

REVISTA

# SEGURO

Ano VII  
Nº 63 2006  
R\$ 10,00

# TOTAL



## VI Prêmio

### Troféu Gaivota de Ouro



Edição Nº 63 - Ano VII

**Editor**

José Francisco Filho - MTb 33.063

**Jornalista Responsável**

Leonardo Pessoa - MTb 36.497

[leonardo@revistasegurototal.com.br](mailto:leonardo@revistasegurototal.com.br)

**Diretor de Marketing**

André Pena

[andre@revistasegurototal.com.br](mailto:andre@revistasegurototal.com.br)

**Diretor Comercial**

José Francisco Filho

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

**Redação**

Aline Brandi

[aline@revistasegurototal.com.br](mailto:aline@revistasegurototal.com.br)

Leonardo Pessoa

**Comercial**

Daniel Midlej

[danielm@revistasegurototal.com.br](mailto:danielm@revistasegurototal.com.br)

**Designer Gráfico**

Cleber Fabiano Francisco

**Webdesigner**

Daniel Calissi Nakatate

[daniel@revistasegurototal.com.br](mailto:daniel@revistasegurototal.com.br)

**Periodicidade:** mensal

**Edição Final**

Publseg 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.planetaseguro.com.br](http://www.planetaseguro.com.br)  
[seguro-total@uol.com.br](mailto:seguro-total@uol.com.br)

# SUMÁRIO

- 04. VI Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro
- 06. Flashes do evento
- 08. Acacio Queiroz – “Empreendedor de Seguros do ano de 2005”
- 10. Bradesco Seguros e Previdência - “Excelência em Prêmios Totais”
- 12. Ace Seguradora - “Excelência em Seguros Populares”
- 14. Autoglass – “Destaque em Qualidade na Reparação de Vidros Automotivos”
- 16. Bradesco Capitalização – “Destaque em Responsabilidade Social pela Contribuição com Entidades e Obras Sociais”
- 18. Bradesco Capitalização – “Melhores Empresas de Capitalização em 2005”
- 20. Bradesco Capitalização – “Produto de Capitalização que mais se destacou em 2005 – Pé Quente”
- 22. Bradesco Vida e Previdência - “Melhor Campanha de Produto – Prev Jovem Bradesco”
- 24. Bradesco Vida e Previdência – “Melhor Empresa em Previdência Privada”
- 25. Denise Bueno – “Personalidade em Jornalismo em Seguros e Previdência”
- 26. Brasilcap – “Melhores Empresas de Capitalização durante o ano de 2005”
- 28. Brasil Veículos - “Excelência na Campanha Benefícios BB Seguro Auto”
- 30. SulAmérica Capitalização - “Excelência em Capitalização – Produto MultiCap”
- 32. Checkauto – “Destaque na minimização de Riscos nas negociações de veículos usados”
- 34. Chubb Seguros - “Excelência nos Seguros de Automóveis de Luxo”
- 36. Chubb Seguros – “Excelência em Seguros de Vida, Acidentes Pessoais e Massificados”
- 38. Chubb Seguros – “Excelência no Atendimento a Sinistros”
- 40. Chubb Seguros – “Excelência em Crescimento e Produtividade”
- 42. Cooper Gay Brasil Resseguros – “Destaque Corretora Internacional de Resseguros”
- 44. DentalCorp - “Destaque em Qualidade de Odontologia – Certificação ISO-9001:2000”
- 46. Engeval Engenharia de Avaliações - “Destaque em Avaliações e Riscos de Engenharia”
- 48. Equifax do Brasil - “Destaque Melhor Empresa em Informações Comerciais”
- 50. Espaço Sistemas - “Destaque Melhor Empresa de Pesquisa para Seguros”
- 52. Identicar - “Destaque na Redução de Roubo e Furto de Veículos”
- 54. Ituran do Brasil – “Destaque em Localização e Bloqueio de Veículos”
- 56. J.Malucelli Seguradora – “Excelência em Seguro Garantia”
- 58. JaburSat - “Destaque em Rastreamento de Transporte de Cargas”
- 60. Jopema Reguladora de Sinistros - “Destaque em Vistoria Eletrônica”
- 62. Linces Vistorias – “Pionerismo e Liderança em Vistoria de Veículos”
- 64. Marítima Seguros – “Excelência na Carteira de Saúde”
- 66. Mondial Assistance - “Destaque Melhores Empresas de Assistência 24 horas”
- 68. Plusoft Consulting & Solutions - “DESTAQUE EMPRESA DE TECNOLOGIA EM CRM”
- 70. Omint Saúde - “Excelência – Crescimento, Rentabilidade em Saúde e Odontologia”
- 71. Sincor-SP – “Destaque no Projeto de Harmonização do Mercado em Defesa do Consumidor”
- 72. Porto Seguro Seguros: “Excelência na Carteira de Automóveis”
- 74. Serasa - “Melhor Empresa em Certificação Digital”
- 76. Sistran Consulting Solutions - “Destaque Melhor Sistema Integrado para Ramos Elementares”
- 78. Sodrê Santoro - “Destaque Maior Leiloeiro Oficial do Brasil”
- 80. SulAmérica Seguros - “Excelência em Treinamento para Corretores de Seguros – Canal Virtual UniverSAS”
- 82. Broker Serviços e Sistemas - “Destaque em TI e Solução para comercialização de Previdência na Internet”

# ENCONTRO DE VENCEDORES

## Principais destaques do mercado de seguros em 2005 recebem o Troféu Gaivota de Ouro

**G**randes marcas do mercado de seguros, previdência privada, capitalização e de serviços receberam na noite de 29 de junho, o reconhecimento público pela excelência nos produtos e qualidade na prestação de serviço ao segurado brasileiro. A sexta edição do Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro, promovido pela *Revista Seguro Total* e Publiseg Editora, reuniu na Zona Sul de São Paulo, personalidades que ajudaram o segmento de seguros registrar um faturamento de R\$ 65,2 bilhões em 2005, superior aos R\$ 59,3 bilhões no ano anterior, transformando o setor em um dos principais alavancadores da economia brasileira.

A entrega dos 40 troféus do Prêmio, considerado



um dos principais selos do mercado, aconteceu no Espaço Quatá, em São Paulo, reunindo cerca de 500 convidados, entre seguradores, corretores de seguros, presidentes e diretores das principais empresas do setor no País, além de importantes personalidades do mercado.

Durante o evento, comandado pela apresentadora de TV, Renata Fan, os convidados tiveram a oportunidade de cantar o Hino Nacional, interpretado pela cantora Giovana Maira. Também houve um minuto de silêncio em homenagem ao senhor José Manuel Alves Martins,



diretor de marketing da Bradesco Seguros e Previdência, falecido em junho.

Renata Fan explicou em sua apresentação que o Prêmio Mercado de Seguros avalia a performance econômico-financeira e de arrecadação de prêmios, segundo os dados divulgados pela Susep, no período de janeiro a dezembro de 2005. "E também leva em conta as iniciativas inovadoras que proporcionaram resultados positivos para os consumidores e para o posicionamento das empresas, além do bom desempenho de produtos e serviços e incentivos profissionais ao mercado segurador"

Já o editor da *Revista Seguro Total*, José

Francisco Filho (ao lado), ressaltou a reunião dos grandes players do mercado nacional e a criatividade do setor, que busca constantemente se aprimorar. "Ano após anos, esse mercado se reinventa, atendendo ao novo perfil do consumidor brasileiro".

Ao final da cerimônia, os convidados participaram de um jantar acompanhado da banda Brazilian Plaza. Os participantes receberam ainda uma muda da planta Ipê Branco da Fundação SOS Mata Atlântica e Bradesco Capitalização, homenageados no evento.



*Giovana Mayra*

mance no mercado nacional.

O Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo) também recebeu uma homenagem especial por seu convênio firmado com o Procon. A parceria dá mais agilidade a processos que a organização em defesa do consumidor recebe sobre seguros.

A jornalista Denise Bueno, da Gazeta Mercantil, também foi homenageada por sua contribuição ao mercado de seguros, resseguros e previdência privada, levando ao grande público matérias sobre esses mercados.

Acompanhe nas próximas páginas as fotos e matérias completas das grandes vencedoras do VI Prêmio Mercado de Seguros, nesta edição especial também pelos seis anos de circulação da *Revista Seguro Total*.

**Leonardo Pessoa e Aline Brandi**



### ***Homenagens especiais***

Além das empresas premiadas pela excelência nos produtos e serviços, o evento reconheceu a atuação de Acacio Queiroz como "Empreendedor de Seguros no ano de 2005", que à frente da Chubb Seguros, levou a companhia a dar um salto de produtividade e perfor-



# Flashes da Cerimônia de entrega



# Teletrim Monitoramento. A marca da segurança.

SPO + PANTANI



Quando se fala em transporte é impossível não pensar em segurança. E 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](http://www.teletrim.com.br/corretores)

## “EMPREENDEDOR DE SEGUROS DO ANO DE 2005”

Acacio Queiroz



*Acacio Queiroz, presidente e CEO da Chubb Seguros (ao centro) recebe o troféu de André Pena e José Francisco Filho, diretores da Revista Seguro Total*

**A** acacio Queiroz é um executivo com experiência nacional e internacional, com mais de 30 anos de atuação no mercado de seguros. Foram diversas posições ocupadas em companhias de seguro no Brasil e no exterior, além de representar o mercado segurador como membro e conselheiro das seguintes entidades: Academia Nacional de Seguros e Previdência, Associação Paulista dos Técnicos de Seguros, Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização e de Comitês da Câmara Americana de Comércio.

Queiroz assumiu a presidência da Chubb no início de 2005 e revolucionou a história da companhia, com uma campanha de motivação e liderança que mobilizou os profissionais da empresa. A mesma equipe dobrou sua produtividade e conquistou números recordes.

“A motivação e energização dos profissionais da

Chubb foram fundamentais para escrever esta história de sucesso. Também busquei uma aproximação com os corretores, por meio de palestras em diversas praças sobre temas variados, como economia, liderança e motivação, entre outros”, explica o executivo.



Hoje, Acacio vem compartilhando toda sua experiência profissional em diversas palestras, sobre os mais variados assuntos, em universidades, associações, federações, entre outros. Entre elas, destaca-se Liderança e Motivação, em que ele aborda conceitos de equalização da vida pessoal e profissional, a importância da aptidão e definição da carreira, equilíbrio na empresa e ambiente de trabalho, liderança

participativa e um, finalmente, um case real dos resultados obtidos em uma empresa através da gestão participativa, motivação da equipe, visão periférica e estratégia compartilhada.





## *É muito bom trabalhar com a Chubb*

*É bom quando a Seguradora tem experiência. Melhor ainda quando ela tem uma história de 160 anos no Brasil, cultivando uma relação de parceria e cumplicidade com o corretor. Isto se complementa com uma equipe altamente qualificada, produtos e serviços exclusivos e atendimento personalizado. Assim é bom para o corretor e para o cliente. Bom para todos. É muito bom trabalhar com a Chubb.*



0800 703 66 65

## “EXCELÊNCIA EM PRÊMIOS TOTAIS”

### Bradesco Seguros e Previdência



*José Francisco Filho, editor da Revista Seguro Total entrega o Troféu a Marcos Suryan Neto, diretor geral da Bradesco Seguros e Previdência*

**A** Bradesco Seguros e Previdência, líder no mercado segurador nacional, encerrou 2005 com receita de R\$ 16,8 bilhões nos segmentos de seguro, capitalização e previdência complementar aberta, uma evolução de 9,3% em relação ao faturamento de R\$ 15,3 bilhões do ano anterior. O lucro líquido, no período, totalizou R\$ 1,59 bilhão, valor 79% maior do que o registrado em 2004.

Em indenizações, benefícios pagos e resgates o total atingiu R\$ 10,5 bilhões, 10,5% a mais que os R\$ 9,5 bilhões registrados em 2004. A Bradesco Seguros e Previdência encerrou 2005 com 17,193 milhões de contratos de seguros, planos de previdência complementar aberta e títulos de capitalização.

O volume de provisões técnicas alcançou R\$ 40,8 bilhões, contra R\$ 33,6 bilhões em 2004. O montante representa 37,9% das reservas do mercado de seguros nacional.

Os ativos totais passaram de R\$ 40,2 bilhões em 2004 para R\$ 49,7 bilhões em 2005.

No ano, o faturamento apresentou crescimento nos ramos: Auto – R\$ 2,1 bilhões, contra R\$ 1,7 bilhão em 2004; Vida – R\$ 1,3 bilhão contra R\$ 1,2 bilhão em 2004; Saúde – R\$ 3,6 bilhões contra R\$ 3,1 bilhões e VGBL – R\$ 5,2 bilhões contra R\$ 4,7 bilhões em 2004.

Além de deter a liderança geral do mercado segurador, a Bradesco Seguros e Previdência lidera, isoladamente, os segmentos de Previdência Aberta e Seguros, assim como os ramos de Saúde, Auto, Vida e VGBL.

Em 2005, a agência de classificação de risco Fitch Ratings aumentou o Rating Internacional de Força Financeira

de Seguradora (FFS) da Bradesco Seguros de BB- (BB menos) para BB, mantendo a Perspectiva Positiva. Ao mesmo tempo, a agência manteve o Rating Nacional AA (bra), com Perspectiva Estável.





## “EXCELÊNCIA EM SEGUROS POPULARES”

### ACE Seguradora



*Marcos Couto, presidente da ACE Seguradora, recebe o prêmio de Paulo Marracini, presidente do Sindiseg-SP*

**E**m 2006, a ACE Seguradora obteve pela terceira vez o Gaivota de Ouro na categoria Excelência em Seguros Populares, considerando os últimos 4 anos. “Estamos orgulhosos por merecer mais uma vez esta premiação, em um segmento em que a ACE se destaca como uma das principais referências”, diz Marcos Couto, presidente e CEO da companhia.

A ACE é uma das pioneiras na venda de Seguros Populares e atua nesta área desde 1999. Ao longo dos anos, a companhia desenvolveu uma sofisticada estrutura com alta tecnologia para, nos dias de hoje, atender com rapidez aproximadamente 4 milhões de usuários no segmento.

**Inclusão social:** Os Seguros Populares da ACE tornaram o benefício do seguro acessível a praticamente todas as camadas da população, ao viabilizar o oferecimento de importantes formas de proteção a custos muito reduzidos, a partir de apenas R\$ 2,00.

A companhia, que faturou mais de R\$ 200 milhões com esta carteira em 2005, está investindo este ano mais de R\$ 20 milhões no segmento.

**Principais clientes:** Na carteira de Seguros Populares,

a ACE conta com vários clientes de grande visibilidade em nichos como distribuição de energia, varejo, finanças e outros.

No segmento de distribuição de energia elétrica, a ACE possui a liderança absoluta, desenvolvendo parcerias com as maiores distribuidoras do país, entre elas: Eletropaulo, CPFL, Companhia Energética do Ceará – COELCE, AMPLA, Grupo REDE, etc. Já no segmento de cartões, a ACE tem como parceiros a American Express, Credicard, CETELEM, entre outros private labels. A companhia possui ainda clientes expressivos em nichos como financeiras, distribuidoras de TV a cabo e redes varejistas, tais como GE Capital, Lojas Marisa, Casas Pernambucanas, SKY e outras.

**Estrutura:** A carteira de Seguros Populares da ACE está organizada em duas estruturas que cuidam especificamente das áreas de “Proteção para pessoas” e “Proteção para bens pessoais”.

A grade de coberturas nas duas áreas é sempre personalizada de acordo com o negócio do cliente e com o perfil dos usuários. Isso permite a elaboração de pacotes exclusivos, coberturas diferenciadas, produtos sob medida e soluções inovadoras.



## “DESTAQUE EM QUALIDADE NA REPARAÇÃO DE VIDROS AUTOMOTIVOS”

### Autoglass



*Fernando Carreira, diretor da Autoglass, recebe o prêmio de Paulo Marraccini, presidente do Sindiseg-SP*

**A**s novas parcerias estabelecidas com grandes empresas, o fortalecimento das relações com os corretores de seguros e a criação de serviços vem refletindo diretamente nos negócios da Autoglass. Na sexta edição do Prêmio Mercado de Seguros, por exemplo, ela foi a grande vencedora na categoria “Destaque em Qualidade na Reparação de Vidros Automotivos”. Para o diretor, Fernando Carreira, a conquista do troféu Gaivota de Ouro confirma o bom posicionamento dos negócios. “Trata-se da comprovação de que adotamos o caminho certo no mercado, feita por um veículo de elevada importância dentro do trade”, diz.

O executivo conta que em 2005, a empresa fez um forte trabalho de aproximação com os corretores de seguros. “Considero esse fato importante não só no aspecto de fixação da marca e divulgação da imagem, mas também no resultado que essa ação tem no mercado em geral”, fala. Ele explica que esse programa de capacitação dos corretores aborda as questões técnicas e instalação, troca e reparo de vidros automotivos,

e vai além. “Permitimos que o profissional evolua e melhore o seu conhecimento, e também orientamos sobre os nichos que ele ainda pode explorar”, complementa.

Outro destaque em 2005, segundo Carreira, foi a criação do serviço Autoglass Express. “Oferecemos esse serviço que visa o atendimento ao segurado 7 dias por semana, feito à domicílio, na Grande São Paulo”. Neste segundo semestre, outras capitais devem conhecer o Autoglass Express, adianta ele.

A empresa também cita a parceria estabelecida com a divisão automotiva da Dow Química, que resultou na utilização dos adesivos Dow Automotive, presentes em quase 100% dos veículos fabricados no Brasil, atendendo as normas de segurança e qualidade das



montadoras.

“Também desenvolvemos uma unidade móvel de treinamento inédita no País, que atende toda nossa rede credenciada, mais de 500 pontos em todas as regiões. É uma ferramenta inteligente e que vem trazendo bons resultados internamente, e com reflexo no atendimento ao consumidor final”.



# “DESTAQUE EM RESPONSABILIDADE SOCIAL PELA CONTRIBUIÇÃO COM ENTIDADES E OBRAS SOCIAIS”

## Bradesco Capitalização



*Celso Lemos, diretor de desenvolvimento e negócios do Instituto Ayrton Senna, Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização e Ricardo Alamar, diretor da companhia (1º à direita) recebem o prêmio de Osmar Bertacini, diretor da Aconseg-SP*

O espírito inovador da Bradesco Capitalização surpreendeu, mais uma vez, em 2004. Após realizar demorada análise do mercado e das aspirações dos consumidores, se propôs a vencer um desafio inusitado: criar e comercializar uma nova linha de produtos de capitalização, cujo maior atrativo não deveria ser o seu benefício pecuniário, mas, sim, um apelo à responsabilidade social. Foi dessa maneira que surgiu a linha de produtos da família “Pé Quente Bradesco” com perfil sócio-ambiental, focando estrategicamente ecologia, saúde e educação.

Após o sucesso anterior com um título de capitalização vinculado ao segmento ecológico, a Bradesco Capitalização procurou um novo parceiro, desta vez no segmento educacional. Era fundamental que fosse uma entidade reconhecida e atuante frente às necessidades da sociedade, com decidida capacidade de atuação e capaz de contribuir para dar solução aos tantos problemas que o país enfrenta na área da educação. A parceria acabou acontecendo, entre a Bradesco Capitalização e o Instituto Ayrton Senna (IAS).

O Instituto Ayrton Senna, há mais de onze anos dedica seus esforços para garantir educação de qualidade para viabilizar o desenvolvimento humano às novas gerações. O

IAS cria, implementa, avalia, sistematiza e transfere tecnologias sociais em larga escala que acontecem, dentro e fora da escola, em todo o Brasil. O IAS foi reconhecido internacionalmente pela UNESCO, que lhe conferiu, a Cátedra Educação e Desenvolvimento Humano.

A parceria com o Instituto Ayrton Senna foi importante para a Bradesco Capitalização pelo fato de permitir incorporar os consagrados valores do tri-campeão de F1 – motivação, determinação, superação e vitória – ao seu mais novo produto: “Pé Quente Bradesco GP Ayrton Senna”, lançado em julho de 2005.

Desde o lançamento, até dezembro do mesmo ano, após apenas 6 meses, foram comercializados 580.000 títulos. De cada título vendido, um percentual é destinado ao IAS.

Como resultado da venda dos títulos, o Instituto Ayrton Senna recebeu recursos que foram integralmente aplicados em seus projetos. A instituição tem assistido nos últimos onze anos, mais de 8.000 ONGs, Escolas e Universidades em todo o país; tem beneficiado entidades educacionais em mais de 1.200 municípios, em 24 estados brasileiros; atendeu mais de 5 milhões de crianças e jovens, envolvendo um universo de quase 280 mil educadores e investiu mais de R\$ 130 milhões.





## “MELHORES EMPRESAS DE CAPITALIZAÇÃO EM 2005”

### Bradesco Capitalização



*Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização e Ricardo Alamar, diretor da empresa, recebem o prêmio de Serafim Gianocar, presidente do Sindicato dos Securitários de São Paulo*

O balanço de 2005 da Bradesco Capitalização S.A. registrou, mais uma vez, a sua liderança, situando-a como a primeira entre as empresas privadas. Segundo dados da Susep, a Bradesco Capitalização fechou o ano, na receita de prêmios, com R\$ 1,4 bilhão, e um market share de 20,55%, índice que representa um crescimento, sobre 2004, de 4,55%, quase igualando o índice da média do mercado, que foi de 4,67%.

Também as provisões técnicas apresentaram um resultado expressivo. O valor atingido foi de R\$ 2,1 bilhão, total que significa um market share da ordem de 20,26%, índice que, comparado com a empresa colocada imediatamente após a Bradesco Capitalização, representa quase o dobro de participação.

O sólido padrão de proteção financeira e patrimonial que a empresa oferece aos seus clientes fica mais uma vez comprovado, considerando-se os resultados acima. A classificação brAA/Estável, atribuída pela Standard & Poor's, assim como, o fato de ter sido a primeira empresa do segmento a receber a certificação ISO 9001:2000, são testemunhos relevantes que afirmam, igualmente, a segurança e confiabilidade que os clientes e o público

vêm na Bradesco Capitalização.

Em 2005, foram sorteados 2.031 títulos e distribuídos R\$ 39,9 milhões em prêmios. Ao final do plano, e após pagar todas as mensalidades, os clientes recebem todo o dinheiro de volta – 100% - atualizado pela TR.

A Bradesco Capitalização tem definido sua atividade pelo pioneirismo, em inovações com produtos avançados e afinados com as expectativas do mercado. Por esse motivo novos produtos foram lançados, com perfil sócio-ambiental focados nas áreas de saúde, educação e ecologia: Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica; Pé Quente Bradesco GP Ayrton Senna e Pé Quente Bradesco O Câncer de Mama no Alvo da Moda - são hoje, os grandes destaques da empresa.

Os resultados alcançados comprovam que a Bradesco Capitalização faz, do seu dia-a-dia, um desafio permanente. O sucesso e a evolução dos negócios, como princípio e fim, é uma constante prioridade da qual a empresa não abre mão.

A Bradesco Capitalização, ao completar 22 anos de atividade, atinge plenamente sua melhor forma, com total força e vitalidade, numa trajetória marcada pelo sucesso.



# “PRODUTOS DE CAPITALIZAÇÃO QUE MAIS SE DESTACOU PÉ QUENTE BRADESCO SOS MATA ATLÂNTICA”

## Bradesco Capitalização



*Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização, Márcia Hirota, diretora de gestão do conhecimento da Fundação SOS Mata Atlântica e Ricardo Alamar, diretor da empresa, recebem o prêmio de Sergio Barroso de Mello, presidente da AIDA-Brasil (3º da esquerda para a direita)*

Os últimos grandes destaques comerciais da Bradesco Capitalização são os novos produtos com perfil sócio-ambiental focados nas áreas de saúde, educação e ecologia. São aqueles produtos que além das vantagens inerentes aos títulos de capitalização, oferecem, ainda, um forte valor social agregado, qual seja, o de fazer o comprador participar, de modo efetivo, de uma ação que beneficia a sociedade e o meio ambiente. Entre estes produtos inovadores, focados em princípios de responsabilidade social da Empresa, destaca-se o Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica, lançado em parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica.

A grande idéia e o diferencial desse produto estão na sua concepção estratégica, no fato de associar os benefícios e vantagens de um título de capitalização à possibilidade concreta do comprador se transformar num efetivo agente de preservação ecológica nacional. Através da compra de cada título, ele passa a contribuir para o plantio de 10 mudas de árvores nativas na Mata Atlântica. O objetivo principal foi o de ter viabilidade comercial, ser bem aceito pela sociedade e ser um forte competidor no mercado. Havia um segundo objetivo, igualmente importante, o de transformar a parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica num grande sucesso e



que, portanto, gerasse recursos expressivos para promover a preservação ambiental tão necessária.

Desde março de 2004 até o final de dezembro de 2005, foram vendidos 1.000.000 de títulos, o que corresponde ao plantio de 10 milhões de mudas de árvores nativas na Mata Atlântica. Um sucesso que até hoje surpreende pela continuidade e vitalidade. O plantio de 10 milhões de mudas de árvores, significa a recuperação ambiental e ecológica de uma área igual a 5.168 hectares, ou então, a mesma área ocupada por 6.460 campos de futebol. Ou ainda, essa quantidade de mudas daria para o reflorestamento de 30 metros de cada margem de um rio de 1.000 quilômetros de extensão.



# “MELHOR CAMPANHA DE MARKETING DE PRODUTO – PREV JOVEM BRADESCO”

Bradesco Vida e Previdência



*Antonio Pentead Mendonça entrega o prêmio a Jorge Nasser, diretor da Bradesco Vida e Previdência*

A campanha Prev Jovem, realizada em outubro do ano passado, foi a grande vencedora do Troféu Gaivota de Ouro, promovido pela Revista Seguro Total no dia 29 de junho, na categoria “Melhor Campanha de Marketing de Produto”. O Prev Jovem Bradesco é um plano de acumulação, disponível nas modalidades PGBL e VGBL, que conta atualmente com cerca de 24,2% do market-share, tendo acumulado no período entre maio de 2005 a abril/2006 a marca de R\$ 206 milhões em receitas, sendo que R\$ 58 milhões em apenas dois meses de campanha - outubro e novembro de 2005.

Além da premiação pela Campanha Prev Jovem, a Bradesco Vida e Previdência foi homenageada com o Troféu de “Melhor Empresa de Vida e Previdência” (veja na próxima página).

A cerimônia do Troféu Gaivota de Ouro, em sua sexta edição, foi realizada no Espaço Quatá, na Vila Olímpia, em São Paulo, e contou com a presença de representantes das principais lideranças do segmento de seguro de todo o Brasil. Para chegar ao resultado final, a Revista Seguro Total

avaliou pesquisas e indicações obtidas junto ao mercado de seguros, veículos de comunicação e entidades representativas do setor.



Faça um acordo  
com o tempo.

Faça um Plano de Previdência Complementar  
Bradesco e conquiste um futuro mais tranquilo.

O tempo não pára. E, já que não dá para lutar contra ele, o melhor é fazer um acordo com ele. Adquira um Plano de Previdência Complementar Bradesco e conquiste um futuro tranquilo para você e sua família. Nossa equipe de corretores/concessionários está pronta para ajudar você a escolher o plano mais adequado a suas necessidades. E você ainda pode usufruir do tratamento fiscal favorável, de acordo com a legislação em vigor.

Para mais informações, ligue 4002-0022, para capitais e regiões metropolitanas, e 0800-011-1199, para as demais localidades, em dias úteis, das 8h às 19h30. Se preferir, acesse: [www.bradescoprevidencia.com.br](http://www.bradescoprevidencia.com.br).



**Bradesco Seguros e Previdência**  
Segurança em boa Companhia

# “MELHOR EMPRESA EM PREVIDÊNCIA PRIVADA”

## Bradesco Vida e Previdência



*Flávio Portugal, representando o presidente do Sindepp-SP entrega o Troféu a Jorge Nasser, diretor da Bradesco Vida e Previdência,*

**A** Bradesco Vida e Previdência, ganhadora do Prêmio Mercado de Seguros na categoria “Melhor Empresa em Previdência Privada”, atingiu em maio deste ano R\$ 38 bilhões em recursos admi-

nistrados na Carteira de Investimentos, confirmando a liderança do setor, com uma fatia de 43,2% do mercado. Os dados são da Associação Nacional da Previdência Privada (Anapp), base maio, que possui atualmente um total de R\$ 87,880 bilhões. Na carteira de Previdência da Bradesco, há mais de 1,72 milhão de participantes.

Presente no mercado desde agosto de 1981, a Bradesco Vida e Previdência é especializada na elaboração, implantação e administração de planos individuais e empresariais de aposentadoria, pensão e pecúlio.

Atua também com seguros de vida desde janeiro de 2001, quando esse ramo do Grupo Segurador Bradesco foi integrado à companhia. Uma das em-

presas mais antigas no setor, a Bradesco Vida e Previdência oferece a seus participantes a segurança da maior instituição financeira privada do País, o Banco Bradesco.





## “PERSONALIDADE JORNALÍSTICA NO ANO DE 2005 NOS SETORES DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA”

Denise Bueno



A jornalista Denise Bueno, da Gazeta Mercantil, recebe o prêmio de João Gilberto Possiede, presidente da J. Malucelli Seguradora

A contribuição que a imprensa leva às empresas seguradoras, às corretoras, órgãos reguladores e, principalmente, ao leitor e consumidor final brasileiro, é de profunda importância em nosso imenso País, que vê o mercado de seguros crescer a taxas inferiores aos países vizinhos. Assim, o Prêmio Mercado de Seguros decidiu homenagear a jornalista Denise Bueno, reconhecendo sua contribuição com matérias diárias no jornal Gazeta Mercantil, um dos principais jornais econômicos.

Única jornalista em sua família, formada pela FMU (Faculdades Metropolitanas Unidas), Denise Bueno acumula passagens por grandes veículos da imprensa nacional. Em 1991, entrou para a Gazeta Mercantil na Secretaria de Redação. Pouco tempo depois, já escrevia para o Caderno de Suprimentos. Em 1992, deu início às reportagens sobre o mercado de

seguros com uma matéria sobre a incorporação da Vera Cruz pela Mapfre Seguros. Em 1996, foi cobrir Finanças Pessoais na Revista Exame, com matérias sobre Previdência, Seguros, entre outras. De lá, Denise Bueno decidiu passar um ano em Londres aprimorando os conhecimentos na língua inglesa. “Nesse período, também aproveitei para estudar o mercado de seguros internacional, que resultou depois na publicação Panorama Setorial dos Seguros no Brasil e no Mundo, editado pela Gazeta”, conta. Nesse estudo, a jornalista conseguiu reunir em quase 1000 páginas o cenário atual do mercado interno e externo.

No ano 2000, Denise Bueno participou do projeto editorial da retomada do DCI (Diário do Comércio e Indústria), veículo em que trabalhou até 2002. E há quatro anos, ela assumiu a editoria de Seguros, Resseguros e Previdência Privada, de volta à Gazeta Mercantil.



## “MELHORES EMPRESAS DE CAPITALIZAÇÃO EM 2005”

### Brasilcap



*Antonio Pentead Mendonça, advogado especializado em seguros, entrega o prêmio à Maia Piñeiro, executivo de mercados e produtos da Brasilcap*

A estratégia de diversificação da linha de produtos vem garantindo à Brasilcap, braço de capitalização do Banco do Brasil, a manutenção da posição de liderança pelo nono ano consecutivo. E tal cenário levou a empresa a receber pela sexta vez consecutiva o Prêmio Mercado de Seguros na categoria Melhores Empresas de Capitalização.

A atuação da empresa tem como foco o atendimento das necessidades dos variados perfis de renda, comportamento e consumo da base de clientes do Banco do Brasil, onde os títulos de capitalização Ourocap são distribuídos com exclusividade. Os títulos de capitalização Ourocap tradicionalmente combinam o conceito de guardar e ganhar. Há opções para todos os bolsos, sendo que, a mais recente investida da empresa - o lançamento de um produto dirigido ao segmento empresarial - era o passo que faltava para fazer da linha Ourocap o mais completo conjunto de soluções para auxiliar no planejamento financeiro de mé-

dio e longo prazos.

O lançamento do Ourocap Empresa, em maio de 2006, mais do que marcar a entrada da Brasilcap no mercado corporativo, representa uma inovação no setor, com a introdução de mecanismos inéditos tais como a flexibilidade de pagamentos em função das necessidades de caixa, uma cesta de serviços 24 horas e a possibilidade de redução de vigência. O produto é fruto de um grande esforço de pesquisa e desenvolvimento que consumiu aproximadamente um ano de trabalho, com envolvimento permanente de equipes da Brasilcap e do BB. “A chegada do Ourocap em 1995 reorientou todo o modo de operação do mercado, pois foi o primeiro produto a devolver 100% do saldo aos clientes ao fim da vigência. Agora, estamos



lançando um título exclusivamente desenhado para pessoas jurídicas e repleto de benefícios inovadores para atender a esse público, que estabelece um novo paradigma de mercado”, diz Paulo Assunção, presidente da Brasilcap.



**Grandes momentos  
devem ser comemorados...**

A vida é feita de importantes momentos que devem ser comemorados. E é por isso que nós, da Brasilcap, estamos celebrando pela 6ª vez consecutiva a conquista do troféu Gaivota de Ouro.

**Brasilcap: concretizando sonhos, construindo projetos e realizando conquistas.**

**BRASILCAP**

# “EXCELÊNCIA NA CAMPANHA DE BENEFÍCIOS BB SEGURO AUTO”

## Brasilveículos



*Luis Lopez Vázquez, presidente da APTS, entrega o prêmio à Julio Cesar Alves de Oliveira, diretor comercial da Brasil Veículos*

O ano de 2005 marcou a Brasilveículos pelas inovações na busca constante por aperfeiçoar a qualidade do atendimento aos clientes. Por meio da Campanha de Benefícios, a empresa divulgou uma série de descontos e serviços gratuitos de manutenção do automóvel. Os benefícios garantem maior tranquilidade e segurança a quem contrata uma apólice BB Seguro Auto.

“Estimular a cultura da prevenção é a melhor maneira de colaborar para a segurança de nossos clientes”, destaca o diretor técnico da Brasilveículos, Luiz Antonio Mac Dowell.

A campanha publicitária destacou os benefícios que incentivam a segurança de motoristas e passageiros, uma vez que a manutenção inadequada do veículo é um dos motivos que levam ao aumento de acidentes nas rodovias.

Divulgada nas ruas no Estado de São Paulo e nas cidades do Rio de Janeiro e Curitiba, entre os dias 8 de outubro e 15 de novembro, a Campanha de Benefícios contou com

inserções em outdoor, bancas de jornal, abrigo de ônibus, front light – face simples, mobiliário urbano como totem e relógio, além de display e bandeirinha nas oficinas.

A Brasilveículos direcionou o foco da campanha na apresentação de quatro benefícios principais relacionados diretamente à prevenção e proteção. Nas lojas da rede Della Via, por exemplo, o cliente da empresa compra três pneus e recebe o quarto grátis. A promoção é válida para pneus Pirelli Cinturato P4, instalados na loja. Outra vantagem é a troca gratuita de discos ou pastilhas de freio dianteiros, também na Della Via. Além disso, em caso de sinistros de perda parcial, o cliente pode escolher entre desconto na franquia ou uso do carro reserva.

Outro benefício é o serviço de Assistência Imediata. Em caso de sinistros de perda parcial com necessidade de uso de reboque, o BB Seguro Auto envia ao local do ocorrido um profissional especializado que auxilia o cliente na elaboração do aviso de sinistro, indica oficinas para reparo do veículo e oferece um lanche.





# “EXCELÊNCIA EM CAPITALIZAÇÃO PRODUTO MULTICAP”

## SulAmérica Capitalização



*Maurício Martinez, gerente de produção da Sucursal São Paulo da SulAmérica Capitalização, recebe o prêmio de André Pena, diretor de marketing da Revista Seguro Total*

O diferencial da Sulacap – desenvolver produtos inovadores, atendendo as expectativas de seus clientes – se traduz em expressivo incremento de vendas e em cases vitoriosos, como esse do MultiCap no Prêmio Mercado de Seguros da Revista Seguro Total. “É muito importante para a empresa receber o reconhecimento do mercado segurador ao trabalho que é desenvolvido há mais de 76 anos. Especialmente o Gaivota de Ouro, prêmio de destaque neste mercado. A empresa foi premiada pela 4ª vez consecutiva”, diz Antônio Carlos Restum Gabriel, diretor de marketing da Sul América Capitalização.


O executivo conta que o produto, desde o seu lançamento, em maio de 2005, se estabeleceu como um sucesso no mercado. “A força de vendas foi amplamente informada e motivada a vender o novo produto. No lançamento do MultiCap, foram realizadas ações específicas para os corretores nas principais cidades do Brasil, com eventos seguidos de palestras e a entrega de

kits especiais, visando destacar as vantagens do produto em relação aos anteriores”, diz Antônio Carlos Restum Gabriel, diretor de marketing da Sul América Capitalização. E os corretores encontram neste produto um diferencial atrativo: se um de seus clientes for sorteado, o corretor recebe 10% do valor do prêmio pago. E vários corretores, de diversas partes do país, já receberam essa premiação adicional, o que os estimula a manter a parceira de sucesso com a companhia.



Este ano, a empresa diz ter boas expectativas para o produto, pois sua carteira tem crescido continuamente. “Um grande diferencial do produto: ao final do prazo contratado, o cliente tem direito a um bônus-desconto de até 10% nas empresas conveniadas, tem recebido constante reforço

com várias empresas interessadas em tornar-se parceiras da SulaCap. Assim, podemos oferecer aos clientes inúmeras opções para utilização de seu bônus, transformando seus sonhos em realidade”, complementa.



**Parceria é isso:  
a Sul América oferece sua  
tradição, inovação e know how para  
sua empresa alavancar vendas,  
aumentar receita e fidelizar clientes.**

A Sul América cria produtos personalizados para atender especialmente os projetos promocionais da sua empresa.

São produtos para você oferecer a seus parceiros, clientes ou funcionários a possibilidade de concorrerem a prêmios em dinheiro ou mercadorias.

**Seu projeto vai atingir os melhores resultados com:**

- flexibilidade quanto a prazos, resgate, sorteios e quantidade de contemplados.
- mecanismo próprio de premiação.
- agilidade na implantação.

Com os **Titulos de Capitalização da Sul América**, você alavanca suas vendas, fideliza clientes e valoriza seu produto ou serviço.

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

Para mais informações:

**(21) 3213-6311**

[mauricio.guazelli@grupo.sulamerica.com.br](mailto:mauricio.guazelli@grupo.sulamerica.com.br)

QUALIDADE  
**BVQI**  
ISO 9001

**N**  
INMETRO

  
**SUL AMÉRICA**  
CAPITALIZAÇÃO  
TRADIÇÃO EM INOVAR

# “DESTAQUE NA MINIMIZAÇÃO DE RISCOS NAS NEGOCIAÇÕES DE VEÍCULOS USADOS”

## Checkauto



*Cássia Maria Del Papa, vice-presidente do Sincor-SP entrega o Troféu a Artur Giansante, diretor da Checkauto*

**A** Checkauto recebeu o “VI Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro”, como destaque na minimização de riscos nas negociações de veículos usados. Segundo a empresa, uma premiação que só vem coroar o excelente trabalho realizado no mercado nacional, com o maior banco de dados com informações cadastrais dos veículos, aberto à consulta pública via Internet. “A maior gratificação que um empreendedor pode receber é o reconhecimento de seus clientes, parceiros e colaboradores. Esse prêmio demonstra que estamos no caminho certo”, aponta Artur Giansante, diretor operacional da Checkauto, que recebeu o troféu das mãos de Cássia Maria Del Papa, vice-presidente do Sincor-SP.

De acordo com a empresa, um dos fatores que mais contribui para sua excelência no mercado é o seu banco de dados, que possui, hoje, 23 blocos de informações relativas ao histórico e procedência de veículos, sendo oito

delas exclusivas.

Com crescimento contínuo desde sua fundação em 2003, a Checkauto, no ano passado, registrou um crescimento de 44% no número de visitas ao site ([www.checkauto.com.br](http://www.checkauto.com.br)).

**Inovação:** A Checkauto informa também que desenvolveu um sistema que, por meio do cruzamento de diversos bancos de dados – bases públicas e privadas –, fornece informações relativas ao histórico e à procedência de veículos, tais como: restrições cíveis e judiciais, ocorrências de roubo e furto, existência de multas, adulteração de hodômetro, além de outras restrições, minimizando os riscos dos envolvidos em uma negociação de seminovos e usados. Além disso, possui um exclusivo sistema de decodificação de chassi para verificar se o mesmo não foi adulterado. As consultas ao Checkauto Dossiê Veicular podem ser feitas pela Internet.





## Nossa vocação é criar soluções que minimizem os riscos em negociações com veículos!

**Checkauto Dossiê Veicular** – O mais completo site de informações sobre o histórico e a procedência de veículos.

**Checkauto Light** – Ideal para grandes empresas, é a consulta simplificada ao Checkauto Dossiê Veicular, agregada ao exclusivo sistema de decodificação de chassi Checkauto.

**Checkauto B.N.V.V (Banco Nacional de Veículos Vistoriados)** – Exclusivo sistema de cruzamento de informações históricas de veículos vistoriados.

**Checkauto CASCO (Cadastro de Salvados de Colisão)** – Exclusivo sistema de informações filtradas e criticadas à respeito do histórico de acidentes do veículo.

**Checkauto Proprietário** – Consulta on-line para verificação de dados dos veículos registrados em determinado CPF ou CNPJ.

**Checkauto Garantido** – É a certificação de um veículo quanto à sua procedência. Válida por 3 anos, valoriza o bem em caso de negociações comerciais.

**Checkauto Treinamento** – Curso de Identificação da Procedência de Veículos.

**Caneta Checkauto** – Indicador de pintura original, repintura ou massa plástica.

**Checkauto Motores** – Único e exclusivo site de informações históricas de motores, desenvolvido dentro da mais alta tecnologia e ajustado à legislação vigente. Apoiado pelo CONAREM.



### VI PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS:

“Destaque na minimização de riscos nas negociações de veículos usados”

# Check@uto

Segurança em negócios com veículos

Para mais informações sobre nossos produtos, acesse o site [www.checkauto.com.br](http://www.checkauto.com.br)

## “EXCELÊNCIA NOS SEGUROS DE AUTOMÓVEIS DE LUXO”

Chubb Seguros



*Priscila Magni, gerente de personal lines da companhia e Rubens Ribeiro, diretor comercial da Chubb (à direita), recebem o prêmio de João Leopoldo Bracco de Lima, diretor da Funenseg-SP*

**A** Chubb possui um produto especial para veículos acima de R\$ 100 mil, o **Auto Quality Protection**. “Com ele, o segurado tem livre escolha de oficinas, vistoria em domicílio e pagamento do sinistro em 48 horas a partir da análise final do caso e recebimento do último documento, assistência 24 horas completa, cobertura para despesas e extensão de perímetro para Mercosul”, explica Acacio Queiroz, presidente e CEO da Chubb.

“Conquistamos uma posição privilegiada no segmento de seguros de veículos esportivos e de luxo, graças ao compromisso com a qualidade e com a sofisticação, sempre presente em todas as atividades da companhia”, ressalta Sidney Munhoz, vice-presidente da Chubb. “Hoje somos responsáveis pela cobertura da maior parte dos veículos produzidos por marcas importantes de automóveis de luxo”, destaca Munhoz.

A Chubb é uma das únicas seguradoras a apresentar duas opções de seguro por meio do Auto Quality Protection: pelo valor de mercado ou pelo valor determinado - o cliente escolhe o valor de indenização e não fica sujeito às variações do valor de mercado.

A cobertura para despesas extraordinárias é uma ino-

vação. No caso de sinistro com o veículo, a seguradora disponibiliza uma verba de 1% a 10%, de acordo com a escolha na contratação, para livre utilização pelo segurado.

A assistência 24 horas oferece serviços mais amplos como cobertura do reboque com limite de até 500 quilômetros, contra os tradicionais 200 quilômetros oferecidos no mercado, motorista particular substituído por até três dias e o serviço de *concierge*.

Dentre os diferenciais do seguro estão as coberturas oferecidas para pneus, vidros, extensão de perímetro para o Mercosul, cobertura de despesas extraordinárias e incorporação da blindagem no valor do automóvel.





## *É muito bom trabalhar com a Chubb*

*É bom quando a Seguradora oferece seguro para automóveis de luxo. Melhor ainda quando ela é líder e pioneira em seguros para automóveis diferenciados e conhece a fundo as exigências desse público. Isto se complementa com uma equipe altamente treinada, atendimento personalizado e coberturas especiais para blindagem, pneus, vidros e muito mais. Assim é bom para o corretor e para o cliente. Bom para todos. É muito bom trabalhar com a Chubb.*



0800 703 66 65

# “EXCELÊNCIA EM SEGUROS DE VIDA, ACIDENTES PESSOAIS E MASSIFICADOS”

Chubb Seguros



*Francisco Toledo, gerente comercial da Chubb, e Alexandre Boccia (à direita), diretor de mass marketing da seguradora, recebem o prêmio de Serafim Gianocaro, presidente do Sindicato dos Securitários de São Paulo*

Com o objetivo de se consolidar no segmento de massificados, modalidade de seguros que cada vez ganha mais força no mercado nacional, a Chubb investe no desenvolvimento de tecnologias e lança novos produtos, como o Seguro Mulher Platinum, Proteção Financeira e Compra Protegida.

A seguradora conta com uma área especializada em seguros massificados dedicada a desenvolver parcerias com empresas e corretores que tenham acesso a grandes bases de clientes, oferecendo-lhes soluções e programas exclusivos. “Os Seguros Massificados da Chubb são desenhados de modo a atender os segurados com o máximo de eficiência”, explica Alexandre Boccia, diretor de produtos massificados e affinity da Chubb Seguros.

A Chubb Seguros está se consolidando como uma das principais seguradoras independentes com atuação no se-

tor de seguros de Vida e Acidentes Pessoais no Brasil. Com dois produtos muito flexíveis - o Programa Empresarial Chubb Vida e o Chubb Vida Pequenas e Médias Empresas - a seguradora consegue atender a todas as necessidades dos clientes.



“Temos o compromisso com a excelência, inclusive nas operações de liquidação de sinistros, é outro elemento capaz de encantar o cliente e de estreitar ainda mais o relacionamento com o corretor”, explica Francisco Toledo, gerente corporate de Vida da Chubb.

A Chubb participa de diversos encontros com corretores e grupos de Recursos Humanos, além de realizar a palestras de consultores e especialistas sem custo adicional para o cliente,

com o intuito de orientar os funcionários em relações a problemas de saúde relacionados ao trabalho como stress, LER (Lesão por Esforços Repetitivos), entre outros assuntos.



## *É muito bom trabalhar com a Chubb*

*É bom quando a Seguradora tem Seguro de Vida Empresarial. Melhor ainda quando ela oferece um **pacote completo de produtos e serviços com benefícios exclusivos para empresas de todos os portes**. Isto inclui Ciclo de Palestras Chubb, Sistema Chubb de Prevenção de Acidentes, Assistência à Vítima de Crime e outros. Os benefícios se complementam com uma equipe altamente qualificada e atendimento personalizado, além de diferenciais para os segurados Chubb Vida. Assim é bom para o corretor e para o cliente. Bom para todos. É muito bom trabalhar com a Chubb.*



0800 703 66 65

# “EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO A SINISTROS”

## Chubb Seguros



*Sergio Barroso de Mello, presidente da AIDA-Brasil entrega o Troféu a Artur Lippel, diretor de sinistros da Chubb*

**A** Chubb Seguros oferece o melhor serviço em atendimento a sinistro do mercado, de forma simples, rápida e justa. Isso faz parte da filosofia de trabalho da seguradora, que está sempre ao lado do cliente, trazendo tranquilidade no momento em que ele mais precisa.

Para isso, a Chubb possui um grupo de profissionais especializados no atendimento às ocorrências, que tem o objetivo de agilizar o processo de regulação, orientar o segurado quanto à documentação necessária e tirar todas as dúvidas.

A fim de aprimorar constantemente os processos de área utilizando o valioso ponto de vista dos segurados a Chubb Seguros realiza uma consulta com todos os clientes vítima de sinistro. Com base nas informações apuradas, são tomadas medidas para melhorar ainda mais os processos da seguradora.

Manter o padrão de qualidade de atendimento a sinistro praticado mundialmente pela Chubb, já pode ser considerado um desafio. Porém, o departamento de sinistros da Chubb no Brasil superou as expectativas e hoje, graças ao alto índice de satisfação demonstrado pelos clientes da seguradora, é referência na corporação

e no mercado segurador nacional.

“Temos o compromisso de manter a filosofia adotada pelos fundadores desta empresa, de cuidar de cada sinistro como se fosse único”, comemora Artur Lippel, diretor de sinistros da Chubb.





## *É muito bom trabalhar com a Chubb*

*É bom quando a Seguradora oferece seguros de Mass Marketing. Melhor ainda quando ela tem estrutura e experiência para desenvolver **programas exclusivos de seguro de afinidade para os mais variados segmentos**. Isto se complementa com uma equipe altamente qualificada que garante um padrão de qualidade de serviços incomparável na sua área de sinistros. Assim é bom para o corretor e para o cliente. Bom para todos. É muito bom trabalhar com a Chubb.*



0800 703 66 65

# “EXCELÊNCIA EM CRESCIMENTO E PRODUTIVIDADE”

## Chubb Seguros



Luiz Lula, diretor de RH da Chubb e Luis Ricardo Almeida, diretor de operações e tecnologia da empresa, recebem o prêmio de Ariovaldo Bracco, presidente da Acoplan-SP (ao centro)

**A** Chubb Seguros está no Top 20 das maiores seguradoras do país, de acordo com a publicação Valor Financeiro, ranking do jornal Valor Econômico. A companhia ocupa hoje a quarta colocação na lista das maiores companhias em lucro com seguros, esta no Top 10 das companhias com maior rentabilidade sobre o patrimônio e é a primeira colocada no índice de menor sinistralidade, com 37,37%. Além destes quesitos, a Chubb está no Top 20 das maiores seguradoras do país nos seguintes indicadores: Ramos Gerais, Lucro Líquido, Ativo Total e Patrimônio Líquido.

No ano de 2004 (edição de 2005 da publicação), a Chubb figurou no 21º lugar na classificação geral. A subida no ranking para 17º foi ocasionada pelo acréscimo de 55,9% nos prêmios ganhos de 2005 em relação aos prêmios ganhos registrados no período anterior.

De acordo com o ranking da revista Exame das Melho-

res e Maiores Empresas do País, a companhia, que alcançou R\$ 354,2 milhões de prêmios retidos em 2005, está entre as 50 maiores seguradoras nacionais por prêmios, subindo nove posições no ranking em relação ao ano passado, saltando da 37ª para a 28ª posição.



A companhia também já figurou em outros Guias publicados pela Exame, como é o caso do Guia Exame das 150 Melhores Empresas para Você Trabalhar.

“Ao aceitar o desafio de dirigir a Chubb Seguros do Brasil em janeiro de 2005, tive a honra e a responsabilidade de assumir a direção de uma das corporações mais antigas do Brasil”, explica Acacio Queiroz, presidente e CEO da Chubb Seguros. “Estabelecemos um projeto para

atingir metas em um período de três a cinco anos, as quais foram superadas em apenas 12 meses. Este desempenho só foi possível, graças ao esforço e dedicação de toda equipe Chubb”, afirma Acacio.





## *É muito bom trabalhar com a Chubb*

*É bom quando a Seguradora tem Seguro Transporte. Melhor ainda quando ela **possui** atuação global e tradição neste segmento desde 1882. Isto se complementa com uma equipe altamente qualificada, atendimento personalizado e serviços diferenciados, como o exclusivo Loss Control, Assistência a Carga e Descarga, Assessoria Técnica, Informações sobre Portos e Aeroportos e Atendimento nas principais cidades do mundo. Assim é bom para o corretor e para o cliente. Bom para todos. É muito bom trabalhar com a Chubb.*



0800 703 66 65

## “DESTAQUE CORRETORA INTERNACIONAL DE RESSEGUROS”

Cooper Gay Brasil Resseguros



Fábio Basilone, presidente da Cooper Gay do Brasil recebe o prêmio de Cássia Maria Del Papa, vice-presidente do Sincor-SP

Fundada em 1965 por David Gay e Derek Cooper, a Cooper Gay é um dos maiores grupos privados de corretores de resseguro de origem inglesa. De acordo com a empresa, o seu tamanho, independência e localização geográfica é um diferencial para responder as constantes mudanças do mercado.

A Cooper Gay está presente em mais de vinte países, com 28 escritórios localizados estrategicamente pelo mundo, com resultado consolidado que nos coloca no Ranking dos maiores corretores independentes e privados.

A condição de ser independente remanesce no núcleo da estratégia da empresa, com envolvimento no trabalho diário de todos os funcionários, diretores e acionistas. Sua filosofia é simples: atrair e reter os mais talentosos profissionais para atender as expectativas e necessidades dos clientes.

A Cooper Gay tem seu foco nas áreas onde seu *expertise* agrega real valor aos seus clientes. Ao mesmo tempo em que oferece uma vasta opção de serviços, sua atuação permanece

como especialistas: a empresa não se aventura por uma área de *expertise*, a menos que esteja certa que pode desenvolver e entregar soluções aos clientes.

Sua comprovada qualificação permite desenvolver fortes relacionamentos com os principais mercados de resseguro do mundo, que garante a entrega de excelentes serviços. A empresa se diz orgulhosa por incluir algumas das principais corporações internacionais na sua carteira de clientes.

### Case PDVSA

Como exemplo recente do que foi citado acima, a Cooper Gay foi nomeada em 2006 para a colocação da prestigiosa conta de Petróleos de Venezuela - S.A.. A PDVSA é a terceira maior companhia de petróleo do mundo, com valor patrimonial

assegurados da ordem de US\$60 bilhões, entre Venezuela e outras partes do mundo, cujo prêmio gasto para as principais classes de risco está na faixa de dezenas de milhões de dólares.



# COOPER GAY

SOLUÇÕES EM RESSEGUROS

A Cooper Gay está entre as maiores corretoras independentes que atuam em resseguros no mundo. Temos a estrutura ideal, *expertise* e presença global para responder as demandas dos mercados internacional e brasileiro.

Dispomos de uma equipe altamente motivada e preparada para desenvolver os mais diversificados tipos de contratos e colocações facultativas em resseguros.

Nosso foco: soluções em resseguros.



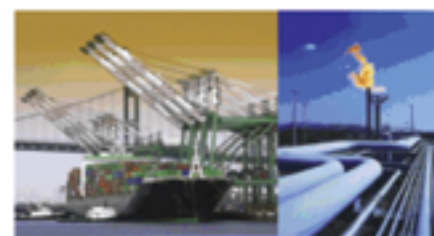
**Presença global, com 2 escritórios no Brasil**



**Aviation & Space**



**Marine Hull, Cargo Ports / Terminals and P&I**



**Energy and Construction**

**Life, Personal Accident, Health and Professional Risks**



**Property, Casualty e Liability**



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

Com 28 escritórios estrategicamente instalados em várias partes do mundo, a Cooper Gay do Brasil Resseguros inaugurou seu mais recente escritório em São Paulo, localizado à

Rua James Watt, 142 - conj. 92 - Brooklin - SP (11) 5505-7351

Matriz Rio: Av. Presidente Wilson, 165 - conj. 1113 - Centro - Rio de Janeiro (21) 2240-4999

# “DESTAQUE EM QUALIDADE DE ODONTOLOGIA – CERTIFICAÇÃO ISO-9000:2000”

DentalCorp



*Luiz Alexandre Chicani, presidente da DentalCorp, recebe o prêmio de Rafael Ribeiro do Valle (à esquerda), representando a ANSP*

**A**DentalCorp, uma das quatro maiores empresas especializadas em assistência odontológica no País, e que possui ampla experiência nesse segmento, desbancou as concorrentes, sendo reconhecida no Prêmio Mercado de Seguros na categoria “Destaque em Qualidade de Odontologia – Certificação ISO 9001:2000”.

De acordo com a empresa, o seu compromisso é manter um alto padrão de qualidade por meio do seu qualificado corpo técnico de cirurgiões-dentistas que integram a sua rede credenciada – mais de 12 opções de dentistas no país. E esse objetivo de se diferenciar na qualidade está na personalização dos serviços oferecidos e na gestão operacional totalmente informatizada, proporcionando maior segurança, agilidade e profissionalismo no atendimento dos mais de 200 mil associados.

Com 17 anos de atuação no País, a DentalCorp continua investindo na sua rede credenciada, e na oferta de serviços

odontológicos sofisticados aos colaboradores de grandes empresas, seus dependentes e agregados no Brasil e no exterior. Todas as emergências no exterior são atendidas por dentistas brasileiros, levando mais conforto ao seu consumidor.


No Chile, onde já possui uma carteira significativa de clientes, a DentalCorp não se restringe apenas ao atendimento aos brasileiros, mas, também, à demanda gerada pelas empresas locais.

## **Qualidade garantida**

A DentalCorp oferece ampla cobertura e padrão de qualidade superior, garantido pela certificação, em todos os seus departamentos, do sistema ISO 9001:2000, pela DNV – DET NORKEVERITAS.

Estes são os passos seguros de uma empresa moderna que tem visão de futuro. Um futuro onde o empreendedorismo, será cada vez mais um diferencial no planejamento, na realização e no atendimento. Um futuro onde o sorriso sempre será a marca de um trabalho bem feito.





# A DentalCorp é Top 5.

Pelo segundo ano, eleita uma das 5 empresas mais lembradas no mercado de Assistência Odontológica, a DentalCorp conta com o seu voto para levar para casa mais essa estrela.

**VOTE NA DENTALCORP E CONCORRA À PRÊMIOS**  
**[www.dentalcorp.com.br/topofmind](http://www.dentalcorp.com.br/topofmind)**



**DentalCorp**  
Assistência Odontológica Internacional

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



para os profissionais que atuam nas áreas de Recursos Humanos das organizações.

O Top Of Mind - Fornecedores de RH é o maior prêmio de homenagem as empresas mais lembradas pelos profissionais de RH. Tem como objetivo conhecer o nível de lembrança das marcas organizacionais que prestam serviços e/ou vendem produtos



para os profissionais que atuam nas áreas de Recursos Humanos das organizações.

Representa ser uma empresa que está presente na mente dos profissionais de Recursos Humanos o que significa que a sua empresa possui uma comunicação sustentável que satisfaz as necessidades do presente e potencializa as perspectivas do futuro.

## “DESTAQUE EM AVALIAÇÕES E RISCOS DE ENGENHARIA”

### Engeval Engenharia de Avaliações



*Frederico Vasconcellos, gerente de contas da Engeval (à direita), recebe o prêmio de Rafael Ribeiro do Valle, representando a ANSP*

No ano em que completa 30 anos de atuação, a Engeval recebe mais um reconhecimento pela sua performance no mercado de seguros. A empresa foi premiada como “Destaque em Avaliações e Riscos de Engenharia” na noite de 29 de junho. O gerente de contas da empresa, Frederico Vasconcellos, recebeu o troféu Gaivota de Ouro de Rafael Ribeiro do Valle, que na ocasião, representou a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP).

Atuando em quatro áreas (avaliações para fins de seguros, avaliações para determinar o valor de mercado, avaliações econômico-financeiras e controle patrimonial), a Engeval emprega a expertise da sua equipe em parceria com importantes empresas internacionais como Troostwijk Groep e Asset Valuation, com possibilidade de atendimento à Europa, América do Norte, América do Sul, América Central, África e Ásia, representando importante apoio logístico no exterior para seus clientes.

O Grupo Troostwijk é uma organização internacional com mais de 70 anos de experiência no ramo de avaliações e que oferece uma destacada combinação de conhecimentos e capacitação técnica em aconselhamento patrimonial. Suas atividades incluem avaliações para efeito de seguro e para fins comerciais, assessoria em liquidação de sinistros, em fusões e aquisições. Cobre 15 países com 35 escritórios, próprios ou associados.



Asset Valuation, que também faz parte do Grupo Troostwijk, foi fundada há mais de 10 anos em Dallas, no Texas, e rapidamente se tornou a maior empresa multidisciplinar de avaliações para empréstimos com garantias patrimoniais. Entre muitos outros pioneirismos, a Asset Valuation foi a primeira a criar um departamento de pesquisa para conduzir análises de mercado; a desenvolver relatórios de avaliação, hoje considerados mo-

delos por toda a indústria; a fazer acompanhamento contínuo do patrimônio e a desenvolver programas de vendas para liquidação de ativos.

# 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.



Associada ao  
THOOSTWIJK GROEP  
Europa, USA, Ásia,  
Austrália e África  
ASSET VALUATION  
SERVICES, INC - USA

**ENGEVAL**<sup>®</sup>  
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



ARCALAUDIS  
Member of Arcalaudis  
International International  
and Services

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](mailto: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.engeval.com.br)  
<http://www.arcalaudis.com>

## “DESTAQUE MELHOR EMPRESA EM INFORMAÇÕES COMERCIAIS”

Equifax do Brasil



Marcus Bertão, gerente da Equifax do Brasil, recebe o prêmio de José Carlos Stangarlini, presidente da SBCS

**N**a categoria “Destaque Melhor Empresa em Informações Comerciais”, a Equifax do Brasil obteve por mais um ano o Prêmio Mercado de Seguros. Segundo Marcus Vinicius

Bertão, gerente de contas corporativas da empresa, durante o ano de 2005, a Equifax investiu em mudanças, novos desafios e um novo ciclo de negócios. “O produto Consumer, baseado em pessoas físicas, foi uma solução que decidimos apostar com mais força no ano passado, embora já tivéssemos em nosso portfólio há cinco anos. Ele se destaca pela captura de fraudes, além dos serviços de marketing, Data Plus, target, análise de carteira, entre outros”, explica.

Na avaliação de Bertão, o produto vem ganhando espaço no mercado, principalmente, pelo seu perfil de

reunir toda a informação cadastral, comportamental e restritiva do cliente. “Utilizamos a ferramenta online para a facilidade da informação. Destacamos a velocidade como nossa principal característica, ou seja, o cliente

faz o acesso online e em apenas um segundo, recebe a resposta via e-mail”, diz.

A Equifax informa ainda que está trabalhando em parceria com a Susep e Fena-seg, em destaque para esse produto dirigido a pessoas físicas. “Ele vem atender ao painel de controle junto ao mercado segurador. Nosso marketing share resulta em 54%, sendo 33 seguradoras que representam 54% do mercado”, diz.



Com soluções que ampliam e potencializam a rentabilidade do mercado segurador, a Equifax acredita que parte de sua trajetória de sucesso no Brasil deve-se à política internacional da empresa.



# Equifax

***Pela sexta vez consecutiva  
eleita como a melhor empresa  
prestadora de serviços para  
o mercado segurador.***



***Líder mundial em informação e inteligência  
para decisão e gestão de negócios***

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

3016 6616 - Grande São Paulo

0800 701 6616 - outras localidades

**EQUIFAX**

## “DESTAQUE MELHOR EMPRESA DE PESQUISA PARA SEGUROS”

### Espaço Sistemas



*Ronaldo Goulart Duarte, diretor da Espaço Sistemas, recebe o prêmio de José Carlos Stangarlini*

**P**elo segundo ano consecutivo, a Espaço Sistemas ganhou o troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque Melhor Empresa de Pesquisa para Seguros”. Seu diretor, Ronaldo Goulart Duarte, recebeu a premiação de José Carlos Stangarlini, presidente da Sociedade Brasileira de Ciências do Seguro (SBCS) e deputado federal.

Atuando no mercado nacional há 18 anos, a Espaço Sistemas atua exclusivamente na área de seguros, como representante da empresa Sistemas Seguros. Seu enfoque principal é fornecer soluções de informática para seguradoras e corretoras de seguros. Pioneira da informatização de corretoras de seguros com o Programa “Premium”, tendo instalado mais de 1500 cópias, possui hoje 5 produtos para administração de corretoras, além de outros aplicativos voltados as corretoras.

A Espaço Sistemas tem como diferencial o seu atendimento personalizado ao cliente no acompanhamento da implantação de programas e no suporte técnico pós-venda, com a experiência de adquirida desde a sua fundação, em

1988, trabalhando junto ao corretor de seguros. Possui uma Central de Atendimento para o suporte técnico, onde são registradas e acompanhadas diariamente todas as ocorrências, informadas pelos clientes.

A empresa também mantém um reconhecido trabalho de pesquisa de produtos no mercado de seguros em Automóvel, Residencial, Empresarial e Condomínio. Essas pesquisas, segundo a empresa, analisam as características dos produtos existentes no mercado; a cobertura dos produtos com seus limites e critérios de aceitação; as cláusulas dos produtos; os critérios de aceitação de cada seguradora; as vantagens e benefícios dos produtos; as novidades nos produtos lançados no mercado; o comparativo de preços entre os produtos; e pesquisa de campo para identificar descontos regionais aplicados nos cálculos de preços dos produtos.

Sua carteira de clientes possui grandes marcas como Unibanco AIG, Mapfre Seguros, Bradesco Seguros, HDI Seguros, AGF Seguros e Liberty Seguros.



*Prêmio Melhor Empresa de Pesquisas para Seguros*

*Pesquisas com*  
**CREDIBILIDADE**



***Sistemas e Pesquisas para Seguros***

***A Espaço Sistemas e Pesquisas para Seguros realiza pesquisas de Automóvel, Condomínio, Residência e Empresarial com experiência de 18 anos no Mercado de Seguros.***

[www.espacoinformatica.com.br](http://www.espacoinformatica.com.br)  
[contato@espacoinformatica.com.br](mailto:contato@espacoinformatica.com.br)  
11 3842-6240

## “DESTAQUE NA REDUÇÃO DE ROUBO E FURTO DE VEÍCULOS”

Identicar



*Luis Carlos Rodrigues Neca, diretor da Identicar, recebe o prêmio de Sergio Barroso de Mello, presidente da AIDA-Brasil*

**D**esenvolvedora do sistema anti-roubo e furto DNA Security, que reduz em até 60% o índice dessas ocorrências, a Identicar recebeu o Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro”, como destaque por sua atuação. “Essa premiação é muito importante porque demonstra os benefícios da utilização do DNA Security na redução do roubo e furto de veículos e na garantia de proteção passiva aos consumidores”, destaca Luis Neca, diretor operacional da Identicar. Quem fez

a entrega da premiação foi Sergio Barroso de Mello, presidente da AIDA-Brasil.

De acordo com a empresa, em apenas 3 anos de atividades, a Identicar já alcançou a liderança em seu segmento, com crescimento recorde de 300% em 2005. Além disso, afirma que, pesquisas realizadas com diversas seguradoras parceiras comprovaram a eficiência do sistema que reduz, em média, em 60% o furto e roubo de veículos.

### Sistema campeão

A **Identicar** é uma empresa de capital genuinamente nacional, responsável pelo desenvolvimento de um sistema inteligente de controle e gravação do número do chassi, em baixo relevo, em diversas partes e peças de automóveis, utilitários, caminhões, ônibus e motos, que visa inviabilizar economicamente o roubo / furto, a adulteração, a recepção e o desmanche clandestino de veículos. O sistema, chamado **DNA Security** (a sigla DNA significa “Distribuição Numérica de Autenticidade”), ainda proporciona descontos na contratação e renovação de seguros, por estar reduzindo em até 60% o índice de roubo e furto de diversas seguradoras.





REDUÇÃO DE  
**60%**  
DO ROUBO E FURTO

**DNA Security**

A sua arma contra  
o roubo e furto  
de veículos!

## VI PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS:

"Destaque na redução  
de roubo e furto de veículos"



Agradecemos ao mercado segurador pelo reconhecimento da eficiência do sistema DNA Security – de gravação do número do chassi, em baixo relevo, em diversas partes do veículo – na redução do roubo e furto de automóveis.

Além da redução de 60% na frequência do roubo e furto de veículos, nosso objetivo é a satisfação de 100% de nossos clientes!

Com DNA Security o  
crime não compensa



[www.dnasecurity.com.br](http://www.dnasecurity.com.br)  
Tel.: (11) 6451-9548 - (21) 3077-3756

## “DESTAQUE EM LOCALIZAÇÃO E BLOQUEIO DE VAÍCULOS”

Ituran do Brasil



*Marcos Joaquim de Carvalho, gerente comercial da Ituran, recebe o prêmio de Sérgio Petzhold, presidente do Sincor-RS e vice-presidente da Fenacor*

A Ituran do Brasil, que já recuperou mais de 8 mil veículos em apenas cinco anos de operação, foi a grande vencedora do Prêmio Mercado de Seguros na categoria “Destaque em Localização e Bloqueio de Veículos”. Ela vem ampliando a sua participação no mercado desde a sua chegada no Brasil, em 2000, com um posicionamento forte no desenvolvimento de produtos e soluções. Mas, principalmente, acredita que o incremento em seus negócios, motivo que a premiou como principal destaque em 2005 na premiação da Revista Seguro Total, deve-se a um ativo importante que preserva atualmente: a sua imagem e o seu papel dentro da sociedade.

De acordo com a empresa, a Ituran transforma seus benefícios patrocinando atletas, promovendo a inclusão social, incentivando ações sociais e cuidando do meio ambiente. A empresa investe em projetos de cunho social, acreditando dar mais tranquilidade para seus clientes e melhorando a

qualidade de vida de todos.

Para que isso acontecesse, a empresa concretizou parcerias com diversas empresas e entidades. Patrocina, por exemplo, o projeto Anjos da Cidade, desenvolvido pela TaxiMania. O projeto é formado por uma rede de taxistas credenciados que monitoram as ruas de São Paulo, informando com precisão e tempo real os locais em que foram encontrados problemas como congestionamentos, buracos em vias públicas, semáforos quebrados e acidentes de trânsito.

E um projeto de responsabilidade social em destaque, é o projeto da casa HOPE, que atende crianças com câncer. A multinacional israelense responde pelos custos do combustível do transporte das crianças para tratamento nos hospitais da rede pública.

Há ainda patrocínio a atletas do automobilismo como o piloto Daniel Landi da categoria Stock Car V8 Light e Cacá Clauset, que corre no Rali dos Sertões.





## “EXCELÊNCIA EM SEGURO GARANTIA”

### J. Malucelli Seguradora



João Gilberto Possiede, presidente da J. Malucelli e Carlos Roberto Fargetti, superintendente da companhia (à direita), recebem o prêmio de Sérgio Petzhold, presidente do Sincor-RS e vice-presidente da Fenacor

A reconhecida solidez da J. Malucelli Seguradora foi responsável pela conquista de mais um prêmio no mercado nacional. A companhia foi a grande vencedora da categoria “Excelência em Seguro Garantia” no Prêmio Mercado de Seguros, realizado pela Revista Seguro Total. O presidente da empresa, João Gilberto Possiede, recebeu o troféu Gaivota de Ouro das mãos do presidente do Sincor-RS e também vice-presidente da Fenacor, Sérgio Petzhold. “Por mais uma vez somos agraciados com essa premiação, que é o reconhecimento do trabalho eficaz que a companhia vem praticando ao longo dos anos. Ficamos muito honrados por receber o troféu”, diz Possiede.

Em um mercado que apresentou uma queda na casa dos 20% no segmento de Seguro Garantia, em 2005, a J. Malucelli Seguradora teve um incremento de 10% em sua receita, no mesmo período de comparação. Sendo assim, a seguradora é a líder na produção de Seguro Garantia no País. A

companhia registrou no período de janeiro a maio de 2006 uma produção de R\$ 32,6 milhões, representando 42% do market share em um segmento que movimentou R\$ 78,2 milhões no mesmo período. Os dados são da Susep (Superintendência de Seguros Privados).

Em 2005, a companhia recebeu da Fitch Ratings, agência internacional de classificação de risco, o Rating Nacional de Força Financeira de Seguradora (FFS) como “A-(bra)”, com perspectiva de estável. Segundo a agência, o resultado deve-se a um adequado desempenho operacional, bons índices de capitalização, solvência, liquidez e adequada cobertura de provisões técnicas, com baixa alavancagem operacional, além de boas perspectivas de crescimento.

A Fitch reconheceu também que a participação da Advent International no capital da J. Malucelli Seguradora agregou perspectivas positivas ao negócio da companhia, como a intenção de reforçar ainda mais as políticas, os controles internos e a equipe.







## “DESTAQUE EM RASTREAMENTO DE TRANSPORTES DE CARGAS”

JaburSat



*Sérgio Petzhold, presidente do Sincor-RS e vice-presidente da Fenacor entrega o Troféu a Ricardo Imperatriz, diretor de marketing da JaburSat*

**V**encedora do Prêmio Mercado de Seguros na categoria “Destaque em Rastreamento de Transportes de Cargas”, a JaburSat credita tal resultado ao seu forte investimento em tecnologia. Foi a primeira empresa a utilizar um sistema de rastreamento (JaburSat III) com dois meios de comunicação, sendo o canal GPRS ou pelo Satélite Inmarsat D+, mais conhecida como tecnologia híbrida.

Outro produto em destaque é o JaburSat Sky, composto de tecnologia satelital para comunicação e GPS para localização. Este sistema possui os principais acessórios de segurança (bloqueio de motor e botão de pânico, entre outros) e é voltado para operações de transferência de cargas de menor valor agregado. Possui um custo de até 30% abaixo dos sistemas tradicionais e busca atender uma fatia considerável do transportador que não necessita de todas as ferramentas disponibilizadas pelo sistema.

Já o JaburSat City, lançado em 2005, é um sistema composto de tecnologia celular (GPRS) de comunicação e lo-

calização através do sistema GPS. Este sistema atende as operações de distribuição de cargas de alto valor agregado em áreas urbanas e possui capacidade de integração com todos os acessórios de segurança disponíveis no mercado, tais como: teclado de comunicação, sensores de porta, sensores de abertura de baú, entre outros.



No ano de 2005, a JaburSat também destaca sua penetração de mercado, e o título de empresa de rastreamento de veículos com tecnologia de comunicação satelital com o maior número de clientes em território nacional, além de possuir a segunda maior frota no País de equipamentos de rastreamento instalada com 22.500 sistemas.

A empresa, no ano passado, ainda implementou um importante trabalho “Programa de Certificação do

Índice de Recuperação de Veículos JaburSat”, fornecendo ao mercado informações transparentes através da KPMG, com auditores independentes e informando os dados para seguradoras, corretores, gerenciadores, entre outros.



**AGORA VOCÊ TEM UM  
MOTIVO A MAIS PARA  
RECOMENDAR JABURSAT**

**43 3371-3700**  
[www.jabursat.com.br](http://www.jabursat.com.br)  
[parceiros@jabursat.com.br](mailto:parceiros@jabursat.com.br)

**JABUR**  
**SAT**

A JaburSat acaba de receber o **prêmio "Gaivota de Ouro"** da revista Seguro Total, com destaque em Rastreamento de Transportes de cargas. Isso vem comprovar o alto padrão de qualidade dos produtos e serviços da JaburSat que você, profissional do seguro, recomenda a seus clientes.

**Faça suas indicações pela internet. É fácil e rápido.**

Entre no site [www.jabursat.com.br](http://www.jabursat.com.br). Clique na opção Rastreamento, acesse o link Parceiros de Negócios e preencha o cadastro. **PRONTO.**

**Pouco depois, você receberá um login e senha. E já poderá fazer suas indicações de clientes.**

**VOCÊ SÓ TEM A GANHAR.**



## “DESTAQUE EM REGULAÇÃO DE SINISTROS”

### Jopema Reguladora de Sinistros



*Claudio Massa, diretor da Jopema, José Roberto Macéa, presidente da empresa e Claudio Romagnolo, recebem o prêmio de Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização (2º da esquerda para a direita)*

**N**a categoria “Destaque em Regulação de Sinistros”, a Jopema garantiu o Prêmio Mercado de Seguros pelo sexto ano. De acordo com a empresa, a constante renovação e o comprometimento com a qualidade nos serviços foram preponderantes na avaliação dos organizadores. “Temos uma preocupação contínua com a agilidade no atendimento dos sinistros, o que reflete diretamente na liberação de reparos e nas inde-

nizações aos segurados”, afirma José Roberto Macéa, presidente da Jopema, que recebeu o troféu Gaivota de Ouro das mãos de Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização.

Com 16 anos no mercado de regulação e liquidação de sinistros atendendo as carteiras de automóvel, multiriscos até a grandes riscos, a Jopema reúne a expertise de mais de 200 profissionais em 10 filiais e postos avançados nas principais cidades dos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. “No sentido de sempre oferecer novas soluções e benefícios para nossos clientes, acabamos de investir em nossa Web para incrementar os serviços aos usuários internos, seguradoras e também ao consumidor final”, complementa Macéa.

Além disso, a Jopema Reguladora de Sinistros registra que suas alianças e experiências estabelecidas com seus tradicionais clientes do mercado segurador, além das locadoras de veículos, bancos e financeiras, entre outros negócios, auxiliam a sua política de apostar em novas tecnologias, e em treinamentos com as melhores práticas na vistoria de automóveis, residência e empresas, ajudando ao mercado segurador a descobrir facilidades que aumentem ainda mais a qualidade dos serviços oferecidos aos segurados.



A person in a purple shirt is shown from the chest up, sitting at a desk and using a laptop. The background is a warm, orange-toned abstract image with a speedometer overlay. The speedometer needle is pointing towards the 50 mark, with other markings at 10 and 20. The word 'RAVE' is written in large, red, italicized letters across the middle of the image.

# *RAVE*

*RETORNO ACELERADO DE VISTORIA ELETRÔNICA*

TECNOLOGIA E RAPIDEZ  
EM REGULAÇÃO DE SINISTROS

NO MOMENTO DA SUA  
REALIZAÇÃO, A VISTORIA  
É ENVIADA VIA INTERNET,  
POR ACESSO REMOTO,  
DIRETAMENTE DA RUA.

 **JOPEMA**

The logo for JOPEMA consists of a stylized black 'J' shape on the left, followed by the word 'JOPEMA' in a bold, black, sans-serif font. The text is set against a yellow and grey background.

TEL (11) 6165 4100 [WWW.JOPEMA.COM.BR](http://WWW.JOPEMA.COM.BR)

## “PIONERISMO E LIDERANÇA EM VISTORIA DE VEÍCULOS”

### Linces Vistorias



*Mário Cássio Vieira Maurício, diretor da Linces, recebe o prêmio de Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização*

**J**unto às comemorações de 20 anos no mercado, a Linces Vistorias recebeu o “VI Prêmio Mercado de Seguros – Gaivota de Ouro”, como destaque por seu pioneirismo e liderança em vistoria de veículos. “Esse prêmio marca o reconhecimento do mercado segurador aos constantes esforços e investimentos feitos com o intuito de aperfeiçoar, ainda mais, a qualidade de nossos produtos e dos serviços prestados”, destaca Mário Cássio Maurício, di-

retor operacional da Linces Vistorias. Ele recebeu o troféu das mãos de Norton Glabes Labes, diretor geral da Bradesco Capitalização.

Em 2005, foram realizadas mais de 2 milhões de vistorias – o equivalente a 25% de toda a frota nacional de veículos segurados. Segundo Mario Cássio, a Linces analisa, anualmente, cerca de R\$ 30 bilhões em riscos para as seguradoras. Com 69 franquias e 3 unidades próprias, a empresa reúne cerca de 1.700 vistoriadores, que atuam em mais de 4.500 municípios do território brasileiro, em todos os estados.

#### **Destaque**

O reconhecimento do bom desempenho da Linces Vistorias também já ultrapassa as fronteiras. A empresa, que realizou treinamento prático em vistoria prévia, no mês passado, para um grupo de colaboradores da ENSA (Empresa Nacional de Seguros e Resseguros de Angola), já recebeu uma nova turma para o treinamento. De acordo com Salazar Travancas, diretor comercial da Linces Vistorias, “esse trabalho é bastante positivo, uma vez que proporciona a troca de conhecimentos sobre as distintas realidades envolvendo o mercado segurador brasileiro e o angolano”.



## VI PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS:

### "Pioneirismo e liderança em vistoria de veículos"

Agradecemos ao mercado segurador pelo reconhecimento no ano em que completamos 20 anos de serviços prestados.

É uma grande homenagem a uma empresa que analisa, anualmente, cerca de R\$ 30 bilhões em riscos para as seguradoras.



**Aos mais de dois mil colaboradores, o nosso muito obrigado!**

Seguro é ter  
essa marca



## “EXCELÊNCIA NA CARTEIRA DE SAÚDE”

### Marítima Saúde Seguros



*O presidente da Marítima Seguros, Francisco Caiuby Vidigal, recebe o prêmio de Ariovaldo Bracco, presidente da Acoplan-SP*

**A** Marítima Saúde Seguros, vencedora da categoria “Excelência na Carteira de Saúde”, credita tal resultado à uma política consistente de crescimento, adotada nos últimos anos. “Devido a uma estratégia de captação de novos segurados, no segmento empresarial, bem como de retenção dos atuais clientes, o prêmio ganho da companhia elevou-se de R\$ 210,9 M para R\$ 230,1 M”, explica Murilo de Rego Lins, diretor executivo da Marítima Saúde Seguros.

Outro ponto financeiramente importante a ser destacado, segundo ele, é o crescimento do patrimônio líquido da empresa, que, no período, obteve um crescimento de 22,4%. “Tal resultado somente pode ser obtido através de uma estratégia diferenciada de aceitação de riscos, precificação, gerenciamento de sinistros, bem como uma forte administração nos controles de custos e despesas administrativas, possibilitando assim obter um crescimento sustentado da carteira”, diz.

Além disso, a empresa afirma que está di-

recionada aos segurados, investindo fortemente no desenvolvimento e aplicação de novas tecnologias, com o objetivo de racionalizar processos, desenvolver produtos e serviços com maior qualidade, direcionando assim a companhia no sentido de aumentar a sua competitividade e entregar mais valor ao cliente.







## “DESTAQUE MELHOR EMPRESA DE ASSISTÊNCIA 24 HORAS”

Mondial Assistance Brasil



*Kátia Cristina Auada, gerente executiva da Mondial, recebe o prêmio de Flávio Portugal, representando o presidente do Sindesp-SP*

Considerada uma das empresas líderes do segmento de Assistência 24 horas, a Mondial Assistance Brasil foi a grande vencedora do Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro, na categoria “Destaque Melhor Empresa de Assistência 24 horas”. A empresa atende as maiores seguradoras, montadoras de veículos e instituições financeiras do País.

Com uma equipe de 1.100 funcionários e uma rede de mais de 40 mil prestadores de serviços selecionados no Brasil, a Mondial Assistance conta ainda com o suporte da rede mundial do Grupo para atender seus usuários 24 horas por dia, em qualquer lugar do mundo. No ano de 2005, a empresa foi responsável por 1.2 milhão de assistências, o que lhe conferiu alta performance no mercado nacional.

A Mondial Assistance Brasil é filial do maior grupo de Assistência do mundo, o grupo Mondial Assistance, que faturou mais de US\$ 1 bilhão em 2005, e do maior grupo segurador do mundo, o grupo Allianz.

A empresa, que também venceu na mesma ca-

tegoria o Prêmio Mercado de Seguros em 2005, aplica alta tecnologia na implantação de inovações em seus produtos e processos, visando aprimorar cada vez mais sua oferta de serviços e a percepção de valor dos seus clientes.



## PRÊMIO: RECONHECIMENTO À CRIATIVIDADE DESDE 2000

**E**m junho de 2001, a Revista Seguro Total completava o seu primeiro ano de circulação. Nesse mesmo mês, a publicação realizou a primeira edição do Prêmio

Mercado de Seguros, num evento no Hotel Hilton, em São Paulo. Além das empresas premiadas, foram homenageados naquele ano, o então presidente da Brasilprev e da ANAPP, Fuad Noman, o superintendente da Susep naquele ano, Hélio Porto Carrero e Pedro Barbato, radialista e então presidente do Clube dos Corretores de Seguros.

A peça que dá nome ao troféu “Gaivota de Ouro” foi criada pelo artista plástico Nelson Rocco. A



concepção, segundo ele, levou em consideração a simbologia de paz e tranquilidade que a gaivota representa, características intrínsecas ao negócio de seguros. A peça de premiação foi editada em metal e mármore, na cor preta. Anos depois, o troféu passou a ser confeccionado em branco.

André Pena, diretor de marketing da Revista Seguro Total, afirma que o prêmio reconhece o talento e o esforço do setor, e que prestigia não somente as gigantes, mas também as empresas de menor porte que contribuem significativamente para o desenvolvimento da economia. “E essa festa de entrega é um conagraçamen- to de todas essas empresas, que também são grandes parceiras da publicação que completou seis anos em junho”, disse.

## “DESTAQUE EMPRESA DE TECNOLOGIA CRM”

### Plusoft Consulting Solutions



Guilherme Porto, presidente da Plusoft e seu diretor comercial, Luiz Carlos Crem, recebem o prêmio de Pedro Barbato Filho, presidente da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo (ao centro)

**A** Plusoft Consulting Solutions, vencedora na categoria “Destaque Empresa de Tecnologia em CRM”, destaca no ano de 2005 a nova versão do produto Plusoft, totalmente remodelado, full web, desenvolvida em J2EE. “A inovação trouxe tecnologia de ponta para o produto, mantendo as funcionalidades que já eram consagradas para o mercado de seguros e adicionando outros módulos”, diz Ana Zappa, diretora de marketing da empresa.

Além disso, destaca ela, já está disponível a solução Plusoft on Demand, que facilita a implantação de estratégias de relacionamento para a indústria de seguros, qualquer que seja o porte da empresa, ou o estágio do programa de relacionamento, uma vez que minimiza custos de implantação e possibilita integração de todos os pontos de contato, através da web.

A Plusoft informa que tem como um de seus principais diferenciais o conhecimento do mercado de seguros e suas necessidades específicas e, por isso, desenvolve ferramentas e funcionalidades que atendem de forma assertiva e sob medida às expectativas da indústria de seguros, desde o registro da manifestação do cliente às campanhas de retenção e fidelização. “Assim, a empresa provém toda a cadeia de valor de

informações importantes sobre os clientes, de forma a gerar diferencial competitivo e agregar valor. Nossos consultores procuram entender profundamente deste mercado para oferecer a melhor solução, com o melhor custo benefício”, ressalta.

Ana Zappa enfatiza que, para a empresa, é importante que não apenas o consumidor seja encarado como cliente, mas que o corretor seja inserido nessa cadeia de valor, de forma a também usufruir dos benefícios que uma estratégia de relacionamento com clientes pode proporcionar. “Dessa forma, buscamos soluções para automatizar também a ponta, provendo-a de visões gerenciais, estatísticas, análises e segmentações que permitam mais do que um bom atendimento, mas um atendimento pró-ativo, levando ao cliente produtos inovadores a fim de superar suas expectativas e assim, conquistar a sua lealdade”.





# “DESTAQUE EM CRESCIMENTO, RENTABILIDADE EM SAÚDE E ODONTOLOGIA”

## Omint Saúde



*André Coutinho, diretor geral da Omint Saúde, recebe o prêmio de Pedro Barbato Filho, presidente da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo (à esquerda)*

**L**íder no segmento de alta renda, a Omint Saúde recebeu o Prêmio Mercado de Seguros na categoria “Destaque em Crescimento, Rentabilidade em Saúde e Odontologia”.

Sua expressiva performance em 2005 confirma tal premiação: a empresa faturou R\$ 297,9 milhões, e cresceu 20,36% no ano passado. Com uma das melhores margens operacionais do mercado, 8,7%, a operadora obteve lucro líquido de R\$ 25,8 milhões, um crescimento de 125% frente aos R\$ 11,7 milhões de 2004.

De acordo com a empresa, o aumento do lucro é resultado de um amplo programa de acompanhamento da carteira, deflagrado em 2003. O primeiro passo foi mapear a saúde dos usuários dos planos nas empresas, ação que em 2006 se estende aos clientes individuais. Com os resultados, a companhia criou um grupo de acompanhamento de casos crônicos, que hoje dá suporte a portadores de doenças como diabetes e hipertensão.

Com uma série de ações de qualidade de vida nos clien-

tes para combater riscos como tabagismo e sobrepeso, além de orientações, a companhia viu cair sua taxa de sinistralidade, com uma taxa de 72%, 13 pontos percentuais a menos que a média do mercado – 85%.

Outro destaque está no segmento de planos individuais, abandonado por muitos players em 2005. A Omint fechou 2005 com 15.319 vidas, um crescimento de 5%. E para este segmento, fez o lançamento do plano Access, que dá todos os benefícios dos planos mais sofisticados, sem a inclusão do Hospital Albert Einstein.

### Odontologia

O bom desempenho também se repete na área odontológica. A Omint fechou 2005 com 16.286 planos odontológicos na carteira, um salto de 24% a mais que em 2004. “Vamos avançar ainda mais nessa área, colhendo os frutos que fizemos neste segmento em 2004”, conta André Coutinho, diretor geral da empresa, que recebeu o troféu Gaivota de Ouro das mãos de Pedro Barbato Filho, presidente da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo.



# “DESTAQUE NO PROJETO DE HARMONIZAÇÃO DO MERCADO EM DEFESA DO CONSUMIDOR”

Sincor-SP



*Umile Ritacco, tesoureiro do Sincor-SP recebe o prêmio de Osmar Bertacini, presidente da Aconsef-SP*

**A** importante iniciativa do Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo) em estabelecer uma parceria como Procon-SP, em prol dos segurados, resultou em uma homenagem especial da Revista Seguro Total. Em nome da entidade, o tesoureiro, Umile Ritacco, recebeu o troféu Gaivota de Ouro das mãos de Osmar Bertacini, presidente da Aconsef-SP (Associação das Consultorias e Assessorias de Seguros de São Paulo).

A parceria entre as duas entidades coloca à disposição do Procon sete corretores de seguros e advogados para analisar tecnicamente as reclamações relacionadas a seguros.

Ao analisar o processo, a comissão o devolve ao Procon, que explica ao segurado o que foi concluído do seu caso e qual será o procedimento. Dados de uma prévia do primeiro semestre indicam que dos cerca de 70 relatórios encaminhados à comissão, 70% estão em andamento, 20% foram totalmente resolvidos e 10% estão em análise.

O convênio entre o Sincor-SP e o Procon teve início em junho de 2005, na delegacia regional do sindicato, em Guarulhos. O modelo está sendo implantado agora nas cidades de Mogi das Cruzes, São José do Rio Preto, Bauru e Santos.



## “EXCELÊNCIA NA CARTEIRA DE AUTOMÓVEL”

### Porto Seguro Seguros



*O diretor de Automóvel da Porto Seguro, Luiz Pomarole, recebe o prêmio de João Leopoldo Bracco de Lima, diretor da Funenseg-SP*

**E**m uma das categorias mais disputadas, a Porto Seguro Seguros saiu na frente. A companhia, há mais de 60 anos no mercado, foi a grande vendedora em “Excelência na Carteira de Automóvel”.

A trajetória da companhia demonstra um crescimento sólido e consolidado ao longo dos anos, resultante de um trabalho sério e de acordo com a filosofia de proteção total ao segurado. A empresa é líder no segmento de seguro de automóveis— tendo 16% de participação no mercado nacional e 23% no Estado de São Paulo.

Em 2001, a Porto Seguro passou a oferecer aos segurados de Auto o “Carro + Casa”, que dá direito a serviços emergenciais domésticos aos segurados de Auto, e o “Auto Jovem”, produto diferenciado com benefícios exclusivos e enfoque em educação no trânsito e prevenção de acidentes para jovens entre 18 e 24 anos. Em 2003, a companhia passou a ofere-

cer o produto “Certificado de Procedência” para interessados em vender ou adquirir um automóvel usado. O ramo de automóveis representa 66% dos prêmios auferidos da seguradora.

A seguradora foi responsável pela iniciativa de oferecer benefícios gratuitos voltados para a segurança de seus clientes, o que acabou se transformando em uma tendência no ramo de seguros para automóveis. O princípio básico é que as pessoas contratam a apólice de seguro, que cobre colisão, incêndio e roubo, mas jamais desejam usá-la. “Assim, passamos a ser pró-ativos, oferecendo produtos e serviços gratuitos que auxiliam o cliente a se prevenir contra roubos e acidentes”, explica Luiz Pomarole, diretor do ramo automóvel da companhia. “É uma postura extremamente relacionada às atuais expectativas do mercado”, acrescenta.







**Um dos poucos  
seguros que  
entende tanto  
de carro como  
de geladeira.**

**Com o Porto Seguro Auto, seu cliente ganha serviços à residência e pode ter até conserto de eletrodomésticos.**

Cliente que faz o Porto Seguro Auto também conta com mão-de-obra gratuita para resolver os problemas na residência. São diversos tipos de serviços, como chaveiro, reparos elétricos e hidráulicos, que funcionam 24 horas, inclusive nos feriados e finais de semana. E contratando o Porto Socorro Completo, ele pode contar com consertos de eletrodomésticos e serviços de telefonia. Porto Seguro Auto. A melhor assistência para o carro e a casa do seu cliente. Consulte o seu produtor.

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

**Porto Seguro Auto**



Os serviços/benefícios estão vinculados ao tipo de cobertura, veículo e região de contratação. Informações reduzidas. CNPJ 61.198.164/0001-60. PROCESSO SUSEP nº 15414.100234/2004-01 Valor Determinado. nº 15414.100233/2004-59 Valor de Mercado Referenciado.

QUALIBRON.COM.BR/QUALI

# “MELHOR EMPRESA EM CERTIFICAÇÃO DIGITAL”

## Serasa



*Alexandre Tadeu Gazzani, gerente corporativo de mercados de relações institucionais da Serasa, recebe o prêmio de Paulo Meinberg, presidente do CVG-SP*

O mercado segurador está bem avançado na incorporação da certificação digital em seus processos, tornando-os muito mais ágeis, práticos, seguros e confiáveis, além de econômicos. A primeira apólice com assinatura e certificação digital do país foi emitida em dezembro de 2004, marcando o início do processo totalmente digital de emissão de seguros na história deste mercado. A Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização, de Previdência Privada e das Empresas Corretoras de Seguros (Fenacor) é Autoridade Certificadora subordinada à estrutura de certificação da Serasa desde outubro de 2005. A autorização no uso de assinatura digital em documentos eletrônicos, utilizada em várias transações no país, com a regulamentação feita pela Susep (Superintendência de Seguros Privados), passou

a valer também para o setor de seguros, capitalização e previdência desde novembro de 2004. Isso permitiu que o segmento se beneficiasse dessa tecnologia, e hoje vivencie o início da fase de consolidação da aplicação da certificação digital, com a grande maioria das seguradoras já tendo adotado, em alguma medida, a inovação. A Serasa acompanhou passo a passo a trajetória da regulamentação da certificação digital no mercado de seguros, e, conforme destaca o diretor de Mercado e Relações Institucionais da empresa, Juan Perez (**foto ao lado**), esteve alinhada e comprometida com a expansão e a integração pioneira dessa tecnologia nesse segmento também. “A certificação digital está proporcionando a modernização do setor, e, sobretudo, trazendo agilidade aos processos entre corretores e seguradoras. Além disso, permite transações sem a emissão de papel e com mais segurança”, afirma Perez.





## “DESTAQUE MELHOR SISTEMA INTEGRADO PARA RAMOS ELEMENTARES”

Sistran Informática



*Márcio Paes, diretor geral da Sistran, recebe o prêmio de Paulo Meinberg, presidente do CVG-SP*

**G**randes projetos fechados em 2005 com a Marítima Seguros, Bradesco Seguros, Itaú (por meio da sua empresa Orbitall) e Embraer (ECC Seguros) foram responsáveis por um expressivo crescimento da Sistran Informática no ano passado. A empresa que tem 30 anos de experiência na área, 450 colaboradores, atua em 14 países e possui mais de 200 projetos instalados, registrou um incremento de 53% em seus negócios no Brasil. Este cenário, segundo Márcio Paes, diretor geral da Sistran, foi um dos principais motivos que levou a empresa especializada em soluções tecnológicas de negócios a ganhar o troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque Melhor Sistema Integrado para Ramos Elementares”.

O executivo ressalta que o Prêmio representa uma grande conquista da empresa por sua expertise também em

Ramos Elementares, depois de já vencer outras premiações por sua atuação no Seguro de Vida. “Com o Prêmio Mercado de Seguros, fechamos um ciclo da nova postura da empresa, além de termos reafirmado nossa solidez, posicionamento e crescimento constante ao longo dos últimos 18 anos de Brasil”, diz.

Marcio Paes ressalta ainda que o sucesso da Sistran está na flexibilidade e na personalização dos projetos, com soluções diferenciadas, principalmente, das empresas que comercializam pacotes de serviços. “Usamos nossa arquitetura extremamente madura, pacotes e produtos como aceleradores de desenvolvimento para entregar soluções de negócio 100% customizadas, agregando mais valor e eficácia ao serviço prestado”.

Ainda em 2005, segundo ele, a empresa estendeu novas tecnologias a seus produtos de mobilidade. “Migramos nossa solução de cotação móvel que já funcionava em Palm OS e Pocket PC (iPaq) para aparelhos celulares, a fim de baratear e difundir as ferramentas que o corretor usa para agilizar as vendas da seguradora”, explica. Nesse caso, o profissional consegue fazer a cotação e a simulação do seguro de Vida ou plano de Previdência, mediante algumas perguntas simples. “E tudo isso com a segurança da certificação digital, item que já foi planejado durante o desenvolvimento”.



**Apesar da tecnologia,  
confiança, solidez e flexibilidade,  
faltava algo essencial às nossas  
soluções para Ramos Elementares:**



**... o reconhecimento do mercado.**

**SISE RE**

SISE RE: Vencedor como "Destaque melhor sistema integrado para Ramos Elementares", no VI Prêmio Mercado de Seguros, Trófeu Gaivota de Ouro.

Com a experiência de 30 anos a SISTRAN foi reconhecida pelo mercado segurador como o destaque de sistema integrado para Ramos Elementares. Com o SISE RE a seguradora faz a gestão e a administração completa de Ramos Elementares trazendo maior nível de produtividade, redução de tempo e controle preciso das informações aos seus processos. Portanto, ao escolher uma solução, defina o que é essencial e sua seguradora receberá nossos aceleradores de negócios 100% customizados.



**SISTRAN**

Soluções de software para companhias de seguros

## “DESTAQUE MAIOR LEILOEIRO OFICIAL DO BRASIL”

Sodré Santoro



*José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, leiloeiro oficial da empresa, recebe o prêmio de Paulo Meinberg, presidente de CVG-SP*

**R**econhecida como a maior organização de leiloeiros oficiais da América do Sul, a Sodré Santoro levou mais uma vez o Prêmio Mercado de Seguros na categoria “Melhor Leiloeiro Oficial do Brasil”. Na cerimônia de entrega, José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, leiloeiro, recebeu o troféu Gaivota de Ouro de Paulo Meinberg, presidente do Clube de Vida em Grupo (CVG-SP).

No mercado há 27 anos, criando, inovando e aprimorando em seu segmento, a Sodré Santoro foi pioneira em realizar leilões para seguradoras, transformando o salvado em capital, com agilidade e transparência que o leilão proporciona. A empresa afirma que quebrou, assim, o preconceito de que a venda desse tipo de bem por leilão era sinônimo de massa falida.

Em abril de 1996, passou a possuir o maior pátio de leilões da América do Sul, com 250.000 metros quadrados, em Guarulhos, onde são negociados aproximadamente 4.000 veículos por mês. Nesse mesmo ano, a Sodré Santoro inovou mais uma vez no mercado de leilões introduzindo em seu site a transmissão online e ao vivo.

Realiza leilões diários simultâneos com áudio e vídeo “ao vivo” entre suas unidades avançadas nas cidades de Campinas, Ribeirão Preto, Baurú, Curitiba (PR), Recife (PE), São Luís (MA) e Manaus (AM), sendo inclusive transmitido pelo site ao público em geral.





# “EXCELÊNCIA EM TREINAMENTO PARA CORRETORES DE SEGUROS – CANAL VIRTUAL UNIVERSAS”

SulAmérica Seguros



*Lígia de Oliveira Nascimento, analista sênior de treinamento da SulAmérica Seguros, recebe o prêmio de André Pena, diretor de marketing da Revista Seguro Total*

A Universidade Corporativa SulAmérica (UNIVERSAS) é um grande guarda-chuva sob o qual estão concentradas todas as iniciativas de desenvolvimento e educação dos funcionários e de corretores, com foco nas estratégias empresariais da companhia. A empresa fez o lançamento da Universidade para funcionários no dia 13 de junho de 2005, e no mês de setembro, para os corretores de seguros. De acordo com a equipe responsável, a UNIVERSAS tem os objetivos de criar uma cultura de educação contínua, vinculada as mais importantes estratégias empresariais/BSC; desenvolver a capacidade de autogerenciamento das pessoas promovendo o alinhamento dos objetivos dos colaboradores com os objetivos da empresa; aumentar a aptidão do funcionário para a aprendizagem, incorporando em cada um, o comprometimento e o acesso a uma educação contínua; e criar, aprimorar e estimular qualificações,

competências, habilidades, atitudes e desempenhos individuais e de grupos.

Para os corretores, a UNIVERSAS visa reforçar ainda mais o relacionamento com seu principal parceiro de negócios da seguradora e proporcionar a esses profissionais um alto nível de capacitação, visando potencializar os resultados de vendas.



## Aprimoramento

Na UNIVERSAS, tanto os corretores quanto os funcionários da companhia encontram oportunidades diversas para investir no desenvolvimento profissional: cursos presenciais e e-learning, apostilas, textos complementares, workshops, a Escola SulAmérica de Administração (MBA'S), programa de idiomas, programa de estagiários, seminários, congressos, inclusive com cursos que atendem a certificação técnica, conforme Resolução 115/04 do CNSP e Circular SUSEP 290/05





# “DESTAQUE EM TI E SOLUÇÃO PARA COMERCIALIZAÇÃO DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA NA INTERNET”

## Broker Serviços e Sistemas



Os diretores da Broker Luciano Damiani e Marco Antônio Damiani recebem o prêmio de Luis Lopez Vázquez (ao centro)

**A**traídas pelas possibilidades que a Internet abriu nos últimos anos, as empresas do setor de seguros e previdência se movimentam para conquistar novos segurados utilizando ferramentas que alcancem os usuários da Web. De olho nesse mercado, a Broker Serviços e Sistemas, que atua no desenvolvimento de soluções inovadoras e presta consultoria para seguradoras e corretoras de seguros, continuou investindo na expertise de sua equipe e na tecnologia. Um dos resultados de sua política foi a conquista do troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em TI e Solução para Comercialização de Seguros e Previdência na Internet”.

Marco Aurélio Damiani, gerente comercial da Broker, diz que um dos principais motivos que levaram a empresa ao prêmio foi o sucesso obtido no desenvolvimento de tarifas eletrônicas, com a utilização de metodologias e ferramentas próprias que facilita, agiliza e reduz o tempo do cliente, assim como permite a rápida manutenção e atualização mesmo em

ambiente “off-line” (Windows).

Para ele, a premiação representa a confirmação do bom posicionamento que a empresa detém junto aos seus clientes. “Este prêmio significa o reconhecimento à dedicação, do trabalho em equipe, e da parceria com grandes seguradoras”, diz.

A empresa afirma que depois de um ano com resultados expressivos, em 2006 vem mantendo a rentabilidade, investindo fortemente no aprimoramento e ampliação da equipe interna, no atendimento ao cliente e na busca de soluções que levem mais produtividade às empresas do setor. O primeiro semestre, segundo Damiani, foi bastante expressivo. “Temos buscado transformar toda nossa experiência neste seguimento, em soluções inéditas e rentáveis ao mercado de seguros, não esquecendo



da qualidade de nossas Ferramentas Case, que em junho último receberam selos de certificação da Microsoft, e a Broker Serviços e Sistemas, a certificação “Microsoft Certified Partner” com a competência “ISV Software Solutions”, ressalta.

# Negócios de Seguros na Internet?

## Nós temos a solução!

### **Soluções de Negócios em .NET**

- *Sistemas para Comercialização de Seguros e Previdência.*
  - *Módulo de Transmissão de Proposta.*
  - *Atualizador Inteligente de Tarifas nos pontos de venda.*
  - *Criação e Gerenciamento de Certificados Digitais Internos ou Externos, padrão ICP-Brasil.*
  - *Desenvolvimento e Gerenciamento de Conteúdo e Banners de Portais.*

### **Serviços**

- *Consultoria, Suporte e Desenvolvimento de Sistemas.*
- *Segurança da Informação.*
- *Planejamento Estratégico de Marketing para Web.*
- *Central de Atendimento Especializado em Seguros e Informática.*

**Brok@r** SERVIÇOS E SISTEMAS

online

*Solução e Agilidade para seu Negócio*

- *15 anos de experiência renomada no mercado de seguros, com profissionais especializados neste segmento.*
- *Nossa principal atividade é desenvolver soluções e ferramentas inovadoras inerentes às necessidades dos clientes.*
- *Nosso objetivo é atender nossos clientes com profissionalismo e agilidade, tornando os seus produtos mais competitivos no mercado.*

 **Foco**  
SECURITY  
*Sua informação sempre segura*

# SAÚDE!

Vencedora do VI Prêmio Mercado de Seguros  
na categoria Excelência em Crescimento  
e Rentabilidade em Saúde e Odontologia.

**OMINT**



(11) 2132 4221 [www.omint.com.br](http://www.omint.com.br)

Saúde em todos os planos.