

REVISTA

SEGURO

TOTAL

ANO XVI
Nº 163 - 2015
R\$ 20,00

A ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGUROS COMPLETA 32 ANOS

ENTIDADE PROMOVE CONHECIMENTO
E ATUALIZAÇÃO TÉCNICA AOS
PROFISSIONAIS DO MERCADO

OSMAR BERTACINI
PRESIDENTE DA APTS

EVENTO: LEIA COBERTURA COMPLETA DO
19º CONGRESSO BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS
E DO 3º CONGRESSO BRASILEIRO DE SAÚDE SUPLEMENTAR

AIG Seguros Brasil S/A, CNPJ 33.040.981/0001-50 | Seguro Auto – Processo SUSEP 15414.001575/2012-05 | Ouvidoria 0800 726 0219

I – A aceitação do seguro estará sujeita à análise do risco;
II – O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização; e
III – O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros, no site www.susep.gov.br, por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. Seguros e serviços oferecidos pelas empresas do American International Group Inc. Coberturas podem não estar disponíveis em todas as jurisdições e estão sujeitas aos termos da apólice. Para informações adicionais, por favor, acesse nosso site www.aig.com.

CORRETOR,
SEUS CLIENTES
MERECEM UMA
SEGURADORA
DESCOMPLICADA.
VOCÊ TAMBÉM.

Na hora de vender um seguro, simplificar é o melhor negócio.

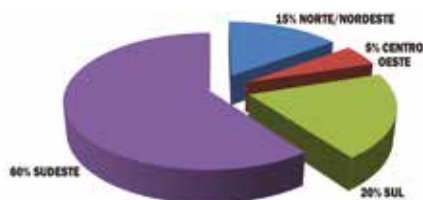
Nós sabemos o que você procura na hora de escolher com qual seguradora quer trabalhar. É por isso que o Seguro Auto AIG é completo e descomplicado: para seus clientes terem todas as coberturas, assistências e benefícios que precisam. E você, toda a praticidade que merece.

Acesse o portal do corretor AIG e seja nosso parceiro.
aig.com.br/portaldocorretor



Rua Pamplona, 724
Conjunto 67 - CEP 01405-001
São Paulo - SP
Telefone: (11) 3884-5966**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**Diagramador**Cleber F. Francisco
cleber.fabiano@gmail.com**Webdesigner**André Takeda
takeda@revistasegurototal.com.br**Publicidade**Danielle Tallo
danielle@revistasegurototal.com.br**Executivo de Contas**

Eduardo Oliveira

**Portal Revista Seguro Total**
www.planetaseguro.com.brfacebook.com/revista-seguro-totaltwitter.com/seguro_total

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

O risco à espreita

Onde está a proteção aos direitos dos cidadãos? Com essa indagação, o ex-ministro e ex-presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), Joaquim Barbosa abriu a 19ª edição do maior evento de seguros do mundo, o Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, promovido pela Fenacor recentemente em Foz do Iguaçu (PR) e que reuniu cerca de 5 mil pessoas. Para o jurista, a corrupção tem como base uma sociedade desigual, trocas de favores na esfera pública e a “promiscuidade” que estão na raiz da relação entre a política e o poder econômico. “A presidência da república está em crise”. Isso já não é novidade, mas dito por alguém do gabarito de Barbosa, a realidade parece tomar outras proporções. Leia cobertura completa sobre o evento em nossa seção Especial.

Na visão do economista Maílson da Nóbrega, ex-ministro da Fazenda, esta não é a maior crise do país e nem uma crise política grave. Mas alerta que, antes de a economia voltar a crescer, a situação deve piorar. O risco existe. A avaliação foi feita durante o discurso de abertura do XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, promovido pela ABGR. Este é outro assunto desta edição em Gestão de Riscos, que também aborda o gerenciamento de riscos nos custos da saúde. Mercado competitivo, nova economia mundial, pessoas vivendo mais... Como lidar com tantas transformações?

Uma delas, a longevidade, já é uma realidade. De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), daqui a somente cinco anos, o total de pessoas com 60 anos ou mais será maior do que o total de crianças com idade até 5 anos. Esses e outros dados foram ressaltados durante o X Fórum da Longevidade Bradesco Seguros, realizado em outubro. Leia matéria na seção Saúde. Entre outras informações trazidas à baila, estatísticas reveladas no fórum apontam que, em 2030, as principais nações do planeta terão um déficit de mão de obra, resultado de um quadro atual: jovens sem qualificação ideal e descarte da mão de obra envelhecida.

Para dar um freio nisso, é fundamental que hajam esforços na capacitação e incorporação dos conceitos de sustentabilidade, cada vez mais necessários e valorizados como ferramentas de trabalho. Tanto para o jovem, que já concebe (ou ao menos deveria) o planeta sob uma nova ordem social, quanto para os mais velhos, que devem se desgarrar de uma ótica já ultrapassada de mundo, tanto em termos sociais quanto ambientais. A educação tem papel preponderante e estruturador, para engajar e inspirar cidadãos na busca de soluções para os desafios ambientais, sociais e econômicos hoje enfrentados. Leia mais em Infosustentabilidade.

Boa leitura!

SUMÁRIO

16 - CAPA

APTS, entidade que comemora 32 anos de existência, e continua a valorizar e reconhecer a importância da prática técnica na atividade seguradora.



20 - HISTÓRIA

Mitsui Sumitomo Seguros celebra 50 anos no Brasil com a presença de CEO mundial Yasuyoshi Karasawa.



26 - ESPECIAL

Confira a cobertura completa do maior evento de seguros do país, a 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguro.



34 - GESTÃO DE RISCOS

XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, promovido pela ABGR aborda os principais desafios em Gestão de Riscos e formas de mitigação.



38 - SAÚDE

X Fórum da Longevidade Bradesco Seguros reúne especialistas nacionais e estrangeiros para debater o tema “Inspirando um mundo melhor para todas as idades”.



6 - MURAL

12 - ENTIDADES

14 - SEGUROS PESSOAIS

22 - INFOSUSTENTABILIDADE

38 - GIRO DE MERCADO



Não importa qual seja o tamanho da sua empresa. Nossos planos combinam com os seus.

A Amil tem planos sob medida para a sua empresa.

Só um plano completo é capaz de oferecer a solução perfeita para todas as necessidades e para todos os tipos de empresa. Inclusive a sua, claro. E isso só é possível quando você conta com pessoas comprometidas que se dedicam para melhorar a vida dos seus funcionários. Pessoas que pensam, criam, trabalham e lutam para que eles tenham algo muito maior do que um plano de saúde. Para que eles tenham uma vida de saúde.

ANS - nº 326.905

Acesse amil.com.br
ou consulte seu corretor.

Amil

Uma vida de saúde para você.

Campanha da Fundação Mapfre previne a morte súbita no futebol

A Fundación Mapfre traz para o Brasil a campanha Jogue Seguro – uma iniciativa com foco na promoção da saúde que vai trazer mais segurança para a prática do futebol, prevenindo as mortes súbitas.

A partir de uma parceria entre a fundação e especialistas do Centro Médico de Excelência FIFA Ripoll e De Prado Sport Clinic e do Centro FIFA F-MARC (Medical Assessment and Research Center), foi desenvolvido o aplicativo CPR11, que apresenta um guia com 11 passos básicos sobre como agir durante os primeiros minutos de uma parada cardiorrespiratória.

O objetivo do aplicativo é ajudar a salvar vidas, evitando a chamada morte súbita, que acomete atletas durante a prática desportiva, principalmente o futebol. Disponível para iOS, Android e Windows Phone, o

app é gratuito e está disponível para download nas lojas virtuais de cada sistema operacional. Os usuários que baixarem o aplicativo também poderão compartilhar o conteúdo com seus contatos por meio das redes sociais, via Whatsapp, e-mail ou SMS.

A campanha já foi lançada na Espanha e em Portugal e agora chega ao Brasil com a parceria do Instituto de Ortopedia e Traumatologia do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo, que é um dos centros médicos de excelência da FIFA no Brasil.

No lançamento na Espanha, realizado em dezembro de 2014, o aplicativo CPR 11 atingiu 16 milhões de pessoas apenas no Twitter. Já a versão portuguesa do vídeo, lançado em março deste ano, alcançou mais de 100 mil visualizações na primeira semana.



Lançamento da campanha Jogue Seguro, iniciativa da Fundación Mapfre e FIFA

“Em todo o mundo, são alarmantes os altos índices de morte causados por paradas cardiorrespiratórias súbitas, provocadas muitas vezes pela prática esportiva sem acompanhamento médico. Para prevenir essas ocorrências e tornar os hábitos saudáveis de vida ainda mais seguros, a Fundación Mapfre uniu-se aos mais respeitados especialistas em medicina esportiva para oferecer recomendações simples e didáticas que possam salvar vidas”, diz Wilson Toneto, CEO Mapfre Brasil.

Yasuda Marítima lança novo Seguro de Vida

A Yasuda Marítima acaba de lançar um Seguro de Vida exclusivo para pequenas e médias empresas com características que dinamizam a contratação, agilizam o trabalho dos corretores de seguros e facilitam a gestão de

benefícios por parte dos administradores das empresas. O PME Super Simples, é um produto desenvolvido para contribuir com pequenas e médias empresas, nas quais o próprio dono precisa decidir todos os aspectos do dia a dia, mas geralmente não conta com muito tempo para fazer a gestão de benefícios.

O produto tem como maior diferencial a possibilidade de realizar todo o processo online. Uma vantagem é que agora é possível encaminhar via e-mail documentos de segurados que antes era necessário entregar pessoalmente nos endereços da seguradora. Além disso, o PME Super Simples disponibiliza taxas mais competitivas,

além de contar com flexibilidade em diversas coberturas, o que também permite ajustar a contratação para atender a diferentes perfis de empresas seguradas.

“O PME Super Simples é um seguro criado para facilitar o dia a dia do pequeno e médio empreendedor, além de contribuir com a gestão de pessoas e retenção de talentos por meio da expansão dos benefícios concedidos aos funcionários. A Yasuda Marítima tem investido substancialmente no segmento de Seguro de Vida, que ainda tem um grande potencial para crescer no Brasil” resalta Samy Hazan, diretor de Seguros de Pessoas da companhia.



Samy Hazan: seguro criado para facilitar o dia a dia

INVISTA EM UMA PROFISSÃO SEGURA.

Estude Administração na Escola Nacional de Seguros. Garantimos que não vai faltar trabalho.

Faça Graduação em Administração e qualifique-se para atuar no setor de seguros, um dos mais promissores do País!

GRADUAÇÃO PARA O
MERCADO DE SEGUROS

Inscrições abertas

Rio de Janeiro - Centro: (21) 3380.1531
São Paulo - Consolação: (11) 3062.2025

profissaosegura.com.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

AGCS RE anuncia lucro de R\$ 10 milhões no primeiro semestre

A Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) divulga os resultados do primeiro semestre de 2015, com lucro de R\$ 10 milhões. Este é o primeiro demonstrativo financeiro que revela lucro da resseguradora no Brasil desde o início de suas operações, em janeiro de 2013. A expectativa da empresa prevista no plano de negócios era atingir lucro até o final de 2015, completando três anos de operação no Brasil. No entanto, os resultados foram obtidos já no primeiro semestre deste ano.

Os prêmios brutos de retrocessão e comissão de resseguro no primeiro semestre deste ano tiveram forte crescimento de 41% em relação ao mesmo período de 2014, com um montante de R\$ 253 milhões. Para o presidente da resseguradora, Angelo Colombo, o sucesso da companhia é baseado no modelo sustentável de

negócio da AGCS. “O resultado expressivo do primeiro semestre provém da expertise e capacidade para absorver grandes riscos e oferecer soluções para riscos complexos. Atingimos maturidade operacional e estabilidade dos resultados antes do previsto no nosso plano de negócios, tendo como ponto forte o equilíbrio das nossas operações no Brasil e América do Sul”, afirma Colombo.

Mesmo com a atual reclassificação feita pela a agência Standard & Poor’s (S&P) do rating na escala global e nacional do Brasil, o grau de investimento da AGCS como empresa permanece inalterado. “O recente rebaixamento do Brasil refletiu em vários setores da economia, inclusive na nota da S&P da AGCS.



Angelo Colombo: maturidade operacional e estabilidade dos resultados

No entanto, nos mantivemos estáveis na nossa operação, com lucro antes do previsto para nossos negócios. Temos nosso rating local de “A (excelente)” pela agência AM Best, especializada em resseguro, o que dá ainda mais credibilidade para nossas soluções”, reforça Colombo.

Liberty Seguros lança plataforma online com foco em mulheres empreendedoras

De acordo com dados do Global Entrepreneurship Monitor, 52% dos novos empreendedores no Brasil são mulheres. Elas também são maioria entre as pessoas que ainda não empreendem, mas desejam começar um negócio próprio. Com foco neste público, que encara diariamente o desafio de ter um negócio próprio ou que deseja começar a trilhar este caminho, a Liberty Seguros lança hoje uma nova plataforma online, o Mulheres Seguras www.mulheresseguras.com.br

Com o objetivo de se aproximar ainda mais desse universo, a plataforma vai oferecer às leitoras con-

teúdo útil para o seu cotidiano profissional e pessoal. O conteúdo foi distribuído em editoriais e seguirá as tendências de empoderamento, não ao perfeccionismo e autossuficiência. O Mulheres Seguras será um ponto de encontro para o compartilhamento de conquistas, aprendizados e dificuldades, além de um espaço para a troca de ideias sobre melhores práticas.

“A Liberty Seguros está constantemente buscando novos caminhos para se relacionar com seus públicos. E esta busca foi uma das inspirações para a criação do Mulheres Seguras”, diz Larissa Vecchi, gerente de comu-

nicação e marca institucional da Liberty Seguros “Além de notícias, a plataforma abordará temas diversos, como educação, histórias inspiradoras e entretenimento. As leitoras poderão se informar sobre uma série de assuntos que vão desde como se alimentar bem para encarar o dia de trabalho até como administrar as finanças”, explica.

O Mulheres Seguras pode ser acessado no endereço: www.mulheresseguras.com.br. O conteúdo também será compartilhado em uma newsletter mensal e nos canais da Liberty Seguros no Facebook, Instagram, Google+ e YouTube.



Um seguro à altura do carro do seu cliente.
Um atendimento à altura
das expectativas dele.



CONCIERGE:

UM PROFISSIONAL PARA AUXILIAR NO QUE FOR NECESSÁRIO, COMO ACOMPANHAMENTO DE SERVIÇOS E SINISTRO.

DESCONTO NA FRANQUIA:

GARANTIDO INCLUSIVE NA CONCESSIONÁRIA DE PREFERÊNCIA DO CLIENTE.

COBERTURAS:

GRATUÍTA PARA VIDROS E CONTRATADA PARA FARÓIS, LANTERNAS, RETROVISORES E TETO PANORÂMICO.

MASTERCARD® BLACK E VISA INFINITE DA PORTO SEGURO CARTÕES: 5% DE DESCONTO NO SEGURO AUTO E 6 MESES DE ANUIDADE GRÁTIS*.



Fale com o seu Gerente Comercial.
www.portoseguro.com.br/autopremium

Porto Seguro
AutoPremium

*Na contratação ou renovação deste seguro, ao efetuar o pagamento com o Cartão de Crédito Porto Seguro MasterCard Black ou Visa Infinite, o segurado terá 6 meses de anuidade grátis. Promoção válida por tempo indeterminado e está sujeita à alteração a exclusivo critério da Porto Seguro, mediante aviso prévio. Solicitação do cartão sujeita à análise de crédito. Informações reduzidas. Consulte regras e Condições Gerais no site www.cartaoportoseguro.com.br ou www.portoseguro.com.br. Para mais informações, consulte seu Corretor de seguros, Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento. CNPJ: 04.862.600/0001-10. Automóvel – CNPJ: 61.198.164/0001-60 – Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 – Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Conhecimento do negócio traz agilidade na solução da demanda do cliente



A escolha de uma empresa de tecnologia para atuar no mercado segurador exige cuidado, pois além da expertise óbvia no ambiente de TI, que muda de maneira cada vez mais acelerada, o prestador de serviços deve entender a fundo do negócio do cliente. Em se tratado de seguros, essa especialização é essencial.

“O fator determinante para a escolha da GTI Solution foi o conhecimento do negócio”, afirma Tiago Moraes, gerente de Produtos de Seguros Pessoais da Tokio Marine. “Isso fez total diferença para que a companhia possa ter uma entrega dentro da expectativa do que os nossos parceiros de negócios esperam. Eles conhecem todo o processo, desde a abordagem até a venda.”

A GTI Solution é uma consultoria especializada em tecnologia e no ramo segurador e atua em outsourcing tanto em tecnologia e ferramentas, quanto com know-how de profissionais capturados dentro do mercado segurador, que atendam a necessidade de cada cliente.

“As pessoas envolvidas no processo desde a área comercial até a técnica vivem seguros há muito tempo. O tratamento com o cliente fica muito mais fácil, já que a terminologia não é estranha para ninguém”, comenta Fábio Vicente, gerente de Negócios da GTI Solution.

Assista a reportagem em: <http://www.oficinadotexto.com.br/portal/tvgti/videos.143912850.html>

QBE aposta na parceria com os corretores para alavancar seguro auto

Posicionada entre os 20 maiores grupos seguradores do mundo e líder em seguro viagem no Brasil, a QBE colocou no mercado no primeiro semestre o Flex Seguro Auto, um seguro simplificado para automóveis.

Lançado em fevereiro, este modelo de negócios foi desenvolvido para o mercado brasileiro e busca ser uma opção para parcela da população que não tem acesso ao seguro de automóvel. “Estima-se que entre 60% e 70% da frota brasileira não tenha nenhum tipo de seguro. É exatamente esse o público que queremos atingir, além de nos tornarmos uma real opção no momento da renovação do seguro”, afirma o superintendente comercial Pedro Gutemberg. Por conta deste perfil diferenciado, o produto custa, em média, entre 40 e 60% do valor de um seguro tradicional, a partir de R\$ 69,90/mês.

O Flex Seguro Auto conta com a cobertura básica de roubo e furto (que



Pedro Gutemberg: uma real opção no momento da renovação do seguro

inclui a de perda total decorrente) mediante a instalação de rastreador, com possibilidade de inclusão das coberturas adicionais, como reparos no veículo (para-choque, quebra de vidro) e assistências. A contratação pode ser online e o segurado também concorre ao sorteio mensal de um veículo zero quilômetro. “O produto é bastante flexível e a ideia é construir uma solução para o cliente que não tem o seguro, porque seu perfil não é bom ou porque o preço é alto”, disse.

ANS destaca o atendimento ao beneficiário da NotreDame Intermédica

A satisfação dos beneficiários colocou a NotreDame Intermédica na liderança entre as operadoras de planos de saúde de assistência médica com mais de 500 mil vidas nacionais em um dos quatro indicadores que compõem o Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS) 2015 da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

O índice de satisfação do beneficiário inclui a proporção de beneficiários com desistência no primeiro ano, a sanção pecuniária em primeira

instância e o índice de reclamações. As operadas são avaliadas anualmente tendo como base o ano anterior ao da divulgação dos resultados.

“Queremos cuidar cada vez melhor dos nossos beneficiários e proporcionar a eles acolhimento, conforto e bem-estar. Estamos investindo em várias áreas para propiciar aos nossos beneficiários ainda mais qualidade no atendimento e agilidade nos serviços que eles necessitam”, explica Irlau Machado Filho, presidente do Grupo NotreDame Intermédica.

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**.

actwork



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**

FenaSaúde lança guia sobre reajustes dos planos e seguros de saúde no Brasil

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) acaba de lançar o Guia de Reajustes dos Planos e Seguros Privados de Saúde. O guia explica, detalhadamente, as regras editadas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), esclarecendo a necessidade das correções para repor perdas financeiras e assegurar o equilíbrio econômico-financeiro do sistema. Atualmente, mais de 70 milhões

de brasileiros são beneficiários de planos e seguros de saúde – o que requer o uso sustentável desse serviço.

“Este é um tema sobre o qual muitas pessoas ainda têm dúvidas, gerando impasses e prejuízo ao sistema privado, consequentemente ao consumidor. No guia, explicamos de forma didática, objetiva e com transparência a razão de as mensalidades serem corrigidas”, afirma Marcio Coriolano, presidente da federação.



Capa do Guia de Reajustes dos Planos e Seguros Privados de Saúde

QBE Brasil Seguros aposta em parceria com corretores para atingir forte expansão

Em sua primeira participação em almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 6 de outubro, no Circolo Italiano, a diretoria da QBE Brasil Seguros surpreendeu os associados da entidade com a apresentação de um portfólio de produtos inéditos e a divulgação de sua ambiciosa meta de expansão.

O presidente Raphael Alexander Swierczynski falou sobre a performance da seguradora, que faturou cerca de R\$ 200 milhões em prêmios em 2014 e tem crescido bem acima



Raphael Alexander Swierczynski e Adevaldo Calegari dos 6% em média registrados pelo mercado (sem o resultado da previdência privada). “Nossa meta é triplicar de tamanho em cinco anos”, anunciou. “Apesar da situação econômica, o Grupo QBE aposta no

Brasil e manterá seus investimentos”, disse Swierczynski.

A empresa atua em duas áreas principais: seguros para pessoas (viagem, acidentes pessoais, proteção financeira) e para os bens das pessoas (roubo e furto de celular, garantia estendida, seguro auto, seguro para pets etc.). Nos últimos dois anos, a empresa vem se preparando para crescer também em seguros corporativos. “A QBE está investindo pesado no Brasil e precisa muito de vocês, corretores de seguros, para fazer essa história de sucesso acontecer”, disse.

7º Trocando Ideias da União dos Corretores de Seguros

Mais uma edição do 7º Trocando Ideias da União dos Corretores de Seguros - UCS, aconteceu em 20 de outubro no Roda Grill em São Paulo. Na ocasião, o presidente da entidade, Marcelo Guirao, elogiou o trabalho da diretoria e agradeceu a presença de Jayme Garfinkel, presidente do Conselho de Administração da Porto Seguro.

Garfinkel lembrou da carreira de seu pai no mercado de seguros e dos sacrifícios do começo da Porto Seguro. “O segredo é ter foco. Se o foco é custo, devemos ter foco com quais seguradoras operar. Quanto ao futuro, não temos escolhas, querendo ou não o futuro vem”, disse.



Lourdes Morales, Mara Sutto, Jayme Garfinkel e Marcelo Guirao

SindsegSp reúne jovens para alertar sobre comportamento no trânsito

O Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização (SindSeg) reuniu jovens entre 16 e 24 anos, alunos em cursos complementares da Vivenda da Criança, no evento “Transitando Seguro – Dicas e Soluções”, realizado no dia 22 de outubro no Hotel Maksoud. O objetivo maior foi o de conscientizar e alertar quanto ao alto índice de mortes e feridos no trânsito, por meio de orientações comportamentais.

O encontro contou com a participação de José Aurelio Ramalho,

presidente Observatório Nacional de Segurança Viária (ONSV), Mauro Batista, presidente do Sindicato; Daniel Annenberg, diretor-presidente do Detran de São Paulo, Antônio Penteado Mendonça, advogado e jornalista e de representantes das seguradoras associadas ao Sindseg SP, do Clube dos Corretores, APTS, CVG e de outras entidades.

No final da programação, uma esquete teatral com um cadeirante sensibilizou os jovens sobre as consequências de um acidente. O

Foto: Divulgação/Sindseg



SindsegSp reúne jovens para alertar sobre comportamento no trânsito

Programa disponibiliza uma série de vídeos educativos, garantindo orientações e dicas para o público em geral, sobre atitudes que podem fazer toda a diferença para uma direção mais segura.

Último almoço do ano da Aconsef-SP



“Este foi um ano maravilhoso para a Aconsef. Acreditamos que nosso mercado sempre se reinventa e não será diferente em 2016”. A frase é de Jorge Teixeira Barbosa, presidente da entidade e foi dita durante o último al-

moço mensal do ano. Ao longo de 2015, executivos de várias seguradoras foram convidados pela Aconsef para conversarem com profissionais de assessorias de seguros. Para fechar o calendário deste ano, executivos da

SulAmérica Seguros marcaram presença no Circolo Italiano, em São Paulo dia 15 de outubro.

Para Gabriel Portella, presidente da SulAmérica – que em dezembro completará 120 anos –, a missão de

contrariar todas as expectativas econômicas se torna mais fácil quando se faz parcerias, como a que a Seguradora tem com a entidade. “Temos que ser como um despertador da crise, que sirva como um sentimento de alerta para buscarmos alternativas, pois o mercado de Seguros tem muito a crescer”, comentou. “As assessorias são um ‘braço da empresa.’ A relação da distribuição de uma seguradora com as assessorias deve estar pautada nas regras de convivência e na estratégia que amadurece ao longo dos anos”, complementou Portella.



**Portal Nacional
de Seguros**

www.segs.com.br

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

Seguros pessoais e economia global em discussão

Seminário internacional realizado pela SBCS debate informações importantes para o mercado segurador



O Seminário Internacional de Seguros Pessoais, organizado pela Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro (SBCS), realizado no dia 1 de outubro nas dependências em São Paulo reuniu cerca de 80 convidados e associados. Na ocasião, José Agostinho Gonçalves, secretário executivo da entidade, fez a abertura inicial convidando para compor a mesa oficial do evento os profissionais: Affonso Fausto, presidente da SBCS; Osmar Bertacini, presidente da APTS representando Alexandre Camillo, presidente do Sincor/SP; Advaldo Calegari, presidente do CCS-SP e Pedro Barbato Filho, diretor da SBCS e Presidente da CamaraCor-SP.

Fausto discorreu sobre o novo momento da SBCS explicando a renovação da associação com nova identidade visual, novos projetos, palestras, encontros e workshops. “Nosso objetivo é promover o setor com novidades. Nossa entidade é tradicional e precisamos manter as

propostas no ambiente de seguros” afirmou.

Na sequência, Osmar Bertacini fez uma prévia sobre o cenário atual dos seguros e em seguida apresentou o primeiro palestrante do dia, Francisco Galiza que aproveitou para explanar sobre a economia atual e o Momento econômico

dos seguros pessoais. “O momento é muito propício para desenvolver outros ramos além de automóveis e ramos elementares, por exemplo. As corretoras pagam contas com o ramo de automóveis, mas geralmente crescem e se desenvolvem quando comercializam outros ramos”, enfatizou Galiza.



Francisco Galiza: momento propício para desenvolver outros ramos

“O Brasil não teve problemas de ordem natural como tsunami ou terremoto para uma situação como a que estamos vivendo. O problema econômico foi única e exclusivamente por conta de má administração ou até mesmo arrogância”, disse, ao ressaltar que, nos últimos 10 anos, o Brasil dobrou sua participação no setor. Porém, em 2015, o país perdeu importância levando em conta o ambiente internacional.

De qualquer forma, também há boas notícias, declarou o palestrante. “As seguradoras têm bom grau de solidez no mercado, assim como a Susep, que tenta fazer um bom trabalho e tem alta excelência técnica, por exemplo”. Galiza lembrou também que nos EUA o segurado espera receber contato de seus corretores, segundo pesquisa e estatísticas daquele país. “Excelente oportunidade

de pensar nossa atuação pós-venda”, finalizou.

Oportunidades em tempos de crise

Luiz Ferraz, mandatário geral da Prévoir Portugal, fez um panorama da economia geral e da situação política atual. “Apesar das dificuldades econômicas de Portugal, como: jovens que procuram o exterior por falta de ofertas de trabalho interno, envelhecimento do país e esforço intenso do governo em manter o custo da moeda Euro, todavia, temos a contrapartida de ser uma nação tranquila, com alto potencial de turismo e instituições que funcionam” afirmou Luiz, explanando o cenário português-europeu.

Maria do Carmo Farto, gerente comercial da Prévoir Portugal, também usou da palavra e falou sobre a

atuação comercial em Lisboa. “Através do *coaching* conseguimos liderar corretores ensinando-os a trabalhar e desenvolver nossas atividades”.

Quanto ao trabalho de formação de equipes e vendas, Carmo explicou: “Nós só vendemos o ramo vida. Nossos corretores trabalham com estoque de nomes e através de suas carteiras ensinamos lado a lado técnicas e práticas de venda, coisa que muitas vezes em sala não conseguimos fazer”.

Luiz Ferraz, fechou sua explicação com uma resposta simples e conceitual a respeito da importância da atividade do corretor de seguros vida: “Por exemplo, se eu estivesse morrido hoje, a situação em casa não mudaria no dia seguinte. O seguro de vida imediatamente paga o capital. Essa é a área nobre na atividade”, concluiu.

Competências profissionais e desafios no mercado

“Estamos vivendo um momento de atenção e a palavra crise simplesmente não utilizamos. O Brasil tem grandes reservas cambiais, nós não vamos quebrar”, lançou Guilherme Contrucci, âncora da Web Seguros TV.

Ao comentar sobre como os novos dispositivos digitais podem ser benéficos aos negócios, Contrucci questiona: “O que faremos com essa grande massa que está nos celulares, entrando no ambiente digital, nas redes sociais e cada vez mais imersa em informação? As empresas não podem mais proibir o comportamento moderno, e sim, educar para usar melhor”, disse.

“É preciso ter competências observando as mudanças globais juntamente com os ambientes virtuais como redes e mídias sociais. Se o



corretor entender isso, será fundamental para sua atividade no futuro”, finalizou Contrucci.

O evento, organizado pela SBCS, teve o apoio institucional da Funenseg, Sincor-SP, Sindiseg-SP, APTS,

Sindicato dos Securitários de SP, Câmara dos Corretores de Seguros de SP, CCSSP, ANSP, CVG/SP, ACONSEG-SP, Rating de Seguros Consultoria, Prévoir Portugal, Vagas para Seguros e Movida Seguros.

A APTS e a sua nobre missão de defender a técnica em seguros

Sem jamais se afastar de seu propósito de fundação, que é valorizar e reconhecer a importância da prática técnica na atividade seguradora, a APTS completa 32 anos de uma trajetória voltada ao desenvolvimento do setor.

Por Márcia Alves

Bastante conceituada e reconhecida pelo mercado de seguros paulista – e também do país – como disseminadora do conhecimento técnico em seguros, a Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) completou 32 anos de existência em plena atividade. Atualmente sob o comando de Osmar Bertacini, personalidade destacada do setor, que retorna à presidência 18 anos depois (veja box), a APTS deverá concentrar suas atividades na valorização da técnica de seguros, que é o seu propósito de fundação. Sucedendo no cargo o fundador Luis López Vázquez, o novo presidente já indicou que este será o caminho. “A técnica é o pilar

da atividade seguradora e como tal deve ser valorizada e reconhecida”, diz Bertacini.

Em mais três décadas de existência, a APTS tem atuado intensamente para prover conhecimento e atualização técnica aos profissionais do setor, por meio de eventos, publicações e cursos. A entidade foi pioneira na realização de grandes eventos, como os seminários nacionais sobre seguro de transporte e de incêndio, na década de 1980, que reuniram cada um mais de 400 pessoas em dois dias inteiros de discussões. Na década seguinte, também ficaram na história a série de encontros técnicos, em que a APTS foi a primeira a trazer ao debate temas até então inéditos e polêmicos, como o seguro de Riscos Operacionais e o seguro Ambiental, além de questões pontuais como a AIDS e o seguro de pessoas, entre outras.

A APTS também foi precursora dos tradicionais cafés negócios, com a presença de ilustres personalidades do setor e de lideranças. Na década de 1990, todos os novos líderes do setor – de presidentes do IRB até titulares da Susep – eram sempre apresentados ao mercado paulista por meio da APTS. Já consolidada e consagrada no setor, a entidade foi responsável por promover grandes embates jurídicos na famosa série de eventos Ética e Transparência na Atividade Seguradora, organizada pelo advogado Antonio Penteado Mendonça. Foram seis edições, entre 2003 e 2007, sempre com a presença de ilustres magistrados e ministros do STJ e STF, como Enri-



Osmar Bertacini retorna à presidência da APTS após 18 anos

que Ricardo Lewandowski e Marco Aurélio Mello.

Seguradores também marcaram presença, como Luiz Carlos Trabuco Cappi, da Bradesco Seguros, Luis de Campos Salles, da Itaú, Jayme Garfinkel, da Porto Seguro, e outros. A temática dos eventos voltada a questões envolvendo o futuro do setor, abordou o novo cenário da atividade seguradora sob o impacto da abertura do resseguro; o desenvolvimento sustentável do seguro e da previdência, a massificação etc. Durante a sua trajetória, a APTS também tem se destacado pela inovação e criatividade. As consagradas palestras e debates do meio-dia, criadas em 1998, anteciparam diversas questões cruciais para o funcionamento do setor, envolvendo novas leis, regras, produtos, práticas etc.

Em formato enxuto e em horário

conveniente para a participação dos profissionais do setor, os eventos do meio-dia, realizados em horário de almoço e, em média, a cada quinze dias, trouxeram à sede da APTS centenas de pessoas. Este tipo de evento inspirou, ainda, as palestras e debates bom-dia, realizadas na parte da manhã. Temas como recall, seguro de transporte, marketing, venda de seguros pela internet e outros, foram analisados pelos maiores especialistas da área.

A fundação da APTS

Fazia frio naquele dia 6 de abril de 1983, recorda-se Alexandre Del Fiori. Mas, trabalhando no centro da cidade, ele não precisou andar muito para chegar ao local da reunião, no restaurante do Clube Cidade de São Paulo, na Rua Barão de Itapetininga. Odair Negretti também seguia animado para o encontro, ainda que não fosse para jogar bilhar no Taco de Ouro, como havia imaginado, quando atendeu ao telefonema de Alberto Kupcinskis. O amigo lhe convidara para participar de algo muito impor-

ante para os técnicos de seguro: a fundação de uma associação.

Na época, a crise econômica do governo Figueiredo fervilhava. Atendendo às determinações do FMI, o governo aumentava os juros para conter a inflação e cortava despesas. Em São Paulo, pipocavam os movimentos grevistas de bancários e de metalúrgicos. Lideranças culturais e políticas deflagraram naquele período o movimento “Diretas já”, empolgando o país com a campanha pela eleição direta para presidente da República. Externamente, o ambiente era influenciado basicamente pela iminência de uma guerra mundial patrocinada pelo conflito EUA versus URSS. Havia também o risco de um novo choque do petróleo.

No setor de seguros, as aplicações financeiras resultavam em ganhos maiores para as companhias do que as operações industriais. Com isso, o trabalho do técnico de seguro se tornara descartável. Luis López Vázquez se indignava com essa situação. Por isso, na reunião do dia 6 de abril de 1983, Vázquez foi um dos primeiros a



A APTS foi a primeira entidade a debater o seguro de Riscos Operacionais. O primeiro seminário ocorreu em 28 de setembro de 1990, em conjunto com a ABGR, com a participação de 300 pessoas. Na época o seguro era recente e tinha apenas 5 anos. De acordo com José Paulo Gils, do IRB, o seguro de RO dispunha de modelo próprio no Brasil, com as coberturas divididas entre danos materiais e interrupção de produção. Os riscos que não se encaixavam, segundo ele, eram incluídos na carteira de riscos de engenharia ou de incêndio.



No primeiro semestre de 1988, a APTS recebia doações de companhias para a aquisição de sua sede própria. Na foto, o diretor da Cia. de Seguros América do Sul Yasuda, Osamu Matsuo, faz a entrega do cheque a Vázquez no valor equivalente a 100 OTNs, acompanhado de Osvaldo Ohnuma, assistente da diretoria. A outras companhias que contribuíram foram: Adriática, Itaú Seguros, Porto Seguro, Finasa, Concórdia e BCN.

chegar. Em pouco tempo, 41 técnicos de seguros lotavam o salão reservado do restaurante, que na época concorria em prestígio com o Terraço Itália. Encerrado o almoço, Vázquez então surpreendeu a todos ao apresentar prontos o estatuto e a logomarca da entidade.

Junto com Alberto Kupcinkas, ele havia discutido anteriormente ponto por ponto do estatuto. A logomarca da entidade, criada por Moisés Lalinde a seu pedido, representava nas três argolas entrelaçadas a união de técnicos de seguro de seguradoras, corretoras e de órgãos do setor, como IRB e Susep. Naquele momento, houve uma divergência entre os fundadores a respeito da abrangência de atuação da nova entidade. Aos que defendiam uma associação nacional, prevaleceu o argumento de Vázquez quanto à impossibilidade de se obter a procuração de outros estados. Por consenso, a nova entidade foi batizada de Associação Paulista dos Técnicos de Seguro.

Quando soube que estava disponível o conjunto ao lado do seu escritório, no Largo do Paissandu, número 72, Vázquez se apressou em

obter junto à Paulista de Seguros, dona do prédio, a cessão gratuita do imóvel por um período para a instalação da APTS. Dois meses depois de ser criada, a associação passou a funcionar no local onde permanece até hoje. Mas, as dificuldades dessa fase foram imensas, segundo se recorda o primeiro tesoureiro da entidade, Manoel Carneiro, devido a falta de recursos. Mesmo assim, a APTS, por meio de seus dirigentes, teve uma atitude nobre. Quatro meses depois de fundada, organizou um evento cuja renda foi totalmente revertida às vítimas das enchentes no Sul do país.

Segundo Manoel Carneiro, naquele primeiro ano, os diretores foram obrigados a adiantar o pagamento de suas contribuições para que a APTS não fechasse o exercício com prejuízo. Entretanto, pela causa que defendia – o aperfeiçoamento técnico dos profissionais do mercado –, a APTS conquistou a simpatia de muitos dirigentes de seguradoras. Tanto que muitas companhias aderiram às campanhas para aquisição de móveis para a entidade e, mais tarde, para a compra da sede própria.

A APTS e seus dirigentes



Em 7 de abril de 2008, a APTS completou 25 anos de existência. A data especialíssima foi comemorada com um almoço realizado no hotel Maksoud Plaza, com a presença de mais de 200 convidados. Os quatro presidentes que a APTS teve receberam cada qual uma placa comemorativa, entregue por uma autoridade do setor presente no almoço, e partiram o bolo de aniversário.

Em seus 32 anos de existência, a APTS teve quatro presidentes (veja foto acima). O fundador Vázquez dirigiu a entidade até 1989, quando foi sucedido pelo saudoso Mauricio Accioly Neves. Depois de uma brilhante carreira de 18 anos no IRB, no qual chegou ao posto mais alto, ele aceitou o cargo de diretor técnico da Iochpe Seguradora. Nessa época, aceitou o convite de Vázquez para presidir a APTS. Entre 1989 a 1991, período de sua gestão, o país enfrentou três planos econômicos – Plano Verão, Planos Collor I e II –, viu a inflação atingir o índice estratosférico de 1.792,5% ao ano e, ainda, conviveu com o confisco de ativos financeiros.

Não bastasse isso, Accioly ainda não havia completado um ano no cargo, quando se deparou com um novo desafio profissional. Convidado pela Porto Seguro, assumiu a reestruturação das operações da companhia no Rio de Ja-



Posse de Osmar Bertacini na APTS em 1993. Na foto, ele recebe uma placa do antecessor Luiz Marques Leandro.



neiro. Mas, o socorro para ele veio de sua diretoria na APTS. Luiz Marques Leandro, então secretário assumiu as funções do presidente. Terminada a gestão de Accioly, a candidatura de Leandro à presidência da entidade surgiu naturalmente. Em sua gestão, no período de 1991 a 1993, a APTS realizou importantes e sucessivos seminários, palestras e cafés de negócios, todos com boa receptividade e lotação máxima de público.

Quando a associação dos técnicos foi fundada, Osmar Bertacini ainda ocupava o cargo de superintendente de Pessoas na Internacional de Seguros, primeira e única seguradora em que trabalhou e na qual permaneceu por 22 anos. Presença assídua nos eventos da entidade, ele

passou a cultivar um carinho especial pela associação. “Gostei tanto da APTS que desejei ser o seu presidente”, relata. Eleito presidente em 1993, a gestão de Bertacini foi marcada pela realização de importantes eventos.

Sua habilidade de mediador foi colocada à prova durante um acirrado debate que discutiu a resolução do CFM que obrigava o seguro saúde a cobrir todas as moléstias. O evento foi um sucesso e colaborou para a alteração das regras no seguro saúde. Bertacini concluiu sua gestão em 1995 e decidiu concorrer novamente à presidência da APTS. Mas, um fato até então inédito na história da associação marcou esse pleito, com a disputa de dois candidatos ao cargo. Vencedor da eleição, ele encerrou sua gestão, em 1997, concluindo que havia cumprido sua missão. “Dei continuidade ao trabalho de meus antecessores e consegui fortalecer a APTS”, pondera.

A APTS em nova fase

Eleito por aclamação, em setembro último, juntamente com sua diretoria, para cumprir a gestão 2015/2017, Osmar Bertacini retornou ao comando da APTS. Na festa de posse, realizada em 29 de outubro com a presença de mais de 250 convidados, um dos momentos

mais emocionantes foi a homenagem surpresa que o novo presidente preparou para o seu antecessor, Luis López Vázquez. Bertacini convidou o filho de Vázquez para entregar uma placa ao pai.

Em seu discurso de posse, o novo presidente manifestou a satisfação do retorno. “É momento especial, em que aceitei o desafio profissional de conduzir, juntamente com minha diretoria, a APTS, uma entidade querida”, disse. No encerramento do evento, ele transmitiu uma mensagem aos jovens: “Não se deixem levar pela idade, continuem trabalhando, porque o trabalho faz bem, enobrecer. Eu poderia estar descansando,



Osmar saúda convidados em nova posse

mas me sinto confortável em fazer o que gosto. Enquanto Deus permitir, continuarei trabalhando em prol do mercado de seguros”.



Diretoria da APTS
Gestão 2015/2017

Presidente: Osmar Bertacini
Secretário: Evaldir Barboza de Paula
Tesoureiro: Hélio Opípari Junior

Conselho Administrativo

Efetivos: Paulo de Tarso Meinberg, Pedro Barbato Filho e Luiz Gustavo Miranda de Souza. **Suplentes:** José Cesar Caiafa Junior, Josafá Ferreira Primo e Maria Amélia Saraiva.

Mitsui Sumitomo Seguros celebra 50 anos no Brasil

Companhia visa expansão por meio de fusões e aquisições

A formação de um grupo financeiro e de seguros em nível de líder mundial é uma das estratégias do Grupo MS&AD – que integra a Mitsui Sumitomo Seguros – e o Brasil tem um papel importante nesse projeto de negócios internacionais, apesar da crise que o país enfrenta. De olho no mercado brasileiro e com uma visão a médio e longo prazos, Yasuyoshi Karasawa, CEO global do MS&AD Insurance Group, aposta que em 2050 o Brasil será a quinta maior economia do mundo. “Nosso principal objetivo é estarmos entre as dez primeiras empresas do setor de Seguros no mundo”, revelou.

Em almoço recente realizado com jornalistas no hotel Tivoli, em São Paulo, Karasawa celebrou os 50 anos de presença da Mitsui Sumitomo Seguros no Brasil. Na ocasião, o executivo destacou a importância do país para os negócios do Grupo, afirmando que o Brasil é um dos maiores mercados de seguro da América do Sul onde as principais companhias do mundo desenvolvem operações de maneira ativa.

“Apesar da recente desaceleração da economia, temos alguns fatores positivos como: a população de mais de 200 milhões de pessoas com uma idade média jovem, o país ser a principal nação em termos de riqueza de recursos naturais e o governo brasileiro estar se empenhando seriamente para a consolidação orçamentária nos fazem esperar por um crescimento significativo a médio e longo prazos”, acentuou.

O grupo, presente em mais de 40 países e regiões, planeja investir fortemente por aqui. No ano passado, a subsidiária brasileira teve um aporte de capital de cerca de US\$ 340 milhões, investimento este voltado para o desenvolvimento de novos negócios, tecnologia e capital humano, solidificando sua capacidade financeira.

No primeiro semestre deste ano, a Mitsui Sumitomo Seguros obteve R\$ 7,3 milhões de lucro líquido, além de 23% de crescimento em prêmios emitidos, ante 3% registrado pelo mercado. “O mercado de seguros no Brasil é bastante promissor. Estamos em busca de eventuais candidatos para crescermos por aquisições e fusões. Empresas que compartilhem de uma mesma filosofia que a nossa”,



ressaltou Karasawa. “A missão de uma empresa de seguros é apoiar a vida do povo e as atividades corporativas do país, contribuindo assim para seu desenvolvimento econômico. A Mitsui Sumitomo Seguros cumpre essa missão, oferecendo produtos e serviços de seguros que atendem necessidades diversas dos clientes”, finalizou.

Um pouco de história - Fundada como Concórdia Cia. de Seguros em 1965, na cidade de São Paulo, teve sete anos depois parte de suas ações adquiridas pela Taisho Marine, pertencente ao grupo Mitsui, com o objetivo de atender a comunidade empresarial japonesa no Brasil. Em 2010, passa a assinar como membro do MS&AD Insurance Group, após a fusão das seguradoras Mitsui Sumitomo Insurance, AIOI Nissay Dowa e Nissay Dowa General Insurance.

A companhia opera no Brasil com os principais produtos de seguros de ramos elementares: automóveis, empresarial, responsabilidade civil, riscos de engenharia e transportes, além do seguro de vida em grupo, atendendo tanto pessoas físicas como jurídicas. Presente em 16 localidades no país, dispõe das melhores soluções e proporciona um atendimento rápido e personalizado para cada região.

Acesse nosso portal

De cara nova
agora mais rápido, dinâmico
e interativo!

www.planetaseguro.com.br

PLANETA SEGURO

SEGUROS PARA EMPRESAS, PESSOAS E FAMILIAS

seguro com a

INÍCIO REVISTA NOTÍCIAS PRÊMIO STTV COLABORADORES ENTIDADES EVENTOS ANUNCIE CONTATO

Destaque

Osmar Bertacini é empossado novo presidente da APTS

A Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) promoveu a festa de posse de sua nova diretoria para a gestão 2015/...

Clipping

Nome

E-mail

Cadastrar

Publicidade

Últimas Notícias

- 03/11/2015 - Motoristas de 18 a 25 anos se envolvem em mais acidentes graves durante...
- 03/11/2015 - Willis Brasil participa da 11ª edição do Seminário Internacional de Ge...
- 03/11/2015 - Pais e escolas buscam proteção com seguro educacional
- 03/11/2015 - Comissão Feminina do Sincor-SP promove palestra sobre o câncer de mama
- 03/11/2015 - Mapfre Assistance participa da 27ª edição da FestuS 2015
- 03/11/2015 - ASSIST CARD inaugura primeira loja boutique no Brasil

Agenda

- Prêmio Antonio Carlos Almeida Braga
- III Simpósio do Clube Internacional de Seguros de Transportes - Expo CIST
- Fenotran
- Insurance Service Meeting

Atualização diária, cobertura de eventos,
download da revista eletrônica,
mais de 70 mil mensagens enviadas por dia.



Acesse também: www.revistasegurototal.com.br

A aritmética galopante do CO₂

Brasil e outras nações devem diminuir emissões de gases de efeito estufa para atingir e manter a temperatura média do planeta em 2°C

Por Aurora Ayres

Entender as tendências das chuvas, o motivo de secas intensas, o porquê da elevação dos níveis oceânicos, do derretimento das geleiras, das ondas de calor... Graves e ameaçadoras, cientistas alertam que as iminentes mudanças climáticas – resultantes dos gases associados ao efeito estufa – trarão consequências catastróficas em um futuro próximo caso nada ou pouco seja feito para manter a temperatura média do planeta abaixo dos 2°C.

Para se ter uma ideia da gravidade do aquecimento global, a projeção dos especialistas para o final deste século vai de 3,5°C a 5°C. Para que isso não ocorra amanhã, é preciso

compreender o que acontece hoje e, a partir daí, produzir conhecimento sobre esses cenários climáticos. Isso é apenas o início de um labirinto a ser percorrido até que se encontre a melhor saída. Como uma corrente unilateral, 196 nações – integrantes da United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) – ficaram incumbidas de entregar, até o último dia 1º de outubro, suas propostas rumo ao combate dessas mudanças climáticas, que serão discutidas na COP 21 – 21ª Conferência das Partes das Nações Unidas para Mudanças, nos dias 7 e 8 de dezembro, em Paris.

Esta é a primeira vez, em mais de 20 anos de negociações da Organização das Nações Unidas (ONU), que



se estabelece um acordo juridicamente vinculativo e universal sobre o clima. As metas de cada país – registradas em documentos chamados de INDC (Intenções de Compromissos Nacionalmente Determinadas) – serão ajustadas durante a Conferência e estão previstas para entrar em vigor em 2020. O compromisso global a ser firmado na França, é com a descarbonização da economia mundial, ou seja, as nações devem limitar todas as emissões de gás carbônico (CO_2) a um trilhão de toneladas.

Mas, quanto é uma tonelada de gás carbônico? Para se ter uma ideia do que isso representa, o site Carbono Visuals demonstra, graficamente, o gás carbônico transformando-o em esferas de 10 metros de diâmetro (veja imagem a baixo), cada uma contendo uma tonelada. De acordo com cálculos realizados, cada esfera é gerada em menos de 1 minuto: um lapso de 0,58 segundos. Fazendo os cálculos, em apenas uma hora seriam emitidas 6.240 toneladas de CO_2 . Essencial à vida no planeta, o Carbono é encontrado na natureza na forma de Dióxido de Carbono. O que preocupa não é sua presença e sim sua alta concentração na atmosfera, ini-

ciada com a revolução industrial, no final do século 18. Desde então, a coisa só piorou. Especialistas apontam que para não ultrapassar os 2°C , será necessário chegar globalmente a uma emissão líquida zero entre 2055 e 2070.

Quanto à participação brasileira, o governo federal lançou, no dia 8 de outubro, o Plano Nacional de Adaptação (PNA), que contempla diretrizes para que o Brasil se prepare para os impactos da mudança do clima em todos os setores da sociedade. A principal mensagem do plano é a de que o país deve produzir conhecimento em todas as áreas para que possa enfrentar as ameaças climáticas. Coordenado pelos ministérios do Meio Ambiente (MMA) e da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), o trabalho, de 400 páginas, envolveu a participação de 17 ministérios, agências, associações do setor privado e da sociedade civil.

Por que o Futuro é agora?

Para responder a essa questão e a fim de compartilhar temas urgentes junto com todos os setores da sociedade, o Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sus-

Em 2012, foi adicionada 1,237 tonelada de Dióxido de Carbono na atmosfera, que enche o edifício das Nações Unidas (localizado em Nova York) em menos de meio segundo. Imagem retirada do filme da CarbonVisuals (<http://www.carbonvisuals.com>)





Sustentável 2015 debate questões ambientais e educacionais

entável (CEBDS) – associação civil sem fins lucrativos que promove o desenvolvimento sustentável – promoveu em outubro o “Sustentável 2015 - O Futuro é Agora”, reunindo cerca de 800 pessoas, entre empresários, especialistas, representantes de ONGs, setor acadêmicos, jornalistas, tomadores de decisão e governo no auditório do Ibirapuera, em São Paulo (SP).

Como representante de grandes empresas de vanguarda instaladas no

Brasil, a associação discute como implementar a extensa lista dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) divulgada em setembro pela ONU (veja tabela abaixo). Esses objetivos fazem parte da agenda mundial que contém 17 objetivos e 169 metas. São ações previstas nas áreas de erradicação da pobreza, segurança alimentar, agricultura, saúde, educação, igualdade de gênero, redução das desigualdades, energia, água e saneamento, padrões sustentáveis de

produção e de consumo, mudança do clima, cidades sustentáveis, entre outras. A meta é o ano de 2030, prazo final para as ações previstas pelas ODSs.

Ao representar mais um passo em direção à Sustentabilidade, o Sustentável 2015, ressaltou o compromisso do setor empresarial com os objetivos da sociedade – os Must Haves do Ação 2020 têm relação direta com os ODS e anteciparam a discussão – e buscou identificar oportunidades de negócios neste cenário de parcerias. Ficou claro que muitas questões precisavam ser enfrentadas agora para produzir impactos positivos nos próximos anos e que para que a Sustentabilidade efetivamente ocorra é preciso uma atuação conjunta para traduzir e pôr em prática os seus conceitos.

“O Brasil vive um momento ideal para investir mais fortemente em uma economia de baixo carbono. As empresas terão um papel chave para que isso se torne realidade. Para isso é preciso um ambiente que sinalize claramente quais os investimentos

Objetivos do Desenvolvimento Sustentável





Marina Grossi, presidente do CEBDS

realmente serão incentivados”, afirma Marina Grossi, presidente do CEBDS. “O Brasil precisa produzir conhecimento, pois estamos muito atrás. O quanto seremos impactados pelas mudanças climáticas?”, indaga.

O papel da educação

A produção do conhecimento passa pela educação, pela independência no aprendizado. Mas como capacitar pessoas? O que fazer para que suas ideias se tornem institucionalizadas? Como ajudar o jovem a criar futuros, criar limites do que é possível? “Escola é um meio, educação é um fim. Não importa o lugar. O que importa é a causa”, define o educador popular Tião Rocha, que certo dia para refletir “se era possível fazer educação sem escola, sem paredes, sem estrutura física. Se era possível fazer uma boa educação, uma boa escola debaixo do pé de manga? Foi aí que tudo começou e surgiu o Projeto Sementinha na cidade de Curvelo (MG).

Idealizador e presidente do Centro Popular de Cultura e Desenvolvi-

mento (CPCD) – organização não-governamental, sem fins lucrativos, criado em 1984, em Belo Horizonte (MG) –, Tião deixou sua carreira de professor universitário, para atuar como educador em um projeto próprio, que leva educação para comunidades carentes do Maranhão, Minas Gerais e São Paulo.

Para ele, já está claro: a escola e os professores não são treinados para ouvir o ‘outro’. “Educação é uma coisa que só acontece no plural, não no singular. Para que haja educação são necessárias duas pessoas, no mínimo. A educação é plural, a escola é singular no que diz respeito ao sentido na vida de cada um. O que as pessoas têm que estabelecer entre si é troca, do que se tem para o que não se tem. Esse exercício é que traz aprendizagem”, analisa.

“Se você quiser produzir aprendizagem em um determinado grupo, você tem que partir do que as pessoas fazem, sabem e querem, ou seja, da sua cultura; e o desenvolvimento vem com a geração de oportunidades a partir dessas mesmas dimensões. É

um ponto de partida e uma base fundamental para construir projetos de transformação, desenvolvimento e educação”, define.

Independentemente do galope do CO2, que vai deixando seus rastros por toda a parte, a educação tem papel preponderante e estruturador, para engajar e inspirar cidadãos na busca de soluções para os desafios ambientais, sociais e econômicos hoje enfrentados.

É fundamental a realização de esforços na capacitação e incorporação dos conceitos de sustentabilidade, cada vez mais necessários e valorizados como ferramentas de trabalho. A forma tradicional de ensino está obsoleta e abre espaço para uma abordagem mais holística da educação, que permite a aquisição de conhecimentos, habilidades, atitudes e valores necessários à formação de um futuro profissional sustentável.



Tião Rocha, educador popular



Mercado discute como crescer, mesmo na crise

Por Jorge Clapp

Mais de quatro mil profissionais do mercado de Seguros, que respondem diretamente pelo equivalente a 5% da riqueza nacional (PIB) participaram do 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado pela Fenacor entre os dias 8 e 10 de outubro, em Foz de Iguaçu (PR). O evento representou um marco para a categoria que, pela primeira vez, pode comemorar a sua data (12 de outubro – Dia do Corretor de Seguros) sem a sensação de estar sob o imenso peso de uma carga tributária desproporcional e injusta.

Isso porque, desde janeiro de 2015, o corretor de seguros pode, enfim, aderir ao SuperSimples, o que representou uma queda expressiva do volume de impostos pagos, valores que vêm sendo repassados para a modernização das empresas do setor, treinamento do pessoal e, acima de tudo, como suporte

para manter equilibradas as corretoras neste momento de instabilidade na economia. “A adesão de empresas corretoras de seguros ao Supersimples vem superando todas as expectativas”, comemorou o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, em entrevista para a imprensa no último dia do evento.

Ele anunciou que, em apenas oito meses, de janeiro, quando passou a ser possível a adesão da categoria ao sistema simplificado de pagamento de impostos, até agosto, foram registradas, na Susep, cerca de quatro mil novas corretoras de seguros. “Alcançamos uma impressionante e extraordinária marca de 500 novas corretoras registradas a cada mês. Houve um crescimento de 85% do número de novas empresas”, acrescentou.

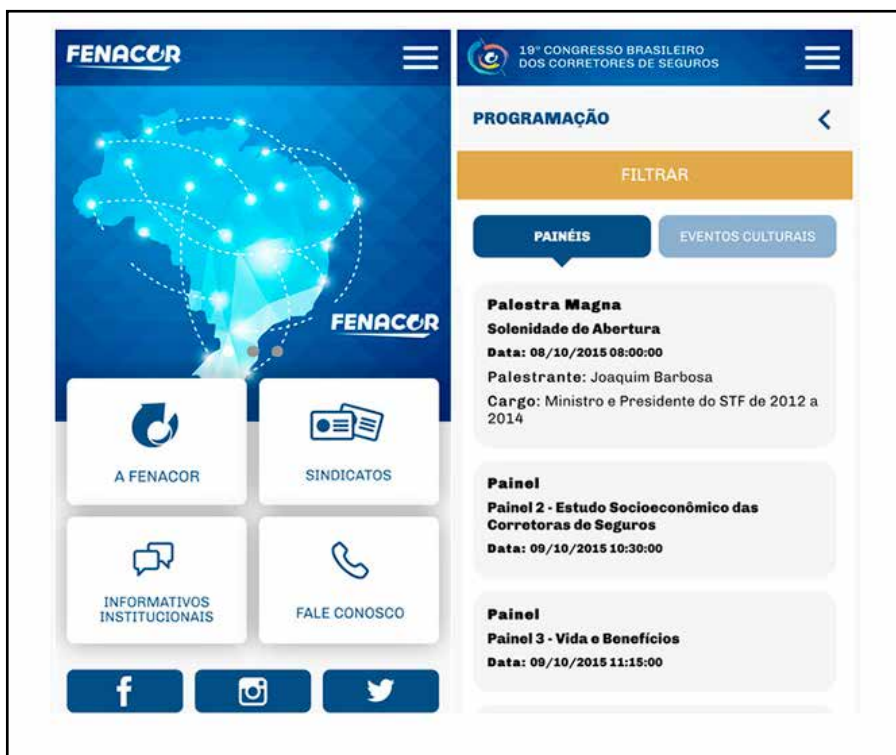
Aliviados com a redução da carga tributária, os corretores de seguros investem forte no seu próprio negócio, gerando milhares de empregos em um momento de forte tendência de desemprego no Brasil, na modernização e na melhoria de processos. “A adesão ao supersimples é, sem dúvida, a maior conquista dos corretores de seguros nas últimas cinco décadas”, acentuou Vergílio.

típica tem, em média, quatro funcionários, o que corresponde a 66% das entrevistadas. A equipe é composta por familiares no apoio e um corretor de seguros.

Em média, o seguro de automóvel responde por 57% da receita global das corretoras de seguros. Mas, em empresas de menor porte, com faturamento mensal de até R\$ 15 mi, esse percentual sobe para 70%.

tes e até para inserção de fotos nas redes sociais.

Agora, disponibiliza todas as informações sobre a Fenacor e o mercado de seguros, incluindo legislação, notícias, contatos dos sindicatos filiados e eventos. Com apenas alguns toques, é possível também participar de atividades interativas e ainda entrar em contato direto com a instituição pelo “Fale Conosco”.



Uma das novidades desta edição foi o aplicativo Fenacor

Pesquisa

No 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros foram divulgados também os resultados da segunda edição do Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros (ESECS), pesquisa da Fenacor que traça o perfil das empresas do setor (veja box página 30). O estudo mostra dados interessantes, como o fato de 44% dos sócios de corretoras de seguros entrevistados terem afirmado que estão pagando despesas fixas de suas empresas com a economia gerada a partir da adesão ao SuperSimples.

Segundo o ESECS, uma corretora

Applicativo

Outra novidade lançada durante o evento foi o aplicativo “Fenacor”, compatível com sistemas Android e iOS, que ainda pode ser baixado, a qualquer momento, e gratuitamente, no site da federação, através do link: <http://www.fenacor.org.br/app>. O app Fenacor também está disponível para download na Apple Store e no Google Play. No Congresso, esse aplicativo foi amplamente utilizado para divulgar o programa do evento, horários de transfers, perguntas aos palestran-

Abertura

O clima “esquentou” no 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros desde a solenidade de abertura, quando Armando Vergílio não poupou críticas ao Governo e à atuação da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Ele lamentou, por exemplo, a demora da autarquia em regulamentar o seguro popular para carros usados. “A Lei do Desmonte viabilizou o seguro popular, que vai beneficiar milhões de proprietários de veículos, que trafegam hoje sem qualquer cobertura do seguro. É la-



Armando Vergilio, presidente da Fenacor

mentável, e meio inexplicável, que o órgão regulador ainda não tenha regulamentado esse tipo de produto, o que já deveria ter sido feito desde que a lei foi sancionada, em maio do ano passado”, disparou.

Após lembrar que, na última década, o mercado de seguros registrou crescimento médio anual na casa dos dois dígitos, sempre em ritmo mais acelerado que o do PIB nacional, Vergilio lamentou que ainda não tenha sido possível aproveitar a oportunidade desse setor ocupar “o amplo espaço” que dispõe para crescer. “O mercado está fora da agenda do Governo. Neste mercado, a capacidade ociosa, a diferença entre que o setor produz e o que poderia produzir, sempre foi muito grande no Brasil”, observou.

Na avaliação do presidente da Fenacor, para atender essa demanda reprimida, o corretor de seguros também precisa ter tranquilidade e contar com uma estrutura, uma logística e ferramentas apropriadas a um bom trabalho. “Trata-se de um processo contínuo de atualização e aperfeiçoamento. Temos que crescer e nos desenvolver sempre”, destacou.

Diante desse cenário, ele também conclamou os corretores de seguros presentes a se prepararem para os “novos tempos”, agregando, sempre que possível, valor na relação de consumo. “É preciso estar treinado e bem informado, a postos, na linha de frente, para cumprir adequadamente com o seu papel e até impedir ou minimizar os possíveis e eventuais efeitos da tal crise”, observou.

Sobre a proposta de regulamentação do Previdência Saúde, aprovado na Câmara e tramitando no Senado, ele declarou que os corretores de seguros serão favorecidos e terão acesso a um amplo nicho de mercado. “Até hoje, nenhum corretor, obviamente, teve como comercializar um VGBL”, disse Vergilio.

Ainda na abertura, o superintendente da Susep, Roberto Westenberg levantou a plateia e arrancou aplausos dos presentes ao anunciar que a Susep publicaria, alguns dias depois (o que, de fato, ocorreu) o novo modelo da carteira de identidade profissional dos corretores de seguros. “Estou cumprindo um compromisso que havia assumido, pagando uma dívida com vocês”, discursou.

Barbosa

Mas, a grande atração da primeira noite do evento foi o ministro Joaquim Barbosa, ex-presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), que fez palestra sobre a ética. Após ouvir gritos de “futuro presidente” assim que começou a falar – e sem esboçar qualquer reação – o ministro exagrou nos termos técnicos mais usados em tribunais e, de certa forma, decepcionou, em um primeiro momento, os seus inúmeros fãs que lotaram a plateia. Mais para o final da palestra, contudo, ele empolgou os presentes ao fazer duras críticas aos governantes, ainda que não diretamente.

Segundo Joaquim Barbosa, a corrupção tem como base uma sociedade desigual, trocas de favores na esfera pública e a promiscuidade. Fez ainda um alerta sobre os riscos que surgem em épocas de crise econômica, quando “governantes inescrupulosos” podem investir contra o direito à propriedade privada para se manterem no poder.



O ministro Joaquim Barbosa

O ministro foi além ao frisar que a corrupção sistêmica é fruto da mescla entre empreendedorismo econômico e o recebimento de vantagens financeiras da parte do Estado. “A dependência excessiva de benefícios empresariais concedidos pelo Estado corrompe completamente a lógica do sistema público capitalista”, criticou.

Por fim, ele lamentou que vícios da colonização ainda estejam enraizados nas instituições brasileiras. “Há no sistema econômico uma excessiva dependência de auxílio do Estado. O corporativismo de alguns poucos provoca distorções”, disparou.

Ainda houve tempo para ele advertir sobre os reflexos provocados quando há uma crise da instituição

da presidência da República. “Quando faltam qualidades ao presidente, a instituição entra em crise. Se há vácuo na política, ele é ocupado por aventureiros e lamentavelmente essa é a situação do Brasil. É preciso que o cidadão se conscientize que a solução está em suas mãos e não de grupos oportunistas que nada mais querem se não dar continuidade a uma situação já existente”, conclamou.

Crescimento

No segundo dia do Congresso, o painel que discuti o tema “Crescer e Desenvolver: o caminho é simples?”, chamou a atenção por reunir várias das principais lideranças do mercado, além do superintendente da Susep, Roberto Westerberger; e do secretário-executivo do Ministério da Fazenda, Tarcísio Godoy, a quem coube a árdua tarefa de defender as medidas adotadas pelo governo recentemente na área econômica diante de uma plateia predominantemente insatisfeita com o cenário vivido pelo país.

Godoy justificou, entre outros pontos, a necessidade de se realizar um ajuste fiscal, medida apontada por ele como “essencial” para que o Brasil comece a superar a crise atual. “Não tem como discutirmos nossa estrutura se não tivermos uma base

estruturada”, argumentou.

Para Tarcísio Godoy, a sociedade brasileira precisa ajudar nesse processo. “Acreditamos que o congresso e a sociedade vão contribuir. O governo não tem um plano B, o plano A é a CPMF para que em curto prazo se possa ter receita”, disse.

O secretário, que conhece bem o mercado de seguros por ter trabalhado por um bom tempo no grupo Bradesco, também destacou o papel que cabe a esse setor no processo de recuperação do país e citou a reserva financeira que é captada junto aos cidadãos. “Um mercado segurador forte e atuante vai permitir que a população proteja a si mesmo e a economia”, salientou, acrescentando que a crise é “transitória”.

Já Roberto Westerberger incentivou os corretores presentes a não ficarem limitados ao que já foi conquistado. “A melhor defesa é o ataque. Em vez de adotar uma postura reativa e defensiva, o corretor deve ter uma postura agressiva e proativa”, asseverou.

Por sua vez, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), Marco Antonio Rossi, garantiu que, apesar da crise na economia, o momento é importante para o mercado de seguros. “O cenário é desafiador, mas cheio de oportunidades”, frisou Rossi,

para quem o Brasil ainda não sabe com profundidade o que é ter seguro. Por essa razão, o país ainda ocupa uma modesta 40ª posição no ranking mundial do mercado segurador mundial. “O caminho não é simples porque te-

mos uma nova figura de consumidor, a quem devemos entender a atender”, observou o executivo, que também é presidente da Bradesco Seguro.

A mesma visão de confiança no futuro, apesar do momento instável, também permeou a participação no painel do presidente do conselho da Porto Seguro, Jayme Garfinkel. Segundo ele, falta para o Brasil um projeto de longo prazo. “Se tivermos um plano de nação poderemos enfrentar e sair desta crise. Também precisamos ter um plano para mudar a mentalidade conservadora”, afirmou.



Tarcísio Godoy, do Ministério da Fazenda

Aos corretores presentes, ele aconselhou um tratamento único para cada cliente, “Assim o cliente vai ver o corretor como único”, justificou.

O presidente do conselho da SulAmérica, Patrick Larragoiti, também incitou os corretores a investirem forte na qualidade do atendimento prestado ao consumidor. “Esse é o melhor caminho para crescer. O corretor precisa conhecer muito bem o cliente por meio do contato pessoal. Assim, poderá ofertar os melhores produtos e serviços para o segurado e familiares. É assim que podemos vencer a crise brasileira. Sendo próativo e agindo como consultores financeiros”, enfatizou.



Roberto Westerberger, superintendente da Susep

ESECS mostra o perfil do corretor

A segunda edição do Estudo Socioeconômico das Empresas Corretoras de Seguros (ESECS), organizado pela Fenacor, traça o perfil das corretoras de seguros em atividade no País, a partir das respostas ao questionário enviadas por sócios de 1954 empresas.

Disponível para download no site da Federação (através do link: <http://www.fenacor.org.br/Servicos/Downloads>), o estudo indica também as expectativas de crescimento da categoria, sua visão do futuro e também suas principais ferramentas de trabalho no dia a dia, como o uso de tecnologia e redes sociais.

As informações obtidas favorecerão a análise de medidas em defesa do setor que concentra 30 mil empresas em todo o Brasil, geradoras de quase 140 mil empregos em todo o país.

A pesquisa da Fenacor apurou que 85% das corretoras de seguros do país aproveitaram a mudança na lei e aderiram ao Supersimples. A alteração foi tão vantajosa que 44% dos ouvidos pagaram ou ainda pagarão suas despesas fixas apenas com a economia gerada pela adesão ao novo regime tributário.

As corretoras de seguros puderam aderir ao Supersimples a partir de janeiro de 2015. Desde então, a economia média mensal, que varia de acordo com o faturamento e a cidade onde atua a empresa, tem sido, em média, de 8% sobre o valor dos impostos totais pagos.

Há casos de cargas tributárias que foram reduzidas de 17% para 6,21%. Das corretoras entrevistadas, 35% faturam entre R\$ 15 mil e R\$ 60 mil mensais.

Segundo o ESECS, uma empresa corretora de seguros típica tem, em média, quatro funcionários, o que corresponde a 66% das entrevistadas. A equipe é composta por familiares, trabalhando no apoio, e um corretor de seguros.

Quando o questionamento diz respeito à participação das carteiras, o seguro de automóvel responde por 57% da receita total. Mas, em corretoras de seguros de menor porte (até R\$ 15 mi mensais), esse percentual chega a 70%. Na sequência da carteira de produtos, estão os chamados ramos elementares (residencial, empresas etc) 15%; Vida 11%; e Saúde 8%.

Dos entrevistados, 78% afirmaram que o “segredo do sucesso” está na venda de produtos diferenciados para quem já costuma fazer negócios com a empresa. Ampliar a carteira de clientes também é citada por 71%; assim como investir na qualificação da equipe de apoio (62%). Aproximadamente 55% das empresas têm uma página no Facebook e fazem uso de redes sociais como ferramentas de marketing, comunicação e negócios.

Quanto à ferramentas de vendas online, apenas 35% usam esse canal. Para os corretores, isso se explica pelo fato de o consumidor de seguros resistir às vendas online, optando pelo contato pessoal com o corretor.



Crise já afeta Saúde Complementar



O 3º Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar foi realizado paralelamente ao 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros. Na prática, se resumiu a um painel no qual foram debatidos os principais problemas que afetam esse segmento e as possíveis soluções.

Nesse painel, o diretor executivo da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), José Cechin, revelou que o setor já conta, atualmente, com 1.187 operadoras ativas, sendo 855 de assistência médica e 332 planos odontológicos. O número de beneficiários ultrapassou a marca de 72 milhões de pessoas. Isso significa que, em cada grupo de três brasileiros, um tem um plano privado de assistência a sua saúde. “Esses números demonstram o mercado potencial de saúde suplementar que está à espera dos corretores de seguros”, enfatizou Cechin.

Desse total, 50,5 milhões são clientes de operadoras de assistência médica e 21,5 milhões de planos odontológicos.

Um detalhe que despertou a atenção da plateia foi a revelação de que a receita acumulada pelo setor nos últimos 12 meses encerrados em junho deste ano, da ordem de R\$ 138,7 bilhões é um pouco inferior às despesas acumuladas nesse período (cerca de R\$ 139,3 bilhões).

Para o palestrante, o baixo crescimento da economia brasileira e o ajuste fiscal podem, de fato, afetar a Saúde Suplementar. Isso porque já está ocorrendo o aumento do desemprego, da produção industrial, vendas de varejo e receitas do setor público. Segundo ele, esses dados negativos já provocam desaceleração no ritmo de crescimento do setor.

Já o presidente da FenaSaúde, Marcio Coriolano, assegurou que o setor de Saúde Suplementar é um pouco mais resistente à crise e leva mais tempo para sentir os seus efeitos negativos. “O mercado, em ge-

ral, mostra menor elasticidade em relação aos efeitos negativos do emprego e da renda. A maior resistência do segmento de saúde suplementar tem a ver com o desejo das pessoas de ter proteção da assistência médica privada e com a ação proativa dos corretores de seguros”, observou Coriolano, que também preside a da Bradesco Saúde.

Marcio Coriolano ressaltou ainda que o crescimento desse segmento muito se deve às pequenas e médias empresas, que estão “puxando” a demanda. “As pequenas e médias apresentam um ritmo dinâmico em termos de contratação de seguro”, disse o executivo.

Por sua vez, o diretor da SulAmérica Saúde, Maurício Lopes, advertiu que corretor de seguros precisa ficar atento, pois os consumidores estão cada vez mais bem informados e conscientes de seus direitos, e não pensam duas vezes antes de recorrer à Justiça para questionar aspectos do contrato. “Tem que estar tudo muito claro do que o consumidor está comprando para haver maior confiança”, sugeriu.

Também presente no painel, o diretor-adjunto da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Cesar Serra, afirmou não ter dúvidas de que o mercado vai continuar crescendo nos próximos anos. “Isso também é fruto da atuação dos corretores de seguros, responsáveis por identificar nichos em um país tão heterogêneo como o nosso”, afirmou.

Falando em nome dos corretores, o presidente do Sincor-SP e vice-presidente regional da FenaCor, Alexandre Camillo, frisou que a categoria já enxerga o setor como uma grande oportunidade de negócios. “Nós estamos mais preparados do que nunca para transformar tanto o seguro saúde quanto outros produtos em demandados, a exemplo do que já ocorre com o seguro de automóvel. Levar cultura do seguro ao cliente é dever nosso, assim como identificar sua necessidade” garantiu.



Marcio Coriolano, presidente da FenaSaúde

Mensagens positivas e motivacionais

Os palestrantes convidados para fazer palestras motivacionais cumpriram bem a sua missão nos dois dias do evento (sem contar a noite de abertura). O pesquisador Paulo Vicente, da Fundação Dom Cabral, por exemplo, lembrou que no Norte e Nordeste do Brasil há regiões que têm crescido bastante com o aumento do consumo, atraindo muitas empresas que decidem produzir e distribuir na região e, para isso, “buscam mão de obra qualificada e novos serviços, como seguros”.

O jornalista da Globo News, Dony De Nuccio, por sua vez, citou o exemplo dos Estados Unidos, que, em 2009, sofreram com uma retração de 2,8% no PIB, taxa de desemprego de 10% e queda de 53% na bolsa de valores e, seis anos depois, a situação se inverteu, com alta de 2,5% no PIB e de 30% na bolsa, além de um índice de desemprego de apenas 5,1%, muito próximo do registrado antes da crise financeira. “É possível, também para o Brasil, superar as dificuldades econômicas atuais”, comentou o jornalista.

Um tom mais leve e motivacional igualmente marcou a palestra do consultor Marcio Atalla, para quem existem muitos exemplos para servirem de modelo para o Brasil, como o Japão, onde o reajuste dos planos de saúde é feito através da medição abdominal. “Se ela diminuir,



O pesquisador Paulo Vicente, da Fundação Dom Cabral

há um desconto para o beneficiário. Se aumentar, o custo é maior”, explicou.

Especialista em treinamento de alto rendimento e nutrição, ele criticou o fato de o Brasil ser “o campeão panamericano” de sedentarismo. “Em cada cinco crianças, quatro não praticam atividades físicas. Precisamos mudar esse quadro rapidamente”, advertiu Marcio Atalla.

Exposeg e Shows

Outro evento realizado paralelamente ao 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros foi a 18ª edição da Exposeg, feira que, mais uma vez, contou com a participação das maiores seguradoras

do mercado brasileiro, além de prestadores de serviços.

A exemplo dos anos anteriores, a Exposeg serviu para que essas empresas estreitassem o relacionamento com os corretores de seguros e apresentassem as suas mais recentes novidades em termos de produtos e serviços.

Outro destaque foi o diversificado programa cultural oferecido pelos organizadores do Congresso, com shows da banda de rock RPM, do sambista Dudu Nobre e do grupo Denorex. Os shows foram realizados nas noites de cada dia do evento, com o apoio dos patrocinadores do Congresso.



VENDA CRUZADA DE SEGUROS: 50% MAIS RESULTADOS\$



Você sabia que pode aumentar em 50% o seu faturamento **sem depender de novos clientes?**

É mais fácil e barato vender um segundo ou terceiro tipo de seguro para os seus atuais clientes: além de aumentar suas comissões, você garante a fidelização da sua base. Mas para ter sucesso nesta estratégia, você precisa estar preparado e contar com as informações certas, para apoiá-lo no momento da venda. Com o aplicativo iSeg, você tem à disposição diversas apresentações estruturadas e sempre atualizadas dos principais produtos e serviços disponíveis no mercado segurador, para usar na hora da venda. Utilizando o iSeg, você não perde tempo e fecha muito mais negócios.



iSeg: A Maneira Inteligente de Vender Mais!

Acesse iconeseg.com.br e baixe agora gratuitamente.

NA CORDA BAMBA

Programação abordou os principais desafios em
Gestão de Riscos e formas de mitigação

Por Aurora Ayres

“Esta não é a maior crise do país e nem uma crise política grave. Mas antes de a economia voltar a crescer, a situação deve piorar. A volta do crescimento depende de ganhos de produtividade e de educação de qualidade”. A avaliação foi feita pelo ex-ministro da Fazenda Mailson da Nóbrega, em discurso de abertura do XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, promovido pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) realizado entre 26 e 28 de outubro no Amcham Business Center, em São Paulo. O evento reuniu mais de 1.500 pessoas entre gestores de riscos, representantes do mercado de seguros e especialistas em diversas áreas discutiram temas que incluem ameaças emergentes às empresas como riscos cibernéticos, ambientais, crise hídrica, entre outros.

Em sua explanação, o economista ressaltou que a economia pode passar por período semelhante ao do final do governo Sarney, mas que não há risco de cenários como

os da Argentina e da Venezuela. “O Brasil vai levar em torno de três a cinco anos para voltar a crescer”, afirmou. Em sua análise, entre os inibidores de piora estão: (1) cenário econômico: reação da economia a mudanças de preços relativos e queda de juros a partir de 2016; baixo risco de crises cambial e bancária (2) cenário social: ampla rede de proteção social (mais da metade da população com renda garantida) e (3) cenário de riscos: novas quedas da nota de crédito do Brasil e efeitos de um processo de impeachment.

E se algo der errado?

Se algo der errado, o que fazer? Analisar um eventual risco implica em fazer um levantamento abrangente de todas as informações e pontos críticos durante a fase de concepção/desenvolvimento de um projeto ou atividade em questão; pois como fazer a análise de riscos sem informações? Por outro lado, há que se analisar qual a cultura da empresa em termos de gestão de riscos.

Enzo Ferracini, diretor de infraestrutura da JLT Corretagem de Seguros, ressaltou que o papel do consultor começa antes da operação. Esse profissional tem por atribuições compreender tecnicamente o projeto a ser implantado, organizar dados e informações; identificar todos os riscos que envolvem o projeto; manter aproximação do mercado Segurador e Ressegurador; negociar para obtenção dos melhores desenhos técnicos (coberturas/limites/franquias); obter o clausulado e coberturas ideais para as apólices do projeto (evitando surpresas em eventual sinistro), tendo em vista os riscos identificados e corrigir possíveis desvios padrões identificados na execu-



O economista Mailson da Nóbrega



Enzo Ferracini, da JLT; Flávia Souza, da Allianz e Gerson Raymundo, da AXA

ção do projeto. “É preciso analisar todas as formas de mitigar riscos e levantar quais as probabilidades de tais riscos ocorrerem durante o projeto para então saber como contingenciar esses riscos”, disse.

Flávia Souza, da Allianz falou sobre a importância da interface com o cliente na análise do risco e de uma metodologia que pressuponha critérios pré-definidos, etapas para análise para que o risco possa ser classificado. Em sua explanação, Flávia convidou os participantes a refletirem sobre o perfil atual do engenheiro de riscos: “o engenheiro de riscos deve ser um especialista ou um generalista?”, indagou.

Gerson Raymundo, Head da carteira de Riscos de Engenharia da AXA Corporate Solutions, discorreu quanto ao papel das seguradoras, as responsabilidades de contratação e tendências atuais. Ele ressaltou que as principais ocorrências no mundo são resultantes de falha de material, vendaval e incêndios. “Será que a análise de riscos deve ser a mesma nas três situações?”, instigou, salientando que o principal propósito do Seguro de Risco de engenharia é evitar a descontinuidade dos serviços.

Raymundo acentuou que as seguradoras devem saber lidar com a incerteza e com a transferência de riscos...Por quê? “Porque por mais avançada que seja a tecnologia e por mais competente que sejam os engenheiros há sempre uma margem de risco imperceptível que surge quando do planejamento ou da execução do projeto”, respondeu.

Carlos Cortés responsável pela área de Risk Engineering da Zurich abordou a importância da Resiliência dos Negócios, que é a capacidade que uma empresa tem de se manter no mercado. “A globalização mudou a nossa economia.



Fabrício Bonadio, da Fator Seguradora

Ontem, tínhamos uma produção integrada com estoque de matérias-primas e produtos acabados. Hoje, atuamos com cadeias de suprimentos globais com base no *back up* limitado. Dependemos dos fornecedores”, salientou.

Em sua apresentação, Cortés dá uma dica sobre o que fazer se algo der errado durante a execução do projeto e citou exemplos como: terceirizar a produção, utilizar capacidade ociosa disponível no local, transferir a produção para um outro local da empresa e utilizar estoques reserva. Manter um plano escrito também ajuda, pois oferece uma recuperação pré-planejada, fácil acesso às informações vitais, abre caminho para ações pré-determinadas para as equipes de recuperação seguirem, melhora do processo de tomada de decisão e possibilita o restabelecimento das condições normais de funcionamento o mais rápido possível. Para que funcione, o plano deve ser simples e prático, envolver a alta gerência e outros funcionários, testá-lo e validá-lo regularmente, além de mantê-lo revisado.



Carlos Cortés, da Zurich

Seguro Garantia

O Seguro Garantia, utilizado principalmente na construção civil, que pode ser aplicado também em contratos de prestação de serviços, fornecimento e obrigações aduaneiras, garante o cumprimento de obrigações assumidas perante terceiros. São várias as modalidades: licitante, executante, adiantamento e retenção de pagamento, aduaneiras, parcelamento administrativo, administrativa, *completion bond*, manutenção corretiva, entre outras. Mas, quem é o cliente do Seguro Garantia? O beneficiário é o segurado mas quem contrata é o tomador. Assim explica o engenheiro civil Fabrício

Bonadio, da Fator Seguradora.

Bonadio explicou que o momento da contratação faz, sim, diferença. Por isso, é preciso manter um cadastro superatualizado junto à seguradora, a fim de facilitar na avaliação do projeto e do contrato. “A função do seguro garantia é mitigar riscos em todas as fases do projeto, desde o planejamento, passando pela execução até a sua conclusão”, acentuou, acrescentando que as seguradoras acumulam muita informação e estão habilitadas a apoiar o segurado e o alertar quanto à riscos eventualmente não considerados.

“Alterações durante a obra podem ser feitas a qualquer momento. Minha proposta é que tomador e seguradora busquem a aprovação de todas as modificações que estão em discussão, pois isso gera disputa entre contratante e contratado. A mudança é a única constante em projetos de construção”, concluiu.

Gerenciamento de Riscos em Saúde

Para muitas organizações, identificar formas de otimizar custos nos diferentes aspectos da organização continua sendo um fator crítico em meio à volatilidade do ambiente econômico atual. Um dos grandes desafios das operadoras de planos de saúde é o efetivo gerenciamento dos riscos a que estão expostas estas organizações em um mercado cada vez mais competitivo.

Maurício Vinhão, diretor de Desenvolvimento de negócios da Willis Corretores de Seguros, falou sobre como mitigar o risco do Capital Humano e seus impactos financeiros e comentou sobre o cenário atual. “Nos últimos doze meses, o Brasil registrou 17,7% de aumento nos custos dos planos de saúde. A nova economia mundial exige que as organizações estejam em constante inovação”, ponderou.

Depoimentos dos expositores:

“A Yasuda Marítima conta com um corpo técnico bastante experiente na área de Grandes Riscos, investiu nesse segmento com contratações de profissionais de peso no mercado segurador, que agregaram *know how* e experiência à nossa operação. Também estamos investindo em pessoas e processos para agregar mais eficiência, tanto na subscrição quanto no suporte ao segurado.”

Farid Eid Filho, CUO (Chief Underwriting Officer) da Yasuda Marítima

“O evento foi uma oportunidade de encontrar corretores e segurados e debater as novas tendências de produto e gerenciamento de risco, que consideramos um diferencial de mercado. Segurados que adotam essa prática são clientes-alvo, porque, além de diminuir a probabilidade de um sinistro, conseguem manter a produtividade e a qualidade da entrega.”

Igor Di Beo, diretor de Negócios Corporativos da Allianz Seguros

“Apresentamos a nossa expertise do mercado nacional, que tem gerado resultados positivos e sustentáveis para a unidade, e o apoio internacional e forte dos nossos parceiros. Além de ser uma estratégia bem-sucedida, esse posicionamento tem garantido

a sólida atuação da seguradora no segmento.”

André Fortino, diretor geral de Grandes Riscos do Grupo BB E Mapfre

“O nosso trabalho é fundamentado na parceria com nossos corretores e segurados, buscando soluções para atender às necessidades do mercado de riscos corporativos, minimizando sinistros e prejuízos. Nossa equipe técnica especializada alia conhecimento com visão de mercado e está focada na prevenção e gestão de riscos.” **Djalma Barros, diretor de RE Corporate da Mitsui Sumitomo Seguros**

“Participar do XI Seminário de Gerência de Riscos e Seguros foi, para nós da QBE, uma excelente oportunidade de atualizar a nossa equipe com relação aos temas debatidos no evento e mostrar ao mercado que somos uma nova opção em Seguros Corporativos.”

Raphael Alexander Swierczynski, CEO da QBE Brasil

“A grande dificuldade das organizações é conseguir consolidar os dados históricos de perdas do setor em que elas atuam para fazer uma análise depurada, que as permita estimar, no longo prazo, qual a melhor forma de financiar os seus riscos. O uso de tecnologias para armazenamento e análise de dados tem se



Maurício Vinhão, da Willis

O executivo salientou que a gestão de custos deve ser compartilhada entre a operadora, a corretora, o departamento de Recursos Humanos e o usuário final a fim de se reduzir e controlar sinistros. “A grande dificuldade está na atuação, pois o RH não consegue fazer tudo sozinho. É preciso envolver todas as áreas na análise do risco para entender o sinistro, levantar o diagnóstico financeiro, analisar o contrato para depois partir para uma cotação ou redese-

nho do plano”, explicou.

Cláudia Machado, sócia da MBS Seguros também alertou quanto aos desafios e alternativas dos planos de saúde no Brasil. Ela enfatizou a dificuldade atual em se contratar planos individuais, que “deixa o cenário complicado” e abordou a questão financeira das operadoras. Quanto ao que interfere nos custos, Cláudia citou vários fatores: inflação médica x inflação oficial, falta de diretrizes para o uso de tecnologias, desperdícios no sistema, envelhecimento populacional entre outros.



Cláudia Machado, da MBS Seguros

tornado cada vez mais necessário na gestão e financiamento de riscos.”

Alejandro Solorzano, líder para Vendas da Marsh na América Latina

“A Tokio Marine possui *underwriters* especialistas, responsáveis pela análise da operação, sugestão de produtos e oferta de condições mais adequadas às necessidades dos nossos parceiros de negócios e de seus clientes. O apoio e a participação no XI Seminário Internacional da ABGR foi uma excelente oportunidade para demonstrarmos nossa expertise e nosso portfólio. Foi também um momento de reforçarmos o relacionamento e nos confraternizarmos com Corretores, Seguradoras e Resseguradoras.”

José Luís Franco, diretor comercial Corporate da Tokio Marine Seguradora

“Em linha com sua missão de ajudar o cliente a compreender e se proteger dos riscos, a Zurich participou de três palestras na ABGR. Na minha apresentação, abordei aspectos relevantes da Gestão da Resiliência dos Negócios, que enfoca a capacidade das empresas de manter a entrega de produtos e serviços mesmo após a ocorrência de um evento que resulte na interrupção das operações.”

Carlos Cortés, head of Risk Engineering para Zurich Brasil

“A ABGR se consolidou como o melhor fórum para debater temas de interesse de Risk Managers e executivos de grandes empresas. Aproveitamos o evento para destacar nossa capacidade para lidar com riscos complexos e limites elevados, onde enfatizamos os seguros Patrimonial, RC, Ambiental e Linhas Financeiras, incluindo M&A e CyberEdge, bem como nossa experiência em Transporte de Carga e administração de Programas Mundiais a partir do Brasil.”

Alfredo Chaia, superintendente de Gerenciamento de Risco da AIG Brasil

“Para nós da Willis, participar de um evento do porte do Seminário da ABGR é de extrema importância. Além de encontrarmos com nossos clientes e mercado, e de expormos nosso comprometimento com o gerenciamento de riscos, o seminário contribui para disseminar a cultura de riscos e conhecer o que o mercado tem feito de mais inovador no segmento.”

José Otávio Sampaio, CEO da Willis Brasil

“Um bom gerenciamento garante ao contratante o menor impacto possível no caso de algo sair do originalmente programado, e ao contratado uma oportunidade de reestabelecer o rumo correto. O evento da ABGR é sempre uma grande oportunidade para encontrar o mercado e discutir sua dinâmica. Foi uma grande satisfação mostrar aos participantes a abrangência das nossas coberturas.”

Danieli Gugelmin, diretora da JMalucelli Seguradora



LONGEVIDADE ATIVA

Ono Sensei tem 90 anos e ministra aulas de Aikido, arte marcial japonesa

X Fórum da Longevidade Bradesco Seguros reúne especialistas nacionais e estrangeiros para abordar questões sobre como tratar a longevidade

Por Aurora Ayres

Entusiasmo, energia, vigor... Essas são apenas algumas das qualidades que podem fazer parte do dia a dia de qualquer pessoa que já ultrapassou a casa dos 60 anos de idade. Ao contrário do que muitos pensam, a energia e a alegria não são características exclusivas da juventude. A velhice pode ser, sim, vivida em todo o seu esplendor, abastecida pela maturidade de quem já acumulou tantas experiências ao longo da vida, mas que, mesmo assim, se apresenta disposto a aprender e a acompanhar a evolução das coisas, sem se deixar esmorecer. Já foi comprovado que ser feliz pode aumentar entre cinco e sete anos uma vida. Afinal, como dizem os especialistas em longevidade: a geração atual viverá 30 anos a mais do que seus avós. A pergunta crucial é: como viver mais 30 anos com qualidade?

Exemplos não faltam: só o trailer do documentário “Envelhescência”, um longa metragem do cineasta Gabriel Martinez, bastou para que uma plateia de cerca de 600 pessoas participantes do X Fórum da Longevidade Bradesco Seguros – , realizado dia 20 de outubro no Hotel Unique,

em São Paulo –, se sentisse profundamente sensibilizada.

O filme lança um novo olhar sobre viver o envelhecimento e relata a história de seis pessoas que vivem a vida de maneira plena, mostrando, através de suas próprias experiências, que os costumes e a rotina após os 60 anos podem ser repletos de atividades e bom humor. Intercalado com comentários de especialistas (Alexandre Kalache, Mirian Goldenberg e Mário Sergio Cortella), sugere uma nova perspectiva sobre o significado do envelhecimento na vida de cada um. “Me encanta ver pessoas idosas fazendo algo que exale vida. Nunca estamos velhos demais para começar algo. Agora entendo que nossos limites podem ser prorrogados”, disse Martinez, durante o fórum.



Jair Lacerda, diretor de Vida e Previdência da Bradesco Seguros

Um mundo melhor

Com apresentação da jornalista Sônia Bridi, correspondente internacional da TV Globo, a décima edição do evento reuniu geriatras, médicos, psicólogos e estudiosos de longevidade, nacionais e estrangeiros, para discutir o tema “Inspirando um mundo melhor para todas as idades”. Realizado desde 2006, o fórum faz parte de um conjunto de ações desenvolvidas pelo Grupo Bradesco Seguros a fim de difundir a importância de aliar proteção e planejamento financeiro a um futuro com qualidade de vida e bem-estar.

Na abertura do evento, o diretor de Vida e Previdência da Bradesco Seguros, Jair Lacerda, lembrou que, quando o Fórum começou, em 2006, o tema “longevidade” era um tabu. “A cada edição, porém, percebo que o mundo está encarando o tema com mais seriedade e profissionalismo”. O diretor da Bradesco Seguros Alexandre Nogueira acrescentou que o Fórum “também está se tornando

longevo”, que o Grupo Segurador tem seu DNA voltado para a longevidade e acredita nisso como um “elo de transformação da sociedade”.

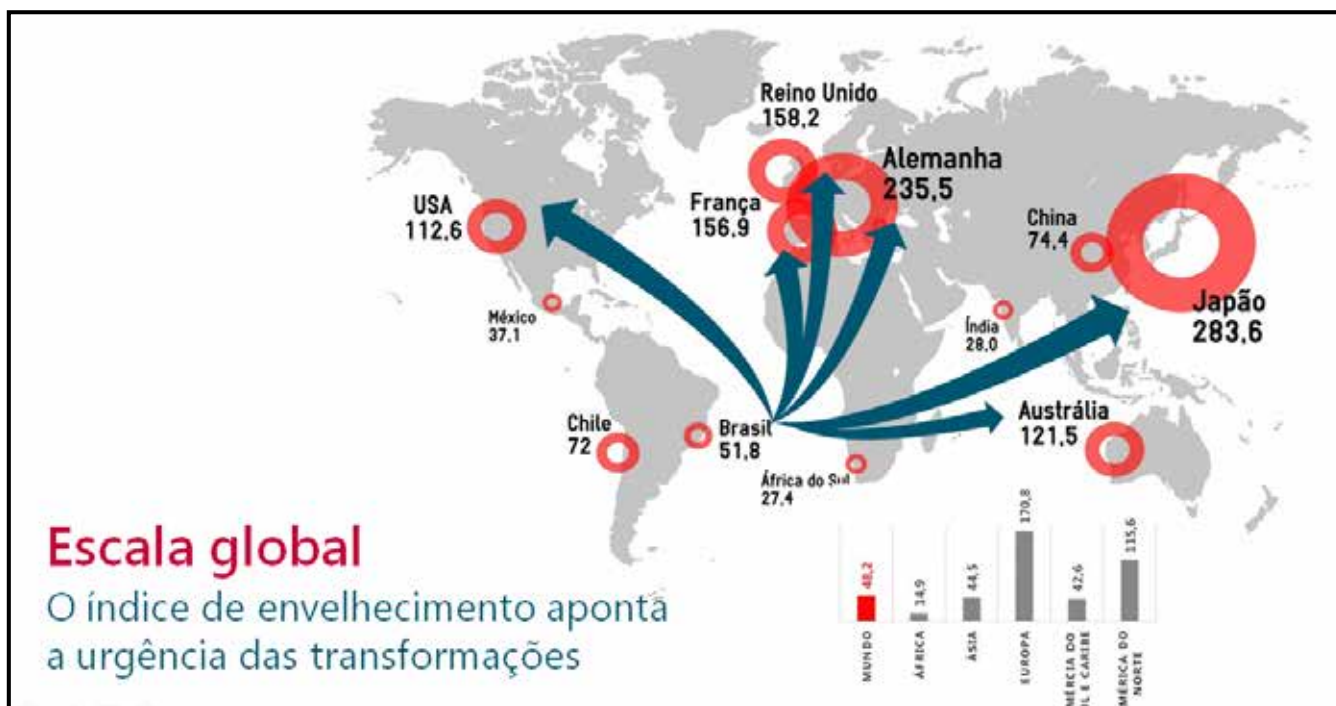
Impactos que chegam com a Longevidade

Estatísticas apontam que em 2030 as principais nações do planeta terão um déficit de mão de obra, resultado de um quadro atual: jovens sem qualificação ideal e descarte da mão de obra envelhecida. Assim ressalta a pesquisadora Márcia Tavares, autora do livro “Trabalho e Longevidade: como o novo regime demográfico vai mudar a gestão de pessoas e a organização do trabalho”.

Em uma escala global, o índice de envelhecimento aponta a urgência de transformações. É o que revela a pesquisa quanti-qualitativa sobre as expectativas dos trabalhadores em relação ao trabalho na velhice – apresentada no livro acima citado – feita com 71 trabalhadores



Personagens do documentário “Envelhescência”: idosos ativos



aposentáveis com idades entre 48 e 69 anos de idade, empregados de uma mineradora em seis estados brasileiros.

O estudo aponta que 67% dos entrevistados desejavam continuar trabalhando na mesma empresa; 20% gostariam de empreender e 9% desejavam trabalhar em outra empresa. Outro ponto sinalizado pela pesquisa revela que 89% dos participantes eram chefes de família; 22 dos 23 idosos eram chefes de família e alguns contribuíam financeiramente para o sustento de até quatro gerações da família. Ainda segundo o estudo, 88% dos pesquisados gostariam de compartilhar seus conhecimentos com jovens trabalhadores da empresa.

“24 milhões é a estimativa do IBGE para a população com 60 anos ou mais no Brasil em 2015”.



Nora e Cora Rónai no bate-papo “Encontro de Gerações”

Ao traçar um panorama em que a redução das taxas de fecundidade e o aumento da expectativa de vida contribuem para uma sociedade com um grande número de pessoas em idade de aposentadoria, Márcia pontua quatro campos de atuação importantes para converter esse problema em oportunidade: (1) mudança de cultura; (2) gestão de pessoas; (3) organização do trabalho e (4) gestão de conhecimento. **Genética é soberana, mas existem atalhos**

“Nosso limite deve ser como uma fronteira, e não como uma barreira. Pois uma fronteira se constrói e uma barreira é um obstáculo!”, assim define o filósofo e educador Mario Sergio Cortella. “É óbvio que há um limite biológico para fazer as coisas e envelhecer bem é um processo. A genética é soberana, mas temos muitos atalhos”, instigou Ligia Py, mestre em Psicossociologia e doutora em Psicologia. Segundo ela, para que se viva a exaltação da velhice é preciso repensar o conceito de superexaltação da juventude. “É preciso deixar de lado não somente o preconceito aos idosos, mas também o preconceito contra os jovens”, ressaltou.

O evento terminou com o bate-papo “Encontro de Gerações”, reunindo a jornalista e Cora Rónai e sua mãe, Nora Rónai - que, aos 90 anos, bateu o recorde mundial dos 100 metros borboleta na Natação Master, com tempo de 3 minutos e 51 segundos.



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

☎ 11 3868-1419

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

www.sweetsecret.com.br



Capemisa

Gilberto Martins é o novo gerente da sucursal de Goiânia. O executivo, que é formado em administração de empresas, tem mais de 18 anos de experiência no mercado de seguros e em gestão comercial e operacional. Um de seus objetivos é aumentar, cada vez mais, a participação da Seguradora no mercado de seguros da região.

Brasil Assistência

A Brasil Assistência anuncia a contratação de Gustavo Grassi como novo gerente de Rede de Prestadores de Serviços da companhia. O executivo, formado em Logística e Supply Chain Management pela Uniban, volta à empresa em que iniciou a carreira, em 1998, e passa a liderar a área de Contratação e de Relacionamento com Prestadores de Serviços de assistência da marca.



CNS

A Confederação Nacional de Saúde (CNS) realizou em outubro, a eleição para sua diretoria, para o período de 2016 a 2018. O atual vice-presidente, Tércio Egon Paulo Kasten, foi eleito para ficar à frente da entidade no próximo triênio. Tércio também é presidente da Federação dos Hospitais e Estabelecimentos de Serviços de Saúde do Estado de Santa Catarina (FEHOESC).

Liberty

Larissa Vecchi assume a gerência de Comunicação e Marca Institucional da Liberty Seguros. A profissional, que atua na área de Marketing há 15 anos, será responsável por gerenciar as atividades relacionadas a *employer branding*, publicidade, relações públicas e responsabilidade social corporativa. Larissa assume a posição anteriormente ocupada por Karina Louzada.



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



Minha
empresa
está segura
com a ACE.

Seguros para empresas, pessoas e famílias | 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.

BPO Odontológico BRAZIL DENTAL

Algumas soluções:



Full BPO odontológico, execução completa das atividades da operadora.



Completa plataforma tecnológica.



Serviços on-line para beneficiários, clientes corporativos e dentistas credenciados.



Conectividade e autorização dos tratamentos junto à rede credenciada.



Processamento e auditoria clínica dos tratamentos odontológicos.



Gestão do relacionamento com a rede credenciada.



Rede Brazil Dental com 17 mil opções de atendimento em todo país.



Call Center para atendimento aos beneficiários e credenciados.



Serviço de compliance regulatório (Reports da ANS, NIP'S, produtos e outros).

Com as soluções **Brazil Dental** sua empresa pode ingressar de imediato no segmento de planos odontológicos com a melhor estrutura tecnológica, rede credenciada de atendimento e serviços de operação de planos odontológicos. Para operadoras que já atuam no segmento nossos serviços auxiliam na qualificação dos serviços prestados aos seus beneficiários, redução de custos e elevação da rentabilidade do seu negócio.

Fale com um Consultor

(11) 4130-1880

www.brazildental.com.br

