

REVISTA

SEGURO TOTAL

ANO XVI
Nº 159 - 2015
R\$ 20,00

CUSTO NA SAÚDE COMPLEMENTAR

**Por que o Brasil não adere ao sistema DRG?
Modelo sustentável já existe em vários países,
inclusive na África do Sul**



**EVENTO: OFICINAS DE EMPREENDEDORISMO PROMOVIDAS PELO SINCOR-SP
REÚNEM MAIS DE MIL CORRETORES DE SEGUROS NO INTERIOR DE SÃO PAULO**

**Cláudia
Lorenzini**
Médica-diretora
geral do
HUS Hospital

Marlene, sobre plano saúde
é tão fundamental, no sentido,
na medida e na qualidade do atendimento
como o Brasil. É por isso que o HUS,
superando particularidades e todas
reguladas no mercado, mantém as planas
que oferecem para seus clientes. E não é
que empresas que oferecem o melhor
pacote de serviços no Brasil e outras
percebam para oferecer atendimento
personalizado, seguro e mais barato.
De prevenção, a hospitalização e a gestão
de custos dos serviços, proporcionando
a melhor relação custo-benefício e atendimentos
para os clientes e também para o Brasil.

*Nenhum outro plano
cuida tão do ponto.*

Rua Pamplona, 724
Conjunto 67 - CEP 01405-001
São Paulo - SP
Telefone: (11) 3884-5966

A Revista Seguro Total é filiada à

**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
redacao@revistasegurototal.com.br**Diagramador e Arte da capa**Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com**Designer**

Guilherme Peres

Publicidade

Danielle Tallo

Executivo de Contas

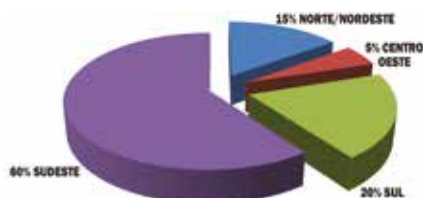
Eduardo Oliveira

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.

Visão no futuro é a solução

Como a África do Sul pode contribuir para o Brasil em relação ao aumento constante dos custos do Sistema de Saúde Suplementar? Sistema este composto pelos segmentos das autogestões, medicinas de grupo, seguradoras e cooperativas. É fato que o valor gasto no contrato de seguros e planos de saúde impacta diretamente no gasto do cliente, portanto, no negócio do corretor. Como o mercado de seguros está enfrentando isso? O tema foi debatido recentemente durante o seminário internacional “A evolução dos Custos da Saúde Suplementar”. Um dos painéis contou com a participação de dois especialistas sul-africanos que demonstraram como os impactos do DRG (Grupo de Diagnósticos Relacionados) auxiliam nos custos da saúde suplementar na África do Sul e como esse sistema pode trazer resultados positivos se implementado no Brasil. Outros especialistas brasileiros, presentes no evento, analisaram tendências e características do crescimento das despesas com assistência à saúde aqui no Brasil, fazendo comparativos com outros países como África do Sul, Chile e México. Leia sobre o assunto na matéria de Capa desta edição.

Outro evento significativo que abordamos nesta edição, é o Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras (CIAB), realizado anualmente pela Federação Brasileira de Bancos (Febraban) há 25 anos. Desenvolvida em parceria com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), a trilha de Seguros passou a fazer parte do fórum de debates sobre as principais questões que envolvem o mercado de seguros brasileiro. Temas sobre consumidor e proteção ao seguro, sustentabilidade, desafios da distribuição de seguros e fraudes foram debatidos pelos principais líderes do sistema financeiro. Leia sobre fraudes no mercado de seguros na seção Tecnologia.

A especialização e a certificação do mercado de seguros já são bastante sedimentadas em outros países. Por aqui, a coisa é diferente, são poucos os cursos com certificação técnica que oferecem oficinas e treinamentos direcionados especificamente ao profissional do setor. Com enfoque na educação continuada do mercado segurador e no reconhecimento da qualificação técnica dos profissionais brasileiros, a CNseg lançará, em outubro deste ano, a Certificação Profissional CNseg (CPC). Uma iniciativa que reforça as diretrizes da Confederação em alinhar o Brasil a mercados que possuem uma indústria do seguro mais desenvolvida, como os Estados Unidos e a Inglaterra, e a outros com um patamar de desenvolvimento semelhante ao nosso, como é o caso da Índia.

Boa Leitura!

14 - CAPA

Estudo inédito sobre os custos da Saúde Suplementar no Brasil em comparação com experiências de outros países, como a África do Sul que implementou o método DRG.

Que sistema é esse?



22 - INFOSUSTENTABILIDADE

Grupo Allianz atinge o número de cinco mil jovens beneficiados, estudantes de 17 instituições, pelo programa de voluntariado corporativo, o My Finance Coach (MFC).



26 - EVENTO

Sincor-SP reúne mais de mil corretores de seguros ao promover uma série de Oficinas de Empreendedorismo em Atibaia (SP).



32 - TECNOLOGIA

25ª CIAB-Febraban, consolidado evento financeiro da América Latina, incorpora o mercado de Seguros em seus debates.



36 - CERTIFICAÇÃO

CNseg elabora a Certificação Profissional CNseg (CPC) a fim de acelerar o progresso profissional dos colaboradores do setor.



6 - MURAL

30 - VITRINE

10 - ENTIDADES

38 - GIRO DE MERCADO

ACERTE NA ESCOLHA.
ACERTE SUA VIDA PROFISSIONAL.
FAÇA GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
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 crescem no Brasil.

Coordenadora pedagógica da Escola e administradora de empresas, coordenadora da rede "Como Engenheiro", no Rio de Janeiro.

Inscriva-se já! www.enas.org.br/prestamoservico

Rio de Janeiro - Centro - Fone: (21) 3393-1000 / 1040

São Paulo - Consórcio - Fone: (11) 3062-2025 / 2140



ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS

Brasil Insurance e AXA Seguros firmam contrato com Eataly São Paulo

A Brasil Insurance, primeira holding de corretagem de seguros a abrir capital e uma das líderes em corretagem de seguros no país, e a AXA, um dos maiores grupos seguradores do mundo, presente



Paulo Tavares, diretor comercial da AXA Seguros

no Brasil desde 2014, acabam de fechar contrato com mais um importante cliente em São Paulo. Trata-se do Eataly, mercado de gastronomia e produtos artesanais italianos inaugurado esse ano na cidade. A apólice tem cobertura contra incêndio, raio, explosão, danos elétricos, entre outras.

“Essa parceria reforça o posicionamento da Brasil Insurance em apresentar e ser especialista nos mais variados tipos de seguros tanto para empresas quanto para pessoas. O Eataly é um novo espaço gastronômico com uma arquitetura e conceito peculiares e toda a apólice foi desenhada junto à AXA considerando estas características específicas”, afirma Daniel Rocha, sócio da Brasil Insurance.

Paulo Tavares, diretor comercial da AXA Seguros destacou o crescimento da seguradora e a experiência



Daniel Rocha, sócio da Brasil Insurance

das empresas para o sucesso da operação do negócio: “nossa operação está crescendo em ritmo acelerado. A força da marca AXA e a experiência do grupo dão respaldo ao trabalho que estamos desenvolvendo”.

Mercado recebe bem novo portfólio de produtos da Brasilprev

A Brasilprev, uma das maiores empresas do setor de previdência privada aberta do Brasil, que hoje tem 1,8 milhão de clientes e conta com mais de R\$ 120 bilhões em ativos sob gestão, anunciou – em fevereiro de 2013 – a comercialização de um novo portfólio de produtos individuais. O objetivo era oferecer soluções em previdência privada aberta de acordo com o novo cenário macroeconômico da indústria e do país, a fim de que as pessoas pudessem viabilizar seus projetos de vida de longo prazo.

Dois anos depois, a companhia constata, em números, que mais uma vez acertou. “Em fevereiro de 2015, tais produtos representaram 44% das reservas de todos os planos

da Brasilprev. Do total dos R\$ 4,5 bilhões arrecadados entre janeiro e fevereiro de 2015, 70% provêm do novo portfólio de produtos”, conta Sandro Bonfim, superintendente de Produtos da companhia.

Tal revitalização marca a visão de longo prazo da Brasilprev, antecipando tendências. São exemplos: o lançamento do plano Brasilprev Junior em 1997, voltado às pessoas entre 0 e 21 anos de idade e que se transformaram em sinônimo de uma categoria na indústria na qual atua: os planos para menores; e os fundos Ciclo de Vida, apresentados em 2007 que fazem o balanceamento automático nos recursos financeiros aportados pelos clientes entre fundos de renda fixa e variável, adequando-se os riscos a

que são expostos de acordo com o fator tempo – ou seja, a Brasilprev, trouxe um conceito contemporâneo de gestão, no qual reitera seu papel de especialista em previdência privada.



Sandro Bonfim: “a companhia reitera seu papel de especialista em previdência privada”

Tokio Marine Holdings anuncia a compra da HCC Insurance

Companhia japonesa adquire empresas estrangeiras em ritmo recorde

A Tokio Marine Holdings o mais antigo conglomerado securitário japonês do mundo, divulga a aquisição da HCC Insurance Holdings por US\$ 7,5 bilhões, o equivalente a R\$ 24 bilhões. A companhia está expandindo seus negócios internacionais e a compra da HCC, que tem sede em Houston (Texas), vai potencializar significativamente a sua presença nos EUA, maior mercado de Seguros do mundo. Com o acordo, a Seguradora passará a ofertar seguros de saúde e trabalho, políticas de responsabilidade para diretores e conselheiros, seguro de agricultura e outras linhas especializadas.

Em nota, a companhia informou que o preço de aquisição de US\$ 78,00 por ação representa um prêmio de 35,8% sobre o preço médio das ações da HCC ao longo do último mês e um prêmio de 37,6% sobre o preço da ação no fechamento dos negócios em 9 de junho de 2015. O valor total da transação é de aproximadamente

US\$ 7,5 bilhões e a transação deverá ser concluída no quarto trimestre de 2015. A aquisição da HCC, somada às atuais empresas Kiln, no Reino Unido, Philadelphia e Delphi, nos Estados Unidos, além da operação da Tokio Marine no Brasil, solidifica o Grupo como uma seguradora verdadeiramente global, com as principais franquias especializadas.

Para o Brasil, o grupo Tokio Marine também tem um plano de expansão agressivo. Depois de atingir a expressiva produção de R\$ 3,26 bilhões no ano passado, o que representou um crescimento de 22,9%, a companhia reforçou sua atuação na área comercial para alcançar os objetivos do Plano Avançar de maneira sustentável. As ações envolvem reforço das equipes, aberturas de novas sucursais e fortalecimento do relacionamento com os Parceiros de Negócios nos quatro canais de distribuição: varejo, corporate, afinidades e contas japonesas.

“Estamos focados na estratégia do Plano Avançar, que prevê chegarmos



José Adalberto Ferrara: produção deve chegar a de R\$ 5 bilhões até 2017

a uma produção de R\$ 5 bilhões até 2017. Sabemos que nosso objetivo é bastante arrojado, mas as expectativas são bem realistas. Prova disso é que, nos cinco primeiros meses de 2015, nossa produção cresceu 21% em relação ao mesmo período do ano passado. Na carteira de Grandes Riscos, o avanço chega a 34%”, afirma o presidente, José Adalberto Ferrara.



Portal Nacional de Seguros

www.segs.com.br

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

Europ Assistance Brasil é eleita uma das 100 melhores empresas do país em IDHO

A Europ Assistance Brasil (EABR) está entre as 100 melhores empresas do país em Índice de Desenvolvimento Hu-

mano e Organizacional (IDHO). A escolha foi feita por meio de pesquisa realizada pelo Grupo Gestão RH entre as “1000 Maiores e Melhores Empresas” (revista Exame) e “Melhores Empresas para se Trabalhar” (revista Você S/A).

A companhia entrou para o seleto grupo por conta de suas ações para atrair, desenvolver e engajar os dois mil colaboradores. O estudo compreendeu análise das organizações sobre o desenvolvimento e soluções em gestão de pessoas, go-

vernância corporativa, sustentabilidade e transparência. As análises se baseiam no grau de envolvimento da empresa com os colaboradores e com a comunidade em que ela está inserida.

Cláudia Lourenço, diretora de RH da EABR, destaca que muitos líderes da empresa iniciaram sua carreira em cargos da base. “O crescimento contínuo da nossa empresa possibilita o crescimento dos profissionais na Europ Assistance. Estruturamos ações de desenvolvimento para que as pessoas desenvolvam novas competências e continuamente alcancem desafios maiores” afirma Cláudia.



Cláudia Lourenço: “oportunidades de crescimento de carreira são realidades insuspeitáveis na companhia”

AIG e SulAmérica participam do Encor-RS

Região Sul é um importante centro em desenvolvimento para o mercado

A AIG e a SulAmérica marcaram presença na 11ª edição do Encontro Regional dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Encor-RS). Organizado pelo Sincor-RS, o evento – ocorrido em junho em Gramado – recebeu cerca de 900 pessoas e teve como

principal foco as necessidades e desafios dos profissionais corretores de seguro no cenário atual.

Ao valorizar a operação local, a AIG possui filiais nas cidades de Porto Alegre (RS) e Curitiba (PR). “O Sul como um todo é um excelente ativo para os produtos da AIG”, relata Wilson Bessa, gerente da filial de Curitiba e responsável pela região.

A SulAmérica recebeu os parceiros comerciais no espaço exclusivo da companhia no evento. Para o diretor da Regional Sul, Gilson Bochernitsan, as particularidades do mercado no RS permitem à companhia ofertar diversos produtos, o que possibilita a atuação do corretor em diferentes frentes de negócios.



Gilson Bochernitsan, Eduardo Dal Ri, Patrícia Disconsi e Paulo Tuss Man

“Somos uma companhia multilinha sólida e estruturada, o que dá aos corretores a oportunidade de ampliar seu portfólio de vendas com produtos de alta qualidade. Participar deste evento nos permite estreitar relacionamentos com os corretores”, destacou o executivo.



Wilson Bessa, gerente da filial da AIG em Curitiba

Quando sai do projeto a Lei de Contrato de Seguro?

Ernesto Tzirulnik acredita que projeto avançará se o mercado de seguros apoiar

Desde meados dos anos 1990, a discussão para aprovação do Projeto de Lei Contrato de Seguro é recorrente no mercado segurador. José Eduardo Cardozo, atual ministro da Justiça, foi o primeiro deputado a apresentar o PL 3.555/04, na Câmara dos Deputados. Desde então, o texto foi alterado diversas vezes. O deputado Lucas Virgílio expôs a mais recente alteração com o PL nº733/2015.

Atualmente, a proposta tramita na Câmara e no Senado Federal e está na “reta final”, segundo Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS) e um dos idealizadores da lei, durante sua participação na Palestra do Meio Dia da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), realizada em 17 de junho, com o tema

“Lei de contrato de seguro: nenhum passo atrás”. Na ocasião, ele explicou que a expressão “nenhum passo atrás” representa “a ideia de que a busca pela construção da primeira Lei de Contrato de Seguro brasileira continua sempre adiante, sem cessar”.

“Num país como o nosso, tem de haver algum regime de proteção para que não fique ao sabor da vontade. Porque a vontade ainda é de quem dispõe; no caso, o segurador”, disse Tzirulnik, acrescentando que muitos países, até mesmo da América Latina, já aderiram a esse tipo de lei. Porém, o que faz com que demore a ser aprovada no Brasil é a falta de apoio do mercado segurador.

Para o executivo é importantíssimo ter uma legislação que especifique e padronize as apólices, até mesmo como uma forma de proteção ao



Tzirulnik explicou por que o país precisa de uma Lei de Contrato de Seguro e elencou lista de nove motivos

segurado. “Minha expectativa é que o mercado segurador, representado pela CNseg, encontre um ponto de comunhão com os demais centros de interesse que promovem o projeto e que possamos ter uma boa Lei de Contrato de Seguro”.

CCS-SP marca presença na 10ª edição da Feijoada Ituracam



No sábado, 13 de junho, a Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) realizou a décima edição da tradicional Feijoada Ituracam, na Choperia North Beer, em São Paulo. Patrocinado pela Ituran, o evento contou com a presença de associados, convidados, imprensa especializada e personalidades do setor. O mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), Adevaldo Calegari, participou do evento. “Aqui estão os amigos da Camaracor-SP, cuja presença nos orgulha e envaidece”, disse o presidente Pedro Barbato Filho. Para ele, o clima de alegria e descontração são a marca do evento, que objetiva o conglamamento entre os associados.

Entre depois de bater.



HDI Bate-pronto. O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo. Com a HDI, o segurado economiza até tempo.

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

Consulte sua apólice

www.hdi.com.br

4º Trocando Ideias da UCS

Edição recebe diretor e gerentes da Yasuda Marítima



Mais uma edição do tradicional “Trocando Ideias”, foi realizado dia 16 de junho no restaurante Roda Grill pela União dos Corretores de Seguros (UCS). O corretor de seguros Marcelo Guirao, presidente da entidade desde abril deste ano, e sua diretoria receberam o diretor comercial da Yasuda Marítima Wilson Lima, e também os gerentes comerciais Natália Oraggio e Issa Kessuane, com parte de sua equipe.

A palestra teve como tema:

“Seguro Empresarial” pronunciada pelo coordenador técnico de R.E, Pedro Luiz Coelho, com expertise na área que, com muita propriedade destacou “Novas Coberturas” e “Política de Aceitação”. Enfatizou a necessidade da real parceria com o corretor de seguros, para “juntos termos riscos analisados corretamente com seus importantes diferenciais, gerando assim aceitação com produção saudável”.

Coelho levou aos participantes a reflexão de que venda de seguro

empresarial tem sido regida na busca por preço, enquanto “deveria ser regida pelas coberturas adicionais que cada cliente necessita no risco da sua empresa”.

A palestra foi recheada de dicas de comportamentos. “O corretor de seguros pode, junto aos clientes, fazer a diferença com melhor prospecção e assim, destacar-se com qualidade de atendimento, questionando e conhecendo o risco. Deve resgatar parte do que era feito no passado, personalizar cada risco”.

Café com Seguro promove palestra sobre riscos atuários

Ivo Loyola participa de tradicional evento

Foi uma verdadeira aula de história com Ivo Loyola, atuário e assessor da diretoria do Instituto Butantan, a palestra “Visão Integrada do Risco Atuarial para o Mercado de Seguros”, apresentada na edição de junho do Café com Seguro, realizado mensalmente pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP).

Para compreender as análises estatísticas de uma forma melhor,

Loyola voltou ao passado, contando como surgiu o conceito de Probabilidade. O que parece simples é tão complexo quanto uma aula de matemática para crianças. Combinações, mostras, aleatoriedade, tudo é necessário para entender as probabilidades de riscos no setor de Seguros, assim como serve para outras áreas como Astronomia, Física, cálculos de população, entre outras.

Mas, afinal, o que seriam riscos?

“Nos anos 90, diversos autores tentaram explicar o conceito de risco, mas de forma confusa e todos tinham a mesma ideia: enfatizar a ausência de objetivo ou propósito”, conta Loyola, enfatizando como o risco, apesar de ser calculado e evitar danos maiores, não passa de uma probabilidade, ou seja, o cálculo tem que conter equações diferenciais para que a tendência da incerteza seja menor.

Deixe o ego em casa.

Você ajuda o trânsito, evita conflitos
e não se estressa.

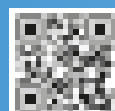


ZERO

**PERDA DE
TEMPO**

7%

**REDUÇÃO DE
CUSTOS**



Consulte sua Simulação Gratuita em
www.transbrasil.org.br/pt-br

TRANSBRASIL
Associação Brasileira de Transportes Urbanos

**Trabalhe
+guarde**



COMO CONTER A ESCALADA DE CUSTOS NA SAÚDE SUPLEMENTAR ?

Seminário Internacional apresenta estudo inédito elaborado pelo Insper sobre o comportamento dos custos da saúde no Brasil. IESS mostra que o sistema DRG pode trazer resultados positivos ao país, como ocorreu nos EUA, Alemanha e África do Sul

Por Aurora Ayres

Que há uma forte tendência de crescimento de custos de assistência à saúde no Brasil, ninguém duvida. Mas, quais as causas dessa evolução? O que o Brasil pode aprender ao se comparar com outros países? Por que o método DRG (sigla em inglês para Grupo de Diagnósticos Relacionados) – já adotado em vários países do mundo – ainda está em fase de estudos pelo sistema de saúde brasileiro? Essas e outras questões foram debatidas por especialistas durante o “Seminário Internacional: Evolução dos custos na Saúde Suplementar”, promovido recentemente, em São Paulo, pela PricewaterhouseCoopers Brasil (PwC) com o apoio da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) e da Associação Brasileira de Medicina de Grupo (Abramge).

Para Marcos Bosi Ferraz, dire-

tor do Grupo Interdepartamental de Economia da Saúde (Grides), o sistema de saúde brasileiro precisa incitar a população a refletir sobre o que podem fazer para melhorar a eficiência desse modelo de saúde público e privado, para que isso não venha a afetar a qualidade do serviço de atendimento oferecido. José Cechin, diretor executivo da FenaSaúde, co-

mentou sobre a elevação dos custos e as medidas propostas e cabíveis que possam beneficiar tanto as empresas contratantes de planos de saúde quanto os beneficiários.

Ao explicar sobre as tendências e características, Paulo Furquim de Azevedo, professor do Centro de Pesquisa e Estratégia e coordenador do Núcleo de Regulação e Concor-



José Cechin, Marcos Bosi Ferraz e Paulo Furquim de Azevedo



Paulo Furquim Azevedo: "A origem dos problemas está na assimetria de informações"

a aumentar a qualidade do serviço e não devem ser obstruídas. Sugere-se incentivar inovações em processos, que reduziriam o custo de assistência à saúde", recomenda.

Em sua visão, é aí que entram as falhas de mercado. "A origem dos problemas está na assimetria de informações entre paciente, prestadores e operadoras", conclui Azevedo. Para ele, as principais consequências são: procedimentos desnecessários e excessos de tratamentos (sem fazer diferença no desfecho clínico); falhas na coordenação dos cuidados médicos; fraudes e abusos; falhas de preços; sistemas não integrados; complexidade administrativa; grande variação de custos para o mesmo tratamento e uso indevido ou sem critério técnico que inflam os gastos com materiais e medicamentos. "Há necessidade de medidas voltadas ao aumento da eficiência: custos de internações e número de eventos", complementa.

Os países mais comparáveis com o Brasil em relação à assistência à saúde são: África do Sul, Chile e México. (veja quadro abaixo)

rência do Insuper, analisa que o crescimento das despesas com assistência à saúde tem a ver com perfil e hábitos da população de cada país, pois a evolução das despesas e as taxas de crescimento são distintas entre os países. "Parte deste aumento é fruto do desenvolvimento; parte é ineficiência", analisa.

Quanto aos principais determinantes dos custos estão: a transição demográfica e epidemiológica: substituição das doenças transmissíveis por doenças não-transmissíveis e causas externas; deslocamento da carga de morbi-mortalidade dos grupos mais jovens aos grupos mais idosos e transformação de uma situação em que predomina a mortalidade para outra na qual a morbidade é dominante. "A população brasileira deve experimentar forte modificação de sua estrutura etária nas próximas quatro décadas, com expressivo aumento da participação dos segmentos de maior idade", ressalta Azevedo.

O aumento da Renda Per Capita é outro fator altamente correlacionado com elevação dos gastos em saúde. Estudos indicam que aproximadamente 1/3 da elevação dos gastos em saúde decorre do aumento da renda, mas isso, segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) – orga-

nização de cooperação internacional composta por 34 países –, em geral, não é um problema em si, dado ao aumento: da qualidade do serviço de assistência à saúde; da universalização dos serviços e do nível de cobertura do segurado.

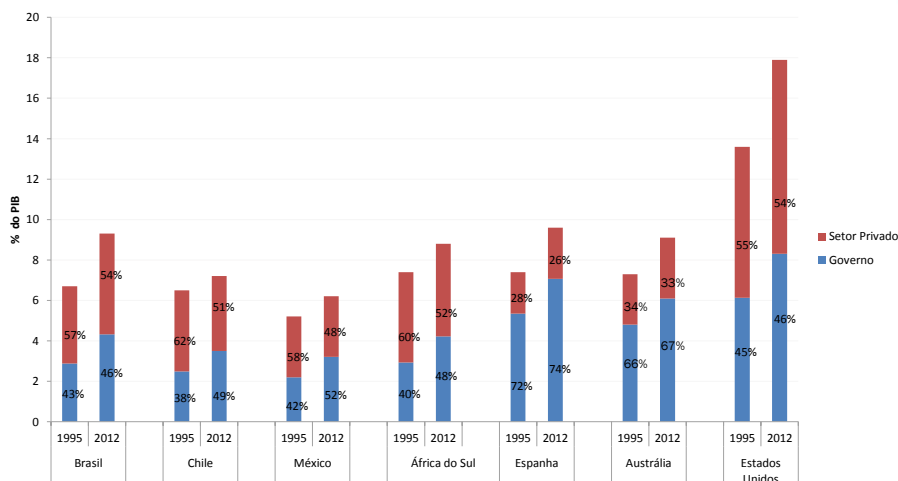
Novas Tecnologias

Com relação às novas tecnologias, Paulo Furquim de Azevedo do Insuper salienta o predomínio de inovação de produto e não de processo e que esse fato pode "explicar" metade do crescimento total dos gastos nas últimas décadas. "Novas tecnologias tendem

Centro de Pesquisa em Estratégia - CPE

Composição do Gasto com Saúde

Gasto total Saúde (% do PIB) - Governo x Setor Privado



Fonte: Organização Mundial da Saúde - OMS

Insuper

“Apesar de haver grande dispersão entre nível de gasto e qualidade do serviço de saúde há oportunidades de melhoria de eficiência”, ressalta o profissional do Insper. Azevedo sugere o incentivo a inovações de processos, que reduziriam o custo da assistência à saúde; a necessidade de medidas voltadas ao aumento da eficiência – custos de internações e número de eventos – e a possível solução seria um maior alinhamento entre a decisão do gasto e suas consequências.

A implantação do DRG na África do Sul

Há mais de três décadas todos os países desenvolvidos da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) já adotam o DRG – método de classificação dos pacientes hospitalares que leva em consideração os tipos de diagnóstico e o consumo de recursos, reunindo os pacientes clinicamente homogêneos em um mesmo grupo – ou outro modelo similar, segundo o Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

Resultados apurados pela entidade indicam que a aplicação do novo modelo possibilitou a redução de 25% do orçamento hospitalar da Alemanha no período de 2005 a 2009. Em outro exemplo, o sul-africano, houve desaceleração da alta de prêmios pagos pelas operadoras de planos de saúde. A variação anual caiu de 10,5%, em 2000, para 8,9%, em 2013. Nos Estados Unidos, onde o DRG foi adotado há mais de 30 anos, pesquisadores verificaram que, em um período de três anos, a remuneração baseada no sistema pode reduzir custo médio das internações em até 50%, assim como, pode reduzir o custo médio de internações agudas de longa duração em 24%.

“O sistema DRG (Diagnosis Related Groups ou Grupo de Diagnósticos Relacionados) é o sistema de classificação mais importante utilizado internacionalmente.”

Observatório Europeu de Sistemas de Saúde e Política

A partir da classificação DRG, o pagamento dos serviços hospitalares é realizado pelas fontes pagadoras (governos, seguradoras e operadoras de planos de saúde). Ou seja, os valores são definidos pela média de

custos dos grupos e não pelo caso isolado de cada paciente, ainda que características do caso específico, como comorbidades e complicações, sejam levadas em consideração.

Sam Rossolimos e Etienne Dreyer, diretores da área de Healthcare da PwC África do Sul, participaram do segundo painel do seminário para contar a experiência da implementação da metodologia naquele país, processo que demorou cinco anos. “Há desafios ao implementar um sistema como esse, de forma sustentável. Há desconfiança dos provedores, as legislações são diferentes, os argumentos para resistir à implantação do sistema são muitos. No começo, os hospitais não queriam assumir esses riscos, mas entenderam o perfil das doenças e aderiram ao sistema. O período de migração leva cerca de menos de cinco anos”, contou Rossolimos, enfatizando que o DRG é um sistema vivo em evolução graças ao avanço tecnológico, que possibilita refinar e revisar os métodos atuariais constantemente.

A história do DRG na África do Sul, tanto no setor público como no setor privado começou no ano 2000.



Sam Rossolimos e Etienne Dreyer, diretores de Healthcare da PwC África do Sul

História do DRG na África do Sul – Setores público e privados

Fonte: PwC

1	Uma empresa de software desenvolveu e distribuiu o sistema IR DRG em 2000
2	A empresa manteve o sistema até sair do país em 2003
3	O maior plano privado manteve o sistema desde então para analisar informações hospitalares (taxa de admissão, custo por admissão e mix de casos), e identificar a eficiência de custos no seu network de hospitais
4	Em 2012, a empresa CareGauge criou o sistema CareGauge V1.0, utilizando como base o DRG australiano (o mais utilizado e adaptado do mundo) como benchmark. - 2012
5	Grupos de hospitais privados e diversos pagadores desenvolveram suas próprias versões de DRGs – 2005 ->
6	O departamento nacional de saúde (NDOH) inicia um projeto de cobertura de saúde universal (NDH) - 2009
7	Investigação do zero de DRGs em 10 instalações centrais (hospitais universitários) - 2013
8	Avaliação dos dados e relação deles com os MDCs (24 Diagnósticos de Maior Prevalência) para desenvolver um algoritmo base. – em andamento

(veja quadro acima) e vem evoluindo sob diferentes modelos de reembolso baseados na maturidade do mercado, na qualidade dos dados e acordos com o provedor de serviços indicado. Quanto aos impactos na qualidade, os africanos afirmam que não houve queda e que a mesma deve ser monitorada e pró-ativamente gerenciada continuamente. São realizadas comparações de re-admissões e *benchmarking* e risco hospitalar de re-admissões de pacientes em menos de 30 dias, além de auditorias clínicas e de tempo de permanência, que são usadas como ferramentas pelos pagadores para monitorar a qualidade.

Com relação aos modelos de reembolso alternativos na África do Sul, Dreyer comenta que o sistema: não inclui honorários médicos, exames laboratoriais, radiologia; que os hospitais começaram a gerenciar a utilização de insumos em todos os eventos do paciente; muitos hospitais aumentaram suas margens ao diminuir custos que não eram produtivos; médicos, laboratórios e radiologia continuaram no método de pagamento *fee for service*; que os hospitais são seletivos, selecionando médicos que possuem melhor

eficiência e práticas etc; estimula os hospitais e médicos a utilizarem intervenções baseadas em evidências; que os hospitais influenciam o comportamento clínico dos médicos por meio de Educação Médica Continuada e que há redução na inflação médica em um período de cinco anos. “Os hospitais são diretamente responsáveis por mais de 35% dos gastos e as operadoras gerenciam rigorosamente os custos”, complementa Dreyer.

Segundo os executivos, à medida que os hospitais começam a gerenciar os custos, o paciente é benefi-

ciado pois trata-se de um modelo simples de entender e que não inclui honorários médicos, diagnósticos e serviços de apoio ao tratamento. Já as operadoras, podem: identificar ineficiência de custos dos hospitais, o que encoraja mudança de comportamento; identificar hospitais eficientes do ponto de vista de custos e, assim, direcionar volume e beneficiar descontos; identificar *drivers* de custos e elaborar estratégias para conter esses gastos; contar com o reembolso alternativo, identificar reivindicações fraudulentas e incorretas. Quanto às vantagens para os hospitais, os executivos frisaram que o sistema DRG é mais sustentável, já que leva à eficiência; permite que o rigor das condições sejam capturadas e pagamentos maiores sejam feitos de acordo com a severidade, além de ser uma ferramenta de gerenciamento para calcular custo, alocação de recursos, volume de pacientes, qualidade e resultados clínicos.

E no Brasil?

Importante instrumento para conter a escalada da inflação da saúde em diversos países, o sistema DRG ainda está em fase de estudos por



Ilustração: Juan Quirós



Luiz Augusto Carneiro, do IESS e palestrantes convidados

aqui. Sua adoção deveria ser considerada pelo sistema de saúde brasileiro. Essa conclusão pode ser extraída do estudo inédito “Diagnosis Related Groups (DRGs) e seus efeitos sobre os custos e a qualidade dos serviços hospitalares”, produzido pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

Embora sirva para a construção de indicadores para analisar a qualidade de assistência dos pacientes, o DRG tem sido utilizado também para estabelecer métodos de pagamentos por serviços prestados em saúde, em especial por hospitais. “O DRG pode ser uma importante resposta para conter o crescimento da variação dos custos médico hospitalares. Identificamos que esse modelo ajuda na busca da eficiência e no combate ao desperdício”, afirma Luiz Augusto Carneiro, superintendente-executivo do IESS.

No Brasil, o indicador de Variação do Custo Médico-Hospitalar (VCMH), apurado pelo IESS, oscila desde julho de 2011 em patamares de dois dígitos. O último dado aponta que o VCMH/IESS cresceu 17,7% nos 12 meses encerrados em junho de 2014. Carneiro observa que um dos fatores que impulsionam a evo-

lução dos custos da saúde no Brasil está exatamente no modelo de remuneração dos serviços prestados. O país adota o padrão conhecido por *fee-for-service*, no qual cada serviço e insumo tem o custo adicionado à conta hospitalar. O uso do DRG ainda está em fase de estudos no mercado brasileiro.

“O gasto médio de internação no setor de saúde suplementar do Brasil aumentou 95,8% no período de 2008 a 2013, enquanto a taxa de internação permaneceu em 13%. Logo, o aumento desses gastos resulta

principalmente das altas dos custos de materiais, medicamentos e mão de obra”, informa Carneiro. “O modelo atual não incentiva a eficiência. Tudo, inclusive o desperdício, acaba sendo adicionado à fatura hospitalar”, analisa Carneiro.

Por outro lado, ao estabelecer a remuneração pelos custos médios, o método DRG promove a busca pela eficiência. O superintendente-executivo do IESS explica que “o modelo prevê padrões de qualidade de atendimento e de resolução dos problemas para a remuneração dos prestadores. O DRG é uma agenda positiva para preservar a sustentabilidade do setor”.

Tania Grillo, orientadora do Curso de Especialização em Vigilância e Controle de Infecções (UFMG) e diretora do Instituto de Acreditação e Gestão em Saúde (IAG Saúde), que também participou do “Seminário Internacional: Evolução dos Custos na Saúde Suplementar”, explica que no Brasil havia uma importante barreira à entrada do DRG para o SUS e a Saúde Suplementar, que era a ausência de sistemas informatizados de agrupamento DRG que utilizassem

“Sem a menor dúvida, o DRG é uma solução bem testada em todo o mundo com forte impacto econômico e com baixa complexidade para o uso, cuja base dos resultados é a melhoria da assistência e do funcionamento das organizações que constituem o sistema de saúde”.

Tania Grillo

Aumente suas Vendas com o iSeg!

ICONE SEG.COM.BR

O aplicativo GRATUITO que ajuda o Corretor de Seguros a Vender Mais.

O iSeg, com seus vários aplicativos associados e personalização das principais funções e funcionalidades no mercado seguradora que podem ser utilizadas pelo Corretor de Seguros no momento certo em seus clientes. E tem ainda as oportunidades personalizadas com o iSeg de A-Z Corretor

Assim, com oportunidades de negócios inovadoras, você pode aumentar seus negócios com o iSeg e obter mais oportunidades de negócios com o iSeg.



Seg. A. Melhor Inteligência de Vender Mais



códigos brasileiros de procedimentos e de doenças. “Os códigos nacionais são diferentes dos adotados em outros países, e há necessidade de correlacionar nosso sistema de codificação com os sistemas internacionais”.

Tania esclarece que com o desenvolvimento do DRG Brasil – metodologia desenvolvida no Brasil com exclusividade por uma equipe de médicos do IAG Saúde, PhDs em gestão de saúde, para atender às necessidades brasileiras de compra de serviços, gerenciamento de custos e da qualidade assistencial-hospitalar – estas barreiras foram superadas, pois usando os códigos brasileiros (CID 10, Tuss, SUS) o software estabelece a equivalência com os códigos norte-americanos gerando as categorias de diagnósticos relacionados. Esta categorização em grupos DRG dos pacientes que se internam nos hospitais é capaz de prever a intensidade de consumo de recursos hospitalares – tempo de internação e uso de insumos e, consequentemente, o custo da internação – e desfechos clínicos como óbito não esperado em categorias de DRG de muito baixo risco clínico. “A quebra desta barreira pelo DRG Brasil permitiu que a metodologia esteja sendo usada por 220 hospitais e operadoras de Saúde Suplementar que cobrem cerca de cinco milhões de vidas, em programas de qualidade focada na segurança assistencial e produtividade que certamente terão forte impacto na sustentabilidade do sistema”, defende.

Em 2012, o DRG Brasil passou a ser adotado por importantes operadoras de planos privados (ex: Unimed, Belo Horizonte, Vitória, Goiânia, entre outras), pelo Instituto de Previdência do Estado de Minas Gerais (Ipsemg), mais

recentemente houve a inclusão da Autogestão; além de hospitais privados e filantrópicos. Atualmente, o DRG Brasil abrange cerca de cinco milhões de beneficiários da Saúde Suplementar.

Esta técnica – de medição de qualidade e produtividade hospitalar –, foi criada pelas escolas de saúde pública e administração da Universidade de Yale (Estados Unidos) no final da década de 60 tendo sido adotado para uso pelo governo norte-americano em todo seu território em 1983. “Para quem a usa, é forte o impacto na produtividade hospitalar o que rapidamente disseminou a metodologia em todo o mundo. O Brasil era uma exceção que só passou a utilizar esta metodologia há quatro anos, com o desenvolvimento do DRG Brasil da IAG”, comenta Tania.

A baixa produtividade, assim com a insegurança assistencial, não tem culpados, apenas vítimas. “Todos perdem: pacientes, hospitais, fontes financiadoras, médicos, ges-

tores do sistema de saúde etc. A sua causa é uma disfunção sistêmica dos processos de assistência hospitalar e gestão do sistema de saúde e pode ser mensurada e ter suas múltiplas causas determinadas pelo DRG. A baixa produtividade hospitalar é determinada pelo hospital, pelo gestor/operador do sistema de saúde, pelo médico e até mesmo pelo cliente”, argumenta Tania. “O sistema como um todo terá que organizar seus processos focando na rápida e segura recuperação do cliente. Assistência segura, de alta qualidade e nisto inclui a agilidade, são os mecanismos de aumento de produtividade eliminando desperdício e contribuindo para a sustentabilidade deste método”.

Para ela, os principais desafios são o medo da inovação, a qualidade da codificação que exigirá pessoal com capacitação para tal atividade (o IAG Saúde já possui cursos de formação de codificadores DRG por ensino a distância) e capacitação dos gestores dos sistemas de saúde para adotar medidas de melhoria de governança clínica a partir dos resultados gerados. “O papel das fontes pagadoras neste sentido é de extrema importância, buscando incentivar sua rede prestadora para a adoção destas melhorias”.

DRG: benefícios para todos

Na visão de Tania Grillo, o modelo DGR pode-se resumir em: melhor medicina entregue aos clientes, maior resultado econômico para médicos, operadoras do sistema de saúde (público ou suplementar) e hospitais. Duas dissertações de mestrado defendidas recentemente pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) mostram inúmeras oportunidades de melhoria, com indiscutível benefício para todas as



Tania Grillo: dissertações de mestrado são defendidas pela UFMG

Elementos essenciais para implementar o DRG



partes envolvidas. Como exemplos, pode-se citar baixa produtividade hospitalar brasileira, 28% menor que a mediana americana, e um desperdício vultuoso de recursos com a baixa segurança assistencial. O banco de dados utilizado nestes trabalhos é o do DRG Brasil, que utiliza a metodologia do MS-DRG. A codificação foi toda correlacionada no formato de equivalência entre códigos brasileiros e norte-americanos, e validada durante três anos por grupo de médicos especificamente dedicados a esta função. Vem sendo utilizado e validado por pesquisadores da UFMG.

Uma das pesquisas realizadas pela universidade, que envolveu mais de 145 mil pacientes de 116 hospitais brasileiros, encontrou uma produtividade hospitalar ajustada pelo DRG, 28% menor nestes hospitais quando comparados com a mediana norte-americana. O tra-

balho avaliou o impacto dos eventos adversos no tempo de permanência hospitalar. Outro estudo analisou 57 mil pacientes do banco DRG Brasil, estratificados pelo DRG, hospital de internação, sexo, idade (e neonatos pela idade gestacional e faixa de peso). Resultado: os pacientes-vítimas de algum tipo de evento adverso (condição adquirida) associado à assistência, tiveram tempo de internação duas vezes mais prolongado que o grupo sem eventos. E mais, os pacientes com eventos adversos apresentaram chance de óbito maior que o outro grupo.

Tania prossegue ressaltando o que estes trabalhos mostram – e estão de acordo com a literatura – é que há uma grande oportunidade econômica para o sistema de saúde eliminando o desperdício a partir da melhoria da produtividade hospitalar e dos níveis de segurança as-

sistencial no Brasil. “Uma adequada implantação do método imprime melhoria na gestão de leitos (aumentando o giro, e assim, a oferta de leitos para a comunidade); com isso reduz o custo fixo dos hospitais através da maior produtividade; cria as condições para uma assistência segura ao se reduzir erros e eventos adversos, além da redução da mortalidade não esperada e da readmissão hospitalar por complicações. O método não foi desenvolvido para acelerar alta hospitalar e sim, para garantir alta no momento clínico correto e de forma segura. O somatório destes resultados gera importante redução na sinistralidade das operadoras e do SUS, tornando viável todo o sistema. A partir daí, se torna factível a implantação de programas de mudança remuneratória baseada na qualidade assistencial prevista pelo DRG”, explica.

Educação Financeira é base para

Programa My Finance Coach do Grupo Allianz beneficia 5 mil jovens brasileiros



Miguel Pérez Jaime, presidente da Allianz e Nico Nascimento, colaborador da empresa com os jovens da Espro

É educando e instruindo crianças e jovens que se constrói um futuro melhor não só para o Brasil, mas para as novas gerações que já estão aí e as que virão. Sabendo disso, o Grupo Allianz sempre busca patrocinar e contribuir com programas que têm a maior e a melhor ferramenta para a evolução de uma sociedade: a educação.

No início de 2015, a Allianz Seguros fechou parceria com o Instituto Ayrton Senna em prol da melhoria da educação de crianças e jovens brasileiros (confira a matéria “Educação: a chave para um mundo sustentável” publicada na edição 156). E agora completando ainda o primeiro semestre deste ano, o Grupo Allianz já atinge o número de cinco mil jovens beneficiados, estudantes

de 17 instituições, pelo programa de voluntariado corporativo, o My Finance Coach (MFC).

O MFC completará dois anos aqui no Brasil em breve, mas tudo começou em 2010 na Alemanha. É presente também na Argentina, Indonésia, Malásia, Irlanda, Polônia, Inglaterra e Tailândia. O programa conta com mais de 2.300 voluntários, que já beneficiaram mais de 50 mil estudantes. Em 2012, o MFC foi premiado pela Unesco – agência da ONU voltada para Educação, Ciência e Cultura – como Projeto da Década dedicado ao tema “Educação para o Desenvolvimento Sustentável” e, em 2014, venceu o Prêmio de Sustentabilidade LIF, da Câmara de Comércio França-Brasil (CCFB), na categoria Público Interno.



Ingo Dietz, diretor de Relações Institucionais da Allianz Seguros

o futuro



“O My Finance Coach tem como objetivo aumentar o nível de conhecimento de educação financeira entre crianças e jovens, além de ajudá-las a organizar as finanças e a planejar o futuro. A Allianz acredita que a educação financeira é um meio importante e eficaz na preparação dos jovens para a vida adulta”, ressalta Ingo Dietz, diretor de Relações Institucionais da Allianz Seguros ao explicar o funcionamento do programa.

O objetivo é ensinar crianças e jovens, entre 10 e 16 anos, de escolas públicas e privadas, como compreender de uma forma simplificada e prática a lidar com as finanças em seus cotidianos. As aulas têm duração de 90 minutos e inclui diversos temas que envolvem “Planejamento”. Há também o módulo de “Compras”, onde os alunos começam a aprender sobre estratégias de publicidade e passam a refletir sobre seus

próprios hábitos de consumo.

Quem ministra as aulas são os próprios colaboradores da empresa, de todos os níveis hierárquicos, desde jovens aprendizes até membros do Comitê Executivo. É preciso participar dos treinamentos de 400 horas, com inserção de metodologia pedagógica e sobre o conteúdo aplicado para ter a permissão de lecionar, além de assinar declaração de boa conduta. Após todo esse processo, eles se tornam *Finance Coaches* (treinadores financeiros).

Até o presidente da Allianz Seguros, Miguel Pérez Jaime, já teve seu dia como Finance Coach, na ocasião em que esteve na instituição Ensino Social Profissionalizante (Espro). “Participar do My Finance Coach é uma forma de contribuir com a sociedade e fixar conceitos e comportamentos fundamentais da educação financeira”, comentou Pérez sobre a importância de ações como

Associação Beneficente dos Funcionários do Grupo Allianz Seguros (ABA)

Fundada em 1994, por iniciativa dos próprios colaboradores da companhia, a Associação Beneficente dos Funcionários do Grupo Allianz Seguros (ABA), desenvolve trabalhos sociais com crianças e adolescentes da comunidade Santa Rita, no bairro de Cangaíba, em São Paulo.

São atividades que incluem dança, artes plásticas e informática. Além de esportes como: natação, xadrez, aulas de pilates e um programa de capacitação profissional. O programa completou 20 anos em 2014 e já atendeu mais de seis mil alunos.



essa. Na ocasião, o executivo deu dicas aos jovens de como organizar as finanças e planejar o futuro, já que estão prestes a ingressar no mercado de trabalho e, portanto, ter contato com os primeiros salários.

Fabio Escaleira, superintendente administrativo financeiro da Espro, acredita que todo desenvolvimento de carreira passa pela vida pessoal e profissional. “O My Finance Coach está integrado a esse processo porque traz experiências que podem agregar profissionalmente mas, principalmente, na vida pessoal dos jovens”, concluiu.



Como as instituições de ensino podem participar do My Finance Coach?

O programa de voluntariado da Allianz é totalmente gratuito. É aplicado em escolas públicas e privadas e ONGs da Grande São Paulo, de Campinas e do Rio de Janeiro. Para a escola interessada em receber os voluntários do My Finance Coach, basta enviar para e-mail para: mfc@allianz.com.br.



Miguel Pérez Jaime com alunos da Espro em aula My Finance Coach

Relatos de alguns dos participantes:

“Nós somos jovens ainda, não sabemos direito o que fazer com o dinheiro. Só que a partir de agora vou fazer um planejamento para não me perder com os meus ganhos e gastos.”

Fabiana Cruz, 16, aluna do 3º ano do ensino médio e do Curso de Formação para o Mundo do Trabalho da Espro



“A palestra ajuda bastante aos jovens se controlarem financeiramente. Afinal estamos entrando no mercado do trabalho agora e precisamos de uma orientação para economizar nosso dinheiro, e assim investir para o futuro. Aprendi a poupar e evitar gastos desnecessários. Foi bem bacana ter a oportunidade de participar.”

João Vitor, 16 aluno do 3º ano do ensino médio e do Curso de Formação para o Mundo do Trabalho da Espro



“Com certeza, a partir de agora, vou conseguir organizar as minhas contas e ainda as da minha família.”

Estefani Antunes, 17, aluna do 3º ano do ensino médio e do Curso de Formação para o Mundo do Trabalho da Espro

Gestão Sustentável

Grupo BB e Mapfre reforça compromisso ambiental

No dia 5 de junho foi comemorado o Dia Mundial do Meio Ambiente, e o Grupo Banco do Brasil e Mapfre reforçou o seu posicionamento como uma empresa que busca cada vez mais estar atenta às questões ligadas ao meio ambiente. Esse cuidado está presente no cotidiano da seguradora, que promove diversas iniciativas para reduzir o impacto ambiental na realização de seus processos internos e nos seguros e serviços oferecidos aos clientes.

Fátima Lima, executiva de Sustentabilidade do Grupo BB e Mapfre salienta que o compromisso

ambiental faz parte da estratégia de sustentabilidade do Grupo, que leva em consideração os impactos e os aspectos socioambientais envolvidos nos produtos e serviços, na definição de processos internos e na escolha dos fornecedores. “Com esse olhar holístico, agregamos valor ao negócio e contribuimos com o meio ambiente e com a sociedade. Um dos nossos focos de atuação é trabalharmos para que as práticas sustentáveis se estendam por toda a cadeia de valor. Assim, além de gerar benefícios tangíveis para os nossos clientes, contribuimos também para a construção de uma



Fátima Lima, executiva de Sustentabilidade do Grupo BB e Mapfre

nova consciência socioambiental que permeie e traga resultados positivos para toda a sociedade”, comentou.

Sustentabilidade na empresa:

- ✓ Para atender às diretrizes da Política Nacional de Resíduos Sólidos, o Grupo promoveu treinamentos com mais de 713 colaboradores, corretores e fornecedores para mostrar os riscos e impactos ao negócio e redesenhou alguns processos;
- ✓ Em 2014, a sede administrativa do Grupo, em São Paulo, foi certificada pela norma ISO 14001, que fixa padrões para os aspectos ambientais de sua operação, atestando que o sistema de gestão ambiental da companhia segue padrões internacionalmente reconhecidos;
- ✓ O Grupo conta com dois Pátios de Salvados, localizados no Estado de São Paulo, onde os resíduos de veículos sinistrados são direcionados para reciclagem e reaproveitados. Em 2014, foram destinadas à reciclagem mais de 83 mil toneladas de material;
- ✓ Em parceria com a Secretaria de Meio Ambiente do Estado de São Paulo, o Grupo promove o projeto Villa Ambiental. São atividades gratuitas e interativas sobre educação ambiental e sustentabilidade para estudantes das redes pública e privada e aos visitantes do local. Durante o circuito, instalado no Parque Villa Lobos, em São Paulo, os participantes aprendem sobre o aquecimento global, desenvolvimento sustentável e uso consciente de recursos, como água e energia.

Seguros, assistências e serviços em prol do Meio Ambiente

RC Danos Ambientais

Seguro que visa minimizar os danos relativos à contaminação por vazamento ou acidentes com substâncias perigosas ou contaminantes.

Seguro Floresta ABC

Oferece cobertura para riscos climáticos de florestas.

Remoção de Destroços

Sem custo adicional ao segurado, a assistência minimiza os danos ao meio ambiente que podem ser causados pelas embarcações de recreio e aeronaves em caso de acidentes.

Descarte sustentável

O Grupo desenvolveu novo processo para garantir a correta destinação de produtos eletroeletrônicos como câmeras, tablets, impressoras e celulares, garantindo o descarte ecológico.

Empreender é preciso...



Oficinas de Empreendedorismo do Sincor-SP reúnem 1,2 mil pessoas em Atibaia (SP)

Por Mayara Simeão

Mesmo com o cenário adverso da economia, é sempre possível se esforçar para fazer com que dificuldades se transformem em oportunidades. A reflexão sobre empreendedorismo é uma porta para criar novas estratégias. E com o intuito de aprimorar conhecimentos e o de contribuir para o melhor desempenho dos corretores, o Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) promoveu uma série de Oficinas de Empreendedorismo para corretores de seguros. O evento foi realizado no Tauá Hotel Atibaia (interior de São Paulo),

entre os dias 19 e 21 de junho.

O conteúdo do evento contemplou, ao longo de mais de sete horas, ampla formação teórica e prática voltada para capacitação em gestão de pessoas, liderança e vendas. Tudo para que empresários da corretagem de seguros pudessem absorver o máximo de informação possível sobre como inserir o empreendedorismo em seu trabalho cotidiano, como interagir uns com os outros e como fortalecer seus relacionamentos com as seguradoras.

Na cerimônia de abertura do evento, a mesa diretiva foi compos-

ta por Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP; João Henrique de Castro, diretor da Regional Jundiaí da entidade e integrantes da direto-



Alexandre Camillo, do Sincor-SP

ria executiva; Joaquim Mendanha de Ataídes, diretor secretário da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor); Mauro César Batista, presidente do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização (SindsegSP) e por Emil Ono, secretário de governo da Prefeitura de Atibaia.

Na ocasião, Camillo ressaltou aos congressistas que ser corretor é ser vendedor. “Eu acho que falta resgatar a essência de ser vendedor. Somos vendedores sim. Vendedores de tranquilidade, de sonhos... É isso que nos dá base para crescer. Então, é o momento de olharmos para nossa atividade e refletirmos”, disse, lembrando que, apesar do ano complicado que a economia brasileira está passando, o setor segue muito bem, além de ressaltar o quanto a profissão é importante para acrescentar na melhoria da situação e para toda a sociedade.

O presidente do SindsegSP, Mauro Batista, enalteceu a postura do Sincor-SP em promover o empreendedorismo da categoria, ressaltando a importância dos corretores na cadeia produtiva do setor. “Diante da crise e das dificuldades que vivemos atualmente, não há setor mais apropriado para demonstrar pujança e determinação que o da corretagem de seguros”, acentuou.

Oficinas & Palestras

Ao longo dos três dias de oficinas de gestão de pessoas, liderança e vendas, renomados professores universitários compartilharam seus conhecimentos e experiência para mostrar aos corretores de seguros como alcançar o sucesso empresarial em qualquer que seja o cenário econômico:

A vida que vale a pena ser vivida

Com esse título, parecia ser mais uma palestra motivacional/autoajuda, mas Clóvis de Barros Filho, o professor doutor na Escola de Comunicações e Artes da USP (ECA-USP), fez uma reflexão bem-humorada sobre o trabalho e vários aspectos da vida como relacionamentos, família e todos os círculos sociais que envolvem as pessoas diariamente. Salientou que o cotidiano pode ser bem mais prazeroso quando você exerce sua função, não



Clóvis de Barros Filho, da ECA/USP

apenas visando seu bem, e sim o do outro. “Eu tenho certeza de que cada um de vocês, como corretores de seguros, está convencido do bem que faz para outras pessoas, e de que você vai buscar tudo aquilo que for melhor para fazer a outra pessoa feliz. É porque você existe que as pessoas se sentem melhor”.

Vendas

O professor Charles John Szulcsewski, doutor em administração pela Faculdade de Economia e Administração da USP (FEA-USP), já quis ser piloto de avião, mas durante seu trajeto de vida tornou-se um vendedor. E com tudo que aprendeu durante a carreira, apresentou aos corretores sua experiência. “Cada cliente é único. O vendedor não pode vender igual



Charles John Szulcsewski, da FEA/USP

para todos. O produto sim é igual, mas quem faz a diferença somos nós”, ressaltou sobre a importância do corretor perceber o que cada cliente precisa e como convencê-lo a comprá-lo, respeitando seu ‘mundo’. Outro ponto relevante de sua palestra foi a tecnologia, que a cada dia interfere mais em todas as ações que as pessoas realizam, assim como as compras. “É possível comprar pelo teclado de casa, como também é possível pesquisar tudo sobre o produto. Isso torna os clientes mais exigentes”, resumiu, ao fazer uma analogia de que como tudo é efêmero atualmente, o modo de vender também precisa ser.

Gestão de Pessoas

A juventude é a resposta para a criatividade das empresas, e as que sabem lidar com a nova geração são as que se solidificam no mercado, segundo pesquisa realizada pelo doutor em administração



Joel Dutra, da FEA/USP

Joel Dutra, professor da FEA-USP. “A minha geração, Baby Boomer [nascidos entre 1946 a 1964], foi educada em um ambiente autoritário, que seguia regras e procedimentos. Hoje, educamos nossos filhos de outra maneira, com diálogo e liberdade, o que resultou em uma geração antenada e ávida por resultados rápidos. Os corretores de seguros como empregadores precisavam rever essas relações para que o diálogo entre as gerações traga resultados positivos e reforce o desenvolvimento profissional. As pessoas permanecem quando identificam oportunidades de carreira”, analisou Dutra sobre como é difícil lidar com o comportamento dos jovens em empresas mais ‘arcaicas’.

Liderança Situacional



Sergio Nery, da PUC/SP

Graduado em administração de empresas, com MBA em recursos humanos e mestre em Filosofia pela PUC-SP, Sergio Nery explicou o conceito de liderança dos americanos Paul Hersey e Kenneth Blanchard que é dividido em quatro estilos de liderança. São quatro níveis de desenvolvimento do encarregado, subdivididos em Direção, Treinamento, Apoio e Delegação. O professor lembrou também aos congressistas que o líder deve ter com-

petências cruciais para obter uma parceria para o bom desempenho de suas equipes. “O líder deve saber avaliar as necessidades, saber usar os diferentes estilos de liderança e também conhecer seus subordinados”, esclareceu Nery.

Atitudes Assertivas para o empreendedorismo



Dado Schneider, PUC/RS

Encerrando o ciclo de palestras e oficinas, o professor Dado Schneider, doutor em comunicação pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS), falou de maneira divertida sobre as mudanças nas formas de comunicação com a inserção de

novas tecnologias. “Não tem como o corretor não acessar ferramentas como WhatsApp, Facebook, Twitter, Snapchat, e outros serviços utilizados por essa geração”, argumentou. Segundo ele, sair da ‘ignorância tecnológica’ não é mais opção no mundo dos negócios. “Não estou falando para gostar de mudança, mas de fazer um grande esforço para entender e tentar aceitar o novo. Aceitar o novo não é opcional, mas um desafio para sobrevivência”, comentou Schneider. Criador da ‘Palestra Muda’, ele encerrou o evento orientando os participantes a aplicar no dia a dia uma postura focada no empreendedorismo.

Feira de Oportunidades Empreendedoras da CIAB-Febraban 2015

Durante o evento, as seguradoras patrocinadoras receberam um prêmio por mérito, entregue pelos próprios corretores. E também puderam expor sua marca através dos estandes. Cada empresa levou o que mais faz referência a sua empresa. Confira alguns depoimentos e impressões dos executivos:



Feira da CIAB-Febraban: ponto de encontro para reforçar networking

“A Mapfre é uma seguradora focada em varejo e é líder nos principais segmentos, de acordo com o ranking Susep. O evento ressalta a importância do mercado segurador brasileiro e o empreendedorismo, como também a seguradora se relacionar pessoalmente com os corretores, que afinal são nossos principais canais de distribuição.”

Sérgio Machado
Diretor comercial do
Grupo BB e Mapfre



“Há muito tempo participo desses eventos do Sincor. Este ano, está espetacular, ver os corretores participarem das palestras, realmente é extraordinário. Parabenizo o Alexandre Camillo e toda equipe por realizar um evento que agrega ao mercado de seguros. O empreendedorismo é preciso nesse setor.”

Wilson Lima
Diretor comercial da
Yasuda Marítima



“Para a SulAmérica é um prazer e muito importante estar presente neste evento. Temos toda oportunidade de relacionamento e contato com os nossos corretores. Procuramos apoiar no crescimento e no desenvolvimento desta categoria, que é tão importante para o mercado de seguros em nosso país.”

Christian Menezes
Diretor comercial regional SP da SulAmérica



“Para a Porto Seguro é extremamente importante estar em todos os eventos onde os corretores estão. Eles são nossos principais clientes, e para nós, participarmos de um encontro cujo tema é empreendedorismo, resgatar a essência do vendedor, é extremamente fundamental para a existência da seguradora.”

Eva Miguel
Diretora comercial do interior
paulista da Porto Seguro



“É de suma importância estar presente em um evento como este, poder colaborar com conteúdo, porque o tema principal é empreendedorismo, e a Icatu Seguros é especializada em Vida Previdência e Capitalização, e especialização tem tudo a ver com empreendedorismo. É preciso motivar os corretores a terem essa visão empreendedora.”

Silas Kasahaya
Superintendente comercial da
Icatu Seguros



“O tema é muito propício, o mercado precisa tocar em temas como o empreendedorismo, não o empreendedorismo de forma mais completa, e sim de forma prática. Criar mecanismos que o mercado possa avançar, isso olhando o ‘mundo’ de cada corretor, sejam corretores grandes, médios ou pequenos. Cada um tem seu universo onde possa empreender.”

Enrico Ventura
Diretor comercial da Bradesco Seguros



“Esta é uma ótima oportunidade de estarmos próximos dos corretores. O tema do congresso tem toda essa questão do ‘corretor empreendedor’ e ligado a isso está o momento em que o Brasil vive. Todo o evento está voltado à capacitação e ao preparo do profissional. Isso é importante para que possamos continuar com a performance que temos no mercado segurador.”

Euclides Naliato, diretor São Paulo Capital da HDI e
Paulo Ricardo Costa, diretor regional interior da HDI



Ferramenta online facilita a colocação de resseguros

eCog.Broker oferece capacidade adicional automática de até 20% na base *surplus* dos contratos das seguradoras sem custo e com comissão

A Cooper Gay, broker de resseguros da holding inglesa CGSC, que atua no Brasil desde 2003, faz visitas às principais seguradoras do País desde maio para divulgar uma ferramenta online própria e sem custo de colocação de resseguros. Trata-se do software eCog.Broker, desenvolvido para ampliar a capacidade de resseguro dos contratos automáticos das seguradoras.

Apesar de pequenos em termos de valores, esses excedentes dão bastante trabalho às seguradoras. Demandam esforços de dezenas de subscritores para a efetivação de contratos de cosseguro, seguros facultativos ou aceitações especiais, soluções que têm um custo expressivo e normalmente são trabalhosas do ponto de vista administrativo.

Com suporte das principais resseguradoras locais (atuantes no Brasil), o eCog.Broker vem para atender a essas necessidades. O sistema funciona como um contrato de excedentes de responsabilidade eletrônico, que oferece capacidade extra de resseguro.

A capacidade gerada pelo eCog.Broker é de até 20% do valor do contrato, no limite de R\$ 20 milhões. Essa capacidade é efetivada sobre a base *surplus*, ou seja, sobre o excedente de responsabilidade. E é disponibilizada automaticamente



Fábio Basilone: "sistema reduz a necessidade do seguro facultativo"

quando o subscritor finaliza a cotação no sistema. "Montamos um contrato aberto que não tem custo para a seguradora, agiliza a colocação do resseguro e reduz o custo da cessão de risco", explica o presidente da CGSC para o Brasil, Fábio Basilone.

Para as seguradoras, o principal benefício, além da capacidade extra disponibilizada de imediato, é a possibilidade de reduzir o orçamento para compra de capacidade nos contratos. "O sistema reduz a necessidade do seguro facultativo, cuja colocação é normalmente mais cara e não acompanha as condições do negócio principal. Além

disso, não aceita nenhum tipo de cosseguro, o que evita a exposição do negócio para concorrentes", afirma o comercial da Cooper Gay Reynaldo Lontra.

Basilone ressalta como benefício a possibilidade de reduzir custos com o sistema, principalmente com o cosseguro. "Nessa modalidade, a seguradora concorrente não vai se contentar em participar com pequena retenção onde terá um prêmio muito baixo para cobrar e, dessa forma, a seguradora líder acaba perdendo um pouco ao fazer a cessão em cosseguro. Para nós, essa pouca capacidade que excede ao contrato automático passa ser um bom negócio. Então, com o eCog.Broker, a seguradora elimina o problema da colocação do excedente via cosseguro", salienta.

O sistema também permite automatizar e padronizar processos, desburocratizando a colocação do resseguro. "O subscritor tem toda a documentação disponível a qualquer hora, online, não precisa esperar nada. Após finalizado, através da ordem firme, ele consegue fazer a cotação, a colocação, a emissão da documentação, do borderô trimestral, da *cover note*, da nota de débito, tudo de imediato", acentua Lontra.

"Imagine uma seguradora com dezenas de subscritores que geram



Foto: Divulgação Cooper Gay

Reynaldo Lontra: “software já é utilizado com sucesso por algumas seguradoras”

uma coleção de documentos, com tempos de chegada diferentes, centenas de colocações por ano sem

padrão. Com o sistema, tudo é padronizado e fica disponível online. Se houver dúvida, é possível consultar qualquer documento imediatamente. Então, a ferramenta resolve problemas no âmbito da subscrição e no do administrativo”, ressalta o presidente da CGSC para o Brasil.

Disponível sem custo para seguradoras em qualquer computador com internet, o eCog.Broker cota resseguros de pequenos e médios riscos de operador portuário, embarcações de recreio, transporte marítimo, construção de plataformas e riscos de *energy*. Também cota riscos de *property*, de engenharia e de responsabilidade civil.

Com relação às resseguradoras, o sistema permite automatizar a cotação de pequenos riscos de excedentes com agilidade e praticidade.

Também viabiliza negócios com segurança ao disponibilizar resseguro para riscos antecipadamente aceitos. O sistema ainda gerencia a experiência dos subscritores e provê métricas de negócios.

Para estimular a adesão ao sistema, a Cooper Gay oferece às seguradoras uma comissão sobre o valor do prêmio pago via eCog.Broker. A parceria com a seguradora dá-se mediante a assinatura de um termo de uso. “Ao recebermos as fichas de cadastramento da cedente, dos subscritores e dos produtos que ela vai querer utilizar, efetuamos o cadastro no sistema, geramos o login e senha e damos início ao treinamento. O sistema já vem sendo utilizado com sucesso por algumas seguradoras do mercado”, comenta Lontra.

Criatividade aplicada

Para a Cooper Gay, a criação do eCog.Broker foi uma iniciativa no sentido de manter a empresa na dianteira do mercado de seguros. “O eCog.Broker foi concebido a partir de uma necessidade, pois, individualmente, esses excedentes não eram do interesse das corretoras e das resseguradoras. Então encontramos uma forma de atender à necessidade do cliente e criamos o primeiro e-commerce de resseguros do mundo”, conta Basilone.

Para o executivo, o momento do mercado exige mais que criatividade, exige inovação, que é, em sua visão, a “criatividade aplicada”. Ele reconhece que o cenário atual é de elevada competição e que o ritmo normal de negócios deve ser retomado quando o Banco Central americano fizer ajustes em sua política de juros.

Basilone informa também que a Cooper Gay tem promovido ajustes para adaptar-se a esse cenário, com reestruturação de equipes. “Conseguimos aumentar o desempenho comercial e a eficiência operacional. Sabemos que temos um período de ajustes pela frente e temos de ser criativos”, finaliza.



CIAB FEBRABAN 2015 TEM PÚBLICO RECORDE

Profissionais do mercado segurador aproveitaram a novidade do evento comemorativo de 25 anos: a trilha técnica sobre Seguros

Direcionado aos profissionais de instituições financeiras e empresas dos setores de seguros, meios de pagamento, TI e Telecom, a 25ª edição do CIAB Febraban – Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras –, recebeu mais de 20 mil visitantes, segundo a organização do evento. Esta edição contou com a participação de cerca de dois mil congressistas que lotaram os auditórios do Transamérica Expo Center, entre os dias 16 e 18 de junho, em São Paulo.

Para comemorar os 25 anos do evento, foram incorporadas novas trilhas técnicas e entre elas a de Seguros. Interessante para os profissionais que atuam no mercado segurador foi a palestra intitulada “Prevenção em combate à fraude em gerenciamento de riscos: avanços e desafios”, elaborada pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitali-

zação (CNseg). Para quem assistiu, ficou claro que a fraude prejudica como um câncer todo o sistema de seguros.

Therezinha Vollú e Ricardo Tavares, gerentes da CNseg Ceser, discutiram sobre os impactos que a fraude traz não só sobre a seguradora, mas sobre toda a sociedade, uma vez que gera aumento do preço do seguro e prejudica a entrada de novos consumidores. “Sem novos entrantes no mercado, fica mais complicado ter preços mais acessíveis”, citou Tavares.

Em números, as fraudes comprovadas, sem considerar previdência, saúde e capitalização, somam R\$ 448 milhões em 2014, ou seja, 1,7% em relação aos sinistros avisados dos seguros gerais. Em 2013, as fraudes totalizaram R\$ 350 milhões (1,5%) e em 2012, R\$ 340 milhões (1,2%). “Se colocar esse índice em cima dos sinistros suspeitos, o indicador sobe para 20%. Em cima dos sinistros investigados, avança para 25%”, esclareceu Therezinha.

Segundo ela, as fraudes aconte-

cem no mundo todo. “Se deixar uma brecha, a fraude entra”, comentou. Na Suécia, a estimativa de fraudes detectadas foi de 40 milhões de euros em 2011. Na França, 168 milhões de euros. No Reino Unido, as seguradoras estimam que 2,2 bilhões de euros são fraudes não detectadas anualmente.

Na visão de Tavares, a fraude “pode ser um crime sem sangue, mas não sem vítima, pois toda a sociedade está pagando o preço. Por isso, todos os esforços de prevenção e combate à fraude buscam retroalimentar e contribuir para o equilíbrio do gerenciamento dos riscos assumidos pelas seguradoras”.

Depois de mostrar à plateia os principais acontecimentos no marco legal, desde 1998, com a lei 9.613, sobre lavagem ou ocultação de bens, até 2015, com a Lei 12.977, que regula a disciplina de desmontagem de veículos, Tavares mostrou que as legislações atuais visam inibir a fraude, que traz um custo injusto para os segurados honestos.

Fonte: CNseg

SAP participa com soluções inovadoras

Em um estande próprio com oito miniauditórios, a empresa apresentou soluções de alta performance e confiabilidade – como o recém-lançado S/4HANA – e seus especialistas discutiram os principais temas de tecnologia voltados para bancos e seguradoras, entre eles Gestão de Risco, Banco Digital, Inclusão Social, Omnichannel e Big Data.

“A solução S/4HANA é a única tecnologia capaz de processar em tempo real as demandas desse novo cliente que é onnipresente, digitalizado e quer personalização de ofertas em tempo real. Finalmente uma solução que une os dados estruturados e não estruturados de ponta a ponta, deste o contato através de uma mídia social até a contabilização”, comentou Tonatiuh Barradas, vice-presidente de setores estratégicos da SAP América Latina.

A SAP desenvolve soluções espe-



cíficas para o setor com foco em três grandes pilares: transformação da relação com o cliente, eficiência operacional e gestão de riscos e conformidades. “A grande integração das informações e o processamento em tempo real permi-

tem ao setor ter uma única fonte da verdade e isso ajuda a aumentar eficiência operacional por meio da simplificação da tecnologia, gerir risco, projetar cenários e atender às novas demandas”, destacou Barradas.

Stefanini apresenta ferramentas que reduzem custos de backoffice

A Stefanini levou ao evento, soluções inovadoras para otimizar os processos de backoffice, além de fer-

ramentas para atender às diferentes necessidades do segmento financeiro, tais como: abertura de contas, assistente virtual, ATM inteligente, automação da força de vendas, campanha de marketing em tempo real, digitalização de documentos, marketing digital, oferta de cobrança, oferta de crédito, plataforma de captura, processamento de cartões, programas de relacionamento, Serviços e Processamento de Documentos Jurídicos (SPDJ) e tesouraria.

“Se uma seguradora de veículos tem 2.000 pessoas na rua, precisa criar uma forma de monitorar a equipe.

Com a solução da Stefanini, as instituições podem cadastrar seus vendedores e, via georreferenciamento, verificar se cada um deles está seguindo a rota predeterminada. É como se fosse um check-in na chegada ao cliente. Além disso, o sistema permite que a venda seja fechada no local, com agilidade e segurança, impulsionando a força de vendas”, explica Wander Cunha, diretor da Business Consulting da Stefanini.

Na ocasião, o visitante pôde conhecer um pouco mais sobre a Inspiring, uma nova empresa do Grupo que será o braço de telecomunicações da Stefanini. Sob a liderança de João Mota, ex-presidente da Portugal Telecom Inovação Brasil, a empresa será um centro de excelência e inovação, para agregar valor às relações entre os clientes e as operadoras.



Neurotech lança solução para tomada de decisão em dispositivos móveis



A Neurotech lançou duas novas soluções, carregadas de inovação: a P1 Mobile, plataforma Analytics para o ciclo completo de decisão, que disponibiliza em segundos, em smartphones e tablets, informações, inteligência e capacidade analítica; e o sistema NeuralCaster, para previsões e análises precisas de receitas, despe-

sas, inadimplência, entre outras aplicações.

Estamos lançando no mercado soluções inovadoras, baseadas em tecnologia de ponta para que as empresas possam melhorar radicalmente processos e interações e com isso alcançar vantagens competitivas, conquistar mercados e potencializar resultados”, afirma Domingos Monteiro, CEO da companhia.

Os especialistas da empresa explicam que a P1 Mobile é uma ferramenta para as instituições financeiras tornarem suas operações mais ágeis, lucrativas e monitoradas em sua plenitude. O NeuralCaster é um sistema de previsões de série temporais, que permite às instituições antecipar cenários e fazer previsões analíticas temporais de venda, arrecadação, perda, receita, inadimplência, entre inúmeras outras aplicações.

Techmail apresenta robô virtual

A Techmail, empresa especializada em soluções e serviços para o mercado segurador e financeiro, expôs seu “Robô Virtual” depois de ser escolhida na seleção que o Instituto de Tecnologia de Software - ITS da Federação Brasileira de Bancos (Febraban) realizou para escolher os produtos mais inovadores do ano que seriam apresentados no evento.

“É a primeira vez que a temos a oportunidade de apresentar o Robô a um grande público e a receptividade nos indica que é um produto de vanguarda. Do ponto de vista comercial esse tipo de exposição é muito significativo, as empresas se interessam por conhecer mais so-

bre a Techmail, nossos serviços e produtos, em particular sobre os robôs”, diz Marcello Brancacci, COO da Techmail.

A Solução é capaz de funcionar em regime 24x7x365 dias com uma fração do custo equivalente à operação humana e com alta escalabilidade, uma vez que podem ser executados simultaneamente em diversos computadores. Os robôs são ajustados sob medida para cada operação e executam processos com alta velocidade, sem interrupções e total isenção de erros, levando à maximização da produtividade operacional e a redução sensível dos custos.

Grupo BB e Mapfre leva ‘vending machine’



O Grupo Segurador Bando do Brasil e Mapfre, por meio da marca BB Seguros, apresentou o seu mais recente projeto de inovação e popularização de seguros no Brasil. Uma vending machine foi instalada no lounge de 70m² da marca, possibilitando aos participantes vivenciar a experiência de compra de um seguro no formato gift card.

Segundo o Grupo, esta é a primeira vez que uma seguradora concretiza a venda de seguros por meio de máquinas, disponíveis em estações de metrô, supermercados, bancas de jornais e lojas do varejo. “É um novo modelo de negócios muito mais próximo do consumidor e com uma abordagem diferente de qualquer outro canal de vendas já existente”, afirma Gilberto Lourenço, diretor geral de Administração, Finanças e Marketing do Grupo.

“Atualmente, os seguros no país ainda são elitizados, com maior posse nas classes A e B, que é bancarizada e adquire seguros por meio de corretores e nos bancos onde possuem conta. Temos trabalhado para ampliar esses canais de distribuição, sempre com o objetivo de fomentar o segmento e explicar, de maneira simples, como os seguros funcionam e sua importância”, explica.

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 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

Certificação Profissional CNseg (CPC) será lançada em outubro para qualificar colaboradores do mercado de seguros



Com enfoque na educação continuada do mercado segurador e no reconhecimento da qualificação técnica dos profissionais brasileiros, a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) lançará, em outubro deste ano, a Certificação Profissional CNseg (CPC). O programa tem como objetivo acelerar o progresso profissional dos colaboradores do setor e sistematizar o conhecimento específico do mercado segurador, associando a teoria à prática.

“A nossa meta é validar as habilidades, reconhecer formalmente os conhecimentos dos colaboradores do setor de seguros, bem como melhorar a produtividade”, explica a diretora executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, ressaltando que a certificação não é obrigatória, mas seu reconhecimento pelo mercado será um diferencial na competitividade do profissional. Solange avalia ainda que a iniciativa reforça as diretrizes da Confederação em alinhar o Brasil a mercados que possuem uma indústria do Seguro mais desenvolvida, como os Estados Unidos e a Inglaterra, e a outros com um patamar de desenvolvimento semelhante ao nosso, como é o caso da Índia.

A CNseg será a entidade certificadora do Programa. A realização dos exames, elaboração, aplicação das provas e divulgação dos resultados ficarão a cargo da Escola Na-

cional de Seguros. Rio de Janeiro e São Paulo serão as primeiras capitais a passarem pelo exame de avaliação previsto para o dia 21 de outubro.

Os candidatos serão testados nos seguintes aspectos: 1) Estrutura do Sistema dos Seguros Gerais, Previdência Complementar Aberta, Capitalização e Saúde Suplementar; 2) Aspectos Legais e Regulamentares; 3) Ética, Ouvidoria, Aspectos Con-



Solange Beatriz, diretora da CNseg

tábeis e Financeiros e Controle Interno; 4) Operações de Seguros e 5) Canais de Distribuição de Seguros.

“O CPC1 tratará de uma visão geral do mercado, dos princípios técnicos que regem o seguro, previdência privada, saúde suplementar e capitalização, dos aspectos legais e regulamentares, da legislação, dos normativos da Susep e da ANS e, por fim, de como funciona o mercado”, observa Solange Beatriz, en-

fatizando que a especialização e a certificação do mercado de seguros já são bastante sedimentadas em outros países.

O exame terá 50 questões de múltipla escolha. Para obter o CPC1 nível pleno o candidato deverá alcançar 70 pontos no total das cinco disciplinas, exigindo-se o mínimo de 60% de acertos em cada uma. A nota global corresponderá à soma dos pontos obtidos em cada disciplina, já multiplicadas pelos pesos respectivos. As inscrições devem ser realizadas entre os dias 17 de agosto e 18 de setembro, pelo site da Escola Nacional de Seguros (ENS): www.escolanacionaldeseguros.com.br

Ensino à distância

Visando o desenvolvimento das competências específicas para o mercado segurador, a Escola Nacional de Seguros e a CNseg lançarão, em 2016, o programa em formato *e-learning*. “A importância do programa é um marco em termos de melhorar a qualificação no mercado de seguros. A partir do momento em que você consegue avaliar o conhecimento de uma forma objetiva, você vai perceber quais são as áreas que precisam de mais treinamento”, avalia a diretora de Ensino Técnico da Escola Nacional de Seguros, Maria Helena Monteiro, acreditando que o aumento da empregabilidade será um dos impactos mais importantes para o mercado, além da qualificação.

Fonte: CNseg



SEJA UM CONSULTOR SWEET SECRET

*Faça parte de nossa equipe e conquiste sua
Liberdade financeira em excelentes lucros
trabalhando com os melhores cosméticos*

✉ sweet@sweetsecret.com.br

☎ 011 3868-1419

f [/SweetSecret.br](https://www.facebook.com/SweetSecret.br)

www.sweetsecret.com.br





Mondial

Jedey Miranda foi promovido a vice-presidente de Operações da Mondial Assistance Brasil, empresa do Grupo Allianz. Com passagens por grandes empresas nacionais e multinacionais, o executivo reporta diretamente ao CEO da companhia, Vincent Bleunven. Miranda é formado em Engenharia Elétrica pela Washington University e pós-graduado em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

PAN

Larissa Massih Vargas Monge é a nova gerente comercial da PAN Seguros na regional São Paulo. Com 10 anos de experiência no mercado segurador, com foco na definição das estratégias comerciais para aumento de lucratividade, a executiva é graduada em Comunicação Mercadológica pela Metodista/SP com pós-graduação em Marketing e Gestão de Negócios na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM).



ARGO

A companhia anuncia a contratação de Mario Yokoo Eguti como Superintendente de Controladoria e Finanças reportando diretamente ao presidente da seguradora, Pedro Purm. Eguti, chega trazendo experiências em trabalhos desenvolvidos em empresas renomadas. O executivo irá atuar nas áreas de contabilidade, reconciliação, fiscal e tesouraria.

Yasuda Marítima

Como parte do processo de consolidação de sua nova estrutura, a companhia nomeou Farid Eid Filho para a posição de diretor executivo da empresa, como CUO (Chief Underwriting Officer). A companhia também nomeou de Adailton Dias para assumir a posição de diretor executivo da empresa no ramo de Transporte.



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



Estamos seguros com a



Além
de ser
só a
segura
com a AEE.

Seguros para empresas, pessoas e famílias | www.aeeseguros.com.br

Desenvolvendo uma segura nova AEE

Escolher qual as necessidades de seguros de uma empresa não é simples, por isso nós entendemos e analisamos profundamente as necessidades, garantindo um bom plano e oferecendo seguros corporativos em Brasil. Com classificação AAA pela Standard & Poor's, somos líderes seguros, sempre presentes, responsáveis e com mais, oferecendo produtos e serviços. Entregamos mais valor para pessoas, famílias e grandes empresas.