

REVISTA

SEGURO TOTAL

Ano VII
Nº 65 2006
R\$ 10,00

A portrait of Fábio Basilone, a man with dark hair, wearing a dark pinstriped suit jacket, a light-colored striped shirt, and an orange patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is an abstract painting with warm tones of red, orange, and yellow.

Cooper Gay: equipe de líderes que aposta no mercado nacional

Fábio Basilone,
presidente da corretora internacional de resseguros

Especial Conec: as novidades do evento que movimentava São Paulo

BEM-VINDO AO 12º CONEC.

Congresso dos Corretores de Seguros.



artplan

A Bradesco Seguros e Previdência está com você neste grande evento realizado pelo SINCOR-SP, que proporcionará a todos os Corretores participantes atualização profissional, troca de experiências e interação de todo o mercado de seguros do País. Participe dos debates e compareça ao nosso Stand que terá uma programação exclusiva para você.



Bradesco Seguros e Previdência

www.bradescoseguros.com.br

Planeta Seguro apresenta novidades ao internautas

Edição Nº 65 - Ano VII

Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063

Jornalista Responsável

Leonardo Pessoa - MTb 36.497

leonardo@revistasegurototal.com.br

Diretor de Marketing

André Pena

andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho

francisco@revistasegurototal.com.br

Redação

Aline Brandi

aline@revistasegurototal.com.br

Leonardo Pessoa

Designer Gráfico

Cleber Fabiano Francisco

Webdesigner

Neide Silva Nascimento

neide@revistasegurototal.com.br

Periodicidade: mensal

Edição Final

Publiseg 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
seguro-total@uol.com.br

Com o objetivo de oferecer a leitura da Revista Seguro Total a um maior número de pessoas, o portal Planeta Seguro (www.planetaseguro.com.br), da editora Publiseg, introduziu uma ferramenta inédita na imprensa especializada do setor. O veículo disponibiliza a todos internautas as edições da publicação impressa em formato PDF. "Essa é uma forma de democratizar a informação, pois a intenção dos veículos segmentados é, justamente, aprofundar os assuntos do mercado", afirma José Francisco Filho, editor dos veículos.



De acordo com ele, para acessar as publicações na íntegra, com o formato original, basta entrar no portal e fazer o download da edição desejada. Em pouco tempo, a revista aparece na tela, possibilitando a leitura na hora que o internauta quiser, além da impressão das páginas que o interessar. "Saímos na frente com essa novidade, mas já pensamos em introduzir novidades nos próximos meses", revela o editor.

Além de publicar notícias dos mercados de seguros, previdência, capitalização, saúde e serviços correlatos, o portal Planeta Seguro planeja construir novas seções, com entrevistas e conteúdo exclusivo. "Atualmente, alguns eventos cobertos pela equipe de jornalismo já entram exclusivamente no portal, mas a intenção é dobrar esse foco, oferecendo mais notícias produzidas especialmente para esse canal", diz.

Além de publicar notícias dos mercados de seguros, previdência, capitalização, saúde e serviços correlatos, o portal Planeta Seguro planeja construir novas seções, com entrevistas e conteúdo exclusivo. "Atualmente, alguns eventos cobertos pela equipe de jornalismo já entram exclusivamente no portal, mas a intenção é dobrar esse foco, oferecendo mais notícias produzidas especialmente para esse canal", diz.

Sumário

TOME NOTA

Novidades do mercado..... 04

ESPECIAL

Conec foca a evolução dos corretores 14

12ª Exposeg 20

CONARH reúne empresas de saúde e odontologia..... 44

Mentes brilhantes: novas exigências das seguradoras 52

ARTIGO

A felicidade é um meio para atingir o sucesso profissional 58, 59



Capa

Cooper Gay
 equipe de líderes que aposta
 no mercado nacional

Páginas 38 a 43

Devolução à sociedade chega a R\$ 14,5 bi no primeiro semestre

Segundo estatística da Fenaseg, com base em dados da Susep e da ANS, o setor de seguros devolveu à sociedade, sob a forma de indenizações, R\$ 14,563 bilhões no acumulado de janeiro a julho de 2006. Ou seja, 10,32% a mais do que o valor pago em indenizações no mesmo período de 2005, que foi de R\$ 13,202 bilhões.

O ramo Automóvel foi o que maior montante pagou em sinistros, R\$ 4,884 bilhões no acumulado dos sete meses. Logo depois vem a carteira de Saúde, que devolveu aos segurados sob a forma de pagamento de consultas, internações hospitalares e exames, o montante total de R\$ 4 bilhões. O ramo Vida

vem em terceiro lugar, tendo devolvido à sociedade o valor de R\$ 1,998 bilhão em indenizações.

A sinistralidade acumulada do setor foi de 63,52%, tendo o ramo Dpvt registrado a maior taxa no período, 85,74%, seguido bem de perto do de Saúde, 84,92%.

Ainda conforme as estatísticas, a arrecadação acumulada do mercado de seguros, previdência complementar e de capitalização somou R\$ 40,972 bilhões, o que significou crescimento de 13,78% em comparação aos sete primeiros meses de 2005, quando o faturamento acumulado do mercado alcançou R\$ 36,009 bilhões.

Telefones eficazes

A MAPFRE Seguros recebeu em setembro, pela quarta vez seguida, o prêmio ABT, referência nacional da atividade de Telesserviços, call center e contact center. O case vencedor relata a eficácia da implantação de um inédito Programa de Ouvidoria e Papo (POP), disponibilizado aos colaboradores, visando a melhoria da qualidade de vida e bem-estar. Com isso, os profissionais puderam entender melhor as necessidades dos clientes.

Estímulo na prática

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento autorizou três empresas a iniciarem a comercialização de seguro rural com subvenção federal na safra 2006/07: a Seguradora Brasileira Rural (SBR), a Aliança do Brasil e a MAPFRE Seguros. Outra boa notícia é que 2006 deve marcar a expansão do seguro rural no Brasil: o governo, que havia assegurado R\$ 42,6 milhões para pagamento de subvenção, já elevou este valor para R\$ 60,9 milhões.

Funcionários solidários

Para contribuir na reposição dos estoques de bancos de sangue, a SulAmérica realizou entre os dias 12 e 13 de setembro uma campanha de doação com seus funcionários no Rio de Janeiro. As doações serão encaminhadas ao Hemocentro do Hospital Universitário Clementino Fraga Filho (UFRJ). Em três anos de campanha, 527 voluntários fizeram doações.

Visando o futuro

Figurar entre as três maiores corretoras do País até 2009 e alcançar a marca de R\$ 80 milhões de produção em 2006 são algumas das metas da diretoria da Brüder Consultoria.

Inovação no trânsito

Uma boa idéia da Delphos tem chamado a atenção do mercado. Trata-se do apoio psicológico para vítimas de trânsito em assistência 24h, um dos diferenciais oferecidos pela empresa de Assistência. O serviço é derivado de uma parceria entre a Delphos e a Mind Performance - empresa especializada em serviços profissionais de assistência psicossocial, que garante aos clientes das seguradoras atendidas, um serviço de apoio psicológico em caso de acidentes com vítimas.

Concurso aberto

Todos os funcionários de seguradoras, do IRB Brasil Re, de resseguradoras com escritório de representação no Brasil, corretores de seguros e funcionários de corretoras de seguros, e estudantes de cursos de graduação, pós-graduação lato sensu e mestrado, podem se inscrever no II Concurso de Monografias de Resseguro entre 2 e 31 de outubro (www.funenseg.org.br). Há premiação em dinheiro. O Concurso é uma parceria da Funenseg, Aon Re Brasil e Scor Brasil.

Se você é corretor cadastrado na Unimed Seguros, VEM BUSCAR os prêmios que reservamos para você. Visite o nosso site e participe desta campanha que já é um sucesso!



**VEM
BUSCAR**

www.unimedseguros.com.br

Unimed 
SEGUROS

Velocidade reúne profissionais das principais seguradoras do País

Foi no clima do automobilismo que a Autoglass realizou o II Rally de Regularidade, nos dias 26 e 27 de agosto, na cidade de São Roque, no interior paulista. O piloto da equipe Terra Avallone Stock Car, Felipe Maluhy, foi um dos participantes da competição que integra as comemorações dos 39 anos da empresa especializada em troca e reparo de vidros automotivos.

De acordo com a Autoglass, participaram do Rally, profissionais de alto escalão das principais seguradoras brasileiras e acompanhantes. "Nosso objetivo foi estreitar ainda mais o relacionamento com profissionais do mercado segurador que têm uma participação muito importante no crescimento conquistado pela nossa empresa nos últimos anos", afirma Fernando Carreira, diretor da empresa.



Projeto facilita o acesso das crianças a arte

A SulAmérica Capitalização "abre as portas" para o mundo das artes a alunos de escolas públicas no País, que terão a oportunidade de conhecer obras de renomados pintores e artistas plásticos. Assim, a empresa lançou "Descobrimo a arte no acervo do conglomerado SulAmérica", obra do projeto sócio-cultural com o apoio do Instituto Larragoiti, que doará 70 mil livros aos professores e alu-

nos das escolas municipais das Capitais do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Pará, Pernambuco, Bahia, Espírito Santo, Goiás e Distrito Federal em parceria com as secretarias de educação.

A distribuição também será direcionada às redes de bibliotecas estaduais e municipais do Rio de Janeiro, à Biblioteca Nacional e ao projeto Fome de Livro.

Apoio ao cinema nacional

A comédia brasileira "Trair e Coças, É Só Começar" entrou em circuito nacional graças ao apoio da Chubb Seguros, companhia que possui um produto de entretenimento, especialmente desenvolvido para produções cinematográficas. O longa-metragem é uma adaptação da peça, escrita por Marcos Caruso, e que entrou para o Guinness Book, como a mais longa temporada ininterrupta de teatro no Brasil. Foram 10 anos de encenação, com uma platéia total de 5 milhões de pessoas. A Apoio Corretora, especializada no segmento de seguros de filmes, foi a intermediária na negociação.

Voluntários desenvolvem trabalho inovador em hospitais



Um grupo de colaboradores da Amil acaba de iniciar um trabalho voluntário inédito em hospitais particulares de São Paulo. Os funcionários visitam, em diferentes dias da semana, pacientes internados nos Hospitais Paulista e Santa Paula, que pertencem à rede própria da Amil. Durante as visitas, a principal meta dos voluntários é utilizar a palavra, ou seja, conversar, ouvir, dar atenção a pacientes, acompanhantes e equipes de saúde. A empresa é a primeira operadora de saúde a promover este tipo de iniciativa.

O diretor de Recursos Humanos da Amil São Paulo, Márcio Augusto de Carvalho Mazzei, explica que a ação do grupo de voluntários é coordenada pelo Comitê de Responsabilidade Social da empresa. "Sempre que os colaboradores trazem idéias, temos a preocupação inicial de desenvolver ações que se utilizem de experiências de vida e, também, profissionais. A partir disso, acreditamos que nossa contribuição à sociedade será feita da melhor maneira possível", salienta Mazzei.

Melhores resultados?

**TEMOS O MENOR
CUSTO PARA
SUA OPERAÇÃO
E DIFERENCIAIS
EXCLUSIVOS AOS
SEUS CLIENTES.**

Seguro Digital

Sabe aquele monte de papel que ninguém sabe onde guardar? Colocamos tudo em um CD-card. Apólice, manual, boletos, proposta, tudo em um formato elegante e diferente.



Treinamento a distância



Agilidade nos sinistros



Equipe preparada

www.indiana.com.br



Garantimos suas conquistas.

Carglass investe na cultura brasileira

A Carglass patrocina o projeto (livro de arte e exposição multimídia) "Dias de Caiçara", com fotos de

Vito D'Alessio e texto de Daniel Pascalicchio, lançado em setembro na Cinemateca, em São Paulo.

Segundo a empresa, esta é a sua primeira incursão na área cultural em parceria com a Dialeto Latin American Documentary que, usando multilinguagem, transformou uma detalhada pesquisa do povo simples, que preserva os traços do Brasil colonial, em produções altamente atraentes e poéticas.

O diretor comercial da Carglass, Milton Bissoli, ressaltou que "a iniciativa é apenas a ponta-de-lança para novos projetos culturais, inclusive com a própria Dialeto, e vem complementar todo o trabalho da companhia que, além de ser socialmente responsável, se orgulha de ser uma empresa cidadã".

Capitalização fecha julho com R\$ 10, bilhões em reservas

O mercado de títulos de capitalização, registrou, em julho, R\$ 10,9 bilhões em reservas, crescimento de 9,76% ante 2005. Diante desse panorama, a receita mensal foi de R\$ 582,5 milhões e o faturamento acumulado até o sétimo mês do ano é de R\$ 3,9 bilhões, o que representa índice de 2,26% superior ao mes-

mo período do ano passado. Rita Batista, presidente da Comissão de Capitalização da Fenaseg (Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e Capitalização), credita essa expansão à diversidade de opções ao consumidor brasileira e à atuação desse mercado em comunicar com mais clareza os be-

nefícios dos títulos. "Nosso trabalho está focado na busca de novos benefícios e vantagens no desenvolvimento dos títulos para ampliar ainda mais a compreensão do funcionamento dos produtos, por meio da transparência da comunicação entre empresas e consumidores", acrescenta.

MetLife vê no Brasil seu principal foco de crescimento internacional

Na estratégia de alavancar os resultados da companhia fora dos Estados Unidos, o Brasil é considerado o principal País para a MetLife, que passa por uma nova fase. Para falar do assunto aos corretores associados ao CVG-SP (Clube de Vida em Grupo de São Paulo), o diretor do canal banco da seguradora, Antonio Carlos Pedrotti, participou do almoço mensal no Terraço Itália.

Segundo ele, a China e a Índia também integram esse plano de expansão, que tem o objetivo de atingir 30 milhões de segurados fora do mercado americano, um faturamento de US\$ 12 bilhões e um resultado de US\$ 1 bilhão em receitas. "Eu falo dessa prioridade no Brasil em decorrência da complexidade que encontramos na China e na Índia", resalta o executivo. Nesses países, a segu-

radora encontra obstáculos para atuar nacionalmente (China) e as próprias diferenças culturais existentes da Índia, com discrepante miséria na Região Sul e muita riqueza no Norte. "Por esses fa-



tores, em termos de facilidade para alavancar negócios, mesmo com as complicadas questões políticas e complicações na legislação, o Brasil é, hoje, o principal mercado da seguradora fora dos Estados

Unidos", revela acrescentando que, nesse projeto de expansão, a Rússia foi descartada em razão da instabilidade política e por questões de corrupção no governo.

Os participantes do almoço do CVG também ouviram Pedrotti falar sobre a nova estratégia da empresa no País. "Com 7 anos no mercado nacional, e 7 aquisições, a empresa entra em uma nova fase. Isso tem relação com o novo desenho que é expandir a base de clientes, mas com resultado. Desativamos algumas áreas de vendas individuais e, agora, priorizamos a distribuição dos corretores nas contas institucionais e corporativas, além dos bancos, por meio da parceria estratégica na distribuição de produtos de vida e previdência", complementa o diretor do canal criado após a aquisição da Citilnsurance, no ano passado.

Programa de

FIDELIDADE

Mongeral



A Mongeral convida você a participar de um programa especial



Pioneirismo faz parte da história da Mongeral Seguros e Previdência.

São mais de 170 anos de atividade ininterrupta e algumas marcas históricas ao longo de todo esse tempo: foi a precursora da previdência social no país; a primeira a lançar planos de previdência com correção monetária e, agora, inovando, traz para os corretores um inédito e exclusivo programa de benefícios – Programa de Fidelidade Mongeral, que permite ao corretor de seguros acesso facilitado a produtos e serviços essenciais para sua vida profissional e pessoal.



- Plano de saúde com cobertura nacional
- *Notebook*
- Telefone celular
- Seguro de vida

Era exatamente isso que você estava esperando para trabalhar com muito mais segurança e tranquilidade? Então, venha falar conosco.



Procure a sucursal da Mongeral mais próxima de você ou entre em contato com a Central de Atendimento ao Corretor, de segunda a sexta-feira, das 8h00 às 20h00. Se preferir, acesse www.canaldocorretor.com.br, o site exclusivo do corretor.

CENTRAL DE ATENDIMENTO AO CORRETOR

0800 885 3355

www.canaldocorretor.com.br



desde 1835

MONGERAL
seguros e previdência

Vida Seguradora lançará campanha para auxiliar segurados

A partir de outubro, a Vida Seguradora lança uma campanha para auxiliar seus clientes na reavaliação de seu valor garantido. Segundo a companhia, os clientes receberão uma proposta personalizada, que sugere novos valores e novas oportunidades para garantir mais auxílio e tranquilidade para seus beneficiários.

A iniciativa da empresa surge no momento em que o IOF (Imposto sobre as Operações Financeiras), foi extinto (dia 1º de setembro). O tributo incidia sobre o ramo Vida e prejudicava o crescimento do ramo. Agora, a empresa prevê um aumento significativo na venda dos produtos de seu portfólio.

A ação do Governo, segundo a Vida

Seguradora, contribuiu para o crescimento do mercado à medida que reduz o preço final dos Seguros de Vida. De acordo com a companhia, a iniciativa visa estimular o investimento e a poupança doméstica de longo prazo e a expectativa é que os segmentos de mais baixa renda tenham acesso a esses produtos. "A contratação de um Seguro de Vida tem um impacto social extremamente positivo, pois com uma contribuição relativamente baixa, as famílias obtêm suporte financeiro para ausência de seu principal membro sustentador", afirma Alice Costa, coordenadora de produtos da seguradora. Ainda para ela, "a extinção do IOF reflete positivamente nos produtos oferecidos. Com a redução dos preços, o segurado



Alice Costa

pode aumentar o valor garantido sem alterar significativamente o valor da sua contribuição. A medida traz benefícios sem pesar no bolso do contribuinte", diz.

Brasilprev lança previdência empresarial para filhos

A Brasilprev, empresa do segmento de planos de previdência, lançou no dia 12 de setembro, em São Paulo, em conjunto com o Banco do Brasil, mais um produto da linha infantil: o Brasilprev Júnior Empresarial, nas versões PGBL e VGBL para funcionários de empresas com filhos menores

de 21 anos.

O plano prevê a acumulação de recursos que poderá, ao 21 anos do Júnior, ser utilizado para pagar estudos, iniciar a vida profissional ou para continuar investindo em previdência e garantir uma renda futura. O plano conta com o benefício de pensão que cobre

as mensalidades restantes até que o filho complete 21 anos, em caso de falecimento do responsável financeiro. "O plano é custeado integralmente pelo funcionário contratante e a taxa é menor que a de planos vendidos em agências", informa Mauro Guadagnoli, superintendente comercial da Brasilprev.

Empresas usam Seguro Garantia em obrigações com a Justiça



Uma nova modalidade de Seguro vem beneficiando empresas que necessitem garantir obrigações judiciais liberando caixa para novos investimentos. Trata-se do Seguro Garantia Judicial, destinado a substituir as cauções e/ou depósitos a serem efetuados perante o Poder Judiciário. "O Seguro garante as obrigações que possam ser imputadas à empresa Tomadora, em face de uma ação judicial, com custo e benefícios muito competitivos frente às outras modalidades exigidas em lei", afirma o gerente Comercial Corporate da J. Malu-

celli Seguradora, Adriano Lanfranchi F. de Almeida (foto).

A empresa é uma das mais animadas com o sucesso do produto, que faz parte do Seguro Garantia, um ramo do mercado segurador responsável pelo fiel cumprimento de obrigações contratuais de Tomadores perante órgãos públicos e empresas privadas. É utilizado, por exemplo, por órgãos públicos em garantias de manutenção de oferta (concorrência) e nas empresas privadas em relações contratuais realizadas com terceiros que desejem anular o risco de descumprimento



Da esquerda para a direita: deputado Beto Albuquerque; deputado Luiz Carlos Hauly (relator do projeto); Armando Vergilio dos Santos Jr., presidente da Fenacor; deputado Herculano Anghinetti; e deputado Jovair Arantes.

MAIS NEGÓCIOS E MENOS IMPOSTOS PARA OS CORRETORES DE SEGUROS.



O vice da Fenacor, Roberto Barbosa, conversou com o presidente Lula sobre reivindicações dos corretores.

O COMITÊ POLÍTICO DA FENACOR TRABALHOU DIA E NOITE, A CÂMARA APROVOU O PROJETO E, AGORA, FALTA MUITO POUCO PARA QUE AS EMPRESAS CORRETORAS DE SEGUROS SEJAM INCLUÍDAS NO SIMPLES.



Deputado Beto Albuquerque; Dorival de Souza; Celso Marini; Artur Hoff; e deputado Herculano Anghinetti.

Repercussão no Congresso:

Deputado Luiz Carlos Hauly, relator do projeto:

"Nunca, na minha vida parlamentar, fui tão pressionado quanto agora. É elogiável a ação do Comitê Político da Fenacor".

Deputado Beto Albuquerque:

"A atuação da Fenacor, do seu presidente, do Comitê Político foi decisiva e incansável, dia após dia. Aqui no Congresso, no Ministério da Fazenda, na Presidência da República. Quero homenagear a Fenacor por esse trabalho".

Deputado Herculano Anghinetti:

"Quero cumprimentar a Fenacor e o Comitê Político pelo brilhante trabalho desenvolvido aqui no Congresso e junto ao Governo".

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

FENACOR
30 ANOS

Mercado de Seguros, Previdência e Capitalização ganha novo Código de Ética

Buscando mais transparência com o consumidor brasileiro, 60 empresas assinaram um termo de adesão ao Código de Ética do Mercado de Seguros, Previdência Complementar e de Capitalização, lançado no dia 30 de agosto pela Fenaseg (Federação Nacional das Seguradoras), no Rio de Janeiro. As 60 empresas receberam ainda o selo de Qualidade de Ética, que simboliza sua aceitação às condutas estabelecidas no documento.

O presidente da Fenaseg, João Eli-sio Ferraz de Campos, ressaltou a contribuição de todo o mercado, que se mobilizou em torno dos debates. O dirigente também fez menção especial ao incentivo recebido pela Susep, na figura do superintendente da Autarquia, Renê Garcia. Segundo ele, alguns fatores culminaram na elaboração desse Código, como a dimensão

e a complexidade alcançadas pelo mercado, já no início desse milênio. "Era previsível, portanto, que o mercado de Seguros, Previdência Complementar e Capitalização, em hora de completa maturidade institucional, evoluísse para a formalização de um compromisso, livremente assumido, em face de princípios de justiça e de verdade, que sempre representaram um imperativo de conduta empresarial", avaliou. O superintendente da Susep, Renê Garcia, parabenizou o mercado pela iniciativa e ressaltou que "não existe capitalismo próspero sem a pré-existência de princípios éticos". Garcia disse ainda que o Código contribuirá para que todos tenham



sua parcela de responsabilidade na questão da regulação do mercado. "O Estado é forte e poderoso, e, através de um processo regulatório muito intenso pode, muitas vezes, inibir práticas comerciais. Com o Código vamos buscar a eficiência, com a coresponsabilidade entre os agentes criando um capital social, com mais confiabilidade", afirmou.

Aos 40 anos, CVG-RJ premia os destaques do mercado

O presidente do Clube de Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG), Octávio Colbert Perissé, declarou que é "uma honra para o Clube promover o Oscar do Seguro, importante evento para o mercado, no ano em que o grupo comemora 40 anos é realizada na sua 30ª edição". Ele explicou ainda, que "os nomes dos vencedores foram revelados através de pesquisa séria e imparcial, realizada junto aos mais de 700 associados da entidade, o que confere credibilidade à premiação". A entrega do prêmio ocorreu no dia 19 de setembro no Museu Histórico Nacional, no Rio. Conheça os vencedores: Robert Bittar, da Funenseg – Homem de Seguro do Ano; Bradesco Seguros e Previdência

– Seguradora do Ano; Fenaseg – Entidade; Armando Vergílio – Personalidade do Ano; Lucio Antonio Marques, do Sindiseg-RJ – Personalidade Institucional; Carlos Alberto Trindade, da SulAmérica – Personalidade Empresarial; Ricardo Bechara dos Santos – Cultura do Seguro; Newton Jonard Vieira – Profissional de Seguros de Vida; Transamérica Reinsurance – Empresa Empreendedora; Grupo Negrini – Seguro e Proteção; Mongeral Seguros e Previdência – Previdência Privada; Aliança do Brasil – Vida; Marítima Seguros – Vida; SulAmérica Capitalização – Capitalização; Golden Cross – Saúde; DixAmico – Saúde; Bradesco Vida e Previdência – Propaganda e

Marketing; Panamericana de Seguros – Campanha de Vendas; Humana Seguros Pessoais – Clube de Seguros; Brasilcred Seguros – Clube de Seguros; Delphos – Assistência 24 horas; Brüder – Corretora Pessoa Jurídica; R. Castro Assessoria e Corretagem – Corretora Pessoa Jurídica; Afonso Henrique Braga Brandão – Corretor Pessoa física; J.Garcia – jornalista de seguro; Armindo Pereira da Silva Junior, da Tóquio Marine – gerente técnico; Joval Lacerda – gerente comercial; Daniel da Silva Correa, da SulAmérica – Assistente de Seguros; Maria Aparecida Pinto, da Mapfre – Funcionário Interno; Gumercindo Rocha Filho, da Fenacor – Funcionário Interno.

Aconseg-SP completa seu segundo aniversário

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP), comemorou seu segundo aniversário no dia 14 de setembro. A data mereceu um evento especial no Circolo Italiano, no Centro da Capital. Atualmente, a entidade reúne 19 empresas que compõem o quadro associativo, entre assessorias e consultorias, e lida com aproximadamente 5 mil corretores cadastrados, que produzem de R\$ 30 milhões de prêmio/mês. "Em função de alguns requisitos para quem possa se associar, até o final do ano, a meta é que tenhamos 25 empresas associadas, o que girará em torno de aproximadamente 7 mil corretores e um faturamento de R\$ 50 milhões de prêmios/mês", informa Osmar Bertacini, presidente da Associação.

Segundo ele, o trabalho das assessorias é baseado no apoio logístico, apoio de treinamento, de orientação aos corretores,

suporte técnico, principalmente para os pequenos e médios corretores de seguros. "Para esses profissionais, a associação

é importante porque ele tem todo esse apoio dado pela assessoria, agora, o lado da seguradora. De outro ponto de vida, a partir do momento em que a seguradora conversa com uma assessoria, ela está conversando, na verdade, com mais ou menos 700, 800 corretores de seguro", diz.

Bertacini ainda complementa: "nós não recebemos um centavo do corretor de seguro. Ele recebe como se ele tivesse trabalhando direto para a seguradora. Quem nos remunera para prestar esses serviços são as próprias companhias".

O presidente da entidade resume a Aconseg como um elo forte entre seguradoras com os corretores e do outro lado dos corretores com as seguradoras.



Diretoria da Associação durante o evento comemorativo

Venha visitar o espaço mais gostoso e mais feliz do CONEC.

Sonhe com a



Visite o estande da Liberty e descubra como você pode sonhar.




Liberty
Seguros



100 anos de Brasil

Conec 2006 **ressalta** a constante evolução **que o mercado** **exige dos** corretores de seguros

Por Leonardo Pessoa



Qual o segredo dos corretores de seguros bem-sucedidos? É possível chegar ao sucesso no mercado atual? Queramos ainda merecer ser mais bem avaliados pelos profissionais da área? Como ficou o seguro de Pessoas? Essas são apenas algumas das perguntas que a 12ª edição do Congresso dos Corretores de Seguros (Conec) pretende responder aos participantes do evento. Utilizando como gancho a evolução e seu processo ilimitado, o Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros), que realiza o encontro no Anhembi, em São Paulo, entre os dias 22 e 24 de setembro, quer mostrar aos mais de 4 mil profissionais, que armas devem ser utilizadas para conquistar o consumidor brasileiro com ética e responsabilidade. Há também muitos assuntos técnicos, relacionados à área de saúde, certificação digital, liquidação de sinistros patrimoniais, entre outros. Acompanhe entrevista com o presidente da entidade, Leoncio de Arruda, que fala sobre a expectativa do Congresso, as ações sociais que serão realizadas, entre outros assuntos.

Seguro Total: No último Conec, ouvimos falar muito em vendas. Pela programação da 12ª edição do evento, percebemos novos temas aparecendo. Como você acha que o corretor de seguros vai sair deste Congresso?

Leoncio: Em 2004, nossa preocupação era como vender mais e melhor. Essa era uma real preocupação do corretor, porque duas seguradoras, na época, estavam saindo do Brasil, dizendo que não tinham encontrado meios de vender os produtos delas. Mas, além disso, por uma visão estratégica, de ampliar os negócios, sentimos a necessidade de focar este assunto. Dessa vez, não abandonamos o tema. Porém, temos que focar na evolução, pois o mundo se recicla a todo o tempo. O Congresso está, então, com um leque mais aberto, e principalmente, acho que o corretor vai sair de lá, sabendo mais, com uma visão de futuro, do hoje e do que acontecerá no amanhã. Sairá, ainda, preocupado com a venda. É claro. Mas, preocupado na função dele, que é de consultor do segurado.

Seguro Total: Então, o grande aprendizado é o corretor se entender um consultor?

Leoncio: Sem dúvida. Essa é a visão que queremos passar para o corretor, que ele é um consultor, é o assessor dos segurados. Ele não é só um vendedor e técnico. Nem só um abridor de portas. Ele também é um agente do bem-estar social. E as iniciativas que nosso mercado apresentarão no Conec vão forta-

lecer essa bandeira. Queremos que ele lembre, sempre, que é um técnico, um vendedor, mas, antes de tudo, um assessor do segurado. É um consultor que o segurado necessita no seu dia-a-dia.

Seguro Total: Como estão divididas as palestras?

Leoncio: As palestras profissionais que contratamos no mercado, focam sempre em motivação e venda. E os temas técnicos também merecem um bom espaço e discussão, pois são necessários para o dia-a-dia, como Cultura do Seguro, certificação digital, ética profissional, entre tantos outros. Nós colocamos um leque enorme de opções, em quatro auditórios que funcionarão simultaneamente. Então, o evento ganha muito com essa multiplicação: são 32 palestras, ou seja, 32 grandes debates com os temas mais variados. Sem falar no espaço cultural que abor- dará os índices econômicos, que também atraem um certo grupo de corretores.

Seguro Total: Paralelamente ao Conec, os corretores passam por um difícil momento, com a preocupação de pagar ou não a Cofins. Há ainda a mudança no seguro de vida, que mancha um pouco a imagem desse profissional que fez a venda de um seguro no passado. O Conec vai tratar dessas polêmicas?

Leoncio: Temos uma preocupação muito grande com essa questão tributária. Tanto que programamos, sempre, um painel especí-



“Queremos que ele lembre, sempre, que é um técnico, um vendedor, mas, antes de tudo, um assessor do segurado. É um consultor que o segurado necessita no seu dia-a-dia.”

Leoncio de Arruda

fico para o assunto. Mas com a discussão à tona, novamente, fizemos um ajuste e vamos focar na Cofins. O Supremo sinaliza que o corretor deve pagar, mas não define ainda se tem ou não que pagar. O Sincor sempre recomendou para que o corretor guardasse o dinheiro, se decidisse não pagar o imposto. Porém, sabemos da dificuldade em fazer essa reserva, pois as empresas usam essa quantia até para seu próprio investimento. O que posso dizer, hoje, é que a decisão ainda está na mão do corretor, e que o Sindicato está recorrendo ao Supremo com uma ação, para tentar reverter a situação, e tirar mais essa carga sobre a categoria.

Seguro Total: Em relação a transparência na atividade de corretagem, o que o Conec deve levantar em discussão?

Leoncio: Nós já possuímos o Código de Ética dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo já aprovado. Mas, a maioria dos profissionais desconhece o teor desse documento. Decidimos, assim, distribuir esse documento em papel para todos os participantes do evento, para que todos tomem conhecimento e saibam exatamente o que é atuar com ética perante nossos consumidores. Além disso, vamos abordar o tema com mais profundidade em dois painéis: um específico sobre ética profissional e outros sobre transparência no mercado de seguros. Falaremos de questões como a divulgação da comissão na apólice. Sim ou não? Como fazer para a transparência se

fazer prática? Como fazer para não haver lavagem de dinheiro? Tudo isso será abordado.

Seguro Total: E na sua opinião, essa questão de declarar o comissionamento na apólice, deve acontecer?

Leoncio: Não faz sentido. Gostaria de saber qual é o produto comercializado hoje que fala em comissão aparecer na apólice. E trabalhamos com diversos tipos

Nós já possuímos o Código de Ética dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo já aprovado. Mas, a maioria dos profissionais desconhece o teor desse documento.

de comissão. Dizem que o corretor de imóveis tem um valor prefixado. Não é verdade. Ele negocia caso a caso. O corretor de seguros também. O cliente sabe quanto ele ganha? Normalmente, sabe. Não é empurrado goela abaixo. Está embutido no preço? Sim. Quem paga essa comissão? É o cliente. Agora, colocar na apólice essa comissão não modifica nada. Vai virar um canibalismo, com corretores brigando um com o outro, porque na proposta já vai quanto ele ganha. Tal idéia não acrescenta nada para o consumidor.

Seguro Total: O Congresso conta ainda com uma exposição, em paralelo, com a presença de grandes marcas do mercado. Esse é um dos eventos que mais tem se valorizado na cidade de São Paulo. A que deve essa supervalorização?

Leoncio: Por receber mais de 4 mil corretores do estado e de todo o País, posso dizer que esse é o maior congresso de corretores do País. Tanto em volume de pessoas, quanto em palestras. Trata-se de um evento gigantesco, no estado que concentra 52% de toda a produção nacional. Então, as seguradoras, realmente, lutam para estar lá. Não custa pouco investir nesse tipo de evento. Mas é difícil achar uma seguradora que já não esteja. A que não está, provavelmente, é que o foco dela não é no corretor. Todos querem participar desse grande encontro do mercado, para expor suas marcas, novidades. E do ponto de vista do corretor, ele ganha em relacionamento com os diretores, presidentes das companhias e dos sindicatos presente. Para eles, é uma oportunidade singular de participar de uma reunião de palestrantes de altíssimo nível. O mote principal é o aprendizado que todos levam. Tanto os corretores, que ouvirão o que há de mais novo na gestão de suas carreiras e vidas, quanto para os seguradores, que podem se envolver mais com o seu principal canal de distribuição.

Seguro Total: Alguns corretores que participaram do último Conec, há dois anos, se mostra-

Só a MAPFRE protege o carro do seu cliente assim.



O MAPFRE AUTOMAIŠ é o primeiro e único seguro que, até em caso de remoção*, cuida do carro do Segurado como se ele estivesse na garagem.

Além disso, seu cliente ganha descontos nas Oficinas MAIS e preços especiais

em serviços automotivos, restaurantes, estacionamentos, aluguel de veículos, assinaturas de jornal/revista e viagens.

Com a MAPFRE, seus clientes ficarão mais protegidos e ainda mais satisfeitos.

* Serviço exclusivo para a cidade de São Paulo - SP

Aeronáutico | Agrícolas | Automóvel | Consórcio Imobiliário | Crédito | Decessos | Garantia | Lucros Cessantes | Obras Cívicas | Patrimonial
Previdência Complementar | Riscos Diferenciados | Riscos Pessoais | Riscos Residenciais | Transportes | Vida em Grupo | Vida Individual

0800 775 9000

4002 9000

www.mapfre.com.br



MAPFRE
SEGUROS

Asseguramos sua qualidade de vida

ram descontentes com o espaço aberto para a categoria. Há novidade este ano?

Leoncio: Os seguradores terão o seu horário para falar, sim. Mas só estarão nas apresentações pelo conhecimento que podem difundir aos corretores. Não há imposição de empresas nessa área. Por outro lado, os corretores terão a oportunidade de manifestarem suas opiniões, dúvidas e desabaços nas tribunas livres, espaço totalmente dedicado a escutá-los.

Seguro Total: As reivindicações que chegam dos corretores durante o Conec são analisadas depois do encerramento do evento. Viram ação?

Leoncio: Viram, porque todo desabaço que o corretor faz, nós estamos bem atentos. Eu mesmo estarei na presidência da seção que ouvirá os corretores de seguros, e tudo que for questionado e que possa ser trabalhado, será encaminhado aos órgãos competentes para dar seqüência. No último Congresso, tivemos dois casos que mereceram destaque no Sincor. Um deles foi resolvido favoravelmente pró-corretores. O outro, não obtivemos êxito, mas, tecnicamente, achamos que era algo que representaria um benefício coletivo. O importante é que os assuntos que podem sair de lá e ganhar nossa defesa, sejam coletivos.

Seguro Total: Outra novidade que o Conec apresenta em 2006 é o Passaporte do Bem. Explique como ele funcionará e como estão as ações realizadas pelo Sin-

dicato.

Leoncio: O departamento social do Sincor vem desenvolvendo algumas ações que já começam a exibir para a sociedade qual é a função do corretor, como participante ativo da promoção social. Então, já estamos distribuindo padarias artesanais e oferecendo insumos para que elas ganhem vida e funcionem todos os meses. O corretor durante todo o tempo fornecerá isso. Outro trabalho está

“O mote principal é o aprendizado que todos levam. Tanto os corretores, que ouvirão o que há de mais novo na gestão de suas carreiras e vidas, quanto para os seguradores, que podem se envolver mais com o seu principal canal de distribuição.”

nas datas específicas como no inverno, no Natal e Dia das Crianças. Nesses casos, cada regional faz um trabalho local para atender as suas comunidades próximas. Agora no Conec, o departamento criou uma ação totalmente diferente: vamos doar 5 mil cesta básicas de 30 reais para várias instituições de ca-

ridade. É um pontapé inicial que o mercado de seguros dá numa ação social coletiva. Queremos, a partir daí, fazer sempre, pois o corretor de seguro é um agente do bem-estar social. É isso que nós fortalecemos até que a profissão de corretor de seguros e a definição de agente do bem-estar social sejam uma redundância.

Sobre o passaporte, trata-se de uma caderneta, como um verdadeiro passaporte de viagem, que será entregue a todos os corretores presentes no Conec. Ao passar nas empresas participantes da ação -- que apóiam a iniciativa financeiramente -- o corretor carimba o seu passaporte em cada estande pertencente ao selo, e passa a concorrer a dois laptops.

Seguro Total: Para finalizar, gostaria que me falasse da participação de uma nova turma de corretores, os jovens, que começam a imprimir, nesse mercado, novas formas de encarar o consumidor e vender seguros.

Leoncio: Nós introduzimos no Sindicato um departamento chamado Jovem Corretor, justamente antenados nessa recepção de gente jovem em nosso mercado. Essa área no Sincor é para os jovens de 17 a 30 anos. Eles estarão, pela primeira vez, participando de quase todas as plenárias do Conec. A intenção é trazer para o debate as novas idéias desse grupo - que já é cinco vezes maior que no último Congresso. Eles discutirão de igual para igual com os profissionais mais maduros.

Nova marca Tracker do Brasil

A Tracker do Brasil vive um momento muito especial, que inclui o lançamento de uma nova marca, baseada em modernidade e inovação, e o início de um novo ciclo, representado por uma fase de expansão.

Visando satisfazer seus clientes e parceiros, a Tracker acredita que investir na qualidade e diferenciação de seus produtos e serviços, assim como em novos padrões tecnológicos e contínua especialização, é fundamental para a constituição de uma marca sólida e respeitada no mercado.

Um amplo portfólio de produtos com soluções exclusivas e inovadoras será disponibilizado para todo o mercado, fazendo com que a empresa cresça e alcance resultados cada vez melhores.

A tecnologia LoJack, líder mundial no segmento de rastreamento e localização de veículos roubados e furtados, é parte integrante de nossa evolução, além de um diferencial importante para nosso sucesso.

Você é nosso convidado para o lançamento oficial desta nova marca, que acontecerá no 12º Conec, nos dias 22, 23 e 24 de Setembro, no Palácio de Convenções do Anhembi.

Para mais informações ligue:
São Paulo / Capital: (11) 4002-7002
Demais localidades: 0800 11 71 72
www.trackerdobrasil.com.br



tracker

TECNOLOGIA

LO JACK®

11ª Exposeg: espaço de inovações, relacionamento e novos negócios

Para as empresas seguradoras, o Conec é uma das principais reuniões brasileiras do segmento concentradas em um só lugar. E é durante o Congresso, que essas companhias e demais empresas que oferecem serviços para o mercado segurador, que acontece a Exposeg – Exposição do Mercado de Seguros. O evento receberá, este ano, cerca de 50 expositores, em 3,5 mil metros quadrados. Durante o período do Congresso, seguradores, entidades e o Sincor-SP, aproveitam o espaço para ampliar o relacionamento, apresentar novidades e ampliar os negócios. Acompanhe a participação dessas empresas a seguir.

AGF Seguros: ênfase no esporte e de ouvidos bem abertos

De ouvidos bem abertos, a AGF Seguros tem procurado, nos últimos anos, escutar o que o corretor de seguros espera da companhia (no total, são credenciados 10 mil profissionais

Fabiano Lerchian



Max Thiermann

em todo o País). E é assim que a empresa pretende utilizar o Conec. De acordo com Max Thiermann, presidente da empresa, é cada vez mais importante saber o que o corretor pensa, pois, é ele que observa no seu dia-a-dia o que o consumidor passa e sente em relação à seguradora”, diz. Nesse sentido, ele afirma que o reforço nos patrocínios esportivos e culturais, também contribui pra que todos os envolvidos nessa relação - corretor, seguradora e segurado - sejam bem atendidos.

Assim, a empresa decidiu apostar no esporte para atrair os corretores de seguros presentes no Conec. A AGF informa que utilizará o seu estande para apresentar suas ações realizadas no Vôlei e no Automobilismo: ela é patrocinadora master da dupla de vôlei de praia do Nalbert - campeão olímpico e ex-capitão da Seleção Brasileira de Vôlei - e seu parceiro Luizão - vice-campeão dos jogos Pan-Americanos de

Santo Domingo. Além disso, patrocina desde maio o piloto Bruno Senna para a temporada 2006 da Fórmula-3.

Outro ponto importante que a empresa ressalta, este mês, é o seu programa de relacionamento Seleção AGF, que visa oferecer aos corretores ferramentas que possibilitem o aprimoramento profissional e da performance do seu negócio, além de convites culturais. Depois do sucesso obtido com a implantação do programa no Rio de Janeiro e São Paulo há um ano, a empresa leva a quatro novas cidades brasileiras, suas ações que visam oferecer aos corretores ferramentas que possibilitem o aprimoramento profissional e da performance do seu negócio. Do dia 11 a 28 de setembro, a seguradora lança o programa em Porto Alegre (11), Curitiba (14), Belo Horizonte 921 e Ribeirão Preto (28), coincidindo com a realização do Conec, que a AGF participará. Max Thiermann, presidente

da empresa, contou à Revista Seguro Total, que esse posicionamento e aproximação com o corretor têm refletido em diversas áreas e negócios. "Estamos atendendo as necessidades de grupos de corretores, e observando, com muita atenção, o que é dito. Não é correto manter a postura de "já sabemos tudo". Por isso, acreditamos estar no caminho certo, com uma eficiente troca de informações", diz. Ele disse ainda que a empresa também já decidiu criar uma Ouvidoria, totalmente independente, para tornar suas operações ainda melhores para os segurados. "Começamos ouvindo os corretores e achamos que é muito importante escutar o segurado", enfatiza. O lançamento deve ocorrer ainda neste ano.

No primeiro semestre do ano, a seguradora registrou lucro líquido de

R\$ 39 milhões, representando crescimento de 43,3%, quando comparado ao mesmo período de 2005 - R\$ 27,3 milhões. Já o resultado operacional saltou de R\$ 38,1 milhões (primeiro semestre de 2005) para R\$ 55,6 milhões, alta de 45,6%. O maior crescimento, segundo Thiermann, foi em Riscos de Engenharia, cujo aumento foi de 65,5% em relação ao mesmo período de 2005. O desempenho deve-se, principalmente, à AGF Seguros poder contar com todo o know how e respaldo do Grupo Allianz para análise e subscrição de riscos. Um exemplo disso foi a conquista dos seguros das duas maiores usinas eólicas do País: Osório (RS) e Rio do Fogo (RN). "Fomos crescendo mais que a média do mercado, basicamente, pela disposição de entender mais e dar mais publicidade para as fontes interessadas nos produ-

tos como no setor de energia elétrica. Do outro lado, temos uma expertise do Grupo Allianz para desenvolver riscos de engenharia bem específicos, como nas eólicas", finalizou.

Bradesco Seguros e Previdência patrocina 12º Conec

O Grupo Bradesco de Seguros e Previdência é um dos patrocinadores do 12º Congresso Estadual dos Corretores de Seguros (Conec), que contará com a participação de quatro executivos do Grupo.

Em 23 de setembro: Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, participará da palestra "Ouvindo os Seguradores"; Ricardo Saad, diretor geral da Bradesco Auto/RE, também

Monitoramento online da assistência via celular.



Só a  **MONDIAL ASSISTANCE** faz.

será palestrante em “Nova Realidade do Seguro Auto”; e Marco Antonio Gonçalves, diretor gerente comercial da Bradesco Auto/RE Massificados, será debatedor no painel “Segredos para o Sucesso de uma Corretora de Seguros”. No dia 24, Marco Antônio Rossi, diretor presidente da Bradesco Vida e Previdência, participará da palestra “Nova Realidade dos Seguros de Pessoas”.

No evento, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência contará com stand de 183 metros quadrados para divulgação de produtos e ações de relacionamento com corretores, e ainda patrocinará jantar seguido de show da banda Roupas Nova, a ser realizado no dia 23.

Mongeral: experiência em destaque no 12º Conec



Helder Molina

Os resultados dos mais de 170 anos de atuação da Mongeral no mercado estarão expostos no 12º Congresso dos Corretores de Seguros. O tema do evento – “A evolução não pára” – parece escolhido a dedo para o que será exposto pela empresa: sua trajetória, que se confunde com a história da

previdência no país, o novo portfólio Vida Toda e todo o programa da empresa para os corretores, que inclui o site Canal do Corretor, simulador de perfil exclusivo, além de todas as campanhas, muitas das quais lançadas com pioneirismo no mercado.

Primeira empresa a firmar parceria com a Fundação Escola Nacional de Seguros, Funenseg, para formação de corretores, a Mongeral já treinou cerca de 1.500 profissionais, 50% dos que hoje trabalham em parceria com a empresa. “Na Mongeral, o corretor não é um vendedor. O foco do nosso trabalho é na venda consultiva e, por isso, todos são treinados para identificar as necessidades de cada cliente. Dessa forma, podem auxiliar na escolha das coberturas adequadas”, diz Helder Molina, presidente da companhia.

A Mongeral registrou números recordes no primeiro semestre de 2006. Comparando com o mesmo período de 2005, as vendas de risco cresceram 90%. O faturamento registrou 30% de crescimento e os ativos, 55%. Com um canal de distribuição de mais de três mil consultores de benefícios em 23 escritórios de vendas e mais de 1.400 convênios para a venda de produtos com desconto em folha de pagamento, a expectativa é passar de R\$ 155 milhões de receitas totais registrados em 2005 para R\$ 215 milhões este ano e, no mínimo, R\$ 250 milhões em 2007.

Liberty: nova campanha será lançada no evento

Atendendo a cerca de 9 mil corretores de seguros no País, dos quais 30% correspondem a São Paulo e interior do Estado, a Liberty Seguros participará do Conec, trazendo ao mercado uma nova campanha de incentivo. De

acordo com a seguradora, que premia grupos de corretores que se destacam na produção com viagens nacionais e internacionais, cresce a cada ano, a disputa na campanha e a interação com a Liberty.

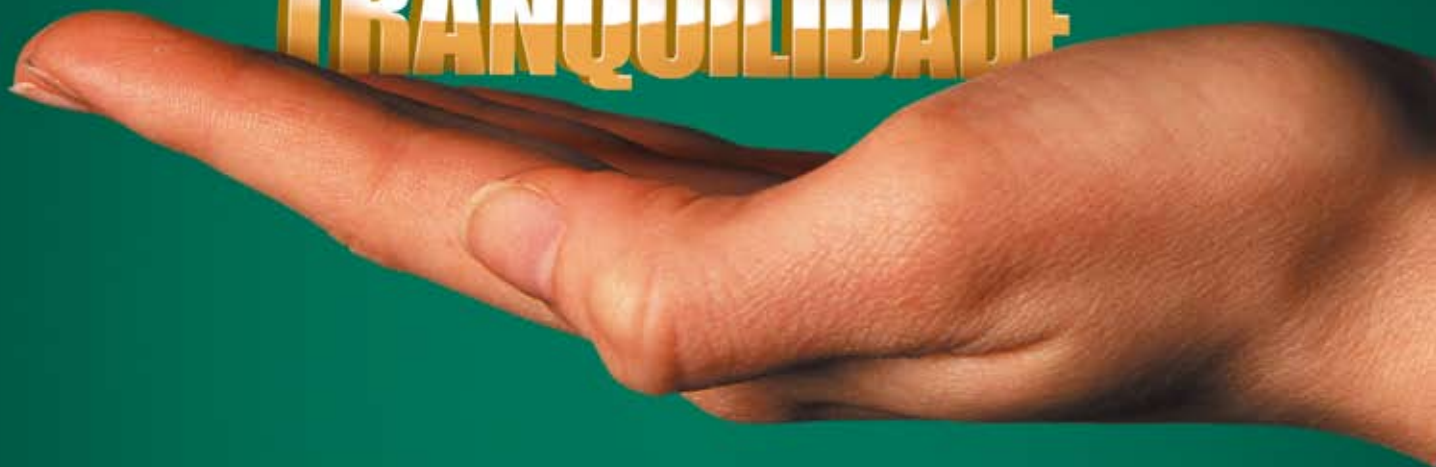


Matias Ávila

Na campanha 2007, que computará os resultados dos corretores entre o dia 1º de setembro de 2006 a 31 de março do próximo ano, a Liberty mais uma vez levará os vencedores para uma viagem internacional – mas não revela o destino. Informa que cada vencedor tem direito a levar um acompanhante. Concorrem os corretores credenciados na companhia. E o prêmio, segundo a companhia, vai para os 66 corretores que alcançam o melhor desempenho na comercialização dos produtos Liberty durante o período da campanha, divididos em grupos por região e desempenho.

Além da campanha para Disney, a Liberty afirma que também possui outra ação que premia os pequenos corretores de seguros, ou seja, com produção mensal de até R\$ 10 mil. Nesse caso, os profissionais com performance mais destacada, ganham viagens à Bahia. Mais de 100 corretores devem ser premiados.

TRANSPARENCIA
SEGURANCA
TRANQUILIDADE



O que você oferece aos seus clientes
é o que a gente mais quer do nosso relacionamento.

Parabéns pelo Dia do Corretor de Seguros.
Homenagem da Tokio Marine.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

Para Matias Ávila, vice-presidente de produção da Liberty, a participação da empresa no Conec, fortalece o relacionamento de parceria com os corretores. "Trata-se de um evento muito importante para a categoria, pois reúne um grande grupo de corretores, interessados em se aprofundar e se atualizar, além de falar diretamente com as seguradoras. É o segundo ano de participação da empresa e esperamos manter acesa a nossa estratégia de relacionamento e aproximação com os corretores", diz.

Teletrim apresenta novas marcas e anuncia entrada no segmento de voz sobre IP



José Melo

Com forte presença no mercado nacional de monitoramento de veículos, a Teletrim aproveita sua participação no Conec para exibir as novas marcas - (corporativa e de serviços), além de fazer o lançamento de uma solução inédita em rastreamento, utilizando voz sobre IP.

Criada em 1992 e autorizada pela Anatel, a Teletrim Telecom é a nova

denominação corporativa de uma das mais sólidas empresas de prestação de serviços de telecomunicações. Reconhecida como construtora de negócios de sucesso nos diversos segmentos em que atua, a companhia foi uma das responsáveis pela massificação de tecnologias de comunicação móvel – primeira de uso em larga escala oferecida pela iniciativa privada no País – e também uma das líderes do mercado de call center. Agora, neste novo modelo de negócio, a Teletrim finca sua bandeira entre as líderes do setor de monitoramento de veículos e se torna a primeira empresa do mercado a oferecer serviços de rastreamento integrado à tecnologia de voz sobre IP.

Segundo José Melo, diretor-executivo da Teletrim, o reposicionamento da empresa, que inclui a criação da marca corporativa Teletrim Telecom e dos segmentos Teletrim Monitoramento e Teletrim VoIP, além da manutenção da operação da unidade de comunicação móvel, demandará investimentos de R\$ 1 milhão. "Os recursos foram aplicados em intensos estudos, institucional e mercadológico, coordenados por nossa área de marketing com apoio de consultorias em gestão de marcas e de relações públicas e, a partir de agora, na divulgação de nosso reposicionamento aos nossos clientes e ao mercado em geral", explica o executivo.

Inédita no mercado nacional, a integração da tecnologia de voz sobre IP aos serviços de rastreamento de veículos passa a ser oferecida pela Teletrim Monitoramento no início de setembro. De acordo com a empresa, o gerenciador da frota, que atualmente monitora seus veículos na Internet, poderá comunicar-se com o telefone móvel dos motoristas por uma ligação

de voz sobre IP feita a partir de um link no site da Teletrim. "A economia gerada deve ser em torno de 50% para ligações DDD. É uma oportunidade de negócios que deve estimular nossos clientes já que as empresas, invariavelmente, têm altas despesas com ligações interurbanas para contratar os motoristas de sua frota", afirma Melo.

Além de agregar a solução ao rastreamento, a estratégia da empresa é estender o serviço de voz sobre IP para usuários finais também em setembro.

J. Malucelli auxilia na informação do corretor

A J. Malucelli Seguradora é uma das palestrantes do Conec. O presidente da seguradora, João Gilberto Possiede, vai ministrar a palestra "O que você precisa saber sobre Seguro Garantia", no dia 24, às 11 horas, no Auditório Antônio D'Amélio. A palestra vai explicar assuntos como a origem do Seguro Garantia no Brasil e a legislação que comanda essa modalidade na indústria do seguro. Possiede aborda também o Seguro Garantia como uma das formas de caução nos processos de licitação e contratação de obras e serviços públicos.

Possiede ainda abordará o mercado, de forma geral, falando dos prêmios, carteiras, oportunidades de mercado na América Latina, entre outros. "Apresentar uma palestra dinâmica, que explique o Seguro Garantia e mostre as diversas ferramentas que este seguro pode trazer, é uma importante oportunidade que o Conec oferece aos corretores e as empresas participantes", afirma Possiede.

O segmento de Seguro Garantia movimentou na indústria seguradora mais de R\$ 94,4 milhões, somente no



**Dia 12 de outubro
é dia de sombra e água fresca.
Então preocupe-se com o que
realmente importa: você.**

12 de outubro é o Dia do Corretor, um dia muito importante para nós da AGF Seguros. Importante porque, além de ser o seu dia, é uma data especial para recordarmos bons momentos de uma relação que começou há mais de 100 anos. Por isso, fica aqui nosso sincero agradecimento pela confiança e profissionalismo: muito obrigado. Esperamos que este seja mais um dia daqueles que realmente importam.

R E L A X E. A A G F S E G U R A.

3156-4280 (Grande São Paulo) e 0800 7778AGF (Outras Localidades) - www.agf.com.br



**Allianz Group
Seguros**

primeiro semestre de 2006. Segundo dados oficiais da Superintendência de Seguros Privados (Susep), a J. Malucelli Seguradora configura o primeiro lugar da lista das companhias seguradoras que operam neste segmento, com um total de R\$ 40,3 milhões das vendas de suas apólices neste período. Esta posição rendeu à companhia um índice de 43% no market share brasileiro.

Carglass: novidades do segmento



Milton Bissoli

A participação da Carglass na 12ª edição do Congresso dos Corretores de Seguros será marcada por um espaço de novidades em tecnologia de vidros automotivos. A empresa - líder em reparo e troca de vidros de veículos, faz de seu estande no Congresso neste ano (em frente ao auditório) um espaço para os visitantes conhecerem o que há de mais moderno no segmento e tirem eventuais dúvidas.

De acordo com o diretor comercial da Carglass, Milton Bissoli, a feira é uma oportunidade de aproximação com o mercado, além de ser um espaço de divulgação do trabalho estratégico da empresa. "Teremos a chance de mos-

trar nossa capacidade para desenvolver soluções dentro dos padrões de alta tecnologia e total segurança. Nosso diferencial é a alta qualidade dos serviços prestados diariamente em todas nossas lojas do Brasil", destaca Bissoli.

Unibanco AIG: produtividade em alta no Conec

Na Unibanco AIG, a produtividade dos corretores de seguros vem sendo reconhecida em dois programas. E são eles que a seguradora vai explorar no Conec. Para André Rutowitsch, diretor executivo de vendas da companhia, a participação da empresa no evento reforça o comprometimento com o seu principal canal de vendas -- que representa 80% de toda a produção. "Mais uma vez estamos dando o apoio ao evento, que é de uma importância fantástica para a classe dos corretores", afirma.

Segundo ele, a empresa contará com um estande na Exposeg que contará com toda a sua equipe de vendas para fazer a divulgação das suas bandeiras. "No caso, falamos do Rally dos Recordes e do Plano de Bônus 2006", explica. Os dois, conforme o executivo, são programas de incentivo a vendas. O Rally incentiva as vendas de ramos elementares. Já o plano de bônus resulta em premiação aos corretores que mais se destacam na carteira de automóvel.

Cada ano o Rally recebe um nome. No ano passado, a empresa aproveitou a euforia dos brasileiros com a Copa do Mundo para criar o Rally Copa 2006, que levou 45 corretores para assistirem aos jogos do Campeonato, na Alemanha. "Todo ano, o Rally tem um motivo especial. Já o programa atual

- Rally dos Recordes - levará 60 vencedores para a Grécia e Turquia", conta.

O Plano de Bônus 2006 também deve ser bastante explorado durante o Conec. No primeiro semestre do ano, a empresa já distribuiu R\$ 1,5 milhão a 300 corretores de seguros. "Foi um volume muito acima da nossa expectativa, e deve-se ao bom ritmo de vendas. O corretor que dá resultado, ganha sua participação", explica. E se depender dos profissionais envolvidos, incluindo a força de vendas e de mercado, a premiação deve ultrapassar os R\$ 3 milhões este ano. Além dos prêmios em dinheiro, há também um catálogo de prêmios, que podem ser retirados, ao longo do ano, conforme a pontuação feita pelo corretor. Ao todo, devem ser premiados 600 corretores.



André Rutowitsch

Rutowitsch informa que a Unibanco AIG atua com 10 mil corretores de seguros, e durante o Conec, também aproveitará o contato direto para estimular ainda mais a participação dos profissionais paulistas em outras carteiras. "Temos muito potencial para explorar as micro, pequenas e médias empresas, por exemplo, com produtos bem adequados a esse perfil", diz. É o



Mais de qualidade na prestação de serviços



**Só pra você se localizar:
a Teletrím Monitoramento
está de cara nova.**

Evolução se faz com mudanças. E a Teletrím segue evoluindo. Uma das empresas líderes no segmento de rastreamento, localização e bloqueio de veículos, a Teletrím tem uma nova marca. Mais moderna e dinâmica, como os serviços que ela representa. Por isso, quando o veículo de seu cliente precisar de mais proteção, continue indicando a Teletrím Monitoramento. Tradição e evolução em serviços.

uma divisão



Corretor Parceiro cadastre-se no site
www.teletrím.com.br/corretores

caso, por exemplo, do Seguro Empresa Express, que protege o patrimônio físico e humano de micro e pequenas empresas por meio de garantias de Vida em Grupo e de Acidentes Pessoais na mesma apólice. De acordo com a empresa, são mais de 20 garantias disponíveis com flexibilidade de contratação, permitindo a construção de um pacote de proteção mais adequado para o cliente. Para conhecer mais sobre o assunto, o corretor pode acessar as informações na internet: www.corretorunibancaig.com.br.

MAPFRE: campanhas preventivas ganham destaque



Antonio Cássio dos Santos

De acordo com Antonio Cássio dos Santos, presidente da MAPFRE Seguros, a participação da empresa no Conec consistirá em um bom espaço para mostrar aos corretores de seguros que produzem com a companhia, todas as ações realizadas em benefício desses profissionais e também de toda a sociedade. "A MAPFRE estará presente com um stand institucional e apresentará aos corretores os investimentos realizados em

formação e capacitação aos corretores e os projetos de responsabilidades social voltados a prevenção de acidentes e formação e difusão da cultura de seguros", afirma.

É o caso do Check-up, por exemplo, que faz parte do Programa de Segurança Viária da instituição. A ação analisa mais de 40 itens de grande importância para a segurança dos condutores, como os freios, suspensão e sistema de direção. A inspeção leva cerca de 20 minutos e pode ser realizada de graça em qualquer veículo de passeio da capital.

Realizada pelo Instituto MAPFRE, a ação tem como objetivo conscientizar os motoristas sobre a importância da manutenção preventiva de seus veículos. Para isso, a entidade realiza em regiões pré-determinadas as inspeções detalhadas em itens de grande importância para a segurança dos motoristas, como freios, suspensão, sistema de direção, sistema elétrico, motor/transmissão, rodas, entre outros.

A empresa também é parceira do Programa Casa Segura, iniciativa de check-ups gratuitos nas partes elétricas dos edifícios de São Paulo para ajudar os responsáveis pelas edificações a realizarem as corretas práticas de manutenção, visando a boa conservação do patrimônio e sua proteção.

Para o presidente da companhia, que produz com 8.500 corretores de seguros, o estande no Conec pode ser divulgado como a casa do corretor. "Um espaço aberto, agradável, onde ele vai poder se relacionar com a equipe comercial e conhecer os projetos que a companhia tem realizado para facilitar o seu dia-a-dia", disse.

Ituran: novo produto para movimentar o mercado



Elaine Vilela

Entre os 4 mil corretores participantes que o Sincor-SP estima no Conec, 200 deles acompanharão todo o evento graças a iniciativa pioneira da Ituran do Brasil, que premiou os profissionais de maior destaque em produtividade com a inscrição do Congresso. De acordo com Elaine Vilela, diretora de marketing, essa é uma forma encontrada de estimular a troca de informações e estreitar o relacionamento com o principal canal de vendas da empresa. "A maior parte dos negócios acontece por meio dos corretores, que são comissionados. E embora nem sempre a compra dos produtos seja feita diretamente com a participação dos corretores, eles são preponderantes na divulgação do produto ao consumidor final", diz.

Para os participantes, a Ituran informa que preparou um lounge para receber esses parceiros e mostrar as novidades da empresa, além de entretenimento. "Nesta sala, que fica na entrada da Exposeg, decidimos explorar o futuro, pois estamos remetendo o corretor a um novo tempo, assim co-

Acompanhamos nossa
rede de atendimento de perto para
que eles sejam de longe os melhores.

div



Unidade Móvel de Auditoria

Para garantir a qualidade de nosso serviço, temos um time de especialistas que cai na estrada para auditar todos os 500 credenciados espalhados pelo Brasil. Nós da Autoglass sabemos que para ser reconhecido como especialista não podemos parar. É preciso estar sempre rodando. Só dessa forma, garantimos a qualidade de nossos serviços. Primeiro para satisfazer o cliente e depois, nós mesmos.

mo diz o próprio tema do evento”, explica. A empresa utilizará recursos como robôs e alta tecnologia para exibir o seu posicionamento no mundo.

Segundo ela, também será feito o lançamento de um produto de rastreamento, mas, por questões estratégicas, as informações serão divulgadas durante o Congresso. “Só posso antecipar que ele chega para revolucionar o mercado de rastreamento”, enfatiza.

A Ituran acredita que a sua parceria com o Sincor-SP, estruturada desde 2004, com o apoio a diversos eventos e iniciativas, será ampliada com o Conec, em benefício dos corretores. “Somos uma das empresas que participará do Passaporte do Bem, ação que reflete na imagem dos corretores para a sociedade”, diz. A Ituran também informa que fará a doação de 160 cestas para a campanha dos Agentes do Bem-Estar Social.

Autoglass: nova campanha é lançada no Congresso

Com a intenção de reforçar seu relacionamento com os corretores de seguros, a Autoglass participa do Conec com um estande na Exposeg. A empresa uti-



Marco Aurélio Rettore

lizará o evento para atrair os profissionais que já passaram por seu processo de capacitação – 7 mil no ano passado, no geral – além de aproveitar o encontro para evidenciar a marca e estimular novos negócios. “O Conec é uma grande oportunidade para mostrar a inúmeros corretores os benefícios que oferecemos, como a cobertura adicional. Vamos reforçar para os corretores a comunicação e interação que ele deve e pode ter com o cliente”, afirma Marco Aurélio Rettore, gerente de Marketing da Autoglass. Para ele, o corretor conhecer bem o que os serviços da empresa podem oferecer, e se acostumar a falar dessas vantagens aos segurados.

Outro destaque que a empresa enfatizará no Conec é o Autoglass Express, serviço de troca e reparo de vidros, que oferece atendimento na casa ou no trabalho do cliente. Nesse caso, há ainda um call center com atendimento 24 horas. De acordo com a empresa, o serviço é oferecido nas principais cidades do País. “Na hora da venda, é muito importante ressaltar todo este aparato que temos”, ressalta. Ele diz também que o Conec servirá de espaço para o lançamento de uma nova ação de comunicação: “Quebrou? Trincou? A Autoglass resolve”. No estande, a empresa contará ainda com a presença da apresentadora de TV Sabrina Sato. “Uma forma de convidar os corretores para conhecer tudo o que a empresa pode oferecer”.

Indiana inova venda do Seguro de Riscos Patrimoniais

Mais uma vez, a Indiana Seguros saiu na frente do mercado, inovando o processo de comercialização de seguros. A companhia lança no Conec a apólice digital para os seguros de

riscos patrimoniais – residencial, empresarial e condomínio. A intenção é possibilitar ao corretor redução no custo da operação no Seguro de Riscos Patrimoniais.

A seguradora adotou a apólice digital – emissão de seguro sem a impressão de papel – há 15 meses, para o seguro de automóvel, o que a tornou a primeira do País a gravar apólices de seguros, manual do segurado e carnê de pagamento em CD-card e também transmiti-los por e-mail. No período, foram emitidas 38,1 mil apólices no formato eletrônico, o equivalente a 12% do total de seguros comercializados na categoria. “Adotamos a estratégia de utilizar os benefícios da tecnologia para facilitar o dia-a-dia dos nossos corretores e oferecer benefícios exclusivos ao segurado. Ao usar esse método, os profissionais reduzem o custo da operação, tornando-a mais rentável, e ganham mais tempo para se dedicar aos segurados”, explica Marcos Machini, diretor comercial da Indiana.

Porto Seguro demonstração do Preço Online e aposta na Azul Seguros

Já a Porto Seguro vai utilizar o Conec para estreitar o seu bom relacionamento com os corretores de seguros, e reafirmar seu posicionamento de inovadora e parceira. A seguradora possui uma base de 20 mil corretores cadastrados, sendo 9 mil do estado de São Paulo. Rafael Caetano Tongnolo, coordenador de marketing da companhia, diz que o evento servirá ainda para reforçar o lançamento que a Porto fez, no início do ano, com o Preço Online. “Este projeto tem por objetivo



Rafael Caetano Tongnolo

a antecipação da análise do risco ao segurado, no momento do orçamento, com possível preço diferenciado quando comparado ao preço apresentado pelo Porto Print Windows. Este procedimento minimiza a chance de uma proposta ser devolvida por motivos sumários”, diz.

Outra novidade é a exposição da Azul Seguros, empresa que integra o grupo, mas que possui um posicionamento de mercado diverso ao da Porto. “Levaremos ao Conec os produtos da Azul, que tem apresentado um crescimento expressivo no mercado. O seu diferencial está na precificação, pois atende a consumidores que buscam tarifas mais baixas, sem os serviços característicos que a Porto Seguro possui, por exemplo”, observa. A empresa atua nos ramos de Automóvel, Residência, Vida Empresarial e Seguro Empresa (Comércio e Serviços).

O estande trará características high-tech, explorando a área de relacionamento com os corretores. O objetivo, segundo ele, é mostrar as tecnologias e portfólio da Porto Seguro, juntamente com sua área comercial, estimulando o relacionamento com os corretores. “Nossa presença com a exploração da tecnologia tem a inten-

ção de mostrar ao nosso parceiro, em uma comunicação moderna, os atributos que a seguradora possui, em melhor ainda mais o relacionamento entre nós e os corretores”, fala. Ele também acrescenta que a Porto Seguro participa da ação Passaporte do Bem.

Cultura do Seguro: em destaque

O Sincor-SP e o Sindiseg-SP (Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo) vão aproveitar o maior encontro de corretores de seguros em 2006 para falar sobre o Programa Cultura do Seguro - Educar PRA proteger.

A apresentação acontece no sábado, 23 de setembro, com os corretores Alexander Diniz e Sidney Garcia, responsáveis pela execução do Programa na Grande São Paulo e no interior paulista, respectivamente.

Os dois abordarão os conceitos que norteiam o Programa e como ele é disseminado entre os jovens de instituições de Ensino Médio e do Ensino Superior. “Falaremos sobre o tema do programa que é segurança e cidadania com o objetivo de conquistar novos adeptos para a nossa causa”, informa Diniz.

De acordo com Garcia, a apresentação vai mostrar como é possível conscientizar o jovem para a importância de se prevenir e planejar nos dias de hoje. “Estamos plantando uma sementinha na mente destes jovens e quando eles se tornarem adultos, constituirão família e construirão seu patrimônio, lembrarão que precisam garantir o futuro”, afirma.

Além da palestra, o Programa contará com promotoras que farão brincadeiras com os visitantes e distribuirão

brindes durante todo o Congresso.

Atualmente, o Programa Cultura do Seguro – educar PRA proteger conta com 140 agentes do bem-estar social, ou seja, profissionais do mercado segurador que atuam voluntariamente em prol da causa do Programa. A iniciativa começou a ser apresentada nas escolas em março. Desde então, mais de 10 mil estudantes assistiram as palestras. Ao todo, foram realizadas 283 apresentações em 20 municípios paulistas.

Itaú: mais facilidade aos corretores do Seguro Auto Empresas Itaú

Outra grande companhia que



Osvaldo do Nascimento

aproveitará o evento para falar diretamente aos corretores de seguros é a Itaú Seguros, empresa que acaba de passar por uma mundaça em sua administração. Osvaldo do Nascimento, até então, presidente da ItaúPrev, assumirá a presidência da seguradora.

No Conec, a empresa reforçará suas ações dirigidas aos corretores, como, por exemplo, as facilidades ampliadas no Seguro Auto Empresas Itaú.

Desde julho deste ano, além

SulAmérica

associada ao **ING** 



UNIBANCO | **AIG**
SEGUROS & PREVIDÊNCIA

Desde 1913
GBOEX
PREVIDÊNCIA PRIVADA

 **tracker**
TECNOLOGIA
LO/JACK

REVISTA **SEGURO** TOTAL

Nossa parceria vai ficar
bagagem cheia de confiabilidade
seguradores, prestadores
entidades, desejamos a todos
seguros participantes
11ª Edição

**Um excepcional
bons resultados e**



QBE
Brasil Seguros



ainda mais forte e sua
crescimento. É o que nós,
provedores de serviços e
em todos os corretores de
antes do 12º Conec e
poseg.

nal Congresso,
em seus negócios!



Software para Administração de Corretoras de Seguros

das vantagens oferecidas para seus clientes, os corretores de seguros do Itaú também passaram a contar com mais facilidade e flexibilidade na comercialização do Seguro Auto Empresas Itaú. Agora é possível fazer cotações on-line, pelo Portal do Corretor Itaú, ou também solicitá-la para a equipe da Mesa de Negócios, que é treinada e preparada para atender exclusivamente este produto e apresentar com agilidade as melhores soluções para o corretor.

Para enviar as cotações dos negócios do Seguro Auto Empresas Itaú, o corretor deve entrar no Portal do Corretor, preencher algumas informações e anexar o arquivo de cotação em qualquer formato (XLS, DOC, PDF) e com qualquer padrão. Assim que enviar a solicitação, o corretor recebe um e-mail com a data e o horário que será entregue seu orçamento e nome do analista responsável pelo seu pedido. O prazo médio de resposta é de 3 horas para negociação e de 36 horas para preparação da cotação (digitalização).

Outra vantagem é que se no arquivo enviado constar o chassi e a placa dos veículos, a cotação é enviada para o corretor com todas as informações digitadas e configuradas. Assim, para fechar o seguro, basta o corretor conferir a cotação, completar o endereço de correspondência do cliente e selecionar a forma de pagamento.

A Mesa de Negócios também atende e oferece todo o suporte na negociação de cotações a partir de 15 itens, na liberação de casos especiais e esclarece dúvidas técnicas do Seguro Auto Empresas Itaú, de segunda a sexta, das 8h às 18h.

ACE Seguros: descontração e intimidade com os corretores

“Vamos utilizar o nosso espaço com o alto nível de eficiência que já caracteriza a ACE. Queremos nos relacionar com os corretores com objetividade e descontração, para apresentar, ao longo do evento, os produtos que temos em linha e os atuais lançamentos”, revela o diretor comercial da seguradora, Mairton Machado de Souza.

Durante os contatos, conforme ele diz, a empresa vai comemorar os excelentes resultados alcançados neste ano, que atestam que a ACE mantém o ritmo de intenso crescimento no Brasil. No primeiro semestre de 2006, a companhia alcançou o valor de R\$ 267 milhões em prêmios emitidos, um resultado 24% maior em relação ao mesmo período de 2005. Entre 2000 e 2005, o faturamento da companhia já havia saltado de R\$ 60 milhões para R\$ 460 milhões.



“O Conec será também muito útil para mostrar a força de nossa marca para corretores de todo o país que ainda não trabalham com a ACE. Mui-

tos ainda não sabem que temos, por exemplo, produtos e serviços destinados a pequena e média empresa, assim como também ao pequeno e médio corretor, além de seguro de Responsabilidade Civil Profissional para Corretores”, diz.

Ao longo do evento, a companhia também buscará consolidar a sua imagem como uma companhia que optou por atuar como especialista em apenas algumas áreas do Seguro, buscando atualização constante nesses nichos. “Estaremos divulgando os produtos da área de Linhas Financeiras - que compreende o seguro de D&O (Responsabilidade Civil dos Administradores) e E&O (Responsabilidade Civil Profissional). O nosso seguro de D&O, em particular, alcançou o segundo lugar no ranking nacional em menos de um ano de atuação no mercado. Vamos também mostrar outras novidades, sobretudo nas carteiras de Responsabilidade Civil Geral, Riscos de Engenharia, Transportes e Energia. Os corretores também vão conhecer as vantagens dos processos de cotação com a nossa ferramenta WIS. Ela permite a transmissão via internet de todos os dados entre a cotação e a emissão da apólice, sem o risco de perda de informação”.

A empresa ainda destacará a ferramenta WIS, em que o corretor pode, entre outras facilidades, formalizar uma proposta de seguro no próprio estabelecimento do cliente, sem necessidade de instalar programas de cálculo. A ferramenta eletrônica via WEB foi criada pela ACE para facilitar o trabalho de cotação e emissão de seguros para a pequena e média empresa em todas as linhas de atuação da ACE. Ela se destina principalmente para os pequenos e médios correto-



Agora você tem
9001 motivos para
escolher Carglass.

A CARGLASS® acaba de ser certificada pelo BVQI, líder mundial em certificações, com a ISO 9001. Esta conquista mostra que os nossos objetivos estão sendo cumpridos: receber os clientes sempre com qualidade, rapidez e eficiência. Agora, você tem mais um ótimo motivo para confiar no nosso atendimento. Afinal, isto tudo comprova algo que você já sabia faz tempo: trabalhamos sempre pensando em nossos clientes. CARGLASS®. A primeira empresa do segmento com certificado ISO 9001.



Atendimento ao Corretor: 0800 707 8757

www.carglass.com.br

res. Com esta ferramenta, a ACE pode prover produtos e serviços competitivos para atender às necessidades de um segmento ou atividade, mediante rápidas adaptações.

Tokio Marine: homenagem a São Paulo



José Luiz Valente

A Tokio Marine Seguradora também participa do 12º Congresso dos Corretores de Seguros, com um estande, de 185 m². No local, a seguradora homenageará um monumento tradicional da cidade de São Paulo, que poderá ser visitado pelos mais de cinco mil congressistas, público estimado pelos organizadores do evento. A companhia participará do fórum de palestras, que este ano tem o formato de arena, para que o público possa interagir. José Luiz Valente, vice-presidente comercial da seguradora ministrará a palestra "Ouvindo os seguradores". João Pedro Paro Neto, diretor de marketing e canais e Walter Pereira, diretor de seguros massificados, também serão palestrantes do evento. João Pedro falará sobre transmissão eletrônica de propostas de seguros e Walter abordará o mercado de seguro de automóveis.

Além do estande e as palestras, a se-

guradora também patrocinará o show de encerramento do evento, com a dupla sertaneja, Rio Negro & Solimões.

A Tokio Marine também marcará presença como a seguradora do evento.

A empresa acaba de completar um ano da aquisição da Real Seguros e está comemorando os ótimos resultados deste aniversário. "Nós dobramos o lucro da companhia no primeiro semestre deste ano. Isso já é o reflexo dos bons resultados que essa integração trouxe para esta nova seguradora", destaca Valente. Alguns produtos, tanto para pessoa física quanto jurídica, terão destaque no evento. No caso de seguros massificados, um dos produtos será o de Automóvel. Neste ramo, a companhia apresentou números positivos, fechando o período com R\$ 510,24 milhões em prêmios emitidos. Segundo Valente, O ramo de Auto continua sendo o carro chefe da Tokio Marine.

Lojas Virtuais prometem alavancar negócios dos corretores

Uma parceria estabelecida entre o Sincor-SP e a Epa Technology, desenvolvedora de plataformas virtuais para comércio eletrônico, resultou na criação de uma nova ferramenta de trabalho, que pode auxiliar o corretor de seguros na comercialização de produtos e serviços aos segurados. Com lançamento oficial no 12º Conec, as lojas virtuais devem atrair os profissionais interessados em ampliar os seus negócios por meio da Internet. Fran de Oliveira, diretor comercial da Epa, explica que, ao adquirir sua loja, o corretor passa a contar com uma inteligente estrutura com alto potencial de expansão, amparada pelo portal www.shop.seguros.net. "A loja virtual

para o corretor servirá como uma grande vitrine de tudo o que ele pode oferecer, que vai muito além das apólices. Hoje, esse profissional é um canal de extrema importância para as empresas de monitoramento de veículos, reparo de vidros, entre outros negócios", afirma.

Segundo ele, o corretor ganhará em exposição diante dos seus segurados e internautas, pois terá no pacote especial montado pelo Sincor-SP, dentro de 65 sites de busca.



Fran de Oliveira

A Epa informa ainda que, por meio da iniciativa do Sincor-SP, de oferecer a ferramenta aos sindicalizados, o corretor que aderir à loja, investirá, inicialmente, R\$ 280,00 – referentes à inscrição e o registro do domínio no seguros.net – além de uma mensalidade de R\$ 35,00. "Além de ter domínio próprio, terá e-mails personalizados, treinamento para a gestão da loja, capacidade para cadastrar até 100 mil produtos com fotos, fácil alteração de cadastros, relatórios com produtos mais pesquisados, alteração de preços, de layout e cores, inserção de banners e enquetes", entre outras novidades que reunidas numa só ferramenta, possibilitam ao corretor um amplo leque de novas possibilidades e negócios.

UM EVENTO DE PESO SÓ PODE SER FEITO POR QUEM TEM FORÇA.



SINCOR-SP, A FORÇA DOS CORRETORES DE SEGUROS.

Já em sua 12ª edição, o CONEC continua sendo o mais grandioso e importante evento do mercado de seguros da América Latina. Mais uma vez, o palco do Palácio das Convenções do Anhembi se transformou totalmente para os corretores de seguros: com 3.500 m2 de negócios e novidades, 32 palestras em 04 auditórios simultâneos com muito conhecimento para os mais de 5.000 congressistas do Brasil inteiro.

Agradecemos a todos que compareceram e transformaram o 12º CONEC num evento de sucesso.

Cooper Gay: qualificada equipe e expertise internacional apóiam mercado brasileiro de seguros

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. O seu tamanho, independência e localização geográfica oferecem um diferencial para responder as constantes mudanças do mercado. “Somos privilegiados em ter uma equipe de profissionais que oferece suporte de alta qualidade, permitindo-nos atender às necessidades dos nossos clientes”, diz Fábio Basilone, presidente da empresa no Brasil. De acordo com a Corretora, sua presença em mais de vinte países, com 28 escritórios distribuídos estrategicamente pelo mundo, revelam um resultado consolidado, que coloca a empresa no ranking dos maiores Corretores independentes e privados. “A condição de ser independente permanece no núcleo de nossa estratégia, com envolvimento no trabalho diário de todos os nossos funcionários, diretores e acionistas”, observa.

Na avaliação da empresa, o recente cenário da esperada abertura do mercado de Resseguros no Brasil trouxe novos critérios específicos para a colocação de riscos facultativos e de tratados no exterior. A Circular Presi-011/2005, de 27 de junho de 2005, do IRB-Brasil Re, estabelece as diretrizes para a obtenção de cotações e suporte no mercado internacional de Resseguros, e também determina as condições para o uso opcional de Corretores de Resseguro (“Brokers”), tomando por base o custo envolvido e a sua efetividade. O artigo 5º do capítulo II da circular em referên-

cia, que dispõe sobre as diretrizes para a colocação de riscos no exterior, confere ao cliente do IRB a opção do acesso direto ao mercado internacional para



Fábio Basilone

obtenção de cotações e colocação de riscos, com ou sem a intermediação de um “Broker”.

“Não obstante esta possibilidade, conferida pelo regulamento do IRB, certas classes de Seguro continuam a se beneficiar da atuação de um ‘Broker’ especializado para intermediar o processo de negociação e colocação de riscos, tais como Energy, Engenharia, Aeronáuticos, Grandes Indústrias, pois devido a

sua natureza complexa e somas seguradas, tipicamente altas, requerem o suporte de capacidade especializada e técnica de Resseguro proveniente de diversas partes do mundo”, explica Basilone.

Segundo ele, nos casos em que a capacidade de Seguro e Resseguro local é insuficiente para atender às demandas de um projeto determinado, o envolvimento de Resseguradores internacionais se faz necessário. “Mesmo os maiores conglomerados de Seguro existentes e presentes no mercado local possuem, por sua vez, limitações em capacidade, levando à insuficiência de autoridade para subscrever certas categorias de riscos. Com a intervenção de um ‘Broker’ internacional, capacidade suplementar pode ser ativada das matrizes desses conglomerados”, complementa.

Acesso do Broker Credenciado aos Mercados Especializados no mundo

O acesso ao tradicional e importante mercado do Lloyd’s em Londres, por exemplo, que possui uma cadeia de security inigualável (através de sua rede de proteção ao segurado proporcionada pelo seu “Central Fund”) somente é possível através da intermediação de um “Broker” credenciado. A tendência atual dos sindicatos do Lloyd’s é continuar a subscrever riscos de várias partes do mundo, levando a um crescimento

constante e progressivo da capacidade disponível do Lloyd's (principal especialista do mundo no mercado de seguros).

É também importante mencionar o acesso aos mercados europeus pelo Broker londrino, devido à proximidade geográfica entre Londres e esses mercados. O esclarecimento de informação sobre os riscos é, muitas vezes, facilitado quando ocorre face-a-face durante reuniões entre o Broker e esses Resseguradores, ou através de visitas-relâmpago aos seus escritórios na Europa.

Apresentação Técnica dos Riscos

A Cooper Gay possui, conforme diz o presidente, a capacidade técnica necessária para apresentar aos "Underwriters" os detalhes específicos do risco durante as negociações e providenciar os esclarecimentos devidos para obter condições de cotação mais favoráveis.

"A apresentação dos riscos requer um determinado padrão ou, melhor dizendo, um formato, específico para o melhor entendimento da natureza do risco apresentado, atraindo o interesse do "Underwriter" sobre o risco", diz. O Broker especializado é instrumento indispensável, pois atua ao longo de todo o processo de Resseguro, desde o momento da cotação, colocação, alterações durante o período de cobertura, negociações de sinistros, monitoramento geral do risco, inclusive pagamentos de prêmios.

"Contract Certainty"

Outro assunto destacado pela Cooper Gay, amplamente tratado pela comunidade internacional de Seguradores e Resseguradores e seus reguladores com a máxima prioridade, é "Contract Certainty". Basicamente, o seu principal objetivo é promover ao cliente, total clareza quanto aos detalhes da cobertura obtida. "E isto é possibilitado através da documentação do Seguro, refletidos nos termos nos contratos de Seguro ou Resseguro. A cobertura obtida deve refletir, exatamente, o que foi

acordado com o cliente, observados os limites dos Resseguradores. O cliente deve ser informado de quaisquer restrições aplicáveis à cobertura que possam diferir do pedido original ao momento da cotação", esclarece Basillone.

O Broker apresenta os "slips" aos Resseguradores durante as negociações, demonstrando clareza de informação, de acordo com o que se requer, e mantém a mesma postura ao longo de todas as negociações futuras, caso ocorram modificações no projeto que levem a alterações nas condições originais de cobertura. "Se há ocorrência de um sinistro no início do período de cobertura, os princípios do 'Contract Certainty' evitam dúvidas com relação ao que se está coberto, ou não, na apólice".

Comunicação facilitada pelo conhecimento de idiomas

É importante que o Broker, que é o principal ponto de contato com os "Underwriters", entenda e conheça bem o Brasil. Conforme a Cooper Gay informa, de uma certa forma, é o Broker que irá "vender" a imagem do País durante a negociação do risco. "O conhecimento da geografia do País e dos seus recursos naturais facilita o entendimento e a visualização do local do risco", enfatiza o executivo chefe da empresa no Brasil.

Um outro fator preponderante para o estabelecimento de uma negociação dos riscos livre de problemas está no bom entendimento dos negócios no Brasil e do funcionamento do mercado nacional. É também importante, segundo ele, que se conheça a correta aplicação das cláusulas técnicas do IRB nos contratos, facilitando a sua explicação aos Resseguradores internacionais, principalmente aqueles que são praticamente inéditos no Brasil, mas que também demonstram grande interesse em participar de riscos na região. "Nossa filosofia é simples: atrair e reter os mais talentosos profissionais para atender as expectativas e necessidades dos nossos clientes", salienta.

Time de especialistas: diferencial no mercado

A Cooper Gay tem seu foco nas áreas em que a sua expertise agrega real valor aos clientes, e afirma que, não se aventura por um segmento que não esteja totalmente certa de que pode desenvolver e entregar soluções aos seus clientes. "Nossa comprovada qualificação permite-nos desenvolver fortes relacionamentos com os principais mercados de Resseguro do mundo, e através dessa nossa equipe superqualificada, garantimos a entrega de excelentes serviços. Somos orgulhosos por incluir algumas das principais corporações internacionais entre nossos clientes", conclui.

E esse posicionamento transparente da Cooper Gay é também um dos fatores que atrai para dentro da empresa profissionais especialistas e prestigiados no setor. Nesta matéria, você vai conhecer um pouco dessa reconhecida equipe, que traz em sua bagagem ricas experiências, fortalecendo a estratégia da Corretora de Resseguros em fornecer ao mercado soluções adequadas e amparadas em análises de risco fiéis à realidade do Brasil. Também apresentamos algumas inovações que a empresa trouxe ao País.

Destaque na Cooper Gay em Londres

A advogada Ana Cristina Foucart (Neé Pena Firme) foi para Londres em 1991 para cursar Pós-Graduação em Relações Internacionais na Birkbeck College, Universidade de Londres. Logo depois, concluiu o curso de Mestrado ("Master of Sciences") em Sociologia e Economia Política, também pela mesma Universidade. Sua experiência profissional no Brasil inclui treinamento na Defensoria Pública do Estado do Rio de Janeiro em Direito de Família e em escritórios de advocacia nos ramos de Direito Comercial, Civil e Tributário. Na Inglaterra, iniciou sua carreira no ramo de Seguros em 1994, trabalhando, inicialmente, como Broker de sinistros na

área de Responsabilidade Civil por Erros e Omissões. Em 1999, passou para a área de colocação de riscos internacionais, trabalhando com o Oriente Médio, Europa, Estados Unidos, México e Brasil, atuando nas áreas de "Property", Energia ("Onshore"), "Operational Power" e Engenharia (especializando-se nesta última). Ana é membro da Câmara de Comércio do Brasil no Reino Unido e participa de seminários e palestras de atualização em assuntos econômicos e de infraestrutura, envolvendo diversos Ministros do governo brasileiro e também o Presidente da República.



Ana Cristina Foucart

Ana Cristina Foucart foi estrategicamente contratada pela Cooper Gay em Londres, em virtude de sua grande experiência e reputação profissional no Brasil e no exterior. Fluente em quatro idiomas – inglês, francês, espanhol e português, a profissional acredita que esse diferencial seja essencial para manter e praticar negócios no mercado de Resseguro internacional. "O mercado aprecia imensamente lidar com um Broker de Resseguros que compreenda ambos os idiomas -- inglês e português --, e também outras línguas européias. A comunicação e a obtenção de detalhes sobre o risco são facilitadas por essa vantagem", diz ela que é especialista em riscos de CAR/EAR (Obras de Construção Civil/Instalação e Montagem).

De acordo com a Broker, o mercado de Resseguros internacional, principalmente o londrino, que inclui o Lloyd's e Resseguradores estrangeiros, (muitos com escritório de representação no

Brasil), demonstra grande interesse em subscrever riscos de engenharia brasileiros. "Esse interesse está particularmente ligado ao fato do Brasil ser um País livre de catástrofes naturais e sem condições climáticas extremas, como, por exemplo, terremotos e furacões", diz. Além disso, continua, "o Brasil é um País que transmite uma imagem de estabilidade política e econômica, quer por sua moeda equilibrada, quer por seus planos de desenvolvimento em infraestrutura."

Ainda para ela, o Broker especializado em CAR/EAR (Obras de Construção Civil), deve proporcionar um nível de serviço capaz de satisfazer importantes critérios, observando sempre os detalhes de colocação, clareza de documentação, critérios de qualidade quanto à escolha de mercados especialistas também específicos de CAR e EAR, e também critérios de aprovação de "security". "Tudo isso proporciona ao segurado ou as Seguradoras (Companhias Cedentes) a "paz de mente" de que estão recebendo um retorno com os serviços prestados. "O proporcionamento de um serviço de valor ao longo do processo justifica o custo da remuneração do Broker de Resseguros", explica.

Como os riscos de Engenharia têm, na maioria das vezes, longa duração, é importante a escolha de Resseguradores fortes e estáveis, com entusiasmo duradouro e contínuo para essa complexa e variada classe de riscos. "O 'Broker' sabe se a capacidade e 'security' dos Resseguradores disponíveis são aprovados pelo IRB a partir do início das negociações", observa.

Ana explica também que os riscos de Engenharia incluem as categorias de CAR (Obras de Construção Civil), EAR (Instalação e Montagem). Na primeira, ela exemplifica os prédios comerciais, as pontes e túneis. "Na segunda categoria, estão as Termoelétricas, Petroquímicas e Usinas de Fabricação. As usinas hidrelétricas se enquadram em ambas as categorias", salienta. De acordo com a profissional, em todos esses tipos de riscos, o período do projeto de construção e o período do Seguro podem durar por

muitos anos, o que significa um desafio extra para aqueles que colocam o risco.

O envolvimento de investimentos privados nos projetos gera a necessidade de cobertura da categoria adicional de DSU ("Delay in Start Up") também conhecida como ALOP ("Advanced Loss of Profit"). "E há certos fatores que também influenciam a utilização do 'Broker', tais como: acesso do 'Broker' credenciado aos mercados especializados em riscos de Engenharia; o conhecimento detalhado e atualizado dos mercados de Resseguro especializados na área de Engenharia; apresentação técnica dos riscos; "Contract Certainty" e a comunicação facilitada pelo conhecimento de idiomas"

Segundo Ana, a área de energia no Brasil, principalmente a de recursos renováveis, como o Biodiesel e Etanol, são de grande interesse e merecem atenção nos projetos futuros.

Inovação para produzir novos negócios

Atuando no mercado de Resseguros há 27 anos, o Corretor de Seguros Reynaldo Fonseca Lontra, possui larga experiência na área de Seguro/Resseguro Internacional, atuando e acumulando experiência em vários setores, destacando como Diretor Contábil de Resseguros & Run-Off, e negociando Cut-Off com diversos Resseguradores Internacionais. Atualmente, ele é um dos integrantes da forte equipe de especialistas da Cooper Gay no Brasil, à frente



Reynaldo Fonseca Lontra

do departamento de Contas, Prêmios e Comissões, Sinistros e Run-Off. Durante sua carreira, ele afirma ter constatado que, um dos pontos de maior carência do mercado, é a perfeita administração das contas e sinistros, junto ao IRB-Brasil Re e ao mercado externo.

E por estar envolvido durante todo esse tempo nesse segmento e sendo conhecedor dos problemas que afetam o dia-a-dia da vida das Resseguradoras, Seguradoras e segurados, ele explica que a Cooper Gay resolveu desenvolver um sistema que permite um controle total de toda a operação, envolvendo a atividade de Resseguros, e que permite honrar as datas de pagamento de prêmios às resseguradoras, assim como o pagamento de sinistros às Seguradoras. "O sistema foi criado para facilitar o dia-a-dia dos segurados, Corretores, Seguradoras e resseguradoras, permitindo-lhes estarem focados exclusivamente na produção de novos negócios", informa.

"Entendemos que, com o sistema já disponível, podendo ser acessado a qualquer momento e de qualquer local no mundo, através da Internet, temos uma ferramenta que certamente será um grande diferencial em nossa operação no Brasil em relação aos demais concorrentes", complementa.

Segundo ele, a empresa está pronta e apta a executar todo o trabalho de conciliação das contas (facultativa e/ou contratos) junto às Seguradoras, Corretoras e Resseguradoras, oferecendo, também, serviços adicionais que envolvam os sinistros (acompanhamento das vistorias de forma a agilizar a emissão dos relatórios de regulação) até a liquidação por parte das Seguradoras, disponibilizando, assim, cópia de toda a documentação necessária para a rápida recuperação junto ao mercado internacional.

Dentre as várias rotinas de uma operação de Corretora de Resseguros, Reynaldo é responsável por: Controle das Notas de Coberturas e suas respectivas transações e PPW; controle dos pagamentos dos prêmios; processamento das contas e sinistros, tanto para negó-

cios do Brasil quanto os aceitos do exterior ou colocados no exterior; acompanhamento e controle da regulação dos sinistros; gerenciamento e Análise das contas-corrente com os Resseguradores; administração de run-off de negócios aceitos e/ou colocados no exterior; Coordenação e análise dos processos de comutação (cut-off) e seus levantamentos estatísticos individuais necessários; cobrança das comissões e/ou prêmios devidos; controle das comissões pagas devidamente alocadas por ano de aceitação e divisão.

Boas expectativas e olho no futuro da empresa

Com a missão de coordenar o escritório da Cooper Gay Brasil em São Paulo -- aberto em 2006 -- Márcio Ribeiro, que consolidou a sua carreira na área de Resseguros, tem foco nos ramos de Incêndio e Riscos de Engenharia. Também dá suporte à equipe do Rio na prospecção de oportunidades de negócios nos demais ramos e ofertas de negócios de outros países na América Latina. Ele conta que o início de sua carreira, aconteceu na área de Resseguros, em 1993, no Rio de Janeiro. E há 6 anos, ele atua nas áreas técnica e comercial, já em São Paulo. Na sua avaliação, este ano, repete, novamente, o que se viu nos últimos anos, em que os projetos dos governos foram postergados. "2006 é mais um ano típico de eleições. Lembro-me em 2002 começaram a sair suas licenças de vários projetos de infra-estrutura do governo



Márcio Ribeiro

FHC. Somente em 2003 os projetos concretizaram-se e tornaram-se apólices de verdade. O mesmo ocorreu com o governo do Estado de São Paulo e depois a história se repetiu em 2004 com as eleições para prefeituras. Em São Paulo, havia obras para todos os lados, vários projetos com escavações subterrâneas que geraram várias polêmicas na área de Seguros e Resseguros".

Mesmo assim, o executivo acredita que a maioria das empreiteiras brasileiras já tem alguma cultura para contratação de Seguro em suas obras. "Alguns contratos impõem cláusulas e condições de Seguros mínimas a serem obrigatoriamente contratadas. Quando não existem estas obrigações contratuais algumas empreiteiras compram pelo menos os riscos básicos relativos à execução de suas obras. Outras empreiteiras especializadas contratam suas apólices de Seguro corretamente, visando proteger o patrimônio de seus acionistas", diz.

Já o ramo de Incêndio, segundo ele, é menos dinâmico, pois não existem fábricas novas todos os anos. "É o mesmo portfólio de negócios que uma hora está na carteira de uma Corretora e outra hora, em outra. Já conquistamos alguns bons negócios com a abertura da filial em São Paulo, mas acreditamos que 2006 seja um ano de mapeamento de oportunidades para atuação e conquistas importantes em 2007", observa.

Com relação aos mercados Resseguradores subscritores dos ramos Incêndio e riscos de Engenharia, ele afirma que possuem vários escritórios representantes no Brasil no eixo Rio-São Paulo, o que facilita bastante a comunicação. "Somos todos brasileiros e devemos nos valorizar. As empresas internacionais investem em profissionais locais, dão treinamento de suas culturas de matrizes, mas preferem, mesmo, desfrutar do conhecimento dos profissionais locais que conhecem a cultura, quesitos legais e dinâmica do mercado brasileiro", acrescenta.

Ainda para o executivo, o Brasil tem grande potencial para ser um RUB de capacidade para América Latina. "Os

executivos de cada uma dessas com escritórios no Brasil deveriam levar essa idéia adiante. Um dia, seremos como Londres. Atravessaremos a rua para visitar alguns amigos Resseguradores e, numa tarde, voltar para o escritório com a capacidade de colocação 100% completa," prevê.

Em São Paulo, Marcio Ribeiro conta com uma equipe jovem que promete fazer parte de uma nova geração de profissionais para o mercado Ressegurador: Debora Rocha (cursando Pós em Administração e Recursos Humanos), Daniela Lucena (Engenheira Civil formada pelo Mackenzie) e Jamil Barbosa (cursando Administração e Comércio Exterior). "Temos que oxigenar nosso mercado dando oportunidade para futuros executivos que darão continuidade ao nosso trabalho".

D&O: aumento na demanda pode alavancar negócios da resseguradora

Com 31 anos dedicados ao IRB-Brasil Re nos setores de aceitação de negócios no exterior e colocação de riscos no exterior com os ramos de Riscos de Engenharia e Riscos Operacionais, Cristina Duran foi convidada para se unir à equipe da Cooper Gay. Ela está à frente das áreas de D&O e Responsabilidade Civil. "O universo das empresas privadas é bem diferente e requer constante atualização e busca de oportunidades



Cristina Duran

de negócios. Somos uma empresa que busca resultados", diz referindo-se ao seu novo desafio.

Trabalhando também em equipe com a área de Incêndio e Riscos de Engenharia, Cristina acessa os mercados Resseguradores com escritórios no Rio de Janeiro. "Temos a vantagem de ter dois escritórios no Brasil situados nas duas principais capitais em que o mercado Ressegurador tem maior movimentação", afirma.

Ela informa que a Cooper Gay Corretora de Resseguros participou no Contrato do IRB D&O e RC de 2003 a 2006. "Já neste ano, em que o IRB adotou outra política de colocação nas renovações de seus contratos de D&O e RC, a colocação foi feita diretamente com os Resseguradores". Além de sua experiência no IRB, Cristina Duran fez a colocação da maioria dos excedentes nos casos de D&O do IRB.

"Sabemos que quatro Seguradoras brasileiras buscaram seus contratos distintos: ACE, Chubb, Itaú e Unibanco. Cada uma delas com seus limites e 'wording' e condições diferenciadas", diz. Para ela, a Cooper Gay pode trabalhar com todas as Seguradoras que necessitam de suporte adicional, tendo em vista que possui bons mercados em Londres para colocação dos excedentes dos negócios de D&O e RC e, principalmente, por não atuar na corretagem local, não concorrendo com os Corretores detentores das contas.

Ela ainda destaca sua percepção do aumento na demanda no Seguro D&O. "Os empresários estão começando a conhecer melhor sobre os riscos em que eles podem vir a ser responsabilizados nas gestões de seus negócios. Aliado a isso, as empresas brasileiras, que lançam seus papéis em bolsas internacionais, aumentam seu risco e, conseqüentemente, a demanda por este tipo de cobertura", diz. Ela ainda acrescenta que há um outro movimento importante no mercado nacional: a diminuição nas taxas do Seguro. "Há uma grande oferta de capacidade no mercado internacional. Como toda relação de oferta e demanda, as taxas estão em fase de redução".

CIRCE-NET: auxílio na tomada assertiva de decisões

Formado em Análise de Sistemas da Computação, Jorge Ricardo Neves de Almeida, trabalha há 18 anos na área de informática, atuando principalmente na análise e desenvolvimento de sistemas. Atuou nos últimos quatro anos em empresas na área de Resseguros e, nos últimos dois anos, compõe a equipe da Cooper Gay, auxiliando no desenvolvimento de sistemas cliente-servidor e web.



Jorge Ricardo Neves de Almeida

Seu projeto atual, CIRCE.NET, é uma ferramenta completa que auxilia a companhia na parte operacional, financeira e administrativa do negócio. Tal sistema controla e interliga cada um dos participantes de cada negócio (cedente, clientes, Resseguradores, Corretores, etc.).

O sistema CIRCE.NET, segundo ele, controla informações orientadas a uma série de negócios na área de Resseguros. "Tem como objetivo ajudar à organização diária e aumentar a qualidade e a quantidade de informações para as gerências de cada área de negócio. Assim, possibilita o aumento da produtividade dos profissionais e ajuda na tomada de decisões, conforme a realidade do mercado".

De acordo com o profissional, a ferramenta é composta por diversos sub-sistemas e cada um destes, possui seu próprio jogo de rotinas e papéis específicos,

porém, interligados entre si: Business; Prospects; Accounts; Reports; E-mails; Follow Up e Claims. Possui ainda rotinas auxiliares como Alarmes ocasionais ou periódicos; Calendário de Tarefas e Agendamentos; Completo Cadastro de Contatos; Controle de Conta Corrente; Compartilhamento de Informações entre Escritórios via Web; etc.

O executivo afirma que o principal objetivo da área está na divulgação e disponibilização do sistema CIRCE.NET para todos os escritórios da Cooper Gay na América Latina, que resulta na padronização de processos, informações, documentação e relatórios. "Inclusive, o sistema já está operando no escritório da Cooper Gay no Chile, primeiro País que foi iniciada a divulgação", afirmou.

Energy: aumento dos riscos na exploração do petróleo desperta a atenção pública

No comando do Departamento de Energy: Offshore, Onshore, Gasodutos, Plataformas e Refinarias, Daniel Menezes, revela quais os Seguros de Riscos de Petróleo foram mais utilizados nos últimos trinta anos no Brasil. "Por coincidência o meu envolvimento com estes Seguros, em todas as suas formas, vem praticamente desde que esta modalidade de Seguros começou no Brasil, e, se me perguntarem, eu terei de dizer que, quase sempre, eu estava lá", disse.

De acordo com Menezes, talvez, o primeiro Seguro tenha sido o de lan-



Daniel Menezes

çamento de um pipeline submarino. "A experiência foi má e se não fosse a existência de um limite por acidente, seria um autêntico desastre", lembra.

Logo após, os Seguros predominantes eram os de danos físicos e de Responsabilidade Civil das plataformas de perfuração auto-elevatórias e os das embarcações de apoio.

Mais tarde, segundo ele, a construção das grandes plataformas fixas de produção para a Bacia de Campos (RJ) introduziu os Seguros de Construção Offshore. "Quem hoje reclama do nível de taxas que são aplicadas a este tipo de Seguros deveria ver as antigas", explica.

Ele conta que, na época do Presidente General Ernesto Geisel, quando foram autorizados os chamados Contratos de Risco e as grandes empresas de petróleo estrangeiras puderam procurar petróleo no Brasil, elas introduziram no mercado nacional o Seguro de Despesas Extra do Operador (que inclui

a cobertura para o custo de controle de poço e para a poluição, no caso do poço ficar fora de controle). "Desta época, apenas o campo de Merluza se tornou comercial e até hoje produz gás na Bacia de Santos."

Em 1987, a Petrobras começou a efetuar o Seguro das suas plataformas marítimas e logo no primeiro ano do Seguro ocorreu o Blow-Out, que destruiu a plataforma de Enchova em 1988. "Por mais de 10 anos estive envolvido com este Seguro que, depois, se estendeu também ao Seguro das refinarias"

Começaram por essa época os Seguros das conversões de navios tanques em unidades de produção FPSO ou FSO, e a construção de plataformas semi-submersíveis ou a conversão de algumas existentes para outros fins, em plataformas de produção. "Hoje em dia, estas conversões ainda acontecem para possibilitar a produção de petróleo em novos campos que vão sendo descobertos"

Já com o fim do monopólio da Petrobras e a abertura do mercado, as empresas estrangeiras voltaram a procurar petróleo no Brasil e os Seguros de Despesas Extra do Operador recomeçaram a ser solicitados. E as empresas brasileiras começaram também a solicitá-los.

"Em 2001 o acidente da P-36, que causou diversas mortes e deu um prejuízo de danos materiais de US\$ 496,750,000, também traumatizou a todos", conclui. Para ele, todo o histórico revela a importância significativa dos Resseguros para o petróleo, uma das maiores fontes de energia do mundo.

CLÍNICA LUCHETTI

Especializada em Massagem
Convênio com o Sincor-SP.

Tabela exclusiva com descontos especiais para corretores individuais ou em grupo.

Massagem para coluna, Massagem Terapêutica de **R\$ 120,00, por R\$ 45,00.**

Drenagem Linfática, pacote com 10 sessões: de **R\$ 288,00 por R\$ 250,00.**

R.P.G. (Reeducação Postural Global), de **R\$ 100,00 por R\$ 53,00.**

Valores especiais para: Fisioterapia, Ginástica Laboral, Quick Massagem (expressa em empresas, lojas, comércio e eventos). Ginástica posturais, laborais para terceira idade

35 anos de atividades

CONARH discute gestão de pessoas e amplia negócios entre as organizações e os setores de saúde e odontologia

De 22 a 25 de agosto, São Paulo sediou a 32ª edição do CONARH - Congresso Nacional sobre Gestão de Pessoas, promovido pela Associação Brasileira de Recursos Humanos. Para o mercado que atua nas áreas de saúde e odontologia, o evento é considerado estratégico, em função da aproximação que os quatro dias do evento propicia. Milhares de visitantes passaram pelo Transamerica Expo Center e puderam visualizar uma grande vitrine de oportunidades, inovações e tecno-

logia para a gestão de pessoas. Os congressistas aproveitaram as palestras magnas e simultâneas, as oficinas, os painéis de debate, a apresentação de casos de sucesso, o Fórum Acadêmico e o Encontro de Marketing para atualização profissional, troca de informações e enriquecimento cultural e profissional.

Um dos pontos altos do Congresso foi a apresentação de Robert Levering, co-fundador do Great Place to Work Institute, empresa responsável

pela lista das "Melhores Empresas para se Trabalhar", publicada em 29 países. Levering enfatizou que só a cultura de um ambiente de trabalho diferenciado pode melhorar a produtividade e competitividade nas organizações, desmistificando a idéia de que existem empresas rentáveis ou empresas boas para se trabalhar e que não é possível compartilhar os dois objetivos. "As melhores empresas para se trabalhar têm políticas e práticas distintas, únicas e generosas", explica o executivo.

Exposição: oportunidade de negócios



A DixAmico inovou o evento, oferecendo aos participantes do CONARH, uma sessão especial do espetáculo 'Intimidade Indecente', com Lucinha Lins e Otávio Augusto. A peça foi apresentada no Grande Auditório do CO-

NARH, atraindo a atenção dos congressistas. De acordo com a empresa, que utilizou da arte para se aproximar de potenciais clientes, esta não é a primeira vez que apóia um espetáculo. Desde 2005, ela patrocina temporadas populares de grandes espetáculos, como Coração Bazar, com Regina Duarte, Mulheres por um Fio, com Christiane Torloni, Um Circo de Rins e Fígados, com Marco Nanini e Acorda Brasil!, com Orquestra Sinfônica Heliópolis, Arlete Sales e grande elenco.

Pela primeira vez patrocinando o CONARH, a Porto Seguro Saúde promoveu uma palestra sobre gestão de RH e bate-papo com o consultor de processos de gestão empresarial Jair Moggi, que despertaram o interesse dos profissionais do segmento. De acordo com a empresa, a apresentação tem cunho prático, a partir de experiências concretas vividas pelo consultor em dezenas de empresas nacionais e multinacionais. "A missão do RH e dos profissionais ligados à saúde no contexto empresarial está se transformando: a gestão das pessoas será feita cada vez mais sem intermediários, o que causará alterações profundas na forma de atuar desses departamentos. Será um verdadeiro Tsunami", explica Moggi.



No seu estande, a Aon Consulting, que é especialista em consultoria de Benefícios, recebeu os profissionais de RH na Exposição, mostrando sua expertise na área. A empresa, por exemplo, redesenha planos de saúde das empresas, faz todo o mapeamento de quanto as corporações gastarão com estes passivos no futuro e qual a constituição de reservas que as instituições deverão criar, entre outros serviços.



Assegure-se que você sempre será o herói dele.



Com mais de 137 anos de experiência, presentes nas Américas, Europa, Ásia e Oceania, a MetLife Inc. e suas subsidiárias constituem a seguradora de vida número 1 dos Estados Unidos, sendo responsáveis pelo seguro de 70 milhões de clientes. No Brasil, a MetLife possui mais de 15 mil empresas como clientes e 5 milhões de segurados.

Traga a MetLife para dentro da sua vida e proteja o que há de mais importante para você: sua família e seus funcionários.

MetLife[®]

Vida • Previdência

0800 MetLife
0800 638 5433



Especial



A OdontoPrev, especialista em assistência odontológica, apostou nos seus diferenciais para atrair novos negócios durante o Congresso e Exposição paralela. Segundo a empresa, com o crescente aumento da demanda pela assistência em odontologia pelo mercado empresarial, a OdontoPrev tem buscado aprimorar os serviços e agregar novidades. Neste cenário, destacou o seu profundo conhecimento sobre saúde bucal empenho e dedicação a clientes, associados e profissionais credenciados, investimentos constantes em tecnologia e manutenção de uma estrutura inovadora de atendimento que oferece o máximo de facilidade no acesso ao tratamento para o usuário e de gestão do benefício pelo profissional de RH.

A Unimed Paulistana foi uma das patrocinadoras do evento. A cooperativa recebeu os congressistas em dois estandes. Um deles em parceria com a Central Nacional Unimed. O objetivo deste patrocínio foi o de oferecer um local descontraído, onde os participantes e visitantes do Congresso pudessem conhecer os produtos da Unimed Paulistana. “Esse espaço, ambientado como



um bar, serviu para que as pessoas ampliassem suas relações, conhecessem os produtos e serviços oferecidos. Uma ótima oportunidade para a geração de negócios e abertura de novos canais de relacionamento com os profissionais que passaram pelo evento”, disse Leonardo Guerreiro, superintendente comercial da empresa.

Outra empresa que participou do evento foi a Life System, que atua com planos de saúde médico e odontológico, e afirmou que sua vocação regional a diferencia no mercado. “Atuamos na região noroeste de São Paulo com forte participação dos planos empresariais, que compõem 70% da carteira. Por esse motivo, buscamos uma presença maior junto aos profissionais de Recursos Humanos”, afirma. A empresa também participou das duas últimas edições do CONARH.



A Omint Saúde, que comemora sua boa performance no setor, tanto nos planos médicos quanto na odontologia, também marcou presença no CONARH. E seu reconhecimento no mercado vem atraindo novas corporações para sua base de clientes. A empresa, por exemplo, foi premiada em recente pesquisa do jornal DCI como a melhor operadora. O estudo revelou a Omint como a mais bem avaliada pela classe médica, tendo como pontos fortes a cobertura e abrangência, os melhores médicos, a confiabilidade e credibilidade. Já na parte de odontologia, a repercussão positiva entre os associados também se confirma em números. No ano passado, a empresa fechou com mais de 16 mil planos na carteira, índice 24% superior que 2004, e vem registrando



De olho na ampliação de sua base de clientes, a Golden Cross foi ao CONARH 2006, mostrando aos congressistas sua boa performance no mercado de saúde. Forte apoiadora do esporte nacional, a operadora possui mais 500 mil usuários. A sua rede credenciada possui, ao todo, 1.193 hospitais, 3.959 clínicas, 956 laboratórios, 7.222 consultórios e cerca de 700 unidades de atendimento odontológico.



A Victory Consulting, consultoria de São Paulo na gestão de benefícios empresariais, destacou, no CONARH 2006, o seu Programa de Qualidade de Vida no Trabalho. Segundo Sérgio S. Carvalho Jr., gerente de marketing, o grande diferencial é a realização dessas ações no chamado “coaching” em saúde mental, física, social, espiritual e financeira, atendendo todas as necessidades das empresas e seus colaboradores. “Com a importância da redução da sinistralidade, o programa é vital para os RH’s fazerem uma gestão adequada de seus recursos, já que essa queda minimiza a própria fatura mensal”, explica.



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
TRIOSTWJK GRDEP
Europa, USA, Ásia,
Austrália e África
ASSET VALUATION
SERVICES, INC - USA

ENGEVAL[®]
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



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

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

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

Especial



De endereço novo – seu escritório em São Paulo foi transferido para Cajamar, a Blue Life Assistência Médica foi outra empresa participante do CONARH 2006. A organização nacional possui associados distribuídos pelas principais cidades brasileiras e, atualmente, possui 28 filiais em todo o País. Através da Blue Life, são realizadas anualmente 900 mil consultas e 43 mil internações.



Grande player do setor, a Medial Saúde foi ao CONARH, com atenção dirigida aos profissionais de RH. Assim como as maiores empresa que disputam o setor, a operadora também procurou manter um diálogo mais próximo de um dos públicos da empresa.

A Medial tem atuação nacional e um portfólio que atende planos individuais/familiares e empresariais para todos os portes de empresas. São mais de 14 mil clientes corporativos (quase 1.100 grandes empresas e mais de 13.000 micros e pequenas empresas).

Já a Gama Odonto aposta nas ações preventivas para atrair novas organizações à sua base de clientes. Além dos serviços oferecidos como atendimento imediato, planos sem limites de utilização, ausência de carência ou pré-aprovação, a empresa criou o Dental Care and Prevention Program, para oferecer orientações e desenvolvimento de prevenção de problemas dentários.



Quem também aproveitou o evento para apresentar seus diferenciais foi a Odonto A, que atua no segmento de Assistência Odontológica empresarial há 21 anos. De acordo com a empresa, o constante desenvolvimento de sistemas e técnicas de serviço vem estimulando a ampliação de sua base de clientes corporativos. No Congresso, a empresa ressaltou o Sistema de Gestão Integrado (SGI) e sua preocupação com a qualidade, meio ambiente e responsabilidade social. Em seu estande, contou com a presença dos garotos-propaganda Renata Fan e Luciano Szafrir. Também levou os Dentistas do Riso – grupo formado por atores profissionais, amadores e voluntários, criado para promover campanhas que alertam sobre a importância da higiene bucal em comunidades carentes.



Na Bradesco Vida e Previdência, que também participou do CONARH, os participantes puderam conhecer mais do seu portfólio. De acordo com a empresa, os seus planos de previdência empresariais, vêm registrando uma boa evolução, como o crescimento de 8,4 pontos percentuais na participação de mercado no primeiro semestre. De janeiro a junho de 2006, as receitas da empresa cresceram 33,15% no segmento Empresa em comparação ao 1º semestre de 2005, enquanto o mercado de planos empresariais como um todo

teve uma evolução de apenas 3,50%. A tendência é de um crescimento ainda maior no segmento empresarial, nos próximos meses, com a constituição de reserva de novos planos contratados no final do primeiro semestre.





*Graças a você
nossa fatia de mercado
está cada vez maior.*

Parabéns!

12 de Outubro - Dia do Corretor de Seguros

*Homenagem da Chubb a esses profissionais
que fazem parte da nossa receita de sucesso.*



Câmara dos Corretores e Clube dos Corretores de São Paulo esquentam debate sobre a Cofins

Depois que o Supremo Tribunal Federal (STF) entendeu que os corretores de seguros devem fazer o pagamento da Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), prevista no artigo 6º, inciso II, da Lei Complementar 70/91 pelo artigo 56, da Lei Ordinária 9.430/96, abriu-se no mercado uma avalanche de dúvidas que parece não ter fim. Por conta desta enorme polêmica, a Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo em conjunto com o Clube dos Corretores, promoveram, na manhã do dia 23 de agosto uma palestra com o professor e advogado Plínio Machado Rizzi **(na foto ao lado)**.

Na sua apresentação, que mostrou toda a história que os corretores de seguros enfrentam com a questão da Cofins, ele enfatizou que a decisão de pagar ou não, é pessoal. "Mas, na minha opinião, seria a mais adequada", disse.

Para ele, "a pancada é forte e vai exigir de cada um dos corretores uma de-

cisão estratégica. Esta decisão é independente, em que terão que responder a seguinte questão: o que vou fazer da minha vida em função da Cofins e o que pode vir por aí?", disse Rizzi, que atuou como corretor durante mais de 20 anos.

O professor também explicou aos corretores como fazer para aderir ao Refis, parcelamento de dívidas tributárias previsto na Medida Provisória 3030/2006.

Pedro Barbato Filho, presidente da Câmara, disse que o enorme problema tira o sossego dos corretores e pode gerar uma séria crise no setor. "Por isso, a Câmara abre esse espaço para que todos possam compartilhar das idéias sobre o tema, e, se possível, cheguemos a uma decisão mais favorável".

Leoncio de Arruda, presidente do



Sincor-SP, foi um dos participantes no evento. Para ele, que ainda luta pela não obrigatoriedade de pagar a Cofins pela categoria dos corretores, a decisão ainda não é definitiva. Ele disse que o Sincor, junto às entidades como o Clube dos Corretores, a Câmara, entre outras, devem lutar até a exaustão, pois várias outras categorias obtiveram sucesso na questão.

Na APTS, os Postos de Atendimento foram analisados durante palestra

A Associação Paulista de Técnicos de Seguros (APTS) recebeu o gerente sênior da Tóquio Marine, Gibran Marona **(foto à esquerda)**, e o superintendente-executivo da Mão na Roda Assistência em Emergência, Marino Zanetti, durante palestra sobre o processo de regulação de sinistros, com ênfase em Posto de Atendimento, no dia 23 de agosto.

Marona comentou sobre os três modelos de regulação de sinistros atualmente utilizados, destacando que, no tradicional, o mais consolidado no País, o perito é a figura central, porque se desloca até oficina, vistoria o carro e negocia com o regulador. No

modelo DRP (Direct Repair Program), o atendimento é feito pela oficina por meio de orçamento eletrônico. O posto de atendimento, terceiro modelo, é o local onde o veículo é vistoriado e depois encaminhado à oficina. Em um comparativo entre os três, o executivo destacou nos postos vantagens como a agilidade na liberação dos reparos e carro reserva, a realização de vistoria antes da oficina e a comodidade para o cliente. Mas afirmou que "todos os modelos são úteis e podem conviver harmonicamente".

Já Marino Zanetti **(foto à direita)** informou que há três modalidades para a implantação dos postos: o que é próprio da companhia; terceirizado compartilhado e terceirizado exclusivo. Este último, segundo ele, é o modelo adotado

pela Mão na Roda em parceria com a Tóquio Marine.

Segundo ele, todas as modalidades oferecem inúmeras vantagens para as companhias. Entre elas, o direcionamento de reparos para a rede credenciada; a redução de tempo de regulação do sinistro; o fortalecimento de atributos como agilidade e conveniência; a manutenção da boa imagem da companhia; a oportunidade de fazer a vistoria logo após o sinistro; o acompanhamento do segurado na realização da vistoria; e a redução de custo entre 15% e 30%. Para o segurado, as maiores vantagens são a rapidez e simplicidade do processo.



ESTAMOS DE OLHO NA SUA CARGA!



Nossos Serviços:

TELECONSULT - CENTRAL DE ESCORTAS - BUONNY SOS CARGAS - AVERIGUAÇÃO DE SINISTRO - DIVISÃO DE INSPEÇÕES - DIVISÃO DE PROJETOS ESPECIAIS
CENTRO BUONNY DE QUALIFICAÇÃO - DISC RH - DIVISÃO DE INFORMAÇÕES E SERVIÇOS CADASTRAIS - BUONNY SAT - PRONTA RESPOSTA
DIVISÃO DE CADASTROS EMPRESARIAIS - MONITORAMENTO DE ARMAZÉNS CFTV E ALARMES

Para maiores informações acesse www.buonny.com.br

Mentes brilhantes

Aumenta a procura por executivos que fabriquem idéias e movimentem os negócios das companhias no País

Por Leonardo Pessoa

Mais do que habilidade técnica e boa formação, os profissionais procurados pelas companhias seguradoras atualmente devem ter “jogo de cintura” para conviver com as adversidades e, principalmente, boas idéias para estimular novos negócios nas companhias. Essa é a opinião de Ricardo Maia, headhunter especializado em seguros da CASE Consulting. Segundo ele, embora o segmento segurador tenha passado um bom tempo despreocupado com essas características – imprescindíveis em outros mercados –, o momento passou a exigir essas novas competências. Porém, ressalta, que as companhias ainda encontram dificuldades para a contratação desse perfil diferenciado. “É ainda difícil descobrir profissionais com as capacidades que esse mercado necessita, para assumir posições estratégicas”. Ele conta, por exemplo, que ao recrutar um executivo para uma determinada vaga recentemente, dentro do seu banco de dados, apareceram, somente 20 pessoas com fluência em inglês. “O mercado está passando por um momento de profissionalização e sofre com a falta de visão de ambos os lados no passado”, explica.

Na avaliação do consultor, com a expansão de algumas modalidades de seguros não tradicionais como Garantia, Transporte, de Engenharia, o mercado segurador vem procurado, cada vez mais, profissionais que possam, efetivamente, movimentar os negócios das empresas. “Ao contrário do que muitos esperavam, o mercado está bastante aquecido, principalmente, esses ramos ligados a projetos que os governos tocam em ano eleitoral”. Ele diz que observa uma atenção expressiva das companhias na con-

tratação de executivos e novos talentos pra investir na sua estrutura. “Temos um bom termômetro que são as próprias empresas dizendo, na maior parte das vezes, que as vagas abertas não são para substituição, mas posições novas”.

Affinity: segmento que demanda profissionais

As empresas estão abrindo os olhos para o segmento de afinidades, o que também oferece boas oportunidades para os profissionais com bom preparo, boas idéias. “Também observamos uma mudança radical nos departamentos comerciais das seguradoras. Antigamente, o profissional dessa área tinha foco exclusivo em relacionamento, fazendo visitas a corretores. Agora, existe uma visão mais estratégica, o que exige desse profissional aumentar sua participação no negócio, com planejamento em longo prazo”, diz exemplificando a área de resseguros, que também começa a despertar mais interesse dos executivos nacionais, pelas novas possibilidades que esse mercado pode abrir no futuro.

Ele acrescenta ainda que a nova postura das companhias em procurar talentos também fora de seu corpo funcional – diferentemente do passado – representa um ganho enorme para o desenvolvimento do setor no País. “Essas empresas, hoje, se preocupam bastante com a qualidade da sua equipe, investindo na constante capacitação e nos resultados que podem obter dessa forma”, fala.

Garimpendo inovadores

O segmento de transportes, que segue em um ritmo de crescimento e investimentos das seguradoras, também tem acolhido e necessitado de profissionais com boa dose de conhecimento e novas competências. “Embora esse seja um segmento bem consolidado, é importante que o profissional dessa área tenha carisma para e bom relacionamento no mercado. E como o ramo precisa transmitir aos parceiros que a companhia vai cumprir a promessa, ele deve ter, muito mais que uma boa formação acadêmica. Deve ter habilidade interpessoal, que faz a diferença”, disse Ademir Marques, diretor de Recursos Humanos da Liberty Seguros. Para ele, nessa área, o

profissional precisa conhecer profundamente do ramo, não apenas para atuar no balcão de vendas. “Valorizamos então quem conhece o mercado, os bons produtos, conhece os bons nichos para operar. Se quisermos dobrar o volume de negócios em



Ademir Marques

transporte, poderíamos, mas o que a gente prioriza são os bons negócios. Nessa linha, precisamos de pessoas que conheçam do negócio, e saibam onde a empresa tem mecanismos de segurança que previnam o sinistro. Essa história de trabalhar na ponta do preço não tem mais lugar. A alta competitividade vem transformando e exigindo essa nova postura”.

Outra área em evidência no mercado nacional e que a Liberty Seguros tem

Liderança baseada em capacitação profissional

Como líder no mercado segurador nacional, com participação de 24,6% no primeiro semestre, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência entende que o sucesso de sua destacada posição no mercado está diretamente ligado ao fortalecimento do compromisso com sua vasta equipe de profissionais em todo o território nacional. "O crescimento do mercado, o aumento da competição e as novas necessidades do consumidor estabelecerão em um futuro imediato um novo cenário no mercado segurador nacional. Por isso, as demandas por aprimoramento profissional e técnico serão cada vez maiores e mais diversificadas. Isso exigirá a gestão do conhecimento com altíssimo nível de excelência, de forma a capacitar maior número de profissionais para atender ciclos de vendas cada vez mais curtos, com altíssimo nível de qualidade", pontua Luiz Carlos Nabuco, diretor gerente comercial da Bradesco Auto/RE Corporativos.

fortalecido as ações é a de Afinidades. "Nossa preocupação foi a de encontrar executivos que tivessem um olhar diferenciado em relação a esses clientes", diz. Na sua avaliação, o profissional que procura uma colocação nessa área dos seguros, necessita ampliar seu foco para uma visão mais moderna, conhecendo tudo o que acontece no mundo dentro desse segmento de Afinidades, pois há países já muito evoluídos e maduros. "Nosso mercado necessita de pessoas com a mente aberta a soluções inovadoras, a processos inovadores, e que não sejam resistentes a olhar diferente para o mercado", alerta.

Seguro Garantia: boa fase

A J. Malucelli Seguradora afirma que está constantemente investindo na qualificação de seus profissionais. A empresa que atua na área de Seguro Garantia, uma modalidade que requer especialização e atualização constante, afirma que a expansão desse ramo no Brasil exige uma ação rápida com atualização, capacitação

e contratação de funcionários.

Carlos Roberto Fargetti, diretor da Sucursal de São Paulo da companhia, diz que as contratações são uma consequência muito bem-vinda, necessárias para atender o mercado que cresce a cada dia. "Na área comercial foi somada à equipe da empresa profissionais para a melhor divulgação dos diversos produtos oferecidos pela seguradora. Na área técnica foi investido em profissionais como advogados, economistas com especialidade em análise de balanços e técnicos", informa.



Carlos Roberto Fargetti

Ele complementa dizendo que o ramo Garantia privilegia profissionais com boa formação superior nas áreas Jurídica, Administrativas e de Economia, devido ao trabalho direto com contratos que exigem uma visão especializada, como análise de balanços e outros. "Entretanto, não impedimos que outras formações sejam somadas a equipe da empresa", conta.

Conheça o Software para administração de Corretoras de Seguros que está fazendo o maior sucesso.

Um sistema simples de usar e muito prático, evitando que o corretor gaste muito seu tempo com a administração da corretora. Atualmente com mais de 900 clientes satisfeitos, o WinSeg representa um ótimo custo/benefício, pois além de um custo reduzido, não tem taxa de manutenção mensal.

O sistema é muito simples de usar e ainda conta com tecla de ajuda em todas as telas, facilitando muito o trabalho do corretor.

COMPRA 100% SEGURA

Comprar o WinSeg é muito fácil e 100% seguro. Você pode acessar o nosso site www.winseg.net e preencher o formulário de compra, ou ligar para (11) 6954-9322. Não é necessário informar número de cartão de crédito nem de sua conta corrente, o pagamento é feito via boletos bancários enviados junto com o produto.

Você paga os boletos somente após ter recebido o programa.

Primeiro boleto à vista e demais em 30 e 60 dias.

TESTE O WINSEG

Em nosso site você pode fazer o download da versão de demonstração do WinSeg e instalar em seu computador. Nesta versão você poderá conhecer o programa completamente e verificar todas as suas facilidades.

Faça um teste sem compromisso, é rápido e gratuito. Não é necessário fazer nenhum tipo de cadastro ou fornecer qualquer informação para fazer o download.

Software para Administração de Corretoras de Seguros

www.winseg.net
Fone: (11) 6954-9322

Chubb Seguros e Acácio Queiroz recebem homenagem da Assembléia Legislativa

Pela sólida operação no Brasil e expansão dos seus negócios que estimula a economia nacional e o constante desenvolvimento do setor, a Chubb Seguros recebeu uma homenagem especial da Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo. A sessão solene foi realizada no Palácio 9 de Julho, próximo ao Ibirapuera, no dia 14 de agosto.

Na ocasião, a Assembléia Legislativa também reconheceu os trinta anos de prestação de serviços do executivo Acácio Queiroz ao mercado segurador nacional. Ele recebeu as duas homenagens das mãos do deputado estadual, José Carlos Stangarlini.

Atualmente, a Chubb do Brasil é uma das maiores operações da Chubb Corporation fora dos Estados Unidos e

a maior da América Latina. Há 160 anos no País, a empresa conquistou números recordes e se consolidou no mercado segurador nacional ao oferecer produtos e serviços com vantagens exclusivas, garantindo aos clientes segurança, qualidade e sofisticação. No último balanço publicado pela companhia, referente ao primeiro semestre de 2006, a Chubb registrou crescimento de 111% no lucro líquido comparado ao mesmo período do ano passado, somando R\$ 15,2 milhões.



O deputado José Carlos Stangarlini entrega placa que reconhece a atuação da Chubb e do seu presidente, Acácio Queiroz (à esquerda)

Prêmio Personalidade Paulista Viva de Cidadania reconhece atuação de Olavo Setubal

O banqueiro Olavo Egydio Setubal, presidente do Conselho de Administração da Itaúsa, que controla o Banco Itaú, foi homenageado no dia 21 de agosto, com o Prêmio Personalidade Paulista Viva de Cidadania 2006, concedido pela Associação Paulista Viva. Além de ter participado da fundação da entidade, Setubal a presidiu por mais de 10 anos e foi prefeito de São Paulo entre 1975 a 1979.

“Hoje são mais de 15 anos de atua-

ção, sempre pautados por princípios como entusiasmo, lealdade e ética. Temos apreço e admiração por essa grande pessoa que ajudou a cidade”, discursou o atual presidente da Associação Paulista Viva, Nelson Baeta Neves. A homenagem foi criada com o objetivo de reconhecer profissionais que se dedicam a trabalhar em prol da melhoria da qualidade de vida da comunidade.

Conhecido como “o prefeito da Avenida Paulista”, Setubal iniciou várias

ações para recuperar a via que é um dos principais cenários de São Paulo: estudo de reurbanização, projeto do Parque Trianon, atendimento à segurança dos usuários, disciplina do tráfego de ônibus, reforma dos passeios, controle do comércio irregular, combate à poluição sonora, visual e ambiental, embelezamento da área e melhoria da qualidade de vida na região, entre outras. “Como cidadão, amo São Paulo e sempre me senti orgulhoso ao atuar em iniciativas que melhorem a vida na cidade”, afirmou ele.

O evento contou ainda com a presença de empresários, políticos, amigos e parentes de Setubal, entre eles Rodrigo Garcia, presidente da Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo, Roberto Duailibi, da DPZ, Roberto Setubal, do Itaú, Horácio Lafer Piva, da Klabin e os senadores Eduardo Suplicy e Romeu Tuma.



Nelson Baeta Neves, presidente de Associação Paulista Viva, e Geraldo Alckmin, ex-governador e homenageado do ano passado, entregam troféu a Olavo Setubal



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

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

***Entre em contato conosco
e agende uma visita.***



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

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

Fenacor mobiliza corretores na aprovação do Simples, no Senado

O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergilio dos Santos Junior, comemora a aprovação das corretoras de seguros no SuperSimples pela Câmara dos Deputados, mas diz que a articulação do Comitê Político da entidade ainda aguarda a decisão no Senado. "A categoria deve marchar ao nosso lado para confirmarmos essa importante vitória dos corretores de seguros", afirma.

Segundo ele, o cenário atual demonstra que não há risco de o enquadramento das corretoras no Super-



Parlamentares durante votação no Plenário

simples ser vetado pelo Governo. "Já estamos trabalhando no Senado. Além disso, houve um acordo inicial com o Executivo e a Receita Federal, antes do substitutivo do relator, deputado Luiz Carlos Hauly (PSDB-PR), ser aprovado na comissão especial criada para analisar a matéria. Creio que não há esse risco de veto", frisa o presidente da Fenacor.

O Supersimples unifica nove impostos e contribuições, sendo seis federais (IR-PJ, IPI, CSLL, PIS/Pasep, Cofins e INSS patronal), um estadual (ICMS), um municipal (ISS) e a contribuição para as enti-

dades privadas de serviço social e de formação profissional vinculadas ao sistema sindical. O Simples em vigor abrange apenas a simplificação do pagamento de tributos federais para micro e pequenas empresas dos setores de indústria e comércio.

Os limites de enquadramento no sistema tributário serão de até R\$ 240 mil de renda total bruta para a micro-empresa e de até R\$ 2,4 milhões para a empresa de pequeno porte.

Essas negociações também abriram as portas para o enquadramento das empresas corretoras de seguros no Supersimples. Essas empresas seguirão uma condição especial. Pelo acordo, o Governo aceita a inclusão das empresas corretoras de seguros e de outros segmentos dentro de uma tabela elaborada pela Receita.

Nessa tabela, foi estipulado que aquelas empresas poderão optar pelo Supersimples se o valor da folha de pagamento somado ao pró-labore do corretor, for igual ou superior a 40% da receita total.



Comitê Político da Fenacor

Ramo Vida: projeto de lei quer acabar com aumentos abusivos

O senador Romero Jucá (PMDB-RR) foi designado relator, na Comissão de Assuntos Econômicos do Senado, do projeto de lei que altera o artigo 36 do Decreto 73/66, garantindo maior autonomia à Susep para estabelecer limites ao reajuste de preços nos seguros de vida. A proposta é de autoria do senador Valdir Raupp (PMDB-RO), que ficou impressionado com as notícias veiculadas na imprensa brasileira sobre os reajustes de até 1.000% nos prêmios de seguro de vida contratados no Brasil, com maior impacto para pessoas com idade superior a cinqüenta e cinco anos. "Esses aumentos,

supostamente baseado em circulares da Susep, têm sido considerados abusivos, e já foram concedidas liminares para restringi-los, especialmente considerando a situação dos segurados que pagam o prêmio regularmente há vários anos e, agora, em razão de sua avançada faixa etária, podem ficar sem a cobertura no momento em que é mais necessária", argumenta o parlamentar.

Ele acrescenta que esses provimentos judiciais, esparsos e de caráter provisório, não têm conseguido refrear os abusos dos responsáveis por aumentos tão desproporcionais nos prêmios de

seguro: "tal situação viola os princípios constitucionais da igualdade, da dignidade da pessoa, da proteção do consumidor e da segurança jurídica. Além disso, vai na contramão dos preceitos estabelecidos pelo Estatuto do Idoso", frisa o autor do projeto.

O deputado acentua ainda que, como as seguradoras podem simplesmente se recusar a renovar o seguro de vida após o término do contrato, prejudicando quem contribuiu por muitos anos, também é necessário que a Susep firme regras para a rescisão ou não-renovação dos contratos.

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.



Tel: (11) 3667.4466
www.brokeronline.com.br
Av. Angélica, n.º 927 - 7º Andar - Higienópolis
São Paulo - SP - Cep:01227-000



A felicidade é um meio para atingir o sucesso profissional

“Os infelizes profissionais são aqueles que sonham com a aposentadoria para, como costumam afirmar, livrar-se das obrigações e começar a viver”

No mês passado, fui convidado para patrono de uma turma de Administração de Empresas das Faculdades Integradas Rio Branco, em São Paulo. Pensando no que dizer àqueles jovens que começavam a vida profissional, me veio à mente um tema recorrente: as formas de se buscar a felicidade por meio da profissão. E elaborando meu pronunciamento percebi o quão tortuoso pode ser esse caminho se partirmos do princípio de que a realização profissional “vem antes” da felicidade pessoal e que só lá no fim da nossa carreira, já aposentados, seremos felizes.

Assim, decidi reproduzir neste artigo alguns trechos do discurso que fiz àqueles formandos, porque acredito que são muitos os profissionais já estabelecidos no mercado que ainda esperam encerrar a carreira para “serem felizes”.

Como patrono, sinto-me o padrinho de todos vocês. E como padrinho, e também muito mais experiente e vivido, sinto-me à vontade para dar-lhes um conselho de vida: sejam felizes profissionalmente.

Ser feliz profissionalmente depende de uma fórmula bem simples: fazer o que se gosta e ser pago para isso. Todos nós fazemos muitas coisas das quais gostamos, mas, na maior parte dos casos, temos que pagar para isso. Feliz na profissão é quem ganha para fazer o que gosta.

Para isso, é necessário compreender e aceitar que a felicidade não é um fim, mas um meio. E essa é a doença de nossa sociedade, uma doença mental, uma espécie de

psicose coletiva, que, mais do que nos vencer, nos condicionou a aceitar a idéia de que a felicidade é algo que só se pode conquistar após grandes provações.

Desde pequeninos, um pouco mais do que bebês, nos incutem esse conceito. As histórias infantis que povoam nossa imaginação - Branca de Neve, a Gata Borralheira, Pinóquio e tantas outras - nos mostram a felicidade como algo que se alcança após grandes sofrimentos e privações. O mesmo repete-se nos romances, teatro e novelas. Até mesmo as religiões nos prometem uma vida de bem-aventuranças e prazeres inauditos após uma dura trilha de privações e sofrimento. O tema é recorrente: a felicidade após a provação.

Quando olhamos para o mundo profissional e do trabalho, os conceitos se repetem. Trabalho é encarado como dever; dever é renúncia, é fazer o que se deve, ainda que se deteste fazê-lo; trabalho é coisa séria, não se ri no trabalho.

O que precisamos ter em mente é que a felicidade é um meio e não um fim. Nada de fazer algo agora para ser feliz depois. A felicidade é para ser buscada como o estado do hoje e agora! Ou seja, o trabalho deve ser diversão. Como eu disse no início: fazer o que gosta e ser pago para isso. Esta deve ser a sua prioridade de vida!

Quem faz o que gosta trabalha sem estresse, diverte-se, faz com gosto e bem feito. E exatamente porque faz com gosto e bem feito, é bem sucedido.

Vocês são administradores, o mundo do

“Todos os profissionais bem sucedidos são aqueles que derivam prazer do seu trabalho, todos os de sucesso duvidoso são aqueles que anseiam pelo fim de semana”

trabalho abre para vocês um leque incrivelmente amplo de atividades possíveis. Vocês podem atuar na área comercial, em vendas, em marketing, em comunicação, promoção e propaganda, pesquisa de mercado, finanças, controladoria, produção, logística, comércio internacional, etc. Passaríamos horas enumerando os possíveis campos de atuação de um administrador no que se refere às suas funções. Se a isso juntarmos os possíveis ramos empresariais, bancos, seguradoras, empresas industriais manufatureiras, serviços, hospitais, hotelaria, varejo, consultorias e tantas outras, essa lista explodirá em milhares de possibilidades.

Meu conselho: escolham a atividade e o ramo que os fará profissionalmente felizes, dentro do conceito de fazer o que gosta e ser pago para isso. Com esta fórmula simples, vocês seguramente serão bem-sucedidos. Nunca se perguntem qual a atividade que lhes dará mais dinheiro. Todas elas são boas e lhes darão as recompensas esperadas, desde que façam bem feito o que tem de ser feito, com prazer e sem estresse.

Na minha carreira de quase 50 anos de atividades lidando com pessoas, deparei-me sempre com esta verdade: todos os profissionais bem sucedidos são aqueles que derivam prazer do seu trabalho, todos os de sucesso duvidoso são aqueles que anseiam pelo fim de semana, para, como eles mesmos dizem, “relaxar e esquecer dos problemas da firma”. Os infelizes profissionais são aqueles que sonham com a aposentadoria para, como costumam afirmar, “livrar-se das obrigações e começar a viver”, aqueles que fizeram da felicidade um fim, algo a conquistar no futuro e não agora, já!

Minha mensagem é: consultem os seus corações, revejam as realizações de suas vidas, aquelas coisas que vocês fizeram, sabem que foram bem feitas e têm orgulho delas. Suas realizações, associadas ao vínculo emocional de ter orgulho de tê-las realizado, são as melhores pistas para definir o que lhes dá prazer. Escolham a profissão, ou atividade, que mais seja condizente com esses feitos.

Vou me permitir um segundo conselho:

aceitem suas limitações e sejam excelentes naquilo em que vocês são bons, porque esta é outra síndrome psicótica de nossa sociedade: o desejo de ser perfeito, a ânsia de corrigir-se.

Nunca soube de uma orientadora de escola que tivesse chamado os pais para dizer algo do tipo: “seu filho é muito bom em português e se vocês colocarem um professor particular ele poderá ir muito longe na profissão de escritor ou jornalista!”. Não!, Isso nunca! . O mais provável é que os pais sejam chamados para ouvir uma frase do tipo: “seu filho vai muito mal em matemática. Ele vai ficar em recuperação e eu acho bom colocar um professor particular para ele”.

Isso demonstra como abandonamos nossas qualidades inatas, pois acreditamos que não é necessário cuidar delas, porque já somos bons nessa área, para dedicarmos a aprimorar os pontos fracos. Gastamos uma energia enorme para elevar as deficiências até o nível médio. As qualidades, abandonadas, permanecem no nível médio e criamos um “bando de medíocres na acepção original da palavra”.

O que eu posso dizer é: “descubram suas qualidades e façam delas a chave para o seu sucesso. Dediquem toda sua energia em melhorar aquilo no que vocês já são bons e não desperdicem energia nas suas deficiências, aprendam a conviver com suas limitações”.

Claro que sempre podemos e devemos nos aprimorar, mas saibam dosar a sua energia. Ao explorar seus pontos fortes vocês estarão trilhando o caminho da felicidade. Estarão utilizando os dons que lhes são naturais, o que não lhes causa esforço nem estresse. Com isso, tendem a fazer bem feito e serem bem sucedidos.

Nahid Chicani é consultor sênior e sócio-diretor da Transearch Brasil, empresa em que atua na seleção de executivos.

Construiu uma carreira de 43 anos na GE Brasil, na qual foi vice-presidente de Recursos Humanos, Comunicações, Relações Governamentais e Desenvolvimento de Negócios para a América Latina.

UM VEÍCULO DE PESO ENCURTA SUA VIAGEM PARA FALAR COM O SEU CORRETOR DE SEGUROS.

Apenas dois cliques separam os corretores de seguros bem informados e prontos para novos negócios daqueles que, ainda, não abriram os olhos para a necessidade de se manter atualizado a todo o tempo.

Acessando o portal www.planetaseguro.com.br ou, por meio do **ClippingSegTotal, o internauta faz o download das edições da Revista Seguro Total. Mais uma novidade da Revista Seguro Total.**



Publiseq Editora Ltda.
Rua José Maria Lisboa, 593 - cj. 5
01423-000 - São Paulo - SP - PABX: 11 3884-5966

Buonny amplia portfólio com monitoramento por imagem

A ousadia da quadrilhas, que aprimoram suas táticas para o roubo de cargas nas estradas brasileiras, tem levado as empresas do mercado de gerenciamento de risco a pensar novas formas de prevenção e redução das perdas e danos decorrentes desse mal. É o caso da Buony, que atua nessa área há 10 anos, e acaba de lançar seu novo serviço de monitoramento por imagem. A idéia é estender o serviço de segurança já oferecido aos embarcadores, transportadores e seguradoras, como afirma o diretor da empresa, Cyro Buonavoglia (foto). Para ele, mesmo com a redução drástica no volume de roubos à carga devido às outras opções disponibilizadas pela Buony, os marginais não desistem. "Assim, o número de roubos aos armazéns dos nossos clientes aumentou significativamente, como se pode

constatar pelas notícias veiculadas pelos meios de comunicação. Deste modo, julgamos oportuno investir numa cen-



tral de Monitoramento de alarmes e de CFTV para atendermos mais esta necessidade do mercado", explica.

A empresa informa que já iniciou a sua primeira operação em agosto e possui vários projetos em andamento

junto a vários clientes. "Nossa expectativa é de que esta atividade venha atingir um volume bastante interessante em médio prazo. Nossa Central de Alarmes e Monitoramento por CFTV vai atender não só aos nossos clientes, mas iremos otimiza-la, atendendo também outros ramos de atividade", diz.

Entre outros diferenciais que disponibiliza ao mercado, a Buony informa que possui uma equipe vinda do mercado de seguros, o que contribui muito para as seguradoras, e pelo bom entendimento que a empresa tem das necessidades das companhias. Ressalta ainda que a Buony possui o maior cadastro positivo de motoristas e funcionários na área de transportes. "Nosso banco de dados já atinge dois milhões de cadastrados, com mais de 200 mil consultas mensais".

Sistema prepara entidades de previdência para projetos de expansão

A partir de maio de 2007, a Tokio Marine Seguradora terá em funcionamento um sistema inovador, presente em outros 14 países, que servirá, principalmente, para suportar a expansão dos seus negócios vindos da previdência. Se depender dessa nova tecnologia 100% Web, a companhia pode ampliar a sua base de clientes sem mais se preocupar, pois já "preparou bem a casa". É o que afirma Leonardo Maia (foto), diretor de negócios da Kiman Solutions, empresa que forneceu o Kiprev -- solução inédita no mercado brasileiro para atender em uma única versão do software as modalidades de previdência pública e privada, além de Seguros em Pessoas - à seguradora. "O Brasil é o 15º País que introduz o software, configurado para que oferecer total flexibilidade para as empresas que começam a sentir mais necessidade

de ampliar suas estruturas para receber novos participantes dos planos de previdência", afirma. A Kiman afirma que, sua análise feita no mercado interno, mostra uma grande parte dos sistemas atuais das seguradoras já se encontram em fases depreciativas, o que impedirá, no futuro, que essas entidades desenvolvam produtos e administrem com eficiência suas carteiras. "As empresas no geral estão funcionando bem com os sistemas, porém, essas estruturas não estão preparadas e adequadas para seus planos estratégicos", comenta.

De acordo com a Kiman Solutions, as entidades brasileiras contam, assim, com uma ferramenta que traz ganhos de escala reais, pois, o que hoje é feito em dois ou mais sistemas, pode ser feito integralmente numa única plataforma, com uma única base de dados. Ele ressalta ainda a

flexibilidade no regulatório, que garante a rápida configuração e simulação de novos produtos para diminuir o time-to-market, entre outros diferenciais.



EVITE O STRESS: OFEREÇA OMINT.

A Omint garante acesso aos melhores médicos, dentistas, hospitais e laboratórios. Sem complicação para seu cliente. E, portanto, sem complicação para você. Ofereça Omint. Um plano que faz bem até para a saúde de quem vende.



[11] 2132 4221 www.omint.com.br

Saúde em todos os planos.

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

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