

GRUPO CGSC INVESTE FORTE NO BRASIL

Broker de resseguros britânica prepara expansão no País em projeto de US\$ 50 milhões, cuja base é o engajamento de corretores junto à marca Swett & Crawford

Fábio Basilone
Presidente da CGSC para o Brasil

Especial: saiba tudo sobre o 4º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro reuniu mais de 500 executivos em Hotel de Copacabana

Não é qualquer plano de saúde que combina com a sua empresa.

Com a Amil, você vai ter sempre uma solução perfeita para a sua empresa. Isso porque, antes de oferecer um plano de saúde, a gente se preocupa em saber exatamente quais são as reais necessidades do seu negócio. O plano mais completo do país é o plano que pensa primeiro em você. Escolha a Amil.

artplan



ANS - nº 326305

Acesse amil.com.br
ou consulte seu corretor.

The Amil logo, featuring the word "Amil" in a bold, blue, sans-serif font. A stylized, multi-colored swoosh (yellow, green, and blue) arches over the letters "i" and "l".



Editor

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

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Aurora Ayres – MTB 24.584
aurora@revistasegurototal.com.br

Redação

Mayara Simeão
redação@revistasegurototal.com.br

Designer

Marco Antonio Betti
marcoantonibetti@gmail.com

Webdesigner

Emerson Miguel

Foto de Capa:
Divulgação/Swett & Crawford



Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br

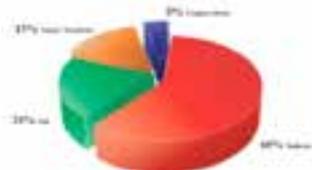


Siga nosso Twitter
twitter.com/seguro_total



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.

A Tecnologia está em tudo

“O meio é a mensagem”...A famosa frase do canadense Herbert Marshall McLuhan, visionário que já vislumbrava a Internet quase 30 anos antes de ser inventada - resume as transformações sociais provocadas pela revolução tecnológica advinda do computador e das telecomunicações. Quase uma extensão do corpo humano, “a tecnologia está em tudo”. E é assim que deve pensar aquele que visa o sucesso em seus negócios, sugere Walter Longo, especialista em comunicação na Era Digital em que vivemos. Conheça mais as suas ideias em nossa seção Tecnologia.

Conceito, aliás, que não deve ser banalizado, já que a geração Y considera que tecnologia é o que se pode acessar facilmente com cliques e *touch screen*. Não. Há um novo ciclo de vida. Estamos apenas nos primeiros degraus de grandes evoluções tecnológicas que vão atingindo todas as áreas. Só para se ter uma ideia de onde o cérebro humano pode chegar – ainda que seja nesse começo de terceiro milênio – a palestra do especialista Paulo Vicente Alves “transportou” os congressistas do 4º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, realizado recentemente, a um cenário de ficção científica e de rupturas tecnológicas sempre tão distante da realidade...O horizonte da tecnologia de aprimoramento humano é inimaginável.

A partir do tema “Resseguro: Apoiando o Desenvolvimento”, o evento – promovido pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) em parceria com a Federação Nacional dos Resseguradores (Fenaber) e a Escola Nacional de Seguros (ENS) reuniu especialistas nacionais e internacionais em Copacabana, a fim de abordarem e debaterem uma série de questões atuais e futuras, dentro do segmento de Resseguro. Para Marco Antonio Rossi, presidente da CNseg: “independentemente das dificuldades em que estamos vivendo neste momento, temos grande potencial de crescimento já atestado pelas maiores economias do mundo, como os Estados Unidos, que veem o Brasil, em 2030, como a sexta maior economia do mundo”. Leia sobre o que foi dito durante as palestras ministradas no evento em nosso Especial Resseguro.

E o desenvolvimento não para. Métodos contra fraudes também estão cada vez mais sofisticados. Nesta edição, apresentamos a importância das ferramentas analíticas por meio de um dos produtos da SAS que auxilia na redução de falsos-positivos e otimização das estratégias, inclusive na versão cloud com SaaS (Software as a Service) com abordagens híbridas, *real time analytics*, *short time to value* e que ajuda a promover o aumento da produtividade. Conheça mais na seção Seguro Anti-Fraudes.

Boa leitura!



26

ESPECIAL



24

4º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro recebe mais de 500 congressistas para conhecer perspectivas e desafios do setor

FRAUDES

Seguradoras devem ter visão mais ampla de todas as apólices e dados dos segurados, evitando prejuízos por conta das fraudes



34

TECNOLOGIA

Walter Longo, especialista em comunicação na Era Digital, participa da 10ª edição do Simpósio Internacional de Planos Odontológicos

6 MURAL

16 CAPA

35 EVENTO

12 ENTIDADES

20 INFOSUSTENTABILIDADE

36 GIRO DE MERCADO

Chegou o Allianz
Auto Instituto
Ayrton Senna.

Faça parte do legado do Ayrton.

A Allianz e o Instituto Ayrton Senna agora estão na mesma equipe, colocando o cuidado em primeiro lugar, seja com o próximo ou com as futuras gerações. Parte do valor do seguro é revertida para projetos educacionais que ajudam mais de 2 milhões de crianças ao ano. Seus clientes ainda contam com mais de 20 serviços:

-  20 dias de carro reserva com ar-condicionado.*
-  Cobertura completa de vidros e retrovisores.*
-  Cobertura para faróis de Xênon e LED.*

Junte-se a essa causa. Ofereça Allianz para seus clientes e ajude a manter vivo o sonho do nosso tricampeão.

Acesse allianzauto.com.br e saiba mais.

Com você de A a Z

Allianz 

Allianz  Auto
Instituto Ayrton Senna

Instituto
Ayrton
Senna 

Previsul lança app contra spoiler

Com o objetivo de promover ações inovadoras, a Previsul Seguradora lança, um aplicativo gratuito no facebook, o Seguro Contra Spoilers. A ferramenta, que está disponível na fanpage da seguradora, foi desenvolvida pela Dez Comunicação e permite que o usuário selecione suas séries prediletas e bloqueie todos os spoilers, assim o fã do seriado não corre o risco de saber o que aconteceu em algum episódio que ainda não tenha assistido.

A palavra spoiler tem origem no inglês e está relacionada ao verbo to spoil que significa estragar. Assim, spoiler é quando alguém revela fatos a respeito do conteúdo de determinado livro, filme ou série, estragando a surpresa dos telespectadores.

Segundo a gerente de marketing da Previsul, Fernanda Brazile, a ideia é ilustrar como funciona um seguro, porém de uma forma lúdica, mostrando os benefícios de se ter um seguro, pois ele protege as pessoas de riscos indesejados. Para ela a rede social é o melhor meio para rodar o aplicativo. “No Facebook a interação é grande, na *timeline* há várias pessoas comentando e opinando sobre diferentes assuntos. Em razão disso, os spoilers costumam ser mais comuns



Seguro Contra Spoilers: aplicativo gratuito no Facebook

nessa plataforma”, comenta.

Para instalar, basta acessar o facebook da Previsul Seguradora (facebook.com/previsulseguradora),

clicar no app Seguro Contra Spoilers, selecionar o navegador e instalar. O plugin está disponível para os navegadores Firefox e Chrome.

SulAmérica amplia benefícios a corretores

A SulAmérica ampliou os benefícios do Programa de Reconhecimento ao corretor (PRA Corretor) e agora oferece bonificação para corretores que comercializam produtos do portfólio de vida da seguradora. O PRA Vida inclui os produtos SulAmérica Vida Individual Simples, Acidentes Pessoais Individual, Vida Individual, Vida Mulher e Capital Global. A campanha premia

trimestralmente com até 50% de comissionamento adicional (referente ao crescimento do prêmio líquido emitido nas vendas). A primeira fase vai de abril a junho.

A inscrição é automática para os corretores ativos na SulAmérica. Para ser elegível, é preciso apresentar ao final do trimestre, no somatório das cinco carteiras, um crescimento do prêmio emitido no valor mínimo

de R\$ 500 (em relação ao trimestre anterior da campanha).

O PRA Vida torna ainda mais completo o portfólio de remuneração adicional da seguradora, que já conta com o programa nos segmentos Saúde Odonto, Auto, Massificados, Garantia de Aluguel e Transportes. Para mais informações sobre o programa, basta acessar http://pracorretor.com.br/pravida_individual.php.

Capemisa lança campanha Sou + Você 2015

A Capemisa Seguradora acaba de lançar a sétima edição da Campanha “Sou + Você”. Desde 2009, a ação busca premiar corretores e assessorias que se destacam na comercialização dos produtos Capemisa. Neste ano, o tema da campanha será “Corrida Ponto a Ponto” e terá como objetivo estimular as vendas e incentivar seus parceiros.

As vendas são convertidas em pontos e resgatadas, em dinheiro, mensalmente. Além de promover um reforço mensal no orçamento, a campanha ainda vai oferecer premiação especial, na qual os “Melhores do Ano” recebem vales-viagem. A novidade desta edição ficará por conta dos ganhadores trimestrais, que vão receber o cartão “Joycard Visa” com um crédito, que pode ser utilizado em mais de 2 milhões de estabelecimentos do Brasil.

“O nosso objetivo é valorizar e fidelizar os mais de quatro mil corretores que trabalham com a Capemisa. Dessa forma, podemos premiar o mérito e ainda conquistar novos e competentes profissionais para que nossos clientes sejam cada vez mais bem atendidos e possamos ampliar nossa base no Brasil”, reitera Laerte Lacerda, diretor da companhia.

Durante toda a ação, a seguradora vai promover “Campanhas Relâmpago”, que vão oferecer bonificações diferenciadas associadas à comercialização de produtos específicos. A primeira edição levará os correto-



Logo da Campanha Capemisa Sou + Você 2015

res premiados para Foz do Iguaçu, na 19ª Exposeg, com todas as despesas custeadas pela empresa. Todas as informações sobre a Sou + Você 2015 estão disponíveis no hotsite www.capemisa.com.br.

Os mais influentes na América Latina



Alexandre Malucelli está entre os 50 profissionais mais influentes no mercado de Seguros da AL

Alexandre Malucelli é um dos brasileiros listados em renomada revista britânica

Alexandre Malucelli, presidente do Grupo JMalucelli, com origem profissional na área de Seguros, está novamente listado entre os 50 profissionais mais influentes no mercado de Seguros da América Latina. Seu nome consta de renomada lista, divulgada na edição do mês de março deste ano, da revista britânica *LatAm Insurance Review*. O destaque foi confirmado através de pesquisa entre profissionais do referido mercado em diversos países.

O executivo atua no Grupo JMalucelli desde o início de sua carreira,

na década de 1980. Participou ativamente do desenvolvimento do Seguro Garantia no Brasil, levando a companhia à liderança do setor no Brasil e na América Latina. Desenvolveu diversos projetos relacionados com o Seguro Garantia, principalmente em setores como o de Concessões de Rodovias, Agronegócio, Imobiliário, Judicial, de Energia, dentre outros. Em todos esses anos proferiu palestras sobre o mercado brasileiro de Seguro Garantia em países como África do Sul, Chile, Panamá, Estados Unidos e Equador.

XL Group lança solução de seguros para portos e terminais no Brasil

A solução de seguros para portos e terminais do XL Group foi concebida para oferecer cobertura para operações, equipamentos de manuseio, edificações e perda de receita devido a interrupção das operações. A apólice também inclui cobertura para incidentes que incorram em poluição, danos a terceiros (pessoas/ativos) e danos a instalações públicas.

“O Brasil está entre os 10 maiores exportadores mundiais de produtos transportados em contêineres. Esta solução de seguros permitirá que a indústria de portos e terminais tenha a proteção securitária apropriada para garantir uma contribuição contínua para a economia”, comenta Renato Rodrigues, gerente geral da

operação de seguros do XL Group no Brasil.

“Cerca de 215 milhões de toneladas de mercadorias passaram pelos portos e terminais brasileiros em 2013. “Esse número tende a crescer, pois as empresas estão evitando o transporte rodoviário devido aos custos e ao índice de roubos nas rodovias do País. Portos e terminais também enfrentam o desafio de operar dia e noite para manter a competitividade. Entender os riscos envolvidos numa operação com estas características e ter uma estratégia de gerenciamento de riscos consistente é um fator chave para o sucesso”, explica Nicolás da Silva, Marine Underwriter Leader das operações de seguro do XL Group no Brasil.



Renato Rodrigues: “Solução proporciona proteção securitária apropriada”



Capa do Guia do Consumidor Plano de Saúde – O que saber

Guia do Consumidor Plano de Saúde – O que Saber completa um ano

Lançado no início de 2014 pela Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), o Guia do Consumidor Plano de Saúde – O que Saber completou um ano dia 29 de abril, consolidando-se ferramenta indispensável aos atuais beneficiários de planos assistenciais privados e futuros usuários desse serviço. Com mais de 100 páginas, a publicação tem a finalidade de informar, clara e objetivamente, sobre a lei que rege o setor (Lei 9.656/98), as regras contratuais e a regulamentação da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

O livretinho aborda temas como reajustes, tipos de planos de saúde, redes de atendimento, tipos de operadoras,

como funcionam as carências, coberturas contratuais, portabilidade, entre outros. O conteúdo foi reunido por Nadja Sampaio, jornalista com mais de 30 anos de profissão e pioneira na cobertura dos assuntos associados à defesa do consumidor.

As afiliadas vêm investindo amplamente na comunicação com o consumidor, projeto do qual fazem parte o Hotsite e a página no Facebook Plano de Saúde – O que Saber. A versão digital do Guia do Consumidor Plano de Saúde – O que Saber, gratuita, está disponível para download no hotsite Plano de Saúde – O Que Saber, pelo link <http://www.planodesaudeoque-saber.com.br/>

Novidade

Revista Seguro Total firma parceria inédita com Segs *Conheça mais sobre o maior portal de Seguros do Brasil*

O Segs, o maior portal do Brasil sobre Seguros, acaba de firmar parceria com a Revista Seguro Total. O intuito é a divulgação mútua das publicações: o portal disponibiliza o link das edições da Seguro Total, enquanto a versão impressa da revista anuncia o Segs mensalmente.

Há mais de 13 anos, o Segs vem informando, por meio de notícias, o seu público-alvo diariamente. O objetivo principal é oferecer leitura qualificada através de transparência e ética. Justamente por manter essa postura, a ferramenta já foi vencedora em diversos prêmios do segmento.

Em 2002, José Carlos Tegami, o criador do Segs, tinha o intuito de apenas abordar o tema Seguros, mas no decorrer dos anos percebeu a necessidade de aumentar o leque de assuntos. Dessa forma, expandiu o conteúdo para outras áreas como Saúde, Informática, Veículos, Tecnologia da Informação, Educação e demais segmentos.

Atualmente, o portal atinge internautas em todo o Brasil, totalizando mais de 134 mil usuários cadastrados que recebem o clipping; entre eles 56 mil são corretores assim o profissional pode se manter bem informado sobre novos produtos, desempenho das seguradoras, eventos, promoções e as mais recentes informações sobre o setor.

Em 2009, o domínio www.segs.com.br começou a ser distribuído por parceiros internacionais, atingindo mais de 68 países. “Esse crescimento nos levou a um grande reconhecimento na internet mundial e nos posicionou, desde 2006, com a primeira posição no ranking do nosso segmento auferido pela internacional Alexa.com.

Hoje é o site sobre o setor com o maior acesso, além de ser a URL mais valorizada, graças ao grande número de page-views. Em 2015, após passarmos a divulgar as informações em tempo real, ultrapassamos a marca de 11 milhões de visualizações por mês”, ressalta Tegami.



Gestão + Transferência de Riscos

O mais recente estudo *Business Interruption Insurance Efficacy: Five Key Issues* da Marsh, mostra que as apólices tradicionais para seguro patrimonial ou mesmo de lucros cessantes não foram desenhadas para fazer frente aos riscos que as empresas têm hoje em seu cotidiano. E o mercado de lucros cessantes tampouco se manteve atualizado em relação às mudanças no cenário de risco.

A gestão e a transferência dos riscos devem trabalhar juntas de maneira a criar organizações mais resilientes, visto a crescente exposição a grandes desastres e subsequente cessão dos lucros e operações das mesmas. De acordo com o relatório, as atuais limitações nas apólices de lucros cessantes têm resultado em falhas nas cober-

turas e precisam de inovação imediata.

O estudo aponta ainda que há cinco pontos importantes que devem ser avaliados pelas empresas na abordagem do seguro patrimonial e de lucros cessantes. São eles: somas avaliadas; períodos de indenização; cenário de risco para grandes áreas; cadeia de fornecimento e acordos de sinistro.



Terrorismo, catástrofes naturais e cyber ataques têm em comum: a ameaça de *Business Interruption* (BI).

I4PRO amplia equipe

Companhia segue atenta aos novos desafios da economia brasileira

Mesmo em meio a um cenário de contração da economia previsto para o ano de 2015, desde janeiro, a I4PRO – *Insurance For Professionals* aumentou em 10% sua equipe de colaboradores, tendo em vista novos projetos e as novas necessidades do mercado segurador, impactado pelo contexto da macroeconomia brasileira.

Segundo Mauricio Ghetler, diretor de Marketing e Vendas da I4PRO, não é possível considerar que o mercado segurador esteja esgotado mesmo que alguns nichos sofram em 2015, pois o

universo de seguros é complexo e diversos ramos têm sido renegados ou até inexplorados. Para Ghetler, isso acontece porque algumas empresas não adaptaram suas estratégias à realidade atual e muitas vezes não dispõem de ferramentas adequadas para implementar estas estratégias. “Se as metas forem razoáveis elas serão cumpridas. Mas não basta agressividade para atingir metas, é preciso vender e conseguir ‘metabolizar’ os negócios vendidos. Ou seja, os profissionais necessitam também de bons processos e bons sistemas para



Mauricio Ghetler: “é preciso vender e conseguir ‘metabolizar’ os negócios”

mostrar seu potencial. Neste sentido, nossa equipe está à disposição com ferramentas que viabilizam a entrada de negócios”, explica.

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



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.

Inscreva-se já: www.esns.org.br/processoseletivo

Rio de Janeiro - Centro - Tels.: (21) 3380-1044 / 1046

São Paulo - Consolação - Tels.: (11) 3062-2025 / 2143



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

GBOEX realiza Encontro Anual de Gerentes



Encontro da entidade reúne gerentes de várias unidades

OGBOEX, entidade aberta de Previdência Complementar, reuniu gerentes de suas unidades em encontro anual promovido pela entidade. Na oportunidade, foram apresentadas as diretrizes estratégicas para o triênio 2015/2017 e o plano comercial, bem como as ações desenvolvidas pela empresa, particularmente a modelagem dos processos de negócios.

Na ocasião, também foi apresentada a estrutura da Superintendência Técni-

ca-Comercial, denominada Sutech, que agregou recentemente as áreas operacionais e comerciais em uma única Superintendência. A frente da Sutech está o superintendente Gustavo Sodré com grande experiência em planejamento estratégico e gestão de projetos.

A entidade tem marcado, cada vez mais, sua presença no mercado previdenciário e segurador. Encerrou 2014 com um crescimento na ordem de 9% em relação ao ano anterior.

Roberto Westenberger assume diretoria da Assal

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) terá assento na Diretoria da Associação de Supervisores de Seguros da América Latina (Assal). O superintendente da Susep, Roberto Westenberger, foi eleito em abril, diretor do órgão com apoio dos principais países da região. Fundada em 2009, a Assal conta com 21 associados. “A Susep começa a caminhar de forma decisiva no sentido de participar mais dos fóruns internacionais de seguros e ampliar a colaboração com os órgãos supervisores de outros países. O próximo passo será a Associação Mundial dos Reguladores de Seguros (IAIS), tendo já solicitado a participação nos

Comitês Técnicos e de Estabilidade Financeira”, revelou.



Roberto Westenberger: “A vocação do nosso País é de liderança nessa região”

Marcio Coriolano participa do Fórum ASAP

O Fórum ASAP – Aliança para a Saúde Populacional 2015, reuniu cerca de 150 lideranças estratégicas do Brasil, especialistas nacionais e internacionais para debater os desafios da saúde brasileira sob a perspectiva da Saúde Populacional.

Entre os palestrantes convidados, Marcio Coriolano, presidente da Bradesco Saúde e da Mediservice, deixa uma indagação durante o debate “Gestão de Saúde como ferramenta para alcançar a sustentabilidade do Setor de Saúde”: como criar um programa que seja atrativo? Para ele, o importante é focar na prevenção das doenças e ter uma visão do mercado brasileiro, por conta da situação atual.



Marcio Coriolano: “o importante é focar na prevenção das doenças”

XV TROFÉU GAIVOTA DE OURO



Inscrições e informações

Até 30.05.2015 - Tel 3884-5966

francisco@revistasegurototal.com.br

CCS-SP realiza 27ª edição Tribuna Livre

A Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou em abril a 27ª edição Tribuna Livre. Na ocasião, executivos da HDI falaram como a companhia lida com sinistros e das novidades.

Segundo Euclides Generutti Naliato, diretor regional da capital paulista, a companhia realiza os sinistros de forma independente em cada filial, sem precisar da aprovação da matriz, o que faz com que o processo seja mais rápido, e afirma que essa autonomia acontece também com a regulação de sinistro através das centrais Bate-Pronto.

Uma novidade é a chamada Cobertura Contratação Segura, em que a companhia tira do corretor a responsabilidade da vistoria prévia, além de disponibilizar a cobertura no mesmo dia. Naliato acredita que é a companhia que deve vistoriar o risco. “Há dois anos criamos a cobertura contratação segura, onde o corretor transmite a proposta eletrônica, agenda a vistoria eletrônica e damos cobertura do risco imediatamente. Se a vistoria demorar 72 horas para ser feita, o risco tem cobertura técnica. Isso somente cessa se o segurado não comparecer à vistoria agendada”.

Para 2015, nos dois primeiros meses do ano, o mercado sinaliza crescer cerca de 5%, “mas nós pretendemos crescer 14% buscando oportunidades de novos segmentos, negócios e aproveitar alguns players que estão parados”.



Executivos da HDI foram os convidados da 27ª Tribuna Livre do CCS-SP

Memória do Seguro Brasileiro



Marcello Brancacci: “ANSP tem um papel estratégico no mercado de seguros”

O projeto “Memória do Seguro Brasileiro”, desenvolvido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), recebeu o depoimento do executivo Marcello Brancacci, COO da Techmail. Graduado em Administração, com pós-graduação em Gestão de Seguros e Previdência Privada e em Direito Civil Empresarial e MBA em Economia de Empresas/USP, Brancacci tem sua carreira centrada no mercado de seguros.

“A ANSP tem um papel absolutamente estratégico no desenvolvimento do mercado de seguros, no aprendizado, na difusão do conhecimento e também na ampliação do conhecimento de uma forma muito ampla em relação ao mercado segurador”, afirma Marcello Brancacci, COO da Techmail.

O projeto “Memória do Seguro Brasileiro” planeja contar a história do seguro por meio das biografias das personalidades do setor. É um acervo em vídeo que está disponível pela internet no qual a ANSP pretende levar para posteridade o depoimento de cada pessoa que contribuiu com a história do seguro brasileiro.



ciab FEBRABAN 2015

DE 16 A 18 DE JUNHO
TRANSAMERICA EXPO CENTER
SÃO PAULO

**FAÇA SUA INSCRIÇÃO PARA O MAIOR
E MELHOR EVENTO DE TECNOLOGIA
PARA O SETOR FINANCEIRO.**

INSCRIÇÕES ABERTAS

Eles já confirmaram presença: autor do livro "Digital Bank" e o fundador do Wikipedia. Faça já sua inscrição!



16/6

CHRIS SKINNER

AUTOR DO BEST SELLER
DIGITAL BANK



17/6

JIMMY WALES

FUNDADOR DO
WIKIPEDIA

VAGAS LIMITADAS! GARANTA A SUA!

Para mais informações acesse www.ciab.com.br

Evento restrito aos profissionais do Sistema Financeiro ou fornecedores de tecnologias



25 ANOS PROMOVEDO
TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
PARA O SETOR FINANCEIRO

REALIZAÇÃO

FEBRABAN

Federação Brasileira de Bancos



Siga-nos no Facebook e Twitter e
mantenha-se sempre atualizado.
[@CiabFEBRABAN](https://www.facebook.com/CiabFEBRABAN)

PATROCINADORES
PLATINUM

Atos



Deloitte.

EMC²



IBM.

OURO



PRATA

BRONZE



PARCEIRO ESTRATÉGICO



APOIO

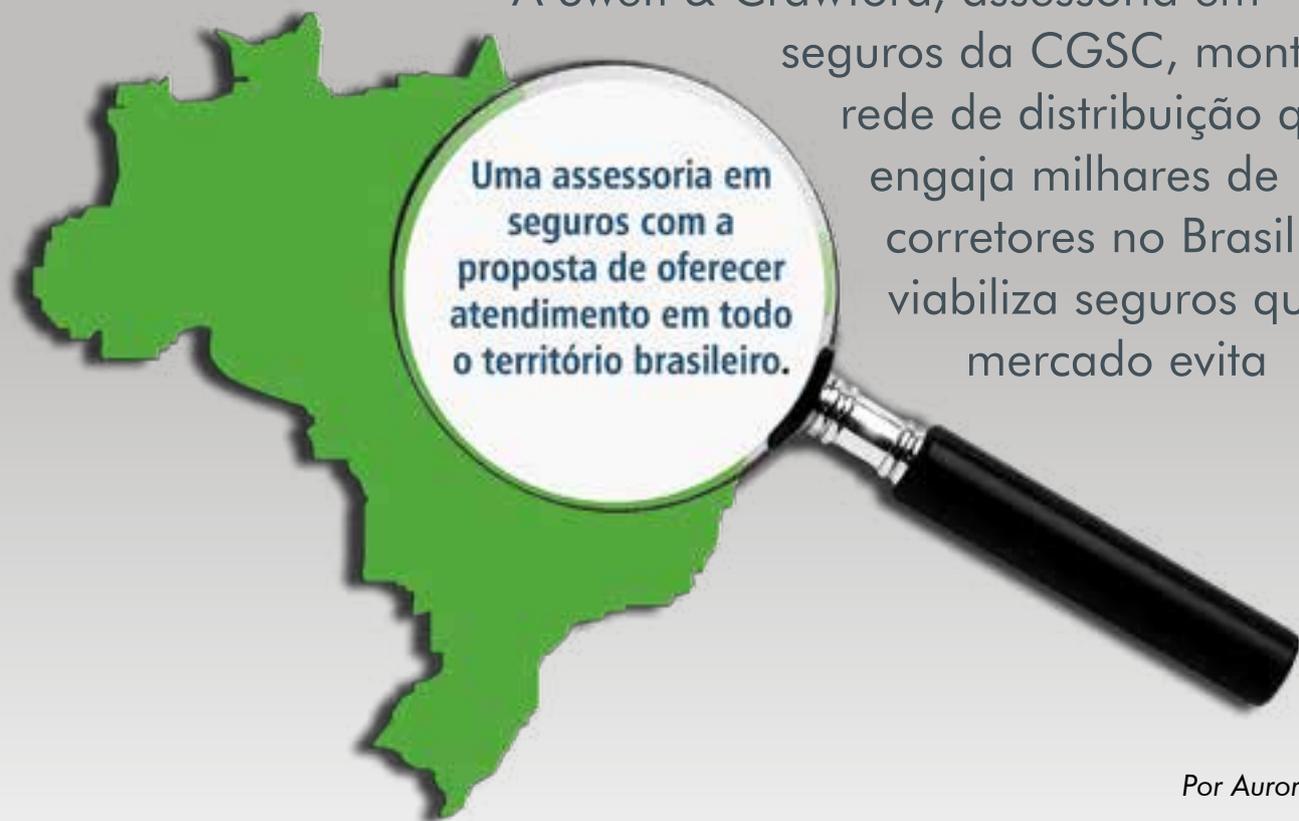


PARCEIRO DE MÍDIA



Grupo inglês prepara a maior rede de corretores do País

A Swett & Crawford, assessoria em seguros da CGSC, monta rede de distribuição que engaja milhares de corretores no Brasil e viabiliza seguros que o mercado evita



Por Aurora Ayres

O Brasil está na mira do maior grupo independente de corretoras de resseguros e distribuidores de seguros do mundo. Com sede em Londres, o Grupo Cooper Gay Swett & Crawford (CGSC) – um dos maiores conglomerados ingleses privados de corretores de resseguro –, vem ampliando suas operações na América Latina, particularmente no Brasil, tido como um

mercado extremamente estratégico para os negócios da empresa.

Por meio de uma das integrantes da *holding*, a Swett & Crawford (S&C), que é uma das maiores assessorias de seguros em atuação no País, a CGSC prepara a primeira etapa de expansão. Essa fase terá investimentos de US\$ 50 milhões em fusões, aquisições, parcerias na América Latina. Boa parte desses recursos será aplicada no Brasil.

A estratégia para a Swett & Crawford é estruturar uma grande rede de distribuição de seguros e resseguros no País para viabilizar negócios junto aos dois elos mais importantes da indústria: os corretores de seguros e as seguradoras. O objetivo dessa rede será engajar milhares de corretores para buscar negócios até mesmo nas regiões mais remotas do Brasil. “Vamos construir várias operações de assessorias no Brasil, por meio de



Fábio Basilone, presidente da Cooper Gay Swett & Crawford para o Brasil

aquisições de controle, associações e montagem de operações, criando assim uma rede de distribuição nacional, com grande capilaridade”, explica o presidente da Cooper Gay Swett & Crawford para o Brasil, Fábio Basilone, executivo responsável pelos investimentos.

Outra prioridade do executivo é habilitar essa rede a trabalhar com todos os tipos de proteções disponíveis no mercado, particularmente seguros de maior complexidade, aos quais a maioria dos corretores simplesmente não tem acesso. Basilone quer que os corretores da rede em estruturação pela Swett & Crawford tenham acesso às soluções mais modernas da empresa, inclusive proteções que as seguradoras têm receio de fazer, como seguros para indústria de logística, transporte, moveleira, calçadista e agroindustrial.

Na outra ponta, junto às seguradoras, a Swett & Crawford também trabalha para tornar mais atrativas as coberturas que o mercado não quer. A proposta, explica Basilone, é mobilizar a rede global da CGSC para gerar capacidade de resseguro às seguradoras que atuam no Brasil,

diluindo, assim, o custo e o risco dos negócios gerados pela rede.

A expectativa é que, com a rede de corretores a pleno vapor, a Swett & Crawford consiga alavancar a geração de propostas de modo a tornar a operação atrativa tanto para seguradoras, como para resseguradoras do Brasil. E, se for o caso, até para empresas no exterior, dado que os negócios gerados aqui também estão à disposição da *holding* CGSC, que atua no sistema Lloyds. “Estaremos presentes em vários Estados para facilitar as estratégias com as seguradoras”, diz Basilone.

Esse audacioso projeto já gera seus primeiros resultados. Recentemente, a Swett & Crawford adquiriu o controle de 70% do capital da ACMS Assessoria em Seguros, em Belo Horizonte (MG), que atua na terceira região industrial mais importante do Brasil e gera aproximadamente R\$ 40 milhões em prêmios anuais. A S&C também adquiriu a totalidade da assessoria em seguros JLD, atuante no interior paulista também em municípios com forte vocação industrial: São José dos Campos, Campinas e Sorocaba. Essas duas aquisições foram anunciadas no início do ano.

Mas outras estão em fase adiantada de negociações nas regiões Centro-Oeste (Goiânia e Brasília), Nordeste (Salvador), Sudeste e Sul. De acordo com Basilone, a meta é adquirir pelo menos mais quatro assessorias ainda em 2015.

Em paralelo a essa atividade, a Swett & Crawford tem buscado ampliar sua capacidade de distribuição com acordos estratégicos. Recentemente, foi anunciada uma parceria entre a Swett & Crawford e o Grupo de Corretores (GC) do Brasil, organização constituída por profissionais que integravam o antigo Clube de Corretores da Itaú Seguros.

A iniciativa de unir forças com a GC foi de José Carlos Moraes de Abreu Filho, atualmente presidente do Conselho de Administração da Swett & Crawford. “A GC é reconhecida na indústria securitária por sua alta capilaridade, com escritórios estabelecidos em mais de 100 municípios e uma equipe de aproximadamente 700 corretores. Temos, portanto, um aliado de peso na distribuição de produtos no Brasil e um parceiro estratégico nos fundamentos desse projeto”, assinala Abreu Filho.

O acordo com a GC prevê que a



Fábio Basilone com Geraldo Andrade, diretor da Swett Minas Gerais



José Carlos de Abreu Filho, presidente do Conselho de Administração da S&C

Swett & Crawford tenha exclusividade nas operações que envolvam resseguros efetuadas pela empresa. A GC também passa a distribuir as soluções em seguros e resseguros da S&C em todo o território nacional. Além disso, cada escritório da GC terá uma mesa de operações da Swett & Crawford para agilizar a comercialização de coberturas personalizadas segun-

do as necessidades de cada região.

Para Abreu Filho, a associação entre as duas companhias cria uma das maiores e mais capilares estruturas de distribuição de seguros e resseguros já implantadas no Brasil. Essa estrutura inicia com capacidade de geração de R\$ 800 milhões em prêmios anuais, devendo aumentar à medida que as aquisições buscadas pela S&C sejam concluídas. “Já contamos com centenas de parceiros e esperamos superar a marca de mil distribuidores num curto espaço de tempo”, prevê.

FOCO NO CORRETOR

A aquisição de assessorias de seguros no Brasil é um ponto crucial do projeto da Swett & Crawford porque essas empresas fazem a intermediação entre as seguradoras e corretores, que são os grandes responsáveis pelos negócios na indústria de seguros. Fábio Basilone adianta que a etapa seguinte será a integração entre todos os elos da rede: seguradoras, resseguradoras, corretoras e corretores de seguros e de resseguros.

“Com a integração vamos transformar o produto que está na prateleira em solução para muitos correto-

res que os desconhecem. O corretor é a peça mais importante da rede”, afirma. Basilone faz questão de ressaltar que a Swett & Crawford, sendo uma assessoria em seguros, não atua na ponta final, com o cliente. E, sim, opera como um parceiro estratégico que oferece capilaridade às seguradoras e suporte técnico e operacional para os corretores.

Para ajustar todas as arestas, a Swett & Crawford vai promover uma série de treinamentos, cursos presenciais e palestras no decorrer de 2015. Em cada um desses eventos, executivos das companhias parceiras da empresa terão a oportunidade de estreitar o relacionamento com corretores de seguros e explorar a marca da empresa que representam. É nesse momento que a Swett & Crawford pretende disponibilizar aos corretores produtos de maior complexidade, inclusive soluções para segmentos menos tradicionais.

Esse processo será contínuo a fim de que todos os envolvidos estejam familiarizados com o funcionamento da rede e alinhados com a identidade do projeto. “Por meio do nosso conhecimento internacional e pela experiência de um século da S&C nos Estados Unidos, temos *know-how* para equiparmos os corretores que poderão competir com mais potencial no mercado. Não queremos concorrer com ninguém, mas ajudar as corretoras a ter mais acesso às seguradoras, expandir esse universo todo”, enfatiza.

EM TODOS OS CONTINENTES

A *holding* britânica CGSC está presente em 21 países, com 1,5 mil profissionais em 63 escritórios espalhados por todos os continentes, fornecendo coberturas de varejo e comerciais abrangentes, além de programas especiais para uma ampla variedade de riscos.

Para o presidente mundial do Grupo CGSC, Toby Esser, o mercado de



Da esq. p/ a dir.: Ulysses Soares, CEO da CGSC AL; Augusto Brum, diretor da S&C/BR; Fábio Basilone, presidente da CGSC/BR e Geraldo Andrade, diretor da Swett Minas Gerais



seguros brasileiro é estratégico para o Grupo. “Como o Brasil é o maior mercado de seguros na América Latina, planejamos expandir nosso negócio no País em 20% até 2017. Este setor no Brasil gera mais de US\$ 62 bilhões brutos, que representam cerca de 3,2% do PIB [Produto Interno Bruto] do País”, afirma.

O executivo observa que a população brasileira é superior a 200 milhões de habitantes, possui uma frota de mais de 80 milhões de veículos, a segunda maior frota de aviões executivos do planeta, além de ser um dos maiores produtores agrícolas do mundo. No entanto, o mercado de seguros representa somente 3,2% do PIB, o que comprova o enorme potencial de novos negócios. “O Brasil possui grande potencial de crescimento e a companhia decidiu assumir uma posição de liderança no País”.

A S&C pretende utilizar o modelo de expansão em curso no Brasil para consolidar-se, também, no restante da América do Sul. Fábio Basilone comenta que o Brasil destaca-se na região por suas dimensões continentais, que possibilita maior abrangência para a atuação da S&C. “Desde 2013, o Brasil é um ponto estratégico

por conta de várias semelhanças com os Estados Unidos no que se refere ao método de distribuição de seguros e resseguros”, compara.

COOPER GAY SWETT & CRAWFORD (CGSC)

A fusão da inglesa Cooper Gay com a assessoria norte-americana Swett & Crawford em 2010, deu origem a CGSC, um dos maiores grupos independentes do mundo no setor de Seguro. Atualmente, conta com uma rede de 60 escritórios distribuídos nas Américas, Europa, Ásia e Oceania, empregando mais de 1,5 mil profissionais. www.cg-sc.com

A COOPER GAY EM LONDRES E NO BRASIL

Fundada em 1965 na Inglaterra, a Cooper Gay é o quarto maior *broker* de resseguros do mundo. Ao operar no sistema Lloyds, a empresa oferece serviços em uma gama completa de classes. Começou a atuar no Brasil em 2003. Com sede na

cidade do Rio de Janeiro, a *holding* faz parte do Grupo Cooper Gay Swett & Crawford, e conta com uma rede internacional de profissionais especializados, com conhecimento no mercado local. www.coopergay.com

SWETT & CRAWFORD: UM SÉCULO DE EXPERIÊNCIA

Com sede em Atlanta (Estados Unidos), a Swett & Crawford tem 100 anos

de experiência em redução de riscos de negócios. A S&C atua junto a corretores e agentes independentes, fornecendo acesso a produtos e planos de todos os ramos de seguros, personalizados e exclusivos para atender a setores, empresas e profissionais específicos. Ainda em 1915, a convite do próprio Henry Ford, criador do sistema de produção em série de automóveis, a empresa disponibilizou as primeiras apólices de veículos dos Estados Unidos em parceria com seguradoras. A S&C também segurou a Represa Hoover e a Ponte Golden Gate. www.swett.com

GC: RESULTADO DA UNIÃO DE CORRETORES

A GC do Brasil foi fundada em dezembro de 2010 e é o resultado da união de 67 corretores de seguros, todos com mais de 20 anos de atuação no mercado. Presente em todas as regiões do País onde seus sócios ocupam posição de destaque em suas respectivas praças, a empresa atualmente gera mais de R\$ 500 milhões em prêmios anuais.

A fúria da natureza no Brasil

A resseguradora Terras Brasis lança a versão eletrônica do mapa de catástrofes naturais



Foto: Siril Freitas/Especial

Tornado arrasa Xanxerê, cidade localizada no oeste catarinense

Por Mayara Simeão

Até meados da década de 1990, era comum as pessoas dizerem o quanto o Brasil, apesar dos seus altos índices de violência, era seguro no que diz respeito a catástrofes naturais. Mas esse quadro mudou a partir do ano 2000. Segundo dados do Centro Nacional de Gerenciamento de Riscos e Desastres (Cenad), o número de ocorrências de desastres naturais aumentou 268% no século XXI, ou seja, de apenas 15 anos para cá.

Um exemplo bem recente foi o fenômeno ocorrido na região Sul do País, dia 20 de abril, véspera do feriado de Tiradentes. A cidade de Xanxerê, situada no Oeste catarinense ficou em estado de calamidade pública após a passagem de um tornado cujos ventos

podem ter variado de 100 km/h até 330 km/h, de acordo com o Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet). Duas pessoas foram mortas, 120 feridos e cerca de mil desabrigados. Ponte Serjada, a 45 km de Xanxerê, também foi atingida no mesmo dia por um tornado em escala menor. Os catarinenses já haviam sofrido a fúria do Furacão Catarina em 2004, fenômeno vindo do Atlântico Sul.

Por conta de acontecimentos climáticos recorrentes no País, a Terra Brasis lançou a versão digital, que de maneira dinâmica apresenta todas as Catástrofes Naturais Brasileiras que aconteceram entre 2010 e 2013. As informações foram disponibilizadas pela Secretaria Nacional de Defesa Civil. Segundo a Terra Brasis os eventos foram divididos por mesorregião (subdivisão dos

estados brasileiros criada pelo IBGE, que congrega diversos municípios de uma área geográfica com similaridades econômicas e sociais).

As buscas por eventos podem ser realizadas por CEP, tipo de evento, região e ano de ocorrência, permitindo que uma ou mais opções sejam selecionadas ao mesmo tempo, possibilitando várias frentes de análises. Os eventos são diferenciados por cores e agrupados em esferas, que podem ser dissociadas a qualquer momento por meio da função zoom, até que o número máximo de eventos por esfera seja atingido. A partir desse ponto, acessam-se todas as informações referentes ao campo, como o nome do município, a mesorregião e as coordenadas, com um simples clique. (Veja mapa na pág. 21)



Desastre = resultado de eventos naturais ou provocados pelo homem em um cenário vulnerável:

DESLIZAMENTOS

Os movimentos de massa, também conhecidos como deslizamentos, são processos que envolvem a movimentação de materiais os quais cobrem as encostas ou vertentes, tais como solos, rochas e vegetação.

EROSÕES

A erosão é um processo de desagregação e remoção de partículas do solo ou de fragmentos e partículas de rochas pela ação combinada da gravidade com a água, vento, gelo e/ou organismos (plantas e animais).

ESTIAGENS E SECAS

Os eventos de seca e estiagem se caracterizam por períodos prolongados de baixa ou ausência de chuvas durante tempo suficiente, em uma determinada região, para que a falta de precipitação provoque grave desequilíbrio hidrológico.

INUNDAÇÕES E ALAGAMENTO

Esse desastre é resultado da combinação de precipitações intensas com a superação da capacidade de escoamento de sistemas de drenagem urbana, gerando conseqüentemente acúmulo de água em vias, edificações e outras infraestruturas urbanas, predominante nas macrorregiões Sul e Sudeste do Brasil.

VENDAIVAS E/OU CICLONES

Vendaval trata-se de forte deslocamento de uma massa de ar em uma região, estando ligado a diferenças nos valores de pressão atmosférica. Os vendavais normalmente são decorrência de uma tempestade e, por isso, podem estar acompanhados de chuvas intensas e até de queda de granizo.

GRANIZO

Granizo é a forma de precipitação que consiste na queda de pedaços irregulares de gelo, os quais, geralmente, medem entre 5mm e 15mm.

GEADA

Formação de uma camada de cristais de gelo na superfície ou na folhagem exposta. Quando a temperatura do ar de uma região cai abaixo do ponto de congelamento da água (0° C), pode ocorrer uma geada, pois o vapor de água existente no ar, ao cair da noite, se transforma em cristais de gelo.

INCÊNDIOS FLORESTAIS

Um incêndio florestal ocorre, como o próprio nome já diz, em florestas. Ou seja, locais onde a concentração de potenciais combustíveis é muito grande, o que contribui para a sua maior gravidade. Os incêndios florestais diferem das queimadas pela amplitude do estrago causado.

Fonte: Terra Brasis www.mapadecatastrofes.com.br

Especialistas elaboram a “Carta de São Paulo”



Foto: Ascom ABC

Da esq. para a direita: José Galizia Tundisi, Nelson Nucci, Jerson Kelman, Sandra Azevedo, Francisco Barbosa, Carlos Bicudo e Carlos Tucci: alguns dos especialistas que elaboraram a Carta de São Paulo

‘Acessibilidade’, ‘Vulnerabilidade’ e ‘Segurança Hídrica’. Essas foram as palavras ouvidas com mais frequência pelo acadêmico José Galizia Tundisi, nos fóruns internacionais relacionados à água atualmente. O Simpósio “Re-

ursos Hídricos na Região Sudeste: Segurança Hídrica, Riscos, Impactos e Soluções, promovido pela Academia Brasileira de Ciências (ABC) no Instituto de Botânica de São Paulo no final do ano passado, rendeu frutos. Sob a coordenação de

Tundisi, foi elaborado o documento ‘Carta de São Paulo’, que procurou reunir as análises e recomendações fundamentais para enfrentar a crise hídrica atual e preparar o País para o que vem pela frente. Diz a carta (aqui resumida):

Recomendamos às autoridades municipais, estaduais e federais as seguintes ações:

- **Modificações imediatas no sistema de governança de recursos hídricos**

Temos um sistema fragmentado, em que muito se discute sobre “quem manda” no uso dos recursos hídricos e pouco se decide sobre o que fazer, muito menos sobre quem tem a responsabilidade de realizar o que quer que tenha sido decidido. Para enfrentar o principal problema, que é o abastecimento público, é absolutamente necessário modernizar e dinamizar os sistemas de gestão, evoluindo para o que tem sido denominado mais modernamente de governança da água para designar o conjunto de ações e níveis capaz de lidar com toda a complexidade e especificidades

que requer o controle, proteção e uso sustentável dos recursos hídricos.

- **Implementação de planos de contingência**

É urgente a imediata estruturação e implementação de plano de contingência e emergência, contemplando medidas e ações emergenciais equitativas, isto é, que atinjam todos os usuários da maneira mais uniforme possível. Deve ser assegurado ao público o direito de livre acesso à informação veraz, integral e atualizada. O planejamento para a gestão e enfrentamento de eventos extremos (períodos de secas e enchentes) e falhas no sistema deve ser permanente,

abrangente e prever um conjunto de ações para cada estado hidrológico e as respectivas responsabilidades, a fim de reduzir os impactos. Em particular, a seca de 2014 revelou a necessidade de se ter um “plano B” para São Paulo. É preciso dotar a região metropolitana de infraestrutura para trazer água de algum manancial “reserva”, que não seja usualmente utilizado para abastecimento público.

- **Drástica redução do consumo de água e outras medidas emergenciais**

A estiagem de 2013/2014 foi de tal magnitude que comprometeu os níveis de armazenamento dos principais sistemas produtores de água da região. É urgente e fundamental a adoção das medidas necessárias pelo Poder Público e órgãos gestores para a imediata redução do consumo de água (na indústria, na agricultura e no abastecimento público). Não basta premiar quem reduz o consumo. É preciso também punir quem aumenta o consumo, como foi feito no racionamento de energia de 2001, ou mesmo impor quotas, como foi feito em Barcelona. É necessária a mobilização urgente da população para obter resultados significativos na redução do consumo.

- **Investimento imediato em medidas de longo prazo**

A perspectiva de recorrência de eventos extremos - como secas prolongadas alternadas com enchentes - e a insuficiência das estruturas hidráulicas existentes para atendimentos da crescente demanda por recursos hídricos na Região da Macrometrópole Paulista (tendência de mais 60 m³/s até 2035), exigem visão de longo alcance, para reduzir o risco de vulnerabilidade social, econômica e ambiental. Para enfrentar essas condições, faz-se urgente a implementação de novas fontes de suprimento hídrico e do aumento da capacidade de armazenamento de água bruta, em especial na RMSP e na Bacia do Piracicaba.

- **Projetos de saneamento básico e tratamento de esgotos em nível nacional, estadual e municipal**

É fundamental e estratégico para o País implantar projetos de saneamento básico, tratamento de esgotos e medir a eficiência desses processos. Um dos grandes problemas que trava o desenvolvimento sustentável do Brasil é a falta de saneamento básico e de tratamento de esgotos em grande parte dos municípios. Não basta, no entanto, construir redes de coleta de esgoto e as correspondentes estações de tratamento: é preciso que o sistema seja corretamente operado e que seja regularmente mantido, o que em geral não ocorre.

- **Monitoramento de quantidade e qualidade da água**

A implantação de sistemas de monitoramento da quantidade e da qualidade da água, com integração de bancos de dados climáticos, hidrológicos, ecológicos e biológi-

cos, com acompanhamento do grau de ecotoxicidade, tem caráter estratégico para o Brasil - com reflexos regionais amplos. O monitoramento deverá, dentre outras medidas, possibilitar a integração dos diversos sistemas de informações, com a disponibilização pública e gratuita dos dados e informações.

- **Proteção, conservação e recuperação da biodiversidade**

Para preservar serviços ecossistêmicos, proteger, conservar e recuperar a biodiversidade é fundamental. Deve ser dada prioridade ao tratamento e recuperação de áreas e águas poluídas, como a Represa Billings na RMSP, nas bacias críticas como a do Alto Tietê e do Piracicaba e outros cursos d'água em regiões com notória criticidade no balanço hídrico, aumentando a oferta de serviços e mantendo a sustentabilidade de rios, lagos, represas e áreas alagadas.

- **Reconhecimento público e conscientização social da amplitude da crise**

O sistema público de governança de recursos hídricos necessita da participação e mobilização da sociedade para resolver conflitos, reduzir o consumo e apoiar ações de controle e gerenciamento integrado. É preciso reconhecer a importância deste apoio e compartilhamento para atender as demandas sociais, econômicas e ambientais da crise. É necessário reconhecer publicamente e divulgar amplamente que a crise hídrica não é somente de abastecimento público. Este é um dos componentes estratégicos da crise.

- **Ações de divulgação e informação de amplo espectro**

As medidas emergenciais, os planos de longo prazo e a gravidade da crise necessitam da implantação de ações de divulgação e informação de amplo espectro, atingindo toda a sociedade - o setor público, o setor privado, as associações de classe e os diferentes usuários.

A imprevisibilidade e incertezas associadas ao cenário de mudanças climáticas tornam prementes ações continuadas de divulgação, visando o entendimento de que a água é um bem social e finito.

- **Capacitação de gestores com visão sistêmica e interdisciplinar**

A educação e capacitação de gestores, no sentido de adquirirem e desenvolverem uma visão sistêmica e interdisciplinar e uma abordagem integrada na governança é outra medida de curto, médio e longo prazo que será fundamental e efetiva nas alterações necessárias da governança hídrica. Para ler a Carta na íntegra, acessar o link http://www.abc.org.br/article.php?id_article=3758

Fonte: Academia Brasileira de Ciências (ABC)

Prevenir é melhor que remediar...

Ricardo Saponara explica, durante o SAS FRAUD FORUM, a importância das ferramentas analíticas



Ricardo Saponara: visão ampla do cliente com ferramentas analíticas

O evento tinha como objetivo explicar melhor sobre a Enterprise Fraud e apresentar às empresas o uso em prática das ferramentas. O produto do SAS auxilia na redução de falsos-positivos e otimização das estratégias, inclusive na versão cloud com SaaS (Software as a Service) com abordagens híbridas, *real time analytics*, *short time to value* e aumento da produtividade (veja quadro).

É possível que as seguradoras tenham uma visão mais ampla de todas as apólices e dados dos segurados, evitando assim prejuízos por conta das fraudes. O sistema avalia seguros de maior e menor valores, histórico de casos de fraude de indivíduos suspeitos - todas essas informações são unificadas facilitando maior entendimento de corretores e colaboradores da empresa.

“Em um dos casos o cliente contratou o seguro com um endereço de um terreno, isso soa estranho e fomos averiguar o caso. Outra coisa é a pessoa que faz seguro

para o automóvel de outra pessoa”, explica Ricardo Saponara, especialista em Prevenção de Fraudes do SAS, sobre os pequenos detalhes que podem levar aos oportunistas a fazer um seguro apenas para receber o prêmio.

“Para as seguradoras é um meio de evitar a perda de dinheiro e tempo com esses tipos de clientes, que na verdade usam o seguro apenas com o intuito de fraudar”, assegura.



Portal Nacional de Seguros

www.segs.com.br

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

BOA NOTÍCIA... CHEGOU O ISEG!!!

O iSeg é um aplicativo para Tablets e Notebooks que foi criado para ajudar, no dia a dia, o Corretor de Seguros a aumentar os seus ganhos mensais.

O iSeg reúne, em um só lugar, informações atualizadas sobre os principais produtos, serviços, campanhas, circulares e informativos em geral, disponíveis no mercado de Seguros.



ETEM MAIS...

- É gratuito para os Corretores de Seguros.
- Pode ser instalado nos computadores e tablets de toda a equipe da corretora.
- O Corretor pode personalizar o aplicativo com a sua logomarca, que aparecerá em destaque nas apresentações de produtos e serviços aos seus clientes.

Acesse o site www.iconeseg.com.br e baixe agora mesmo o aplicativo iSeg nos Tablets e Computadores da sua Corretora!





Perspectivas e desafios para o Resseguro no Brasil

4º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro reuniu mais de 500 executivos. Com o tema “Resseguro: Apoiando o Desenvolvimento”, especialistas do setor abordaram o cenário energético brasileiro, a necessidade de capital, a retrocessão para seguradoras, o resseguro paramétrico, entre outros assuntos

Por Aurora Ayres
Enviada especial ao Rio de Janeiro

“**H**á muita capacidade de capital para riscos do mercado brasileiro, que pode ser observada na forte concorrência que o setor vive desde a abertura”, disse Paulo Pereira, presidente Federação Nacional das Empresas de Resseguros “Fenaber”, durante cerimônia de abertura do 4º

Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, realizado em Copacabana nos dias 14 e 15 de abril. De 2008 para cá, atuam no País 120 resseguradoras, graças ao fim do monopólio de quase 70 anos desse mercado. No ano passado, o setor registrou uma receita de prêmios de cerca de R\$ 9 bilhões, ou seja, cresceu quase três vezes em pouco mais de sete anos

desde a abertura do mercado.

“Independentemente das dificuldades em que estamos vivendo neste momento, temos grande potencial de crescimento já atestado pelas maiores economias do mundo, como os Estados Unidos, que veem o Brasil, em 2030, como a sexta maior economia do mundo”, complementou Marco Antonio Rossi, presidente da Confe-

deração Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg). Foram dois dias de intensa programação que contou com a participação de economistas, consultores e profissionais de seguradoras e resseguradoras. O evento realizado em parceria entre a CNseg, a Fenaber e a Escola Nacional de Seguros, reuniu cerca de 500 profissionais que assistiram palestras com temas variados e discussões técnicas entre especialistas do setor.

CENÁRIO ENERGÉTICO BRASILEIRO

“99% dos lares brasileiros dispõem dos serviços de eletricidade”, afirmou Rafael Schechtman diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE) ao iniciar o painel “O Desenvolvimento do Mercado de Energia no Brasil”, o primeiro do 4º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro. Ao apresentar um panorama do cenário energético brasileiro, ele ressaltou que a construção de usinas termelétricas a gás pode ser uma alternativa para fugir da crise enfrentada pelo setor elétrico nacional, aproveitando a queda nos preços do insumo para a



Rafael Schechtman: “O Brasil poderia importar gás natural liquefeito”



Foto: Divulgação/Coronel

Usina hidroelétrica de Itaipu (PR), a maior do país.

importação de gás liquefeito. “O Brasil poderia importar gás natural até que o Pré-sal possa suprir as nossas necessidades. O único problema nessa estratégia é vencer as barreiras que eventualmente seriam impostas pela Petrobras, que detém o monopólio natural na distribuição do gás”, argumentou.

Na ocasião, o diretor do CBIE também discorreu sobre a evolução do modelo regulatório de energia das instituições e das limitações do atual modelo energético nacional, os impactos da MP 479 e os riscos de déficit energético. “A crise hídrica e o maior acionamento das termelétricas contribuíram para elevar os preços da energia”, avaliou Schechtman, salientando que uma das razões é de origem estrutural provocada por fatores como o fato de toda a governança do setor estar relacionada ao governo; a um planejamento errático; à interferência política; e aos impactos provocados pela MP 479 que, na sua avaliação, desarticulou todo o setor em função da equivocada obsessão do governo pela modicidade tarifária apenas na ponta do consumidor. “Não faz sentido haver competição. O governo deve estabelecer regras

pra reajustes monetários. A medida criou um emaranhado de problemas e o preço passou a ser transferido para o consumidor. A chance de haver racionamento de energia é certa”, concluiu.

ECONOMIA BRASILEIRA: A FESTA ACABOU

“O País vai para o buraco se o ajuste fiscal não for feito. Será difícil atingir um superávit fiscal dessas proporções, saindo de um quadro de estagnação”, sentenciou o economista José Júlio Senna, da MCM Consultores Associados ao abrir o painel “Economia Brasileira a Curto e Médio Prazos”. “A festa acabou por causa do crescimento mundial baixo e do recuo dos preços das commodities”, arrematou Affonso Celso Pastore, da AC Pastore e Associados.

O ajuste das contas públicas implica em fazer o País crescer menos ou conviver com uma retração. Mas é possível, lembra Senna, minimizar os impactos e custos do ajuste fiscal, adotando-se, por exemplo, incentivos aos investimentos em infraestrutura e em concessões. “O ideal ajuste fiscal é a redução da inflação a curtíssimo



William Waack, Julio Senna e Affonso Pastore discutiram sobre a economia brasileira

prazo. Confiança em baixa e mercado de trabalho mais fraco ajudam no combate à inflação. Temos que agir sobre a taxa de câmbio. Valeria a pena o Banco Central agir em cima do swap cambial”, argumentou Senna.

“Entramos em um ciclo de valorização do dólar. A experiência dos dois ciclos anteriores indica que ele será longo e intenso”, comentou o economista Pastore, analisando que o Brasil foi preso no início desse ciclo

com um déficit significativo nas contas correntes – 4,2% do PIB – em relação aos ingressos de capitais. Para financiar tal déficit o país ficou muito dependente de capitais de portfólio. A absorção cresceu muito acima do PIB, e o real sobrevalorizou-se.

O dólar se valoriza em relação a todas as moedas. Mas o movimento das moedas não é homogêneo – algumas se depreciam mais do que outras, como é o caso do real. A diferença en-

tre as moedas vem de causas internas a cada país (veja quadro abaixo).

Pastore explicou que no passado os investimentos estrangeiros diretos financiavam com sobras o déficit nas contas correntes. Atualmente, eles atingem US\$ 60 bilhões, contra mais de US\$ 90 bilhões do déficit nas contas correntes. “Mas o Brasil está entrando em uma recessão, e se valerem as regularidades da história, assistiremos a alguma queda nos ingressos de investimentos diretos. A recessão, a crise na Petrobrás e a queda dos preços de commodities (particularmente minério) não favorecem o ingresso em portfólio de renda variável. O país está preso à armadilha de crescimento baixo e no início do ciclo de valorização do dólar, por isso entra em recessão. O câmbio real tem que depreciar. O problema econômico está na decisão política. A situação brasileira é muito grave”, complementou.

GESTÃO COLETIVA NO SEGURO AGRÍCOLA

A questão agrícola também mereceu uma mesa redonda no encontro do RJ. Wady Cury, diretor geral de Seguros Rurais do Grupo Segurador BB e Mapfre, foi um dos participan-



Wady Cury: “Ainda há muito a crescer”

tes do painel “Mesa Redonda sobre Seguro Agrícola”, composta por executivos de seguradoras, resseguradoras e brokers. O executivo enfatizou a evolução histórica do seguro agrícola, comentou sobre a visão de futuro do seguro, o desempenho do seguro no País com o mercado internacional e as especificidades dessa modalidade com relação a outras.

Para Cury, no caso do seguro agrícola deve ser somado ao princípio do mutualismo (um dos princípios fundamentais que constitui a base de todas as operações de seguro): a visão da gestão coletiva, baseada na interação e integração dos diversos agentes que atuam no agronegócio – interesses seguráveis públicos e privados.

O executivo ressaltou que o seguro rural brasileiro experimentou grande evolução desde a criação do Programa de Subvenção Rural (PSR) em 2005 e, posteriormente, com a abertura do mercado de Resseguros em 2007, tornando o programa mais atrativo para as seguradoras. “Ainda há muito a crescer; apenas 13,8% ou 9,6 milhões de hectares de toda a extensão de terra destinada à agropecuária brasileira, de um total de 69,2 milhões de hectares, terem o seguro rural”, destaca. “É importante identificar as necessidades holísticas do mercado”, complementou Eduardo Porcel, vice-presidente da TransRe Panamá, ao participar do debate.

A IMPORTÂNCIA DA AUTO-AVALIAÇÃO DE RISCOS

“O risco de subscrição de uma seguradora diminui em um ritmo muito maior que aumenta o risco de crédito, ao se fazer um resseguro. Então, o resseguro pode ser usado como um instrumento de gestão de risco”, afirmou José Alberto Rodrigues, técnico da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Em sua palestra “Necessidade de Capital”, também abordou a importância sistêmica do resseguro, o modelo de



auto avaliação de risco e solvência do ORSA (*Own Risk and Solvency Assessment - Avaliação dos próprios riscos e solvência*), e o monitoramento de solvência da Susep. “Toda empresa deve conduzir sua auto-avaliação de risco, não devendo se basear apenas na regra da Susep, mas sim saber sua atual posição de risco e solvência”, recomendou Rodrigues.

O executivo ressaltou que nem sem-



José Alberto Rodrigues: “Toda empresa deve conduzir sua auto-avaliação de risco”

pre a empresa deverá aumentar o seu capital para fazer frente aos requisitos regulatórios, podendo implementar mecanismos que mitiguem os riscos, reduzindo as necessidades de capital. “É preciso combinar capital com boas práticas e governança, de forma a mitigar os riscos”, disse.

Além de salientar os riscos emergentes do ambiente sócioeconômico global: volatilidade das taxas de juros, alteração no comportamento dos consumidores, pressão inflacionária, longevidade, risco legal, risco cibernético..., o executivo da Susep deixou duas questões básicas que se deve fazer: o capital é suficiente para absorver as perdas inesperadas? Quando essas perdas ocorrerem haverá disponibilidade líquida para fazer frente?

RETROCESSÃO PARA SEGURADORAS

Diogo Ornellas Geraldo, coordenador de resseguros da Susep, destacou em seu painel “Retrocessão para Seguradoras” que a aceitação de retrocessão por seguradoras, embora já prevista em lei, ainda carece de regulamentação específica, já que foi estabelecida na Lei Complementar 126



Executivos debatem sobre tema "Retrocessão para Seguradoras"

e na Resolução 168/2007. "Não existe nada mais do que esses dois dispositivos, daí a necessidade de se buscar regulamentação específica. Desde o segundo semestre de 2014, a entidade conduz um grupo de trabalho para discutir os critérios e condicionantes da regulamentação. A iniciativa atende à demanda de seguradoras interessadas em negócios no exterior", informou Geraldo.

O especialista ressalta que entre os fatores em análise pelo grupo de trabalho que discute a regulamentação na Susep está a distinção regulamentar entre seguro e resseguro, a diferença de regras entre os dois segmentos, inclusive as de capital, lembrando que o ressegurador local tem de ter um capital mínimo de R\$ 60 milhões e, com a retrocessão, seguradoras com muito menos capital poderão assumir os mesmos riscos.

Rodrigo Botti, representante da Terra Brasis Resseguros, apresentou a posição oficial da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber). Para a entidade, o assunto é mais amplo do que parece ser a simples aceitação de retrocessão por seguradoras e seria uma oportunidade de se regulamentar outros tipos de operações e

transações entre outras empresas que vêm atuando no país sem serem resseguradora local, admitida ou eventual.

PRESENTE E FUTURO DO RESSEGURO NO BRASIL

A pedido da Associação Brasileira das Companhias de Seguros Internacionais (ABCISI), a KPMG elaborou uma pesquisa sobre as tendências do Mercado de Resseguros no Bra-

sil, desde a sua abertura em 2007. O estudo foi apresentado no painel "Presente e futuro do Resseguro no Brasil" por João Francisco Borges da Costa, presidente da HDI Seguros.

Um tópico inicial da pesquisa foi avaliar a origem do capital dos entrevistados: 66% veio de empresas de capital estrangeiro e 34% por empresas de capital nacional. A maioria dos entrevistados concorda que as seguradoras se tornaram mais lucrativas e solventes com a abertura do resseguro, mas perderam margem de negociação, pois o fim do monopólio trouxe a premissa do mercado aberto: o exercício de aceitar e negar riscos. Cerca de 80% acharam que a regulamentação trouxe intranquilidade, o que se observou na quantidade de riscos não aceitos, chamados no jargão do setor como "riscos declináveis".

Mais de 60% dos entrevistados afirmaram que é preciso melhorar a competitividade do segmento de resseguros e 80% dos participantes concordam que é necessário melhorar serviços e ofertas de produtos para acirrar a disputa pelos contratos. Sobre as perspectivas para os próximos 3 a 5 anos, a resposta foi positiva. Cerca de 71% concordam que haverá



Paulo Botti e João Francisco Borges, durante painel no evento

uma oferta maior de produtos e serviços. Em relação aos investimentos para os próximos 5 anos, as companhias informaram que vão canalizar recursos para o treinamento, o desenvolvimento de pessoas e aquisição de sistemas de melhorias operacionais.

Em sua visão, os principais desafios do mercado de resseguros são, para os brokers: regulamentação mais rígida, maior controle pelo órgão regulador e necessidade de melhor qualificação dos serviços prestados; para os resseguradores: cenário de concorrência mais acirrada e a falta de profissionais qualificados. “Temos que ambicionar mais, qualificando os profissionais e visando o crescimento deste mercado para que possamos responder aos anseios que a sociedade nos solicita”, sugeriu o presidente da HDI.

“O resseguro abriu 700 novos postos de trabalho e 90% das pessoas na área têm nível superior. É a indústria de mais alto nível de instrução em todas as indústrias”, disse Paulo Botti, CEO da resseguradora local Terra Brasis, ressaltando que o Brasil tem um mercado forte, competitivo, sólido e com capacidade técnica crescente. O que mais pode melho-

rar?, indagou o executivo. “Temos um mercado dinâmico, competitivo, cheio de vigor e com um enorme desejo de aprender e de crescer. Temos potencial tecnológico e humano, bons técnicos e bons administradores, jovens brilhantes com grande interesse profissional pela área de Resseguros. O mercado de seguros não pode deixar que este entusiasmo se perca”, comentou Botti.

UM SÉCULO EM QUATRO ATOS

“Como sair dessa crise? A Tecnologia vai tirar a gente da crise, mas...Vai gerar outras. Esse é o ciclo da vida”. Foi dessa forma que o professor Paulo Vicente Alves, da Fundação Dom Cabral iniciou sua plenária “Perspectivas do Século XXI”, ressaltando as tendências sociais e seus impactos na vida das pessoas, a robotização da força de trabalho e as tecnologias que vão transformar o planeta.

Vicente enfatizou que os recursos desgastados geram crises que corroem os tecidos econômicos e sociais que, por sua vez, geram novas crises. Em um panorama que vai do século XV até o final deste século, o executivo explicou como se dá os ciclos

entre períodos de hegemonia (que dura, em média, 100 anos) e de guerras de transição no mundo. É como uma fronteira entre passado e futuro. “As crises são cíclicas. Há cada 50 anos há uma grande crise no mundo. Se a estrutura de causa e efeito não mudar, então o passado é um bom precedente. Até quando o sistema de troca vai existir não se sabe...”

E o que é guerra de transição? Vicente explica que quando os sistemas econômicos ficam isolados e rígidos, é natural a busca para a transição de um sistema mais equilibrado e flexível. “É a seleção dos mais adaptáveis”, concluiu, ao comparar sua tese com a teoria da evolução a partir da seleção natural proposta pelo famoso naturalista britânico Charles Darwin.

O “x” da questão é observar o rígido e a flexibilidade, pois – como prosseguiu Vicente – estão associados a objetivos conflitantes: não controlar a população; preservar o ambiente e erradicar a pobreza. “As sociedades são diferentes e têm prioridades diferentes, por isso haverá competição por recursos naturais, como água, energia e comida. Matematicamente,



Paulo Vicente Alves: “As crises são cíclicas. Há cada 50 anos há uma grande crise no mundo”



Construção civil será impactada com a robotização da força de trabalho



Michel M. Liès: “a corrupção inibe os investimentos e a agitação social desestabiliza o crescimento econômico”



Projetos de Bioimpressão 3D de órgãos humanos não é mais coisa do futuro

estamos em fase de esgotamento do tecido econômico e social”, explicou.

Com a robotização da força de trabalho, muitos empregos desaparecerão, enquanto alguns sobreviverão: “quem souber lidar com gente, tiver facilidade de resolver problemas e tiver criatividade”, projetou Vicente, ao apresentar um novo modelo de ciclo de vida em que a educação vai mudar radicalmente e a expectativa de vida chegará a 120 anos.

Como em um filme de ficção científica, as rupturas tecnológicas – algumas já existentes e outras em fase de protótipos – provocarão impactos significativos em todas as áreas:

construção civil, robótica industrial, economia de baixo carbono, gás de xisto, elevador espacial (Nasa), terapia de telômeros (medicina regenerativa que proporciona o aumento de 24% de longevidade), nanomedicina, bioimpressão de órgãos humanos, exoesqueletos biônicos e o que mais permitir a capacidade cerebral dos humanos das futuras gerações.

AMÉRICA LATINA: OPORTUNIDADES

Na plenária “Desafios e Oportunidades: a Atração da América Latina”, Michel M. Liès, CEO do Grupo Swiss Re, acentuou que a América Latina

está associada ao crescimento econômico, à nova classe média, à redução da pobreza e à inflação sob controle. “Países da América Latina fizeram grandes avanços e devem continuar nessa linha, mas a corrupção inibe os investimentos e a agitação social desestabiliza o crescimento econômico”, afirmou o executivo, acrescentando que a empresa continua patrocinando pesquisas abrangentes alicerçadas nos seguintes pontos: Gestão do risco climático e de desastres naturais; Soluções avançadas em energia sustentável; Parceria para segurança alimentar; Financiamento de vidas mais longas e Apoio à estabilidade financeira.

Segundo Liès, os países latino-americanos podem ser agrupados em três categorias gerais, segundo suas atuais fases de modernização regulatória: países em processo de implementação de estruturas econômicas de solvência baseadas no risco (México, Brasil e Chile); países em transição para um regime desse tipo (Colômbia, Costa Rica e Peru) e demais países da região que tomaram poucas medidas ou nenhuma para sua modernização (ex: Argentina e Venezuela).



mais flexível, mais barato e mais simples que um Cat Bond”, comparou. Além disso, oferece cobertura para mais do que um evento. Cat Bonds são mecanismos de transferência de risco mais caro, menos flexível e mais complexo do que o resseguro paramétrico. Oferecem capacidades muito maiores, porém somente para um evento.

Kummer recomenda que para se estruturar um programa paramétrico é preciso: investir em P&D e parcerias entre seguradoras, resseguradoras e instituições nacionais e internacionais de pesquisa - desenvolvimento de modelos catastróficos de última geração (no Brasil: alagamento e seca); criar bases de dados abrangentes; definir o gatilho da cobertura; definir o ponto de entrada e o ponto de saída da cobertura em função da probabilidade de superação; definir uma agência independente que monitorea os eventos cobertos e a afetação ou superação do gatilho paramétrico. “Criar um mercado eficiente de seguros contra catástrofes naturais é uma necessidade socioeconômica. A atual falta de proteção da população e da economia constitui um obstáculo importante na trajetória de desenvolvimento”, comentou.

RESSEGURO TRADICIONAL VERSUS RESSEGURO PARAMÉTRICO

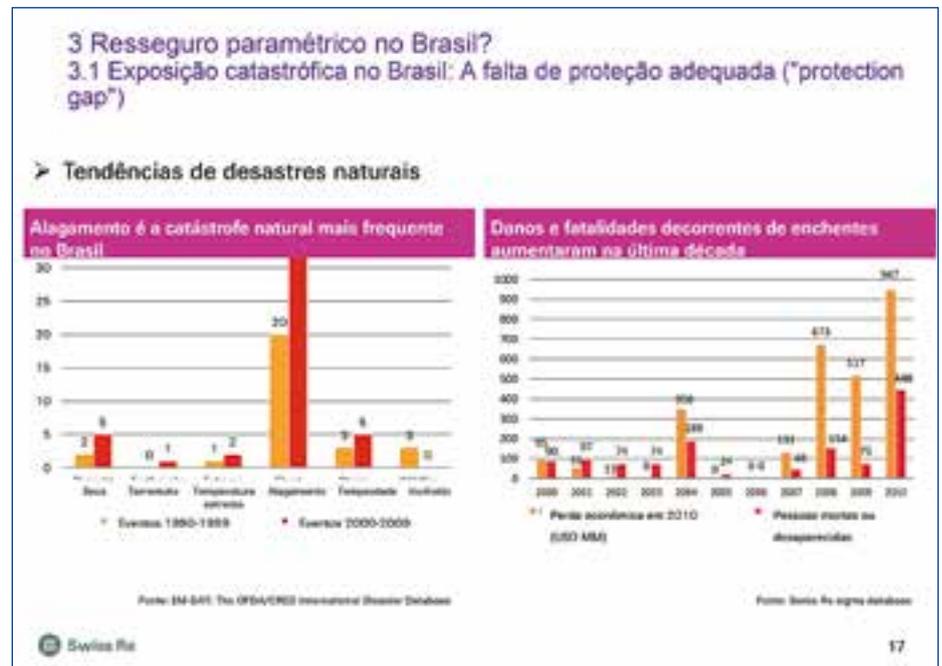
Florian Kummer, da Swiss Re explicou que soluções paramétricas são mecanismos de transferência de risco que usam as características físicas de um desastre natural para calcular o valor a pagar ao (res) segurado. No momento em que o índice paramétrico (“gatilho”) é alcançado ou excedido o pagamento é efetuado.

Há vantagens e desvantagens, como apresentou Kummer em seu painel “Resseguro Paramétrico”. O executivo esclareceu que um produto paramétrico bem desenhado minimiza o “risco básico” necessidade de modelos de alta qualidade para garantir a correlação melhor possível entre o sinistro real e o pagamento paramétrico.

“O resseguro paramétrico é um mecanismo de transferência de risco



Florian Kummer “um produto paramétrico bem desenhado minimiza o risco básico”



A tecnologia está em tudo

Congressistas do 10º Simplo saem da palestra de Walter Longo com a missão de repensar e rever seus negócios

Por Mayara Simeão

Marshall McLuhan já previa o futuro em meados do século passado. A internet não havia sido inventada e o canadense afirmava que a tecnologia seria uma extensão do corpo humano. E como isso se aplica nos dias de hoje? Redes sociais já fazem parte do cotidiano de milhões de pessoas em todo o mundo. Escrever para alguém de forma simultânea já é possível sem que as pessoas estejam no mesmo espaço. Compras de mercado e pagamento de contas podem ser feitas em casa. Cada vez mais as pessoas incorporam a tecnologia em suas vidas.

Walter Longo, especialista em comunicação na Era Digital, acredita que para o sucesso de um negócio é preciso pensar assim: “a tecnologia está em tudo”. A informação é democrática. Todos têm acesso ao mesmo conteúdo. Então, quem se sobressai não é o que tem mais dinheiro, e sim o que tem uma visão mais detalhista.

Em um mundo onde tudo é efêmero, é preciso estar atento às tendências. O consumidor está cada vez mais exigente. O que os atrai é o diferente. E como atender às expectativas, sem modificar a qualidade do produto e ao mesmo tempo ser atrativo? Longo responde: “inovação é simplicidade. É fazer de um jeito diferente o que todo mundo faz igual”.

Ele afirma que não adianta ter uma multinacional e não saber inovar. “O tamanho da ambição é mais importante do que o tamanho da organização”. Por outro lado, muitos criam empresas dentro de suas casas, sem muitos custos e muitas vezes têm lucros maiores que empresas de grande porte.

Outro ponto forte que Longo ressalta é saber se adaptar a momentos de crise. “Em toda companhia é necessário ter os funcionários rebeldes. Aqueles que vão ter as melhores ideias nos momentos de sufoco”. As operadoras odontológicas, por exemplo, fazem parte de um setor regulamentado, mas para o especialista, essas podem simplesmente pensar “fora da caixinha” e ter uma visão desafiadora.

E o que se pensava ser um olhar futurístico, hoje é real. O que no

passado parecia impossível, agora quase tudo é possível. Aparelhos que transmitem a sensação de você estar em qualquer lugar do mundo sem sair de casa e robôs com sensibilidade humana já existem. No setor odontológico, máquinas facilitam a criação de próteses dentárias. Impressoras 3D imprimem ferramentas para o trabalho dos dentistas, barateando o equipamento necessário da função.

“Em um mundo rápido, buscar o ótimo é ficar para trás. A estratégia é ser bom o suficiente”, acredita Longo. Em sua visão, com a efemeridade vivenciada não dá para ser perfeccionista. “O ser humano sempre deve buscar melhorar. Se você chegar no ótimo, você para; e onde fica a evolução?”, questiona, deixando a plateia pensativa.



Dobrar é a meta

Tokio Marine promove pelo 3º ano consecutivo o Expertise.

Evento contou com a participação do ex-ministro da Fazenda Pedro Malan



Da esquerda para a direita: José Adalberto Ferrara, Pedro Malan, Felipe Smith e Walimir Rodrigues

Aumentar o poder de visão. Essa é uma das estratégias que a Tokio Marine emprega para crescer, perceber a necessidade atual, escutar corretores e clientes, e o mais importante: investir em pessoas. A fim de ressaltar sua ideologia como empresa e reafirmar o compromisso da atuação em Grandes Riscos, a companhia realizou mais uma edição do Expertise, feito especialmente para seus clientes, colaboradores e corretores.

“Atender detalhadamente às necessidades dos segurados. Socializamos-nos com corretores e clientes o que nos traz credibilidade”, diz Walimir Rodrigues, diretor executivo comercial. “Uma companhia que está crescendo 20% no primeiro trimestre não pode pensar de maneira negativa. Vamos reinventar e repensar”, complementa.

A companhia não quer estagnar, e sim chegar ao final do ano com R\$ 1,3 bilhão de faturamento. “Temos

um plano trienal em nível mundial. A meta é sair de R\$ 2,3 bilhões para R\$ 3,5 bilhões. O negócio é dobrar”, projeta José Adalberto Ferrara, presidente da filial do Brasil.

O ex-ministro da Fazenda Pedro Malan, convidado para o evento, abordou os últimos acontecimentos na política e economia do Brasil e como isso pode impactar no setor de Seguros. Em sua visão, é preciso entender que a “culpa” não gira em torno do governo atual ou apenas de um partido. “Reconhecer o que está acontecendo é a maneira mais fácil para começar o processo de superação”, acredita Malan, acrescentando que a situação atual pode melhorar, tanto na questão da corrupção, essa escancarada após a Operação Lava Jato, quanto à inflação embutida nos produtos, que afeta diretamente a população brasileira. “Se Dilma tomar atitudes urgentes ainda pode recuperar sua credibilidade com a sociedade”, conclui.

PUBLIEDITORIAL

GTI Solution facilita diversificação de carteiras



Alexandre Camillo - Presidente do Sincor São Paulo

Novo software auxilia corretor interessado em acrescentar o seguro de frota ao portfólio

A rentabilidade do corretor de seguros está na sua capacidade de diversificação do negócio. Este é o principal desafio do corretor na atualidade e para enfrentá-lo é necessário investir em formação, tecnologia e encontrar as ferramentas certas, como a solução desenvolvida pela GTI Solution para seguro de frotas.

Para o corretor de seguros, a solução GTI é prática porque faz todo o processo de seguro no sistema, desde o cadastramento dos veículos até a efetivação da apólice, gerando uma integração com o sistema corporativo da seguradora. “A companhia de seguros lança as taxas e o valor da tabela Fipe dos veículos, a partir daí o corretor pode fazer as cotações e enviar a proposta diretamente para o cliente, além de fazer simulações alterando coberturas e cenários e a cada cenário enviar nova proposta ao cliente e a seguradora para análise de aceitação de risco”, explica o gerente de TI da GTI Solution, Alan Lojudice.

“O corretor de seguros ainda vai ser um grande usuário da tecnologia pró o melhor atendimento cada vez mais do consumidor de seguros”, diz Alexandre Camillo, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP).

Assista a reportagem em:
<http://bit.ly/1yzZeyb>

**XL GROUP**

Renata Freitas é nomeada como Client & Distribution Leader para atender a clientes e corretores na região do Rio de Janeiro. Com 18 anos de experiência, Renata possui MBA em Relações Internacionais e bacharelado em ADM. Mais recentemente, ela foi Gerente Corporativo da carteira de grandes clientes do Itaú - Unibanco Seguros.

**SULAMÉRICA**

Reinaldo Amorim retorna para a companhia, após seis anos da sua primeira passagem, agora assumindo o cargo de diretor Atuarial. Com mais de 16 anos de experiência no mercado segurador, Amorim é graduado em Ciências Atuariais pela UFRJ e possui MBA.

**CHUBB I**

Gustavo Onizuka foi promovido à gerente comercial de Linhas Pessoais da Chubb Seguros responsável e será pelo desenvolvimento de negócios desta área, que engloba Seguros Automóvel, Residencial e Yacht. Formado em Administração de Empresas, possui mais de 13 anos de experiência no mercado segurador.

**CHUBB II**

Fernando Gonçalves foi promovido a gerente de Linhas Financeiras e será responsável por liderar a equipe de subscrição de produtos como D&O, E&O e Fraudes Corporativas. Advogado, formado pela Unip, pós-graduado em Direito Tributário e cursos nas áreas de Seguros, Resseguros e Lideranças, o profissional ocupava o cargo de coordenador da área.

**GENERALI**

Antônio Cássio dos Santos assume a posição de CEO para Américas. Economista, é especialista em assuntos latino-americanos pelas Universidades da Flórida e Vanderbilt. Possui ampla experiência no mercado segurador latino americano, tendo ocupado diversos cargos executivos ao longo dos últimos 20 anos.

**BRASILPREV**

Sergio Peres é o novo diretor coml. e de mktg da companhia. Formado em ADM, o executivo foi funcionário de carreira no Banco do Brasil por 40 anos. Possui MBA Executivo em Gestão Avançada de Negócios pelo Inepad, MBA em MKTG e MBA Aperfeiçoamento em Finanças, ambos pela PUC/RJ, entre outros.

Destaque

INSTITUTO AYRTON SENNÁ



Allianz e Instituto Ayrton Senna anunciam parceria inédita

Uma parceria inédita de marketing relacionado à causa vai propiciar aos clientes da Allianz se conectar...

1 2 3 4 5 6

Clipping

Nome

E-mail

Cadastrar

Publicidade

AGENDE-SE:

Entre os dias 3 e 10 de outubro de 2015, acontece o 19º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros e a 18ª Exposeg. O evento será promovido pela Fenacor, em Foz de Iguaçu (PR)

Inscrições até 30 de setembro no host-site: <http://www.fencor.org.br/cogreso/19/hostsite/inscricoes.html>

www.fencor.org.br/cogreso/19/hostsite/inscricoes.html

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

TROFÉU
GAVOTA DE OURO



O acesso ao conteúdo do site Planeta Seguro é totalmente gratuito!
Não há necessidade de cadastro ou senha.
Saiba tudo o que acontece no setor acessando:
www.planetaseguro.com.br

**BERKLEY I**

José Inácio Vergara Gonçalves Júnior é o novo gerente da Filial de Porto Alegre. Graduado em Economia pela Universidade Católica de Pelotas e pós-graduado em MKTG, o executivo atuou na área de riscos diferenciados e contribuirá, por meio de sua experiência em subscrição regionalizada, com o processo de regionalização da companhia.

**BERKLEY II**

Com 18 anos na área de seguros, Leandro Godinho é o novo gerente da filial de Minas Gerais. Graduado em Ciências Contábeis, com MBA em Gestão de Vendas/Trade Marketing, o executivo continuará o trabalho de expansão territorial da operação da filial em todo o Estado, com foco na diversificação dos produtos e no incremento do volume de negócios.

**ALLIANZ**

Patricia Marzullo é a nova diretora da Regional Engenharia para a América do Sul da AGCS. Formada em Engenharia Civil e especializada em ADM pela FGV, possui MBA em Corporação Financeira pela IBMEC São Paulo. Patricia ficará no escritório da AGCS de São Paulo, respondendo diretamente ao presidente da empresa, Angelo Colombo.

**PAN SEGUROS**

Priscila De Cunto McKenzie foi contratada como gerente-executiva da área de Benefícios e Turismo. Com 15 anos de experiência no mercado segurador, com foco na área comercial, é graduada em Administração e possui MBA em MKTG pela ESPM e Pós-graduação em Seguros pela FIA (Fundação Instituto e Administração).



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



Transportes Mais Simples Autopeças: o encaixe perfeito entre autopeças e segurança.

O Porto Seguro Transportes Mais Simples Autopeças é a melhor garantia para mercadorias transportadas tanto nas cidades quanto nas estradas. Ele oferece as coberturas que o seu cliente precisa, além de ser mais fácil de contratar e de pagar – em até quatro vezes sem juros. Voltado para empresas do setor automotivo, com movimentações mensais de até 3 milhões, pode ser contratado um limite de indenização mínimo de R\$ 10 mil e máximo de R\$ 200 mil e ainda dispensa a averbação. Dessa forma, o seu cliente ganha mais tempo e tranquilidade para se preocupar com o que mais importa: o crescimento dos seus negócios.

Principais vantagens para você, Corretor:

Cálculo disponível no COL, novas opções de comissionamento, antecipação de comissão (conforme a forma de pagamento), facilidade de gerar oportunidades na própria carteira de clientes.

A Porto Seguro também oferece soluções em seguro para empresas nos segmentos de Transporte de Móveis e Materiais de Construção.



Para saber mais, consulte o seu Gerente Comercial.

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais: CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: Mais Simples - 15414.001895/2008-71. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**Transportes
Mais Simples
Autopeças**



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

ACHAR UM SEGURO INOVADOR,
PENSADO EXCLUSIVAMENTE PARA
ACORDO COLETIVO DE TRABALHO.

TEM JEITO?

SE TEM SEGURO MAPFRE
PRÓ-TRABALHO, TÁ RESOLVIDO.

Uma nova geração de seguros com o melhor custo-benefício:

- BAIXO CUSTO;
- AGILIDADE NA INDENIZAÇÃO;
- SEM LIMITE DE IDADE;
- AUSÊNCIA DE CARÊNCIA;
- AUXÍLIO CRECHE (novo);
- ACESSIBILIDADE PARA ADAPTAÇÃO DE RESIDÊNCIA (novo);
- CARTÃO NATALIDADE (novo).

Procure uma sucursal MAPFRE e faça bons negócios.

 **MAPFRE**
A seguradora global de confiança