

REVISTA

# SEGURO TOTAL

ANO XVI  
Nº 158 - 2015  
R\$ 20,00

## SEGURO PMEs

COMO ESTÁ O COMPORTAMENTO  
DO MERCADO SEGURADOR  
ESPECIALIZADO EM MICRO,  
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS,  
QUE CARREGAM O BRASIL NAS COSTAS



DESTAQUE: ENTREVISTA EXCLUSIVA COM ANDREA PAVANELO, DO GRUPO ALLIANZ, ESCLARECE COMO FUNCIONA A MODALIDADE DE SEGURO D&O

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

SAC: Serviço de Atendimento ao Consumidor 24h: 0800-884-8844; para pessoas com deficiência auditiva e de fala: 0800-775-5045. A Ouvidoria poderá ser acionada para atuar na defesa dos direitos dos consumidores para prevenir, esclarecer e solucionar conflitos não atendidos pelos canais de atendimento habituais; contato: 0800-775-1079, em horário comercial ou acessando [www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br); para pessoas com deficiência auditiva e de fala: 0800-962-7373. Seguro garantido pela MAPFRE Vida S.A. – CNPJ nº 54.484.753/0001-49. Processos Susep nºs 10.005288/99-11 (VG), 10.005289/99-84 (AP) e 10.003136/99-01 (Decessos). As condições contratuais do seguro poderão ser consultadas em [www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br). O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. As condições contratuais/regulamento deste produto protocolizadas pela sociedade/entidade com a Susep poderão ser consultadas em [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br), de acordo com o número do processo constante na apólice/proposta.



**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 e arte da capa**

Cleber F. Francisco  
cleber.fabiano@gmail.com

**Webdesigner**

Emerson Miguel

**Publicidade**

Danielle Tallo

**Executivo de Contas**

Eduardo Oliveira



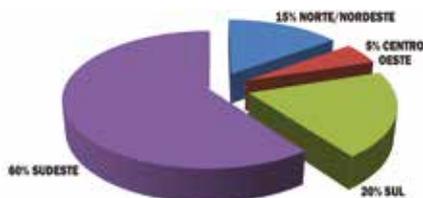
Portal Revista Seguro Total  
www.planetaseguro.com.br



facebook.com/revista-seguro-total



twitter.com/seguro\_total



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

## Empreender e inovar para sobreviver

O empreendedorismo no Brasil aumenta. O segmento de microempresas representa mais da metade do total de empresas existentes na maioria das regiões do Brasil. Segundo o Sebrae, no Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total, 99% são micro e pequenas empresas (MPEs), sem contar com as empresas de médio porte. Esse segmento representa uma parcela significativa que impulsiona a economia. Dificuldades fazem parte do universo de micros, pequenas e médias empresas, espalhadas por todos os cantos do país.

Especialistas salientam que o Brasil tem uma necessidade urgente de políticas mais concretas e estáveis, principalmente pela sua abertura e aumento do comércio internacional. Sem contar que 70% delas estão totalmente desprotegidas de quaisquer tipos de seguros. Em nossa reportagem Especial, empresários de seguradoras brasileiras avaliam o atual desempenho do seguro voltado para micros, pequenas e médias empresas.

Pequena, média ou grande, qualquer que seja o porte da empresa, há que se rever as práticas de produção e de prestação de serviços, a partir de um comportamento sustentável, tanto empresarial quanto ambientalmente falando.

Com o intuito de comemorar o Dia Nacional da Mata Atlântica (27 de maio), a Bradesco Seguros patrocinou mais uma vez o evento “Viva a Mata - Encontro Nacional pela Mata Atlântica”, promovido anualmente pelo SOS Mata Atlântica. O evento provoca a troca de experiências entre os que buscam conservar a Mata e reforça a importância de se preservar a natureza. Leia mais em Infosustentabilidade.

Outro tipo de seguro que abordamos nesta edição é o D&O (Directors and Officers). Complexo e com tipicidades que o diferenciam dos demais seguros de responsabilidade civil, no Brasil esse tipo de seguro foi introduzido no final dos anos 90, por influência do programa de privatização. Para falar sobre o assunto, a Revista Seguro Total entrevistou a executiva Andrea Maria Lopes Pavanello, especializada em subscrição de grandes riscos do seguro D&O e E&O da Allianz. Leia na seção Destaque.

Boa Leitura!



## 26 - CAPA

PMEs, que já constituem há anos uma parcela expressiva das empresas do Brasil, é um nicho atrativo para as seguradoras.



## 16 - DESTAQUE

Executiva do Grupo Allianz, Andrea Pavanello, fala como funciona a cobertura da modalidade de Seguros D&O



## 22 - SAÚDE

Amil inicia o Movimento Saúde 360, que visa contribuir com a luta contra a obesidade infantil, que já é uma epidemia mundial.



## 18 - INFOSUSTENTABILIDADE

Bradesco Seguros patrocina mais uma edição do “Viva a Mata Atlântica”, promovido pela Fundação SOS Mata Atlântica.



## 24 - TECNOLOGIA

Seguros contra Cyber Risks: legislação fraca e um sistema bancário bem desenvolvido atraem hackers locais e internacionais



6 - MURAL

12 - ENTIDADES

34 - VITRINE

38 - GIRO DE MERCADO



CASO Comunicação

## SUAS COMISSÕES SEMPRE NASCERAM DO SEU TRABALHO. DÊ A CHANCE PARA QUE ELAS CRESÇAM COM O NOSSO.

### *Conheça o Fundo de Investimento para Corretores.*

Quem vive protegendo o patrimônio dos clientes, como você, merece ter todo apoio na hora de cuidar bem do seu. O **Porto Seguro Parceiros Renda Fixa** é uma oportunidade para você investir em um fundo que busca rendimento superior ao da poupança, contando com a experiência e a solidez de quem faz a gestão financeira de todo o Grupo Porto Seguro.

- Aplicação inicial a partir de R\$ 1.000,00;
- Aplicações adicionais a partir de R\$ 100,00 para você aproveitar parte da sua comissão e ver seu patrimônio crescer;
- Taxa de administração de 1% ao ano;
- Em operação desde 1996, a Porto Seguro Investimentos tem hoje mais de R\$ 11 bilhões de ativos sob sua gestão (Fonte: ANBIMA);
- A solidez do Grupo Porto Seguro, com 70 anos de história.



Ligue (11) 3366-3370 e fale com um Gerente.  
[www.portoseguroinvestimentos.com.br](http://www.portoseguroinvestimentos.com.br)

Leia o prospecto e o regulamento antes de investir.



**PORTO  
SEGURO**

INVESTIMENTOS

## Perspectivas para Seguro de Crédito

Country Risk Conference reuniu cerca de 300 convidados

**A** América Latina apresenta crescimento fraco e desigual: as economias dos países da Aliança do Pacífico são menos diversificadas e, mesmo crescendo mais do que os países do Mercosul, também enfrentarão dificuldades. A afirmação é de Patricia Krause, economista da Coface para a AL, ao avaliar a forma desigual de crescimento em países

desenvolvidos e subdesenvolvidos durante o Country Risk Conference, realizado recentemente em São Paulo. Na ocasião, os convidados participaram de importante discussão sobre o cenário econômico mundial e os seus impactos e riscos no segmento de Seguro de Crédito.

Com foco no Brasil, Alexandre Schwartsman afirmou que não é su-

ficiente ‘olhar’ apenas os números de crescimento global ou aspectos externos para compreender o que se passa no Brasil. “É preciso avaliar as raízes que colocaram o país na posição em que se encontra. Os principais pontos são o mercado de trabalho brasileiro, que conta com menos pessoas em idade ativa para trabalhar e com uma redução da população economicamente ativa, e a retomada do crescimento da dívida externa”.

Já para Marcele Lemos, presidente da Coface Brasil, o Brasil ainda tem um grande potencial para Seguro de Crédito. “Dentre os *players* do mercado, a Coface é responsável por 44% do atendimento. Atualmente, podemos dizer que somente cerca de 600 empresas nacionais já utilizam este tipo de seguro; ainda temos muito espaço para crescer”, conclui a presidente.



Patricia Krause ministra palestra durante o Country Risk Conference

## Setor de seguros aponta crescimento e atrai novos investidores

A rede de franquia San Martin Seguros vendeu 118 unidades em pouco mais de um ano

**O** mercado brasileiro de Seguros, Previdência Complementar Aberta e Capitalização aponta um crescimento elevado e isso continuará nos próximos anos. Segundo a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), a arrecadação poderá atingir R\$ 364,81 bilhões, ou seja, 12,4% superior ao número registrado em 2014. “Já podemos fazer previsões de crescimentos para o setor em 12% apenas em 2015 comparado a 2014. O mercado já tem notado um suave crescimento em comparação ao primeiro trimestre do ano passado. Acredito que os números

irão superar os 9,2% anunciado oficialmente em janeiro”, explica Carlos Alexandre Gomes, diretor executivo da rede de franquias San Martin Seguros.

Prova dessa movimentação positiva que o mercado de Seguros vem sofrendo, é que há pouco mais de um ano a San Martin se tornou uma franqueadora, e de lá pra cá, já possui 118 unidades distribuídas por todo o Brasil. “A San Martin é uma microfranquia, por conta do baixo investimento, além da taxa módica, o investimento para compor o escritório ou iniciar seu trabalho a partir da própria casa, faz com que seja um investimento de baixo risco e rápido retorno”, ressalta Gomes.



Carlos Alexandre Gomes: “Preparamos o franqueado para o conhecimento de todas as modalidades de seguros”

## Porto Seguro lança cobertura para Máquinas e Equipamentos de segmentos que vão de Saúde a Construção Civil



**A** Porto Seguro passa a oferecer ao mercado uma nova opção de seguro, voltado para máquinas e equipamentos. Com o objetivo de atender aos setores de Construção Civil, Medicina, Odontologia, Indústria e Medição. O novo seguro permite proteger máquinas e equipamentos de diversas escalas e as empresas podem contar com coberturas por dano físico ao bem, subtração, danos elétricos, perda de pagamento de aluguel, despesas

fixas, responsabilidade civil para o operador da máquina e cobertura de danos no deslocamento do equipamento.

Entre os maquinários atendidos pelo novo seguro estão itens como: retroescavadeira, pá carregadeira, perfuratriz, niveladora, equipamentos de ultrassom, ressonância, raio x, endoscopia e outros equipamentos médicos e odontológicos, além de equipamentos utilizados em laboratórios, clínicas, indústrias, medição e serviços.

De acordo Marcelo Santana, gerente de Ramos Elementares da Porto Seguro, esse tipo de seguro é completo e oferece diversas vantagens. "O seguro de Máquinas e Equipamentos possui coberturas que ajudarão profissionais e empresas de inúmeros ramos e de diferentes escalas, a fim de protegerem seus patrimônios, sem que a continuidade do trabalho seja comprometida", salienta Santana.

## Projeto de lei nacional torna obrigatória carteira de identificação para corretor de seguros

**O** deputado federal Lucas Vergílio (SD-GO) apresentou o projeto de lei 1.700/2015, que altera a Lei 4.594/64, a qual regula a profissão do corretor de seguros. A proposta foi apresentada dia 27 de maio, na Câmara dos Deputados, e visa atualizar a legislação sobre a profissão em vias de completar 51 anos de existência. O projeto de lei pretende tornar obrigatória, novamente, a emissão de uma carteira de

identidade profissional de corretores de seguros (pessoas físicas), além das autorizações para funcionamento (pessoas jurídicas).

Se aprovada, a lei favorecerá ao recadastramento de corretores de seguros, capitalização, previdência privada e microsseguros. Hoje, pelas informações disponibilizadas pela Susep, estima-se 80 mil corretores de seguros registrados em todo o território nacional, o que não garante que

estejam em plena atividade.

Se aprovada, a lei proibirá outras formas de comprovação de registro para corretores. "O corretor de seguros se ressentirá da necessidade de ter a sua identidade profissional, que é utilizada e exibida com frequência, quando ele vai realizar negócios e precisa comprovar, junto ao cliente, a sua habilitação e registro no órgão competente. É hora de mudar esta realidade", finaliza o autor do projeto de lei, Lucas Vergílio.

## Korsa é eleita a melhor corretora em Seguros de Transportes e Gerenciamento de Risco em 2015

A Korsa foi eleita, pelo quarto ano consecutivo, a melhor corretora do Brasil na categoria Seguros de Transportes e Gerenciamento de Risco. A premiação é realizada pelo Corretora Premium Best 2015, agora com parceria da Agência SegNews, que tem como objetivo homenagear as corretoras de seguros, independente do campo de atuação. A cerimônia para a entrega do prêmio deve ocorrer no início de agosto, no salão Nobre do Circolo Italiano, no centro de São Paulo, na Av. São Luiz, 50 – Edifício Itália.

O destaque na área de Seguros de Transportes e Gerenciamento de Risco é atribuído após votações nas internet, uma vasta pesquisa na grande mídia e na opinião de executivos de grandes empresas que atuam em vários segmentos, como seguradoras, corretoras, empresas de Capitalização, de Tecnologia da Informação e de Gerenciamento de Riscos, além de advogados especializados nessas áreas, por exemplo.

James Theodoro, presidente e

fundador da empresa, destaca a importância do prêmio para a Korsa, que representa o reconhecimento da qualidade do trabalho da empresa nas mais de duas décadas de mercado: “ganhar por quatro anos seguidos essa premiação nos traz muita alegria e nos motiva a continuar a ser o que somos desde início: inovadores”.

Fundada em 1994, a Korsa é especializada em transporte, logística e armazenagem, tendo *cases* importantes, como Polibrasil Resinas, Cervejarias Kaiser Brasil, Norsa Refrigerantes (Coca Cola NE). Prezando por soluções personalizadas que se traduzem em ganhos significativos para o cliente, como o SIPPI (Sistema Integral de Prevenção de Perdas e Imagem) e o RC Trans Ambiental, a Korsa vem se consagrando cada vez mais como referência no mercado.

Atualmente, a empresa possui escritórios no Rio de Janeiro, Curitiba, São Paulo, Lajeado e Recife. Nos últimos anos, investiu-se em acordos internacionais, como é o caso da BB&T



James Theodoro: “Esta premiação nos motiva a continuarmos a ser inovadores”

Insurance Services, dos Estados Unidos, quinta maior corretora do mundo e líder em seguros de energia e O&G, da Empremédia, de Portugal, da Inversiones em Seguros, do Panamá e da Uniba, uma rede mundial de corretores presente em 120 países, sediada na Bélgica, aumentando ainda mais sua abrangência fora do país.

## Os mais influentes na América Latina

Luis Maurette do Grupo Willis é eleito um dos profissionais mais influentes



Luis Maurette: entre os 50 profissionais mais influentes do setor de Seguros da AL

Luis Maurette, CEO América Latina do Grupo Willis, foi eleito um dos profissionais mais influentes do setor de seguros na região, segundo o relatório anual “Power 50” do veículo Latam Insurance Review. O executivo foi escolhido pela sua atuação na expansão da empresa para os mercados latino-americanos.

Formado em Administração de Empresas na Universidade de Buenos Aires, e pós-graduação em Harvard, Maurette conta com mais de 30

anos de experiência no setor de seguros. Ingressou na Willis em 2011, e desde então tem desenvolvido um trabalho importante na consolidação dos negócios da empresa na A.L. “Estou muito contente com esse reconhecimento, já que a estratégia de crescimento da Willis na América Latina é muito importante para todo o Grupo. Nossas expectativas são altas para o futuro, graças à sofisticação dos mercados e isso refletirá em planos ambiciosos para região”, finaliza o executivo.

# Fundação Dom Cabral completa dez anos como a melhor Escola de Negócios da América Latina



Divulgação FDC/Guilherme Bergamini

Fachada do Centro Alfa, uma das instalações do Campus Nova Lima (MG).

**A** Fundação Dom Cabral (FDC) está entre as vinte melhores escolas de negócios do mundo, segundo o ranking de educação executiva 2015 do jornal britânico Financial Times, divulgado recentemente em Londres. A instituição, fundada em 1976, em Belo Horizonte (MG), ocupa o 16º lugar no ranking geral, que classifica as 50 melhores escolas de negócios de todo o mundo. A primeira posição é da espanhola IESE, seguida da francesa HEC e da suíça IMD. A FDC é a escola melhor posicionada da América Latina pelo décimo ano consecutivo.

Para Wagner Veloso, presidente executivo da FDC, a posição de destaque no ranking reflete o comprometimento da escola com a qualidade de seus cursos e programas, e também de seu corpo de professores e pesquisadores. “Os resultados positivos da FDC ao longo dos anos refletem na sua credibilidade e reputação, reconhecidas pelo mercado e clientes, e são fruto da sua

infraestrutura de ensino, dos investimentos em desenvolvimento e qualificação, da busca permanente pela qualidade, da construção de parcerias internacionais com escolas de negócios de todo o mundo e, ainda, da parceria e colaboração com as empresas para a geração de conhecimento e práticas organizacionais”, destaca.

Em 2014, a entidade – que há 38 anos tem a missão de contribuir para o desenvolvimento sustentável da sociedade, por meio da educação, capacitação e desenvolvimento de executivos, empresários e gestores públicos – capacitou 40 mil executivos, atuando em todo território nacional por meio de suas unidades próprias em Nova Lima e Belo Horizonte (MG), São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ), e por meio de seus 23 associados regionais, presentes em quase todos os Estados do país. A escola conta, hoje, com um corpo técnico composto por 54 professores em tempo integral, 156 professores associados e 280 convidados.

## Redução de multas no Simples Nacional valerá a partir de 2016

**D**e acordo com publicação feita pela Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE), o Comitê Gestor do Simples Nacional recomenda aos estados que reduzam as multas para o Microempresário Individual (MEI), Microempresa (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) optantes pelo Simples Nacional.

A orientação é que as reduções sejam aplicadas pela União, Estados, Municípios e o Distrito Federal, a partir de 1º de janeiro de 2016. O Comitê Gestor do Simples Nacional se manifestou por meio da Recomendação CGSN nº 5, de 8 de abril, publicada no Diário Oficial da União dia 14 de abril.

“A norma acrescenta que a redução não se aplica nas hipóteses de fraude, resistência ou impedimento à fiscalização”, afirma Valdir de Oliveira Amorim, consultor da IOB Sage. Deve-se observar também que a redução não se aplicará para as multas que não forem pagas em até 30 dias após a autuação.

## Stefanini amplia participação no setor de saúde

### Investimento faz parte dos planos estratégicos da multinacional

**S**tefanini, uma das mais importantes provedoras globais de soluções de negócios baseadas em tecnologia, intensifica oferta para o setor de Saúde com solução de rastreabilidade. Consiste em uma plataforma capaz de controlar uma grande quantidade de ativos (medicamentos) em tempo real, provendo total controle da cadeia. O investimento parte dos planos estratégicos da empresa, que anunciou investimento de R\$ 400 milhões para dobrar de tamanho até o final de 2016.

De acordo com José Roberto de Oliveira, head da Vertical Saúde da Stefanini, é possível monitorar minuciosamente desde a impressão dos códigos nas caixas de medicamento

até o momento de uso do produto pelo paciente. “A solução processa bilhões de dados por dia e isso é algo inédito em território brasileiro. Essa volumetria é bastante superior à demanda dos laboratórios brasileiros e a Stefanini é um dos principais *players* nessa área. Aliás, outro diferencial é que a tecnologia envolvida é 100% da Stefanini e contamos com uma equipe experiente na construção de sistemas críticos”, afirma.

A solução permite um melhor conhecimento sobre a cadeia logística que envolve a distribuição e venda de medicamentos, abrindo um novo canal para comunicação entre laboratórios e farmácias/distribuidores. “O cliente pode contar com todo o



José Oliveira: plataforma tecnológica é capaz de suportar os programas de relacionamento oferecidos pelos laboratórios

suporte e serviço prestado no Brasil, com processos testados e equipes capacitadas para operação e suporte de sistemas críticos, além de capacidade de adequação às especificidades de cada elo da cadeia e empresa”, finaliza Oliveira.

## Contratação de planos de saúde apresenta estabilidade no primeiro balanço de 2015, aponta IESS

**O** primeiro balanço do mercado brasileiro de Saúde Suplementar de 2015 revela estabilização nas contratações de planos de

saúde. Até março, foram registrados 50,8 milhões de beneficiários de planos de saúde médico-hospitalares, o mesmo volume verificado em dezembro de 2014. A estabilização foi identificada a partir do levantamento inédito realizado pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), com base nos dados que acabam de ser atualizados pelas operadoras de planos de saúde. O IESS constata que a variação em 12 meses registra crescimento de 2,1%, correspondendo a um acréscimo de 1 milhão de vínculos no período.

“Os números demonstram que o

segmento de planos de saúde, apesar da queda de atividade econômica do País, ainda apresenta desempenho positivo”, afirma Luiz Augusto Carneiro, superintendente-executivo do IESS.

“A contratação de planos de saúde está relacionada ao mercado de trabalho e ao nível de renda da população. Mas, apesar da desaceleração da economia e do aumento do desemprego, o número de beneficiários de planos de saúde tem se mantido, o que mostra que esse é um mercado resiliente e que as empresas valorizam e preservam esse benefício aos trabalhadores”, complementa.



**SABER QUE SEU TRABALHO  
É RECONHECIDO É MUITO BOM.  
VOCÊ SÓ NÃO IMAGINAVA  
QUE SERIA EM PARIS.**

A vida é imprevisível.  
E isso é muito bom.



**PRA**   
**QUEM**  
**CHEGAR LÁ**



**PRA SUPER CAMPEÕES.  
RECONHECIMENTO EM FORMA DE PRÊMIOS.  
PARTICIPE!**

A campanha PRA Super Campeões 2015, chega para incentivar os Corretores parceiros. Veja como funciona:

- Três rodadas trimestrais de abril a dezembro de 2015.
- Classificação e premiação por grupos.
- Sorteios nos eventos.
- Prêmios exclusivos.
- Viagem internacional e nacional.

Acesse e confira todas as novidades: [pracorretor.com.br](http://pracorretor.com.br)

**PRA** Super  
Campeões

Programa de Reconhecimento ao Corretor

**SulAmérica**

## Susep ganha prêmio de melhor órgão supervisor da América Latina

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) recebeu o prêmio de melhor órgão supervisor da América Latina durante a realização do 4º Fórum Latino-americano de Seguros e Resseguros, organizado pela revista inglesa Reactions. Criada em 1981 e bastante conceituada no meio, a publicação é voltada para o mercado internacional de seguro e resseguro. O evento foi realizado em Miami (EUA) no dia 26 de maio. A escolha da entidade se deveu, principalmente, às mudanças que estão sendo planejadas e implementadas no órgão com o objetivo de aprimorar a supervisão dos mercados de Seguros, Previdência Complementar Aberta e Capitalização.

O prêmio foi entregue ao superin-

tendente da Susep, Roberto Westenberger, que assumiu o cargo em março de 2014 e vem promovendo profundas mudanças na autarquia. “Este prêmio não foi concedido pelo que a Susep é, mas pelo que ela está sendo. Estamos no meio de um intensivo processo de modernização, e o prêmio aumenta a nossa convicção de que estamos no caminho certo”, afirmou Westenberger.

Entre os projetos em desenvolvimento que fazem parte do plano de modernização da autarquia da Susep está a implantação do projeto do seguro eletrônico, que visa o aprimoramento do sistema de dados enviados pelas empresas do setor à Susep; implantação do processo eletrônico, que vai acabar com os processos em papel; revisão e melhoria da forma-



Roberto Westenberger e Danilo Claudio da Silva

ção dos gestores da superintendência; priorização da cadeia de valor, que vai orientar o órgão em relação aos seus objetivos; e gestão de riscos e controles internos, que interferem na produtividade do trabalho desenvolvido pelos servidores.

## Argo Seguros apresenta aos associados do CCS-SP oportunidades para alavancar negócios

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) recebeu em seu tradicional almoço mensal, realizado no início de maio, no Círculo Italiano,

o presidente da Argo Seguros, Pedro Purm Junior, e demais membros da diretoria, entre os quais Salvatore Junior, diretor de transportes e relacionamento, e Roberto Uhl, gerente de

linhas profissionais.

Pedro Purm apresentou aos associados do CCS-SP o Protector, plataforma digital de distribuição de seguros, que permite aos corretores uma nova experiência para a venda de seguros, de forma desburocratizada e múltiplas formas de pagamentos e benefícios exclusivos. “Nosso propósito é entender o que o mercado precisa, desenvolver nichos e trazer oportunidades para o corretor alavancar negócios”, afirmou. De acordo com o executivo, mais da metade dos negócios efetivados pela seguradora são de novos segurados. “Conosco, o corretor tem a chance de abrir mercados”, acrescentou.



Da esq. para a dir.: Henrique Elias, Salvatore Junior, Adevaldo Calegari, Roberto Uhl, Evaldir Barboza de Paula e Pedro Purm Jr.



Estamos seguros com a



Minha  
empresa  
está segura  
com a ACE.

Seguros para empresas, pessoas e famílias | [www.aceseguros.com.br](http://www.aceseguros.com.br)

*O que significa estar seguro com a ACE?*

*Significa que as necessidades de seguros de nossa empresa estão protegidas por uma das maiores e mais fortes seguradoras do mundo, presente em 54 países e líder em seguros corporativos no Brasil. Com classificação AA pela Standard & Poor's, nossa linha de seguros abrange propriedade, responsabilidade civil, vida, acidentes pessoais e resseguros. Soluções sob medida para pequenas, médias e grandes empresas.*

## Microssseguros é um bom negócio?

Especialistas discutem sobre o desenvolvimento desse modelo de seguro

O tema microssseguros norteou o debate do tradicional “Café da Manhã”, realizado recentemente na sede do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização (SindSeg-SP). O encontro – promovido pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS) e pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) – teve como

convidados Bento Zanzini, diretor do Grupo Segurador BB e Mapfre e Ana Rita Petraroli, coordenadora da cátedra de Microssseguros da ANSP.

Na ocasião, Zanzini apresentou um panorama sobre “Microssseguros: uma visão atualizada no Brasil e no mundo”, lembrando a importância da educação financeira. Zanzini ressaltou os meios pelos quais o Grupo BB e Mapfre se uti-

liza para atingir diversos públicos, como as coberturas feitas a partir de pesquisas de mercado realizadas para cada canal e a permanente preocupação com a sustentabilidade dos projetos. “A distribuição de produtos por diferentes canais, como bancos, lojas de varejo, empresas de utilidade pública e cooperativas, tem levado o Grupo a obter importantes sucessos no atendimento a esse segmento do mercado”, disse.

Em sua palestra, a advogada Ana Rita Petraroli mostrou a experiência bem-sucedida de outros países na comercialização de microssseguros. “Nos Estados Unidos, as seguradoras se dão bem com seguros plenos; o microssseguros não passa de um dever social”, comentou Ana Rita, acrescentando que no exterior o lucro no microssseguros não é o principal objetivo, mas uma forma de retornar à sociedade o que se lucrou por meio de outros tipos de seguros.



Ana Rita Petraroli, Bento Zanzini e Adevaldo Calegari

## Bradesco Seguros participa da 28ª edição Tribuna Livre

No mês de maio, o evento realizado pela Câmara dos Corretores de São Paulo contou com a presença de Jorge Barbosa Teixeira, presidente da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de SP (Aconsej-SP), de Francisco Galiza, consultor econômico na Rating de Seguros Consultoria e dos executivos da Bradesco Seguros.

Ao abordar sobre o mercado de seguros nacional, Enrico Ventura, diretor comercial da Bradesco Seguros, afirmou que nos últimos 10 anos o Brasil foi o país que mais cresceu: “somente no Estado de São Paulo, que representa 60% do setor, mais de 45% dos carros

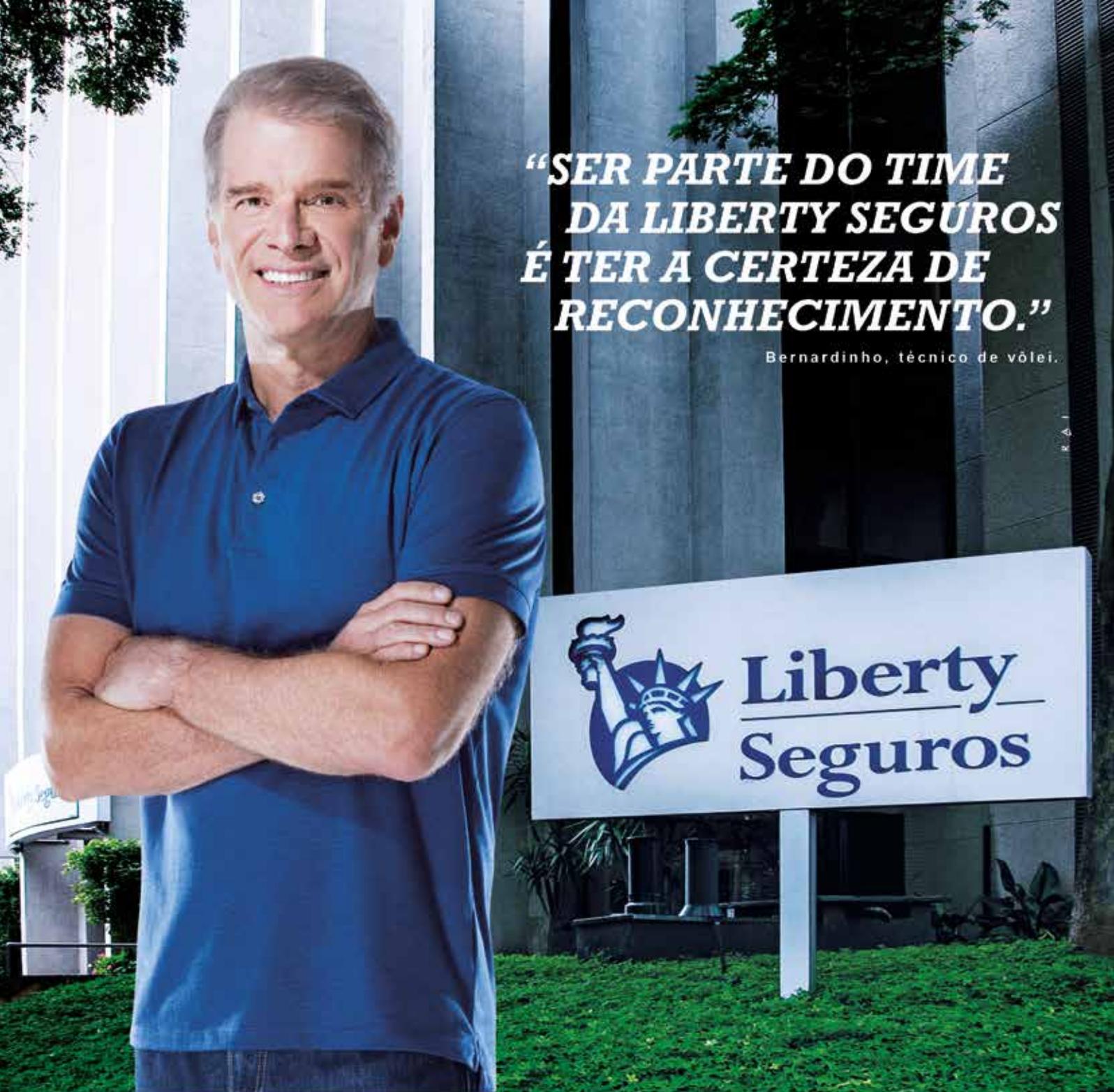
zero quilômetro não possuem seguro, assim como os 85% daqueles com mais de cinco anos de uso”. Apenas no primeiro trimestre de 2015, conforme dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), houve um crescimento de 22,4% em relação ao mesmo período do ano passado.

Para o presidente da Aconsej-SP é preciso estar atento às oportunidades e ressaltar ao cliente aquilo que talvez tenha passado despercebido, como é o caso do seguro residencial. “Só quem passa por um incêndio, por exemplo, entende a real necessidade desse tipo de seguro. Mas é preciso primeiro passar pelo risco? Não. O corretor precisa alertá-lo da impor-



Jorge Teixeira Barbosa e Enrico Ventura

tância desse seguro, como uma segurança de um patrimônio e de objetos que ele sonhou ter para sua família”, acentuou Barbosa.



**“SER PARTE DO TIME  
DA LIBERTY SEGUROS  
É TER A CERTEZA DE  
RECONHECIMENTO.”**

Bernardino, técnico de vôlei.



**Liberty**  
**Seguros**

A Liberty Seguros está sempre ao seu lado, com tudo o que você precisa para ser o melhor e para oferecer excelência aos seus clientes. Entre para o time da Liberty Seguros, que investe cada vez mais nessa parceria de sucesso.

Participe do Programa Conexão, o programa de reconhecimento ao corretor.

Saiba mais em:

[www.libertyseguros.com.br/corretores](http://www.libertyseguros.com.br/corretores)

**CONEXÃO**



**Liberty**  
**Seguros**

“O D&O não é um cheque em branco para o mau comportamento. Essa afirmação feita frequentemente não se aplica ao D&O bem como aos demais seguros de responsabilidade civil.”

*Andrea Pavanello  
Grupo Allianz*

**O** Seguro D&O (sigla em inglês para Directors and Officers) é uma modalidade de seguro de Responsabilidade Civil que visa proteger o patrimônio de altos executivos, quando responsabilizados judicial ou administrativamente, por decisões que causaram danos materiais, corporais ou morais involuntários a terceiros. Para falar um pouco sobre o assunto, a Revista Seguro Total entrevistou a executiva Andrea Maria Lopes Pavanello, especializada em subscrição de grandes riscos do seguro D&O e E&O (Erros e Omissões) na Allianz Global Corporate Specialty (AGCS), a resseguradora do grupo Allianz. Há três anos na empresa, Andrea soma dez anos de experiência no mercado, tendo atuado também em alguns dos maiores bancos do país. Graduada em Nutrição pela Universidade São Judas Tadeu/SP, a executiva fez o curso de pós-graduação em Gestão Empresarial pela FEI/SBC. Andrea já realizou cursos na área de seguros e resseguros, dentre eles, pela Allianz Munique, na Alemanha. Confira entrevista exclusiva:

## **Seguro Total - Por que as empresas contratam o seguro D&O?**

**Andrea Pavanello** - Os gestores podem cometer erros e muitas vezes são pessoal e legalmente responsáveis por eles. Eles frequentemente tomam decisões difíceis e complexas com enormes impactos, com base nas informações disponíveis que são por vezes limitadas, por exemplo, em situações de fusão e aquisição da empresa. Muitas companhias ainda estão operando em um ambiente multinacional, ou seja, seus investidores, parceiros comerciais ou operações estão localizados em jurisdições em todo o mundo. Isso significa que conselheiros e diretores têm que ter em mente não só a seus mercados, mas também normas de conformidade de diferentes organismos governamentais, os pareceres dos auditores e as últimas melhores práticas de governança corporativa e gestão de riscos em diversas localidades. Este aumento na complexidade do ambiente operacional coloca gestores em situações sensíveis, que precisam de cobertura, por isso as empresas optam por ter a cobertura do seguro D&O.

## **ST - Como funciona a cobertura desse tipo de seguro? Por que o Seguro D&O é a melhor opção para executivos?**

**AP** - As apólices de seguros D&O oferecem cobertura de responsabilidade para os gestores de empresas a fim de protegê-los de reclamações que possam surgir a partir das decisões e medidas tomadas no âmbito de seus deveres regulares. O D&O vai pagar por custos de defesa e perdas financeiras. Além disso, muitas extensões de seguro de D&O também cobrem os custos para os gestores gerados por processos administrativos e penais ou no curso de investigações por reguladores ou promotores criminais. Estas extensões de cobertura estão ganhando cada vez mais importância entre os diretores da empresa. De toda maneira, os gestores recebem cobertura abrangente e integrada que lhes garante uma defesa legal, confiável, consistente e estruturada.

## **ST - O que é o coberto e o que não é coberto no seguro D&O oferecido pela AGCS?**

**AP** - Uma apólice de D&O não cobre atos fraudulentos e criminosos. O D&O também não cobrirá casos em que diretores obtiveram remuneração ilegal ou agiram para lucro pessoal. Dentre os cenários de risco mais comuns encontrados estão: práticas inadequadas de emprego e questões de RH; ações de acionistas; erros de relatórios; divulgações imprecisas ou inadequadas (por exemplo, nas contas das empresas); não cumprimento de regulamentos ou leis, dentre outros.

## **ST - O seguro de D&O é um seguro complexo, com tipicidades que o diferenciam dos demais seguros de responsabilidade civil. Há uma apólice padrão para este tipo de seguro? Explique as principais diferenças.**

**AP** - Sim, a apólice de responsabilidade civil para administradores é específica e diferencia-se das demais apólices de responsabilidade civil por cobrir os diretores e administradores das empresas, enquanto a de responsabilidade civil cobre a própria empresa.

## **ST - Então, o seguro D&O funciona como uma precaução?**

**AP** - O seguro D&O é mais um somatório às medidas de segurança das companhias e, assim como todos os outros seguros, é uma precaução, uma medida para o caso em que os executivos sejam protegidos.

## **ST - O Brasil vive um momento sensível em sua economia. Como o seguro D&O auxilia as companhias que estão afetadas?**

**AP** - A crise financeira afeta a vários setores, como o imobiliário e o da construção civil, o turismo, o comércio e vários outros. No caso de uma ação judicial em que ocorra a despersonalização da pessoa jurídica, o processo contra a empresa recai sobre os administradores e a apólice de D&O protege o patrimônio desses administradores além de cobrir os custos de defesa.

## **ST - O seguro D&O encoraja os gestores a se comportar de forma negligente?**

**AP** - De forma alguma. O D&O não é um cheque em branco para o mau comportamento. Essa afirmação feita frequentemente não se aplica ao D&O bem como aos demais seguros de responsabilidade civil.

## **ST - A adesão ao D&O vem crescendo ao longo dos anos em outros países? E por que este tipo de seguro ainda não é tão popular no Brasil?**

**AP** - O mercado de D&O tem crescido rapidamente nos últimos 30 anos, e especialmente desde o final dos anos 1980, quando se espalhou a partir dos EUA para outros mercados. A crise financeira mundial em 2008 fez com que o seguro ficasse mais conhecido também no Brasil, com rápido crescimento e demanda pelo produto.

# Que beleza é preservar a natureza!

Foto: Capim Filmes/SOS Mata Atlântica

## Bradesco Seguros patrocina a 11ª edição do evento “Viva a Mata - Encontro Nacional pela Mata Atlântica”

Por Mayara Simeão

**E**m um mundo onde os recursos naturais estão cada vez mais escassos e a poluição está por toda a parte, é preciso ter consciência e preservar a continuidade dos ecossistemas. Cuidar da natureza e dos recursos que dela provêm, é o mínimo que se pode fazer hoje para que as próximas gerações não sofram tantas consequências.

Pensando assim, a Bradesco Seguros incentiva e contribui com a sociedade ao patrocinar mais uma edição do evento “Viva a Mata - Encontro Nacional pela Mata Atlântica” – realizado pelo SOS Mata Atlântica –, com o intuito de comemorar o Dia Nacional da Mata Atlântica (27 de maio), promover a troca de experiências entre pessoas que buscam conservar a Mata Atlântica e também mostrar aos cidadãos sobre a importância

dessa floresta, como outras existentes ao redor do mundo.

A 11ª edição aconteceu entre os dias 9 e 17 de maio, no Jardim Botânico da cidade do Rio de Janeiro (RJ). Na ocasião, diversas atividades de educação ambiental, passeios e atrações culturais foram proporcionados aos participantes, além dos seminários ministrados por especialistas, divididos entre os painéis temáticos: Mar, Cidades, Água e Clima. Tudo gratuito. “Esta edição foi uma oportunidade de celebrar a Mata Atlântica com parceiros, amigos de causa e a população do Rio de Janeiro, um Estado que tem se destacado na conservação do bioma”, afirmou Pedro Luiz Passos, presidente da Fundação SOS Mata Atlântica.

Ricardo Alahmar, diretor geral de Capitalização da Bradesco Seguros, ressaltou sobre o título de capitaliza-

ção Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica, que completou 10 anos de existência ano passado e já contribuiu para o plantio de 24 milhões de árvores nativas, em mais de 2.200 hectares na Mata Atlântica. “O primeiro título de capitalização do mercado voltado



Foto: Marcello Bravo

Ricardo Alahmar foi homenageado por Pedro Luiz Passos, durante o Viva Mata 2015, no RJ

às práticas ambientalmente responsáveis foi justamente o “Pé”, lançado em 2004. Mais de 2,6 milhões de pessoas distribuídas por todos os Estados brasileiros, além do Distrito Federal, adquiriram cerca de 5,8 milhões de títulos, se engajando e contribuindo ativamente para o projeto”.

Ele também se lembrou da importância de se ter uma parceria como essa, que visa o bem do meio-ambiente: “a Bradesco Seguros tem orgulho de ser um dos mais importantes parceiros da Fundação SOS Mata Atlântica na restauração desse ecossistema vital para o equilíbrio ambiental da costa brasileira, em uma região onde vivem mais de 130 milhões de brasileiros”, enfatizou Alahmar, durante a solenidade em homenagem aos parceiros da Fundação.

## Prêmio de Reportagem sobre a Mata Atlântica

Além do “Viva a Mata 2015”, a Bradesco Seguros também patrocina a iniciativa da Aliança para a Conservação da Mata Atlântica – parceria entre Conservação Internacional (CI-Brasil) e Fundação SOS Mata Atlântica – e que chega a sua 14ª edição em 2015. O objetivo do Prêmio de Reportagem sobre a Mata Atlântica é promover o jornalismo ambiental no Brasil, fomentar a produção de reportagens sobre a Mata Atlântica e reconhecer a excelência de profissionais que cobrem temas sobre o meio ambiente.

## Como funciona o título de capitalização Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica?

A Bradesco Seguros, por meio do título de capitalização Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica, repassa parte dos recursos arrecadados com a comercialização aos programas desenvolvidos pela Fundação SOS Mata Atlântica. Com pagamento mensal de R\$ 25, além de contribuir com os projetos de conservação ambiental e reflorestamento da Mata Atlântica, o cliente concorre anualmente a R\$ 12,5 mil toda semana e a R\$ 37,5 mil nos últimos sábados de maio e de novembro. O título está disponível para todos os correntistas do Banco Bradesco e, após o período de vigência de 48 meses, o cliente resgata todo o valor pago, atualizado pela TR.



Ricardo Alahmar (ao centro com a placa), e da esq. para a direita: Carlos Alberto Alástico e Almir Rocha, diretores regionais RJ do Bradesco; e Mario Mantovani, Marcia Hirota e Pedro Luiz Passos, respectivamente diretor de políticas, diretora executiva e Presidente da Fundação SOS Mata Atlântica

# Por dentro da Mata

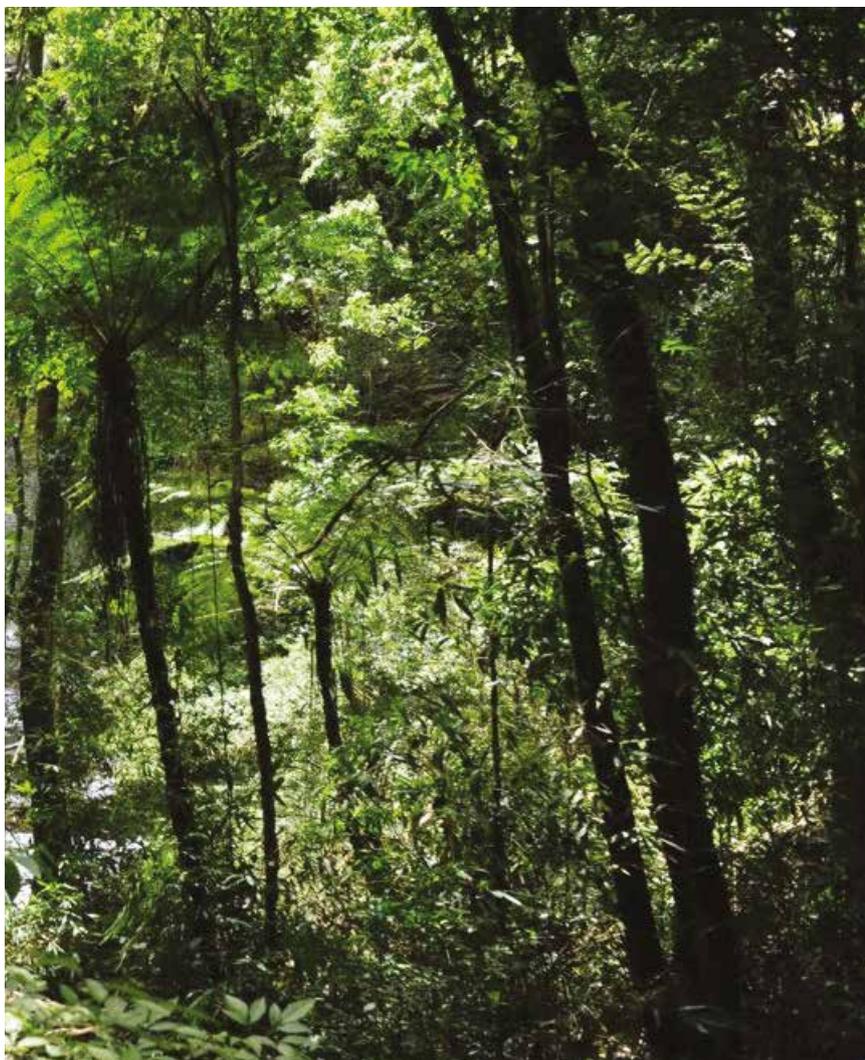
A Mata Atlântica abrangia uma área equivalente a 1.315.460 km<sup>2</sup> e estendia-se originalmente ao longo de 17 Estados: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Alagoas, Sergipe, Paraíba, Pernambuco, Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí.

Hoje, restam 8,5 % de remanescentes florestais acima de 100 hectares do que existia originalmente. Somados todos os fragmentos de floresta nativa acima de três hectares, são atualmente 12,5%. É um *hotspot* mundial,

ou seja, uma das áreas mais ricas em biodiversidade e a mais ameaçada do planeta e também decretada Reserva da Biosfera pela Unesco e Patrimônio Nacional, na Constituição Federal de 1988. A composição original da Mata Atlântica é um mosaico de vegetações definidas como florestas ombrófilas densa, aberta e mista; florestas estacionais decidual e semidecidual; campos de altitude, mangues e restingas.

Vivem na Mata Atlântica atualmente quase 72% da população brasileira, com base nas estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2014. São

mais de 145 milhões de habitantes em 3.429 municípios, que correspondem a 61% dos existentes no Brasil. Destes, 2.481 municípios possuem a totalidade dos seus territórios no bioma e mais 948 municípios estão parcialmente inclusos, conforme dados extraídos da malha municipal do IBGE (2010). Projeto de Lei da Mata Atlântica, que regulamenta o uso e a exploração de seus remanescentes florestais e recursos naturais, tramitou por 14 anos no Congresso Nacional e foi finalmente sancionado pelo ex-presidente Lula em dezembro de 2006.



## SOS Mata Atlântica:

A Fundação SOS Mata Atlântica é uma organização não-governamental criada em 1986. Trata-se de uma entidade privada sem fins lucrativos, que tem como missão promover a conservação da diversidade biológica e cultural do Bioma Mata Atlântica e ecossistemas sob sua influência, estimulando ações para o desenvolvimento sustentável, bem como promover a educação e o conhecimento sobre a Mata, mobilizando, capacitando e estimulando o exercício da cidadania socioambiental. A entidade desenvolve projetos de conservação ambiental, produção de dados, mapeamento e monitoramento da cobertura florestal do Bioma, campanhas, estratégias de ação na área de políticas públicas, programas de educação ambiental e restauração florestal, voluntariado, desenvolvimento sustentável e proteção e manejo de ecossistemas.

Fonte: Fundação SOS Mata Atlântica

## Espécies ameaçadas de extinção

O Brasil já tem mais de 1.100 Reservas Particulares do Patrimônio Natural (RPPNs) reconhecidas, sendo que mais de 760 delas estão na Mata Atlântica.

Das 633 espécies de animais ameaçadas de extinção no Brasil, 383 ocorrem na Mata Atlântica. Entre esses 383, estão:



### **Onça Pintada (Panthera onça)**

Felino que normalmente vive perto de margens de rios e lagos, e é um dos predadores mais ferozes e rápidos da Mata Atlântica. A expectativa de vida da onça pintada varia entre 10 e 20 anos.



### **Arara Azul (Anodorhynchus hyacinthinu)**

Possui uma plumagem azul marcante e é considerada uma das aves mais bonitas da Mata Atlântica. Faz parte da família Psittacidae e basicamente se alimenta de sementes de palmeiras.



### **Mico-leão-dourado (Leontopithecus rosália)**

Pequeno e carismático, o macaquinho não chega a pesar 1kg e não passa dos 10 cm de altura. Normalmente esta espécie nunca está sozinha e vive em grupo de até sete animais.



### **Tatu-canastra (Priodontes maximus)**

É um tatu grande, que pode medir até 1,5m. O bicho tem pouquíssimos pelos e é coberto por uma carapaça. Sua alimentação básica consiste em insetos, larvas, vermes, aranhas e cobras.



### **Jaguatirica (Leopardus pardalis)**

Muito parecida com gatos comuns, mas não tão amigável quanto os mesmos. Costuma sair à noite para caçar e alimenta-se principalmente de roedores.



### **Tamanduá-bandeira (Myrmecophaga tridactyla)**

Diferente do mico-leão-dourado, o tamanduá é um mamífero que prefere ser solitário. Apelidado de “papa-formigas” por causa de sua alimentação, caça formigas com o focinho e as leva até a boca.

# Obesidade não é brincadeira

Amil realiza ações para melhorar a saúde de crianças acima do peso

Por Mayara Simeão

Desde os anos de 1990, a sociedade brasileira tem sofrido os impactos da alimentação tipo fast-food. A nutritiva dupla arroz com feijão deu lugar ao hambúrguer gorduroso, o tradicional suco de laranja foi trocado por refrigerante com alto nível de glicose. A partir dessa mudança de rotina alimentar, o quadro de pessoas acima do peso começou a aumentar, e doenças foram desencadeadas. A obesidade já é um problema de saúde pública.

Estimativas da Organização Mundial da Saúde (OMS) confirmam que, mundialmente, 2,8 milhões de pessoas morrem a cada ano, devido à obesidade. Hoje em dia, além dos adultos, crianças e adolescentes sofrem com a obesidade. Segundo o Ministério da Saúde, uma em cada três crianças está acima do peso no Brasil.

Estudiosos do assunto afirmam que até os 12 anos de idade, 80% da responsabilidade pela alimentação dos filhos é dos pais. É comum escutar justificativas de pais e mães como: “ele(a) está em fase de crescimento, têm que comer bastante”. Comer o tempo todo guloseimas não contribui em nada para o desenvolvimento; ao contrário, é preciso educar os pequenos para que aprendam a se alimentar de forma saudável e fazer as refeições nos horários certos e bem longe de salgadinhos devorados em frente à TV. Antigamente, o pensamento da



Foto: Blog Luciana Kotaka

Estimativas da OMS confirmam que 2,8 milhões de pessoas no planeta morrem a cada ano, devido à obesidade

maioria dos adultos era o de que uma criança “gordinha” era saudável. Mas ainda tem gente que pensa assim.

É preciso ficar atento e avaliar quando uma criança passa do estágio “gordinha saudável” para obesa. A obesidade na infância pode causar doenças crônicas na adolescência e na vida adulta: como diabetes, hipertensão e problemas respiratórios. Ao analisar esses fatores alarmantes, a Amil deu início ao Movimento Saúde 360, que visa contribuir no combate à obesidade infantil. A ideia é conscientizar os pais e as mães sobre como lidar com o excesso de peso de seus filhos, e também oferecer suporte aos profissionais de saúde voltados a essa especificidade.

“A obesidade infantil já é uma epidemia mundial. Crianças com sobrepeso e obesidade tendem a permanecer obesas na idade adulta e são mais propensas a desenvolver diabetes e doenças cardiovasculares. O ideal é ter uma infância saudável por meio do incentivo à adoção de uma alimentação adequada e atividades físicas”, explica a Dra. Odete Freitas, diretora de Sustentabilidade da Amil.

## Conheça as ações do Movimento Saúde 360 da Amil

### Portal Saúde 360

O site é voltado para alertar e dar dicas de como combater a obesidade infantil. No portal, os pais podem encontrar dietas alimentares feitas por nutricionistas, orientações de como lidar com a situação, e as notícias de eventos do Movimento Saúde 360, que acontecem durante o ano.

### Guia NHAC! – Novos Hábitos de Alimentação para Crianças

Em parceria com a Disney, o guia oferece receitas saudáveis e direcionadas ao público infantil, com ilustrações dos personagens mais famosos da marca. O manual está disponível para download no site [www.amil.com.br/nhacdisney](http://www.amil.com.br/nhacdisney).

### Petição Online

A preocupação da Amil é tão grande, que foi lançada uma petição online para a criação do Dia Nacional de Combate à Obesidade Infantil. O dia é dedicado a atividades para as crianças que lutam contra a obesidade. Uma reflexão importante para os pais e toda a sociedade.

### Modelo de Alimentação Infantil Saudável - MAIS

Com uma equipe multidisciplinar, o programa atua com temas e propostas voltados para mudanças do hábito alimentar. Tanto clientes quanto colaboradores têm acesso a essa iniciativa.

# 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.



## E TEM MAIS...

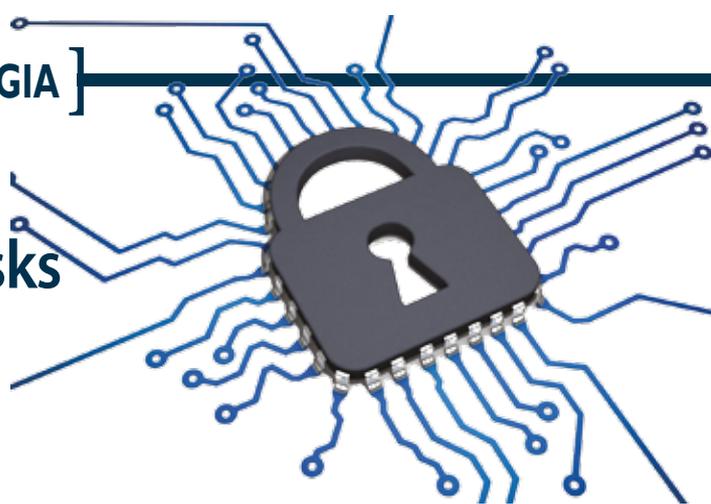
- É gratuito para os Corretores de Seguros.
- Pode ser instalado nos computadores e tablets de toda a equipe da corretora.
- O Corretor pode personalizar o aplicativo com a sua logomarca, que aparecerá em destaque nas apresentações de produtos e serviços aos seus clientes.

Acesse o site [www.iconeseg.com.br](http://www.iconeseg.com.br) e baixe agora mesmo o aplicativo iSeg nos Tablets e Computadores da sua Corretora!



## Brasil engatinha em seguros contra Cyber Risks

Legislação fraca aliada a um sistema bancário eletrônico bem desenvolvido, formam o cenário perfeito para atração de hackers locais e internacionais



**A**taques cibernéticos aumentaram 48% em 2014, segundo estudo “Managing cyber risks in an interconnected world” da PwC. O número de incidentes cibernéticos detectados subiu para 42,8 milhões este ano em relação a 2013 – o equivalente a 117.339 novos ataques todos os dias. Este aumento impactou diretamente no custo: as perdas financeiras atribuídas a incidentes de segurança cibernética aumentaram 34% em relação ao ano passado.

A Business Software Alliance, uma organização global das 100 maiores empresas de tecnologia e softwares, fez uma pesquisa em 24 países, que juntos compõem 80% do mercado mundial de informações, comunicação e tecnologia, incluindo o Brasil. O objetivo da pesquisa foi entender a maturação dos mercados para adotar a computação na nuvem. O Brasil ficou em último lugar da lista, principalmente em função da fraca legislação que não garante a privacidade na transmissão de dados através de diferentes nuvens.

Os dados acima são alguns dos elementos escolhidos por

Peter Armstrong, head da área de Cyber Risks do Willis Group em Londres, para pontuar o longo caminho que o Brasil ainda deve percorrer para desenvolver o mercado de seguros contra ataques cibernéticos. Segundo o especialista, já existem claros ataques com perdas substanciais no país. “O Brasil, por volta dos anos de 1990, desenvolveu muito o banco eletrônico, além disso, conseguiu estabilizar a economia e hoje possui a segunda maior rede de caixas eletrônicos (ATMs) do mundo. Todo esse dinheiro eletrônico, aliado a uma legislação fraca de proteção e sigilo

Peter Armstrong: “Legislação brasileira sobre o tema é nova e ainda precisa de ajustes”

de dados, tornou-se o cenário propício para a atração de hackers”, explica.

Se Europa e Estados Unidos estão começando a considerar seriamente os seguros de Cyber Risks, o Brasil continua deitado em berço esplêndido. Um estudo realizado nos EUA pela Experian e pelo Ponemon Institute aponta que apenas 31% das empresas possuíam apólices de cyber segurança em 2013. Entretanto, 57% dos entrevistados tinham planos de investir nesse tipo de seguro no futuro – ainda que a maior parte (70%) admitisse que o interesse só cresceu após a sua empresa ter sofrido algum tipo de ataque.

Segundo Armstrong, a maturação do mercado só ocorrerá quando a discussão sobre os riscos dos ataques cibernéticos chegar aos boards das empresas. “Um estudo da McAfee, Intel e do Centro de Estratégia de Estudos dos Estados Unidos identificou que a escala de perdas por crimes e interrupção de negócios contra o total de valores transacionados na internet é algo em torno de 15 a 20%. Normalmente, em outros casos, quando o risco chega a 1,5 a 2%, o mercado fica muito preocupado. Então isso significa que, com o crescimento do uso da internet, essas perdas ficarão insustentáveis para o mercado de capitais, que forçará o desenvolvimento do mercado do seguro contra ataques cibernéticos e o investimento em segurança. Temos aqui um círculo de maturação”, pontua. “Podem ser causados danos de reputação em organizações, problemas físicos e interrupção de negócios para as empresas. Essa é uma questão crucial para o board das empresas”, salienta.

No Brasil, a parte de risco relacionada à computação na nuvem é gigantesca, como apontado no estudo da Business Software Alliance e é muito difícil de mensurar. Segundo Armstrong, tem-se uma grande tentação de falar sobre o risco de terceiros, de focar nos problemas dos bancos e dos consumidores, mas o problema principal está no risco para os negócios das empresas. “As ameaças nos setores de mineração e de commodities, setores que estão por trás do crescimento do país, são enormes”, alerta.



# ACESSOS AUMENTAM NOS PORTAIS

*Segs, o maior site de seguros do Brasil está em 1.011º lugar no ranking do sites mais acessados do país.*

Com o objetivo de divulgar as publicações, o portal Segs começou a disponibilizar o link das edições da Revista Seguro Total, enquanto a versão impressa da nossa revista passou a anunciar o Segs mensalmente. Apenas um mês após a parceria entre a Revista Seguro Total e o Segs, os dois portais de notícias registraram um significativo aumento em seus acessos diários. O domínio da Revista Seguro Total, atualmente, está em 13.738º lugar no ranking de sites mais visitados no Brasil, segundo o Alexa.com.

REVISTA **SEGURO** TOTAL



Portal Nacional  
de Seguros

[www.segs.com.br](http://www.segs.com.br)

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

# MERCADO PROMISSOR

Empresários de seguradoras brasileiras avaliam o desempenho do Seguro voltado para micros, pequenas e médias empresas



Por Aurora Ayres

**N**os últimos dez anos, as micros e pequenas empresas vêm concentrando o maior número de empregos no Brasil, segundo a Secretaria da Micro e Pequena Empresa (SMPE). Atualmente, são responsáveis por 84% da geração de empregos. Importantes pilares da economia brasileira, empresas desse porte ‘borbulham’ em enorme potencial para seguros especialmente voltados para esse nicho de mercado. Dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), apontam que 99% do total de empresas nacionais são desse porte, o que representa 27% do PIB e, 70% delas não possuem qualquer tipo de segu-

ros, ficando à mercê de problemas e de riscos.

Com o aquecimento da economia, maior formalização do trabalho, bem como relativa diminuição da burocracia e maior informatização, que tem facilitado a abertura de novas empresas de maneira bem mais rápida, as PMEs se tornaram um público bastante atrativo para as seguradoras. “Cada vez mais órgãos oficiais, entidades e organismos setoriais têm criado políticas de incentivo ao empreendedorismo. Dessa forma, o número de PMEs, que já constituem há anos uma parcela expressiva das empresas do Brasil, deve aumentar substancialmente”, acredita Leandro Poli, diretor técnico de Seguro Patrimonial da Yasuda Marítima.

Matias Ávila, vice-presidente comercial da SulAmérica, vê o segmento de PMEs de forma bastante promissora.

“Acompanhamos constantemente o comportamento desse setor e buscamos nos adaptar as suas necessidades. Notamos que os empresários buscam produtos versáteis que se adaptem ao seu negócio. Por esse motivo oferecemos produtos flexíveis, com processos ágeis de aceitação, contratação, emissão e sinistros. E esse é o grande desafio: trabalhar de forma massificada, oferecendo o que o cliente precisa, com eficiência e flexibilidade”, comenta.

## Micro e pequenas empresas na economia brasileira



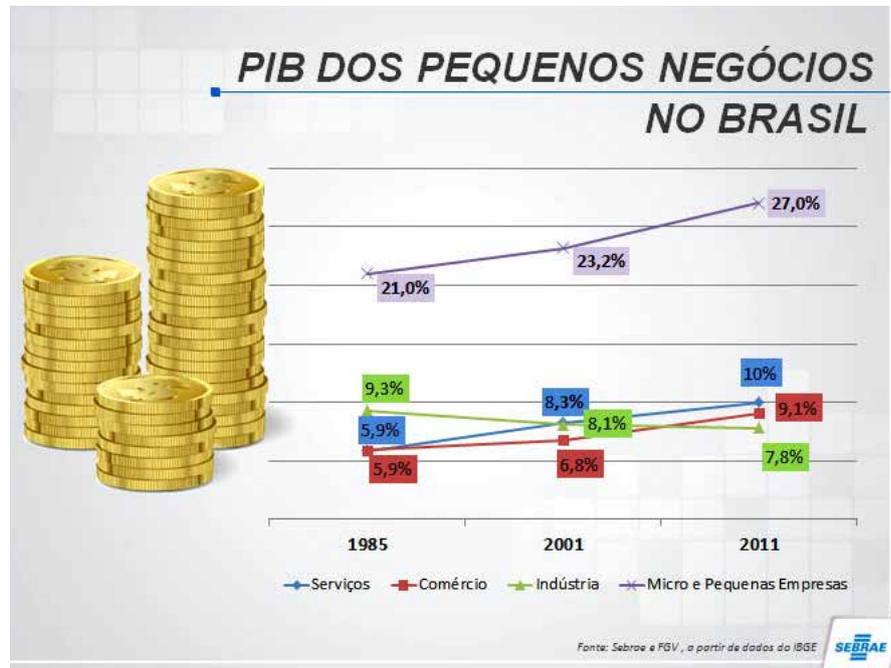
Fonte: Sebrae

## Perspectivas reais de crescimento

Os pequenos negócios são responsáveis por mais de 53% do PIB do Comércio, 36% do PIB na área de Serviços e 22,5% na Indústria. Na Indústria, as médias empresas são responsáveis por outros 24,5% do PIB do segmento. Ou seja, os seguros voltados às PMEs têm perspectivas reais de crescimento.

Para Matias Ávila, vice-presidente comercial da SulAmérica, reconhece a crescente demanda de seguros pelas pequenas e médias empresas está totalmente ligada ao expressivo desenvolvimento desse segmento no Brasil. “Além disso, a carteira tem características bem definidas e baixa volatilidade, o que nos permite sempre projetar metas que são cumpridas no curto e médio prazos. A atuação da SulAmérica no segmento de PME tem oferecido excelentes resultados para a companhia. Entre as diversas frentes de atuação, destacamos o resultado da carteira de saúde e odontológico que apresentou elevação de 25,7% dos prêmios no último trimestre de 2014 e 24,5% na comparação com 2013”, revela.

A Yasuda Marítima também tem nos Seguros Empresariais um de seus grandes focos para a expansão planejada em 2015. Leandro Poli, diretor Técnico de Seguro Patrimonial da companhia ressalta um histórico de relevante crescimento. “No ramo de Seguros Empresariais tivemos um crescimento de 15% em prêmios emitidos em 2014. Embora o crescimento em valores de prêmios emitidos não seja tão expressivo quanto ao obtido por outras modalidades de Seguros Empresariais, as PMEs tiveram um crescimento em número de apólices bastante expressivo. Nossa perspectiva é de crescer mais de 15% nos Seguros Empresariais em 2015. Muito desse crescimento está calcu-



lado no aumento de PMEs na base de segurados”, comenta.

Carlos Alexandre Gomes, diretor executivo da San Martin Corretora de Seguros, revela que praticamente 60% do faturamento em 2014 – que girou em torno de R\$ 3,5 milhões – são provenientes de contratos com Pequenas e Médias Empresas. “Nós acreditamos muito no Brasil e principalmente no mercado de Seguros.



Matias Ávila: “Demanda de seguros por PMEs está ligada ao desenvolvimento deste segmento no Brasil”

Enquanto a economia dá mostras de ‘falta de ar’, temos visto as pessoas garantindo mais seu patrimônio e protegendo suas vidas contra possíveis revezes. Por isso, o seguro segue crescente”, analisa.

Gomes comenta que a carteira precisa crescer em média 16% ainda este ano, pois além do aumento natural de produção de franqueados, novos outros estão se juntando ao grupo. “Estamos em um momento de oportunidade para empresas bem posicionadas e bem geridas. Apesar de notícias de baixo crescimento da economia brasileira, entendemos que os países mais amadurecidos tendem a crescer menos. Talvez o Brasil já tenha deixado de ser ‘emergente’. Afinal, é sem dúvidas, o maior recipiente de investimento líquido do mundo”, avalia o executivo da San Martin.

Nelson Paiva, diretor da área Corporate da Mongeral Aegon, comenta que a companhia completou um ciclo iniciado em 2004, quando se tornou uma seguradora independente. Ele conta que nesses 10 anos, foi registrado crescimento médio anual de 27% nas receitas e 25% nas reser-

vas. Na modalidade vida empresarial, a companhia faturou R\$ 80 milhões nos últimos 12 meses, sendo R\$ 20 milhões representados pela carteira de Pequenas e Médias Empresas.

Focada no desenvolvimento de soluções de seguros vida e previdência, capaz de atender às diversas necessidades das pessoas ao longo do tempo, a companhia possui uma linha de negócio voltada para a área corporativa e massificada. “Nos últimos dois anos, a Mongeral Aegon ajustou seu portfólio de produtos para atender às necessidades das empresas e de seus funcionários e obteve um crescimento de cerca de 60% da carteira de vida em grupo. A meta para 2015 é alcançar 30% de crescimento”, revela Paiva.



Nelson Paiva: meta da Mongeral é crescer mais 30% até o final deste ano

Segundo Marcos Figueiredo, gerente executivo de Produtos Tradicionais do Grupo BB e Mapfre, a carteira de seguros empresariais registrou R\$ 350 milhões de prêmios emitidos. “O mercado de seguros empresariais tem um forte potencial de crescimento no Brasil. É possível perceber um crescimento contínuo

e essa busca é apoiada pela crescente percepção de que o seguro é uma importante ferramenta de sustentabilidade dos negócios”, acentua.

Para Flavio Sá, coordenador de Linhas Financeiras da AIG Brasil, a oportunidade de crescimento é enorme considerando que existe uma baixa penetração de seguros neste segmento. “Entretanto, existe uma dependência das seguradoras oferecerem produtos de forma padronizada e com processos ágeis e eficientes. É necessário entender esse público. A AIG tem crescido substancialmente nos últimos períodos. Com relação ao RC Profissional a carteira aumentou 218% nos últimos dois anos. O Gestão Protegida 360° teve uma boa aderência ao mercado e acreditamos que terá um forte crescimento nos próximos períodos”, projeta.

### Produtos para todas as demandas

A Yasuda Marítima já disponibiliza Seguros Empresariais que atendem a empresas de quaisquer portes e segmentos. Um exemplo é o Yasuda Marítima Empresarial Simplificado, que é um seguro voltado para empresas de pequeno e médio porte, nas áreas de prestação de serviço, comércio, indústria etc.; e que atende tanto pessoas físicas quanto jurídicas, para patrimônios de até R\$ 2 milhões.

Para atender às demandas específicas de alguns desses segmentos – que, em grande parte do mercado, são formados por PMEs –, a companhia lançou seguros específicos nas modalidades: Yasuda Marítima Salões de Beleza, Escritórios e Consultórios, Bares e Restaurantes, Hotéis e Pousadas, Concessionárias, Padarias, Indústrias de Metal e Indústrias de Calçados. “Dessa forma, podemos atender, com produtos estrategicamente desenvolvidos, diferentes segmentos com am-



Leandro Poli: “Atendemos diferentes segmentos com apólices exclusivas para cada perfil”

pla gama de coberturas em uma apólice exclusiva e sob medida para cada perfil”, reforça Leandro Poli.

O seguro empresarial (pacote total) é o mais comum, segundo Carlos Alexandre Gomes, diretor executivo da San Martin Corretora de Seguros. Nele, são oferecidos uma série de coberturas que podem ser usadas contra incêndio, roubo, danos elétricos dentre outras ocorrências. “Contudo, recomendamos sempre que possível o seguro de Responsabilidade Civil que cobre por erros cometidos na operação e atividades da empresa ou de seus funcionários.”

Para as pequenas e médias empresas a Mongeral Aegon trabalha com três produtos principais. O Cotado PME realiza um estudo mais aprofundado da empresa, com análise das atividades exercidas pelos colaboradores para identificar as coberturas mais adequadas para o tipo de negócio e desenvolver uma proteção personalizada para cada colaborador. O Capital Global uniforme, onde a empresa escolhe o valor do capital se-

gurado que será dividido igualmente entre todos os segurados e o Capital Global Livre Escolha em que o valor segurado é individual e o funcionário define o valor do capital contratado.

“São produtos desenvolvidos para empresas de cerca de 300 vidas, com coberturas modulares, assistências, pré-taxados e com simuladores e preços pré-definidos. O estudo feito sobre o perfil da empresa ajuda a definir uma cobertura que atenda especificamente as suas necessidades, o que muitas vezes acaba reduzindo o valor do seguro e se torna mais vantajoso”, assegura Paiva, da Mongeral.

A Berkley Seguros, explica Robert Hufnagel vice-presidente da companhia no Brasil, é focada em produtos voltados ao nicho PME. “Nosso foco é pequenas e médias empresas e, para isso, temos uma grande variedade de produtos como Garantia, Fiança Locatícia, Risco de Engenharia, Eventos, Equipamentos e Responsabilidade Civil Geral e Profissional, assim como Transporte. Entre as vantagens, disponibilizamos ferramenta on-line e agilidade na contratação dos seguros.



Robert Hufnagel: o diferencial é ter o sistema na ponta ou mesmo interno, com agilidade e desburocratizado

Como atuamos com sistema, não há problemas com prazo de emissão”. Segundo o executivo “a Berkley tem atuado fortemente com canais de distribuição e também assessorias de seguros focadas em nossos produtos”.

Marcos Figueiredo, do BB e Mapfre, destaca que o grande diferencial do Grupo é oferecer um dos maiores portfólios de produtos do mercado e com soluções para diversos ramos de atuação. “Os seguros empresariais oferecidos pela companhia contam com apólices amplas, com coberturas para incêndio, explosão, queda de raio, impacto de veículos e queda de aeronave, além de assistência emergencial gratuita. Dentro desse único contrato, o empresário pode incluir as coberturas para danos elétricos, prejuízos em caso de tumultos, roubo, perda de aluguel, lucro cessantes, entre outros itens”.

Outro exemplo citado por Figueiredo é o produto exclusivo para os empresários da indústria, que podem adquirir apólices para máquinas e equipamentos como uma forma de proteger um dos principais patrimô-



Marcos Figueiredo: contratação do seguro de forma mais simples e ágil aos distribuidores

nios da sua operação e produção. Já os microempreendedores, profissionais que instalaram sua empresa dentro da sua residência, podem contratar um seguro residencial e estender as coberturas para o seu espaço de trabalho. “É uma apólice inovadora e que atende às necessidades de empreendedores que, geralmente, estão iniciando seus negócios”, argumenta.

O portfólio de produtos da SulAmérica para as PMEs abrange benefícios e proteção patrimonial para diversos segmentos: Saúde, Odonto, Auto-Seguro de Frotas, RIC Segmentos Empresariais - que atende a segmentos como farmácias e drogarias, estabelecimentos de ensino, lojas de roupa, pet shops, salões de beleza, bares e restaurantes, consultórios -, Vida - SulAmérica Capital Global, Vida - SulAmérica Você Empresa e o Previdência - SulAmérica Previdência PME.

Matias Ávila da SulAmérica explica que os seguros patrimoniais garantem condições para a continuidade do negócio mesmo diante de um evento inesperado. “Isso é especialmente importante para as PMEs, que podem sofrer um grande impacto no caixa diante de uma eventualidade. Estes produtos que protegem o patrimônio e a realização da atividade têm uma relação custo-benefício bastante atrativa, e oferecem ainda serviços adicionais e assistência 24 horas”. Em relação aos seguros ofertados aos funcionários como benefícios (saúde e odonto, vida e previdência), a grande vantagem está na retenção de mão-de-obra qualificada e, no caso de saúde e odonto, há ainda a redução do absenteísmo, uma vez que o colaborador cuida melhor da saúde e consequentemente falta menos no trabalho.

No mercado desde 2013, o produto Seguro Empresarial da AIG Seguros atende de forma abrangente às

necessidades das pequenas empresas de diversos segmentos comerciais, serviços e indústrias. Flavio Sá, coordenador de Linhas Financeiras da AIG Brasil afirma que o seguro conta com mais de 70 coberturas diferentes para danos patrimoniais, tais como incêndio, raio e explosão, danos elétricos, roubo, entre outros, como também despesas fixas e responsabilidade civil, combinadas na mesma apólice. Além disso, também oferece assistência empresarial gratuita para casos emergenciais como: chaveiro, encanador, vidraceiro e segurança. “Um destaque deste produto, é que por meio dos corretores disponibiliza uma ferramenta de cotação com contratação simplificada e cobertura automática para locais com valores em risco de até R\$ 6 milhões, onde não é preciso prévia inspeção”.

Para a indústria Aeronáutica a AIG oferece dois produtos: Seguro Aeronáutico, destinado às aeronaves agrícolas e que visa garantir os danos materiais sofridos pela aeronave, bem como os danos materiais e/ou lesões corporais que a aeronave possa causar a terceiros. É um seguro de contratação simples e com coberturas básicas adequadas aos custos e necessidades do produtor.

O outro é o Seguro de Responsabilidade Civil Aeroportuária, ideal para atender à responsabilidade legal exigida pelos Administradores de Aeroportos em razão das atividades e serviços desempenhados em áreas restritas e pistas dos aeroportos, como por exemplo, os provedores de serviços de manutenção de ar condicionado, limpeza de sanitários ou jardinagem na área restrita. “O objetivo principal é garantir ao segurado a sua responsabilidade pelas lesões corporais que possa causar a terceiros, assim como, os danos materiais a propriedades de terceiros, incluindo aeronaves em pista”, esclarece Flavio Sá.

## ESTRATÉGIAS DESPERTAM EMPREENDEDORES



O segmento de pequenas e médias empresas tem sido um dos principais alvos estratégicos da SulAmérica e o objetivo da companhia é estar presente em todo o ciclo de vida da empresa, desde a sua criação até a maturação. “Neste sentido, a avaliação das necessidades do negócio ao longo da sua evolução leva a uma estratégia integrada de oferta de produtos patrimoniais, de benefícios e financeiros, que faça sentido para cada momento que a empresa atravessar”, explica Matia Ávila, da SulAmérica.

A companhia se beneficia do fato de ser uma seguradora multilinha, com portfólio completo e capacitado para oferecer amplas soluções para os empresários e empreendedores. “A estratégia da companhia está norteada para considerar as necessidades específicas deste segmento e atendê-las da forma mais abrangente possível”, complementa Ávila.

Para Leandro Poli, da Yasuda Marítima, que já atua no lançamento de novos Seguros Empresariais com coberturas específicas há cer-

ca de cinco anos, no Brasil, a cultura do Seguro ainda está em formação. “A maioria das pessoas ainda associa o seguro, simplesmente, ao seguro automóvel. Poucos sabem das vantagens e da importância de modalidades como seguro residencial ou empresarial. E nosso papel é tanto o de formar quanto o de informar esse consumidor, junto com nossos parceiros corretores de seguros”, ressalta.

O executivo conta que essa foi uma estratégia adotada para despertar a atenção dos empreendedores que atuam nesses segmentos para a relevância do seguro empresarial, que pode ser crucial para a continuidade dos negócios no caso de alguma eventualidade. A grande vantagem está na Responsabilidade Civil agregada aos produtos, porque atendem às necessidades bem específicas desses segmentos. Por exemplo, nos seguros Yasuda Marítima Padaria e Yasuda Marítima Bares e Restaurantes, há o amparo no caso de uma eventual intoxicação alimentar do cliente do segurado.

Carlos Gomes, da corretora San Martin, entende que as van-

tagens dos produtos específicos para o segurado estão alicerçadas na salvaguarda de seu meio de vida, de sua empresa e das atividades que lhe garantem subsistência. “É como se pudéssemos proteger nossa receita permanentemente independente de acidentes ou tragédias inesperadas”, define.

Entre as estratégias para expandir o alcance dos produtos junto às PMEs, a San Martin tem atuado através de e-mail marketing, visitas e principalmente na busca por parcerias corporativas que abrem portas. O contato com redes facilita o acesso aos diversos escritórios e unidades que a San Martin possui. “Como atendemos o Brasil inteiro, este é o meio mais rápido de alcançarmos vários pontos diferentes. Mas nossa presença em sites e bom posicionamento, também são praticados”, conta Gomes.

A AIG acredita revolucionar o mercado brasileiro no que diz respeito aos seguros de gestão ao lançar, no final do ano passado, o Gestão Protegida 360°. Flavio Sá, coordenador de Linhas Financeiras da AIG Brasil explica que produto contém todas as coberturas que um D&O oferece, mas vai além e cobre também a empresa para reclamações relacionadas a atos de gestão e decisões empresariais.

“Essa nova cobertura representa um valioso diferencial, já que é sabido que as reclamações relacionadas a atos de gestão, normalmente, são iniciadas contra a pessoa jurídica. Em empresas com administração familiar a dupla cobertura, tanto a pessoa física quanto a pessoa jurídica, é especialmente importante porque o patrimônio da empresa e o das pessoas físicas muitas vezes se confundem”, salienta.

Já, o RC Profissional oferece proteção por prejuízos decorrentes de falhas profissionais. As duas apólices são complementares e buscam resguardar as empresas em situações que podem causar prejuízos de expressivos valores que podem resultar inclusive na paralisação das operações caso a empresa não tenha caixa suficiente para arcar com tais perdas. A apólice é uma ferramenta para mitigar esse tipo de situação para a empresa continuar com suas operações com



Flavio Sá: AIG lança produto para pequenos e médios empresários

o menor impacto possível. “A oferta dos produtos através canais de distribuição massificada oferece um grande perspectiva de crescimento para 2015”, acentua Flavio Sá.

Para os dois produtos – Gestão Protegida 360° e RC Profissional – a AIG tem se aproximado de associações, entidades de classe, sindicatos, federações, etc. “Esses produtos adicionam valor as entidades e são utilizados como benefício aos associados”, conclui o executivo.

## Capacidade de expansão das PMEs

A capacidade de expansão do mercado de pequenas e médias empresas no país é elevada com grande número de empresas de pequeno porte e, em todos os segmentos nos quais atua, a Mongeral Aegon possui como diferencial a oferta de uma prateleira de soluções em seguros de vida e previdência, que podem ser combinadas para atender a perfis de clientes e empresas distintas. De seguros populares a alta renda, com coberturas estruturadas a partir de pesquisas de mercado e comportamento de clientes, é possível criar soluções para atender plenamente às necessidades de proteção financeira de pessoas.

Para Nelson Paiva, diretor da área Corporate da companhia, o mercado de pequenas e médias empresas possui um enorme potencial de crescimento no Brasil. “Para crescer neste mercado, o importante é realizar estudos constantes para acompanhar as tendências e a evolução das necessidades das empresas, de forma a oferecer soluções cada vez mais customizadas”, acredita.

O Grupo BB e Mapfre, segundo o executivo Marcos Figueiredo, oferece uma plataforma online de cálculo que possibilita uma contratação e contratação do seguro de forma ainda mais simples e ágil aos seus distribuidores. “Dessa forma, o profissional pode realizar propostas rápidas e personalizadas. A partir dessas facilidades, consequentemente, o cliente recebe uma oferta que garante a proteção dos riscos inerentes ao seu negócio e sem burocracia”, conclui.

Figueiredo ressalta que o Grupo conta com uma forte parceria



Gomes: "Acreditamos muito no Brasil e principalmente no mercado de Seguros"

com os corretores e distribuidores, sendo mais de 20 mil profissionais cadastrados em todo o território nacional. Para seus parceiros, a companhia oferece uma ampla rede de atendimento exclusiva, instalada nas 130 sucursais em todo o País. A sólida infraestrutura de atendimento, aliada ao amplo portfólio de produtos, auxilia os parceiros no incremento das suas vendas.

A Yasuda Marítima trabalha com segmentos que tenham uma demanda significativa e que podem ser importantes meios de disseminar a cultura do seguro junto aos empreendedores. "Todos esses segmentos que já atendemos são setores com um número expressivo de empresas e com grande capilaridade em praticamente todo o país. Dados do Sebrae indicam que há cerca de 340 mil salões de beleza formalmente registrados no Brasil, dos quais 286 mil são microempreendedores (MEI). E é um ramo em expansão, com ne-

cessidades específicas que poderiam ser facilmente atendidas caso configurássemos um produto que as atendessem. E nós fizemos isso", conta Leandro Poli, diretor Técnico de Seguro Patrimonial da companhia, que tem realizado ações para poder dinamizar ainda mais as vendas e, quem sabe, superar a meta de crescimento.

Na visão de Carlos Alexandre Gomes, da San Martin, o seguro serve para reconduzir a saúde econômica de uma pessoa ou empresa para seu "status" de origem mesmo diante de uma trágica ocorrência. Assim sendo, as pessoas têm tomado maior consciência de sua importância na vida pessoal e na gestão de negócios. "Considerado indispensável, o seguro é hoje, parte do orçamento doméstico e financeiro de uma corporação. Portanto, precisa ser bem feito e analisado para que não se penalize o segurado com inconsistências de coberturas necessárias ou com acréscimos indesejados e totalmente inúteis para cada caso", salienta.

Com o objetivo de ampliar a participação de mercado no segmento de pequenas e médias empresas de todo o Brasil, a OdontoPrev passa a oferecer uma série de novidades que tornam a linha PME OdontoPrev, para empresas de 3 a 199 funcionários, ainda mais atrativa. De acordo com Carlos Rogoginsky, diretor comercial da companhia, agora o cliente pode optar por dois modelos de planos odontológicos de acordo com a necessidade e o perfil de sua companhia, que são os planos Master LE e Integral LE.

O destaque está no lançamento do plano Master LE, com um amplo leque de coberturas, incluindo órtese, prótese e ortodontia

(aparelho e manutenção), além de seis opções de reembolsos que garantem total flexibilidade. Em ambos os planos os beneficiários ainda contam com coberturas que englobam consultas, extrações, restaurações, limpeza, tratamento de gengiva e canal, atendimentos emergenciais, raio X, além de outros benefícios, como isenção de carências, extensão para agregados, início imediato do tratamento e a garantia de que 100% dos tratamentos realizados são analisados por uma equipe de Gestão de Qualidade, o que garante que todos os procedimentos são realizados de acordo com os protocolos clínicos em vigor.

"Com essas novidades, estamos potencializando cada vez mais nossa participação no mercado de pequenas e médias empresas, bem como disponibilizando soluções práticas e completas que atendem necessidades específicas desse segmento", comenta Rogoginsky.



Carlos Rogoginsky: OdontoPrev amplia participação no mercado PME

# A Sistemas Seguros traz uma novidade exclusiva no mercado: **COL MOBILE**.

Gerencie e consulte os dados dos seus clientes a qualquer hora, em qualquer lugar, através do seu smartphone ou tablet.



O Col Mobile é a nova solução da Sistemas Seguros que vai trazer mais praticidade para o dia-a-dia da sua corretora.

-  Interface prática para consultar os dados dos clientes direto do smartphone ou tablet.
-  Acesso a dados cadastrais de clientes: telefones, endereços, e-mails, etc.
-  Visualização de endereço no mapa.
-  Efetua ligações para o cliente com um clique.
-  Consulta dados de apólices e sinistros.

network



**Não é necessário adquirir.** Se você já é usuário do COL WEB, basta acessar o site [www.corretor-online.com.br](http://www.corretor-online.com.br) via seu smartphone ou tablet, clicar no ícone do COL MOBILE e o acesso é liberado.



**SISTEMAS  
SEGUROS**

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

# Lei do desmanche com abrangência nacional pode impulsionar o Seguro Popular

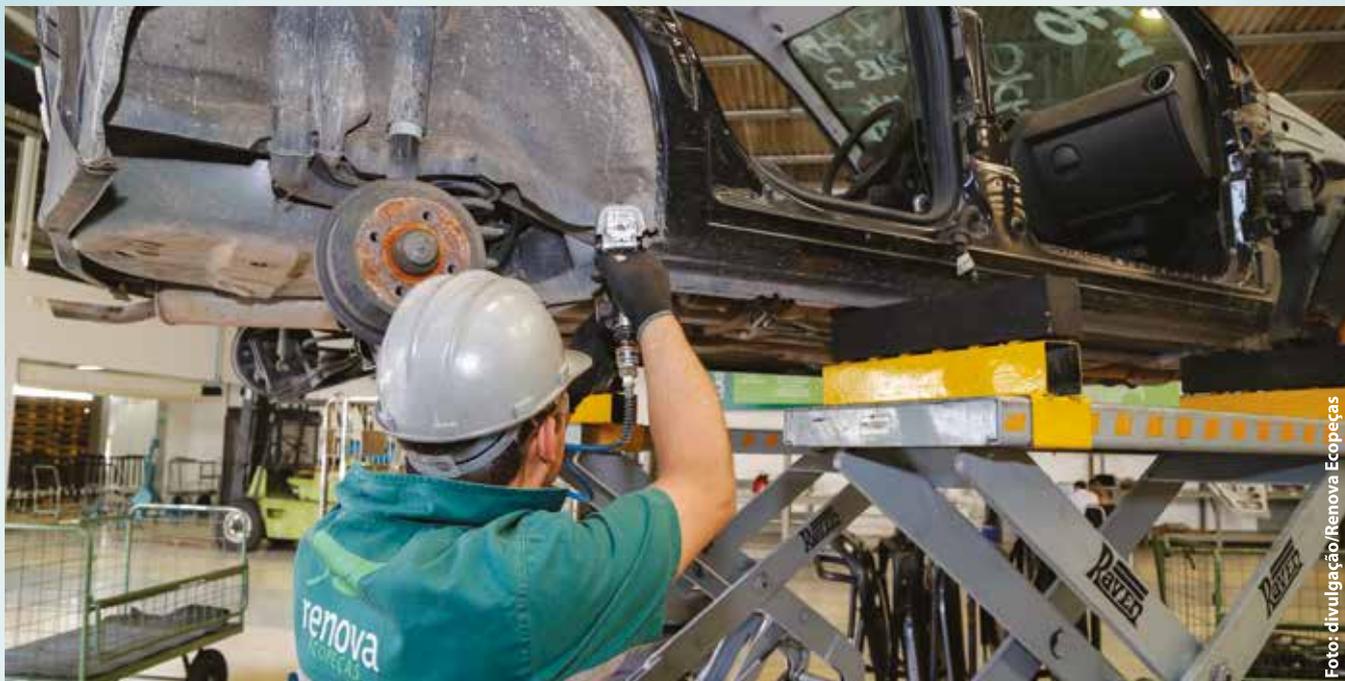


Foto: divulgação/Renova Ecopeças

A lei do desmanche, que regulamenta a atividades dos desmanches no Estado de São Paulo, acaba de completar um ano de vigência, e serve como um bom parâmetro para o restante do País, que passa a ter a mesma regulamentação a partir de junho de 2015. A lei determina que os estabelecimentos de desmonte de carros (desmanches), sejam cadastrados e sigam os procedimentos exigidos para o exercício da atividade, como por exemplo, o registro no banco de dados do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) de todas as peças retiradas dos veículos desmanchados.

Em São Paulo, após um ano do início da lei, a sociedade começa a colher os resultados da regulamentação do setor, com índice de roubos e furtos de veículos em São Pau-

lo caindo aproximadamente 16%, comparados ao mesmo período do ano anterior, conforme os dados da Secretaria de Segurança Pública do Estado. Além disso, 1.040 estabelecimentos (desmanches) foram fiscalizados e desses, 700 fechados.

Para funcionar, um desmanche precisa atender às exigências da nova legislação. A empresa deverá ter todas as licenças de funcionamento municipais, auto de vistoria do Corpo de Bombeiros, nenhuma pendência nos órgãos da Fazenda e apresentar os atestados de antecedentes criminais de todos os proprietários. Sem estes documentos, o estabelecimento não pode realizar o cadastramento junto ao departamento de trânsito do Estado, órgão responsável pela fiscalização e credenciamento.

Em atividade há quase dois anos, a Renova Ecopeças, empresa do gru-

po Porto Seguro, especializada em reciclagem automotiva, opera em conformidade com a lei do desmanche e registrada no Detran-SP. Segundo Bruno Garfinkel, diretor da Renova Ecopeças e da Porto Seguro, “a empresa possui um processo de desmontagem que atende à legislação em todos os aspectos: legais e ambientais. Primeiro, o desmonte do veículo deve passar por um processo de descontaminação, para a retirada de todos os componentes e resíduos com potencial lesivo ao meio ambiente, como óleos, bateria, gases do ar-condicionado e sobras de combustível. Este processo deve ser realizado em área separada do restante da operação, sobre piso impermeável e que deverá ter canaletas para conter possíveis vazamentos, além de caixa separadora de água e óleo para garantir que os fluidos não contaminem

# XV TROFÉU GAIVOTA DE OURO



**Inscrições e informações**

**Até 30.05.2015 - Tel 3884-5966**

**[francisco@revistasegurototal.com.br](mailto:francisco@revistasegurototal.com.br)**

águas pluviais e rede de esgoto”.

O material proveniente da descontaminação, conta o executivo, é coletado por empresas especializadas e direcionado ao processamento e transformação, para novamente ser aproveitado em diversos segmentos e aplicações.

Além da questão ambiental, os desmanches devem ser assistidos por um profissional capacitado tecnicamente para exercer e orientar a equipe para as atividades de desmontagem. Todas as peças devem ser identificadas de forma a garantir sua procedência, rastreabilidade e histórico. A partir daí, podem ser destinadas para estoque e venda. As peças rejeitadas pelo processo de qualidade, sem condições para venda, ou que não podem ser comercializadas, como por exemplo os itens de segurança – caixa de direção, sistemas dos freios e amortecedores – podem ser enviadas para remanufatura, dentro de programas de logística reversa dos fabricantes, ou seguir para reciclagem.

O processo de rastreabilidade das peças aplicado pela Renova, por exemplo, elimina qualquer possibilidade de fraude. “As peças recebem dois tipos de identificação: uma por micro pontos, invisível a olho nu, tecnologia importada da República Tcheca com exclusividade de uso da Renova; e outra por etiqueta de controle que identifica a peça avulsa à Nota Fiscal. Ou seja, os clientes Renova – consumidor final, oficina reparadora ou revendedor –, recebem a peça com todo o sistema de identificação e rastreabilidade de origem. O comprador final, por meio deste sistema, sabe todo o histórico da peça e seu veículo original, inclusive, pode checar pelo smartphone, por meio de um aplicativo de QR Code, o documento de baixa no Detran e ver a foto



Bruno Garfinkel: “Nossos clientes recebem a peça com sistema de identificação e rastreabilidade de origem”

do carro reciclado, de onde a peça for retirada”, informa Garfinkel.

Além da segurança, com a diminuição do roubo de carros, e da sustentabilidade, com a destinação ambientalmente correta dos veículos em final de vida útil, o consumidor passa a ter uma opção para aquisição de peças de reuso, com qualidade, garantia de procedência e por um custo inferior quando comparada com uma peça nova e original.

Na Renova Ecopeças, a redução do preço da peça pode atingir até 70% do valor de uma peça nova e original. “Todas as peças dos veículos desmontados são submetidas a uma triagem técnica, para classificação quanto à originalidade ou genuinidade das peças, e também pela condição de reaproveitamento. Nos casos de peças que não sejam originais, mas que passaram na avaliação de qualidade, o comprador é informado que se trata de peça paralela. Já aquelas que foram rejeitadas na triagem técnica, são encaminhadas para reciclagem como sucata”, diz o executivo.

Após o controle de qualidade, a peça é destinada para estoque e

venda. A comercialização é feita no balcão de vendas Renova ou pelo e-commerce, para qualquer consumidor. Toda peça possui Nota Fiscal e o código serial próprios. Há também um canal para pessoas jurídicas (B2B), como oficinas e clientes institucionais, como montadoras e reparadoras.

Além dos ganhos em segurança e conservação do meio ambiente, a expectativa do segmento de seguros é que o Seguro Popular possa ser aprovado. A queda do roubo e furto reflete no custo do seguro, principalmente na modalidade que cobre exclusivamente a garantia de roubo, furto e incêndio, conforme levantamentos do setor.

No entanto, explica Garfinkel, “ainda não é possível estender esta redução à modalidade de cobertura total dos veículos, pois existem fatores como alto custo de peças, inflação e alta do dólar, que não permitem a diminuição do custo do seguro. Apesar disso, a Porto Seguro esta otimista em relação ao futuro, uma vez que a lei do desmanche passou a vigorar em âmbito nacional, podendo pavimentar o caminho para o Seguro Popular, que está sob avaliação da Susep”.

Uma vez aprovado, a modalidade permitirá que as seguradoras utilizem peças de reuso nos consertos dos carros nas oficinas, o que atualmente não é permitido. Com isso, o custo da apólice pode ser reduzido em até 30%, proporcionando assim a inclusão securitária para cerca de 20 milhões de carros com mais de cinco anos, que não possuem seguro. Nesse novo formato, o seguro popular de automóveis consegue atingir a população que deixa de lado a proteção pelo alto custo – no Brasil, apenas 30% da frota em circulação é segurada.

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 Exporeseg. 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/hostsites/inscricoes.html](http://www.fencor.org.br/cogreso/19/hostsites/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  
GARVOTA 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](http://www.planetaseguro.com.br)



## SulAmérica

André Lauzana assume a vice-presidência de Capitalização da companhia. Há três anos e meio na empresa, atuava como diretor financeiro. Formado em Ciências Contábeis pela UFRJ, tem pós-graduação em Seguros pela PUC-RJ e MBA Executivo pelo COPPEAD de ADM da UFRJ. O executivo possui experiência no mercado segurador e atuou por mais de 15 anos em posições de liderança.

## GTI Solution

Marina Machado foi contratada para a diretoria de Operações, área responsável por garantir a efetividade da estratégia de negócio da companhia. Com 32 anos de carreira exercendo cargos estratégicos e de liderança em empresas nacionais e multinacionais, Marina tem grande vivência na área de TI em desenvolvimento de sistemas e gestão de projetos.



## Capemisa

O executivo Jorge de Souza Andrade assumiu, no início de maio, a presidência da Capemisa Seguradora. Andrade era o diretor da área de pós-vendas da companhia, desde 2008. Ele possui sólida carreira na organização, onde já trabalha há 42 anos. José Augusto Tatagiba, que ocupava a presidência até então, deixa o cargo por uma decisão pessoal.

## Yasuda Marítima

Novo diretor de Operações da área de Sinistros e Recuperações, Agnaldo Libonati possui 29 anos de experiência em Direito Empresarial e Securitário, além de um amplo conhecimento na área de sinistros. Graduado em Direito pela Universidade de Mogi das Cruzes (UMC) com Pós-Graduação em Direito Tributário, o executivo supervisionará as áreas de sinistro dos ramos Automóvel, Patrimonial, Transportes, Vida e Saúde.



# A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DOS SEGUROS

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

RÁDIO IMPRENSA FM 102,5

APRESENTADO POR PEDRO BARBATO FILHO



## 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



AMS - nº 326/05

Acesse [amil.com.br](http://amil.com.br)  
ou consulte seu corretor.

**Amil**

# SWETT & CRAWFORD, ESPECIALISTA EM AMPLIAR HORIZONTES.

O melhor recurso para corretores de seguros.

Com um modelo de negócios pioneiro no Brasil, a Swett & Crawford faz parte do grupo Cooper Gay-Swett & Crawford (CGSC), um dos maiores grupos independentes de corretoras de resseguros e assessoria no mundo. Oferece aos corretores produtos exclusivos, maior flexibilidade e poder de negociação, indispensáveis para se destacar em um mercado tão competitivo. O principal objetivo da Swett & Crawford é oferecer aos corretores soluções completas e o suporte de uma empresa com 100 anos de tradição e posicionamento de destaque no mercado mundial.

### Por que trabalhar com a Swett?

- Atuação regional
- Ampliação de sua receita com novos clientes e *cross selling* de sua carteira
- Melhoria em seu mix de produtos
- Treinamentos, materiais promocionais e apoio técnico para suas visitas



**Swett & Crawford Brasil**  
Assessoria em Seguros

São Paulo: +55 11 5105 7590 • swett.com.br

