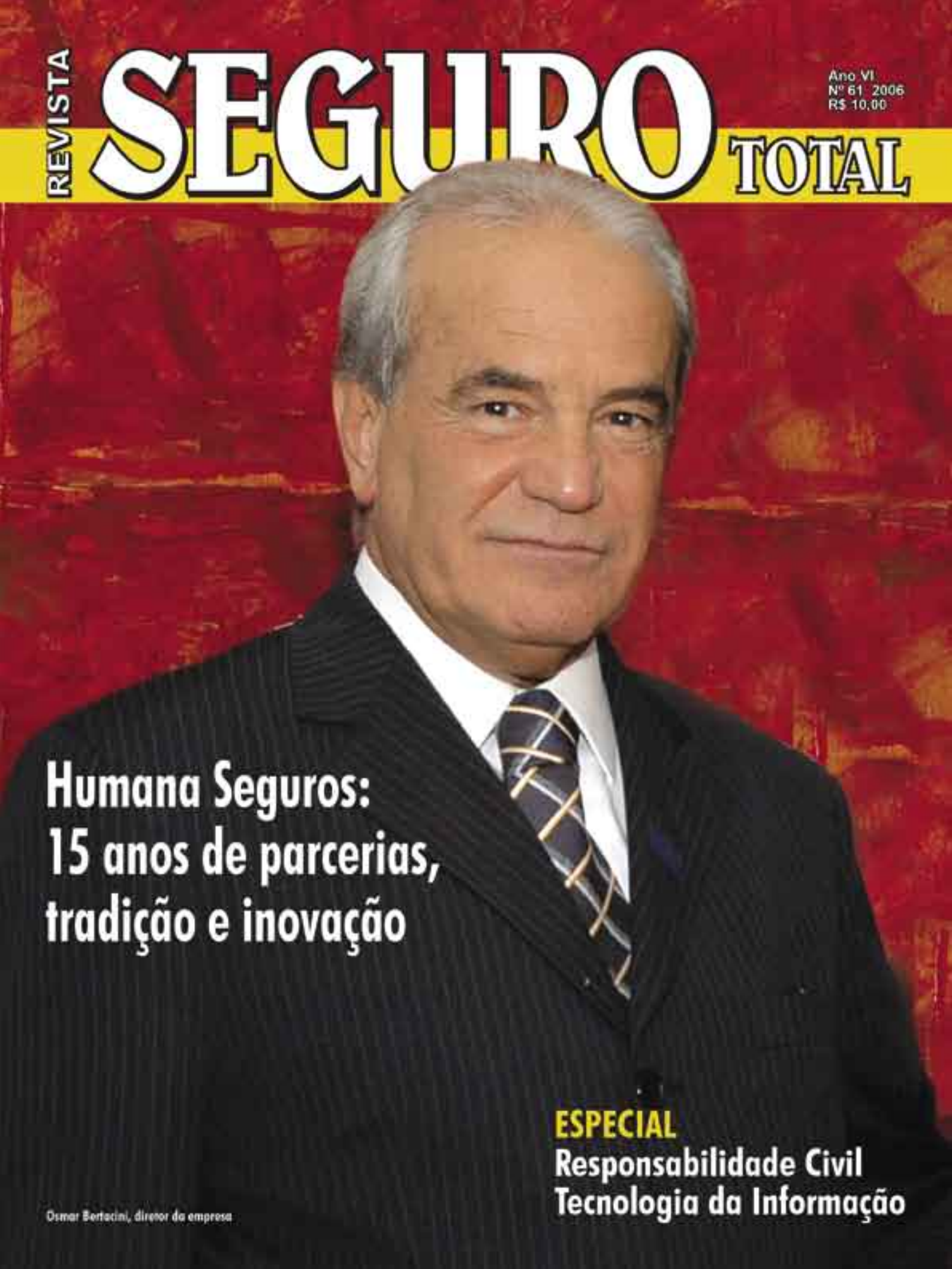


REVISTA

SEGURO

TOTAL

Ano VI
Nº 61 2006
R\$ 10,00



**Humana Seguros:
15 anos de parcerias,
tradição e inovação**

ESPECIAL

**Responsabilidade Civil
Tecnologia da Informação**

Osmar Bertacini, diretor da empresa

Seu cliente fez um seguro com cobertura vidros Autoglass,
 Você

extensiva aos faróis, lanternas, palhetas e películas. Na volta

da balada, os faróis e as lanternas do carro estacionado

estavam quebrados. Mas nessa, Seu cliente não dançou.
 Você

Ligou para o Contact Center 24 horas e recebeu toda a

orientação de como resolver o problema. O atendimento foi tão

bom que Seu cliente já sabe: na hora da renovação vai ter
 Você

proteção completa Autoglass mais uma vez.

Quando você vende um seguro é sua reputação que está em jogo.

Autoglass. Seguro para você. Seguro para seu cliente.

Maior e mais completo estoque de vidros nacionais e importados do país | Aplicação exclusiva de adesivos Dow, o mesmo utilizada pelas grandes montadoras | Serviço Autoglass Express 7 dias por semana (disponível nas cidades de São Paulo) | 300 pontos de atendimento credenciados em todo o Brasil | Contact Center 24h de última geração | Reparo gratuito do para-brisa | Corretor, ofereça sempre o serviço de proteção de vidros Autoglass.



0800 723 3003
www.autoglass.com.br



Edição Nº 61 - Ano VI

Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063

Jornalista Responsável

Leonardo Pessoa - MTb 36.497

leonardo@revistasegurototal.com.br

Diretor de Marketing

André Pena

andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho

francisco@revistasegurototal.com.br

Redação

Aline Brandi

aline@revistasegurototal.com.br

Leonardo Pessoa

Comercial

Daniel Midlej

danielm@revistasegurototal.com.br

Designer Gráfico

Cleber Fabiano Francisco

Webdesigner

Daniel Calissi Nakatate

daniel@revistasegurototal.com.br

Periodicidade: mensal

Edição Final

Publiseq Editora Ltda.

Redação, administração e publicidade

Rua José Maria Lisboa, 593 - conj. 5

CEP 01423-000 - São Paulo - SP

Tels/Fax: (11) 3884-5966 / 3889-0905

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

DISTRIBUIÇÃO NACIONAL

Sudeste 60%

Sul 20%

Norte/Nordeste 15%

Centro-Oeste 5%

www.revistasegurototal.com.br

seguro-total@uol.com.br

**Vem aí
Planeta Seguro**

Caro leitor,

Maio vai passando e para alguns participantes do mercado de seguros, o de 2006 será inesquecível. A Humana Seguros, por exemplo, é capa desta edição. A empresa completou 15 anos de atuação com destaque nos Seguros Pessoais e Patrimoniais.

O Clube de Vida em Grupo de São Paulo também tem motivos para comemorar: faz 25 anos este mês. Trazemos uma matéria falando sobre suas atividades.

Ainda nesta edição, mostramos em ampla matéria sobre os aportes em TI feitos pelo mercado de seguros. Há sinais de crescimento nesse tipo de investimento.

Uma outra matéria apresenta a evolução do Seguro de Responsabilidade Civil. Embora tímido, ele pode e deve ser estimulado, dizem as seguradoras.

Por fim, retomamos nas últimas páginas a falar da certificação digital, pois acreditamos nos avanços que a tecnologia já traz ao nosso dia-a-dia. E como o mercado de seguros é um dos que mais têm se aproveitado dessa novidade, apresentamos aqui novas aplicações.

Boa leitura!

Sumário

REGISTRO

Homenagem no Sindep/SP 10

Mongeral expande negócios 12

ESPECIAL

CVG-SP faz 25 anos 14

Tecnologia da Informação 18

Responsabilidade Civil 26

SERVIÇOS

Tecnologia mira o mercado de seguros 34

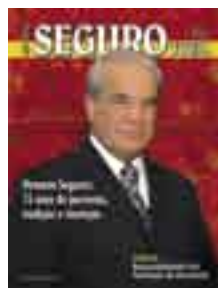
SEGURANÇA DIGITAL

Negócios mais seguros 36

ARTIGOS

A incidência do IOF em Seguro Garantia 35

Os tipos de resseguradores no projeto de abertura 38



Capa

**Humana Seguros:
15 anos de parcerias,
tradição e inovação**

Páginas 30, 31, 32 e 33

Lançamento



O diretor de ensino e produtos da Funenseg (Fundação Escola Nacional de Seguros) Nelson Victor Le Cocq d'Oliveira lançou no dia 9 de maio o livro "Mercado de seguros – solvência, riscos e eficácia regulatória". Na obra, o autor utiliza sua bagagem que inclui passagens pela Susep, Secretaria de Administração e Reestruturação do Rio de Janeiro, BNH, Caixa Econômica, além de consultorias nas áreas financeiras e de previdência. Informações: (11) 3105-3140.

Caqui: novo produto



Luiz Roberto Foz

A Seguradora Brasileira Rural está oferecendo ao mercado um seguro específico para a cultura do Caqui, que vai dar cobertura ao valor da produção e não somente o custeio, com taxas e condições exclusivas. O produto cobre as perdas de quantidade e qualidade dos frutos ocasionados pelo granizo. Em caso de alguma ocorrência comunicada a seguradora, será feita a vistoria e após a avaliação dos peritos, a seguradora terá um prazo de 30 (trinta) dias a contar do aviso de encerramento da colheita para efetuar o pagamento. "É fundamental ampliar as culturas para que o Seguro Rural deslanche definitivamente no País", comenta Luiz Roberto Foz, presidente da SBR.

Diversidade reconhecida

A American Life prepara o lançamento do Seguro de Vida Freedom, produto desenhado especificamente para o público gay. A seguradora quer conquistar 6 mil clientes dos 18 milhões de homossexuais existentes no Brasil, segundo pesquisa feita para o lançamento do produto, informou

Francisco de Assis Fernandes, diretor da American Life e responsável pelo produto. Ele diz que com uma tabela simplificada por idade e mensalidade acessíveis, os segurados vão poder garantir a dignidade financeira do (a) seu (sua) parceiro (a) em caso de algum imprevisto.

Mais rápido

A Royal & SunAlliance Seguros lançou um sistema de Cotação e Cálculo de Endosso sem Movimento de Prêmio. Inicialmente aplicado à carteira de Property, o sistema é destinado aos corretores, visando otimizar o trabalho e proporcionar ao segurado rapidez na emissão da apólice. Segundo comunicado divulgado pela empresa, com o

novo programa, o corretor tem autonomia para fazer o endosso diretamente na apólice do segurado, que antes era feito pela seguradora. Os corretores recebem da Royal & SunAlliance Seguros o sistema em CD, fazem automaticamente a instalação e estão aptos a operar a novidade para alterações nas apólices, via internet.

Bichos Seguros

A partir de agora, a Porto Seguro Cia de Seguros, através do Porto Seguro Residência, vai oferecer descontos de 30% em exames laboratoriais, diagnósticos por imagem e procedimentos cirúrgicos para cães e gatos. Para isso, incluiu entre seus serviços o Pet Residência. Todos os seguros novos ou renovações do Porto Seguro Residência Habitual, com cláusula do Porto Seguro Serviços Plano Completo ou Plano Completo Plus, poderão usufruir os benefícios do Pet Residência.



Teletrim Monitoramento. A marca da segurança.

www.teletrim.com.br



Quando se fala em transporte é impossível não pensar em segurança. É quando pensar em segurança, lembre dos sistemas de bloqueio e rastreamento de veículos Teletrim. Marca de tradição, desde 1992, aliando qualidade, tecnologia, ampla rede de instalação, além do melhor custo/benefício. Quando o veículo ou frota de seu cliente precisar de mais proteção, indique com segurança. Indique Teletrim Monitoramento.



Marca de qualidade na proteção de veículos

Corretor parceiro, cadastre-se: www.teletrim.com.br/corretores

O Mundo envelhece

Pesquisa realizada em 20 países mostra que brasileiro é o mais preocupado com a falta de recursos na velhice mas que apenas 6% poupa dinheiro para esse fim. O estudo foi realizado pelo HSBC em âmbito mundial em parceria com a Oxford Institute of Ageing, Age Wave e Harris Interactive. Foram entrevistadas 21 mil pessoas e 6 mil empregadores, amostragem que representa 62% da população mundial. O Brasil apresentou o maior índice de preocupação com a falta de dinheiro na velhice: 76% dos entrevistados. Outro dado relevan-

te é que 52% entendem que o governo deveria ser a principal fonte de suporte financeiro nessa fase, mas não acreditam que fará isso como deveria. Além disso, 69% dos entrevistados se preocupam também com a possibilidade de se tornarem dependentes de parentes nesse período. Apesar desse receio, apenas 6% dos brasileiros entrevistados afirmaram ter investido algum recurso especificamente para aposentadoria no ano passado. Outros dados observados no Brasil: 30% das pessoas acham que elas mesmas devem arcar com a maior

parte dos custos financeiros de sua aposentadoria; 4% acham que os custos devem ficar por conta de seu empregador; 13% acham que seus filhos ou sua família devem arcar com os custos; 52% pensam que o governo deveria arcar com a maior parte dos custos financeiros de seu sustento na aposentadoria; 33% acreditam que o governo de fato arcará com esses custos.



LoJack nas pistas

A Tracker do Brasil, licenciária exclusiva do sistema LoJack de rastreamento e localização de veículos roubados ou furtados, aproveitou a estréia na Stock Car para intensificar o marketing de relacionamento, no dia 9 de abril em Interlagos. A empresa levou executivos de seguradoras e montadoras, corretores de seguros e jornalistas para acompanhar a corrida. "Nossa intenção é dar continuidade às ações de marketing na Stock Car 2006, visando alavancar resultados cada vez mais positivos e consistentes para a Tracker do Brasil e marca LoJack", comentou o gerente de marketing, Marcelo Orsi.



Bons números

A Porto Seguro anunciou lucro de R\$ 96,4 milhões no primeiro trimestre do ano. O resultado supera em 129,5% o valor alcançado no mesmo período de 2005. Segundo a companhia, a receita total alcançou R\$ 1,1 bilhão, puxada por alta nos prêmios auferidos. O ramo Auto, principal segmento de atuação da seguradora, apresentou crescimento de 19,4% no comparativo com o primeiro trimestre de 2005. O ramo Saúde atingiu R\$ 148 milhões, salto de 16,9%.

Seguro Popular

Indiana Auto Usados é o nome do produto desenvolvido pela Indiana Seguros, com coberturas básicas e preços mais em conta para carros com idade entre 7 e 15 anos. A expectativa é que, com o auxílio dos 3 mil corretores de seguros que operam com a companhia em todo o País, o produto contribua para a ampliação da carteira de automóveis. A Susep estima que existam 9 milhões de veículos, dentro da faixa que o mercado considera como usados, na frota circulante do País.

Mau exemplo

O documentário Enron - Os Mais Espertos da Sala, que mostra o escândalo contábil que levou a empresa americana de energia à falência em 2001, foi citado pelo presidente da Chubb Seguros, Acácio Queiroz, durante palestra no CVG-SP, dia 26 de abril. Ele disse que o filme chama a atenção para quem participa do mercado de seguros, quando mostra um electricista investindo nas ações da Enron, e resgatando anos depois, pouquíssimo do que tinha aplicado na falida corporação. Trazendo o case para o mercado segurador brasileiro, ele ressaltou a importância de se cuidar e prevenir problemas nas carteiras de Vida, por exemplo. "Devemos pensar nas pessoas em longo prazo, estudar o aumento de nossa população sempre atrelada à economia, para que não ofereçamos surpresas para os segurados e cor-



Monitoramento online da assistência via celular.

Isso é inovação.



Com a Mondial Assistance seu cliente é atendido com rapidez e segurança. Afinal, nós somos líderes mundiais em assistência 24 horas e atendimento ao cliente. A Mondial possui a tecnologia mais moderna do mercado para diferenciar seu produto e fidelizar os seus clientes através da constante inovação de seus serviços.

Mondial Assistance. Inovando sempre para você atender melhor aos seus clientes.

 **MONDIAL ASSISTANCE**
Seus clientes em boas mãos

Mondial Assistance Brasil - Tel: (11) 3178-2599 - Fax: (11) 3178-2580 - www.mondial-assistance.com.br - e-mail: comercial@mondial-assistance.com.br

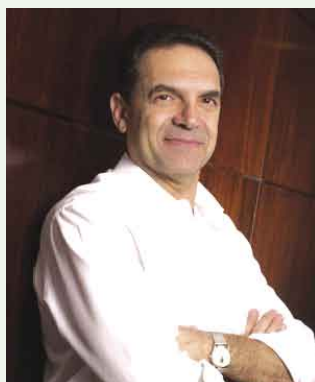
Alemanha | Austrália | Áustria | Bélgica | Brasil | Bulgária | Canadá | China | Croácia | Dinamarca | Eslováquia | Eslovênia | Espanha | Estados Unidos
Estônia | Finlândia | França | Grécia | Holanda | Hungria | Ilha da Reunião | Inglaterra | Irlanda | Itália | Japão | Letônia | Líbano | Lituânia | Marrocos
Noruega | Polónia | Portugal | República Tcheca | Rússia | Singapura | Suécia | Suíça | Tailândia | Turquia | Ucrânia | Uzbequistão

Checklist patrimonial

“A evolução do mercado de seguros patrimoniais no País indica uma maior sensibilidade das empresas para conhecer melhor os seus riscos e cobri-los de maneira correta”, afirma Clodomir Félix, sócio-líder da Deloitte para o atendimento às instituições financeiras. Para ajudar na avaliação dos riscos e segurá-los de modo adequado, a empresa elaborou algumas perguntas obrigatórias. São elas: Os riscos hoje segurados são aqueles que efetivamente deveriam estar cobertos? Como a empresa se certifica de que seus riscos estão sendo segurados corretamente? A sua empresa levou em conta sua experiência histórica na aquisição ou renovação do seguro? Incluiu todas as novas aquisições

nas apólices vigentes? Definiu bem os riscos a serem retidos e aqueles que devem ser transferidos à seguradora? Monitorou as vigências das apólices de risco complementares? Revisou detalhadamente o contrato da apólice e os seus níveis de cobertura? Implementou todos os métodos de prevenção de riscos disponibilizados? Possui programas de gestão ambiental, segurança do trabalho e de saúde certificados? Acompanha sua situação em relação a riscos ambientais (passivos de meio-ambiente, gerenciamento de resíduos, conformidade com legislações, licenças, reclamações e reivindicações da comunidade, padrões de comunicação de emergências etc)?

Medial: preparativos para crescer



Luiz Kaufmann deixou o Conselho Administrativo da Medial Saúde e assumiu o comando da empresa, que possui 800 mil vidas seguradas e faturamento superior a R\$ 1 bilhão. A operadora se prepara para uma nova fase de crescimento, ampliando também o seu Conselho Administrativo. Passam a fazer parte do Conselho Geraldo Carbone, presidente do Bank Boston, e Fernando Tigre, que deixa a Presidência da Kaiser, além de Alcides Tapias, que integra o Conselho desde 2000. Com essa constituição, o Conselho passa a ser formado por três profissionais externos e quatro acionistas.

Foco no corretor

A Autoglass, especializada em serviços de troca e reparo de vidros automotivos, reafirma sua política de parceria com os corretores de seguros. A empresa participou do XVI Fórum de Debates promovido pelo Sincor-PA, em Belém em maio. “Esta é mais uma ação da empresa direcionada ao corretor, profissional que têm cada vez mais se identificado com os serviços prestados pela empresa. Também mostra a importância que a Autoglass dá ao mercado paraense”, afirma Fernando Carreira, diretor da empresa.

Cooperação

Com a liberação do Banco Central, o Sincor-SP criou o Credicor, cooperativa de crédito voltada para os corretores com a finalidade de formar uma capital coletivo que garanta as atividades do profissional. Inicialmente os cooperados são pessoas físicas que pagarão uma adesão de meio salário mínimo. Todos terão cartão magnético e acesso a movimentação via internet ou em bancos 24 horas. Adesões: credicorsp@sincosp.org.br ou no tel. (11) 3188-5002.

Pit Stop

Dando seqüência a sua estratégia de chegar mais perto dos clientes, a Carglass escolheu um dos pontos mais disputados de São Paulo para abrir um novo Pit Stop, loja em parceria com a rede de postos Ipiranga. O novo endereço fica na esquina das Avenidas Faria Lima e Juscelino Kubitschek, em um posto totalmente reformado. A grande novidade, segundo Milton Bissoli, diretor da Carglass, está no mix de serviços que o segurado terá ao parar no Pit Stop. O

posto conta com livraria, lanchonete e uma parceria com o Portal dos Craques. “E se depender da Carglass que é pé quente, a seleção brasileira volta com a taça”, brinca. Ele se refere ao patrocínio ao piloto Bruno Senna e a participação de jogadores na inauguração em 18 de maio. A Carglass ressalta que o modelo de loja em postos serve como exemplo de prestação de serviços diferenciada, “o que tende a puxar todo o mercado para investir em mais qualidade”.



A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.

Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros.

Independentemente da forma que o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

A Avaliação patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.



101 anos de atuação no mercado mundial.

30 anos de atuação no mercado nacional.



Associação de
TWOOTWUK GICEP
Europa, USA, Ásia
África e África
ASSET VALUATION
SERVICES, INC. - USA

ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



Rua Jesuino Arruda, 769 - 3º/7º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
E-mail: engeval@engeval.com.br

AUSTRALIA, BELGIUM, BRAZIL, DUTCH CARIBBEAN, FRANCE, INDIA,
ITALY, MEXICO, THE NETHERLANDS, PORTUGAL, SINGAPORE,
SOUTH AFRICA, SPAIN, SWEDEN, THAILAND, U.K. U.S.A

VISITE NOSSO SITE NA INTERNET
www.engeval.com.br
<http://www.arcaudis.com>

Sindepp presta homenagem ao professor Ernesto Reis



Da esquerda para a direita, prof^o Reis recebe homenagem de Wilson Ferreira Pereira, Marco Antônio Rossi e Flávio Portugal

O Sindicato das Entidades Abertas de Previdência Privada de São Paulo (Sindepp-SP) prestou homenagem ao professor Ernesto Reis, ex-presidente da entidade, reconhecendo sua contribuição, empenho e dedicação ao desenvolvimento da previdência complementar no Brasil nos últimos 28 anos. O jantar aconteceu em 19 de abril, reunindo importantes nomes do segmento no País.

Durante pronunciamento, Reis resumiu sua trajetória no mercado de previdência, ressaltando a participação de toda a diretoria no avanço dos planos previdenciários. "A verdadeira história

não se constrói com a ação de um único indivíduo, mas é fruto de atuação coletiva. Todas as realizações da entidade nesses seus 28 anos de existência, se devem, também, aos meus ilustres colegas de agremiação que a ajudaram a ser edificada como o é hoje", disse.

Marco Antônio Rossi, atual presidente do Sindicato e da Bradesco Vida e Previdência, reafirmou a contribuição trazida pelo professor ao mercado brasileiro. Além dele, também discursaram o presidente da Bradesco Seguros e ex-dirigente da ANAPP, Luiz Carlos Trabuco Cappi e

Afonso Heleno de Oliveira Fausto, diretor do Sindicato.

O professor Ernesto Reis recebeu ainda homenagens do advogado especialista em seguros e previdência, Flávio Portugal, e do diretor executivo do Sindepp-RS, Wilson Ferreira Pereira.

A atual diretoria do Sindepp é formada por Antonio Cassio dos Santos (Mafpre), Afonso Heleno de Oliveira Fausto (Icatu), Carlos André Guerra Barreiros (Itaú Vida e Previdência), Clarice Olinda da Silva Wikianovski (Capemi) e Marcos Eduardo dos Santos Ferreira (Nossa Caixa Mapfre).

ANAPP dá mais transparência ao mercado de previdência

O antigo processo manual de portabilidade – transferência de recursos entre as empresas atuantes no mercado – deu lugar um novo sistema na ANAPP (Associação Nacional de Previdência Privada), implementado no dia 17 de abril. E o prazo, que antes chegava a até 40 dias, agora deve ser realizado em apenas 4. Osvaldo do Nascimento (foto), presidente da entidade, disse à Revista Seguro Total que além da



agilidade, a introdução do Side contribui para o aprimoramento do sistema previdenciário complementar tornando a operação por parte dos segurados muito mais transparente. "E além do novo sistema, "a associação continua lutando pela regulamentação dos planos blindados, e pela auto-regulação no sentido de padronizar os planos empresariais, que nos formatos atuais dificultam o desenvolvimento desse mercado." Segundo ele,

o segmento empresarial deve ser o carro-chefe da previdência complementar nos próximos

Mário Nogueira, CEO da MCN Consulting & Technology, desenvolvedora do sistema, acredita que possa haver um aumento no prazo de permanência no sistema previdenciário complementar pela garantia e segurança que a nova solução oferece. "Com a demora no antigo cenário, alguns participantes ficavam desestimulados a continuar com um plano de previdência complementar, migrando para outros investimentos," observa.

*Vem aí...
Prêmio Mercado
de Seguros*

29 de junho de 2006



Cerimonial: Renata Fan

Informações

Tel.: 11 3884-5966

e-mail: premio@revistasegurototal.com.br

www.planetaseguro.com.br

Troféu Gaiivota de Ouro

Mongeral expande negócios com previdência para a OAB-SP e aposta no crédito consignado

Por Leonardo Pessoa

Depois de desenvolver um produto especificamente desenhado para os advogados inscritos na OAB-SP (Organização dos Advogados do Brasil), a Mongeral Seguros e Previdência aposta na comercialização de seu portfólio de seguros com o auxílio do crédito consignado. Segundo a empresa, a novidade deve ser lançada em junho, e em curto

maior parte dos resultados da carteira de previdência dentro da companhia", afirma. A Mongeral diz que em São Paulo, a OAB reúne 250 mil advogados, todos aptos a adquirir o plano oferecido pela entidade. "Quando as vendas estiverem em pleno vapor, estimamos que sejam comercializados mensalmente cerca de 500 planos", acrescenta.

SP, Caputo cita a expertise das seguradoras parceiras (Mongeral e Icatu) e a venda consultiva. "Diferentemente do que acontece nos bancos quem vendem planos que os advogados tinham como únicas opções, podemos dizer que a empresa é a única, na verdade, que faz a venda consultiva levando ao cliente todas as informações que ele necessita para a tomada de decisão", complementa. Ele afirma que as vendas são feitas na sede da OABPrev-SP, em São Paulo (Rua Libero Badaró, 293, 13º andar), nas regionais da Organização espalhadas pelo estado de São Paulo, e "100% com agendamento no escritório do advogado, que aborda o cliente munido de um simulador que avalia quanto ele pode pagar e quanto vai acumular de recursos ao longo de um determinado tempo, por exemplo".



"Este produto vai ser a grande vitrine para a empresa. Outras associações e instituições devem procurar a seguradora para elaborarem projetos semelhantes."
Waldemir Caputo,
superintendente comercial da Mongeral

prazo, pode refletir ainda neste ano em seu resultado operacional. "Com esses dois pilares, pretendemos subir um degrau no ranking nacional das empresas não ligadas a bancos, chegando a 7º lugar", informa Waldemir Caputo, superintendente comercial da companhia.

Ele ressalta que esses são os dois mais importantes negócios da empresa em 2006, e que ambos consolidarão ainda mais a participação da Mongeral no mercado segurador. O produto OABPrev-SP é comercializado pela seguradora que também assume a responsabilidade pelo risco, e a gestão de recursos e administração do passivo são da Icatu-Hartford. "Nós acreditamos que em 5 anos, esses planos devam representar a

Vitrine
A OABPrev-SP tem potencial para ser a maior operação de previdência complementar existente no Brasil e vai servir para que a Mongeral alavanque outros contratos com o mesmo formato. Esta é a avaliação de Waldemir Caputo. "Este produto vai ser a grande vitrine para a empresa. Outras associações e instituições devem procurar a seguradora para elaborarem projetos semelhantes", acredita. A Associação Comercial do Mato Grosso, por exemplo, é uma das entidades que já manifestou interesse em criar um produto com a operação gerenciada pela Mongeral.

Para apoiar a expansão do OABPrev-

OABPrev-SP

O OABPrev-SP, plano instituído pela OAB e pela CAASP (Caixa de Assistência dos Advogados de São Paulo) é gerido por advogados da entidade e possui uma baixa taxa de administração. Durante o lançamento do plano, em março, a OAB informou que até o final deste ano, os participantes terão a oportunidade de eleger seu representante para a diretoria do plano. Octavio Augusto Pereira de Queiroz Filho, presidente da CAASP e agora também no comando do OABPrev, ressaltou os oito anos de trabalho que antecederam o lançamento oficial do plano.

O estatuto da OABPrev foi aprovado pela portaria 253 da Secretaria Nacional de Previdência Complementar em 10 de outubro de 2005.



"O mais moderno e completo sistema para gestão de corretoras de seguros."

"Corretor on-line, este sim traz resultados."

Entre em contato conosco e agende uma visita.



Sistemas Seguros, 14 anos de Experiência e Tecnologia a serviço do Mercado Segurador.

***Sistemas Seguros Tecnologia de Sistemas Ltda.
Rua Marechal Barbacena, 664 - Jardim Anália Franco
Cep: 03333-000 - São Paulo - SP - Tel.: 11 6672-7500
E-mail: info@sistemas-seguros.com.br - Site: www.sistemas-seguros.com.br***

CVG-SP faz 25 anos atento aos desdobramentos das novas circulares do Seguro de Pessoas

Para comemorar seus primeiros 25 anos, o CVG-SP vai realizar entre a última semana de maio e a primeira de junho, dois eventos. Um deles será um seminário em função da nova regulamentação do Seguro de Pessoas. Outro será uma festa de confraternização, avisa Paulo Meinberg, presidente do Clube. Segundo ele, desta forma o CVG confirma o seu compromisso de reforçar institucionalmente o segmento de Pessoas com aprofundamento de debates e também por meio do relacionamento entre os participantes. "O nosso objetivo principal é o de desenvolver esse mercado com excelência na formação profissional e zelar pela boa ética", diz.

O dirigente do Clube acrescenta que o seminário vai abordar a gestão de sinistros na nova regulamentação durante um dia inteiro. Dividido em quatro painéis, o evento terá discussão sobre o aspecto médico no Seguro de Pessoas na nova regulamentação, a gestão de sinistros propriamente dita, a sindicância em função de algumas restrições impostas e os aspectos jurídicos nas novas regras. "Então, nós vamos debater operacionalmente, pois o mercado ainda está discutindo todas as alterações institucionalmente", afirma.

Na avaliação de Meinberg, a nova regulamentação é coerente no que se refere ao futuro. "Porém está causando desconforto com o segurador antigo, aquele que comprou o seguro para uma vida inteira, e que, de uma

hora para outra, se vê desamparado, o que gera toda essa polêmica".

Ele observa que todo o mercado precisa ter habilidade para tratar com essa massa de segurados que sempre acreditou na instituição do seguro. "Vamos tomar cuidado para



Acácio Queiroz, presidente da Chubb e Paulo Meinberg, presidente do CVG-SP no último almoço da entidade em São Paulo

que não aconteça com o Seguro de Pessoas o mesmo que ocorreu com o Seguro Saúde, que briga até hoje para fazer reajustes. Não podemos virar um segmento desacreditado". E vai além: "já temos algumas ações judiciais contra seguradoras e até suspensão de cancelamento de apólices. Por isso, é necessário debater o lado operacional da nova regulamentação para encontrarmos caminhos para que não perca o segurador, não perca o segurador e o corretor de seguros. Principalmente a instituição do seguro", defende.

História

Oficialmente o CVG-SP foi fundado no dia 25 de maio de 1981, quando o grupo fundador (35 pessoas) realizou a primeira assembléia. Um dos fundadores e atual presidente do Clube, Paulo Meinberg, conta que 10 anos antes da fundação, houve um esforço para se criar o CVG, na mesma época em que nasceu o CVG-RJ. "O Clube do Rio deslanchou, e o de São Paulo só veio a ser criado efetivamente há 25 anos, quando houve a idéia de retomar o projeto, do qual participei". Nesse ano, o CVG-SP adaptou o estatuto do Rio para São Paulo.

Após essa fase, o Clube deu início a uma das suas principais plataformas, que é a da boa formação profissional. Para isso, contou com inúmeras parcerias, como é o caso dos cursos de formação em conjunto com o Sindicato dos Securitários de São Paulo e com a Funenseg. "E em 2006, tivemos o reconhecimento da Susep como instituição apta a ministrar o curso de Certificação Técnica", diz. O CVG-SP contabiliza nesses 25 anos a passagem de cinco mil profissionais pelos seus cursos.

Além da formação profissional, o Clube de Vida em Grupo também teve papel decisivo na regulamentação do Seguro de Pessoas. "Nós participamos da revisão da Circular 23, Circular 17 e agora, da 302 e 303", ressalta. "E continuaremos nesta linha, de fortalecer as seguradoras, pois somos uma entidade vinculada às companhias, sempre com a visão de futuro".

Ranking das Seguradoras (total sem VGBL e Saúde)

	Grupos (2006)	Valores	Part. %	Grupos (2005)	Valores	Part. %
1	BRADESCO	730.239	13,19%	BRADESCO	739.551	15,60%
2	SUL AMÉRICA	498.709	9,01%	SUL AMÉRICA	519.880	10,97%
3	AIG-UNIBANCO	495.243	8,94%	AIG-UNIBANCO	417.738	8,81%
4	PORTO SEGURO	455.900	8,23%	ITAÚ	411.615	8,68%
5	ITAÚ	440.724	7,96%	PORTO SEGURO	385.728	8,14%
6	MAPFRE	430.993	7,78%	MAPFRE	241.621	5,10%
7	REAL-TOKIO MARINE	270.511	4,89%	REAL	185.900	3,92%
8	ALIANÇA DO BRASIL	217.540	3,93%	AGF	183.126	3,86%
9	CAIXA SEGUROS	200.004	3,61%	CAIXA SEGUROS	164.211	3,46%
10	AGF	186.868	3,37%	HSBC	131.602	2,78%
11	HDI	129.963	2,35%	ALIANÇA DO BRASIL	99.049	2,09%
12	LIBERTY PAULISTA	118.972	2,15%	LIBERTY PAULISTA	95.231	2,01%
13	MARÍTIMA	94.942	1,71%	COESP	84.813	1,79%
14	ACE	87.290	1,58%	MARÍTIMA	77.316	1,63%
15	COESP	85.375	1,54%	ACE	77.147	1,63%
16	CHUBB	79.503	1,44%	HDI	65.869	1,39%
17	HSBC	78.495	1,42%	CHUBB	55.746	1,18%
18	MET LIFE	76.577	1,38%	SANTANDER	51.267	1,08%
19	MINAS-BRASIL	66.311	1,20%	MINAS-BRASIL	45.981	0,97%
20	SANTANDER	58.185	1,05%	ICATU-HARTFORD	45.516	0,96%
21	ICATU-HARTFORD	56.189	1,01%	ZURICH	45.498	0,96%
22	GENERALI	56.098	1,01%	GENERALI	44.234	0,93%
23	ZURICH	49.241	0,89%	TOKIO MARINE	43.015	0,91%
24	MITSUI SUMITOMO	41.243	0,74%	YASUDA	39.304	0,83%
25	CONFIANÇA	40.892	0,74%	MET LIFE	36.886	0,78%
26	YASUDA	36.012	0,65%	CONFIANÇA	28.868	0,61%
27	ROYAL	32.533	0,59%	ROYAL	28.564	0,60%
28	ALFA	21.914	0,40%	ALFA	26.828	0,57%
29	UNIMED	21.623	0,39%	CITIBANK	26.282	0,55%
30	CARDIF	21.067	0,38%	MITSUI SUMITOMO	22.092	0,47%
31	ALIANÇA DA BAHIA	20.966	0,38%	VIDA SEGURADORA	17.660	0,37%
32	PANAMERICANA	19.759	0,36%	BANESTES	15.821	0,33%

* O estudo privilegia os seguros operados por corretores de seguros e lista 70 seguradoras. Aqui, publicamos até a 32ª.

* O ranking foi baseado em números extraídos da Susep, até fevereiro de 2006.

* O estudo é patrocinado pelo Sincor-SP e elaborado pelo economista Francisco Galiza.

Fenacor reelege Armando Vergilio

No próximo dia 20 de junho acontece a posse da diretoria da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), cujo mandato vai até junho de 2010. Armando Vergilio dos Santos Junior (**foto**) foi reeleito presidente da entidade com 23 votos contabilizados (cada sindicato estadual tem direito a um voto). Houve apenas duas ausências, dos sindicatos do Rio de Janeiro e de São Paulo. A chapa vencedora é composta por corretores de seguros de todos os estados, o que, segundo Armando Vergilio, demonstra a unidade e coesão em torno da atual diretoria: “nós apostamos no diálogo, na seriedade de um trabalho que tem como base as decisões aprovadas por consenso entre os membros do colegiado que formam a

nossa diretoria”, acentua.

Os vice-presidentes são Sérgio Alfredo Petzhold (RS), Roberto Silva Barbosa (MG), Nelson Peixoto Feijó Filho (AL), Lúcio Araújo da Cunha (MA) e Robert Bittar (PR). Além deles, integram a diretoria Paulo Roberto Sousa Thomaz (PA) – diretor Secretário; Bertier Cândido de Oliveira (PE) – diretor de Benefícios; Cláudio Simão (SC) – diretor Tesoureiro; e José Rômulo da Silva (ES) – diretor de Patrimônio.

Dentro da linha da gestão “democrática e participativa”, defendida pelos membros da chapa, o comando da federação terá o reforço dos seguintes diretores adjuntos: Alberto Thiota Cabral (AM), Carlos Alberto Valle (PE), Celso Roberto Teixeira (MT), Dorival Alves de Sousa (DF), Geraldo Cavalcante Ramos (RO), Geraldo Pedrosa dos Santos (PB), Jerônimo Defensor Amaral (TO), Jorge Luiz Soares de Medeiros (RN), Júlio Vieira de Carvalho (PI) e Pedro Menezes Júnior (SE).

Outra estratégia que apresentou resultados positivos na atual gestão e será mantida é a indicação de vice-presidentes regionais, aos quais caberá atender ainda mais rapidamente às demandas dos sindicatos e dos corretores de seguros de suas respectivas regiões, assegurando para a Fenacor, dessa forma, maior capilaridade e presença constante em todo

o território brasileiro. Os vices regionais serão: Reginaldo de Jesus Santos (BA) – Nordeste; Fábio Lúcio de Souza Costa (PA) – Norte; Arthur Oscar Nogueira Hoff (PR) – Sul; Jair Gonçalves da Cunha (GO) – Centro-Oeste; e João Leopoldo Bracco de Lima (SP) – Sudeste

Já o conselho fiscal terá como membros Júlio Cezar Braga (MS), Manoel Coelho Neto (AP), e Otávio Vieira Neto (AL), além dos suplentes Alcides Viotto (SP), Amaro Luiz Peixoto (DF) e Milton Rodrigues (MS).

Os representantes da Fenacor junto à Confederação Nacional do Comércio (CNC) serão o próprio Armando Vergilio, Amilcar Feres de Carvalho Vianna (RJ), Manoel Nésio Sousa (CE) e João Leopoldo Bracco de Lima.

Uma das principais novidades apresentadas pela chapa é a nova constituição do Comitê Gestor do Fundo de Desenvolvimento dos Sincors, o qual será integrado por Odair Roders (SC); Antonio Ferreira Mota de Albuquerque (SE); e Celso Roberto Teixeira (MT); além dos adjuntos Geraldo Cavalcante Ramos (RO), Edvan Gomes de Vasconcelos (PB) e Cícero Guaraci Pereira de Sousa (CE).

A atuação da Fenacor em defesa dos interesses dos corretores de seguros junto aos Poderes Executivo e Legislativo ficará sob a responsabilidade do Conselho Político da Federação, composto por Armando Vergilio, Roberto da Silva Barbosa, Celso Vicente Marine, Dorival Alves de Souza e Arthur Oscar Nogueira Hoff.





**PLANETA
SEGURO**

**Novo visual, novas opções,
já está no ar.**



Acesse: www.planetaseguro.com.br e assine o Clipping SegTotal

**Notícias atualizadas diariamente, várias vezes ao dia;
Ligação direta com mais de 40 mil Corretores de Seguros no Brasil e 10 mil
empresas de RH e mais de 30 mil profissionais liberais;
Coberturas de eventos e acontecimentos em tempo recorde;
Clipping diário.**

SEGURO

mais informações: (11)3884-5966





Sinal verde para aplicar em TI

**As soluções em Tecnologia da
Informação continuam na lista de
prioridades do mercado de seguros**

por Leonardo Pessoa e Aline Brandl

Estimulados pela demanda crescente do mercado segurador por tecnologia de ponta, fornecedores e fabricantes de soluções em TI investem em novas plataformas que ofereçam vantagens competitivas às empresas de seguros. Eles ajudam seguradoras, corretoras e outros negócios a integrar sistemas, tornar suas estruturas de tecnologia mais flexíveis, inteligentes e seguras.

Plusoft: novo produto e aposta em previdência

A Plusoft, atuante no desenvolvimento e implementação de soluções tecnológicas de call center, CRM e relacionamento com clientes em 18 segmentos, é uma das empresas que aposta nessa demanda do mercado segurador. Segundo Ana Zappa, diretora de marketing, este ano a Plusoft lança o produto on demand para atender empresas de pequeno e médio porte. "E assim estendemos nossas soluções totalmente web para outros negócios, oferecendo a corretoras, por exemplo, o que antes só as seguradoras tinham condição. Diria, que estamos democratizando nossos serviços", observa. A empresa diz ainda que o novo produto trata-se de um solução em que o usuário não necessitará de nenhuma infraestrutura, o que o torna atrativo para as empresas que ainda não investem na gestão do relacionamento com clientes em função dos custos.

"Outro ponto importante está na

consolidação das operações de CRM dos grandes clientes da Plusoft, que ainda precisam adotar soluções totalmente desenvolvidas em java, por exemplo ou renovar ou migrar suas aplicações em linguagem 100% web". Na carteira de clientes da empresa figuram seguradoras como SulAmérica, Bradesco Seguros, Icatu-Hartford, BrasilPrev, Generali, DixAmico, Unimed Londrina, entre outras.

Segundo Zappa, a receptividade do mercado de seguros pelos produtos de CRM deve ter longa vida. "Este é um segmento que exige um relacionamento estreito entre empresa e segurado". Ela diz também que as empresas de autogestão em previdência começam a enxergar a importância de CRM. "Há uma intensa movimentação de aplicação em CRM nesse tipo de negócio", enfatiza. A Plusoft cita a Fundação Atlântico (RJ), e a Funcesp como bons exemplos.



"Há uma intensa movimentação de aplicação em CRM nesse tipo de negócio (autogestão em previdência)"

Ana Zappa, diretora de marketing da Plusoft

BRSEG: atenção ao mercado internacional

Fruto da fusão da TKWB e Prodexter, a BRSEG vem colhendo bons resultados com o foco no mercado de pequenas e médias empresas seguradoras. Wilson Menezes, diretor comercial e marketing da empresa, afirma que há um ano, foi lançado o ERP, "produto que cumpre todas as funções para uma seguradora". Segundo ele, 8 seguradoras já utilizam o sistema. "E outras possuem parte das

aplicações, como é o caso da Mapfre e Caixa Seguros, o que demonstra suas características de ser modular", diz. Nesse caso, é possível, por exemplo, implantar uma parte do sistema só para os canais de vendas, mantendo todo o restante. "Há módulos para cobrança, sinistro, resseguro, toda a parte de informações gerenciais, business intelligence, com exceção somente da parte

contábil que usamos interface de outras empresas".

Além do mercado nacional, a BRSEG concentra esforços para ampliar suas operações no mercado externo. Menezes afirma que a empresa já forneceu solução para a Venezuela e Portugal.

"A nossa meta é ampliar a comercialização de software no mercado internacional, pois no Brasil temos uma limitação natural", informa.

O executivo diz também que as pequenas e médias seguradoras buscam soluções integradas, e ferramentas que permitam a elas lançar produtos com velocidade, operação otimizada, como em casos de clientes com faturamento abaixo de R\$ 50 milhões. "Não falamos de redução de custos, mas em oferecer a esse perfil de cliente a possibilidade de investir em uma solução de ponta dentro de sua capacidade".



"A nossa meta é ampliar a comercialização de software no mercado internacional, pois no Brasil temos uma limitação natural".

Wilson Menezes, diretor da BRSEG

Unisys: integração de sistemas

“...o foco em curto prazo, estará na integração de sistemas legados ou no desenvolvimento e implantação de soluções mais consistentes e coerentes para garantir mais segurança aos processos das seguradoras”
Tibor Sotkovszki, diretor da prática de seguros da Unisys



A gigante americana Unisys também vem ampliando seus negócios amparada em contratos firmados com seguradoras. Por meio de sua divisão de finanças, a empresa acompanha de perto o que acontece no mercado de seguros. De acordo com Tibor Sotkovszki, diretor da prática de seguros da Unisys, a prioridade das empresas vem mudando e transformando também as empresas. “Eu acho que o foco em curto prazo, estará na integração de sistemas legados ou no desenvolvimento e implantação de soluções mais consistentes e coerentes para garantir mais segurança aos processos das seguradoras”. Ele diz que o aumento de frau-

des, por exemplo, no Seguro de Auto e Saúde ampliam a necessidade das seguradoras em ferramentas que aumentem a eficiência e segurança da informação, além de minimizar seus riscos operacionais. “Vínhamos apostando mais na infra-estrutura, manutenção e em soluções pontuais. Agora, estamos realmente mais direcionados em consultoria, serviços, integração de sistemas”, afirma. A empresa diz que implanta alguns projetos no momento, mas não revela detalhes por questões estratégicas. Entre os clientes da Unisys constam seguradoras como a ING, a Royal & Sun Alliance, a Mapfre, Bradesco Seguros e SulAmérica.

SafeNet: aliança fortalece presença nas corporações

Uma empresa que também investe no mercado de seguros é a SafeNet, que atua na área de segurança da informação. Fabricante de soluções para diversos segmentos, incluindo o segmento dos seguros, a empresa anuncia uma aliança estratégica com a Ascenty, multinacional norte-americana com forte representatividade no mercado brasileiro de data centers. A parceria, segundo a SafeNet, promete movimentar o mercado brasileiro de tecnologia, pois prevê a união entre a inteligência e competência de seus negócios com um dos mais bem equipados data centers do país. “Trata-se da combinação perfeita entre uma infra-estrutura completa de tecnologia e o nível mais alto de segurança da informação”, afirma Paulo Vianna, gerente de negócios da SafeNet. Com o acordo, as empresas esperam aumentar em 50% o volume de suas vendas para o mercado corporativo até o final do ano.

Tecnoset: outsourcing e competitividade

Há 15 anos no mercado de TI, a Tecnoset integra soluções nas áreas de Impressão, Networking, Segurança Digital, Storage e Backup e atua junto a empresas dos segmentos Corporativo, SMB (Small and Medium Business) e Governo com equipes distintas. Com mais de 100 profissionais em seu time, atende contratos de abrangência nacional. Dentro do mercado de seguros a Tecnoset pos-

sui clientes como Porto Seguro e AGF Seguros. “Gerenciamento, redução de custos, melhoria do serviço e da produtividade é o que essas empresas buscam com a terceirização”, destaca Paulo Schimenes, diretor da Tecnoset. “Ter tudo isso sem a necessidade de investimento inicial é o que faz o outsourcing ser tão procurado hoje”.

Segundo a empresa, o contrato com

a AGF que modernizou seu parque de impressão reduziu os custos da companhia em 30% com outsourcing. O objetivo nesse caso era a racionalização do parque de impressoras e meios disponíveis, além da conscientização dos usuários. “Buscávamos um impacto efetivo com modernização de métodos e conceitos”, comenta Eduardo Lyra Prado, gerente de logística da AGF Seguros.

Stefanini: seguros devem aumentar participação

Dentro do Grupo Stefanini, no ano passado, os negócios com seguradoras representaram 12% do seu faturamento. Este ano, a empresa acredita que esse volume chegue a 30%. Renis Scarpetti Junior, gerente de negócios, afirma que o posicionamento da empresa com o mercado de seguros passou a ser estratégica há 10 anos, quando a Stefanini começou a fornecer sistemas para a Unibanco AIG, Bradesco e AGF. Mas, segundo ele, foi em 2003 que a empresa criou um vertical para atender o mercado de seguros. "E aí batemos de porta a porta", diz.

Para atender às necessidades específicas de seguradoras, a empresa informa que possui uma equipe de 190 funcionários que atuam no desenvolvimento de software para este segmento. "Desenvolvemos pacotes sob medida

com uma equipe que entende o funcionamento de uma seguradora", diz. O grupo afirma ainda que suas soluções atendem a variadas carteiras, pois seus produtos tecnológicos e serviços de consultoria podem ser customizados. "Nós então nos adequamos ao que esse mercado procura, aos produtos que as seguradoras estão lançando." Ele diz, por exemplo, que no caso do Seguro Residencial, as seguradoras investem cada vez mais no gerenciamento das informações como cruzar dados como o CEP do segurado para analisar índices de sinistralidade. "Também começamos a trabalhar com integração de sistemas de empresas públicas e privadas que fazem alianças para lançar produtos", complementa Renis. O grupo Stefanini possui clientes como Aliança do Brasil, Liberty, Mapfre, entre outras.



"Desenvolvemos pacotes sob medida com uma equipe que entende o funcionamento de uma seguradora"
Renis Scarpetti Junior, gerente de negócios da Stefanini

Royal: projeto de migração até 2008

A Royal & SunAlliance definiu uma linha de investimentos que teve início no final do ano passado e terminará em 2008. Edson Marinho, superintendente de TI da companhia, diz que o principal objetivo desse planejamento é migrar os sistemas legados na web. "Já fizemos algumas migrações e tivemos um resultado muito bom com o ganho de funcionalidade e redução nos custos operacionais", observa. Ele informa que a empresa já está com 60% desse planejamento executado.

A Royal & SunAlliance diz ainda que em 2006 está desenvolvendo a integração dos processos de sinistros (um upgrade de funcionalidade), "além de focar fortemente o relacionamento com o cliente, por meio de CRM, e suprir as demandas para alavancar o negócio". Outro ponto explorado é a carteira de transporte, que vem tendo ampliada su-

"Já fizemos algumas migrações e tivemos um resultado muito bom com o ganho de funcionalidade e redução nos custos operacionais."

**Edson Marinho,
superintendente de TI da
Royal & SunAlliance**



as de ferramentas de tecnologia.

Para Marinho, o crescimento gradativo nos investimentos em TI em função da expansão dos negócios da empresa no País, oferece vantagens aos clientes. "São dois os nossos benefícios, um interno: onde nós trabalhamos em aperfei-

çoamento e quando obviamente reflete em nossos clientes, mas pra nós chega a gerar redução nos custos e, externo, onde o cliente encontra a facilidade de negociar conosco, dando a facilidade de redução também nos custos dele", afirma.

Integração de sistemas, ampliação de serviços e redução de custos definem estratégias das companhias que investem em TI

Um estudo da consultoria IDC Brasil divulgado no primeiro bimestre do ano revela que o setor financeiro respondeu por 20% do total das aquisições em tecnologia no Brasil em 2005. E que as seguradoras foram responsáveis por 12% desse montante. E para 2006, as seguradoras afirmaram investir prioritariamente em soluções VoIP a fim de reduzir custos com telefonia, além das ferramentas de gerenciamento eletrônico de documentos para melhora dos processos atuariais. Segundo análise do IDC, as seguradoras aumentarão em torno de 11% os seus orçamentos em TI em 2006 em comparação com 2005.

A Mapfre Seguros, por exemplo, tem promovido a integração e padronização dos sistemas e plataformas tecnológicas da empresa, otimizando os processos para ganhar mais produtividade. Para isso, aplica esse ano um volume 46% superior a 2005 com o objetivo de dar suporte tecnológico ao crescimento da empresa para os próximos anos. É o que diz a diretora de TI da seguradora, Moira Romero. "Os investimentos têm como foco o fortalecimento do relacionamento com nossos parceiros e clientes e a gestão e controle das nossas operações e seus resultados".



"Os investimentos têm como foco o fortalecimento do relacionamento com nossos parceiros e clientes e a gestão e controle das nossas operações e seus resultados".
Moira Romero, diretora de TI da Mapfre

mento com nossos parceiros e clientes e a gestão e controle das nossas operações e seus resultados". Segundo ela, a Mapfre tem investido significativamente em projetos que fortaleçam o relacionamento da empresa com todos os segmentos envolvidos em suas operações (funcionários, corretores, segurados, canais de distribuição, órgãos reguladores, entre outros). "E está realizando, através da implementação de novos processos operacionais e de gestão, melhorias nos projetos já existentes, disponibilizando

maiores e melhores acessos a serviços e informações. Todo esse fortalecimento pode ser traduzido na realização de um maior número de negócios e melhores resultados para a companhia", enfatiza.

Moira informa que a Mapfre acompanha todas as inovações em TI, avaliando e utilizando aquelas que venham fortalecer o seu relacionamentos com seus parceiros de negócios e clientes. "Neste ponto, estão incluídas as soluções de mobilidade, que já fazem parte dos investimentos deste ano".

OdontoPrev: sistema próprio

Com uma rede credenciada com cerca de 13 mil cirurgiões-dentistas atuando em 905 municípios brasileiros, 3.500 clientes corporativos e mais de 1,3 milhão de associados, a OdontoPrev também mantém uma política de inovação em TI. E diferentemente de outros negócios, a empresa decidiu criar um sistema próprio de gestão que integra todas as suas áreas e reúne informações sobre sua rede credenciada, associados e clientes em uma única base de dados. Carlos Eduardo Ciucio, gerente de TI da OdontoPrev, diz que

a implantação do DCMS – (Dental Care Management System) ajudou a empresa a dar um grande passo rumo à liderança de mercado. "O sistema aproximou-se dos diferentes públicos: clientes, associados e rede credenciada, facilitando a comunicação e agilizando os processos".

A OdontoPrev diz que por ser uma base de dados completa com informações sobre e para a rede credenciada, associados e clientes, o DCMS possibilita por meio de sua interface na internet, o portal OdontoPrev.com, acesso

on-line a uma série de serviços que facilitam o dia-a-dia. "Cada associado OdontoPrev tem acesso às informações completas sobre seus atendimentos clínicos, com imagens digitalizadas de radiografias e todo o histórico de suas consultas. É possível também verificar a localidade do consultório odontológico credenciado mais próximo, além de poder registrar e acompanhar solicitações na OdontoPrev, denominadas ocorrências. Para completar, ainda é possível solicitar informações à equipe de atendimento da OdontoPrev".

Unimed: investimento quase 200% maior que 2005

A Central Nacional Unimed, operadora que comercializa exclusivamente planos de saúde empresariais, investirá, este ano, em Tecnologia da Informação (TI), aplica 194% acima do que foi investido nessa tecnologia em 2005 (R\$ 1,9 milhão). "O investimento, puxado pelo significativo crescimento do número de clientes da operadora (em janeiro último, já eram 504.139 mil usuários), será aplicado nos projetos estratégicos como Sistema de Gestão de Planos de Saúde, Gerenciamento Eletrônico de Documentos, Intercâmbio Eletrônico com as demais Unimed e na ampliação do parque tecnológico como microcomputadores, servidores, segurança da informação, infra-estrutura do Data Center, rede interna, telecomunicações, telefonia, atualização



Unimed: dois grandes projetos são tocados este ano
Mário Sohei Ishihara,
gerente de desenvolvimento e tecnologia da Unimed

de banco de dados, contratação de novos sistemas, pessoal e treinamento", informa o gerente de Desenvolvimento e Tecnologia da empresa, Mário Sohei Ishihara.

Metade do investimento será destinada a dois principais projetos: a troca do atual Sistema de Gestão de

Planos de Saúde (necessária devido ao significativo aumento de clientes) e o Gerenciador Eletrônico de Documentos - software que gerencia e trata o fluxo de documentos eletrônicos (papéis escaneados) de forma ágil, racional e integrada. Além da reestruturação da Central de Atendimento.

Mobilidade e quebra de paradigma

Outra empresa que também amplia seus investimentos em TI este ano é a Indiana Seguros. O orçamento da empresa subiu 6%, basicamente direcionado à mobilidade. "Temos feito esforços para disponibilizar aplicativos para celulares para gestores de negócios", fala Reinaldo D'errico, superintendente de informática da Indiana Seguros. Ele explica que o projeto é oferecer a equipe de 120 pessoas

que trabalham para a seguradora celulares que são smart fones. Na primeira fase, foram disponibilizados e-mails através dos celulares. Em seguida, as respostas dos e-mails, por meio de voz. "Na segunda fase, disponibilizou informações de produtos, canais, regionais e cada gestor tem uma série de informações que servem para orientá-lo e padronizar as visitas", diz. Esta fase foi finalizada em março

em todo o País. Já no segundo semestre, haverá a interatividade do roteiro da visita, com o acompanhamento e resultado da visita, que alimentará a matriz.

D'errico afirma que dentro dessa linha de mobilidade, a Indiana ainda procura trazer mais transparência no processo de liquidação do sinistro, centralizando 100% o processo via call center. "A companhia se dispõe a fornecer todas as informações na ocorrência do sinistro via celular, independente da operadora do aparelho do segurado", acrescenta.

Além da aplicação em mobilidade, a Indiana investe pesado em telefonia IP. "Já temos 90% da matriz usando telefonia IP e 50% das filiais falando em IP, mas a idéia é até final do ano ter o projeto todo fechado", diz ele que adiciona: "temos nos esforçado ainda no sentido de divulgar o seguro digital sem papel, que elimina custos dos nossos corretores parceiros, uma quebra de paradigma".



"Temos nos esforçado ainda no sentido de divulgar o seguro digital sem papel, que elimina custos dos nossos corretores parceiros, uma quebra de paradigma".

Reinaldo D'errico,
superintendente de informática da Indiana Seguros

Tokio: início de integração com Real

A Tokio Marine que adquiriu a Real Seguros no ano passado afirma que os sistemas das duas companhias andam em paralelo, mas que já houve a incorporação das duas equipes que estão trabalhando para a integração das plataformas. Masashi Abe, diretor de informática da Tokio, informa que todo o projeto tem duas fases: "o atendimento clínico para fazer essa incorporação e a delimitação da área de modifica-

ção". Nesta fase, a empresa vai revisar todos os sistemas e renovação. "Hoje existe link entre as redes, pois

"Hoje existe link entre as redes, pois já começou a integração e unificação dos produtos".

Masashi Abe, diretor de informática da Tokio Marine

já começou a integração e unificação dos produtos". Para os próximos dois anos a empresa dispõe de R\$ 15 milhões para aplicar em TI. A

Tokio Marine afirma ainda que investirá no melhoramento do resultado de sinistralidade, na precificação e na estrutura de internet e intranet. "A preocupação com a governança corporativa e riscos operacionais, cada vez mais rigorosos, também terão atenção da companhia", diz. E com o crescimento esperado nas operações da seguradora, outros investimentos devem ser feitos na implantação do sistema de gerenciamento de procedimentos.

Investimentos ampliados

Crescem também os investimentos em TI de outras empresas que atuam no segmento de seguros. É o caso da Mondial Assistance. Dan Assouline, presidente da empresa no Brasil falou à Revista Seguro Total que durante os últimos anos, a TI se tornou para a Mondial um recurso indispensável para a evolução em seu negócio. "Esse fato fez com que nos mantivéssemos como líderes em inovações na prestação de serviços de assistência 24 horas, notadamente com o uso intensivo da tecnologia GPS para reduzir o tempo de chegada do socorro e agora, com a tecnologia SMS que viabilizou o monitoramento online da chega do guincho via celular, um serviço pioneiro no Brasil", ressalta. Assouline conta também que após o sucesso da implantação do GPS em mais de 200 guinchos, com o qual a empresa ganhou agilidade e eficiência no controle e gerenciamento da frota de guinchos e veículos, houve a automatização do processo de acionamento de serviços.

"Mas o nosso principal objetivo era oferecer um serviço diferenciado ao cliente final. A partir desse ponto, decidimos implantar o SMS como um novo canal

"Decidimos implantar o SMS como um novo canal de comunicação para reduzir o sentimento de ansiedade e preocupação nos momentos de emergência".

Dan Assouline, presidente da Mondial Assistance

de comunicação para reduzir o sentimento de ansiedade e preocupação nos momentos de emergência". Para isto, a Mondial investiu mais de R\$ 600 mil, e antecipa que não vai parar por aí. "Temos outras inovações que serão apresentadas em breve".

A Marinho Despachantes informa que investiu fortemente na modernização do site (www.marinhodespachantes.com). A página, que foi lançada na web em 2005, foi totalmente reformulada para oferecer informações atualizadas sobre legislação, trânsito e documentação de veículos. Mas a maior mudança, segundo a diretora de negócios da empresa, Elza Aguiar Nogueira, está mesmo na interatividade, que facilita principalmente o trabalho na área de seguros. "Agora os analistas e corretores de seguros podem acompanhar on line o andamento dos processos nas áreas de salvados e sinistros", explica Elza. Da mesma forma, as informações ficam acessíveis para os segurados. Para isso, basta que os interessados façam o cadastro no site e depois digitem o número do processo do sinistro ou a placa do veículo. O acesso é disponível também para clientes pessoas físicas e nos Programas Frotas e Inspeção nos Pátios.



Congresso dos Corretores de Seguros

A Evolução Não Para!

De 22 à 24 de Setembro de 2006
Palácio das Convenções do Anhembi
São Paulo - SP

*Os melhores
palestrantes do
país reunidos no
mesmo evento.*

Amyr Klink
"Planejamento Estratégico"



Leila Navarro
"Excelência Profissional"



Carlos Hilsdorf
"Atitudes Vencedoras"



Mário Sérgio Cortella
"A Evolução Não Para"



César Romão
"Marketing de Relacionamento"



Max Gehringer
"A Comédia Corporativa"



Cláudio Diogo
"O Segredo do Sucesso em Vendas"



Raul Candeloro
"Liderança em Vendas"



Daniel Godri
"Motivação e Criatividade"



Waldez Ludwig
"Um Show de Administração"



Gustavo Cerbasi
"Corretor de Seguros,
Jovem Empreendedor"



Wilson Mileris
"Atendimento e Vendas"



Faça já sua inscrição on line, acesse: www.sincorsp.org.br

Informações: eventos@sincorsp.org.br ou 11 3107-1030

Colabore com a ação social do 12º CONEC.

Por apenas R\$ 30,00, você doa uma cesta básica e exerce o seu papel de **Agente do Bem Estar Social**. • www.sincorsp.org.br

Responsabilidade Civil: eventos e nichos podem alavancar os produtos

Por Leonardo Pessoa



Enquanto dois debates discutem a contratação obrigatória do Seguro de Responsabilidade Civil para corretores de seguros e tabeliães (leia na pág. 29), as seguradoras ainda lutam para mostrar ao mercado brasileiro o não muito popular RC. Contudo, existe um movimento no Brasil que sinaliza um forte potencial da carteira para diversos negócios. Grandes marcas como ACE Seguros, Bradesco Seguros, Unibanco AIG e Marítima se animam e confirmam esta tendência. O Carnaval de São Paulo, estampado nesta página, é bom exemplo da utilização de RC: produto que reembolsa o segurado de quantias pelas quais for responsável civilmente contratado na mais conhecida festa brasileira.

ACE: crescimento constante apoiado no RC

A ACE Brasil é uma das empresas mais focadas em Seguro de RC. De acordo com a empresa, sua carteira representa 9% da sua produção geral. De acordo com Adriana Barbeiro, subscritora de riscos de Responsabilidade Civil da empresa, e Robert Hufnagel, superintendente, em 2000, quando a companhia completou um ano no País, a carteira de RC representava apenas 1% da produção geral. "Em 2005 atingimos a meta de aproximadamente R\$ 35 milhões em prêmio emitido", informaram. Para eles, a ACE tem apresentado resultados lucrativos consistentemente devido ao seu foco em nichos específicos e no expertise de underwriting.

Os executivos afirmam ainda que o nascimento da ACE nos Estados Unidos aconteceu justamente para dar capacidade ao mercado em Responsabilidade Civil Geral. "A companhia não é apenas especialista no segmento. Ela é também a pioneira no Brasil. Por isso, estamos muito bem posicionados no mercado, pois ela soube enxergar com antecedência as oportunidades deste negócio, ainda no início dos anos 90". Os produtos da carteira, segundo eles, estão em desenvolvimento constante desde esta época e se destacam por se manterem em elevado patamar de qualidade.

Para manter sua posição como expert no segmento, em 2006 a ACE reestrutu-

rou o seu departamento de RC, organizou novas divisões de acordo com os nichos e perfis dos clientes e ampliou sua equipe. "No momento, a companhia está aprofundando o processo de descentralização das decisões da área, para adquirir agilidade



**"A companhia não é apenas especialista no segmento. Ela é também a pioneira no Brasil. Por isso, estamos muito bem posicionados no mercado, pois ela soube enxergar com antecedência as oportunidades deste negócio, ainda no início dos anos 90".
Adriana Barbeiro e Robert Hufnagel, executivos da ACE**

ainda maior. Nesse sentido, as filiais estão passando por um processo de treinamento na carteira, que resultará em autonomia de subscrição", disseram.

Também em 2006 a empresa informa que voltou a explorar nichos específicos com produtos voltados ao ramo alimentício e shoppings centers, o que na avaliação

da companhia, deve causar forte impacto em seus negócios.

Shows

Reconhecida por sua expertise no RC para grandes eventos, a ACE se movimentou bastante neste primeiro trimestre do ano. A companhia se responsabilizou pelos seguros dos shows do U2, Rolling Stones, além do carnaval do Sambódromo de São Paulo e dos principais eventos da folia de Salvador. O show de Jack Johnson, que esgotou os ingressos no Rio e em São Paulo com vários dias de antecedência, também contratou o seguro da ACE. A Bial do Livro, em São Paulo, idem. "Não temos dúvida de que a contratação da ACE para eventos deste porte está ligada ao reconhecimento da empresa como especialista e pioneira no segmento, bem como às sólidas parcerias mantidas com corretores especialistas no segmento. Ela se destaca claramente em pontos muito impor-

tales tais como capacidade de expertise, subscrição de riscos, dinamismo e atendimento personalizado". Adriana Barbeiro e Robert Hufnagel consideram que os eventos de grande repercussão geram uma maior confiança e credibilidade perante os clientes e parceiros da seguradora.

Generali: foco em eventos garante a Rio Boat Show 2006

A Generali Seguros também busca novos negócios em RC para eventos. A Rio Boat Show 2006, a maior feira náutica da América Latina, por exemplo, contou com a proteção de três apólices da seguradora, cujo valor segurado ultrapassa a R\$ 6 milhões. Os expositores e o público que estiveram na Marina da Glória, atraídos pelas novidades do setor náutico dedicado ao lazer, estavam cobertos por um seguro de responsabilidade civil, englobando danos materiais e corporais. O evento aconteceu do dia 5 a 14 no Rio de Janeiro.

Bradesco: atenção especial ao segmento

Na Bradesco Seguros, os produtos de RC respondem por aproximadamente 5% do volume de negócios da Bradesco Auto/RE no segmento de Ramos Elementares, “estando presente em todas as negociações dos programas de seguros de grandes e médias empresas”, diz Luiz Carlos Nabuco, diretor gerente comercial da Bradesco Auto/RE Corporativos.

Ele afirma que as tendências de mercado indicam um aumento contínuo dos negócios no segmento para os próximos anos, seja pelo aumento dos valores segurados, seja pela contratação de novas coberturas. “A Bradesco Auto/RE está entre as três maiores seguradoras de RC do país, com participação de aproximadamente 20% do mercado nacional. Nossa expectativa é aumentarmos essa participação



“A Bradesco Auto/RE dispõe de seguros específicos para cada perfil de cliente, apresentando formatações desenvolvidas sob medida para as necessidades de cada segurado”.

Luiz Carlos Nabuco, diretor da Bradesco Auto/RE Corporativos

neste ano e, em breve, a exemplo de outros segmentos, atingirmos a liderança também nesse ramo”, informa.

Em relação aos investimentos, a Bradesco foca no atendimento dos clientes em todas as suas necessidades, de forma que eles possam garan-

tir seu patrimônio dos mais variados tipos de risco. “A Bradesco Auto/RE dispõe de seguros específicos para cada perfil de cliente, apresentando formatações desenvolvidas sob medida para as necessidades de cada segurado”, diz Nabuco.

Marítima: novos nichos para incrementar carteira

Cláudio Saba, superintendente de Ramos de Riscos Especiais da Marítima Seguros, diz que a expectativa pela ampliação do mercado do RC é eterna. “Estamos cansados de ouvir que esta é a carteira do futuro”, diz. Mesmo assim, ele afirma que a companhia mira alguns nichos virgens ou explorados indevidamente. “Acreditamos que este seguro deva ter grande repercussão no futuro, e estamos investindo nisso”. A Marítima informa que vem ganhando participação no segmento, com crescimento acima do mercado. “A empresa está crescendo 22%, enquanto que outras companhias registram um avanço menor que 13% no País”. Porém, ele esclarece que essa ampliação da carteira está baseada na migração de segurados e não em novos participantes.

Outra frente de atuação, segundo ele, está na estratégia de atrair um perfil de pessoas que não costumava comprar RC. E neste sentido, são focadas novas atividades, pequenos empresários, pequenas reformas. “Estamos ex-

plorando nichos na região do Estado de São Paulo como RC para festas de formatura, eventos que vêm crescendo cada vez mais”. Além dele, o RC do construtor, produto dirigido para obras civis de construção e reformas, também se mostra forte dentro dos negócios da companhia.

“Temos ainda um produto exclusivo para painéis e, outdoors, que cobre possíveis eventos que ocorram com esses artigos”, afirma Saba. Segundo ele, esse seguro tende a se expandir. Trata-se de um seguro adequado ao perfeito cumprimento da lei municipal que obriga a contratação para antenas, anúncios e letreiros.

O nicho dos estabelecimentos de ensino também reforça as ações da Marítima em conquistar mais segurados. “Nesse produto, temos uma grande fatia do mercado, que protege e ampara todos os alunos durante as atividades escolares”. Esse seguro, segundo Saba, ainda pode ser o carro-chefe da carteira.



“Acreditamos que este seguro deva ter grande repercussão no futuro, e estamos investindo nisso”

Cláudio Saba, superintendente de Ramos de Riscos Especiais da Marítima

Unibanco AIG: aposta em novos produtos de Seguro D&O

Com quase 70% de market share no Seguro D&O (Directors and Officers) – apólice que cobre perdas causadas aos acionistas pela má gestão administrativa dos executivos da empresa, bem como custos de serviços de advogados – o Unibanco AIG ampliará seu portfólio com o lançamento de três novos produtos ainda em 2006. Segundo a seguradora, o mercado de D&O registrou um crescimento de 30% no ano passado em relação a 2004, e para 2006, a expectativa é que o mercado repita o mesmo desempenho. “O que pode

comprometer o resultado, que deveria ter sido melhor em 2005, foi a questão cambial, pois as apólices de grande valor são em moeda americana”, afirma Fábio Oliveira, gerente D&O - Financial Lines. Ele diz que os novos produtos terão foco em fundos de pensão, em companhias de até R\$ 300 milhões de ativos e faturamento e nas companhias limitadas e de capital aberto. “Como o assunto vem ganhando mais força no mundo corporativo, principalmente nos últimos três anos, com as companhias multinacionais em exposição

na Bolsa de Nova York e aqui no Brasil, além das mudanças trazidas com o Novo Código Civil, a seguradora decidiu aprimorar seu portfólio, que até hoje só conta com um produto, adequado aos mais diversos segmentos”, diz. Entre os segurados, há empresas das mais variadas áreas como petroquímicas, indústrias de bens de capital e consumo, seguradoras, fundos de pensão, entre outras.

Em D&O, a Unibanco AIG disputa esse mercado com a Chubb Seguros, Itaú Seguros e ACE.

Corretores e tabeliães: discussão na Câmara

Corre na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara dos Deputados o projeto de lei que torna obrigatória a contratação de seguro de Responsabilidade Civil pelas empresas corretoras de seguros e resseguro. A medida tomada pela Susep, que emitiu circular em 200 tornando obrigatória a contratação, ainda causa polêmica no mercado.

Outro projeto de lei, apresentado pelo deputado Chico Sardelli (PV-SP) pode obrigar os tabeliães a contratar o seguro de RC. O seguro, de acordo com o projeto, deverá ter o valor mínimo de R\$ 100 mil, atualizados a cada doze meses conforme a variação da Taxa Referencial de Juros (TR), e cobrir os danos decorrentes do desempenho da atividade de tabelião.

Para Chico Sardelli, “a probabilidade de erros por parte desses profissionais é muito grande, e o volume de ações judiciais em virtude dessas falhas vem crescendo acentuadamente”. O deputado defende que o seguro proporcionará aos notários e oficiais de registro a tranqüilidade necessária para o exercício de suas funções.

102,05

A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Toda segunda-feira, das 7 as 8 horas.
Apresentação: Pedro Barbo Filho

Rádio Imprensa FM 102,05

Patrocínio:



Humana Seguros: destaque nacional na produção de Vida e Acidentes Pessoais há 15 anos

por Leonardo Pessoa

No final do ano de 1990, o executivo do mercado de seguros Osmar Bertacini, assumia um novo desafio. Ele, que acabara de deixar a Libra Seguros, empresa em que foi sócio por cinco anos, decidiu apostar em um novo negócio totalmente voltado para o Seguro de Vida e Acidentes Pessoais. Nascia em São Paulo a Humana Seguros. Pouco tempo depois, a empresa ampliou sua participação chegando a Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Goiânia, e ao interior paulista nas cidades de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. "Nesses 15 anos, falamos de 1200 corretores parceiros e 150 mil vidas seguradas", ressaltava Bertacini. Ele diz que a apólice da empresa tem a garantia da Mapfre Seguros, uma das companhias mais sólidas do País.

Osmar Bertacini, diretor da empresa

Consultoria

Na esteira da Humana Seguros, surgiu a Humana Consultoria. O novo negócio surgiu em 2000 com foco em São Paulo e desde então vem ganhando escala representativa nas operações em Auto e Ramos Elementares. Nesse caso, a consultoria atende 800 corretores de seguros que trabalham com a SulAmérica, Minas Brasil, Unibanco AIG, Tóquio Marine/Real, Generali e Chubb Seguros. "Estamos bastante otimistas este ano com os resultados obtidos em Auto e Re. No primeiro trimestre, houve um aumento de 20% nos negócios sobre o mesmo período do ano anterior", diz.

Para ele, a decisão de focar os seguros pessoais foi motivada pela lacuna que existia naquela época no mercado segurador. "Assim, conseguimos montar uma equipe especializada, e unimos o potencial dos segurados com o mercado praticamente virgem". Nessa linha, a empresa diz que tomou a atitude correta. Tanto que este ano, "apesar do momento turbulento que vive o mercado no Seguro de Pessoas, analisamos alguns projetos para expandir os negócios para outras praças". Bertacini complementa dizendo que esta avaliação está sendo tomada com bastante cautela, e deve ocorrer até 2007.

Osmar Bertacini, paulista de São José do Rio Preto, com uma trajetória de 43 anos dedicados ao mercado segurador, credita o sucesso da Humana Seguros à estratégia de distribuição do portfólio, exclusivamente feita por corretores. "Nesse aspecto, e principalmente no mercado altamente competitivo, damos todo o apoio

e treinamento para que o corretor tenha condições de igualdade para conquistar um novo segurado. Oferecemos conhecimento e ferramentas para que ele trabalhe com multimasas e assim se diferencie do canal banco, por exemplo", afirma.

Este ano, segundo ele, a Humana Seguros enfatiza o investimento em sua área institucional com campanhas de estímulo ao aumento no volume de produção e à própria marca. "Além de nossa preocupação constante com a atualização de nossa infra-estrutura tecnológica, damos ênfase aos concursos que estimulem não só os corretores de seguros, mas também nossa equipe comercial para que fiquem mais arrojados e confiantes", acrescenta.

Aos 15 anos, a empresa acumula várias premiações. Em 2005, por exemplo, a Humana Seguros recebeu o Prêmio Mercado de Seguros como Melhor Empresa de Consultoria em Seguros.

Seguradores e colaboradores ganharam destaque nas comemorações

A palavra humana vem do latim *humanu*, e expressa tudo o que se refere ao homem, bondade e caridade. Nos primeiros 15 anos da empresa que carrega este adjetivo, Osmar Bertacini ressalta a importância das pessoas e suas vivências para os bons resultados obtidos nesse tempo. Na festa que celebrou o aniversário da empresa, realizada no dia 5 de maio no Restaurante Apollinari, em São Paulo, os funcionários e ex-colaboradores foram prestigiados por sua dedicação e empenho. O evento reuniu toda a equipe que chega a 70 pessoas, incluindo funcionários e produtores. Muitos deles receberam homenagens.

As parcerias da Humana estabelecidas com grandes companhias como SulAmérica, Chubb Seguros, Tokio Marine Seguradora, Minas Brasil, Generali e Unibanco AIG, também mereceram destaque. Representantes dessas empresas foram prestigiados com homenagens durante o evento. Acácio Queiroz, presidente da Chubb Seguros compareceu à festa



Generali Seguros



Chubb Seguros



Minas Brasil



SulAmérica



Tóquio Marine



Unibanco AIG

Flashes dos funcion



anários e convidados



Tecnologia mira o mercado de seguros

Três lançamentos oferecem novos serviços no mercado nacional

Controlsat: rastreamento via satélite para veículos de passeio

A Controlsat, empresa de monitoramento de frotas, lança seu primeiro sistema de rastreamento voltado para veículos leves e de passeio - o ControlCell 4000. O principal diferencial do produto, além da cobertura nacional, é a possibilidade do próprio usuário acompanhar o posicionamento dos seus veículos simultaneamente, 24 horas por dia via internet, e até bloqueá-lo, se necessário. A empresa estima que com o sistema, o desconto na apólice de seguro possa atingir 30%.

O Controlcell 4000 também possui um botão de assistência, pelo qual o motorista pode alertar o monitoramento para qualquer problema. De acordo com Hélio Kairalla, diretor da Controlsat, "o produto permite a exploração maior de um nicho ainda incipiente no País e atende a um público que procura mais segurança do que a obtida com os alarmes e travas convencionais".

O objetivo da empresa é atender também outras categorias que não se enquadram nos moldes de seguros tradicionais, como por exemplo, carros "tunados" ou modificados de sua fabricação original. Além de automóveis, motos, utilitários e caminhões de particulares, o ControlCell 4000 pode ser utilizado ainda por frotas de táxis, locadoras de pequeno e médio portes, cooperativas e

associações, pequenas transportadoras e motoristas autônomos. O produto estará disponível em revendas de todo o País.

Para permitir o rastreamento com rapidez e precisão, o sistema disponibiliza dados via Internet combinados a equipamentos eletrônicos de alta tecnologia em comunicação. O sistema utiliza a tecnologia GPS (Global Positioning System) para o posicionamento do veículo e a tecnologia celular GSM/GPRS (Global System for Mobile Communications/General Packet Radio Service) para a comunicação. Em caso de violação, o sistema integrado ao alarme do veículo, envia uma mensagem imediatamente para o celular do proprietário.

Equifax Click: aprovação de crédito via Internet

A Equifax acaba de anunciar o lançamento do Equifax Click, novo produto de automatização de decisões de propostas de negócios. Trata-se de uma ferramenta de decisão de crédito muito ágil, com acesso via Internet, que classifica empresas e consumidores, de acordo com o risco de crédito e define propostas aceitáveis para aprovação, que merecem análise adicional ou que devem ser recusadas.

De acordo com a empresa, a ferramenta inédita é comercializada em modelo ASP, e garante a aprovação de crédito via Internet. Pode ser também integrada à palmtops e em breve deverá ser disponibilizada para consulta por celular. "É comum que as empre-

sas tenham dificuldades em relação à análise de crédito, principalmente, se não contam com uma política muito bem definida nem limites de segurança para as transações", alerta Leila Martins, coordenadora de Produtos da Equifax. "Estamos propondo ao mercado uma alternativa rápida e ágil para a decisão do crédito, com redução de impactos de riscos", diz ela.

Entre os benefícios do Equifax Click estão interface fácil de usar, baixo custo e rapidez, já que a resposta da consulta acontece em apenas dois segundos. Além de oferecer mais agilidade e produtividade à empresa, também permite a descentralização do processo de análise de crédito. Somente solicitações mais complexas, que necessitam de avaliação complementar, precisarão ser submetidas à área de crédito para verificação manual.

Checkauto: simplificação nas consultas

A Checkauto está oferecendo um novo serviço aos mercados segurador e financeiro, com o intuito de disponibilizar, de forma mais objetiva, as informações contidas em sua base de dados. Denominado Checkauto Light, o serviço possibilita uma consulta simplificada sobre o histórico e a procedência do veículo, trazendo somente informações compiladas do Denatran e o exclusivo sistema de decodificação de chassi Checkauto - importante ferramenta para o alerta de eventual suspeita de adulteração desse componente. O serviço ainda tem como benefício, o custo reduzido.

“A incidência do IOF em Seguro Garantia”

Apesar da Secretaria da Receita Federal sustentar a tese de que há cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) sobre a modalidade de Seguro Garantia, tal entendimento administrativo desse órgão não encontra respaldo jurídico nas operações que envolvem órgãos públicos.

Qual a definição do Seguro Garantia?

Segundo melhor doutrina, é uma modalidade de seguro em que a seguradora tem a obrigação contratual de indenizar o beneficiário na hipótese de o tomador deste seguro não cumprir as suas obrigações, que podem ser em decorrência de contrato ou por força de lei. Há a possibilidade nessa espécie de seguro das figuras do segurado e beneficiário se confundirem, ou seja, serem a mesma Pessoa Jurídica.

Já este seguro é definido como: “um seguro destinado aos órgãos públicos da administração direta e indireta (federal, estaduais e municipais que por força de lei devem exigir garantias de manutenção de oferta em caso de concorrência) e de fiel cumprimento dos contratos (Decreto 2.300) e também para as empresas privadas que, nas suas relações contratuais com terceiros (fornecedores, prestadores de serviços e empreiteiros de obras), desejam anular o risco de descumprimento”.

Ao analisarmos o sentido desta definição, verificamos que tal modalidade de seguro é bem utilizada em negócios jurídicos envolvendo órgãos públicos.

Um exemplo: um órgão da administração pública contrata empresa privada para construir um viaduto e exige no edital de concorrência de licitação que haja contratação de Seguro Garantia para, caso a empresa privada não cumprir o contrato, venha o órgão público a ser indenizado pela seguradora. Neste caso a empresa privada é tomadora do Seguro Garantia e o órgão público figura como beneficiário e segurado do referido Seguro.

Na operação de Seguro Garantia, o segurado recebe uma apólice de seguro emitida pela seguradora que garante o cumprimento das obrigações do tomador contraídas no contrato principal. Para que se conclua a operação securitária que

é objeto do contrato de Seguro Garantia, a seguradora e o tomador assinam o contrato de contra-garantia, o qual servirá para garantir o direito de regresso da seguradora contra o tomador deste seguro num eventual sinistro.

As relações entre o tomador e a seguradora regem-se pelo estabelecido na proposta de seguro e no contrato de contra-garantia, que é um instrumento legal que permite obter ressarcimento junto ao tomador e seus fiadores dos valores pagos pela seguradora ao segurado. O contrato de contra-garantia não interfere no direito do segurado.

Aplicando-se o conceito de Seguro Garantia ao direito tributário conclui-se que, pelo menos atualmente, tal modalidade de seguro envolvendo órgãos públicos não se sujeita à incidência do IOF.

Atualmente a alíquota do IOF no Seguro Garantia (envolvendo órgãos da administração pública) está reduzida a zero.

O artigo 22, inciso I, alínea “e”, estabelece que a alíquota do IOF fica reduzida a zero nas operações de seguro em que o segurado seja órgão da administração pública federal, estadual, do distrito federal, municipal, autárquica ou fundacional.

Assim, podemos ter um Seguro Garantia de empresas privadas, situação em que não se enquadra na tese em questão, isto porque, geralmente, o segurado no Garantia é órgão da administração pública federal, estadual, do DF ou municipal, autárquica ou fundacional, que faz sustentar, para essa modalidade de segurado, a incidência de IOF em alíquota zero.

Independentemente desse entendimento, a Secretaria Federal, através da sua Superintendência da Nona Região Fiscal, se posicionou, através da resposta à consulta nº 18/2004, determinando que:

Imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguros ou relativas a títulos ou valores mobiliários (IOF), bem como

em operação de Seguro Garantia, a qual tem como pagamento do prêmio pessoa diversa da administração pública federal, estadual, DF ou municipal, autárquica ou fundacional, não é alcançada pelo benefício fiscal expressamente conferido às operações em que o “segurado seja órgão dessas pessoas jurídicas de direito público, ainda que este figure como beneficiário do contrato.

O que nos faz discordar desse entendimento é que não se pode condicionar a fruição do benefício fiscal em questão à pessoa obrigada ao pagamento do prêmio relativo ao Seguro Garantia, mas sim à pessoa segurada por essa modalidade de seguro, mesmo porque a competente legislação não é expressa e tampouco condicional sobre a fruição da redução da alíquota a zero do IOF para os seguros em que o órgão público, além de ser o segurado também é o responsável pelo pagamento do prêmio.

Portanto, se algum órgão público figurar na condição de segurado de qualquer Seguro Garantia, não haverá incidência do IOF com fundamento no artigo 22, inciso primeiro, alínea “e” do regulamento do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

Porém, tendo em vista o posicionamento expresso pela Secretaria da Receita Federal ser contrário ao entendimento retro defendido, é necessário que o contribuinte se valha de medida judicial para não se submeter à incidência do IOF sobre o Seguro Garantia, sem correr o risco de uma autuação fiscal federal.

Cláudio Pigatti

Advogado especializado em direito securitário da Robortella Associados, Profº do Curso de Pós-Graduação do Centro de Extensão Universitária.



Negócios mais seguros

Febraban, Câmara e-net, Receita Federal e ITI estimulam aquisição de certificados digitais e trabalham pela massificação da tecnologia

Assim como aconteceu com a Internet e com a telefonia celular, os certificados digitais tendem a atrair a confiança dos brasileiros, que deverão aumentar a massa de pessoas que utilizarão as várias aplicações disponíveis para quem possui o e-cpf ou e-cnpj. Esta é a avaliação dos palestrantes da Manhã Técnica sobre Certificação Digital, realizada no dia 26 de abril, na Federação Brasileira dos Bancos (Febraban) em São Paulo. Eles acreditam que na medida em que a população tomar conhecimento do valor agregado da certificação digital, aumentará a demanda e naturalmente a indústria que produz os smart-cards, leitoras ou tokens, reduzirá o custo do kit. Os palestrantes disseram que o valor deste

kit – hoje em torno de R\$ 300,00 incluindo o certificado e o hardware – pode chegar a R\$ 50,00.

Francimara Teixeira Viotti, gerente do Grupo de Trabalho de massificação de certificação digital da Febraban, diz que o atual momento exige um posicionamento objetivo em relação aos clientes bancários. Para ela, é importante mostrar ao brasileiro que o certificado digital não é apenas mais um cartão que ele precisará guardar na carteira. “Mas que o e-cpf é um documento que o identifica em qualquer aplicação que aceite o certificado ICP-Brasil”, ressalta. E para atrair a atenção do cliente, ela explica que estão sendo trabalhados o maior número de aplicações possíveis “para que as pessoas percebam que é possível fazer negócio no mundo virtual com muita mais segurança do que antes, quando não havia a assinatura digital com validade jurídica”.

Veja alguns serviços e profissionais que já usam a Certificação Digital:

- Seguradoras (apólices)
- Nota Fiscal Eletrônica (SRF, SP, GO, BA, entre outros)
- Detran-MG
- Pro-Uni
- Licenças ambientais (Cetesb-SP)
- Bancos
- Pregões eletrônicos 9SP, MG, SC) e ComprasNet (Federal)
- Internet Banking e Mobile Banking
- Médicos, contadores, corretores de seguros, servidores do Judiciário Federal, entre outros.

aponta. Ela acrescenta que as aplicações já disponibilizadas como declarar Imposto de Renda, transações bancárias, entre outras, podem ser traduzidas como “facilidade e fim de filas, por exemplo”.

A Febraban, nesse caso, tem o objetivo de massificar o uso da certificação entre os bancos e seus clientes. A entidade assinou em 2005 um protocolo com a Receita Federal e o Instituto Nacional de Tecnologia da Informação (ITI), se comprometendo a promover ações para incentivar a adoção da tecnologia dentro da infra-estrutura ICP-Brasil, recomendando o padrão e-cpf do tipo A3. “Esse padrão foi definido por causa da familiaridade do cliente bancário com os cartões. E esta tecnologia é um pouco mais barata que o token”. Os números da Febraban mostram que existem 20 milhões de clientes nos bancos, “um mercado de potenciais usuários”.

Attila Firpo, gestor de segurança da superintendência regional da Receita Federal de SP diz que o órgão da Fazenda deve servir como alavanca da certificação mais para as pessoas jurídicas. “Embora tenhamos uma série de serviços para as pessoas físicas, acredito que essa parte da população vá procurar pelo e-cpf com objetivos maiores que o simplesmente de se relacionar com a Receita”.

Barreiras

De acordo com Francimara, um fator limitador da massificação dos certificados é a logística da validação presencial, que não é simples. Trata-se do momento em que a pessoa precisa comparecer a uma Autoridade Certificadora, munida de seus documentos pessoais e foto. “Mas é o que garante que não nos deparemos com ladrões virtuais, pois além da checagem da documentação, o portador do e-cpf vai cadastrar sua senha de acesso”, explica. Por isso, ela diz que o processo é lento.

Maurício Coelho, diretor de infra-estrutura de chaves públicas do ITI, compartilha com Francimara todas vantagens que a certificação oferece. Porém, diz que a questão do preço ainda dificulta a expansão dos certificados no País. “A questão do preço é escala”, diz. Em sua avaliação, o certificado em si é barato e o que ainda pesa é a mídia que o suporta. Mas ressalta: “o certificado é válido por três anos, e depois de adquirir o kit, haverá só o custo de re-



novação que é baixo, aumentando o prazo de validade para outros seis anos. Então, o custo será diluído ao longo desse tempo. E o mesmo certificado será utilizado em diversas situações”. Coelho também explica que os fornecedores de hardware para este segmento já sinalizaram positivamente que os preços tendem a cair, quando houver uma maior procura pelos kits.

Manuel Matos, presidente da Câmara e-net destacou que a questão fundamental não está no custo da ferramenta. “O desafio é preço, mas não sobre o enfoque de quanto custa a ferramenta, mas quanto vamos economizar com a assinatura digital com o crescimento das aplicações”, comenta. Segundo ele, na Câmara e-net uma pesquisa com consumidores que pagam Imposto de Renda, IPVA e IPTU, mostra que essas pessoas desembolsam R\$ 1.900,00 por ano. “Isso é tempo em cartório, reconhecimento de firma, tempo para validar a assinatura própria”, diz. Matos comunica que uma das novas aplicações que reduzirão gastos e eliminará burocracia são os leilões da casa própria liberados pela Caixa Econômica Federal a partir do dia 27 de maio em São Paulo. São estimados 6 mil certidões fornecidas com certificados digitais no dia. O tempo médio que economi-

zarão os participantes será de dois meses.

Novas aplicações

Além do trabalho feito pelo ITI junto às Comissões de Ciência e Tecnologia e de Constituição e Justiça para aprovar o projeto de lei 7316, o órgão informa que tem se esforçado para disseminar a tecnologia através do desenvolvimento de aplicações. “Temos interagido nas três esferas do governo, e temos boas perspectivas futuras”, diz Maurício Coelho. Ele cita que negocia a emissão de certificados para os servidores públicos – 500 mil unidades – além do âmbito da justiça, em que os magistrados demandariam mais 35 mil certificados. Ou seja, “aos poucos, vamos formando uma massa de brasileiros certificados, o que certamente reduzirá custos e atrairá mais pessoas”. Coelho exemplifica a penetração da certificação digital na Malásia, país em que o kit custa US\$ 10.

Um projeto lançado no primeiro trimestre também inova o uso da certificação. A Axalto, fornecedora de hardware para os certificados, em parceria com a Claro e Bradesco desenvolveram um projeto piloto para os clientes do banco utilizarem os certificados por meio dos seus aparelhos celulares.

Programa-se

Seminário de Certificação Digital – Regulamentação e Marco Legal para o desenvolvimento da Certificação Digital e novas tecnologias ligadas à certificação.

Dia: 24 de maio

Local: Novotel Center Norte – São Paulo

XVI – Ciab Febraban – Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras. Haverá um painel exclusivo sobre Certificação Digital.

Dias: 21, 22 e 23 de junho.

Local: Transamérica Expo Center – São Paulo

Informações: (11) 3244-9860

por Marcelo Mansur Haddad e Fernanda Figueiras Medeiros



Fernanda Figueiras Medeiros e Marcelo Mansur Haddad, membros da equipe de seguros e resseguros da Mattos Filho Advogados

Os Tipos de Resseguradores no Projeto de Regulamentação da Abertura do Mercado de Resseguros

O Projeto de Lei Complementar nº 249/05, conforme alterado no final do ano passado, dispõe sobre a política de resseguro, retrocessão e sua intermediação, bem como sobre as operações de co-seguro.

O referido Projeto já foi aprovado pela Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio da Câmara dos Deputados, com parecer favorável do relator, deputado Nelson Marquezelli (PTB/SP), e está agora sob o escrutínio da Comissão de Finanças e Tributação daquela mesma casa, com a relatoria do deputado Francisco Dornelles (PP/RJ). Uma vez aprovado nessa comissão, antes de ir a plenário, o projeto de lei complementar deverá ainda ser submetido à Comissão de Constituição e Justiça e Cidadania.

O Projeto de Lei Complementar em questão visa a proceder à abertura de fato do mercado de resseguros, já que o monopólio constitucional não existe desde a Emenda Constitucional nº 13, de 1997.

Assim, a regulação determina que as operações de resseguro, retrocessão e sua intermediação, bem como as operações de co-seguro serão reguladas pelo órgão regulador de seguros, no caso, a Superintendência de Seguros Privados – SUSEP. O objetivo deste dispositivo e de outros é o esvaziamento dos poderes de regulação e fiscalização do IRB Brasil Resseguros S.A. (“IRB”), tornando-o tão-somente um agente de mercado.

O projeto, porém, abre a possibilidade de existirem, além do IRB, outros ressegurados fazendo operações com o Brasil, os quais foram divididos em três categorias distintas, a saber: (i) o ressegurador local, (ii) o ressegurador admitido e (iii) o ressegurador eventual.

O ressegurador local seria aquele com sede no país, constituído sob forma de sociedade por ações, que teria por objeto exclusivo a realização de operações de resseguro e retrocessão. O IRB estaria enquadrado nesta espécie, transformando-se, automaticamente com a entrada em vigor da lei complementar, no primeiro ressegurador local.

Já os resseguradores admitidos ou eventu-

ais seriam entidades estrangeiras, cadastradas junto ao ente regulador após o cumprimento de certos requisitos, devendo o primeiro manter escritório de representação no Brasil, enquanto o segundo estará autorizado a manter tal estrutura local, sem, porém, estar obrigado a tanto. No entanto, o ressegurador admitido deverá manter fundos no Brasil para a garantia de suas operações.

Vale, contudo, ressaltar que a proposta de regulamentação pretendeu privilegiar o ressegurador local em detrimento dos demais e o admitido em detrimento do eventual.

Desse modo, foi conferido aos resseguradores locais algumas vantagens como o direito de preferência nas cessões de resseguro feitas pelas seguradoras brasileiras, num percentual de 60%, nos dois primeiros anos após a entrada em vigor da Lei Complementar, e de 40%, nos anos subsequentes, podendo este percentual ser reduzido a zero a partir do fim do quarto ano de vigência da norma. Outra vantagem a ser conferida reside no fato de que somente estes poderão prover coberturas de resseguro com relação a seguros de vida por sobrevivência ou previdência complementar.

No que tange ao cotejo entre ressegurador admitido e eventual, ficou estabelecido que haverá um limite para o valor a ser cedido anualmente a este último, o qual será posteriormente fixado pelo Poder Executivo, não havendo qualquer limite em relação às operações com resseguradores admitidos. Trata-se de uma contrapartida em razão da obrigação deste estar obrigado a manter recursos garantidores depositados no Brasil.

Assim, uma vez aprovado o projeto de lei complementar em comento, ou mesmo antes disso, deverão os resseguradores externos posicionarem-se sobre a forma de suas atuações no Brasil como locais, admitidos e/ou eventuais, devendo os seguradores e corretores brasileiros estarem atentos a tais escolhas, pois elas certamente impactarão na condução futura de seus negócios.

Vale, contudo, ressaltar que a proposta de regulamentação pretendeu privilegiar o ressegurador local em detrimento dos demais e o admitido em detrimento do eventual.

**Faça seu seguro com
corretor de seguros.**



**Ele conhece o
melhor caminho.**

Você não procura um profissional de saúde para construir sua casa, como também não vai a uma construtora para fazer exames. Assim, para obter atendimento qualificado e informações precisas, procure o profissional que pode oferecer mais a você. É seguro!

**SEGURO...
SÓ COM CORRETOR
DE SEGUROS.**

FENACOR
30 ANOS

17 milhões de motivos, e a oportunidade de aumentar sua carteira de clientes.

Segundo dados do Denatran, 65% da frota circulante está na faixa dos 7 a 15 anos de uso, são 17 milhões de veículos que agora têm uma excelente opção de seguro a custos acessíveis.



Indiana Auto Usados

Veículos de 7 a 15 anos | Assistência 24h | Proteção para roubo, furto e colisão total

O seguro ao alcance de todos os segurados.

Consulte seu gestor de negócios.

 **INDIANA**
SEGUROS S/A
Garantimos suas conquistas.