**.

Acesse agora e ganhe as primeiras assinaturas:

www.assinaseg.com.br



SINCORSP



A Revista Seguro Total é filiada à



Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br

Diretor de Marketing

André Pena
andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Aurora Ayres - MTb 24.584
aurora@revistasegurototal.com.br

Redação

Gabriel Vars e Mayara Simeão
redacao@revistasegurototal.com.br

Designer

Marco Antonio Betti
marcoantonibetti@gmail.com

Fotos de capa:



Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br

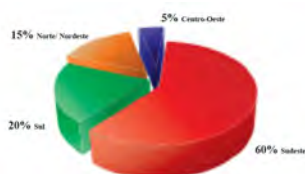


Siga nosso Twitter
twitter.com/seguro_total



Compartilhe nosso Facebook
facebook.com/Revista-Seguro-Total

Distribuição Nacional



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

CARTA DO EDITOR

Desafios e oportunidades para o futuro

“O mundo dos seguros tem a responsabilidade sobre a sociedade brasileira”, disse Marco Antônio Rossi durante o VII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência, realizado dias 28 e 29 de outubro em São Paulo. Sua fala resume o foco do evento que abordou os desafios que o setor enfrentará daqui para frente, entre eles o desenvolvimento social e o alinhamento do segmento como um todo.

Pesquisa recente aponta que só 18% dos brasileiros possuem algum tipo de seguro e, desse total, só 12% possuem seguro de vida. Por isso a importância das mudanças para o desenvolvimento do mercado. A necessidade de se detectar os desafios e as oportunidades deve ser levada sempre em conta por empresários deste e de qualquer outro setor. É sabido que o crescimento constante da população e o aumento da expectativa de vida são os principais fatores dessas mudanças, e com eles é chegada a hora de uma movimentação intensa no mercado. A cobertura completa do Fórum faz parte da seção Especial desta edição da **Seguro Total**.

Mudanças determinam o futuro do que quer que se faça. E a tecnologia é uma boa aliada para que elas aconteçam. A realização da oitava edição do Insurance Meeting Service, ocorrido em novembro e já considerado o mais importante evento sobre tecnologia do Brasil e um dos mais importantes do mundo, prova que a tecnologia apresenta-se como um *oceano de oportunidades a ser desbravado* pelo setor. No mercado brasileiro, há ilimitadas chances de melhoria graças à tecnologia. A busca por informações, interações e conexão de dados alterou a maneira de se vender um produto hoje, e para inovar dentro da Era Digital é necessário reinventar processos. Isso pode ser traduzido por uma palavra: inovação. Um sistema de aprendizagem que exige voltar às origens para *criar o futuro*. Confira tudo o que foi apresentado no evento na seção TI.

Além da tecnologia, a legislação também é uma boa aliada para o bom andamento da indústria de Seguros. Em novembro, por exemplo, foi realizada uma sessão solene em Brasília para comemorar os 50 anos da promulgação da Lei 4.594/64, que regula a profissão de Corretor de Seguros. A lei preencheu a lacuna que impedia o corretor de avançar como empreendedor e protagonista da grande rede de proteção para a sociedade brasileira. Recentemente, foi publicada a Resolução 311, pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) que chega para propiciar a auditoria atuarial independente para as empresas de Seguros. As sociedades seguradoras e de capitalização, entidades abertas de previdência complementar e resseguradores locais terão que correr contra o tempo e se adequar à nova norma. Leia sobre o assunto na seção Legislação.

Boa leitura!



28

ESPECIAL



14

VII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência apresenta os desafios e as oportunidades para o setor em 2015.

CAPA

Empreendedorismo dá o tom na nova gestão do Sincor-SP, presidida por Alexandre Camillo.



36

TECNOLOGIA
DA INFORMAÇÃO

Cobertura completa do VIII Insurance Meeting Service, que trouxe temas sobre tecnologia e seus impactos no segmento.

6

MURAL

26

RAIO X

40

ARTIGO

20

INFOSUSTENTABILIDADE

33

MERCADO

42

GIRO DE MERCADO

24

PESQUISA

34

LEGISLAÇÃO



ESCOLHA QUEM ESTÁ SEMPRE AO SEU LADO. **ESCOLHA AMIL.**

A AMIL É A MELHOR PARCEIRA DO CORRETOR.
NÃO APENAS POR APRESENTAR SOLUÇÕES
DIFERENCIADAS PARA TODOS OS TIPOS DE PÚBLICO.
NÃO SÓ PELA QUALIDADE SUPERIOR, MAS, ACIMA
DE TUDO, POR RESPEITAR E VALORIZAR VOCÊ SEMPRE.



LINHAS DE PRODUTO

Blue • Medial • Dix • Dental



A proposta da Berkley é unificação

Companhia ganha novo logo, que está em sintonia com uma nova linha de comunicação da América Latina

A nova identidade visual da Berkley, que atua há nove anos no Brasil, tem como objetivo principal padronizar todas as filiais localizadas na América Latina. “A proposta é de unificação. A agilidade e a inovação constituem os principais valores preservados ao longo dos últimos anos de operação no Brasil e fortalecem ainda mais a nossa marca”, destaca Marcelino Ridsen, presidente da Berkley Brasil.

A empresa conquistou aos poucos o destaque no Brasil, quando chegou em 2006 com foco em Seguro Garantia, depois, foi ampliando seu leque de produtos, em um processo eficaz para consolidá-los. Um dos diferenciais está na área comercial: a seguradora mantém especialistas diferentes para produto e técnicos com expertise. Toda informação do que acontece é vista em tempo real pela bancada de executivos, minimizando os riscos de erros.

A companhia traz algumas vantagens aos seus clientes e corretores: regulamentação própria para Seguro Massificado, impressão da apólice a qualquer momento, facilidade por meio do portal do celular, o próprio corretor pode gerar o boleto, entre outros.



Robert Hufnagel e Marcelino Ridsen apresentam nova identidade visual

Durante esse ano, o crescimento no Seguro Transporte foi significativo: 37%. Líder no mercado de pequenas e médias obras, os Riscos de Engenharia teve aumento de 15%. Para o próximo ano, a empresa investe em novos produtos de RC, e o produto Acidentes Pessoais para compor opções do Seguro de Eventos. “Desafio diário é não parar, sempre se renovar, sair da zona de conforto. Nunca se conformar com a

situação atual”, diz Robert Hufnagel, vice-presidente da Berkley. Ele explica que a nova identidade visual faz parte do critério de inovação e que a companhia pretende continuar o crescimento no Brasil. “O desafio é que a filial daqui seja maior que a da Argentina, pois os produtos são maiores”, comenta, informando que o crescimento em 2014 foi 28% referente a toda América Latina.

Mongeral Aegon amplia atuação no Nordeste

A Mongeral Aegon Seguros e Previdência inaugura três novas unidades na região Nordeste, parte do seu plano de expansão orgânica pelo País. Após ganhar novos escritórios em Cuiabá (MT), Juiz de Fora (MG) e interior de São Paulo, no primeiro semestre, a empresa abre unidades em São Luís

(MA), Teresina (PI) e Aracaju (SE). A partir destas inaugurações, a companhia passa a estar presente em 26 Estados e em mais de 60 cidades.

Além de dar seguimento ao seu plano de expansão com objetivo manter o crescimento superior a 20% ao ano, as novas unidades buscam reforçar a presença em uma região que

vem apresentando forte crescimento econômico. O Nordeste alcançou um aumento de 3% do produto interno bruto registrado em 2013, o que representa mais que o triplo da média do país e possui uma população com potencial de compra de 450 bilhões de reais, segundo dados do Instituto Data Popular.

Cristiana Lowndes

Sócia-diretora
comercial da
MBS Seguros

Nenhum outro plano de saúde
é tão fundamentado no cuidado,
no respeito e na qualidade do atendimento
como a Omint. É por isso que a Cristiana,
responsável por benefícios e novos
negócios na sua corretora, confia no plano
que oferece para seus clientes. Ela sabe
que empresas que valorizam o capital
humano encontram na Omint a melhor
parceira para oferecer atendimento
personalizado, seguro e sem burocracia.
Os produtos, a implantação e a gestão
de contratos da Omint proporcionam
a melhor solução médica e odontológica
para os clientes e também para a Cristiana.

*Nenhum outro plano
cuida tão de perto.*

ANS - n.º 35966-1

0800 726 4000 OU (11) 4004-4011
CONSULTE SEU CORRETOR.



Prestígio é
cuidar de você.

PAN Seguros se consolida em 2014

Companhia tem metas ambiciosas para 2015

“**A** seguradora do Brasil e dos brasileiros”. É assim que José Carlos Macedo, CEO da Pan Seguros, define a companhia. Com capilaridade nacional e foco nos seguros massificados e microsseguros, a Pan possui hoje um portfólio diversificado e customizado de produtos que abrange segmentos de danos e pessoas. Todos com soluções regionais e sob medida voltadas a pessoas físicas e empresas.

Em um intervalo de aproximadamente um ano, a companhia expandiu em 25% seu quadro de colaboradores. E não se trata de uma questão meramente quantitativa: houve uma melhora qualitativa do capital humano. “A Pan Seguros tem privilegiado, em suas contratações, a capacidade de trabalho dos profissionais”, afirma Macedo.

A companhia também investiu pesadamente em tecnologia nos últimos anos para permitir que várias mudanças operacionais fossem implementadas. “A casa está organizada e já estamos crescendo”, comenta.

Hoje, a empresa está apta a atuar nos mais diversos ramos do mercado de segurados: Vida, Acidentes Pessoais, Prestamista, Habitacional, Fiança Locatícia, Garantia Estendida, Turismo e Residência. Além dos benefícios e assistências que incorporam os produtos, como: assistência residencial, assistência moto, assistência veicu-



José Carlos Macedo: “2015 será mais um ano de crescimento”

lar, assistência funeral, orientação médica por telefone, descontos em farmácias, concierge, capitalização, entre outros.

Em 2014, a Pan Seguros passou por uma mudança societária, sendo agora os acionistas diretos BTG Pactual e Caixa Econômica Federal. Antes, a seguradora estava sob direção do Banco Pan. “Estamos muito empolgados com as perspectivas para 2015. A despeito de um cenário macroeconômico desafiador para o Brasil, segundo as expectativas de analistas econômicos e do próprio governo, acreditamos que será mais um ano de expressivo crescimento do nosso negócio”, conclui Macedo.

Prudential do Brasil cresce em São Paulo

Nos últimos dois anos, o crescimento médio anual da seguradora no Estado foi de 38%

Em um mercado com a forte presença dos bancos, a Prudential do Brasil vem se consolidando como a seguradora independente com maior participação de mercado em planos individuais de seguros de pessoas, com 16,7% de *market share* (de acordo com dados do ranking nacional de planos individuais de seguros de pessoas divulgado pela Superintendência de Seguros Privados).

No Estado de São Paulo, recentemente a companhia alcançou, pela primeira vez, a segunda posição no mesmo segmento, com o *market share* de 12,0% (dados da Superintendência de Seguros Privados – Susep – jan/jun 2014). E nos últimos dois anos, o crescimento médio anual da Prudential do Brasil em São Paulo foi de 38%. A seguradora conta com oito agências e um escritório comercial neste Estado.

A companhia possui agências também em Brasília e nos Estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Paraná. No total são 25, além do edifício sede no Rio e dois escritórios comerciais. No primeiro semestre de 2014, o lucro líquido da companhia atingiu R\$ 31,9 milhões, baseado nas práticas contábeis brasileiras (Brazilian Generally Accepted Accounting Principles – BRGAAP).

Porto Seguro Transportes.
Soluções integradas para
a carga do seu cliente
rodar mais segura.



O Porto Seguro Transportes tem soluções em seguro para empresas de todos os portes e para os mais diferentes tipos de cargas. São seguros com coberturas contra diversos imprevistos e uma ampla linha de serviços, como pontos de apoio a cada 100 quilômetros, assistência à carga em caso de acidente e o exclusivo Transportador Consciente*: um pacote de serviços que inclui cuidados com a saúde e a qualidade de vida dos motoristas, manutenção do veículo e procedimentos de segurança na estrada. Diferenciais que garantem mais proteção para o negócio do seu cliente e mais argumentos de venda para você, Corretor.



Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial.

*A realização do evento está sujeita a análise. Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: Nacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) - 15414.902180/2013-02; Internacional (Aquaviário, Aéreo e Terrestre) - 15414.001108/2010-13; RCTR-C - 15414.001029/2005-37; RCF-DC - 15414.002673/2011-71; Mais Simples - 15414.001895/2008-71; Embarcador - 15414.902180/2013-02. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Transportes



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Icatu Seguros lança Ação Final de Ano 2014

O objetivo é incentivar os aportes extras nos planos de previdência. Expectativa é de crescimento de 26% na arrecadação em 2014

A Icatu Seguros deu largada na sua tradicional Ação Final de Ano. Essa é a época para estimular os clientes a reverem suas decisões financeiras tomadas ao longo do ano e ajudá-los a refletir sobre o futuro. Além disso, é hora de relembrar a todos que as contribuições extras nos planos de previdência na modalidade PGBL, até o final de dezembro, poderão ser deduzidas em até 12% no Imposto de Renda 2015 (desde que o modelo de declaração seja a completa). A expectativa é que a ação gere

uma arrecadação 26% maior em 2014 em comparação ao ano passado.

A Ação se baseia no entendimento de que os clientes sabem que é preciso investir e se planejar, mas falta iniciativa. “Entendemos que não é uma questão de consciência, e sim de atitude. Desenvolvemos o conceito da Ação Final de Ano para que nossos clientes saibam o que deve ser feito para aumentar sua reserva e pagar menos imposto”, afirma Adriana Cardoso, gerente de Canais Alternativos da Icatu Seguros.



Adriana Cardoso: “não é uma questão de consciência, e sim de atitude”

Acesse o hotsite www.icatuseguros.com.br/fimdeano



Fernando Cheade: “expectativas positivas para 2015”

O seguro para embarcações de esporte e recreio da Generali Brasil já alcançou um crescimento de 140% em prêmios em 2014,

Proprietários de Embarcações aderem cada vez mais ao Seguro Náutico

Generali cresceu 140% em prêmios no mercado

período de janeiro a outubro, em comparação ao mesmo período do ano anterior. “Este crescimento vigoroso está diretamente associado ao avanço da indústria naval, ao constante processo de melhoria do nosso produto Generali Náutico, em termos de coberturas e serviços, além de contar com apoio e parceria dos nossos corretores e com a confiança dos proprietários de embarcações que estão cada vez mais conscientes quanto à importância de se contratar um seguro” comenta Fernando Cheade, Diretor de Riscos Patrimoniais Massificados e responsável pela área de Produtos Náuticos.

O Seguro Generali Náutico é um produto flexível e abrangente que oferece vantagem pela contratação personalizada, completamente adaptável às necessidades de cada cliente. A variedade de combinações entre coberturas, limites de navegação e franquias permite a contratação adequada do seguro para cada perfil de cliente e tipo de embarcação. E tudo isso a custos bastante acessíveis quando comparados aos praticados pelo mercado.

“Para 2015 as expectativas são muito positivas e as metas da seguradora são de crescimento e consolidação da marca Generali como referência no segmento”, acrescenta Cheade.

Seguro Vida Individual

Único como você.

Moderno e flexível, o seguro Vida Individual pode ser personalizado de acordo com seu perfil. Além de definir o valor do capital segurado, que pode chegar até 3 milhões, e garantias diferenciadas do seguro, como Diária de Incapacidade Temporária e Doenças Graves, você poderá escolher três assistências que melhor atendam as suas necessidades.

Mais segurança para você e sua família.

CONHEÇA AS OPÇÕES DE ASSISTÊNCIAS:

- Assistência Viagem Familiar Nacional e Internacional
- Assistência Check Up Idoso
- Assistência Suporte e Qualidade de Vida
- Assistência Mulher
- Assistência Descarte Ecológico
- Assistência Cesta Natalidade
- Assistência PET
- Assistência Opinião Médica Internacional
- Assistência Domiciliar
- Sorteio Mensal no valor de R\$100.000,00

Contrate agora e conte com toda a tranquilidade que você merece!



Saiba mais: 41 3021.4483
comercial@centauro-on.com.br
www.centauro-on.com.br

Matriz Centauro-ON:
Rua Nilo Cairo, 171 • Centro • Curitiba/PR CEP: 80.060-050


CENTAURO-ON
Seguros para viver

CENTAURO & OHIO NATIONAL COMPANY

Encontro de “Amigos da CIS” cultua a memória da extinta seguradora

Até encerrar suas atividades em 1991, a Companhia Internacional de Seguros (CIS) conquistou mais que um lugar de destaque na história do seguro brasileiro. A seguradora, que sempre esteve entre as maiores do País, liderando o ranking das independentes, com 10% de participação no mercado e mais de 30 mil clientes, conquistou também a admiração e o respeito de muitos dos seus ex-colaboradores.

Prova disso é que parte deles, especialmente os que atuavam em São Paulo, decidiu se reencontrar para cultuar a memória da companhia e estreitar os laços de amizade. Sob a organização de Adevaldo Calegari, atual mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) e que no passado atuou como executivo da área comercial da CIS no Estado de São Paulo, o grupo já se reuniu três vezes.



Terceira edição do evento reúne amigos para estreitar laços de amizade

O mais recente encontro dos “Amigos da CIS”, nome escolhido para batizar o grupo, aconteceu no dia 19 de novembro, em almoço do Terraço Itália, com a presença de mais de

30 pessoas. Em clima alegre e descontraído, os antigos colaboradores se divertiram bastante ao relembrar episódios pitorescos da fase áurea da empresa.

UCS promove mais uma edição do “Trocando Ideias”

A União dos Corretores de Seguros (UCS), em sua 7ª edição do Trocando Ideias, abriu suas

portas para a Liberty Seguros. O diretor Francisco Alvarez Filho veio acompanhado de sua equi-

pe e apresentou palestra sobre tendências de mercado. Entre elas, as que estão relacionadas à comercialização direta de seguros pela internet. Como exemplos internacionais, a Inglaterra e os Estados Unidos, que têm o mercado mais maduro do mundo neste canal.

Os dados apresentados pela Liberty demonstram que o Canal Corretor de Seguros será sempre o mais importante na distribuição dos produtos relacionados ao setor. Alvarez também discorreu sobre a trajetória da Liberty no Brasil e seu crescimento no mercado brasileiro.



Evento tradicional reúne autoridades do setor e sócios da entidade

Mongeral Aegon.

Parceira do corretor também na internet.



Proximidade para a Mongeral Aegon é estar disponível para clientes, corretores e parceiros, fisicamente ou na internet. Pensando nisso, somos a primeira seguradora a disponibilizar uma página personalizada para nossos corretores parceiros que funciona como uma ferramenta de venda e relacionamento com o cliente. Acesse o QR-Code ao lado e assista ao vídeo de quem já é parceiro da Mongeral Aegon.



Entre em contato conosco e saiba como se tornar um corretor parceiro.
www.mongeralaegon.com.br

MONGERAL AEGON

Construa seu amanhã



Empreendedorismo renova maior sindicato de corretores de seguros do País



Trajetória até a presidência do Sincor-SP

O corretor de seguros Alexandre Milanese Camillo, formado em Economia, iniciou carreira no mercado de Seguros há 34 anos. Em 1990, ao se habilitar para a atividade, fundou a Camillo Corretora de Seguros. Ingressou no Sincor-SP em 2005, assumindo o cargo de diretor social e, dois anos depois, foi nomeado 2º vice-presidente da entidade. Criou o método "Inteligência de Vendas", com o qual apresentou palestras para corretores de seguros em todo o País e escreveu dois livros: "Vendas Evolutivas" e "Vendas Progressivas". Em 2012, foi eleito mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo. No início de 2014, deixou o cargo para se dedicar à campanha pela presidência do Sincor-SP.



A atual gestão do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), encabeçada pelo presidente Alexandre Camillo e demais membros da diretoria executiva – Boris Ber (1º vice-presidente), Simone Cristina Favaro Martins (2ª vice-presidente), Marcos Abarca (1º secretário), Osmar Bertacini (2º secretário), Marcos Antonio Damiani (1º tesoureiro) e Carlos Aparecido Cunha (2º tesoureiro) – teve início no emblemático Dia do Trabalho, em maio. “Foi quando começamos então o verdadeiro trabalho e nosso grande objetivo, que é a transformação das propostas em realidade. Como líder, meu desejo é estar próximo e acessível a todos. Nosso sindicato é patronal, portanto já é, em sua essência, formado por líderes e empreendedores, e eu como presidente estou a serviço da categoria”, declara Camillo.

Em suas palavras, estar à frente do Sincor-SP lhe oportuniza exercer a liderança em conjunto com os

representantes de outras empresas e entidades do setor. “Precisamos estar próximos dos demais líderes, pois somente o agrupamento dessas capacidades e competências nos deixará aptos para enfrentar os desafios e enxergar oportunidades”, argumenta.

A grande equipe de corretores de seguros atuantes no Sincor-SP – que inclui ainda dezenas de profissionais que se dedicam para a coordenação das ações – já está trabalhando para seguir à risca todas as propostas apresentadas no plano de gestão, que foi construído de forma participativa reunindo as ideias e reivindicações dos associados.

Aliás, os compromissos de transparência e gestão participativa continuam sendo praticados. Como um dos exemplos, a previsão orçamentária do Sincor-SP para 2015 foi construída de forma inovadora, consultando todos os diretores, que por sua vez ouviram os funcionários de cada departamento, para melhor alocar os recursos dos associados, atendendo às necessidades e anseios.

2014: ano de vitórias e comemorações



Diretoria executiva

Primeiro ano da nova diretoria do Sincor-SP, 2014 ficou marcado também por outras vitórias e comemorações. A começar pela con-

quista de uma justa reivindicação: a inclusão da categoria no regime tributário Simples. Foi um trabalho de 12 anos encabeçado pela Federação

Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e por Armando Vergílio, que envolveu corretores de seguros e seus sindicatos de todo o País, e o Sincor-SP também teve a satisfação de contribuir, até chegar ao histórico dia 7 de agosto, quando foi sancionada a Lei do Super Simples em novas condições. “Conseguimos o enquadramento na tabela III, que tanto buscávamos, e a partir de janeiro de 2015 teremos novas condições para exercitar nosso empreendedorismo, gerando ainda mais empregos e desenvolvimento para o País”, explica Camillo.

Este é um exemplo claro da importância do trabalho conjunto e da força gerada pela união de todas as lideranças e mobilização dos corretores de seguros. “Não se obtém conquistas políticas sem aliados. Por isso, digo mais uma vez que a proximidade com entidades de nossa categoria e do governo é o que vai gerar resultados. O Sincor-SP precisa de alianças e já está buscando aproximação política, com outras entidades empreendedoras”.

Em 2014, os corretores de seguros também celebraram os 50 anos da regulamentação da profissão. Esta foi uma das lutas mais árduas do sindicato, desde que foi fundado, em 1934. Muitos projetos foram encaminhados ao Ministério do Trabalho tentando promover a disciplina e moralização dos profissionais de corretagem de seguros porque, na época, bastava uma simples anotação na carteira profissional, para que qualquer um pudesse angariar seguros, sem a especialidade no assunto. Até que, em 1964, em 29 de dezembro, por meio da Lei 4.594, estabeleceu-se a regulamentação da profissão, impedindo o acesso de pessoas não qualificadas no trabalho de intermediação. Uma das primeiras grandes vitórias da união da categoria, quando ainda não existia a Fenacor.

“Esta foi, sem dúvida, uma grande conquista de mobilização dos sindi-

catos. Porém, a lei representou um passo inicial. Nosso verdadeiro reconhecimento vem sendo provado ao longo dos anos, com nossa atuação. Aos poucos fomos ganhando nosso espaço e, a partir da década de 1990, o corretor de seguros se consolidou como o principal canal de distribuição de seguros do Brasil. Isso reflete o resultado de outra longa luta, de mais de vinte anos, nos consolidando à frente das mais diversas formas de distribuição. Hoje, até os grandes conglomerados financeiros se rendem à parceria com os corretores de segu-

ros. Neste ano, ao comemorarmos o cinquentenário da nossa profissão, devemos renovar o orgulho de sermos corretores de seguros”.

Com 50 anos de vigência, a lei atravessou o tempo com pouquíssimas alterações efetivadas no texto original. “O texto foi bem elaborado e também o corretor de seguros atuou da maneira adequada. É, portanto, uma lei que deve ser preservada e, certamente, continuará a regular as novas gerações de corretores de seguros, diante de um mercado recheado de grandes oportunidades”, complementa Camillo.

Empreendedorismo nas ações



Assembleia – participação

O mote dos quatro anos de gestão de Alexandre Camillo é o empreendedorismo. De acordo com o presidente, o sindicato, além de empreender em suas ações, quer acionar o empreendedorismo que está no DNA de todo corretor de seguros. “Nós, corretores de seguros, somos os empreendedores do setor. Atuamos de forma independente na negociação dos contratos de seguros e temos a proximidade com os clientes, o que nos dá a melhor capacidade para entender suas necessidades, criar soluções, prospectar e atrair novos compradores, impulsionando

nossa indústria, que é tão importante para a sociedade. O corretor de seguros está apto a se adequar e liderar o processo de distribuição das mais diversas formas, de acordo com as demandas que surgirem”.

Para Camillo, o corretor de seguros cumpriu muito bem seu papel desde que foi regulamentada a profissão, principalmente nos últimos 20 anos, mas para continuar firme precisa se atentar às novidades e empreender cada vez mais. “No Sincor-SP, estamos atuando não só para que o corretor de seguros conheça as novidades em produ-

tos, mas para permitir que faça cada vez mais e melhor a venda dos produtos que já estão consolidados. Temos que inovar as formas de atuação e ter foco na rentabilidade de nossas empresas”.

Dentro do mote do empreendedorismo, a nova gestão já apresentou

algumas realizações inovadoras, como a parceria com Sebrae-SP e a elaboração em conjunto da “Cartilha do Corretor de Seguros Empreendedor” (que pode ser baixada pelo endereço www.sincor.org.br/cartilha_sincor). Também foi adotado o modelo participativo do Encontro de

Corretores de Seguros Empreendedores, em todas as 30 regionais, que já teve duas edições. E foi estabelecida a sistemática de pesquisa online para ouvir a opinião dos corretores, que estreou no XVI Conec, e se repetiu na segunda edição do Encontro de Empreendedores.

Inovações também na realização do XVI Conec

A nova diretoria assumiu o Sincor-SP faltando apenas quatro meses para a realização do Conec, maior congresso dos corretores de seguros do mundo. Cientes de que a grandeza do evento foi construída ao longo de mais de 30 anos, por diversos antecessores, os diretores tiveram a responsabilidade de dar continuidade ao brilhantismo alcançado e, mais, transformar a edição na melhor, no que diz respeito à capacitação, ao conhecimento e ao enriquecimento de cada participante.

“Nossa missão era fazer do XVI Conec o marco de uma nova era. Para isso, buscamos propiciar aos corretores de seguros conteúdo para que saíssem de nosso evento mais motivados, aptos e capacitados a empreender e se desenvolver em seus negócios cada vez mais e melhor. A construção de um ambiente de conhecimento e desenvolvimento de relacionamentos é uma das missões do sindicato, talvez a mais importante”, conta o presidente Alexandre Camillo.

O XVI Conec focou em conteúdo e foi considerado por muitos, inclusive lideranças da categoria, a melhor edição já apresentada. A ampla cobertura jornalística registrou momentos históricos como a inédita presença de um governador de São Paulo, o reeleito Geraldo Alckmin. Em seu pronunciamento, Alckmin enalteceu a importância social do mercado de Seguros, que interfere diretamente na qualidade de vida das pessoas. Acrescento um detalhe à frase de



Conec e Alckmin

São Tomás de Aquino, proferida pelo Alexandre Camillo: reze, trabalhe e faça seguro”, finalizou, na ocasião.

“Nosso governador, que já estava eleito, não veio ao Conec fazer cam-

panha. Ele se rendeu à força do mercado, que cumpre verdadeiramente o seu papel de agente do bem-estar social, inclusive desonerando o Estado”, afirma Camillo.

Muito mais trabalho para 2015

A previsão orçamentária para o próximo ano, elaborada e aprovada de forma participativa, contempla os quatro pilares em que se baseia o programa de gestão da atual diretoria: Negócios do Corretor de Seguros (tudo que impacta no bolso do corretor de seguros), Divulgação da Importância do Corretor de Seguros (atuação na mídia e valorização da categoria), Benefícios que Atendam às Necessidades (o que de fato o Sincor-SP oferece aos associados) e Eficiência da Gestão do Sincor-SP (formas

de tornar a entidade mais ágil e prestativa para os associados).

Entre outras ações, a readequação das 30 regionais do Sincor-SP, um dos mais importantes itens do programa de gestão, terá início em 2015. “Aos poucos vamos transformando todos os nossos escritórios em verdadeiras representações do que chamamos Casa do Corretor de Seguros. Queremos levar o corretor de seguros e nossos debates para dentro de nossas unidades. A reestruturação física dos locais, que está

sendo trabalhada, inclui, em alguns casos, mudança para espaço maior, com auditório quando não houver, e sempre em loja de rua (piso térreo), para mais acessibilidade a todo profissional e divulgação do Sincor-SP e da importância do corretor de seguros. Também está em nosso projeto incluir salas que possam ser utilizadas por corretores de seguros em trânsito (para uma reunião ou acessar computador), além de sistema de teleconferência para participação em reuniões e palestras sem sair de suas empresas”, adianta Camillo.

O objetivo é dar melhor e plena utilidade às regionais, como centrais de atendimento ao corretor de seguros e ao consumidor, principalmente no caso dos segurados e beneficiários de DPVAT. Como parte dessa adaptação de conceitos, já houve uma repaginada nas reuniões de corretores de seguros promovidas regionalmente. “Chamados agora de Encontros de Corretores de Seguros Empreendedores, ampliamos o foco no trabalho. Assim que finalizadas as adaptações nos escritórios, os encontros devem acontecer em nos-

sas unidades. Com um modelo com foco no trabalho, sobrarão muito mais recursos para serem investidos em grandes ações para o corretor de seguros”, defende.

O investimento em capacitação, indispensável para o sucesso do profissional, é outro foco do sindicato no novo ano. “Desde que assumimos estamos trabalhando no aprimoramento da Unisincor, Universidade Corporativa do Sincor-SP, renovando a grade com a entrada de novos docentes e temas. Pretendemos ainda estabelecer parcerias com outras entidades e escolas especializadas para formação e reciclagem dos funcionários das corretoras, e também introduzir cursos à distância com tecnologias e didáticas que motivem para o aprendizado. As primeiras parcerias estabelecidas para 2015 foram com o Sebrae-SP e Escola Nacional de Seguros (Funenseg)”.

Para 2015, o Sincor-SP está incentivando ainda mais o espírito do empreendedorismo do corretor de seguros. “É quando as novas regras do Simples começam a valer, o que de imediato nos garante um novo

ano de maior prosperidade e fôlego para implantar melhorias em nosso negócio, analisando o que pode ser feito para empreender cada vez mais. Desde já estamos orientando os associados, por meio de vídeos, matérias, e em nossos debates durante o Encontro dos Corretores de Seguros Empreendedores, acerca de possibilidades a serem analisadas”.

Camillo finaliza frisando a importância da atuação do corretor de seguros. “Temos total convicção que o corretor de seguros está apto a liderar o processo de distribuição dos produtos de seguros, contribuindo com a contínua expansão do mercado como o faz há décadas, saindo de uma participação de menos de 1% no PIB para os atuais 6%. Sabemos que temos muito a avançar e firmamos compromisso com toda a classe e a indústria de seguros, num incessante trabalho na orientação às adequações necessárias para o desenvolvimento e para a maturidade profissional do corretor de seguros, mantendo-o como um instrumento de colocação dos produtos de seguros e atendimento a toda a sociedade”.



Diretoria regional – hotel Braston



TOME AS DECISÕES CERTAS PARA SUA EMPRESA.

Começando pelo seguro.

TODAY



Seguros Patrimoniais: proteção para sua empresa, tranquilidade para você.

A Seguros Unimed trabalha constantemente para encontrar as melhores soluções para deixar o seu negócio cada vez mais seguro. Por isso, criamos os Seguros Patrimoniais que protegem você, sua empresa e seus funcionários. São quatro produtos disponíveis:

- Unimed Responsabilidade Civil para Diretores e Executivos (D&O);
- Unimed Responsabilidade Civil Profissional - Instituições de Saúde;
- Unimed Responsabilidade Civil para Profissionais de Saúde - Individual;
- Unimed Responsabilidade Civil Profissional Operadoras de Plano de Saúde.

Conheça o plano ideal para o seu cliente:
www.segurosunimed.com.br

Conectados
para cuidar
de você



Poluição no RJ é duas vezes maior do que o recomendado pela OMS

Doenças causadas pela má qualidade do ar já matam mais do que acidentes de trânsito e câncer de mama no Estado do Rio

O Instituto Saúde e Sustentabilidade (ISS) apresentou recentemente pesquisa inédita sobre a poluição atmosférica no Estado do Rio de Janeiro, em evento realizado na Amil, localizada na Barra da Tijuca, para especialistas em saúde e em meio ambiente. O estudo concluiu que os índices do Estado ultrapassam em duas vezes o recomendado pela Organização Mundial da Saúde (OMS), o que contrasta com a metodologia adotada no Brasil pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), que considera aceitáveis os padrões de poluição aos quais o cidadão fluminense está exposto.

A pesquisa Avaliação do Impacto da Poluição Atmosférica no Estado do Rio de Janeiro sob a Visão da Saúde – que apontou os dados ambientais de poluição, a estimativa do impacto na saúde pública e sua valoração em gastos públicos, durante o período de 2006 a 2012 – foi lançada durante o debate Emergência em Saúde Pública: o Ar que Respiramos, mediado pelo jornalista André Trigueiro, com a participação de Paulo Saldiva, professor titular da Faculdade de Medicina da USP, e de Evangelina Vormittag, diretora-presidente do ISS.

O ESTUDO

O estudo aponta 36.194 mortes e 65.102 internações na rede pública de saúde devido à poluição, sendo 14 mortes por dia em todo o Estado – representando um gasto público de R\$ 82 milhões. “Esses números poderiam ter sido evitados se o controle dos níveis de poluição não ficasse limitado aos índices observados no Estado, mas, sim, aos indicados pela OMS, que mostram que a qualidade do ar tem se mantido em patamares críticos”, explica Evangelina Vormittag, diretora-presidente do ISS.

As cidades de Duque de Caxias, Itaboraí, Nova Iguaçu, Macuco, Resende e Porto Real figuram entre as mais poluídas. Já aquelas com maior risco de morte são: Macuco, Duque de Caxias, Itaboraí, Barra Mansa e a capital, por apresentarem fatores populacionais, como maior número de crianças e idosos, mais sensíveis aos efeitos da poluição. Em 2011, o número de mortes atribuídas à poluição



Da esq. para a direita: Evangelina Vormittag, diretora-presidente do ISS; Paulo Saldiva, professor titular da Faculdade de Medicina da USP; e o jornalista André Trigueiro.

no Estado do Rio foi cerca de uma vez e meia maior que os óbitos por acidentes de trânsito (3.044), quase três vezes maior que as mortes por câncer de mama (1.905) ou decorrentes da AIDS (1.792) e quase sete vezes maior que falecimentos por câncer de próstata (712).

Em todo o Rio de Janeiro, o nível de poluição por material particulado 2,5 (MP2,5), um dos poluentes mais relevantes do ponto de vista da saúde, está elevado para todos os anos avaliados. A região metropolitana

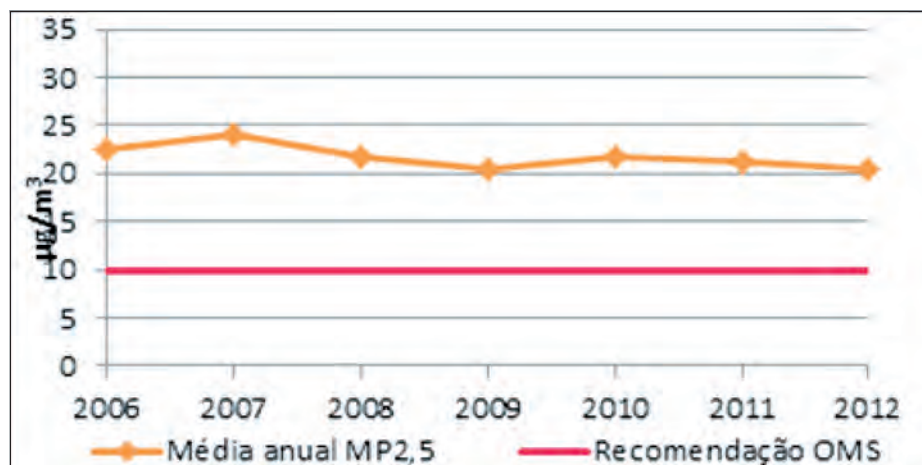
apresenta os maiores níveis, até mesmo acima da média do Estado. A diretora de Sustentabilidade da Amil, Odete Freitas, reforça que o desenvolvimento de doenças em razão da exposição à poluição requer atenção dos setores público e privado de saúde. “Doenças como câncer de pulmão, infecções das vias aéreas superiores e pneumonia foram apontadas pelo estudo como responsáveis por grande parte das mortes decorrentes da poluição atmosférica. Essa é uma realidade que exige ação das empre-

sas e das instituições responsáveis por cuidar da saúde da população e demanda políticas de saúde efetivas por parte dos órgãos reguladores”, destaca Freitas.

A avaliação compara os níveis de MP2,5 do Rio de Janeiro com o padrão recomendado pela OMS, que é o limite aceitável para o mínimo efeito nocivo à saúde humana, em substituição aos padrões nacionais estabelecidos pela Resolução Conama nº 03/1990 (tabela abaixo).

METODOLOGIA

O estudo é desenvolvido em três etapas: cálculos ambientais, epidemiológicos e econométricos. São empregadas diferentes ferramentas metodológicas para a análise da poluição atmosférica no Estado do Rio de Janeiro, seus efeitos sobre a saúde e gastos decorrentes desses efeitos a partir da utilização dos padrões de poluição adotados pela Organização Mundial da Saúde, em vez dos padrões da Resolução Conama Nº 03/1990.



Médias anuais de MP2,5 no Estado do Rio de Janeiro

Brasil: um País em atraso no combate à poluição do ar

A Organização Mundial de Saúde (OMS), publicou este ano a perda precoce de cerca 7 milhões de vidas no mundo pela poluição do ar em 2012: 3,6 milhões devido à poluição do ar externa e 3,4 milhões devido à poluição intradomiciliar. Isto significa que uma em cada oito mortes no mundo está relacionada à exposição ao ar contaminado, tornando-se a principal causa de morte por complicações cardiorrespiratórias relacionadas ao meio ambiente.

Em 2013, o ar contaminado e o poluente material particulado (MP) passaram a ser considerados causas ambientais de mortes por câncer. O Brasil é um país em atraso no combate à poluição do ar e não por falta de conhecimento ou de estudos locais. O Programa Nacional de Controle da Qualidade do Ar (Pronar) estabelecido há 25 anos não foi cumprido. O monitoramento nacional ocorre em apenas 1,7% dos municípios brasileiros, sob responsabilidade dos governos de estados. A Resolução Conama nº 03/1990 estabeleceu os padrões nacionais de qualidade do ar, defasados, sem atualização mesmo após, em 2006, a OMS recomendar novos padrões adotados na maioria dos países no mundo, com prejuízo à transparência da informação à sociedade e ao combate dos altos níveis de poluição atmosférica e suas consequências sobre a saúde da população.

O objetivo desta pesquisa é realizar uma avaliação dos dados ambientais de poluição atmosférica – MP2,5, impacto em saúde pública (DALY, mortalidade e internações) e sua valoração em gastos públicos no Estado do Rio de Janeiro, ERJ, no período de 2006 a 2012, em função da adoção dos padrões de qualidade do ar preconizados pela OMS.

Fazem parte da amostra do estudo 30 estações automáticas localizadas em quatro regiões de governo e 15 municípios. Os resultados mostram que as médias anuais de MP2,5 de todas as estações do ERJ, para todos os anos situam-se acima do padrão anual da OMS, em patamares elevados e de forma relativamente estável ao longo dos sete anos, excetuando-se uma medida, em Nova Iguaçu, em 2012. A região metropolitana (RMRJ) apresenta os maiores níveis de poluição por MP2,5 que as demais regiões e, inclusive, acima da média do Estado, com uma tendência de aumento de poluição interrompida em 2012.

Sob o prisma das cidades, em 2011 e 2012, todos os 15 municípios apresentam média anual de MP2,5 acima do padrão da OMS, sendo seis deles mais poluídos que a cidade do Rio de Janeiro: Duque

de Caxias, Itaboraí, Nova Iguaçu, Macuco, Resende e Porto Real. Os municípios que apresentam o maior nível de concentração do poluente, três vezes acima que o padrão da OMS, estão localizados na RMRJ: Nova Iguaçu em 2011 e Duque de Caxias e Itaboraí em 2012.

Por ordem de importância, os municípios que apresentam o maior risco de morte devido à poluição são: Macuco, Duque de Caxias, Nova Iguaçu, Itaboraí, Barra Mansa e Rio de Janeiro. Afinal, como se comporta, comparativamente, a qualidade do ar entre as cidades e os Estados do Rio de Janeiro e São Paulo? A cidade do Rio de Janeiro apresentou melhores condições da qualidade do ar durante quatro anos – 2007 a 2010 –, e em 2011, São Paulo teve melhores condições. Em relação aos Estados, com exceção de 2009, a qualidade do ar do Estado de São Paulo é pior que a do Rio de Janeiro. Há razões para deduzir que os resultados do estudo possam estar subestimados: 1) O ERJ é o único Estado brasileiro que inclui estações de monitoramento privadas (relacionado ao licenciamento ambiental) na sua rede de monitoramento – 48,7% de suas estações (39/80) e, justamente, 87% das estações automáticas, objeto do estudo, pertencem à rede privada; 2) Provável maior representatividade de fontes fixas do que móveis; 3) Comparando-se medidas de estações automáticas e semiautomáticas, públicas e privadas de outras fontes observam-se valores discrepantes, mas que necessitariam ser estudados; e 4) Estações privadas/automáticas, em geral, apresentam médias anuais acima da recomendação da OMS, porém, na sua maioria abaixo do padrão nacional, estabelecido pela Resolução Conama nº 03/1990, enquanto as públicas/semiautomáticas, sua maioria acima padrão nacional. O ERJ progrediu pouco na implementação de estações de monitoramento automáticas.

O ERJ é a segunda UF com maior densidade demográfica, possui o segundo maior PIB do Brasil, onde o setor industrial é bastante representativo, diversificado e complexo, possui uma frota veicular significativa e intenso tráfego. Por essas razões, esse estudo aponta para a necessidade de se buscar melhores práticas para o monitoramento da qualidade do ar e para a publicação clara de informações à sociedade, bem como implementar medidas mais rigorosas e urgentes para o controle da poluição.

O estudo completo está disponível no link <http://www.saudeesustentabilidade.org.br/index.php/publicacoes/>

E o seguro, vai levar?

Pesquisa revela que consumidor não conhece itens de segurança, por isso não os incluem na hora da compra

Por Gabriel Vars

A procura por um veículo particular só aumenta dia a dia, mas comprar um carro pode não ser a coisa mais simples do mundo. Segundo estudo apresentado recentemente pela Fundación Mapfre, depois do preço e da marca, a segurança é o terceiro item mais importante para o consumidor brasileiro no momento da compra.

A pesquisa “Evolução dos Sistemas de Segurança entre 2007-2012 no Brasil. Análise da evolução dos equipamentos de segurança de série em veículos de passeio”, realizada em diversos países é uma das ações da companhia para o Decênio de Ação para a Segurança Viária (2011-2020). A resolução determinada pela ONU



Wilson Toneto: “dirigir é um processo de aprendizagem”

tem pilares básicos estabelecidos em: Gestão da Segurança Viária; Vias de trânsito e mobilidade mais seguras; Veículos mais seguros; Usuários de vias de trânsito mais seguros e resposta após os acidentes. O documento recomenda aos países-membros a elaboração de um plano diretor e tem como meta diminuir em 50% os acidentes de trânsito em todo o mundo.

Para Wilson Toneto, presidente da Mapfre Brasil é necessário aprender a dirigir com segurança. “Dirigir um veículo com segurança não é uma técnica que se adquire rapidamente. Pelo contrário, faz parte de um lento processo de aprendizagem. Por isso, a tecnologia presente nos veículos é essencial, não só na etapa de aprendizado, quando é usada para evitar erros, mas também posteriormente, como assistência à condução”, ressaltou.

A condução segura é baseada em três pilares: as vias, responsabilidade do governo e das regulamentações para melhorias da mesma; o condutor, que precisa adquirir conhecimento sobre direção, legislação e sobre as vias por onde transita, e o veículo, responsabilidade dos fabricantes, que tem a necessidade de investir em equipamentos de segurança.

Cada vez mais as companhias desenvolvem e investem em melhorias e tecnologias, mas itens básicos de segurança, além do airbag e dos freios ABS, devem ser adicionados no momento da montagem, tornando-se assim, itens de série. Por parte dos vendedores há também a necessidade do conhecimento dos veículos e dos equipamentos de segurança.



Alessandro Rubio: “itens de segurança devem vir de fábrica”

Para os consumidores, a segurança é fator decisivo no momento da compra, porém não o mais importante. “Hoje, os consumidores preferem os acessórios aos itens de segurança que não vêm de fábrica”, afirmou Alessandro Rubio, especialista técnico do Cesvi Brasil.

A pesquisa aponta que 59% dos compradores não pagam valor algum por equipamentos de segurança extra, mas costumam desembolsar valores elevados em seus automóveis ou acessórios. 99% dos consumidores creem que os sistemas de segurança deveriam vir como equipamentos de série e 94% opinam que o governo deveria tornar os sistemas de segurança obrigatórios. Consumidor, fabricante e governo devem caminhar juntos em função de melhores vias, condução, automóveis e comportamento no trânsito, roda após roda, por um tráfego seguro e tranquilo.

Destaque



SulAmérica cria novos seguros empresariais voltados para pequenas e médias empresas

A SulAmérica acaba de ampliar o portfólio de seguros empresariais. Com foco em pequenas e médias empresas, foram lançad...

1 2 3 4 5 6

associada ao **ING**

Clipping

Nome

E-mail

Cadastrar

Publicidade

**PLATAFORMA
EM
ATUALIZAÇÃO**

**Corretor,
Parabéns pelo
teu dia!**

**Clique aqui e
confira o agradecimento
da Publiseg**

Últimas Notícias

- 04/11/2014 - Chubb apoia Fórum de Transportes e Sinistros da Aon
- 04/11/2014 - Elevação da Selic sugere nova estratégia do Banco Central
- 04/11/2014 - ACE conclui a aquisição da carteira de grandes riscos da Itaú Seguros
- 04/11/2014 - Graduação em Administração abre inscrições para novas turmas
- 04/11/2014 - Porto Seguro abre Centro Automotivo para Inspeção Veicular gratuita
- 04/11/2014 - Comissão rejeita seguro de vida obrigatório
- 04/11/2014 - Susep aprova regime de direção fiscal para Confiança e GBOEX
- 04/11/2014 - Corretor ainda pode ajudar a aprimorar o SuperSimples

Agenda



TOTALMENTE GRATUITO!
**Sem necessidade
de cadastro ou
senha**

**Atualização diária;
Cobertura de eventos;
Download da revista eletrônica;
Mais de 70 mil mensagens
enviadas por dia;
Vídeos e
Entrevista do mês!**

Centauro-ON se prepara para expansão nacional

Conquistas de 2014 impulsionaram crescimento



Da esq. para a dir.: Ricardo Iglesias Teixeira, presidente; Ana Carolina Ferraz de Campos Bolduan, vice-presidente e diretora de Marketing; David Azzarito, sênior vice-presidente Latin América e Sidney Pariz, diretor de Operações e Finanças

A associação entre a Centauro Vida e Previdência S.A. e Ohio National Financial Services, seguradora americana com mais de 100 anos de experiência e aproximadamente US\$ 30 bilhões em ativos sob gestão, deu origem à Centauro-ON e foi o primeiro de uma série de acontecimentos que tornaram 2014 um ano marcado por conquistas.

Após a união, a companhia apresentou sua nova identidade visual ao mercado segurador, que reflete fortes características das duas empresas. A novidade marcou fortemente a participação da empresa no XVI Congresso dos Corretores de Seguros (Conec), juntamente com o lançamento do primeiro seguro direcionado à pessoa física, o Vida Individual.

O novo produto será um dos pilares da expansão da empresa, agora atuando de forma nacional. De acordo com o diretor-presidente da empresa, Ricardo Iglesias Teixeira, o con-

sumidor exigia inovações neste setor com a oferta de produtos modernos, flexíveis e inteligentes como é o caso do seguro Vida Individual. “O grande potencial do mercado brasileiro de seguro de vida nos estimulou a investir fortemente neste projeto e oferta de novas

soluções, sempre preservando como princípio a tradição de elevada qualidade de nossos serviços e produtos”, comenta.

O lançamento do produto individual abre uma nova vertente de negócios para a Centauro-ON, que sempre foi reconhecida por seu trabalho com seguros coletivos. A empresa foi destaque em duas categorias na edição de 2014 da revista “Valor 1000 maiores”, figurando entre as mais rentáveis sobre o patrimônio e de menor sinistralidade, o que demonstra a consolidação da companhia nos seguros coletivos. O terceiro lugar no ranking reflete o retorno positivo do investimento feito a longo prazo pela companhia, com uma rentabilidade de 24,6% sobre o patrimônio líquido. Já a baixa sinistralidade, de 0,72 pontos, demonstra a responsabilidade e o profissionalismo com que a empresa faz a gestão e acompanhamento dos riscos de sua carteira.

O resultado deste crescimento, para a vice-presidente e diretora de marketing da Centauro-ON, Carol Bolduan, mostra o reconhecimento do trabalho realizado nos últimos anos. “É o retrato da qualidade dos serviços prestados por nossa equipe. Com a recente associação com a Ohio National, nossos novos produtos e a ampliação da atuação da empresa em outras regiões do Brasil, esperamos comemorar novas posições no ranking nos próximos anos”, comemora.

Para o diretor de Operações e Finanças da empresa, Sidney Pariz, a companhia está pronta para iniciar seu plano de expansão, mantendo os níveis atuais de excelência no atendimento aos seus clientes e parceiros comerciais. “Mantemos controle rigoroso sobre a qualidade dos serviços prestados e buscamos inovar constantemente por meio da capacitação dos nossos colaboradores e da implantação de novas funcionalidades sistêmicas. A Centauro-ON tem uma estrutura de gestão corporativa alinhada às melhores práticas do mercado o que garante que os investimentos previstos no seu Planejamento Estratégico para os próximos anos sejam realizados para que a companhia evolua com segurança e de forma planejada e organizada”.



ACERTE NA ESCOLHA.
ACERTE SUA VIDA PROFISSIONAL.
FAÇA GRADUAÇÃO NA
ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS.



binder



Vire alvo de interesse das maiores empresas do mercado.

Faça Graduação em Administração na Escola Nacional de Seguros. Além de uma sólida formação em gestão, você terá acesso a conhecimentos específicos em Seguros e Previdência. Venha fazer parte de um dos setores que mais cresce no Brasil.

**São apenas 50 vagas por semestre.
Inscreva-se já no www.esns.org.br/processoseletivo**



Rio de Janeiro - Centro - Tel.: (21) 3380-1044 / 1046
São Paulo - Consolação - Tel.: (11) 3062-2025 / 2143

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

Desafios e Oportunidades na Previdência Privada

Ciclo de palestras do VII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência expõe as expectativas para o setor em 2015



**VII Fórum Nacional
de Seguro de Vida e
Previdência Privada**



Por Gabriel Vars e Mayara Simeão

“**N**osso setor está alinhado com a economia nos compromissos da presidente Dilma Rousseff. O crescimento e a estabilidade econômica, fazem parte das perspectivas para a Previdência Social.” Dessa forma, Osvaldo Nascimento, presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), discursou sobre a fase em que o Brasil passará em 2015, ao dar início ao VII Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência, que aconteceu recentemente no Hotel Unique, em São Paulo.





Na ocasião, o evento focou nos desafios que o setor enfrentará, entre eles o desenvolvimento social e o alinhamento do segmento de Seguros. Mauro Batista, presidente do Sindseg - ST prosseguiu abordando a importância da tecnologia para o Seguro de Vida: “a preocupação do Sindseg é levar aos membros e ao governo a importância do seguro.”

“O mundo dos seguros tem a responsabilidade sobre a sociedade brasileira”, disse Marco Antônio Rossi, presidente da CNseg, ao ressaltar o fato de que seguradoras e corretores devem ter responsabilidade perante aos consumidores.

Os brasileiros estão vivendo mais e melhor, por esse motivo, Roberto Westerberger, superintendente da Susep, pontua que a “bola da vez” no setor é a Previdência Privada, e também aproveitou o evento para ressaltar sobre a criação de novos seis produtos desenvolvidos nos laboratórios da Su-

sep para essa área de crescimento.

Armando Vergilio, presidente licenciado da Senacor e Luciano Snel, diretor da SenaPrev, encerraram a abertura pautando sobre o envolvimento da política e da economia em tudo o que se refere ao cotidiano da pessoas, principalmente quando o assunto é seguros.

Atualmente, o desenrolar da vida é voltado para revolucionar de forma comportamental, tecnológica e científica, alterando assim a longevidade e perspectiva de vida. Com esse foco, o evento proporcionou aos participantes uma visão panorâmica sobre o setor.

TECNOLOGIA

Efêmero, esse foi o termo mais usado durante a palestra de Walter Longo, presidente da Grey Brasil. Segundo ele, a sociedade não está na Era Digital, e sim na Pós-Digital,

pois os inventos tecnológicos não são mais algo separado da realidade, e sim algo que faz parte do cotidiano. Um bom exemplo disso é a mescla que existe entre redes sociais e vida pessoal, a maior parte do tempo gasto pelas pessoas é no mundo online.

“Por conta de todas essas mudanças tudo é muito efêmero, as pessoas querem as coisas no agora, não pensam no futuro”, explica Longo sobre a preocupação que os corretores e seguradoras têm que ter para conseguir vender Previdência Privada, ou seja, o seguro para o futuro deve ser interessante para aqueles que estão preocupados apenas com o presente. “Os jovens querem viver sem pensar no futuro. Como fazer a aposentadoria ser interessante para eles?”, questiona.

Os avanços tecnológicos alteram não só o comportamento, mas a forma como os produtos são apresentados para os consumidores. Hoje, a socie-



Richard Thaler: “relações deve ser mais humanas”

dade se contata por meio das redes sociais e de seus aparelhos tecnológicos, o que já modificou os canais de distribuição tradicionais. “As seguradoras precisam se reinventar, e apresentar os produtos de forma atrativa ao público. Ser mutável e flexível”, complementou Longo.

ECONOMIA

As influências tecnológicas estão cada vez mais presentes em todos os setores da sociedade. O mesmo ocorre com a Economia e a Previdência Privada. Os principais problemas e oportunidades são oriundos da evolução, como ajudar as pessoas, melhorar o planejamento financeiro ou dar um novo propósito aos produtos do setor.

Richard Thaler, presente da Associação Americana de Economias, no primeiro dia do circuito de palestras, apresentou um panorama sobre a revolução do consumidor e seus novos comportamentos. Uma das teorias debatidas foi sobre a área psicológica existente por trás da economia, onde o ser humano consegue separar o seu lado econômico do seu lado compor-

tamental. Isso se baseia na economia tradicional, mas para Thaler, a mesma não apresenta conselhos tão utilizáveis atualmente. “Podemos lidar com diversos problemas da sociedade se reconhecermos que precisamos tornar as relações mais humanas. A expectativa que devemos adotar é a de que estamos lidando com seres humanos.”

No novo modelo que os consumidores buscam, faz parte do *just in time*, ou seja, oferecer os produtos simplificados na hora

certa, tornando-os mais úteis na hora da escolha. Nesse contexto, está inserido os planos de previdência, que podem participar do sistema de forma automática. Em estudos feitos nos arredores dos Estados Unidos, regiões que já aderem ao mesmo, indicam que houve aumento de 49% para 86% no número de segurados.

“As pessoas pensam em poupar mais no futuro, quando seus salários forem melhores, não agora. A maioria dos empregados não sabe nada sobre economizar, nem a diferença entre criar uma poupança e uma previdência”, explica o economista sobre a necessidade do conhecimento em economia doméstica.

No segundo dia do fórum esteve presente Jamie Yoder, consultor internacional e sócio da PwC, dando sequência aos temas apresentados nos painéis anteriores. Ele ressaltou a importância das mudanças para a continuidade

do mercado e a necessidade de se detectar desafios e oportunidades. “São diversas as mudanças que afetam os modelos de distribuição que outrora foram eficazes”, finalizou o consultor.

O crescimento constante da população e o aumento da expectativa de vida são os principais fatores dessas mudanças, e com eles é chegada a hora de uma movimentação intensa no mercado. As pessoas estão vivendo mais, e com isso é preciso um preparo não só do consumidor, mas dos produtos e serviços que serão oferecidos ao mesmo. Há no Brasil um quadro diferente do apresentado nos Estados Unidos, onde as pessoas estão acostumadas a poupar ou economizar.

Os fatores apresentados durante o painel não são apenas desafios, mas oportunidades para o mercado. A maioria das transformações surge dos avanços tecnológicos, e tem enorme impacto no setor de Seguros e principalmente nos segmentos de Vida e Previdência. “O mais importante para as mudanças é o que ocorre agora, pois essas determinam o futuro, e principalmente, precisamos ter em mente que a única coisa que não para de mudar é a própria mudança”, afirmou Yoder durante a palestra.



Jamie Yoder: “a mudança não para”



Phil Smalley: "sentar é o novo fumar"

Se antes o consumidor necessitava de um consultor profissional para tomar suas decisões de investimento, agora consulta, em média, dez fontes para tal aquisição, incluindo os sites especializados e as redes sociais de investidores. Esse comportamento vem afetando os serviços e as vendas.

A tecnologia revolucionou e ainda o faz, alterando a expectativa de vida e comportamento dos consumidores, além de ajudar os canais de distribuição, um fator importantíssimo, pois apresenta soluções mais simples e eficazes para os diferentes tipos de clientes e os meios pelos quais se comunicam com as prestadoras de serviço.

Essas transformações tendem a ser uma excelente oportunidade de crescimento para o mercado segurador brasileiro, já que sua penetração ainda é baixa; conforme apresentado em pesquisa lançada durante o evento, que aponta que só 18% dos brasileiros possuem algum tipo de seguro, e desses 18% só 12% possuem seguro de vida. O papel social por trás da distribuição também se faz presente neste momento fomentando o setor.

SAÚDE

As pessoas estão mais saudáveis, por isso morrem mais velhas. Essa associação consegue ser exata e errada ao mesmo tempo. Com os avanços tecnológicos na área da medicina, que incluem o tratamento e a prevenção de doenças, a expectativa de vida aumentou consideravelmente nos últimos anos. Porém, as pessoas passaram a adotar hábitos prejudiciais à saúde, como seden-

tarismo, excesso de exercício físico, uso de suplementos alimentares no lugar de uma boa alimentação, um elevado consumo de alimentos com alto teor calórico, além do tabagismo e alcoolismo.

O tema Saúde afeta diretamente o mercado segurador, mais exclusivamente, o setor de Vida e Previdência. As seguradoras e os prestadores de serviços têm um custo maior com essas mudanças comportamentais da sociedade. "Sentar é o novo fumar", afirmou o Dr. Phil Smalley, vice-presidente e diretor global de medicina da RGA International, durante sua palestra. "O ser humano vive mais por causa dos avanços tecnológicos na medicina, mas seus hábitos o condenam", complementa.

A importância da tecnologia também se fez presente no tema saúde. Os especialistas presentes esclareceram a essência desses avan-

ços no desenvolvimento de tratamentos e prevenção de doenças. Estudos apresentados pelo Dr. Anthony Atala, diretor do Instituto Wake Forest de Medicina Regenerativa mostram uma queda na taxa de mortalidade, porém revelam um aumento no número de sequelas.

Uma célula-tronco pode transformar-se em qualquer célula ou curar qualquer ruptura em tecido celular, conforme estudos, mas para Atala, as células vindas dos recém-nascidos, ou aquelas consideradas células-tronco embrionárias (retiradas da placenta após o nascimento) são melhor aproveitadas em tratamentos.

O papel social das seguradoras também foi ressaltado durante as palestras. Dar o suporte e proteger aqueles que não podem arcar com um plano mensal de saúde, pelo alto custo, é algo a ser planejado e realizado, com uma parceria entre prestadoras de serviço e os respectivos governos. Há a necessidade de focar nas classes emergentes e atendê-las com a mesma qualidade, pois o Sistema Único de Saúde (SUS) não consegue atender a toda demanda de forma adequada.



Anthony Atala: o 'viver mais' precisa de qualidade

AIG Brasil lança seguro inédito

Inovação é uma das premissas da AIG

A AIG trouxe com exclusividade para o Brasil, o primeiro seguro de Responsabilidade e Gestão, o Gestão Protegida 360°. O produto cobre reclamações recorrentes de atos de gestão, como práticas trabalhistas indevidas, reclamações de órgãos reguladores, sociedades de empresas, além de ações e decisões inadequadas de gestores e diretores. O seguro pode ser contratado por empresas de todos os portes e de diversos setores, desde que tenham faturamento de até 200 milhões de reais ao ano.

O Gestão Protegida 360° oferece coberturas de responsabilidade de gestão sob medida e com precisão para proporcionar a proteção necessária contra riscos que possam ameaçar a entidade, os funcionários e a diretoria. “O pequeno e médio empresário tem muita preocupação com reclamações contra a gestão da sua própria empresa. Para ele, não é suficiente cobrir apenas as reclamações contra a pessoa física. Essa possibilidade não existia até o lançamento desse produto”, afirma Lucas Scortecchi, gerente de Produtos Financeiros da AIG no Brasil.

A nova apólice da AIG tem escopo amplo de cobertura incluindo reclamações de funcionários passados e atuais, além de problemas com clientes e fornecedores. Mesmo atividades fraudulentas realizadas por terceiros em nome da sociedade, sem a anuência da mesma, e que causem prejuízos a outros terceiros estão cobertas no seguro. “Este produto protege o balanço patrimonial da companhia e pode ser decisivo para a continuidade da operação de uma empresa desse porte”, reforça Scortecchi.



Lucas Scortecchi, gerente de Produtos Financeiros da AIG no Brasil

SEGURO PARA FUSÕES E AQUISIÇÕES É OUTRA INOVAÇÃO

Outra novidade trazida ao Brasil pela AIG, é o seguro para operações de Fusões & Aquisições. O produto cobre eventuais prejuízos do comprador (passivo oculto) se algo inesperado ocorrer em determinado período após o fechamento da transação. O seguro pode ser contratado por empresas em processo de fusão, aquisição ou reestruturação com transações entre 20 milhões e 1 bilhão de dólares, cobrindo as declarações e garantias que a parte vendedora oferece para a parte compradora.

As operações de fusões e aquisições mantiveram-se aquecidas em 2013. De acordo com a PwC, no ano passado, o Brasil assistiu a 811 transações e atingiu crescimento de 5,2%, número bem diferente das previsões

de diminuição do mercado elaboradas no início de 2013. O seguro já é conhecido em grande escala nos Estados Unidos e na Europa, mas ainda não estava disponível no Brasil. A partir deste cenário, a AIG adaptou a solução ao País, por meio dos produtos de Linhas Financeiras da AIG.

Os seguros de M&A surgem como mais uma opção de mecanismo de garantia e, dependendo da transação, podem ser mais vantajosos para as empresas envolvidas do ponto de vista financeiro. “Haverá custos em qualquer que seja a opção de proteção escolhida para as declarações e garantias do contrato de compra e venda. A contratação do seguro pode resultar em uma engenharia financeira mais favorável a todos os envolvidos, sem necessariamente incluir uma nova saída de caixa,” afirma Mary Duffy, vice-presidente Global de Seguros de M&A, que visita o Brasil especialmente para compartilhar seu conhecimento mundial sobre o produto e também para lançá-lo.

Essas declarações e garantias sempre têm algum mecanismo para que a parte compradora se sinta segura. O mais comum é a utilização das Escrow Accounts que, além de fazer com que a parte vendedora deixe parte do capital bloqueado por um longo período, traz ainda a necessidade de concordância das duas partes, compradora e vendedora, para a liberação de valores, caso imprevistos aconteçam depois da transação.

Outra vantagem oferecida pelo seguro M&A é a flexibilidade que o cliente tem em escolher, se assim desejar, as declarações e garantias específicas que integrarão a proteção do seguro.



50 anos da Lei 4.594/64: corretores, lideranças do mercado, parlamentares e autoridades lotam Plenário da Câmara

O Plenário Ulysses Guimarães da Câmara dos Deputados, tomado por orgulhosos corretores de seguros de todas as regiões do País, foi palco, no dia 19 de novembro, de Sessão Solene em homenagem aos 50 Anos da promulgação da Lei 4.594/64, que regula a profissão de Corretor de Seguros.

Lideranças do mercado, como os presidentes dos Sincor's e de diver-

sas entidades como Robert Bittar (Escola Nacional de Seguros), Marco Antonio Rossi (CNseg e Fides), Mauro Batista (ANSP e Sindicato das Seguradoras de São Paulo) e Paulo dos Santos (Ibracor), além do superintendente da Susep, Roberto Westenberger, participaram do evento e, em seus discursos, falaram da importância da lei para a consolidação do papel dos corretores de seguros no mercado brasileiro.

O deputado Armando Vergilio acentuou que a lei preencheu a lacuna que impedia o corretor de avançar como empreendedor e protagonista da grande rede de proteção para a sociedade brasileira. Segundo ele, essa lei foi o ponto de partida de uma brilhante trajetória da categoria, pois trouxe a tranquilidade necessária para que o corretor de seguros pudesse exercer, na sua plenitude, a sua vocação social.

Nova Resolução do CNSP

Empresas de seguros precisam se adequar este ano

“Com essa nova medida, todas as empresas reguladas pela Susep deverão priorizar alguns investimentos ou ações para aumentar ou melhorar a qualidade dos processos, controles e dados que envolvem a determinação das provisões técnicas, valores redutores de necessidade de cober-

tura, operações de resseguro ou retrocessão e demais atividades de natureza atuarial”, afirma Lucio Anacleto, sócio da KPMG.

Com isso, o atuário independente ficará responsável pela produção de documentos tais como o relatório da auditoria atuarial independente, parecer atuarial e outros documentos so-

licitados pela Susep. Segundo a resolução, o não cumprimento de quaisquer requisitos estabelecidos implica na responsabilização das sociedades supervisionadas e os serviços atuariais serão considerados nulos para fins de atendimento às normas emanadas do Conselho Nacional de Seguros Privados e da Susep.



Lucio Anacleto: “avanço significativo, uma espécie de certificação”

Saiba mais:

Joel Garcia, sócio atuarial de Financial Risk Management da KPMG no Brasil, elucida algumas questões sobre a Resolução n. 311/14 do CNSP:

1) O que determina a Resolução n. 311/14 do CNSP?

A Resolução torna obrigatória a auditoria atuarial independente, já a partir do exercício de 2014, para as sociedades seguradoras, entidades abertas de previdência complementar, sociedades de capitalização e resseguradoras locais. Determina também que o atuário independente emita um parecer sobre a adequação das provisões técnicas e ativos de resseguro ou retrocessão, o qual deverá ser publicado junto com as demonstrações financeiras anuais. O atuário independente deverá também produzir um relatório bastante extenso descrevendo, dentre outros aspectos, a metodologia utilizada no seu trabalho, os procedimentos aplicados e os resultados apurados, o qual deverá ser entregue pela empresa auditada à Susep até 30 de

abril de cada ano.

2) Qual o objetivo principal dessa normativa?

Em nosso ponto de vista é ter uma verificação independente dos principais aspectos atuariais do setor focando, nesse momento, nas provisões técnicas e nos respectivos valores redutores da necessidade de cobertura, por ativos garantidores e a qualidade das bases de dados utilizadas por essas empresas para elaboração dos cálculos atuariais.

Além desses temas, a norma requer a verificação específica de ativos de resseguro ou retrocessão no caso de resseguradoras locais e os limites operacionais, bem como alguns aspectos de solvência das empresas supervisionadas.

3) Qual a importância dessa Resolução para o mercado segurador?

É importante para o mercado porque demonstra a continuidade de um processo de regulação baseado nas boas práticas internacionais, gerando maior transparência e segurança para todos os envolvidos e impactados pelo mercado de seguros.

A norma também reforça a necessidade das empresas supervisionadas priorizarem investimentos na qualificação dos seus profissionais, nos sistemas operacionais que dão origem às bases de dados utilizadas nos cálculos atuariais e em ferramentas de modelagem e gestão dos seus riscos. O mundo passou por crises recentes que causaram danos severos para a sociedade, talvez até irreparáveis, e não há mais tempo para retardar ações que são essenciais para nos proteger da ocorrência de novas crises ou, pelo menos, que reduzam o seu impacto se não for possível impedi-las.

4) Quais as mudanças



mais significativas?

A principal mudança gerada por essa norma é que ela requer a ação de um agente externo e independente na avaliação da principal parcela do passivo do mercado, que são as provisões técnicas. Até então, a avaliação e parecer sobre as provisões técnicas eram produzidos pelo atuário responsável técnico interno, enquanto a partir do exercício de 2014 essa avaliação deverá ser feita por um atuário externo e totalmente independente da empresa auditada.

5) Em sua opinião, qual o capítulo mais importante da 311?

Não é possível determinar um capítulo como o mais importante da norma porque ela está estruturada por um composto de capítulos que precisam ser considerados conjuntamente para ter-se uma adequada compreensão da importância da norma. No entanto, os capítulos que tratam dos requisitos de independência e das responsabilidades dos agentes envolvidos são relevantes porque eles são pilares para que se alcance os objetivos da norma.



Insurance Meeting Service

Um oceano de oportunidades a ser desbravado

Por Gabriel Vars

“**U**ma forma de pensar fora da caixa...” Foi a descrição de Eugênio Velasques, diretor da Bradesco Seguros sobre a oitava edição do Insurance Meeting Service, já considerado um dos dois mais importantes eventos sobre tecnologia do Brasil e um dos mais importantes do mundo. Neste ano, contando pela primeira vez com a presença dos órgãos reguladores do Mercado Segurador – Susep e ANS –, o encontro continua inovando em sua apresentação com os mais atuais temas sobre tecnologia e seus impactos no setor.

Realizado nos dias 14, 15 e 16 de novembro no Club Med Rio das Pedras, em Angra dos Reis (RJ), apresentou o cenário atual do setor e seus desafios frente ao constante crescimento do mercado brasileiro, tendo como fundamento o debate e as reflexões sobre as perspectivas e oportunidades para o próximo ano.

“Os debates são importantes para desbravarmos esse oceano azul de oportunidades e perspectivas, aprendendo junto com a tecnologia para não ficarmos presos no mar vermelho da velhice e ideias ultrapassadas”, complementou Velasques na abertura do ciclo de palestras, que contou com a participação de diversos convidados.

VOCÊ FAZ O FUTURO OU VOCÊ TEME O FUTURO?

Iniciando o primeiro painel, o tema Inovação foi bem explorado pelos palestrantes. Paulo Rossi, diretor de marketing do Grupo Segurador BB e Mapfre, discorreu sobre a importância da criação de uma cultura de seguros e a disseminação dos produtos para as classes emergentes. Ficou claro que, diante da crescente participação desta parcela da população na economia brasileira, as empresas que não se prepararem para recebê-las, logo estarão em completa desvantagem competitiva.



Segundo pesquisa apresentada na ocasião, 96% das famílias brasileiras que têm intenção de adquirir um seguro não o fazem por não conhecer ou não ter acesso a um produto simples, explicativo e que caiba no orçamento familiar.

“Se há potencial no mercado brasileiro então por que o mesmo é limitado e não atende a todos? Porque os canais de distribuição não são pró-ativos. Se queremos atingir essa potencial parcela do mercado devemos mudar, fazer diferente, inovar, e não apenas tecnologicamente, mas no lado humano também”, ressaltou Rossi.

Crescer com a companhia e evitar a mesmice são essenciais para o mercado. A necessidade atual do setor não é pensar no futuro, e sim fazê-lo. 50% das companhias quebram por culpa do mercado, a parcela restante se danifica pela falta de organização.

Segundo James Allen, sócio no escritório de Londres da Bain & Company, é preciso parar de pensar como fundador. Em sua visão, as companhias sempre começam como inovadoras, mas perdem isso com o tempo e a estabilidade do mercado. Elas perdem o senso de insurgência, o motivador de inovação. “As empresas possuem o péssimo hábito de acomodar-se após suas revoluções, como ocorreu no Japão, outrora país crescente, que hoje se estagnou”, ressaltou Allen. Outro fator considerado mortal pelo executivo é a complexidade. Em sua visão, nas melhores empresas há simplicidade, e complexidade gera complexidade.

Inovação é um sistema de aprendizagem que exige voltar às origens para chegar ao futuro, lembrar dos motivadores, buscar a proximidade, ser a linha de frente da companhia e, principalmente, adotar o “criar o futuro”. Além dos fatores expostos pelo

executivo, Cristina Vidigal Lopes, superintendente executiva da Área Técnica do Bradesco Saúde, ressaltou também a questão do aprendizado e da colaboração por trás da inovação.

DESBRAVAR O OCEANO AZUL

Com o tema voltado aos multicanais e como melhor utilizá-los para o bem do mercado, a segunda parte do primeiro dia focou em explicar o “como”. É claro para o setor que há necessidade de usar todos os multicanais, mas não é claro como fazê-lo.

Segundo dados apresentados, a empresa deve ser orientada para o cliente, e não o contrário. Quem quebra as grandes empresas são os grandes clientes. Inovação, fator importante para melhoria da distribuição dos produtos, não pode



Eugênio Velasques: "um oceano azul de oportunidades!"

ser confundida como um modelo a ser seguido. Para Daniel Domenegheti, sócio do Grupo ECG, inovação não é metodologia, e sim uma sistematização.

Outro ponto importante é o valor que deve ser agregado à marca, produtos, clientes e a todo mercado. Esse valor está nas macro questões comportamentais dos clientes, na rede social prática da vida e em como aplicar a inovação de maneira simples e de acordo com os canais que os clientes utilizam.

Dados os avanços tecnológicos presentes, esse valor é diferente, assim como a apresentação dos produtos. O cliente tornou-se digital e também um meio de distribuição. Como uma ponte para novos clientes, o local e a forma como são apresentados os produtos para os consumidores, as informações sobre o mesmo atuam diretamente na decisão de compra e serão lembradas na hora de recomendar o produto a um potencial novo cliente.

Para Roberto Ciccone, diretor da IBM responsável pelo Setor de Seguros, o desafio é como chegar lá. "Entender os desafios que o cliente

proporciona e entregá-los de ponta a ponta é como a atingir a inovação e agregar o devido valor aos produtos."

CASAMENTO OU DIVÓRCIO?

Como em um casamento, discutir a relação entre regulação e inovação é essencial para a saúde do mercado. Ambos são aspectos novos, porém primordiais para o crescimento do setor. Com um painel dedicado totalmente à regulação, a grande novidade do evento neste ano foi o sucesso da adaptação das ações regulatórias, quem moldam-se para aderir à tecnologia e a inovação.

Para Roberto Westenberger, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), é importante manter essa relação entre os dois principais pilares de crescimento para o setor. "Precisamos trabalhar na construção da união entre o poder da inovação e as regras da regulação. Esse casamento é necessário para o crescimento do setor, e apenas discutindo conseguiremos uma relação próspera e duradoura..."

João Matos, especialista em Regu-



James Allen: "a complexidade é mortal"



Daniel Domenegheti: "inovação é sistematização"

lação na Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), ressaltou os desafios deste cenário. "Estamos diante de um grande desafio, que é regular em um ambiente cheio de mudanças e inovações. Estamos maduros quanto à economia, mas precisamos estimular a propagação da informação e simplificação."

Chegar ao consumidor de maneira clara e simples é um desafio e uma oportunidade para o mercado. Com acesso à informação, o cliente tem a clara visão da necessidade do produto, e com produtos simples é possível competir no mercado de maneira mais objetiva.

O QUE VEM A SEGUIR?

Como preparar-se para os novos desafios de distribuição? E para os novos tipos de clientes? Tanta tecnologia pode afetar uma companhia de que maneira? As questões são inúmeras, e as oportunidades para crescimento são tão numerosas quanto.

No mercado brasileiro há ilimitadas chances de melhoria graças à tecnologia. Com um nível baixo de inserção, o setor tem oportunidade de crescimento para 2015 em três vezes se comparado a 2014, mas os riscos também são presentes nessa nova etapa.

Segundo dados apresentados na ocasião, o crescimento do mercado na América Latina é rápido, porém precisa de melhorias. O acesso aos canais de distribuição é essencial para atingir um excelente nível de penetração na parcela não aderente ao setor de Seguros, e, para isso é preciso inovar não só no desenvolvimento de produtos, mas também nos canais de distribuição. A chave para o futuro está na distribuição por canais alternativos que possam levar ao crescimento do mercado.

Os clientes também modificaram com tantos avanços tecnológicos, e conhecê-los torna-se essencial. Entregar o mesmo produto para diferentes tipos de clientes é suicídio executivo, de acordo com Matthew Rosenblatt, líder de Desenvolvimento de Negócios da Fjord. “Há 15 anos aceitaríamos ofertas iguais, hoje não. Queremos ofertas diferentes.”

O novo consumidor está mais exigente, porém efêmero. Quem determina o modo como deseja ser contatado ou receber seu produto é o cliente, e por isso renova o valor dado à marca baseado nas referências pessoais e de seus conhecidos, além

de ansiar por receber rigorosamente o que deseja.

O brasileiro busca informações a todo tempo. Para se ter uma ideia da dinâmica deste quadro, é só analisar a mudança nos hábitos de consumo dos clientes. Atualmente, as decisões de compra começam na internet, e não apenas isso, mas o momento certo e o comportamento do consumidor na hora da aquisição também sofreram grandes alterações graças às tecnologias. “11 milhões de pesquisas sobre seguros ocorrem por mês, e isso apenas no Brasil!”, revelou Fabio Coelho, presidente do Google Brasil durante o evento.

“Nesse ambiente estamos totalmente conectados, não há o offline, estamos sempre online”, ressaltou Fabio durante sua apresentação.

O digital hoje permite uma contextualização da abordagem ao cliente, além de complementar as lojas físicas – quando existentes – as lojas digitais também possibilitam o atendimento *one to one* em qualquer hora do dia, de acordo com a vontade do cliente.

A busca por informações, interações e conexão de dados alterou a maneira de se vender um produto hoje, e para inovar dentro da Era Digital é necessário reinventar processos. Também é presente nesta etapa de desafios e oportunidades do mercado a defesa dos diferenciais, abraçando os canais de distribuição, possibilitando ao consumidor acesso às informações para sua compra.



Fabio Coelho: 11 milhões de pesquisas/mês sobre seguros no Google

“O nosso maior desafio, fora a tecnologia, é o capital humano. As pessoas aderiram à tecnologia, mas só tornam-se fiéis à marca de acordo com suas experiências humanas, com seu relacionamento. As pessoas são e serão cada vez mais importantes”, ressaltou Rosenblatt.

Entender que o digital não é apenas a tecnologia ou a informatização dos processos é essencial neste momento. “O digital é algo grande e complexo que envolve interação, conhecimento e colaboração”, concluiu o presidente do Google Brasil ao final do evento, deixando claro para os presentes as expectativas para o próximo ano.



Rádio Imprensa FM 102,5
A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros
Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas
Apresentação: Pedro Barbato Filho

Portal de Assinaturas do Mercado de Seguros elimina papéis e moderniza o setor

Quando pensamos em formalizar um documento que tenha valor legal, como um contrato ou uma apólice de seguros, nos vinham em mente as várias folhas de papel que precisávamos imprimir e assinar. Depois a assinatura precisava ser analisada e, em alguns casos, autenticada para garantir a sua veracidade. Na sequência, estes documentos deviam chegar até as outras partes para que elas também assinassem, validassem tudo e mandassem de volta. Só então, depois de muito tempo, papel, trânsito, garimpo, dinheiro e até viagens, finalmente se tinha em mãos um contrato ou a apólice do seguro contrato assinado com valor legal.

Toda empresa movimenta inúmeros contratos de fornecedores, prestadores de serviços, compras... São milhares de papéis para serem assinados e arquivados. Estamos no século XXI, em 2014, na Era Digital, quando toda a sociedade migra para os meios eletrônicos. Temos que implantar a desmaterialização de processos em nossas empresas e rotinas cada vez mais.

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) apresentou durante o XVI Congresso dos Corretores de Seguros (Conec), promovido em outubro, uma solução baseada na utilização de certificação digital para modernização e redução de papéis no setor: o Portal de Assinaturas do Mercado de Seguros – AssinaSeg.

O produto, que possibilita assinatura de qualquer tipo de documento, com validade jurídica por meio do certificado digital ICP-Brasil, foi elaborado pela Autoridade Certificadora Sincor em parceria com a Certisign. Nesta plataforma, o usuário, além de assinar, pode transmitir e

armazenar arquivos no sistema com apenas alguns cliques e total segurança nos processos.

A iniciativa beneficiará tanto os corretores de seguros como o mercado inteiro, e até mesmo clientes. Documentos como apólices e declarações de saúde, por exemplo, precisam ser assinados pelo segurado. Com o sistema, o corretor de seguros faz o *upload* do arquivo e envia para que as partes assinem o documento com um certificado digital, de maneira muito mais simples e fácil. E este é apenas um exemplo de utilização, pois o sistema poderá ser acessado por todo o setor, para assinar qualquer documento.

O Sincor-SP também prevê impulsionar o negócio dos corretores de seguros que atuam como Autoridades de Registro intermediando a emissão de certificados digitais. Os corretores de seguros que são ARs terão mais um motivo para vender o certificado digital a seus clientes: a comodidade de assinar suas apólices e documentos através da internet.

Como mencionado no início, o sistema traz ainda economia de papel. Por ano, são emitidas mais de 40 milhões de apólices de seguros, cada uma com cerca de seis páginas, o que totaliza 240 milhões de impressões. O gasto apenas com a compra de papel representa no setor, em média, R\$ 7 milhões. Imagine se acrescentarmos o custo com impressão, motorbo, postagem, armazenamento etc? Vale ressaltar que há também o impacto no meio ambiente.

São muitas as vantagens de migrar os processos físicos para o eletrônico. Com o uso do Portal, as etapas de assinatura começam e terminam no meio eletrônico com muito mais agilidade. O certificado digital garante a identidade na rede e que o documen-



Por Manuel Matos, corretor de seguros, diretor delegado do Sincor-SP na Fenacor e gestor da AC Sincor

to não será adulterado, o que traz segurança para todas as partes, por isso os documentos eletrônicos assinados dentro do AssinaSeg têm validade jurídica, exatamente como a assinatura em um documento impresso.

Com a validade jurídica assegurada pelo uso do certificado digital ICP-Brasil, o Portal AssinaSeg também é uma solução destinada à proteção dos documentos da corretora de seguros ou seguradora, ao permitir o armazenamento de forma eletrônica, muito mais segura do que em papel, com pastas para cada cliente.

Após um cadastro simples, o usuário faz *upload* do documento, o portal envia automaticamente e-mails para que todos assinem o documento usando seu certificado digital. É possível ainda monitorar o andamento das assinaturas e gerar um documento final quando todos tiverem assinado. Muito mais fácil, barato e sustentável. Entre no site e cadastre-se www.assinaseg.com.br.

Bons negócios!

A história da sua corretora
será dividida em 2 fases.

ANTES DEPOIS
da Sistemas-Seguros

A Sistemas Seguros desenvolve sistemas para pequenas, médias e grandes empresas do segmento de seguros, oferecendo soluções inovadoras com alta qualidade e profissionalismo, desde o atendimento até a implantação e o suporte.

**Com a Sistemas Seguros, sua equipe
vende mais, em menos tempo e
com o menor custo.**

Nossos produtos organizam, dinamizam e dão eficiência aos processos comerciais e operacionais da sua corretora. **Escolha a solução ideal!**



**Entre em contato e
leve até sua corretora
todos os benefícios
que nossas soluções
oferecem.**



VISITE A SISTEMAS SEGUROS NO CONEC 2014

O maior evento do mundo para
corretores de seguro.

09 a 11 de outubro
Anhembi - SP

Setor: Centro de tecnologia
Estande: nº 50 e 51



Av. Angélica, 927 • 4º, 5º e 6º andar
Santa Cecília • São Paulo
Tel: 11 3664.2040

**ARGO GROUP**

A Argo Group International Holding Ltd., anuncia a contratação de José Ribeiro, para assumir o recém-criado cargo de Head of International Business. O executivo, que atuará em Londres, conta com mais de 25 anos de experiência no mercado de seguros em grandes companhias.

**GENERALI**

A Generali Brasil Seguros anuncia que Marcelo Leite assume o cargo de Superintendente Comercial da Regional São Paulo. Graduado em Marketing pela UNIP, Leite possui 25 anos de experiência na área de Seguros, destes 15 na área comercial. Já atuou em empresas de grande porte do setor, incluindo multinacionais.

IRB BRASIL RE I

A Vice-Presidência de Riscos e Compliance do IRB Brasil RE ganha o reforço de André Morandi, contratado para ocupar a Gerência de Riscos Corporativos e que traz na sua bagagem de economista e professor formado pela UFF, passagens por empresas como Petros, Salinor – Salinas do Nordeste e Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação – SBCE.

**IRB BRASIL RE II**

Na Vice-Presidência de Resseguros foi criada uma nova gerência de negócios assumida por Frederico Simões Domingues, que terá como desafio cuidar da área de Pesquisa e Desenvolvimento, compondo, assim, mais um “braço” da diretoria técnica. Ele é formado em Engenharia Agrônômica, com MBA em Finanças e Risco, ambas pela USP.

**MONDIAL ASSISTANCE**

A Mondial Assistance, pertencente ao Grupo Allianz, anuncia Marcello Addeo como seu novo diretor comercial. Formado em Ciências Atuariais pela PUC-SP, Addeo atua há mais de 25 anos no mercado segurador. O executivo será responsável por garantir o desenvolvimento e a gestão da área comercial.

**OMINT**

A Omint conta com um novo gerente executivo no Rio de Janeiro. José Carlos Castelo Branco será responsável por expandir os negócios na região. Formado pela FGV em Administração, com MBA em Seguros pelo IBMEC, José Carlos acumula uma rica experiência profissional em empresas renomadas do setor.

CONHEÇA O SULAMÉRICA
SAÚDE ATIVA: O MELHOR
PROGRAMA DE GESTÃO DE SAÚDE.

Cássio Reis e
Cynthia Howlett

jotacom.com

SAÚDE ATIVA

Cuidar de você: uma atitude que só faz bem.



/sulamerica

A SulAmérica lançou para os seus clientes o SulAmérica Saúde Ativa, sua Plataforma de Bem-Estar*.

Além do novo Portal Saúde Ativa, os clientes ainda podem contar com vídeos no canal SulAmérica, no YouTube, sobre saúde e bem-estar com especialistas, abordando temas como obesidade, diabetes e estresse.

Confira: www.sulamerica.com.br/saudeativa

SulAmérica
Saúde

Viva o imprevisível
e deixe o resto com a SulAmérica.

OFEREÇA SULAMÉRICA PARA O SEU CLIENTE.

(*) Exclusivo para Cliente SulAmérica Saúde. SAC 0800 970 0027 - SAC para Deficientes Auditivos ou de Fala 0800 702 2242.
Ouvidoria 0800 725 3374 - tenha em mãos o protocolo de atendimento.

ANS - nº 006246

ANS - nº 005622

ANS - nº 416428

Na AIG trabalhamos juntos para
garantir o que você mais quer.



AIG SEGUROS BRASIL S.A.

www.aig.com.br