

REVISTA

# SEGURO TOTAL

ANO XVI  
Nº 165 - 2016  
R\$ 20,00



## DA ORIGEM AO FIM DO CÂNCER

Método Kovacsik

Maria e Estevam Kovacsik, precursores  
do método que deu origem a AEMK  
[www.aemk.org.br](http://www.aemk.org.br)

Confira entrevista exclusiva com Solange Beatriz, da CNseg

# SÓ A YASUDA MARÍTIMA TRAZ 179 MIL NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS PARA VOCÊ



Fácil de contratar mais fácil ainda de vender. Produtos Empresariais Segmentados

EMPRESA DO GRUPO



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

**YASUDA MARÍTIMA**  
SEGUROS

**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



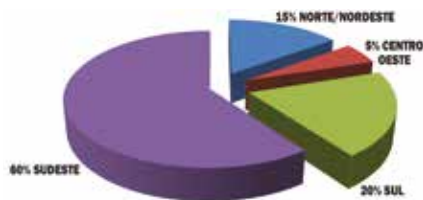
Portal Revista Seguro Total  
www.planetaseguro.com.br



facebook.com/revista-seguro-total



twitter.com/seguro\_total



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

# Explorando os velhos métodos

A primeira edição da **Revista Seguro Total** aborda um tema polêmico na área da Saúde. Os custos dos tratamentos para portadores de câncer, que nunca foram acessíveis, continuam a subir e o sistema de saúde global não tem como absorver cifras tão salgadas. Sem falar no aumento dos números de casos em todo o mundo. Nossa reportagem elabora um paralelo entre a medicina ortodoxa e as abordagens terapêuticas não-convencionais, desprovidas de comprovação científica. Para ilustrar, trazemos o exemplo do Método Kovacsik, que há 53 anos propõe a cura dessa moléstia que mata cerca de 8 milhões de pessoas por ano no planeta. Leia matéria de **Capa**.

Em **Destaque**, ainda no setor de Saúde, uma entrevista exclusiva com Solange Beatriz Palheiro Mendes, nova presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), eleita no final do ano passado. Ela faz um panorama da Saúde Suplementar no Brasil e pontua as prioridades do seu mandato (triênio 2016-2019). Segundo ela, o compromisso com a sustentabilidade do setor e a reforma regulatória continuarão na pauta da organização.

Por falar em Sustentabilidade, no final de 2015 foi concluída a 21ª Conferência da Convenção-Quadro das Nações Unidas (COP 21) que resultou em um novo acordo global do clima. O Brasil assumiu um papel de destaque nas negociações do documento. Entre as metas brasileiras anunciadas está a redução das emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE) em 37% até 2025. Objetivo ambicioso. Por isso, a hora é de trabalhar na implementação do documento, o que exigirá esforço do governo, do setor privado e da sociedade como um todo. Leia mais em **Info-sustentabilidade**.

Boa leitura!

# SUMÁRIO

## 14 - CAPA

Tratamento de câncer custa caro. Terapias como o Método Kovacsik são alternativas para o sistema de saúde como um todo?



## 22 - INFOSUSTENTABILIDADE

Brasil assume papel de destaque nas negociações do acordo COP 21 de Paris. Metas brasileiras englobam toda a economia rumo à redução de CO2



## 26 - DESTAQUE

Confira entrevista exclusiva da Seguro Total com a advogada Solange Beatriz, que assume a presidência da FenaSaúde



## 34 - TECNOLOGIA

Com seis anos de existência, Wdev, especializada em soluções tecnológicas para o mercado segurador, já se consolida no mercado



6 - MURAL

30- MERCADO

12 - ENTIDADES

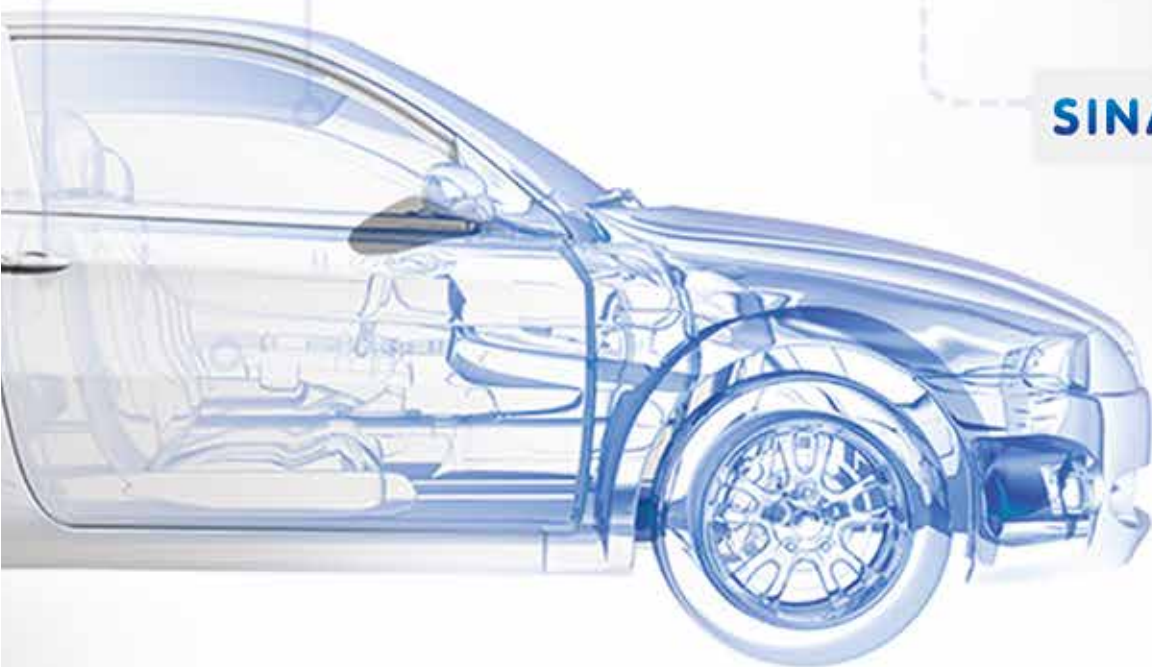
32 - ARTIGO

28 - PESQUISA

38 - GIRO DE MERCADO

# PRECISANDO CONSULTAR A SITUAÇÃO DOS VEÍCULOS?

Com o **SINALIZA.NET** da **VMX 360°** você  
pode ter todas as informações  
necessárias para suas operações.



**SINALIZA.NET** 

Transações mais seguras geram maiores resultados!  
Acesse: <http://sinaliza.net>

**Vem pra VMX 360°!**

comercial@vmx360.com | +55 11 2614.0232

[www.vmx360.com](http://www.vmx360.com)



TECNOLOGIA S.A.

## Stefanini intensifica investimentos em novos negócios e em inovação

O Grupo Stefanini, quinta empresa brasileira mais internacionalizada segundo o Ranking da Fundação Dom Cabral 2015 investiu fortemente em inovação em 2015, complementando seu portfólio de produtos e ampliando o leque de atuação em Indústria, Telecomunicações, Tesouraria e Varejo.

A Stefanini enxerga na internacionalização um dos pilares mais importantes para atingir suas metas de crescimento. Do faturamento da empresa, 40% correspondem às operações internacionais. “A presença internacional se traduz em um diferencial importante para a Stefanini”, explica Marco Stefanini, ressaltando que foram abertos um escritório no Canadá, e outro em Singapura.

Para este ano, as aquisições continuam sendo parte importante do plano estratégico de crescimento da Ste-



Marco Stefanini, CEO global da empresa

fanini no mercado global. O atendimento em 35 idiomas confere uma posição privilegiada e altamente competitiva para a oferta da empresa.

## Starr International Seguradora está de casa nova

A Starr International Seguradora, organização global de seguro e de investimento com presença nos cinco continentes e que iniciou suas atividades no Brasil há pouco mais de dois anos, já colhe bons resultados

e inicia o ano de 2016 em nova sede, localizada na Av. Paulista, 1.079, São Paulo, capital. A mudança física faz parte da estratégia da seguradora em dar continuidade ao seu plano de expansão no país e manter um crescimento sustentável.

Prédio da nova sede da Starr Seguradora



## Aumenta número de idosos em planos de saúde

O número de pessoas com mais de 59 anos com planos de saúde aumentou para 26,6% do total de beneficiários em autogestão, modalidade em que a própria empresa administra o plano dos funcionários, segundo pesquisa inédita realizada pela União Nacional das Instituições de Autogestão em Saúde (Unidas).



A pesquisa constatou que o número de idosos, acima de 60 anos, no segmento de autogestão é o dobro da média geral da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e dos outros segmentos de saúde – medicina de grupo, cooperativas e seguradoras. Representam 24%, totalizando mais de 835 mil indivíduos.

A 16ª edição da Pesquisa Nacional Unidas ouviu 57 empresas que, em conjunto, ofertam 304 planos de saúde. As instituições respondem por mais de 3,5 milhões de vidas, dos quais 59,4% são ativos, 22,5% aposentados e 18,1% agregados.

## Allianz Risk Barometer 2016

Concorrência de mercado e crimes cibernéticos são as principais ameaças para os negócios

A quinta edição do estudo anual sobre riscos corporativos publicado pela Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), mostra que o cenário de riscos para os negócios está mudando significativamente. Enquanto empresas estão menos preocupadas com as consequências dos riscos tradicionais da indústria, como catástrofes naturais ou incêndios, a preocupação tem sido crescente com o impacto de outros eventos disruptivos, concorrência intensa entre os mercados e acidentes cibernéticos. Estes são os principais pontos abordados no Allianz Risk Barometer 2016, que entrevistou mais de 800 gerentes de risco e especialistas em seguros de 40 países.

De acordo com o estudo, a interrupção nos negócios (Business Interruption – BI) e interrupção na cadeia de suprimento segue, pelo quarto ano consecutivo, como o principal

risco global para as empresas. No entanto, muitas companhias estão preocupadas que perdas por BI, que normalmente resultam de danos na propriedade, serão cada vez mais impulsionadas por ciberataques, falhas técnicas ou instabilidades geopolíticas, como causas de interrupção por danos “não físicos”. Os crimes no ambiente digital são citados, inclusive, como o risco mais preocupante nos próximos dez anos para as empresas.

“O cenário de risco corporativo está mudando na medida em que muitos setores industriais estão passando por uma transformação fundamental”, explica o CEO global da AGCS, Chris Fischer Hirs. “Novas tecnologias, aumento da digitalização e a ‘Internet das Coisas’ estão mudando o comportamento do cliente, as operações industriais e os modelos de negócios, criando uma gama de oportunidades, mas também trazendo a consciência para a necessidade de resposta das empresas



Chris Fischer Hirs, CEO global da AGCS

para novos desafios. Como seguradoras, precisamos trabalhar em conjunto com nossos clientes corporativos para ajudá-los a lidar com estas novas realidades de uma forma abrangente”.

## JLT Brasil entra no segmento de aviação

JLT, uma das mais importantes multinacionais especializadas em seguros, resseguros e gestão de riscos, está investindo para ampliar negócios com pequenas e médias empresas



Felipe Aragão,  
diretor da JLT  
Aviation

de aviação do Brasil. O segmento Aviation movimentava cerca de R\$ 300 milhões em prêmios por ano, representa 50% do mercado aeroespacial no país. “Esta é uma área em que as grandes operadoras não entram por causa da pulverização dos clientes”, afirma Felipe Aragão, diretor da JLT Aviation.

A escolha da JLT está em linha com a estratégia agressiva de expansão da JLT Aviation mundial. Em 2014, a matriz em Londres adquiriu a Hayward Aviation Ltd, uma das principais empresas especializadas

no setor. Hoje, no Brasil, a JLT movimentava R\$ 100 milhões de reais em prêmios por ano. A expectativa é crescer 30% em cinco anos.

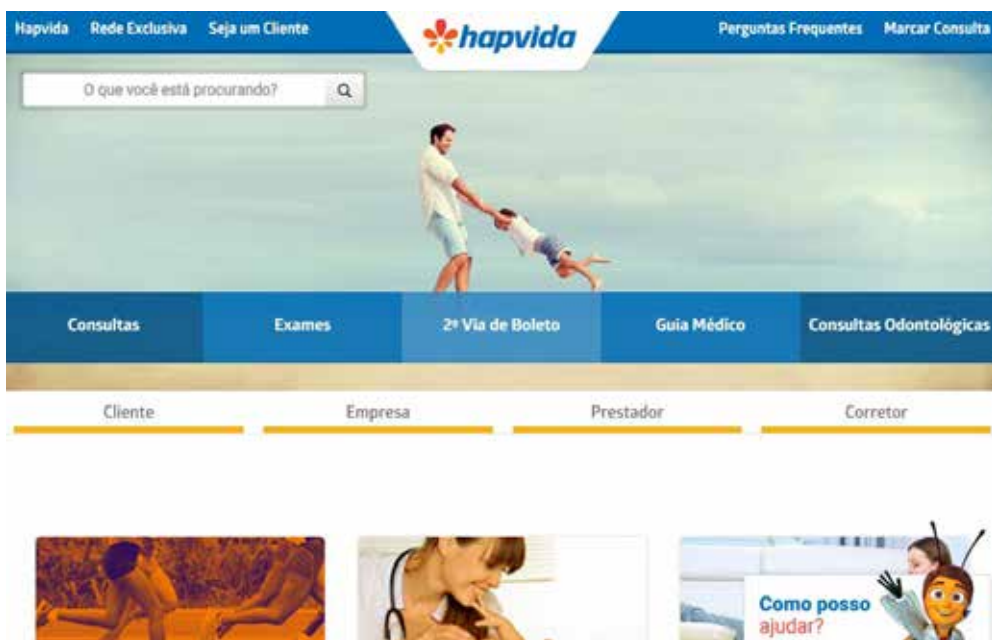
Como o setor brasileiro é muito concentrado – 10 grandes empresas de aviação representam metade do mercado –, a JLT Brasil está avançando na outra metade, pulverizada em mais de cinco mil pequenas e médias empresas, oferecendo serviços tão diversos como seguro patrimonial para aeronaves até seguro de responsabilidade civil para movimentação de bagagens.

## Hapvida inova na comunicação digital com clientes

O Hapvida mudou sua identidade visual também na internet. O portal está ainda mais funcional para os mais de três milhões de beneficiários do Hapvida. Com base nos serviços mais buscados, sinalizados pela TI, unidos à nova identidade de comunicação da empresa, os clientes da operadora têm à disposição todos os serviços, como marcação de consultas e de exames, entre outros, de forma ainda mais ágil, prática e moderna.

“Disponibilizamos as ferramentas mais demandadas pelos usuários de uma maneira que a experiência de navegação seja ainda melhor”, detalha Simone Varella, diretora de Comunicação e Marketing.

O Hapvida investiu também na segurança das informações, o que garante um tráfego mais seguro dos dados. “Colocamos uma infraestrutura de servidores mais robustos



Portal mais leve e de fácil utilização

e seguros. Dessa maneira, só o cliente pode ter acesso aos seus dados”, assegura Rômulo Bezerra, diretor da TI da companhia.

## Willis e Towers Watson se unem e criam a Willis Towers Watson

O Willis Group e a Towers Watson anunciam a conclusão da fusão de suas companhias surgindo assim a Willis Towers Watson. Com a junção, a Willis Towers Watson espera gerar US \$ 4,7 bilhões em valores adicionais para os acionistas. A decisão foi tomada porque seus líderes Felinto Sernache Coelho Filho e José

Otávio Sampaio acreditam que a perspectiva distinta sobre talentos, ativos e ideias das duas empresas ampliará o potencial de negócios de seus clientes. Conforme declaração do CEO John Haley, “trabalhando junto com nossos clientes, os ajudaremos a implementar as melhores decisões e soluções para gestão de riscos e capital humano e a obter melhores resultados em um mundo cada vez mais conectado”.

A Willis Towers Watson é, agora, uma empresa de mais de 39 mil associados em mais de 120 países, incluindo cerca de quatro mil pessoas da Gras Savoye que recentemente se juntou a companhia. “O valor que trazemos para nossos clientes está na maneira pela qual nossas equipes integradas, fundamentadas em análises de mercado e *insights* comportamentais, identificam questões de negócios relevantes, muitas vezes imperceptíveis aos olhos das organizações”.



Willis Towers Watson, companhia presente em 120 países





# APRENDER, EMPREENDER E SER

Corretor: o caminho seguro da distribuição

De 6 a 8 de outubro de 2016

Palácio das Convenções do Anhembi - São Paulo

SINCOR SP

Aproveite o mesmo valor do ano passado,  
agora com parcelas em até 8x\*

Verifique opções de parcelamento, com valores que cabem no seu bolso!

CATEGORIA	INVESTIMENTO* (POR PESSOA)
Corretor de seguros associado e cônjuge	R\$ 545,00
Corretor de seguros não sócio e cônjuge	R\$ 995,00
Outros	R\$ 1.485,00

\*Valores válidos até 31/01/2016

Aproveite também condições para hospedagem. Pela 1ª vez, o Holiday Inn está completamente reservado para congressistas do XVII Conec.

HOTÉIS CREDENCIADOS	ADESÃO (POR PESSOA)* VALOR DA HOSPEDAGEM PARA 3 NOITES + CAFÉ DA MANHÃ	
	Apartamento para 2 pessoas	Apartamento individual
Holiday Inn	R\$ 950,00	R\$ 1.900,00
Ibis Barra Funda	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00

\* Check-in em 06/10, a partir das 15h, e Check-out em 09/10. Estacionamento à parte. Serão disponibilizados transfers somente para os hotéis oficiais do evento. Para esclarecimentos sobre Hospedagem, entre em contato com a AD Feiras pelo telefone (11) 5087-3476 ou e-mail conec2016@adfeiras.com.br

O CONEC É UM EVENTO COMPLETO. NOS VALORES ESTÃO INCLUSOS:

- Inscrição
- Coffee Breaks
- Almoços
- Jantares
- Shows
- Pasta do Congressista
- Brindes
- Sorteio de Grandes Prêmios
- Transfers dos hotéis oficiais do evento
- 20 palestras consagradas, com o melhor conteúdo do mercado de seguros
- Exposeg – maior feira de negócios do setor

Entre os sorteios dos principais prêmios, dois serão exclusivos para corretores associados ao Sincor-SP.

CONFIRA OPÇÕES DE HOSPEDAGEM E DESCONTOS EM PASSAGENS AÉREAS

O maior congresso de corretores de seguros do mundo já está com 1/3 das inscrições efetivadas.

Não perca mais tempo. Inscreva-se.

[www.sincorsp.org.br](http://www.sincorsp.org.br)

INFORMAÇÕES  
EVENTOS SINCOR-SP  
(11) 3188-5046

\* Condições sujeitas a alterações.

## Axa Brasil lança novas campanhas

A Axa Brasil lança duas novas campanhas de produtos: o Seguro Beleza Axa e o Axa Assistence. Para isso, contou com a expertise da For Results, agência de publicidade focada em potencializar os negócios de seus clientes.

Apostando em mídias sociais como o Facebook, a campanha para o Seguro Beleza AXA tem como foco o segmento de beleza e estética. Para o lançamento, foi desenvolvida uma *landing page* exclusiva voltada para o varejo, com conteúdos explicativos e didáticos sobre a utilização do produ-

to e um blog para expandir a rede de potenciais clientes.

Responsável pelo planejamento, ação e execução de toda a mídia de performance, a agência também atua na campanha do Axa Assistence e tem o objetivo de torná-lo uma referência no mercado nacional. “Com a divulgação das novas campanhas para a Axa Brasil, esperamos poder consolidar ainda mais a marca no mercado nacional. As estratégias utilizadas por nós são estudadas e adaptadas de acordo com a necessidade do cliente”, comenta Paula Mélega, sócia da agência.

## América Latina: 78% das seguradoras usam alguma rede social

A Celent, empresa de pesquisa e consultoria dedicada ao fornecimento e apoio às instituições financeiras para desenvolver estratégias de negócios e tecnologia, apresentou o relatório “As seguradoras estão realmente tomando as redes sociais?”.

A pesquisa ressalta que as seguradoras têm uma grande oportunidade para aproveitar algumas vantagens das redes sociais, a fim de se integrar com vários processos internos, tais como emissão de apólices, sinistros, recru-

tamento, gestão de produtos, atendimento ao cliente, marketing e vendas.

“As redes sociais são ainda um ponto de interrogação para seguradoras em termos de rentabilidade”, diz Juan Mazzini, analista sênior da Celent da prática seguro e co-autor do relatório. “No entanto, muitas seguradoras líderes já estão envolvidas. É uma questão de tempo até que as empresas se alinhem em seus processos e tenham a tecnologia para exibir o valor das redes sociais.”



## GTI Solution aposta em inovação para continuar crescendo

Difícil achar hoje quem não se beneficie da tecnologia. Apenas para dar um exemplo, dados da Anatel de novembro passado indicam que há no Brasil cerca de 270 milhões de celulares ativos, aproximadamente 1,3 aparelhos por pessoa. Essa realidade tem transformado muito aceleradamente as atividades financeiras e de seguros, que têm na tecnologia um motor de inovação, diferenciação e comodidade para os usuários.

Nesse contexto, contar com fornecedores de ponta e que entendam do negócio do cliente faz toda diferença. A GTI Solution vem se consolidando cada vez mais como esse tipo de parceiro, conforme explica Renis Scarpetti Junior, diretor de Negócios da companhia: “a inovação está ligada à tecnologia. Somos uma empresa jovem e trazemos tudo o que tem de novo no mercado e colocamos isso diante de nossos clientes”, diz, referindo-se às soluções voltadas a Seguradoras e Corretoras de Seguros, como Sistemas de Cálculo para Cotações de Seguros, Emissão, Endossos, Sinistros e Sistema de Contas a Pagar (Novo Módulo de Pagamento de Contas de Consumo)

Vale lembrar que os sistemas GTI já foram desenvolvidos para plataformas responsivas; por esse motivo muda a sua aparência e disposição com base no tamanho da tela em que o site é exibido. Então, se o usuário tem uma tela pequena, os elementos se reorganizam para lhe mostrar as coisas principais em primeiro lugar. A utilização de tablets e smartphones será através do próprio site e não de apps específicos como android e iOS.

“A ideia da GTI é fazer inovações de dentro para fora. Estamos olhando nossos processos internos, inovando, melhorando sempre para conseguirmos inovar também para fora”, complementa Marina Handa Machado, diretora de Operações da empresa.





A solução moderna  
e econômica.



A forma antiga  
de transportar.



MELHOR  
CUSTO-BENEFÍCIO



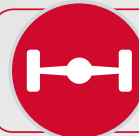
CAPACIDADE DE CARGA  
2.25m<sup>2</sup> e 350kg



25KM/L



MOTOR  
200CC



EIXO CARDAN  
E DIFERENCIAL



[www.triciclosmotocar.com.br](http://www.triciclosmotocar.com.br) | 0800 092 3468

EMPRESA 100%  
BRASILEIRA



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Veículo homologado pelo DENATRAN e IBAMA podendo circular em qualquer via pública brasileira. A Motocar, reserva-se o direito de modificar equipamentos ou especificações técnicas sem prévia notificação. Garantia de 1 ano sem limite de quilometragem válida na Rede de Concessionárias Motocar. Fotos ilustrativas.

## Marcio Coriolano é eleito presidente da CNseg

O economista Marcio Coriolano, presidente da Bradesco Saúde e da Mediservice, foi eleito presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) para o triênio 2016/2019. Profundo conhecedor do mercado de seguros, chegando a ocupar o cargo de superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep) entre 1993 e 1996, Marcio Coriolano toma posse com o desafio de estimular o crescimento do mercado por meio da educação para o seguro.

“Presidir a CNseg será mais um grande desafio em minha carreira. O mercado de seguros esteve sempre em evolução nos últimos anos e meu objetivo é que ele continue em evidência”, diz Coriolano. Ele ainda complementa que “os órgãos de representação têm importante papel a desempenhar na educação para o seguro, como forma de minimizar os riscos a que todos estamos expostos, tanto os que envolvem os bens patri-



moniais como os dois mais importantes bens: a vida e a saúde”.

Tendo ingressado no Grupo Bradesco Seguros em 1997, Marcio Coriolano é o atual presidente da Bradesco Saúde e da Mediservice. Bacharel em Ciências Econômicas pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC/RJ), o executivo é pós-graduado em planejamento pela Coordenação de Pro-

gramas de Pós-Graduação em Engenharia/COPPE, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

Nas eleições realizadas em 17 de dezembro, além do Conselho Diretor e do Conselho Fiscal da entidade, foram eleitas também as Diretorias e os Conselhos Fiscais da FenSeg, da FenaPrevi, da FenaCap e da FenaSaúde, esta presidida por ele até o ano passado.

## CNseg e FenSeg lançam cartilha sobre Seguro Garantia Estendida

### Publicação marca os dez anos da regulamentação do produto

Com o objetivo de atender um público de mais de 33 milhões de pessoas que possuem pelo menos uma apólice de Seguro de Garantia Estendida no Brasil e futuros consumidores, a CNseg e a FenSeg,

por meio da sua Comissão de Seguro de Garantia Estendida, lançaram recentemente a terceira cartilha da série “Entenda o Seu Seguro” com orientações para o consumidor.

A cartilha segue a linha das duas anteriores, que abordaram os seguros de automóvel e residencial. Em 14 páginas, a publicação busca esclarecer e simplificar o entendimento do pro-

duto com uma linguagem simples, clara e precisa. O material aborda os direitos e as obrigações de todas as partes envolvidas na contratação do seguro, suas coberturas e seus benefícios, além de chamar a atenção do consumidor para práticas ilegais como a “venda casada”.

A cartilha está disponível no portal da CNseg ([www.cnseg.org.br](http://www.cnseg.org.br)), no site da FenSeg ([www.fenseg.org.br](http://www.fenseg.org.br)) e no hotsite [www.osegurogarantiaestendida.org.br](http://www.osegurogarantiaestendida.org.br)



## Evento discutirá riscos que mais preocupam o mundo

A Fenacor convida os profissionais brasileiros para o XXVI Congresso Panamericano Copaprose Brasil 2016, que será realizado no Rio de Janeiro, de 20 a 22 de abril. O evento, que a federação promove em parceria com a Copaprose, terá como tema central “Para onde caminha o Seguro na

América Latina?”. Durante o Congresso, será possível trocar experiências com profissionais da América Latina, Portugal e Espanha, além do indispensável *networking*.

Um dos destaques será o debate, em um único painel, em torno de questões referentes aos riscos que mais preocupam o mercado internacional: riscos cibernéticos, climáticos, catastróficos e ambientais. Esse painel está marcado para o dia 21 de abril, a partir das 15 horas, e reunirá especialistas nacionais e internacionais.

Outro tema relevante será em torno dos pos-

síveis cenários econômicos, dentro de uma visão panamericana.

O encontro também discutirá a possível padronização de normas regulatórias para América Latina e os princípios básicos de seguros e a autorregulação na intermediação de seguros, entre outros tópicos.

Dessa forma, o evento se propõe a promover uma reflexão sobre as perspectivas do mercado de seguros e, particularmente, dos produtores, intermediários e corretores de seguros, nos próximos anos, diante de um cenário econômico instável e de profundas mudanças na sociedade.

Para inscrição e programação acessar: [www2.fenacor.org.br/congresso/copaprose/](http://www2.fenacor.org.br/congresso/copaprose/)



## APTS discute impactos da tragédia em Mariana no seguro de RC

Seminário reunirá especialistas para avaliar os reflexos de acontecimentos atuais no seguro de Responsabilidade Civil

Os reflexos dos crimes de corrupção na contratação do seguro de Responsabilidade Civil de Diretores e Administradores de Sociedades (D&O) será um dos assuntos que a APTS trará ao debate, em evento no dia 24 de fevereiro. O seminário “Crise no seguro de Responsabilidade Civil: os reflexos de casos recentes no país” será realizado das 9h às 12h30, no auditório da Funenseg.

No primeiro painel, Sergio Barroso de Mello, presidente do GNT de Responsabilidade Civil e Seguro da Associação Internacional de Direito do Seguro (AIDA) e sócio da Pellon & Associados, analisará as mudanças no D&O, após os desdobramentos da Operação Lava-Jato. Os casos de corrupção provocaram o aumento de

sinistralidade nesta modalidade e, consequentemente, a limitação de coberturas e de valores, além da elevação de prêmios.

Outro acontecimento recente, o rompimento da barragem da Samarco em Mariana (MG), também será analisado pelo especialista com enfoque na cobertura de riscos

ambientais no seguro de RC. No segundo painel do evento, a advogada Thabata Najdek, Underwriter Financial Lines na Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), apresentará o tema “Impactos da crise econômica

nos seguros de D&O e E&O”. Ela dividirá o painel com a advogada Thailita de Fátima Barbato Gracioli, da área de Sinistro da Zênite Assessoria e Consultoria, que abordará o seguro de RC na área de saúde.



Foto aérea do distrito de Bento Rodrigues, atingido pela lama (AFP)



# SEM DROGAS NEM CIRURGIAS

Por Aurora Ayres

**A**proximadamente 8,2 milhões de pessoas morrem de câncer por ano no mundo e as estimativas apontam um aumento de 50% no número de novos casos até 2020. O avanço da tecnologia e o domínio da genética propiciam novos equipamentos, terapias e medicamentos que prolongam a vida. Mas, tudo isso terá um impacto significativo nos custos do tratamento do câncer nos próximos anos, tanto para o setor público, a saúde suplementar como para o segmento de saúde privada. Na outra ponta estão as terapias não-convencionais, prática comum entre os pacientes oncológicos e sobrevivente como 'saber popular' na sociedade moderna. Aos poucos, a mentalidade e a postura da comunidade médica vêm mudando e os serviços de abordagem integrativa já são uma realidade em muitos centros médicos no Brasil e no mundo. Apesar de a Medicina Integrativa – que alterna a Medicina Alternativa com a Medicina Complementar combinando-as com terapias tradicionais –, ganhar evidências científicas, abordagens terapêuticas não-convencionais para portadores de câncer, por exemplo, encontram resistência por parte de agências regulatórias para atingir a comprovação científica. Este é o caso do Método Kovacsik, que há mais de meio século propõe a cura para este que é um dos piores flagelos da humanidade.

...Dieta Budwig, Efeito Warburg, Controle do Câncer Revici, Terapia Metabólica de Kelley, Tratamento de Koch, Método Kovacsik... Não é de hoje que abordagens terapêuticas não convencionais para a cura do câncer são negligenciadas e vistas com hostilidade pelas comunidades científica e médica ortodoxa. Por que são raros os estudos confiáveis – sobre a segurança, o controle de qualidade, os riscos e os benefícios dessas práticas – que possam atestar ou não sua eficiência? Não é preciso pensar muito: as dezenas de curas alternativas para doenças crônicas são censuradas por pressão dos lobbies dos cartéis farmacêuticos, que sustentam a indústria do câncer.

Com o envelhecimento populacional e a melhoria das condições de vida, houve paralelamente o aumento do número de casos de câncer. Análise do Instituto Nacional de Câncer José Alencar Gomes da Silva (INCA) calcula a ocorrência de mais de 596 mil casos da doença no Brasil em 2016. De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), a expectativa para 2030 é de 27 milhões

de novos casos no planeta e 17 milhões de óbitos. Junta-se, ao aumento de casos de câncer, a expansão de pesquisas para o desenvolvimento de medicações e tecnologias nessa área.

Medicamentos foram aprovados em todo o mundo, porém seu alto custo representa um impacto econômico significativo para os sistemas de saúde do país, já que o câncer é considerado um problema de saúde pública (veja tabela abaixo). A estimativa para os custos com câncer no globo é de cerca de US\$ 450 bilhões por ano até 2030, segundo levantamento feito pela União Internacional de Controle de Câncer (UICC, na sigla em inglês).

No Brasil, a organização do sistema de saúde é dividida entre o Sistema Único de Saúde (SUS), público e financiado pelo Ministério da Saúde (MS), e o sistema privado ou suplementar. Calcula-se que o setor de saúde movimenta todos os anos 8,5% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. Mais de 55% do total de recursos da saúde vêm da iniciativa privada e somente cerca de 25% (47,9 milhões) da população brasileira é usuária deste sistema. Os sistemas de saúde e os

convênios no Brasil não estão, nem de longe, preparados para absorver os altos custos que o tratamento para portadores de câncer exige.

A ANS estabelece que o processo de incorporação na Saúde Suplementar, que inclui todo atendimento privado de saúde, realizado ou não por meio de um convênio com um plano de saúde, e a revisão do Rol da agência – cobertura mínima obrigatória nos planos –, ocorra a cada dois anos.

As terapias alternativas, que podem complementar os tratamentos tradicionais, são utilizadas há muito tempo. A maioria surgiu no Oriente e foi sendo disseminada ao longo do tempo. Atualmente, a sociedade médica, recomenda algumas destas terapias juntamente com o tratamento médico. Conhecida como Medicina Complementar e Alternativa (MCA), essas práticas estão baseadas em princípios, métodos ou conhecimentos não testados, não tradicionais ou não científicos. Segundo a OMS, a utilização dessas terapias deve ser cautelosa, devido ao fato de existirem muitos terapeutas despreparados. A seguir, a história de uma delas.



# MÉTODO KOVACSİK

Terapia complementar ao conjunto de conhecimentos e técnicas benéficas à saúde do corpo dos seres vivos

O ano era de 1982. Com 22 anos de idade, Célia Gifalli que fora diagnosticada com câncer de ovário soube que viveria apenas mais quatro meses. Os efeitos colaterais da Quimioterapia a fizeram desistir do tratamento. Foi quando uma reviravolta aconteceu em sua vida. “Naquele dia fui ao médico para dizer que não daria continuidade à Quimio. Ao subir a escadaria, deparei-me com uma moça que pulava de alegria e perguntei-lhe por que tanta felicidade já que estávamos marcadas para morrer. Ela me contou que faria uma cirurgia para a retirada de um tumor maligno e que, ao conferir os exames pré-operatórios, ele simplesmente havia sumido”, conta Célia, que vive em Itanhaém (SP). “No dia seguinte,



Célia Gifalli conta que aos 22 foi desenganada pelos médicos

corri para buscar a mesma ajuda que ela teve. Em três semanas senti a vida pulsar de novo em mim. Queria dizer para o mundo que eu estava curada!”

O Hospital do Câncer, em São Paulo, virou rotina na vida da paulistana Sueli Palacio, de 52 anos, depois da descoberta do câncer de mama. “Fiz o tratamento e depois a cirurgia. Quando fui buscar o resultado, a médica não acreditou no que



Sueli Aparecida Palacio: “tumor desapareceu”

tinha acontecido e disse ter retirado minha mama sem necessidade. Ela não entendia o porquê de nada mais aparecer nos exames. Mesmo com a remoção da mama fiquei muito feliz com o resultado. É a minha vida!”, diz, enternecida.

Há mais de 30 anos, Clarice Teharata, de 65 anos, que vive em São Vicente (SP) recebeu a notícia de que teria de se submeter a uma cirurgia devido ao câncer colorretal. “Eu disse ao médico que não faria a operação e nem tratamento quimioterápico porque não conhecia ninguém que havia se curado dessa forma. Segui minha vida até que encontrei a chave para a solução do meu problema. Hoje estou curada, sou uma pessoa cheia de saúde e de vida. Costumo dizer que as pessoas podem até morrer de resfriado ou de unha encravada, mas de



Clarice Dileu Teharata diz ter se curado com o Método Kovacsik

câncer não mais”, arremata.

Os relatos descritos sintetizam milhares de outros casos de cura de câncer, arquivados pela Associação Estevam e Maria Kovacsik (AEMK). São histórias reais de pessoas que acreditaram no Método Kovacsik (MK) para tratamento e cura do câncer, desenvolvido há 53 anos por Estevam Kovacsik, pesquisador checoslovaco que escolheu o Brasil como segunda pátria ao fugir da guerra no Leste Europeu, em 1924.

O método está fundamentado



Estevam Kovacsik, pesquisador autodidata

na avaliação de energias naturais baseada nas técnicas da Radiestesia e da energização do corpo. O tratamento é feito através do uso de peças metálicas desenvolvidas por ele. Mesmo com muitas evidências – laudos técnicos e documentos que comprovam a cura de vários casos alcançados com o método estão em poder da associação –, o MK ainda não foi comprovado cientificamente e não obteve nenhum reconhecimento público ou governamental. Não por falta de empenho por parte da equipe da AEMK, constituída pela própria família. Daniel Kovacsik, bisneto de Estevam e presiden-



te da entidade já percorreu diversos caminhos.

“O maior desejo e a maior batalha de Estevam foi que seu método fosse comprovado cientificamente, mas morreu sem conseguir. Agora, depois de tantas décadas, estou tentando finalizar o seu trabalho, por meio de uma instituição que comprove cientificamente o MK”, almeja Daniel, que já bateu nas portas de instituições, universidades, órgãos competentes dentro e fora do Brasil, sempre em busca de apoio para alcançar o ideal de seu bisavô: doar o método à humanidade inteira de forma democrática. Até agora não encontrou respaldo em praticamente nenhuma delas.



Daniel Kovacsik retoma a causa de seu bisavô

## Uma vida inteira dedicada às pesquisas

A história começa em 1948, a partir de uma situação rotineira na vida do casal Maria e Estevam Kovacsik. Observador, Estevam percebe que alguns pintinhos de uma parte do galinheiro que havia no quintal de sua casa adoeciam e até morriam e que outros cresciam fortes e saudáveis. Depois de um tempo, os pintinhos doentes se recuperaram e não morrem mais. “O que para a maioria poderia não significar muita coisa, para ele foi um momento de questionamento”, comenta o genro de Es-



Maria Kovacsik no quintal de sua casa

tevam e pai de Daniel, Jotacir Selim, que também se tratou com o MK (leia depoimento na pag. XX)

Dedicado e curioso, Estevam não se dá por satisfeito e segue em frente em seu objetivo. Vai além, muito além. Não por acaso o pesquisador trabalhava eventualmente como radiestesista, além de seu emprego fixo como motorista na cidade de São Paulo. Ao conhecer as técnicas da Radiestesia abrindo poços artesianos, começou a utilizar o pêndulo com o qual trabalhava para interpretar o significado dos movimentos detectados por vibrações vindas do subsolo, exatamente no ponto em que as aves adoeciam.

A partir daí, ele verifica a existência de veios de água contaminados no subsolo. Ao catalogar as vibrações, conforme as oscilações do instrumento, ele atina para o fato de

que pessoas, animais ou até mesmo uma vegetação que permanece muito tempo sobre irradiação negativa não evolui, nem se desenvolve normalmente. Por meio da observação constante, Estevam conclui que as vibrações são um malefício à saúde de qualquer ser vivo.

Após se debruçar em muitas pesquisas, em 1964, Estevam Kovacsik afirma ser o câncer uma doença do corpo como um todo (não exclusivamente de um órgão isolado). Constituída na forma de um vírus (agente) que se instala na região do coração ou do baço e que se manifesta em locais fragilizados do corpo. Segundo ele, a origem do câncer está na exposição prolongada (cerca de oito horas diárias durante dois ou três anos seguidos) às radiações vindas do subsolo, através de vibrações sutis de veios de água contaminados por dejetos e esgotos.

“Ao longo de dois anos dormindo ou trabalhando no campo de irradiação nocivo, esse agente vai enfraquecendo o organismo tornando-o debilitado; assim, a doença se desenvolve e se manifesta no ponto mais sensível desse organismo”, explica Jotacir. “Se alguém faz o tratamento, melhora, se cura, mas caso se exponha novamente àquela mesma condição anterior, voltará a ter a doença”, alerta.



Ilustração de um campo de radiação vindos de veios d'água

# Momento tumultuado

Pág. 6-B — 2.º Caderno DIÁRIO DE S. PAULO — Terço-feira, 6 — 7 — 1965

## CIENTISTA DO JABAQUARA CURA CANCER EM 20 DIAS

**Apertagem de CASSIO MAZZOLI e MARCIO SANTOS**

Algo novo está surgindo no campo da ciência, tendo como palco a Capital paulista e irradiando fora o mundo a grande esperança na cura do maior flagelo da humanidade: o câncer. Stefan Kovacsik, radiestesista checoslovaco, residente à rua Earles, 84 em Vila Facchini, no Jabaquara, curou os males para o alto e afirmou: "Descobri a origem do câncer e sei como curá-lo".

A assertiva poderia ser considerada inverossímil caso não fossem as inúmeras histórias de pessoas que, atingidas pelo mal, ficaram espantosamente curadas depois que foram medicadas por Stefan Kovacsik. Assentaram-se, suas vozes, radiais e permanentemente, processando em alguns vinte dias de tratamento.

**A ORIGEM**

Falando de CASSIO MAZZOLI, diz Stefan Kovacsik: "Fizemos o exame de um paciente e descobrimos que ele tinha o câncer na próstata. Ele não sabia e eu não sabia. Quando ele veio para o tratamento, descobri a origem do câncer e sei como curá-lo".

**CENTENAS DE CURAS**

Muitas pessoas, milhares de pessoas em todo o mundo, recebem essas radiações malféticas quando dormem, daí a necessidade da verificação — pela radiestesia — da corrente de irradiação em uma casa. Na direção da corrente malfética não devem ficar camas ou cadeiras, onde uma pessoa fique por muito tempo durante o dia ou durante a noite.

Página 6 — 1.º Caderno — DIÁRIO DA NOITE — São Paulo, terça-feira, 6 de julho de 1965

## Stefan Kovacsik empunha seu medicamento e faz solene afirmação: "DESCOBRIR A ORIGEM DO CÂNCER E POSSO CURÁ-LO"



**Teste de CASSIO MAZZOLI**

... (transcrição de um teste realizado com Cassio Mazzoli)

**Teste de MARCIO SANTOS**

... (transcrição de um teste realizado com Marcio Santos)

# MAIS DE 3 MIL DOENTES DE CANCER CURADOS EM S. PAULO

Mais de 3 mil doentes de câncer foram curados pelo radiestesista checoslovaco residente no Jabaquara, em São Paulo. Stefan Kovacsik é um grande estudioso dessa terrível moléstia e descobriu que o câncer é produzido por radiações malféticas, que podem ser evitadas se se fizer um exame previo dos aposentos onde serão colocadas as camas.

Muitas pessoas, milhares de pessoas em todo o mundo, recebem essas radiações malféticas quando dormem, daí a necessidade da verificação — pela radiestesia — da corrente de irradiação em uma casa. Na direção da corrente malfética não devem ficar camas ou cadeiras, onde uma pessoa fique por muito tempo

po durante o dia ou durante a noite.

Depois de descobrir que a origem do câncer estava nessas radiações, o radiestesista Stefan Kovacsik produziu um remédio para anular os efeitos dessas radiações no corpo humano já afetado, assim como um isolante, que é colocado nas camas para neutralizar os efeitos das radiações.

«Um doente nos procurou e tinha condições para tomar o remédio neutralizante das radiações. Apanhou o remédio, foi para casa, e tomou a primeira dose. No dia seguinte a família me procurou alarmada. O doente piorara muito. Fui até a casa do doente, e verifiquei que ele continuava dormindo na mesma cama, no mesmo local, onde as radiações malféticas o atingiam durante o sono. Mandei mudar a posição da cama (depois de localizar a corrente de radiações e o doente passou a melhorar a olhos vistos e hoje está curado. O que causou o seu agravamento ao tomar o re-

**ESPERANÇA**

... (transcrição de uma reportagem sobre a esperança de cura)

**REALIDADE OU ILUSÃO**

... (transcrição de uma reportagem sobre a realidade ou ilusão da cura)



Diário de S. Paulo, Diário da Noite e Notícias Populares: manchetes provocantes em 1965

Nos anos de 1960 e 1970, o MK tem grande repercussão na imprensa paulista. Manchetes anunciam a cura do câncer e isso rende controvérsias com autoridades médicas. Com a repressão, Estevam é acusado por exercício ilegal da medicina e acaba preso. Na ocasião, o então governador Adhemar de Barros interfere em favor do cientista, que leva seu trabalho adiante.

Naquela época, o processo terapêutico consistia em duas doses diárias de um pó diluído em água. "O efeito do remédio era devastador. Poucos tinham condições físicas para suportar todo o tratamento. Mas centenas, milhares de pessoas se curaram com esse remédio", comenta Sérgio Kovacsik, coordenador de Execução

e Desenvolvimento da AEMK. "Estevam quis divulgar sua fórmula ao procurar os órgãos responsáveis. Ele queria que a medicina obtivesse esse conhecimento para a elaboração de um remédio mais tolerável ao corpo humano. Acabava sempre expulso dos hospitais, mas não desistia e continuava a atender quem o procurava em sua própria casa", complementa Jotacir.

Então, Estevam segue no aperfeiçoamento de sua fórmula. Levado ao Instituto Adolfo Lutz para exame, o medicamento não apresenta contraindicações e o laudo permanece com o governador Adhemar de Barros, que se pronunciaria a respeito. "Houve uma clara rejeição política e o governador teve que ceder às

exigências da área médica responsável pelo hospital público estadual e disse a Estevam: faça suas pesquisas e continue o tratamento ao público e você não será molestado. Foi essa a promessa que Adhemar de Barros cumpriu", conta Jotacir.

Estevam ainda continua com sua fórmula até 1979, ao ser definitivamente proibido de atender com o composto químico desenvolvido por ele mesmo.

### Captação de energias naturais

Ao identificar a origem da doença e não podendo medicar como fazia anteriormente, Estevam volta a pesquisar a fim de desenvolver outro método baseado na captação



Ilustração de recorte de jornal de 1982

de energias naturais. “O sistema de captação de energia natural é muito superior. Além de não ter efeitos colaterais, não tem nenhuma contraindicação. Sendo que qualquer pessoa, de qualquer idade e em qualquer estágio da doença pode fazer uso. Saímos de algo físico que é o composto químico, que as pessoas viam, sentiam e tocavam, para algo completamente sutil que não se pode ver ou sentir; sabemos dos seus efeitos apenas pelos resultados que trazem. É um avanço tecnológico enorme e que com certeza abrirá muitas portas para outras tecnologias revolucionárias”, comenta Daniel Kovacsik.

Depois de sete anos estudando, o cientista desenvolve uma pirâmide de latão com dimensões diferentes das de Queops no Egito para utilizá-la na captação de energia cósmica. O atendimento passa, então, a ser feito com a ajuda de uma placa redonda, denominada Acelerador, um pêndulo radiestésico e a pirâmide, colocada na posição norte-sul. Desta vez, o tratamento não causava nenhum efeito colateral.

Inicialmente, o paciente ficava deitado debaixo de uma pirâmide de cerca de 40 centímetros de altura e permanecia assim por mais ou me-

nos 15 minutos. Bastavam três sessões para eliminar o vírus, conforme Estevam.

Como forma de aperfeiçoar seus métodos, aproximadamente em 1986, o cientista autodidata desenvolve outra placa metálica, agora em formato de U pensada para facilitar o atendimento. “Pessoas obesas não entravam ou danificavam a pirâmide e outras com problemas ósseos ou de pulmões tinham dificuldade de permanecer deitadas por longos períodos. Além do U ser portátil e mais fácil de se trabalhar”, comenta Daniel.

Em outra fase de seus estudos, o pesquisador encontra uma maneira de prevenir a doença: projeta uma plaqueta metálica e a nomeia de Isolante. A finalidade é neutralizar a irradiação maléfica vinda do subsolo, além de anular os efeitos das radiações no corpo humano. “O isolante deve ser usado na cama, de forma que fique na região do peitoral. Entre a plaqueta (que fica dentro de um saquinho de pano) e a pessoa, apenas um lençol. Na cadeira ou poltrona, é só sentar diretamente sobre ele. O uso do isolante é parte essencial do tratamento, necessário para completá-lo”, ressalta Jotacir.



Isolante serve como forma de prevenção

*“Nunca entregaria os resultados de minhas pesquisas a um particular, pois desejo doá-la a humanidade inteira, através das autoridades competentes, com pleno conhecimento do público.”*

*Estevam Kovacsik*

### **Tratamento extremamente simples**

Oferecido por meio de atendimento gratuito em vários pontos do Brasil e do mundo, o Método Kovacsik para quaisquer tipos de câncer é feito pela equipe da AEMK e por centenas de voluntários. Extremamente simples, o processo todo consiste em 14 sessões. No início são três sessões, realizadas a cada oito dias e, posteriormente, uma vez por mês até completar um ano. Não há necessidade de se ingerir nada. Segundo o pesquisador, o método permite não só o diagnóstico e o tratamento mas também a prevenção do câncer.

Daniel explica que a terapia é baseada em duas partes. A primeira (três sessões iniciais) retira a vitalidade do agente nocivo, com a combinação de duas peças metálicas em contato com o corpo: o U (que substitui a antiga pirâmide) posicionado normalmente no ombro esquerdo e o Acelerador, que a pessoa deve

segurar com a mão esquerda por 20 minutos. “Já na primeira sessão elimina-se a origem da irradiação negativa. A partir daí, a doença perde a vitalidade e sua manifestação não mais evolui, passando a retroceder lentamente, permitindo o fortalecimento do corpo”, ressalta o bisneto de Estevam. “Em duas ou três semanas é visível a melhora na qualidade de vida de quem faz o tratamento. A pessoa volta a ter vontade de comer e a ter um sono tranquilo. Também é comum observar a redução de tamanho e o volume de um tumor, que se torna menos enraizado, mais solto, não cresce mais e murcha”, complementa Jotacir.

A segunda parte é a utilização do isolante nos locais de uso rotineiro da pessoa, tais como: cama, cadeira de trabalho e na poltrona ou sofá da sala, por exemplo. “O isolante não é para a pessoa. É para o ambiente, mas é parte integrativa da terapia”, salienta Daniel, frisando que a terapia não interfere de qualquer forma nos tratamentos convencionais ou em outras terapias complementares. O isolante pode ser adquirido por R\$ 15,00 em qualquer Ponto de



Atendimento no antigo PA do bairro Jabaquara, em 2008

## PROCESSO TERAPÊUTICO

- **Eliminação da vitalidade do agente**
- **Acelerador**
- **Isolante**
- **Recuperação e manutenção da saúde**



Processo terapêutico se utiliza de peças de metal



Atendimento, aonde se recebe instruções para o seu uso.

Em seu documentário intitulado “Da origem ao Fim do Câncer”, Daniel conta toda a história de Estevam e finaliza com a indagação: “Um senhor sem escolaridade, que estudou apenas até a antiga quarta-série do primário, sem recursos, um pesquisador autodidata, descobriu a cura para uma doença que até hoje cientistas, pesquisadores e médicos com milhões de recursos não descobriram. Me pergunto: por quê o mundo ainda não conhece esse tratamento?”

### Saiba mais sobre a AEMK

A Associação Estevam e Maria Kovacsik (AEMK) foi fundada em 25 de junho de 2008 por membros da família Kovacsik preocupados em preservar e levar a frente um bem deixado pelo cientista Estevam, com a função de ter uma pessoa jurídica trabalhando pelos seus ideais.

A denominação da entidade surgiu dos nomes do cientista e de sua esposa, como forma de homenageá-los. “Ambos foram importantes para o conjunto da obra. Estevam representa a racionalidade, ou ciência, e Maria o amor. A equipe da AEMK acredita que só com a união desses dois elementos a ciência pode proporcionar algo benéfico para a sociedade”, afirmam os descendentes de Estevam.

Sediada em São Paulo, SP, no bairro do Jabaquara, a associação funciona no mesmo local onde Estevam realizou toda a sua pesquisa e onde foi feito o atendimento às pessoas durante meio século. Por enquanto, não dispõe de funcionários e não oferece a terapia diretamente ao público, apenas regula o correto uso dela, capacita pessoas que se tornam voluntários e promove a disseminação do conhecimento. Voluntários realizam o processo tera-



Maria e Estevam Kovacsik

pêutico nos Pontos de Atendimento (PA) localizados em mais de 30 cidades nos Estados de AL, AM, BA, CE, MG, MT, PE, PR, RJ, RO, RS, SC, SP e DF.

“Meu bisavô tentou inúmeras vezes ao longo de toda a sua vida obter apoio de órgãos públicos para aperfeiçoar seus métodos e então doar toda a sua pesquisa para a humanidade, de forma clara e democrática. Seu sonho era o de que os órgãos competentes entendessem, assumissem e desenvolvessem esse tratamento que ele, com poucos recursos, fez grandes evoluções. Faleceu em 1991 sem concretizá-lo”, lastima Daniel.

O desafio da família é concretizar o sonho de Estevam e de sua esposa Maria. Para isso, a entidade busca parcerias com cientistas, pesquisadores, médicos, acadêmicos, institutos públicos ou privados que tenham competência para realizar tal procedimento.

## Depoimentos

“Considero meu caso muito interessante apesar de não ser típico. Aos 18 anos, o Sr. Estevam sugeriu que eu me tratasse pela terapia mesmo sem nenhum indício de doença. Ao me avaliar com a Radiestesia, ele identificou uma irradiação de energia atípica ao meu corpo e característica da doença câncer. Fiz a terapia sem qualquer preocupação ou expectativa. Meses depois apresentei quadro agudo de vômito decorrente de uma grave infecção. Fui internado e operado para retirada do rim esquerdo, que estava inativo. Nunca apresentei limitação alguma que me impedisse, após um pequeno período de recuperação, de estudar e trabalhar. Uso regularmente o isolante. Penso que a natureza nos apresenta problemas mas também nos oferece soluções. Assim como eu, milhares de outras pessoas estão vivas graças à eficácia dessa terapia e em condições de testemunhar a realidade concreta da superação da doença. Contra fatos não há argumentos”



**Jotacir Selim, 59 anos**

“Há cinco anos, foi detectado, através de exames, um tumor na próstata. Na época o chão se abriu, mas como sou controlado, não me desesperei. Certo dia, almoçando com um amigo, contei meu problema e ele me contou que conhecia um método para a cura do câncer. Fui conhecer e abracei o MK, que é um processo natural. Sempre fui muito positivo e acreditei que poderia me curar. Passei a frequentar um ponto de atendimento. Em 2010, passei por uma cirurgia para a retirada da próstata e não tenho mais o tumor, mas não deixo de fazer os exames de PSA e de sangue frequentemente com meu médico. Ninguém precisa parar o tratamento tradicional para fazer o MK. Vou usar o isolante para o resto da vida, pois o método tem a sua lógica. Sou espiritualista e digo que vale a pena conhecer o método. Hoje, levo uma vida normal.”



**Lupércio Fernandes, 55 anos**

### Associação Estevam e Maria Kovacsik - AEMK

**Telefone: (11) 3181-5122 (das 8 hs às 17 hs)**

**Site: [www.aemk.org.br](http://www.aemk.org.br)**

**E-mail: [contato@aemk.org.br](mailto:contato@aemk.org.br)**

*\* O agendamento deve ser feito direto nos Pontos de Atendimento. Para escolher o mais próximo acesse [www.aemk.org.br](http://www.aemk.org.br)*



# RUMO À ECONOMIA DE BAIXO CARBONO

**Restaurar e reflorestar 12 milhões de hectares de florestas até 2030 é uma das metas brasileiras apresentadas da COP 21**

Por Aurora Ayres

195 nações comprometeram-se a tomar medidas para frear as transformações climáticas do planeta e a mobilizar-se rumo à economia de baixas emissões de carbono. Com força de lei, o histórico acordo global sobre o clima foi firmado no final da 21ª edição da Conferência da Convenção-Quadro das Nações Unidas (COP 21), realizada em dezembro de 2015, em Paris.

O texto final do documento tem



Participantes da plenária da COP21

por objetivo principal impedir que até o final deste século a temperatura média do planeta passe 2°C em relação à era pré-industrial, além de estabelecer que o aumento não supere 1,5°C. O grande desafio para os países membros é implementar ações voluntárias de redução das emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) – denominadas de Contribuições Intencionais Nacionalmente Determinadas (INDCs, na sigla em inglês) – até 2020, quando passa a vigorar o novo acordo.

O financiamento de longo prazo para investimentos em tecnologias de baixo carbono foi considerado questão-chave durante o evento. Criar um sistema de financiamento de 100 bilhões de dólares anuais para ajudar os países com menos recursos a se adaptarem aos efeitos das mudanças climáticas é outro desafio a ser enfrentado.

## INDC brasileira

Consolidado como um importante protagonista em questões ambientais no cenário internacional, o Brasil também assumiu um papel de destaque nas negociações do acordo da COP21. De escopo amplo, a INDC brasileira inclui mitigação, adaptação e meios de implementação. As metas anunciadas pelo Brasil englobam toda a economia e pretendem reduzir as emissões de gases do efeito estufa (GEE) em 37% até 2025, com base no nível de 2005, como meta de um único ano. Também indica 43% abaixo dos níveis de 2005 até 2030 como meta de referência.

Conforme a INDC, a adaptação é um elemento fundamental do esforço global para enfrentar a mudança do clima e seus efeitos. A dimensão social está no cerne da estratégia de adaptação do Brasil, tendo presente a necessidade de proteger as popu-



Brasil: metas ambiciosas para os próximos anos

lações vulneráveis dos efeitos negativos da mudança do clima e fortalecer sua capacidade de resiliência. Nesse contexto, o Brasil está trabalhando no desenvolvimento de novas políticas públicas, tendo como referência o Plano Nacional de Adaptação (PNA), em fase final de elaboração. A forte participação dos atores interessados, em todos os níveis, contribuirá para a formulação e implementação do PNA do Brasil.

De acordo com o documento, as políticas, as medidas e as ações serão implementadas sem prejuízo de utilizar o mecanismo financeiro da Convenção, assim como de utilizar quaisquer outras modalidades de cooperação e apoio internacional, com

vistas a fortalecer a eficácia e/ou antecipar a implementação, aberta ao apoio de países desenvolvidos com vistas a gerar benefícios globais. Ações adicionais exigiriam aumento, em larga escala, do apoio internacional e dos fluxos de investimento, bem como do desenvolvimento, emprego, difusão e transferência de tecnologias.

O pesquisador do Instituto Nacional de Pesquisa Espaciais (Inpe), Gilberto Câmara, que liderou a edição da INDC brasileira, avaliou que o Brasil deu um enorme salto no quesito “transparência” nos últimos anos, o que possibilitou levar à COP21 uma das metas mais ambiciosas. “O Brasil sempre teve um



Gilberto Câmara, pesquisador do Inpe

sistema de monitoramento bom [de emissões por desmatamento], mas que não era transparente. A colocação de todos os dados desse sistema de forma aberta, na internet, a partir de 2003, gerou credibilidade internacional para o país e uma ampliação de sua governança ambiental”, afirmou.

De acordo com Câmara, esse número surgiu a partir da expectativa de cumprimento das regras do novo Código Florestal, aprovado em 2012. Mas esse número pode aumentar se o governo decidir usar o dinheiro de incentivos internacionais para promover o reflorestamento. “Se ele for mais longe, pode chegar a 30 ou 35 milhões de hectares reflorestados com baixo custo na produção de *commodities*”.

## Trilhões de dólares

Durante a cúpula climática de Paris, o diretor do Business for Social Responsibility (BSR), Edward Cameron, disse estar claro que o setor empresarial será fundamental para destravar os trilhões de dólares – e não bilhões, como se imaginava – necessários à economia de baixo carbono, informa Lília Caiado, assessora técnica do Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (Cebds).

“Podemos chegar a um acordo

diplomático ou acordo catalítico da nova economia. Para que o acordo do clima seja catalítico, é necessário focar na questão financeira e o setor empresarial deve ser um parceiro em termos de inovação e financiamentos. Estamos no curso de um acordo ambicioso. O sinal de países como o Brasil, o primeiro país emergente a estabelecer uma meta voluntária absoluta de redução de gases de efeito estufa em sua INDC (metas voluntárias apresentadas às Nações Unidas), é muito importante”, afirmou Cameron.

Ainda segundo ele, discussões ambiciosas estão acontecendo no sentido de energias renováveis, florestas etc. A revisão periódica dos compromissos de cinco em cinco anos dá ao *business* a confiança para agir sem o temor de que as políticas climáticas não sejam desfeitas por uma troca de governo.



Edward Cameron, diretor do Business for Social Responsibility (BSR)

## Marco histórico

Para o Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (Cebds), o acordo representa um marco histórico e um bom ponto de partida para a construção de uma economia de baixo carbono, o que exigirá muitos esforços do governo, do setor privado e da socieda-



de como um todo.

Com o objetivo de contribuir para a análise do texto, o Cebds elenca a seguir alguns dos aspectos mais relevantes do documento. Essa análise leva em conta a avaliação da coalizão empresarial global We Mean Business, representada pelo Conselho no Brasil:

- O engajamento de lideranças de todos os setores da sociedade foi essencial, tanto em termos globais para se chegar ao acordo mas também nacionalmente para a construção da INDC brasileira;

- A participação do setor empresarial foi também um marco, o engajamento com ações pré-COP 21 e discussões produtivas em termos de financiamento da implementação e caminhos para dar escala a tecnologias de baixo carbono como energias renováveis e restauração florestal;

- O acordo fixa uma meta global de longo prazo para o aumento da temperatura bem abaixo dos 2°C estabelecidos como limite pela comunidade científica, mas busca um resultado de 1,5° C, que aumenta a segurança do planeta e, principalmente, dos países mais vulneráveis às mudanças climáticas, como os Estados insulares;





Foto: Diego Aguedas Ortiz/IPS

- A agenda de adaptação avançou muito: as medidas de adaptação, antes tratadas como secundárias, figuram, de acordo com o documento síntese das INDCs da UNFCCC, em 100 INDCs submetidas: 46 de países africanos, 26 de países da Ásia-Pacífico, 19 da América Latina e Caribe – inclusive Brasil, 7 do Leste Europeu e 2 da Europa Ocidental, além de outros, e o conceito está muito presente no acordo;

- A promessa de liberação de US\$ 100 bilhões por ano pelos países desenvolvidos aos países em desenvolvimento, a partir de 2020, fixada em Copenhague em 2009, foi referendada pela COP 21. Esses recursos ajudarão os países em desenvolvimento a combater o aquecimento global por meio de ações de mitigação e adaptação;

- Acredita-se que serão necessários investimentos de trilhões de dólares na economia de baixo carbono, o que aumenta a responsabilidade e o potencial de atuação do setor privado na implementação de soluções de negócios e novas tecnologias de baixo carbono;

- O Acordo (artigo 4.1) reconhece que levará mais tempo para os países em desenvolvimento alcançarem o pico

das emissões, mas estabelece uma meta de mitigação para alcançarem o pico das emissões o mais rápido possível;

- As INDCs não são ainda consistentes com as metas de temperatura de longo prazo, mas as revisões dos compromissos de cinco em cinco anos vão direcionar para alcançar a meta proposta pelo acordo;

- É necessário um esforço voluntário dos países para implementar as INDCs, já que as metas nacionais não são compromissos compulsórios. O artigo 4.3 cria um padrão decente para compromissos sucessivos de mitigação que representarão uma progressão para as contribuições nacionalmente determinadas (INDCs) e refletirão a maior ambição possível;

- Um regime de transparência que atinge 60% das questões, permitirá a elaboração de relatórios bienais periódicos diferenciados. Entram em vigor modelos e diretrizes comuns a serem adotados depois do Acordo de Paris entra em vigor. (Artigo 13);

- Um tema de grande importância é o engajamento das cidades para a implementação das medidas de mitigação e adaptação. Segundo dado do Programa Ambiental das Nações Unidas (UNEP sigla em inglês), 75% das emissões globais concentram-se

nas cidades. Um reflexo dessa importância, é que na COP 21 ocorreu a Compact of Mayors (dez cidades apresentaram seus planos de ação contra as mudanças do clima);

- A precificação de carbono, que não foi reconhecida no acordo explicitamente, mas o setor empresarial vê como uma caminho para uma economia de baixo carbono;

- A COP 21 afirmou que as iniciativas empresariais serão fundamentais para a concretização do acordo e para dar escala às tecnologias de baixo carbono. Empresas de todo o mundo assumiram suas responsabilidades reduzindo emissões e liderando a transição para uma economia de baixo carbono.

## Brasil

- Em seu discurso no encerramento da COP 21, o presidente da França, François Hollande defendeu a formação de uma coalizão de países pela precificação, e também a criação da High Ambition Coalition, à qual o Brasil aderiu;

- No país, particularmente, o engajamento do setor privado e da sociedade se deu desde a elaboração das metas voluntárias de redução das emissões de gases de efeito estufa apresentadas pelo país às Nações Unidas.

## Metas ambiciosas:

### Para alcançar os percentuais apresentados na INDC, o Brasil se compromete a:

- **Assegurar 45% de fontes renováveis na matriz energética**
- **Acabar com o desmatamento ilegal na Amazônia**
- **Restaurar e reflorestar 12 milhões de hectares**
- **Recuperar 15 milhões de hectares de áreas agrícolas degradadas**
- **Integrar 5 milhões de hectares de lavoura-pecuária-floresta**

*"O panorama da Saúde Suplementar é positivo, mas requer atenção. Apesar dos números recentes, que apontam redução de 0,3% na base de beneficiários de planos médicos e odontológicos, não há razão para alarde."*

*Solange Beatriz  
FenaSaúde*

A advogada Solange Beatriz Pa-  
lheiro Mendes é a nova presidente  
eleita da Federação Nacional de  
Saúde Suplementar (FenaSaúde).  
Até recentemente, a executiva era  
diretora-executiva da Confederação  
Nacional das Empresas de Seguros  
Gerais, Previdência Privada e Vida,  
Saúde Suplementar e Capitalização  
(CNseg), cargo que exercia des-  
de novembro de 2010. Com longa  
experiência no mercado de Saúde  
Suplementar e Segurador, Solange  
Beatriz já atuou como diretora de  
Normas e Habilitação das Opera-  
doras da Agência Nacional de Saú-  
de Suplementar (ANS), entre 2000  
e 2004; como diretora de Saúde da  
Federação Nacional de Empresas  
de Seguros Privados e Capitaliza-  
ção (Fenaseg), entre 2004 e 2006; e  
foi secretária-geral, diretora e supe-  
rintendente substituta da Superin-  
tendência de Seguros Privados  
(Susep), de 1995 a 2000. Já in-  
tegrou a equipe da FenaSaúde,  
tendo sido diretora-execu-  
tiva da entidade, até 2010.  
Solange Beatriz também  
foi assessora jurídica do  
Conselho Interminis-  
terial de Preços (CIP)  
e procuradora-geral  
da Superintendência  
Nacional de Abasteci-  
mento (Sunab). Confira  
entrevista exclusiva:

**Seguro Total - Quais as prioridades do seu mandato (trienio 2016-2019)?**

**Solange Beatriz** - A FenaSaúde vem realizando um excelente trabalho como representante de empresas que são referências no setor. Muitos desafios se impõem ao segmento, como assegurar a viabilidade econômica do sistema privado de saúde no longo prazo. E a entidade vem se empenhando incansavelmente para que sejam superados, por meio dos debates, do diálogo com a sociedade e por estes da cadeia de valor da saúde, além da contribuição com o órgão regulador, a ANS. O objetivo é dar continuidade às ações bem-sucedidas e reforçar a representatividade da FenaSaúde no mercado de Saúde Suplementar, sempre tendo em vista a alta qualidade na prestação de serviços ao consumidor. O compromisso com a sustentabilidade do setor e a reforma regulatória continuarão na pauta da organização.

**ST - Nesta nova etapa da Federação, durante seu comando, a relação com o consumidor continuará sendo o foco central das ações da entidade?**

**SB** - Minha trajetória profissional é pautada pelo bom relacionamento com os consumidores e para o desenvolvimento do mercado de seguros, o que beneficia os cidadãos. Acredito na importância da comunicação clara e da transparência para assegurar a satisfação dos beneficiários e na relevância dos serviços prestados pelas operadoras de planos privados de assistência à saúde. Quero intensificar os esforços de conscientização sobre o bom uso dos recursos disponíveis para a saúde, a fim de orientar os consumidores para que saibam como aproveitar e fazer o melhor uso do seguro ou plano, segundo suas necessidades.

**ST - Qual o panorama atual da Saúde Suplementar no Brasil?**

**SB** - O panorama da Saúde Suplementar é positivo, mas requer atenção. A despeito dos números recentes, que apontam redução de 0,3% na base de beneficiários de planos médicos e odontológicos, não há razão para alarde. Embora o cenário macroeconômico tenha afetado a geração de emprego e renda, trouxe desafios não só às empresas do setor, como a todos os segmentos da economia. Nesse contexto, o setor de Saúde Suplementar é mais resiliente, uma vez que as famílias procuram manter o plano de saúde mesmo em momentos de restrição financeira. Esse é o terceiro item de consumo mais importante na atualidade, ficando atrás de educação e casa própria. De qualquer forma, o maior desafio é solucionar os gargalos do próprio setor, como conter desperdícios, manter o equilíbrio financeiro do sistema e evitar a expansão ainda mais acelerada das despesas assistenciais, que sempre serão crescentes.

**ST - Qual a sua opinião sobre a atuação do Governo no que diz respeito ao diálogo com entidades de proteção dos consumidores e com a sociedade?**

**SB** - O Governo, como esperado, cria e mantém as proteções necessárias aos consumidores e vem se mantendo aberto ao diálogo com o setor de Saúde Suplementar, mostrando-se empenhado em entender as complexidades que o segmento enfrenta. Esperamos ampliar esse canal de comunicação e as ações, para que se alcance um modelo que assegure a oferta de serviços de qualidade e a satisfação do consumidor, preservando, ao mesmo tempo, a capacidade de investimentos e a solvência das empresas.

**ST - Mediante o descompasso entre setor privado e Estado na discussão sobre custos médico-hospitalares, o que o setor privado tem feito sozinho para reduzir a inflação médica?**

**SB** - As operadoras de planos de saúde associadas à FenaSaúde adotam várias medidas para controle dos custos assistenciais, cada qual dentro de sua estratégia de gestão. A FenaSaúde e suas afiliadas lideram o debate sobre mudanças fundamentais à viabilidade do sistema privado; por exemplo a adoção de novos modelos de remuneração dos prestadores de serviços assistenciais, privilegiando os resultados assistenciais e não o volume de procedimentos. A proposta não é importar modelos para o Brasil, mas, sim, refletir sobre pontos que todos os agentes do setor – reguladores, empresas de planos de saúde, prestadores de serviços e consumidores – conhecem e sabem que precisam ser ajustados. A ANS é uma interlocutora das empresas de planos de saúde. O tema custos assistenciais é relevante para empresas e para o órgão regulador, que reconhece a urgência em buscar mudanças positivas que garantam o equilíbrio econômico-financeiro.

**ST - Qual o grande desafio da Saúde Suplementar dos últimos anos?**

**SB** - O grande desafio a ser superado, e que ainda persiste, tem relação com a elevação dos custos assistenciais em patamares superiores ao crescimento das receitas dos planos de saúde; a questão da incorporação tecnológica nos tratamentos médicos, que requer melhor avaliação da relação do custo-benefício das inovações para a coletividade; o envelhecimento populacional que está em andamento, suas oportunidades e dilemas; o papel dos beneficiários dos planos e o consumo consciente; e a necessidade de reformular o modelo de pagamento dos prestadores de serviços assistenciais, migrando do *fee for service* para a valorização dos indicadores de resultados assistenciais. A Saúde Suplementar é um dos mais importantes segmentos da economia brasileira, com mais de 70 milhões de pessoas como beneficiários de planos médicos e odontológicos. Além disso, gera milhares de empregos, renda e recolhimento de impostos que se revertem à sociedade. Dados do Boletim da Saúde Suplementar – Indicadores Econômico-financeiros e de Beneficiários, editado pela FenaSaúde mostram que as despesas assistenciais de todas as empresas de planos de saúde foram de R\$ 118,3 bilhões, nos 12 meses encerrados em setembro de 2015. Esse montante evidencia o peso do setor.

# A INOVAÇÃO E A INDÚSTRIA SEGURADORA

Estudo global da Deloitte em parceria com o Fórum Econômico Mundial aponta as megatendências disruptivas para segmentos de seguros e financeiro, entre outros

Seguradoras oferecendo produtos cada vez mais customizados, bancos 100% virtuais, o fim do dinheiro – até o de “plástico” –, pequenas empresas de tecnologia (as *fintechs*) abocanhando parte dos negócios, o fim da economia de escala, novas fontes de capital... E, melhor do que tudo isso: os mercados devem ficar mais acessíveis, transparentes e baratos para os consumidores. Essas são as principais conclusões de um estudo global realizado pela Deloitte e pelo Fórum Econômico Mundial, que entrevistou representantes de instituições financeiras, *startups*, acadêmicos e observadores do setor para levantar as consequências das inovações disruptivas na indústria financeira.

O estudo “Cleared for Takeoff – Five Megatrends that will Change Financial Services” mostra que, em relação ao mercado segurador, as empresas estão cada vez mais investindo em telemática e análise de dados comportamentais, para conhecer melhor o cliente e oferecer

produtos mais baratos e aderentes ao perfil individual. “Estas tecnologias demandam alto investimento e grande modernização da infraes-



Elias Zoghbi, sócio da área de Consultoria em Gestão de Riscos da Deloitte

trutura tecnológica e, em contrapartida, prometem revolucionar as metodologias de mensuração dos riscos e precificação”, diz Elias Zoghbi, sócio da área de Consultoria em Gestão de Riscos da Deloitte e líder para o atendimento ao setor de seguros.

Segundo Zoghbi, a gestão estratégica de informação é fundamental para geração de valor na indústria. “A utilização de bases de dados para a geração de informações pertinentes ao processo de tomada de decisão é uma ferramenta fundamental para seguradoras, corretoras e resseguradoras”, diz. No Brasil, a área seguradora da Deloitte conta com cerca de 150 profissionais especializados e dedicados a Seguros, Resseguros, Previdência e Capitalização. O diferencial da abordagem multidisciplinar da empresa reside na capacidade de alinhar seus serviços às questões da indústria, a fim de oferecer soluções completas às necessidades específicas.

## O modelo universal de banco vai ser a desagregação

Para a indústria financeira como um todo, a inovação ocorre hoje a partir de *clusters* – que podem parecer isolados, mas compartilham características comuns. Eles geram grandes implicações não apenas para seus apoiadores e clientes, mas para todo o sistema financeiro. Já os provedores de serviços inovadores são empresas pequenas e médias, com novas e sofisticadas capacidades. “Os benefícios da escala vão acabar. O modelo universal de banco vai ser a desagregação”, prevê o estudo.

A indústria bancária é outra extremamente afetada pelas novas tecnologias que se apoiam na análise de dados e do perfil dos clientes. “O setor financeiro está cada vez mais orientado para o melhor uso da informação disponível. A tecnologia está a serviço dos bancos para oferecer agilidade e otimização, podendo promover maior competitividade”,

assinala Clodomir Félix, sócio-líder da Deloitte para o atendimento à indústria de serviços financeiros.

Em relação ao modelo de negócio dos bancos, o estudo diz que as instituições financeiras tradicionais – reguladas e caras – serão substituídas pelo conceito de *bank as a platform*, evidenciando a nova forma de operação e interação que já começa a ser desenhada. Com isso, os bancos terão de se aliar a competidores não-tradicionais – as *startups* financeiras – para tirar vantagem das novas oportunidades em relação a produtos, serviços e modelos de vendas.

### Sobre a Deloitte

A Deloitte oferece serviços nas áreas de Auditoria, Consultoria Empresarial, Consultoria em Gestão de Riscos, Consultoria Tributária, Financial Advisory e Outsourcing para clientes dos mais diversos setores. Com uma rede global de firmas-membro em mais de 150 países, a Deloitte reúne habilidades excepcionais e um



Clodomir Félix, sócio-líder da Deloitte para o atendimento à indústria de serviços financeiros

profundo conhecimento local para ajudar seus clientes a alcançar o melhor desempenho, qualquer que seja o seu segmento ou região de atuação.

No Brasil, onde atua desde 1911, a Deloitte é uma das líderes de mercado e seus 5.500 profissionais são reconhecidos pela integridade, competência e habilidade em transformar seus conhecimentos em soluções para seus clientes. Suas operações cobrem todo o território nacional, com escritórios em São Paulo, Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Joinville, Porto Alegre, Rio de Janeiro, Recife, Ribeirão Preto e Salvador.

“Deloitte” refere-se à sociedade limitada estabelecida no Reino Unido “Deloitte Touche Tohmatsu Limited” e sua rede de firmas-membros, cada qual constituindo uma pessoa jurídica independente. Acesse [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) para uma descrição detalhada da estrutura jurídica da Deloitte Touche Tohmatsu Limited e de suas firmas-membros.



<http://www.monetizar.blog.br/>

# TransUnion adquire Trustev

## Empresa expande portfólio de soluções para prevenção à fraudes

Trabalhar com informações e análises de dados requer constante aprimoramento. A TransUnion, provedora global de soluções de informação e dados para tomada de decisão, deu mais um passo nesse sentido com o propósito de oferecer novas alternativas aos seus clientes. A empresa acaba de anunciar a aquisição da Trustev, especialista em tecnologia de verificação digital para vários setores.

As soluções de fraude e gerenciamento de perfil da TransUnion analisam dados de identificação com o propósito de reduzir a exposição ao risco e potenciais perdas. A tecnologia da Trustev avalia as transações online, em tempo real, e traça o comportamento do dispositivo, permitindo que os clientes descubram fraudes e autorizem transações legítimas. Com sede em Cork, Irlanda, a Trustev tem um forte histórico de inovação associada à avaliação de perfil de dispositivos, analisando comportamentos digitais e verifica-

ção de identidades na web.

Com a análise de risco online da Trustev e o poderoso banco de informações da TransUnion, criou-se uma plataforma que oferece aos clientes novos níveis de confiança para pagamentos digitais. A tecnologia Trustev já apresentou resultados na TransUnion, permitindo aos seus clientes a redução de 60% nas perdas por fraudes, ao mesmo tempo em que impulsiona e agiliza as transações genuínas.

As soluções de fraude e gerenciamento de identidade da TransUnion são usadas por empresas em todo o mundo, em uma variedade de indústrias de diferentes setores, incluindo serviços financeiros, varejo (físico e online), telecom, governo, saúde e seguros.

“Juntos, TransUnion e Trustev combinaram expertise em uma poderosa ferramenta de inteligência de dados para evitar a fraude online. Seremos capazes de ajudar as empresas a identificarem fraudadores e bloque-

arem seus dispositivos. Com grande alcance global da TransUnion e a tecnologia online da Trustev, unimos força em um movimento muito positivo para todos os nossos clientes”, diz Pat Phelan, co-fundador e CEO da Trustev.

O acordo de aquisição foi fechado no início deste ano. A TransUnion investiu 21 milhões de dólares e assumiu o compromisso de pagar um valor adicional de 23 milhões se a Trustev cumprir suas metas de retenção, receitas e Ebitida até 2018. Para Juarez Zortea, presidente da TransUnion no Brasil, a decisão de investimento da TransUnion em novas soluções leva em consideração as operações de todos os mercados em que a marca está presente. Portanto, a aquisição da Trustev também vem para contribuir diretamente com o trabalho realizado no Brasil, alinhado ao posicionamento global de prover informações relevantes para tomada de decisão.



**Portal Nacional  
de Seguros**

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

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

# VEM AÍ XVI TROFÉU GAIVOTA DE OURO



**Inscrições e informações**

**Até 30/05/2016 - Tel.: (11) 3884-5966**

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

# Ao lado do corretor

Por Ronaldo Barreto\*

O relacionamento entre corretores de seguros e seguradoras tem sido, invariavelmente, pauta em eventos, *workshops*, painéis de discussões, entre outros encontros do setor que tenho acompanhado pelo Brasil afora. Essa troca de demandas e compromissos entre as partes tem representado um avanço benéfico a todo o mercado.

O ponto de partida é o reconhecimento de que o corretor de seguros é um empreendedor por natureza e que representa o segurado. Por isso, para as seguradoras, esse profissional é fundamental na estratégia e na comercialização dos produtos, de maneira que temos o dever de contribuir para o desenvolvimento dos seus negócios.

Habilidades como liderança, gestão de pessoas e técnicas de vendas são aptidões que precisam ser continuamente desenvolvidas e amplificadas pelos corretores. O crescimento do mercado securitário nos últimos anos vem atrelado a uma exigência mais rigorosa dos consumidores e isso requer um constante movimento de melhoria no serviço prestado. O setor de seguros para automóveis, por exemplo, um dos massificados mais relevantes na carteira dos corretores, exige hoje um mecanismo mais

prático e ágil de cotação, frente ao volume de trabalho.

Esse comprometimento de simplificar a rotina do corretor é um dos pilares do trabalho da AIG, assim como um portfólio abrangente de produtos e condições comerciais favoráveis. Um exemplo é a ferramenta de cálculo que desenvolvemos para os corretores, que com poucas perguntas e em poucos minutos, permite taxar o serviço. Calculamos que, com o novo canal, é possível reduzir em cerca de 25% o tempo investido pelo profissional. É um ganho significativo, que favorece o crescimento dos negócios.

Mas, além desse investimento em tecnologia própria, como as seguradoras praticam de maneira tangível essa parceria com o corretor? Trazendo-o para dentro de casa! A proximidade com o corretor é essencial e ouvi-lo permite alcançar esse desenvolvimento de soluções. Realizamos regularmente treinamentos dentro da Companhia sobre todos os produtos, criando um vínculo de reconhecimento, além, é claro, de oferecer condições comerciais competitivas.

Tais estratégias permitem que aumentemos a base de corretores cadastrados. A relação madura que já existe nas regiões Sul e Sudeste, por



\* Ronaldo Barreto é Superintendente do Canal Corretores Brasil da AIG.

exemplo, tende a ser levada às demais praças nacionais. Toda essa mecânica traz um modelo de atendimento mais próximo e que propicia a promoção de ações externas. Um exemplo recente é o “Rally dos Corretores”, uma campanha de incentivo criada para premiar os corretores parceiros.

Outro aporte muito valioso foi ampliar a presença em seminários e congressos com corretores, tanto a nível regional como nacional. Recentemente, estivemos no 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguro, promovido em outubro último pela Fenacor, em Foz do Iguaçu-PR. É o tipo de oportunidade que ressaltei no início desse raciocínio, a troca de informações e experiências que traz ganhos aos dois lados, em busca de um mercado mais maduro e profissional, oferecendo o melhor serviço ao segurado.

Para os próximos anos, enxergo com otimismo o avanço da categoria, apoiada por modelos de negócios simples, ágeis e que constantemente sejam inovados. Acredito que as formas de interação ficarão cada vez mais dinâmicas, apoiadas pela mobilidade. Contamos com a parceria dos corretores de seguros.





# EM TEMPOS DE CRISE OPORTUNIDADES

A DZH é uma agência de Live Marketing com foco em resultados. Unindo estratégias de campo com métricas estatísticas, a agência cria campanhas que vão além da comunicação tradicional.

Fale com a gente!

**DZH**  
TRADUZINDO TENDÊNCIAS

(11) 4119.7747  
[www.dzh.com.br](http://www.dzh.com.br)



# Wdev desenvolve sistemas altamente escaláveis e flexíveis

Empresa se posiciona de forma marcante no mercado com apenas seis anos de existência

Criar soluções tecnológicas a fim de melhorar os processos empresariais, para gerar mais lucratividade, levando o mercado de seguros a novas experiências ao consumidor e aproximando as seguradoras de seus segurados. Desde sua formatação, a Wdev – empresa especializada em soluções tecnológicas para seguradoras e corretores –, identificou o mercado de seguros como um nicho altamente atraente. Escolha certa: com apenas seis anos de existência, já se posiciona de forma marcante no setor.

Desde sua criação, em 2009, a

empresa tem apresentado taxas de crescimento muito consistentes. Com apenas dois sócios fundadores – Rodrigo Machado de Camargo Caixeta e Guillermo Alfredo Reid – e sem nenhum recurso de terceiros, logo no início de sua operação, fecharam o ano com faturamento de R\$ 25 mil. No ano seguinte, fecharam o seu primeiro contrato como fornecedores de desenvolvimento de software. Neste mesmo ano conseguiram contratar 13 colaboradores e alcançaram um faturamento de R\$ 5 milhões. Em 2011, ano em que começaram



Uma das soluções EasySeg: Aviso de Sinistro Mobile a lançar o primeiro produto, a plataforma de gestão de portfólio de projetos de TI, o IPS, alcançaram o número de 40 colaboradores e um faturamento de R\$ 8 milhões.

Em 2012, criaram um projeto altamente inovador, que foi a primeira empresa de e-commerce de seguros do Brasil chamado 'Smartia Seguros Online', que funciona como um laboratório de inovação. A Smartia encerrou o ano com 80 colaboradores e mais de R\$ 15 milhões de faturamento, isto é, um crescimento de 100% de pessoas e um crescimento de quase 90% de faturamento. Neste ano, a empresa recebeu o reconhecimento através

Escritório do Rio de Janeiro (RJ)





gijiza o atendimento

do selo de Qualidade de TI - Bradesco Seguros.

A partir daí, a Wdev começou a investir em infraestrutura e em processos internos para poder absorver e organizar esse crescimento de forma sustentável. Portanto, o número de colaboradores deixou de crescer e se estabilizou, sendo que em 2013 a empresa encerrou o ano com 100 colaboradores e mais de R\$ 20 milhões de faturamento.

Em 2014, deram um grande passo para sua organização de portfólio de produtos, processos de governança e de gestão. A empresa passou a ser auditada pela KPMG e lançou uma plataforma de produ-

tos modularizados para as seguradoras, que tem por objetivo trazer soluções tecnológicas práticas e eficientes: a plataforma Easyseg. Assim fechou o ano com mais de 216 colaboradores e cerca de R\$ 34 milhões de faturamento.

“O faturamento da empresa dobra a cada ano”, reforça o diretor de Novos Negócios, Leonardo Borges, que conta com mais de 20 anos de experiência em diversas empresas de Tecnologia. “Atuamos com vários *players* do mercado: empresas genéricas, outras que já possuem suas plataformas e prestadoras de serviços focadas neste setor. Em 2015, faturamos R\$ 40 milhões”.

Atualmente, a empresa possui escritórios no Rio de Janeiro e em São Paulo, mais de 250 profissionais envolvidos em mais de 400 projetos de alta complexidade. Ao todo são usadas mais de 410 mil horas de desenvolvimento por ano e cerca de 130 profissionais operando na sustentação desses sistemas.

Não é à toa que nos últimos três anos, a empresa conquistou premiação em nove categorias do Prêmio E-finance, que tem por objetivo identificar e trazer ao centro do palco os mais notáveis projetos na área de TI empreendidos pelas organizações que compõem a vertical financeira no Brasil, a qual, como se sabe, há muito vem sendo reconhecida pela vanguarda dos investimentos maciços em tecnologia.

### Soluções customizadas

A Wdev tem atuação pautada no desenvolvimento de sistemas altamente escaláveis e flexíveis para o segmento de seguradoras no Brasil. A empresa já pratica os melhores padrões de desenvolvimento de software e processos internos sendo que nos próximos anos pretende aderir aos certificados que formalizam tais políticas.

Com uma linha de produtos voltada para fins específicos, suas soluções são customizadas e direcionadas para algumas demandas, como canais de relacionamento, otimização de processos, gestão de fraudes, ganho operacional etc. Além disso, trabalham com protótipos que visam a inovação em determinadas partes de processos no setor de seguros. “O mercado de soluções completas está saturado. Trabalhamos com variáveis. Somos construtores de ferramentas para segurado-



Leonardo Borges, diretor de Novos Negócios

ras”, comenta Leonardo Borges.

Em sua opinião, a demanda no setor de seguros está aumentando, mas a estrutura de TI das seguradoras é lenta e tem dificuldades de acompanhar o fluxo dessa demanda. “A tendência é atuar com o TI bimodal, com pessoal especializado em novas tecnologias. Estamos em um momento de transformação digital. É hora de repensar todo o contexto digital, tema que já está na pauta de muitas seguradoras. O digital já é”, assegura.

Dentre os principais braços de atuação, a empresa possui: (i) Plataforma de gestão de Leads – ferramenta que organiza, qualifica, eleger e distribui os leads (potenciais clientes) de forma automatizada. (ii) Produtos para descomplicar o mercado de seguros, (iii) IT Services.

A Wdev trabalha fornecendo soluções tecnológicas para o mercado financeiro, mais especificamente para o mercado de seguros que são tanto seguradoras quanto corretoras. Leonardo Borges ressalta que a empresa busca aproximar a seguradora ao segurado para facilitar a comunicação e fornecer mais eficiência e agilidade entre as partes através de soluções tecnológicas inovadoras e escaláveis.

## Soluções Easyseg:

A linha de produtos EasySeg foi desenvolvida pela Wdev para oferecer soluções inovadoras em tecnologia para *players* que atuam no mercado de seguros. Confira os produtos abaixo:

### Aviso de sinistro mobile

O aplicativo Aviso de Sinistro Mobile, da linha de produtos EasySeg Property usa funcionalidades do celular do cliente – como o acelerômetro e o GPS – para agilizar o atendimento. Com ele, o segurado consegue informar localização exata do acidente, dados dos envolvidos e armazena fotos e vídeos para registrar. O aplicativo garante que todas as informações sejam passadas corretamente, diminuindo a quantidade de processos para o cliente e para a seguradora.

### Assistência em um toque

Com o dispositivo de Assistência Auto em Um Toque, como o próprio nome sugere, o cliente pode solicitar serviços como troca de pneu, reboque e motorista auxiliar em apenas um toque e com a localização precisa de onde está. Nos casos de colisão, um sensor do dispositivo aciona, a central de atendimento da seguradora entra em contato com o motorista e, se ele não responder, o socorro é mobilizado imediatamente.

## EasySeg Agrícola Custeio

Criada para diminuir o custo da distribuição da seguradora, a ferramenta Easyseg Agrícola Custeio automatiza as vendas de seguro rural realizando cotações, modelos de cálculo, vistorias e avisos de sinistro, tornando mais ágil a distribuição do produto. A solução é integrada aos sistemas internos da seguradora para a emissão de apólices, regulação e conciliação e também contempla a contratação do seguro no Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural, que garante aos produtores agrícolas segurados o apoio financeiro do Governo Federal.

## Vistoria Mobile

Grande parte das seguradoras ainda faz as vistorias da maneira padrão: o vistoriador vai até a casa do cliente na data combinada e faz as checagens necessárias. Com a Vistoria Mobile, basta que o segurado faça o download do aplicativo em seu smartphone, envie as fotos e dados solicitados e aguarde o aceite da seguradora, que vem mais rapidamente desta forma do que na vistoria manual. A solução ainda diminui o risco de fraudes e reduz significativamente os custos de vistoria.

## Avaliação do condutor






Desenvolvido para as plataformas iOS e Android, o aplicativo Avaliação de Condutor, monitora e armazena informações como velocidade, acelerações, frenagens e curvas e avalia a condução do veículo segurado, tornando a análise de risco mais precisa e, consequentemente, a precificação do seguro mais justa. Além disso, é possível localizar: (i) as oficinas credenciadas pela seguradora e criar uma agenda de manutenção, para manter os serviços de mecânica sempre em dia, (ii) o veículo e (iii) o armazenamento dos dados de trajetos realizados.

# 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](http://www.corretor-online.com.br) via seu smartphone ou tablet, clicar no ícone do COL MOBILE e o acesso é liberado.



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



## Generali

O Grupo Generali publicou internamente, o anúncio de que Mario Greco, CEO do Grupo, encerrará seu mandato em algumas semanas. O executivo, que estava na empresa desde agosto de 2012, deve assumir o cargo de diretor-executivo da Zurich, onde já atuou como responsável pela área de seguros gerais entre 2010 e 2012.

## Capemisa

Rafael Graça do Amaral foi eleito o novo diretor-técnico da Capemisa Seguradora e será responsável pelas áreas de Atuária, Produtos e *Underwriting*. O executivo, que é graduado em Ciências Atuariais, tem 19 anos de experiência na área de seguros de Vida e Previdência. Amaral já ocupou o cargo de superintendente da área técnica na empresa.



## ICATU

Gabriela Assmar é a nova Ombudsman do Grupo Icatu Seguros. Ela possui ampla experiência em mediação de conflitos nas áreas escolar, familiar, penal, comunitária e empresarial, no Brasil e exterior. Gabriela supervisionou mediações no TJ por oito anos, foi uma das fundadoras da Comissão de Mediação da OAB-RJ e co-autora da lei de mediação que entrou em vigor em dezembro de 2015.

## Yasuda Saúde

A subsidiária da Yasuda Marítima, passa a contar com Valter Hime como seu novo diretor. O executivo é uma das referências no segmento, acumula experiência à frente de companhias da cadeia produtiva do Seguro, em áreas como Saúde, Vida e Previdência Privada. Hime chega para contribuir com seu *know how* para garantir crescimento sustentável no segmento Saúde.



# A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DOS SEGUROS

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

RÁDIO IMPRENSA FM 102,5

APRESENTADO POR PEDRO BARBATO FILHO



# Acesse nosso portal

De cara nova  
agora mais rápido, dinâmico  
e interativo!

[www.planetaseguro.com.br](http://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

**XVII CONEC 2016**

Garanta sua vaga no **MAIOR CONGRESSO DE CORRETORES DE SEGUROS DO MUNDO!**

Corretor de seguros associado ao Sineor-SP tem **CONDIÇÕES EXCLUSIVAS.**

**XVII Conec já está com 1/3 das inscrições efetivadas**  
Cerca de 2 mil profissionais já garantiram sua participação no XVII Conec (Congresso dos Corretores de ...)

Clipping

Nome

E-mail

Cadastrar

Publicidade

Últimas Notícias

- 26/01/2016 - GRUPO BB E MAPFRE debate sobre o mercado de Resseguros no SERES 2016
- 26/01/2016 - Brasicap receberá certificado de Empresa Cidadã
- 25/01/2016 - Ano novo, vida nova: seguradora ajuda a esvaziar o "quartinho da babulita"
- 26/01/2016 - Yaxuda Marítima investe em seguros criativos para atender necessidades

Agenda

- saúde
- saúde

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



Acesse também: [www.revistasegurototal.com.br](http://www.revistasegurototal.com.br)

O melhor arremesso não vem por acaso.  
Afinal, nos Jogos Rio 2016 e na vida, a regra  
é a mesma: preparação. É melhor ter.



Jogo de basquetebol

Estes traços representam o treinamento de um jogador de basquetebol durante um mês. Porque, para chegar lá e participar dos Jogos Rio 2016, ele sabe que tem que se preparar. E treinar muito.

**Bradesco Seguros**, orgulho em patrocinar os Jogos Rio 2016 e o Time Brasil.



PATROCINADOR  
OFICIAL

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000

[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)



@BradescoSeguros



[facebook.com/BradescoSeguros](https://facebook.com/BradescoSeguros)



**Bradesco Seguros**

É melhor ter.