

REVISTA

# SEGURO

TOTAL

Ano VIII  
Nº 77 - 2007  
R\$ 12,00

**PubliSeg**  
Editora Ltda



## INPAO

Aproveita o mercado  
e projeta crescimento  
de 42%

Claudio Luiz Martins About

Cobertura da 4ª Conseguro  
Previdência para jovens é aposta do mercado

**12 de outubro.  
Dia do Corretor  
de Seguros. Ou dia  
da segurança,  
da tranqüilidade  
e da confiança.**

Uma homenagem da Bradesco Seguros e Previdência.



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

## Sumário

<b>NOTAS</b> .....	<b>4 a 10</b>
<b>VITRINE</b>	
<i>CVG e o Oscar do Seguro</i> .....	<b>12</b>
<b>ESPECIAL</b>	
<i>Previdência para jovens</i> .....	<b>22</b>
<b>CONSEGURO</b>	
<i>Cobertura da 4ª edição</i> .....	<b>30</b>
<b>ARTIGO</b>	
<i>Antonio Penteadó Mendonça</i> .....	<b>46</b>
<b>EVENTOS</b>	
<i>Prévia do XV Congresso Brasileiro de Corretores</i> .....	<b>48</b>
<b>DEBATE</b>	
<i>Resseguros em pauta</i> .....	<b>52</b>
<b>ARTIGO</b>	
<i>João Marcelo Santos</i> .....	<b>55</b>



Capa

**INPAO**

muda a estratégia e aposta nos diferenciais

Páginas 16 a 20

## 4ª Conseguo é o tema dessa edição

Dentre os dias 12 a 14 de Setembro, o Rio de Janeiro abrigou um dos maiores eventos do mercado de seguro, a Conseguo. O evento, que ocorre a cada dois anos, alcançou sua quarta edição e contou com autoridades como o Ministro do Planejamento, Paulo Bernardo e o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, que falaram do PAC e da economia brasileira com muito otimismo e mostraram que o mercado de seguros será diretamente beneficiado por esse momento.

O evento trouxe uma profunda discussão sobre o microseguros, considerado pelo mercado como aspecto de inclusão social e que será umas das premissas da plataforma da nova gestão da Susep, liderada por Armando Vergílio, que fez seu primeiro pronunciamento público durante a Conseguo. Outros pontos relevantes debatidos durante o encontro foram as mudanças climáticas e insegurança nas grandes cidades.

Aproveitando o dia das crianças, falamos também do mercado de previdência para menores, que tem tido grande crescimento e é grande potencial para as empresas. Somente em julho, os planos de previdência somaram R\$ 2,3 bilhões, crescimento de 30% sobre o ano passado, sendo que os planos para crianças e jovens sofreram um incremento de 84%.

Confira também os premiados do “Oscar do Seguro” e a nova diretoria da CVG e a prévia do XV Congresso de Corretores, promovido pela Fenacor, que acontecerá em Vitória.

**Boa leitura!**

### EXPEDIENTE

**Edição Nº 77 - Ano VIII**

**Editor**

José Francisco Filho - MTb 33.063

**Jornalista Responsável**

Paula Felix Palma - MTb 48.836

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

**Diretor de Marketing**

André Pena

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

**Diretor Comercial**

José Francisco Filho

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

**Publicidade**

Graciane Pereira

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

**Designer Gráfico**

Cleber Fabiano Francisco

**Webdesigner**

Ana Lúcia Cardoso

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

Periodicidade: mensal

**Edição Final**

Publiseq Editora Ltda.

[seguro-total@uol.com.br](mailto:seguro-total@uol.com.br)

**Redação, administração e publicidade**

Rua José Maria Lisboa, 593 - conj. 5

CEP 01423-000 - São Paulo - SP

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

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

**DISTRIBUIÇÃO NACIONAL**

Sudeste ..... 60%

Sul ..... 20%

Norte/Nordeste ..... 15%

Centro-Oeste ..... 5%

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

## Superférias realiza promoção para profissionais de seguros

A agência de turismo Superférias lançou uma promoção direcionada a profissionais que trabalham com seguros, que oferece 10% de desconto na aquisição do cartão da empresa, o Carão Superférias, que permite se hospedar em mais de 100 destinos diferentes com descontos que variam de 30% a 50%.

O Cartão Superférias reúne 350 hotéis, pousadas, flats e resorts, localizados em todo território nacional e foi criado para aqueles que viajam com frequência – a trabalho, por exemplo – e para aqueles

que viajam pouco por falta de oportunidade. Através de uma pequena anuidade, quem se filia tem acesso aos descontos oferecidos pela rede credenciada e a vantagens exclusivas, como o pagamento parcelado, em até 15 vezes.

“Como os profissionais de seguros viajam muito, devido aos inúmeros eventos promovidos pelo setor, tenho certeza de que o cartão ajudará a reduzir bastante os custos com hospedagem”, afirma Gustavo Salgado, diretor-geral da agência. O custo para fazer parte do programa é de R\$ 120,00



por ano, que podem ser parcelados em 12 vezes, ou à vista, por R\$ 99,00. Mais informações sobre promoções são encontradas no site [www.superferias.tur.br](http://www.superferias.tur.br).

## Allianz já detém 100% da AGF

Em agosto, o Grupo Allianz terminou de adquirir as ações que faltavam da francesa AGF e agora detém 100% da empresa. Com isso, inicia-se o processo de alteração das marcas AGF por Allianz em alguns países.

A AGF da Argentina foi a primei-

ra a alterar, no mês passado, a marca para Allianz, maior grupo segurador do mundo e controlador da empresa. Para conferir esse processo, uma comitativa da subsidiária brasileira, composta pelo presidente da AGF Seguros, Max Thiermann, o diretor

regional Sul, Eduardo Grillo, e um grupo de corretores do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina foram a Buenos Aires, já que, ao que tudo indica, a AGF do Brasil será a próxima a converter seu nome para Allianz, ainda no primeiro semestre de 2008.



O advogado, com pós-graduação em Direito Empresarial e Gestão de Empresas, Márcio Lobão, deixou a diretoria da Brasilveículos Companhia de Seguros para assumir a

presidência da Brasilcap, braço de capitalização do Banco do Brasil e líder do segmento há 11 anos consecutivos. Lobão foi indicado pelo Conselho de Administração da empresa, uma sociedade entre o Banco do Brasil, a Sul América, a Icatu Hartford e a Aliança da Bahia. Nos

sete meses em que o cargo esteve vago, o diretor comercial da Brasilcap vinha respondendo interinamente pela função. Márcio Lobão é funcionário de carreira do conglomerado Banco do Brasil, com experiência de oito anos de atividades no grupo segurador do BB.

## Márcio Lobão assume a BrasilCap

## Aon firma parceria com Sem Parar

A Aon Affinity do Brasil, corretora do grupo Aon Corporation, responsável pela gestão de seguros massificados no País, em parceria com o Grupo STP, que administra o Sem Parar/Via Fácil, sistema de pagamento automático de pedágios e estacionamento, deu início, no final de agosto, à venda do Seguro Residen-

cial Via Fácil. O produto oferece indenização de até R\$ 100 mil em caso de incêndio, raio e explosão. A cobertura garante ainda R\$ 5 mil aos beneficiados em caso de morte acidental ou invalidez total do segurado.

A parceria com a Aon Affinity é a primeira iniciativa do Sem Parar/Via Fácil com o objetivo de oferecer

a seus clientes novos serviços, com a qualidade do sistema de pagamento. Também é uma ferramenta para fidelização dos clientes e uma forma inédita de oferecer serviços customizados. A expectativa da Aon Affinity e do Grupo STP é de que 150 mil apólices sejam vendidas na base de usuários do sistema nos primeiros cinco anos.



O CLIENTE É PRECIOSO E A SEGURADORA É PLATINUM,  
MAS O MAIOR VALOR ESTÁ NA PARCERIA COM O CORRETOR.

12 DE OUTUBRO - DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

HOMENAGEM DA CHUBB,  
A SEGURADORA **PLATINUM** DO MERCADO.

Pioneira e especialista em proteger o patrimônio de clientes sofisticados, a Chubb conhece bem o que é ser um Cliente **Platinum** e sabe como ninguém o quanto é preciosa a relação com esse público. Mas, no dia-a-dia dos negócios, nós sabemos que o maior brilho está no talento do Corretor.

LIGUE 0800 703 66 65



## AGF lança seguro de carro para pessoas com deficiência

A fim de atender uma população hoje desassistida pelo mercado, a AGF lançou o AGF Auto Especial, seguro de automóvel para pessoas com deficiência. Além dos benefícios que já fazem parte do AGF Auto, o plano tem coberturas especiais, como parcerias com empresas que prestam serviços exclusivos para pessoas com deficiência, prioridade na central de atendimento da AGF Seguros no momento do sinistro e para acionar guincho e táxi, carro reserva com direção hidráulica e câmbio automático, além de desconto em locadoras que tenham carro adaptado, chat para dúvidas sobre o seguro e aviso de sinistro.

O produto foi formatado a partir de pesquisas e reuniões com pessoas com deficiência, representantes de associações, adaptadoras de veículos, além da participação de fei-

ras, como a Reatech (Feira Internacional de Tecnologias em Reabilitação, Inclusão e Acessibilidade).

De acordo com dados do IBGE, cerca de 25 milhões de pessoas, que correspondem a 13% da população brasileira, têm algum tipo de deficiência. Segundo o presidente da companhia, Max Thiermann, o potencial de público para esse tipo de seguros é de 15 mil veículos por ano. “É um nicho interessante, que o mercado ainda não atende. Nesse plano, os portadores de deficiência têm atendimento e condições especiais”, disse.

Um dos principais benefícios para o segurado refere-se à isenção de impostos. De acordo com a legislação vigente, pessoas com deficiência estão isentas de pagar tributos como ICMS e IPI na compra de carro novo. A AGF Seguros decidiu que,

no caso de perda total, a companhia vai indenizar o segurado pelo valor da tabela FIPE, sem deduzir os impostos, que correspondem a cerca de 30% do valor do veículo. “Esse é um dos grandes diferenciais do produto, pois a AGF estará assumindo os custos dos tributos e o trâmite do processo, nos casos previstos por lei”, diz Marcelo Goldman, diretor de Massificados (Auto, Condomínio e Residência) da AGF Seguros.

Em caso de desemprego, a seguradora também oferece serviços como o de recolocação profissional. Com auxílio de equipe especializada, o segurado do AGF Auto Especial conta com a elaboração e envio de seu currículo para todas as agências de empregos e consultorias cadastradas, além de orientação psicológica sobre a melhor forma de agir nas entrevistas.

## Setor de proteção eletrônica pode ter elevação de impostos com SuperSimples

As empresas de sistemas eletrônicos de segurança, setor que reúne mais de 8 mil organizações (a maior parte micro e pequenas) e gera cerca de 800 mil postos de trabalho, esperam elevação dos encargos tributários com a chegada do SuperSimples, regime tributário de recolhimento de impostos, criado pelo Governo

Federal com o objetivo preliminar de reduzir e unificar a cobrança de tributos.

A constatação é de uma pesquisa de opinião da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (ABESE), a principal entidade do setor, realizada junto a seus associados em todo o

Brasil.

Em resumo, o SuperSimples adiciona ao Simples Federal, criado em 1997, os impostos estaduais ICMS e ISS. O Simples Federal já instituía a cobrança unificada com alíquotas diferenciadas do PIS, COFINS, IRPJ, CSLL, Contribuição Patronal à Seguridade Social

## Mongeral reestrutura a área de RH

A seguradora Mongeral reestruturou o departamento de Recursos Humanos, com o objetivo de transformar o RH em um gestor de desenvolvimento dos cerca de 500 funcionários e mais de 3 mil corretores parceiros. “Nosso principal objetivo será valorizar a importância do time de funcionários para os resultados da companhia”, ressalta em nota, Márcia Lagrotta, superintendente

de Recursos Humanos.

Os resultados no primeiro semestre reforçam a importância da reestruturação. Em comparação com o primeiro semestre de 2006, o lucro líquido teve um aumento de 78%, registrando R\$ 2,6 milhões; as receitas totais foram de R\$ 140,7 milhões, um aumento de 48,2%; o volume de ativos totais da companhia apresentou um crescimento de 27% com

relação a junho de 2006, chegando a R\$ 217,5 milhões; e as vendas de apólices de seguros de vida e planos de previdência – a maioria feita via worksite – ultrapassaram em 31,3% o registrado no mesmo período de 2006 e em 127% o registrado no mesmo período de 2005. A companhia pagou mais de R\$ 35,6 milhões em benefícios, assistindo aproximadamente 5 mil famílias.



**Roberta**  
Grávida  
de Souza



**José**  
Tenista  
de Britto



**Paulo**  
Hipertenso  
de Moraes



**Arthur**  
Fumante Dias



**Maria**  
Saudável  
Gonçalves



**Carlos**  
da Silva  
Zen

**Quando a empresa conhece sua saúde,  
fica mais fácil prevenir e gastar menos com ela.**



Para a Porto Seguro Saúde, prevenção sempre foi o melhor negócio. E foi para fazer isso de forma eficiente que criamos o "Você Melhor", um conjunto de programas de medicina preventiva e gestão da saúde. Nele, os seus segurados poderão contar com diagnósticos médicos específicos, orientações personalizadas e o acompanhamento exclusivo com equipes multidisciplinares, sem custo adicional. Com isso, os problemas de saúde ficam sob controle, a empresa pode administrar melhor o seu planejamento financeiro e você, corretor, garante bons negócios.

**Porto Seguro Saúde**



## Sistema Audatex comemora 10 anos

O sistema Audatex, ferramenta para a preparação de orçamentos em seguradoras e oficinas, está comemorando 10 anos de operação no Brasil, presente em cerca de mil oficinas e nas principais companhias de seguros e reguladoras do País, com um total de 3 mil pontos instalados e mais de 1 milhão de orçamentos executados por ano.

“Nesses dez anos, a Audatex dedicou-se a trabalhar em sintonia com o mercado, tentando antecipar suas necessidades e criar serviços para supri-las”, afirmou o diretor-presidente da Audatex Brasil, Silvio Bentes (foto).

Com o Sistema é possível avaliar os danos dos veículos, preparar o orçamento dos reparos necessários e transferir eletronicamente as informações e as imagens do veículo sinistrado para as seguradoras, que também estão integradas ao sistema, sendo possível que todo o processo leve 20 minutos. O sistema é reconhecido no mercado pela sua precisão e facilidade na preparação de orçamentos, constituindo-se em um importante diferencial na conquista da confiança do cliente, que recebe em tempo recorde, um orçamento detalhado

e preparado tecnicamente. “ Com o desenvolvimento de uma plataforma de soluções integradas para orçamentação eletrônica e gerenciamento de sinistros de veículos contribuimos para a modernização dos processos e, consequen-



temente, para o aprimoramento dos negócios de nossos clientes, as principais seguradoras do país. Continuamos comprometidos com a introdução de inovações tecnológicas e aperfeiçoamento permanente de nossa equipe para atender cada vez melhor o mercado segurador.”, completou.

Para atender às necessidades

de seus clientes, a Audatex oferece três versões do sistema de orçamentação – Full, Light e Flex. Para cada uma delas, há um custo mensal de manutenção do sistema.

A Audatex iniciou suas atividades no Brasil em 1997 e hoje é uma empresa da Solera Inc/GTCR, com atuação em 41 países, por meio de empresas subsidiárias, parceiras ou licenciadas.

O banco de dados do Sistema Audatex conta com cerca de três milhões de informações cadastradas entre peças de funilaria e as principais peças de mecânica costumeiramente avariadas em uma colisão, com seus respectivos preços e tempo de mão-de-obra necessário para o reparo.

Sendo assim, o Sistema tem a maior abrangência de veículos em circulação no território brasileiro, com informações de todos os modelos nacionais e dos principais importados desde 1984. É também o único sistema que oferece banco de dados de caminhões com modelos a partir de 1987 e que em inclui informações sobre 95% das motos vendidas no País.

## Funenseg cria MBA em seguros

Em parceria com Fundação Getúlio Vargas – FGV, a Escola Nacional de Seguros – Funenseg, criou, em São Paulo, o MBA em Seguros. O curso irá

desenvolver nos alunos a capacidade de analisar, estruturar e sintetizar informações, com uma visão estratégica do mercado de seguros.

Para ingressar, os interessados terão que cumprir o processo seletivo e entrevistas. Será necessário também comprovar experiência em nível gerencial.

**SOCORRO MECÂNICO,  
TROCA DE PNEUS,  
GUINCHO, ENVIO DE CHAVEIRO,  
CARRO RESERVA,  
DESCONTO NA FRANQUIA,  
DESCONTO EM ESTACIONAMENTO,  
PROTEÇÃO A VIDROS  
E RETROVISORES.**

É, alguém que é especialista em oferecer tudo isso  
merece mesmo uma homenagem.



Homenagem dos Seguros Itaú  
ao Dia dos Corretores.

**Itaú**

feito  
para  
você

## Royal & SunAlliance cria produto para o mercado de energia renovável

A Royal & SunAlliance criou a divisão “Global Renewable Energy”, com o objetivo de promover soluções globais de seguro para o mercado de energia renovável, segmento em que a seguradora britânica possui 25 anos de experiência em energia eólica, hidráulica, de biomassa e em reciclagem energética.

A Companhia reuniu seus principais experts para mirar o crescente mercado mundial de energia renovável, uma vez que diversos países têm estabelecido metas para o uso de energia limpa, de acordo o Protocolo de Kyoto, que visa mudar a matriz energética mundial, atualmente alicerçada em fontes de origem fóssil, não renováveis. A União Européia, por exemplo, determinou que 20% do total da oferta de energia em 2020 deverá vir de fontes renováveis. Em 2006, esse número não passava de 6,5%.

“A energia renovável está atraindo investimentos sérios, com os governos ao redor do mundo buscando reduzir a emissão de gás carbôni-

co. Isso consolida a importância da energia renovável como uma fonte viável para o mundo. A Royal & SunAlliance está expandindo sua capacidade regional e especializando-se nas necessidades de cada mercado, para criar uma única operação global para o setor”, diz, em nota, Ken Norgrove, CEO da “Global Renewable Energy”.

### Energia Eólica

O seguro para energia eólica é o primeiro produto mundial lançado por essa nova unidade de negócio. Maior seguradora de energia eólica da Escandinávia, onde esse tipo de fonte energética é amplamente difundida, a Royal & SunAlliance oferece serviços para fábricas, construtoras, operadoras e financeiras.

A expectativa é que, em 2015, o mercado mundial de seguros para a energia eólica alcance £1 bilhão, o que significa cerca de R\$ 4 bilhões. A empresa fornece também o seguro completo para essa indús-

tria, onshore e offshore, desde o desenvolvimento e planejamento, construção até a operação.

“No Brasil, temos uma carteira consolidada de seguros de Riscos de Engenharia e Responsabilidade Civil operacional para PCHs (Pequenas Centrais Hidroelétricas) e também para grandes hidroelétricas. Além disso, temos grande apetite pelo mercado de energia eólica, que deverá se desenvolver no país nos próximos anos.”, diz em nota o diretor de estratégia da Royal & SunAlliance Seguros, Angelo Colombo.

“Estamos investindo de acordo com a demanda global por esse tipo de energia. A energia eólica está liderando em termos de capacidade e taxas de crescimento, então estamos focando, inicialmente, esse mercado. O objetivo é levar esse modelo de negócio bem-sucedido na energia eólica para outros tipos de energias limpas, como solar, reciclagem energética, biomassa e hidráulica”, completa Norgrove.

## Sycad traz assinatura biométrica ao Brasil

A SYCAD Systems, provedora de soluções de alta tecnologia para os diversos mercados da América Latina, disponibiliza ao mercado nacional uma série de soluções que utilizam a assinatura manuscrita como elemento identificador do autor no mundo digital.

Segundo o presidente da SYCAD Systems, Marcos B. F. Yankelevich, outra vantagem ao utilizar esta tecnologia é que os documentos autenticados biometricamente ficam preservados na sua integridade por meio do hash (uma seqüência de números e letras que identificam o arquivo), o que na tentativa de violação, faz com que a assinatura seja

automaticamente invalidada.

“A nossa tecnologia tem aplicabilidade nas áreas de saúde, finanças, seguros, serviços, indústria e no governo e ajuda as empresas, que estão determinadas a entrar na era do trabalho sem papel, a serem mais dinâmicas, manter a integridade dos documentos eletrônicos e preservar a autoria dos mesmos, permitindo, desta forma, um retorno do investimento quase imediato”, acrescenta Yankelevich, sobre os benefícios do uso destas soluções.

Para assinar documentos eletrônicos, a tecnologia SYCAD Systems emprega uma solução composta por dois elementos: um software e um

DCA (dispositivo de captura de assinatura – acoplado ao computador). É pelo DCA que são captadas e transmitidas as informações ao computador. A verificação da identidade do autor da assinatura é realizada através do software de autenticação biométrica de assinatura manuscrita. Esta identificação é feita ao extrair dados no ato da assinatura e comparar os parâmetros extraídos, os quais formam um perfil biométrico único. Parâmetros como pressão, aceleração, tempo, ritmo e movimentos aéreos são obtidos no momento da assinatura e, quando combinados, inviabilizam a violação.

# Homenagem a nossa maior conquista: VOCÊ!



12 DE OUTUBRO: DIA DO CORRETOR DE SEGUROS

Conheça nosso novo portal:  
[www.indiana.com.br](http://www.indiana.com.br)

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

# Diretoria do CVG-RJ toma posse e entrega o “Oscar do Seguro”



O presidente Octávio Colbert Perissé apresenta nova diretoria.

O Clube Monte Líbano do Rio de Janeiro foi palco da posse da diretoria do CVG-RJ para o biênio 2007-2009, liderada por Octávio Colbert Perissé, para um segundo mandato em uma das festas mais tradicionais do mercado de seguros, em sua 31ª edição, a entrega do troféu Destaque do Ano 2006-2007, considerado o “Oscar do Seguro”.

“Sobre a nossa eleição para o biênio 2007/2009, estaremos empenhados em nos aproximar cada vez mais das entidades do mercado de seguros e representativas do cenário nacional. E é dentro deste perfil que me disponho a buscar mais recursos e novas beneméritos para o nosso Clube”, afirmou Perissé, em discurso.

A festa contou com cerca de 500 convidados representantes dos mais diversos segmentos do seguro. O presidente Octávio Colbert Perissé fez um balanço de sua primeira gestão, destacando, entre outras realizações, a criação e inauguração do auditório-sala de aula, com capacidade para 56 pessoas. “Isto vai permitir que possamos aumentar o número de cursos, atendendo a demanda crescente do

mercado por cursos mais acessíveis para os nossos profissionais. Um sonho antigo de nossos antecessores, associados e beneméritos, que tivemos a alegria e a honra de concretizar.”, disse.

O presidente encerrou enaltecendo a harmonia entre a diretoria eleita: “Temos uma diretoria afiada e consciente de suas obrigações e da importância que o CVG-RJ

*“Estaremos empenhados em nos aproximar cada vez mais das entidades do mercado de seguros e representativas do cenário nacional.”*

*Octávio Colbert Perissé*

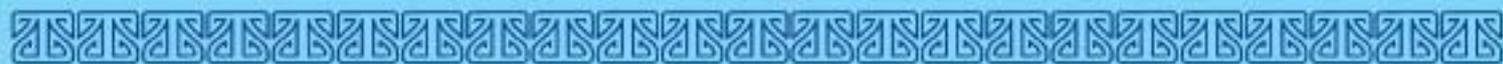
tem no cenário do seguro brasileiro. Conto com a minha diretoria, meus Conselheiros, beneméritos, entidades do setor que nos apóiam, associados e todos os profissionais do mercado, que sempre encontraram no CVG uma casa de apoio, ensino, pesquisa e acima de tudo, do conhecimento deste que é um dos seguros mais prósperos e que mais cresce no

país: o seguro de pessoas.”

A composição da diretoria que fez sua posse festiva na terça-feira, dia 25 de setembro e ficou constituída por Octávio Colbert Perissé, presidente; Danilo Sobreira, vice-presidente; Belmiro da Costa e Silva Junior, diretor de seguros; Marcello Hollanda, diretor social e Gilberto Villela, diretor tesoureiro, além de Anselmo Abrantes Fortuna, presidente do Conselho Consultivo.

O atual superintendente da Susep, Armando Vergílio dos Santos Junior, eleito Homem de Seguros do Ano, destacou que não sabia qual critério teria sido usado para sua escolha. “Se foi na qualidade de presidente da Fenacor, me permitam dividir o prêmio com toda a diretoria daquela entidade do setor de seguros, no entanto, se o critério foi o fato de eu estar na superintendência da Susep, agora tenho a responsabilidade de conquistá-lo verdadeiramente com a nova diretoria aqui presente.”

O presidente da Tóquio Marine Brasil Seguradora, Ryoji Fujii, que compareceu para receber pessoalmente o prêmio de Seguradora do



TEM PRESENTES PRA VOCÊ  
NO MÊS DO CORRETOR.  
Σ NÃO É DE GREGO.

4/11

**LIBERTY**  
NA GRÉCIA  
Δ VIAGEM DOS ΔΕΥΣΣ.



Liberty Seguros S/A CNPJ 61.550.641/0001-72 SUSEP da seguradora 518-5

APROVEITANDO ESTA DATA ESPECIAL, A **LIBERTY SEGUROS** CONVIDA VOCÊ  
A PARTICIPAR DA NOVA CAMPANHA DE VENDAS, **LIBERTY NA GRÉCIA**.  
CONSULTE O REGULAMENTO NO SITE E VEJA COMO CHEGAR AO OLIMPO!

**PARABÉNS PELO SEU DIA.**

**12 DE OUTUBRO. DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.**

WWW.LIBERTYSEGUROS.COM.BR



**Liberty**  
**Seguros**



Ano, “estou no Brasil há seis anos e a nossa empresa está em 7º lugar entre as seguradoras brasileiras. O forte da Tóquio Marine sempre foi o corporativo e a Real, que compramos há dois anos, possui experiência em massificados. Pretendemos crescer mais nestas áreas. Vida é um ramo que queremos fortalecer

também, por isso, hoje é uma dia muito importante para nós”.

A Dix Saúde foi considerada a melhor empresa na categoria Saúde, da qual participaram planos de saúde, seguradoras e cooperativas. Para o diretor comercial da Dix Saúde, Fábio Maia, a premiação é reflexo dos avanços alcançados

pela empresa em questões como atendimento ao beneficiário, relação com o corretor e ampliação da rede credenciada.

“É uma premiação importante para a Dix Saúde porque mostra para o mercado e para os próprios colaboradores que estamos no caminho correto”, diz Maia.

## Os premiados

*A expectativa pelo anúncio dos premiados se repete há 31 anos, quando o CVG-RJ fez a sua primeira festa em homenagem aos Destaques, que se transformou na premiação pioneira do mercado de seguros. Veja quem foram os Destaques 2006-2007:*

### SEGURADORA DO ANO

TOKIO MARINE BRASIL SEGURADORA

### HOMEM DE SEGURO DO ANO

ARMANDO VERGILIO DOS SANTOS JÚNIOR

### ENTIDADE

ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS - FUNENSEG

### PERSONALIDADE DO ANO

ACACIO QUEIROZ (CHUBB) E JOSÉ DE CASTRO RUDGE (UNIBANCO AIG)

### PERSONALIDADE EMPRESARIAL

PATRICK ANTÔNIO C. DE LARRAGOITI

### HOMENAGENS ESPECIAIS

### CULTURA DO SEGURO

SINDSEG-RJ-ES E SINCOR - RJ



*Luis Felipe Pelon, titular do Escritório e Octávio Colbert Perise*

### PROFISSIONAL DE SEGUROS DE VIDA

OSMAR BERTACINI

### DESTAQUES

### EMPRESA EMPREENDEDORA

GOLDEN CROSS

### ASSESSORIA JURÍDICA

PELLON & ASSOCIADOS ADVOCACIA EMPRESARIAL



*Carlos Ivo de Jesus Gonçalves, da diretoria do CVG-RJ, Olívio Américo e Octávio Colbert Perissé.*

### **DESTAQUES EM PRODUTOS**

#### **PREVIDÊNCIA PRIVADA**

BRADERCO VIDA E PREVIDÊNCIA

#### **VIDA**

PRUDENTIAL DO BRASIL SEGUROS DE VIDA S.A.

CIA. DE SEGUROS PREVIDÊNCIA DO SUL

#### **CAPITALIZAÇÃO**

SUL AMÉRICA CAPITALIZAÇÃO

#### **SAÚDE**

DIX SAÚDE

#### **PROPAGANDA & MARKETING**

BRADERCO SEGUROS E PREVIDÊNCIA

#### **CAMPANHA DE VENDAS**

UNIBANCO AIG SEGUROS

#### **CLUBE DE SEGUROS**



*Nilson Garrido, da diretoria do CVG-RJ, Osmar Bertacini e Octávio*

#### **BRASILCRED SEGUROS**

#### **ASSISTÊNCIA 24 HS**

SUL AMÉRICA ASSISTÊNCIA 24HS

#### **CORRETORA DO ANO**

B2 CONSULTORIA E CORRETORA DE SEGUROS

#### **JORNALISTA DE SEGUROS**

ALBERTO SALINO

#### **HOMENAGEM ESPECIAL**

ACONSEG - RJ

#### **GERENTE COMERCIAL**

ELAINE AMARAL MOTA (BRADERCO)

#### **ASSISTENTE DE SEGUROS**

LEONARDO SILVA DE ANDRADE (SULAMÉRICA)

#### **FUNCIONÁRIO INTERNO**

DENISE HENRIQUES DE SOUSA (TOKIO MARINE)

# Expectativas ousadas de crescimento

*Aproveitando o bom momento do mercado, o INPAO alia experiência, tecnologia e diferenciais e projeta um incremento de 42%.*

O INPAO Dental, empresa que comemora 43 anos de mercado nesse mês, mudou a estratégia de mercado e como resultado está conhecendo um crescimento vertiginoso, com expectativa de fechar o ano com um incremento de 42,5% em faturamento – R\$ 40 milhões em receita – frente a um crescimento de 30% nos últimos anos. Em número de vidas, a expectativa é de 48% de aumento, dentro de uma carteira de 200 mil usuários. “No segmento como um todo, os números têm sido bastante expressivos, com crescimento de cerca de 15%. Mas o que faz o INPAO crescer mais do que essa média do mercado são os nossos diferenciais em produto e tecnologia, a escala, que está nos permitindo vender cada vez mais com preços competitivos e a distribuição, através do corretor. Além disso, os nossos profissionais credenciados são mais experientes, o que permite maior qualidade e fidelização”, afirmou o diretor administrativo financeiro da empresa, Claudio Luiz Martins Aboud. Segundo o diretor, até 31 de agosto, o INPAO já apresentava um incremento de 31,6%. “O que nos faz pensar que vamos bater as metas de crescimento facilmente”, explica.

Contudo, a empresa, que atravessa um período de consolidação e, acompanhando a tendência do mercado, já pensa em abertura de capital. “Hoje cada vez mais as empresas estão buscando alguns passos em relação ao crescimen-



*Claudio Luiz Martins Aboud*

to. A tendência do INPAO será seguir caminho da abertura de capital e isso ocorrerá em quatro ou cinco anos. Já estamos trabalhando para isso e nosso primeiro passo foi crescimento de carteira”, disse.

Os investimentos diretos para os próximos dois anos também reafirmam o período de expansão

e consolidação ao qual a empresa atravessa. Ao todo, serão US\$ 10 milhões, divididos em aquisição de carteira (40%), tecnologia (35%) e programas de incentivo aos credenciados, marketing, institucional (20%) e o restante em programas de treinamento.

Com a troca de agência de Marketing, os investimentos na

rastreado

## Onde tem essa marca, tem bons negócios

Quando o assunto é transporte, segurança e gerenciamento são palavras chave! Os serviços da Teletrím Monitoramento representam segurança, pois propiciam um altíssimo índice de recuperação dos veículos roubados, assim como uma melhoria na carteira com a redução da frequência de sinistros. Além disso, nossos clientes contam com uma ampla gama de serviços que possibilitam o monitoramento e controle de sua frota, otimizando seu uso e reduzindo seus custos. Por isso, na hora de recomendar o melhor sistema de rastreamento de veículos, escolha Teletrím Monitoramento e fique tranquilo. Com esta marca você e o seu cliente sempre ganham.



Marca de qualidade na proteção de veículos

área se intensificaram e possibilitou à companhia novas idéias. “Há uma efetiva mudança de visão e prisma da operação com inserção em novas mídias, novas campanhas e formas de abranger tanto o corretor quando o cliente final”, disse.

Em relação ao investimento em aquisição de carteira, Aboud disse que é sempre muito grande, mas tem superado as expectativas de retorno. A campanha Rally Corretor 2007, em que os corretores acumulam pontos pelas vidas comercializadas e ao final, podem ser contemplados com prêmios, em cerca de um mês, conseguiu conquistar 30 mil vidas.

Diante disso, segundo Aboud, um dos importantes pilares da mudança de estratégia da empresa foi passar a atuar mais proximamente com o canal corretor. “Há uma mudança global, em todo o mercado. Começamos nossa parceria há sete anos e a cada ano, tem sido fortalecida. Hoje temos 20% de vendas diretas e 80% de vendas por corretores. E a nossa previsão é chegar a 2010 com 90% de vendas pelo canal corretor”, apontou. “Esses profissionais têm muita capilaridade e conseguem abranger espaços e mercados que dificilmente a operadora iria conseguir sozinha. Contudo, conseguimos ampliar e muito a nossa capacidade de produção comercial”, completou.

O sucesso da campanha faz a companhia pensar em outras, já para o ano que vem. “A próxima será maior e mais abrangente, visando cada vez mais a produção via canal corretor”, explicou.

A companhia irá utilizar também a ocasião do aniversário de 43 anos, que deve ocorrer no próximo mês, para incentivar ainda mais essa campanha, com um processo diferente de pontuação, além de nomear os premiados e pontuados.

## A primeira empresa do mercado



*Doutor José Henrique de Oliveira*

O INPAO, primeira empresa a operar no segmento de planos odontológicos, atuando desde 1964 no mercado, enfrentou grandes dificuldades ao abrir um novo mercado “A visão na época era de que a odontologia estava voltada para poucas pessoas, em virtude do elevado valor despendido nos tratamentos. Contudo, se começa a ver que havia uma população muito grande, carente e que poderia ter esse atendimento e que o aumento de volume de atendimento supriria a questão financeira nesses tratamentos”, afirmou o diretor de operações, doutor José Henrique de Oliveira.

No início das operações do INPAO, as clínicas eram próprias e eram dispostas de acordo com as necessidades das empresas clientes. “Mas ficávamos muito limitados pela localização da empresa e o atendimento que poderíamos dar”, disse. Diante disso, a empresa iniciou, há cerca de 15 anos, um projeto longo de credenciamento de profissionais, focando em São Paulo e que depois foi estendido a todo o Brasil. “Com isso, con-

seguíamos atender empresas e filiais das empresas de São Paulo que já eram nossas clientes em outros estados”, afirmou.

A partir daí, a empresa adotou também a filosofia de contar com profissionais diferenciados, que possibilitam um padrão superior de atendimento. Segundo Oliveira, o INPAO é o único que trabalha com profissionais com pelo menos cinco anos de mercado. Cerca 80% tem entre 10 a 12 anos de formado. “Acreditamos nessa relação de qualidade através da experiência e da parceria que nós firmamos com os profissionais”, explicou.

Segundo ele, a companhia se interessa pelo dia a dia do dentista sem deixar de lado as questões de controle de qualidade, já que existe uma preocupação muito grande com a questão de fidelização. Com o PIC – Programa de Incentivo ao Credenciado -, por exemplo, o INPAO busca parcerias para oferecer benefícios de produtos ou equipamentos a custos reduzidos para os seus credenciados. Além disso, a companhia tem parceria com universidades e oferece cursos de pós-graduação e especialização mais baratos. “Com isso tentamos minimizar as despesas dos profissionais em outras pontas do processo, já que a tabela de honorários fica aquém dos valores praticados em caráter particular, mesmo o INPAO tendo uma remuneração diferenciada”. O resultado disso é uma rotatividade de apenas 1% e a sinistralidade de carteira de cerca de 40%, frente uma média de 52% do mercado. “Temos uma gestão enxuta e efetiva das nossas despesas de tratamento, reduzindo a sinistralidade”, explicou o diretor administrativo Claudio Luiz Martins



Wagner Martins, diretor de desenvolvimento de negócios, com Aboud e Oliveria

Aboud. “Não é pela burocracia que se consegue controle de sinistro, mas por meios mais eficazes de controle de qualidade, acompanhamento do paciente em tempo real, diminuição de recidiva de procedimentos e outras ferramentas com as quais você oferece qualidade para o cliente e tranqüilidade para o dentista trabalhar”, enfatizou Oliveira.

O doutor José Henrique de Oliveira abordou também um tema muito explorado na atualidade, que é o conceito de saúde global do paciente e a importância que a saúde bucal adquiriu nesse processo. Especialistas afirmam que 20% dos sinistros dos planos de saúde estão relacionados à saúde bucal. “Nós sempre trabalhamos com essa filosofia. Não tem como falar de saúde sem falar de saúde bucal. Qualquer problema que se tenha na boca haverá deficiência na mastigação que vai prejudicar o sistema digestivo, por exemplo. Outro exemplo são os focos de contaminação que existem na boca. Qualquer gengivite ou periodontite é responsável por uma parcela de problemas no corpo, como os cardíacos, renais e musculares. A medida que a medicina avança

nos diagnósticos dos problemas relacionados a todas essas áreas, percebemos a grande ligação que a odontologia tem nesse aspecto”, explicou. “Efetivamente isso tem sido mais explorado e com isso as próprias empresas estão entendendo que há uma necessidade de, quando você quer oferecer saúde, ter de oferecer um plano de odontologia também. Temos consegui-

do sensibilizar essa necessidade junto às empresas”.

Apesar disso, outros fatores facilitam a entrada da odontologia no mercado, que é principalmente o baixo custo. “Se oferecer ao funcionário um aumento de R\$ 10 ou R\$ 15, ele não vai dar atenção, mas se oferecer um benefício como um produto odontológico, que tem mais ou menos esse valor, a sensação de investimento para esse funcionário e a satisfação que ele tem de trabalhar numa empresa que se preocupa com ele é muito maior”, disse.

Aboud concorda que ainda há muito espaço para crescimento, já que o produto saúde possui 43 milhões de usuários e o odontológico cerca de 8 milhões apenas. “É um produto novo. Antigamente não se falava em plano odontológico. Mas isso ocorreu também com a medicina na década de 70”, argumentou. Segundo ele, o custo de um tratamento odontológico particular é muito representativo no orçamento de uma família, e para as empresas, o plano odontológico é uma grande vantagem, porque, além de ser um benefício barato,



é dedutível do Imposto de Renda. “Esses aspectos estão fomentando o crescimento das empresas odontológicas e essa nova cultura começa a surgir”, complementou. “Além disso, muitas empresas ainda não possuem planos odontológicos e isso tem sido alvo de imposições de fornecimento de grandes empresas e luta de direitos, por sindicatos”.

Junto com a idéia de saúde integral do paciente e a fim de equilibrar

a sinistralidade, a companhia realiza também inúmeros programas de prevenção, geralmente trabalhados para as necessidades inerentes a cada um dos clientes. “Através do Relacionamento Empresarial (RE), buscamos proximidade com o cliente para entender a real necessidade e propor soluções. Todo o cliente tem os REs que os visitam com frequência grande para facilitar a informação para o RH, que tem outras

atribuições e nem sempre pode dar atenção a isso”.

Além da área de RE, o INPAO possui a Central de Atendimento para os pacientes, que é diferenciada por ser composta por cirurgiões dentistas. “Com muito mais objetividade, a Central serve também como consultoria para tranquilizar o dia a dia dos usuários. Temos obtido resultados muito positivos para os nossos usuários”.

## Novo software prioriza controle de qualidade

“A tecnologia é uma base muito importante para o padrão de qualidade que temos”, afirmou o diretor de operações, doutor José Henrique de Oliveira. Diante disso, os investimentos em tecnologia para os próximos dois anos serão da ordem de US\$ 3,5 milhões. Para este mês, a empresa vai contar ainda com o lançamento do INPAO Max 3, uma versão avançada do software que a companhia já utilizava. “Essa tecnologia liga toda a empresa e a par-

te de know how para a melhoria do controle de qualidade”, apontou. “É possível avaliar inúmeras possibilidades de desvio padrão. Assim, podemos dar mais atenção a esses casos, o que faz com que controle do sinistro seja maior”. Segundo ele, a empresa é uma das poucas que acompanha o processo dos pacientes em tempo real, o que permite intervir ao longo do tratamento.

Além disso, as tecnologias permitem uma interatividade com os

usuários e prestadores. “O usuário pode acompanhar todo o tratamento através do portal, e o profissional tem todas as informações referentes ao acompanhamento financeiro e informações do histórico dos pacientes. É uma ferramenta fundamental”. Mas, o sistema serve também aos corretores, que têm acesso ao histórico de movimentação dos clientes, comissões e rede credenciada, podendo indicar profissionais aos clientes.

## Blindagem de carteira é oportunidade para o mercado



A blindagem de carteira, que consiste na venda de mais de um produto – vida saúde e odontologia – pelo corretor de seguros é o assunto do momento, segundo o diretor administrativo financeiro da empresa, Claudio Luiz Martins Aboud. “Cada vez mais o corretor, que geralmente já tem prática na venda do produto médico, quer fidelizar o cliente. Mas o mercado de planos de saúde tem concorrência predatória e chegamos a níveis de saturação. A cada troca contratual o que pode ocorrer é apenas a troca de bandeira. E isso ocorre junto com a troca de corretor, geralmente. Diante disso, as corretoras, que querem

permitir menos exposição a sua carteira, procuram oferecer toda a gama de produtos disponíveis para o cliente e assim, não permitir a penetração de outros corretores”, explicou.

Segundo Aboud, as corretoras estão tentando ser *full service* e uma grande porta de entrada é o produto odontológico, porque, além de ser um produto que geralmente os clientes ainda não possuem, tem um baixo custo. “Essa é a porta de entrada para passar a atuar com esse cliente e, futuramente, fazer a migração do contrato de medicina de grupo. E o INPAO pode aproveitar muito esse momento, crescendo e vendendo”, concluiu.

Ah, se o mundo fosse transparente  
como o nosso relacionamento.

LEBRALDO



## Homenagem da Tokio Marine ao nosso parceiro de maior confiança.

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**

Nada é mais importante que a transparência  
para qualquer relacionamento funcionar.

É por isso que a Tokio Marine Seguradora  
faz questão de celebrar a transparência,  
que é e sempre será um dos maiores  
valores responsáveis pelo nosso sucesso.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

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

# Previdência jovem é oportunidade para o mercado

*Companhias comemoram resultados na venda de planos para menores, as boas projeções da economia para o último trimestre e as novas regras que poderão criar os blindados*

*Por Leonardo Pessoa*

Mais recursos oriundos do 13º salário, recorde em captação e as novas regras para a criação dos chamados planos blindados despejam esperanças no segmento de previdência privada brasileiro, que vem comemorando altas em número de participantes e nas suas reservas este ano – com destaque para as opções direcionadas à menor idade. Segundo dados da FenaPrevi, Federação Nacional de Previdência Privada, os planos captaram R\$ 2,385 bilhões em julho, um acréscimo de 31,41% sobre o ano passado, tendo os planos contratados para crianças e jovens uma alta de 84%, a melhor performance do período. Contudo, esses planos ainda detêm pequena participação no total de captações entre os planos oferecidos (perto de 5%).

De acordo com estimativas do segmento, o potencial de penetração deste mercado é imenso – 90%, o que deve estimular novos players a disputar esse nicho. Caso da Real Tokio Marine, por exemplo, que lançou um produto para esse público somente no ano passado, nove anos após a Brasilprev, pioneira no setor. Segundo diretores de companhias consultados pela Revista Seguro Total, o avanço nesses planos tem relação com a maior conscientização do brasileiro com o futuro de suas famílias. A

FenaPrevi, inclusive, já anunciou que planeja fazer o lançamento de dois produtos baseados nesse movimento em torno dos menores. Um dos planos deve ser o VGBL Educação e o Saúde, com tratamento tributário diferenciado.

## Recursos

Segundo estimativa do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), o pagamento do 13º salário deve injetar R\$ 53,7 bilhões na economia até dezembro. Enquanto isso, os bancos e as financeiras devem emprestar outros R\$ 35 bilhões ao consumidor nesse período. São números que deixam animadas as companhias, que tradicionalmente recebem mais aportes e procura por novos planos nessa época do ano.

Outro ponto que acentua essa euforia é a rota de crescimento que o País entrou. Durante a 4ª Conferência, realizada em setembro no Rio de Janeiro, o presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, afirmou que o Brasil continua com bons resultados no que diz respeito às reservas internacionais.

## Crescimento acelerado

O segmento de planos para menores continua em crescimento para a Bradesco Vida e Previdência. No primeiro quadrimestre do ano,

*Nos primeiros sete meses do ano, as entidades de previdência privada registraram aportes de R\$ 14,8 bilhões, um salto de 26,81% sobre o total captado no mesmo período de 2006. O crescimento foi puxado pelos planos direcionados a menores.*

“Quando eu crescer,  
quero ser corretor de seguros.”

12 DE OUTUBRO. DIA DO CORRETOR DE SEGUROS E DIA DA CRIANÇA,  
OUTRA PESSOA QUE VIVE PENSANDO NO AMANHÃ.



Com 139 anos de experiência, as empresas MetLife atendem a clientes nas Américas, Ásia e Europa, incluindo 88 das 100 maiores empresas americanas, de acordo com o ranking FORTUNE 500®. No Brasil, a MetLife oferece seguros de vida e planos de previdência complementar, com mais de 6.000 corretores, 15.000 clientes corporativos, 5 milhões de vidas seguradas e 20 escritórios espalhados pelo país, totalizando R\$ 125 bilhões em capitais segurados. **Todos são ótimos motivos para você, Corretor, conhecer e oferecer MetLife.** Acesse [www.metlife.com.br](http://www.metlife.com.br)



**MetLife®**

Vida • Previdência

0800 MetLife  
0800 633 5433



*“Atualmente, os pais ou avós, ou seja, a figura que adquire esse plano, reconhece na previdência complementar a melhor alternativa para garantir um futuro tranqüilo e seguro aos seus.”*  
*Luiz Carlos Friedheim,*

houve uma evolução de 1.126%, passando de R\$ 14 milhões para R\$ 176 milhões no primeiro quadrimestre de 2007. A participação no mercado saltou de 6% para 40,1%. “Creditamos esse sucesso ao resultado das ações realizadas de conscientização sobre a importância de planejar a educação dos filhos”, afirma Marco Antonio Rossi, diretor-presidente da empresa. As campanhas vêm consolidando a marca Prev Jovem no público, estimulando a venda desses planos para menores de idade. Além disso, segundo Rossi, a empresa vem já há algum tempo se dedicando com mais foco a este nicho e os resultados vêm sendo colhidos ao longo do tempo.

Outra empresa que possui planos para menores, a Mongeral Seguros e Previdência afirma que nos últimos doze meses, registrou um crescimento de 102% nesse nicho. “Esse é um plano que no mínimo dobra de tamanho a cada ano”, afirma o diretor de marketing, Luiz Carlos Friedheim. Segundo ele, entre os participantes dos planos da empresa, até o ano o passado, o percentual de jovens chegava a 14%. Este ano, o volume saltou para 18%. “Esse fenômeno certamente tem relação com a identificação dos brasileiros para o planejamento familiar. As pessoas passaram a olhar com mais clareza essas opções que as seguradoras oferecem, e perceberam que é possível começar a pagar muito cedo por algo que trás de verdade segurança no futuro, tanto para quem contrata, quanto para quem o plano é comprado”, afirma.

Ele diz também que a previdência privada funciona como a antiga caderneta de poupança, que os pais compravam para seus filhos no passado. “Atualmente, os pais ou avós, ou seja, a figura que adquire esse plano, reconhece na previdência complementar a melhor alternativa para garantir um futuro tranqüilo e seguro aos seus. Eles constroem assim uma base sólida para que seus filhos possam chegar à fase adulta com uma reserva que possa lhes garantir a continuidade dos estudos, a realização de ter um negócio próprio, ou tantos outros fins”. Friedheim observa que 15% do orçamento de uma família de classe média é utilizado para gastos com a educação. Então essa programação evita que no futuro

você encontre barreiras para pagar esse custo, que vai aumentando”.

Ele acredita ainda que existe uma conscientização maior das pessoas quanto ao problema do sistema de previdência social. “A população começa a sentir que não dá mais para esperar que o governo vá resolver o seu problema no futuro”, comenta.

## Entrando na briga

Para o diretor-presidente da Real Tokio Marine Vida e Previdência, Edson Franco, a empresa entrou tardiamente nesse mercado – no ano passado –, mas agora tem corrido para disputar esse nicho que tem se mostrado extremamen-



*“Se houver um acidente com o menor, ele recebe toda a assistência. Se não puder ir à escola, essa assistência pode ser o transporte de ida e volta, ou até aulas particulares, entre outros”.*

*Edson Franco, Real  
Tokio Marine*

te positivo para os resultados do setor. “Nós temos observado um crescimento bastante relevante, e embora ainda estejamos abaixo da média do mercado, estamos caminhando para alcançar esse percentual, 5,5%”, conta.

Franco explica que no plano Real Prev Educar, o responsável financeiro acumula dinheiro para custear a formação do jovem, com contribuições que começam por R\$ 50. “Para estimular esse produto, criamos algumas coberturas adicionais como a que oferece à criança uma renda mensal até os 21 anos de idade, caso aconteça o falecimento do responsável financeiro. Essa é uma forma de garantir educação também no caso de um imprevisto”. Além disso, o produto também oferece a cobertura adicional, que é opcional, de dar toda a assistência ao menor em caso de doença, por exemplo. “Se não puder ir à escola, por exemplo, essa assistência pode ser o transporte de ida e volta, ou até aulas particulares, entre outros”.

Para reconhecer o quanto pode ser difícil manter um jovem numa faculdade, o Semesp, entidade sindical de representação legal da categoria econômica das mantenedoras de ensino superior particular localizadas no Estado de São Paulo, revela que uma família paulista gasta, em média, R\$ 715 mensais com a faculdade, sendo R\$ 450 com mensalidade e R\$ 265 com livros, alimentação fora de casa e transportes. Seriam R\$ 8.580 por ano ou quase R\$ 43 mil para um curso de cinco anos.

Outra forma de diferenciar o produto no mercado e ganhar *market share* é a aplicação dos recursos do plano em uma cesta de ações de empresas socialmente responsáveis. “Como há opções de direcionamento de parte dos recursos para fundos de renda variável, o Real só investe em papéis de empresas com boa governança corporativa, boa gestão ambiental e social. Então, o plano é uma forma de garantir o futuro da crianças duas vezes. Uma vez, ao adquirir o plano, e depois, em ter investimentos destinados a ações dessas empresas, comprometidas com o futuro”.

### Simulação do Real Prev Educar

**Plano Realprev Educar** – formação de reserva para pagar a formação profissional

**Participante:** 30 anos

**Sexo:** masculino

**Filho:** 10 anos

**Primeira e demais contribuições para uma renda mensal de R\$ 1 mil durante 5 anos:** R\$ 587,93

**Filho:** 01 ano

**Primeira e demais contribuições para uma renda mensal de R\$ 1 mil durante 5 anos:** R\$ 235,50

*Fonte: Real Tokio Marine*

### Conquistando pequenos bolsos

Na Brasilprev, terceira colocada no ranking da Fenaprevi, os planos para menores representam 40% da sua base de clientes,

e no ano em que comemora dez anos com o produto para menor, o foco está sendo intensificado. Para José Eduardo Vaz Guimarães, diretor de produtos e mercado da empresa, houve um crescimento muito forte no primeiro semestre no Brasilprev Junior. “O incremento foi de aproximadamente 57% em planos juniores, sendo que desde 98, esse volume não superava os 50%, e isso é motivado pela dificuldade na formação das pessoas, o que impulsiona o planejamento educacional das famílias”, acredita. De acordo com ele, hoje o brasileiro tem duas preocupações constatadas em várias pesquisas: “Em primeiro, preocupa-se com a preservação do



*“Se fizermos uma comparação, dois ingressos numa grande marca de cinema em São Paulo é o valor mensal de um plano que vai garantir o futuro de um filho.”*

*José Eduardo Vaz  
Guimarães, Brasilprev*

seu emprego e a segunda, com a educação dos filhos, sempre nessa seqüência.”

Com contribuições que começam com R\$ 25 no VGBL ou R\$ 50 no PGBL, esses planos para menores também começam a atrair participantes de baixa renda, comenta Guimarães. “Também acreditamos que o fator educação é o que mais pesa na hora desse cliente contratar um plano”, diz. Ele acrescenta que a previdência privada, assim, cumpre um papel importantíssimo, chegando inclusive a essa parte da população que desconhecia totalmente há pouco tempo o significado de um plano complementar. “Se fizermos uma comparação, dois ingressos numa grande marca de cinema em São Paulo é o valor mensal de um plano que vai garantir o futuro de um filho. Ou seja, a previdência privada deixa de ter um tratamento de produto voltado para quem tem mais recursos, passando a oferecer a oportunidade de um planejamento para outros perfis”, aponta.

Oswaldo do Nascimento, diretor executivo do Itaú nas operações de seguros, previdência e capitalização, afirma que os planos para jovens na companhia já representam 15% do total de sua carteira, com crescimento acentuado. Para ele, as incertezas relacionadas à previdência social quanto o aumento da expectativa de vida respondem esse fenômeno. “O mercado vem trabalhando no sentido de explorar as oportunidades existentes. Avalio o segmento como muito promissor pelo fato de fazer parte da preocupação das famílias. Em geral, toda família que já fez algum plano de previdência acaba considerando

fazer planos para os filhos, visando planejar o futuro deles. No caso do Itaú, temos objetivos ambiciosos neste segmento visto que temos um grande espaço a ocupar junto a nossa base de correntistas, em especial junto ao cliente do Personalité, que possui renda média mais alta o que possibilitar estruturar planos desse tipo”.

### Blindagem: mais transparência

Na avaliação dos diretores ouvidos pela Revista Seguro Total, a regulamentação da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) de criar condições para a Susep dar prosseguimento ao desenvolvimento dos planos blindados, deve ajudar ainda mais o segmento no que diz respeito à transparência com o consumidor. “Tão logo tenhamos um arcabouço mais estruturado, certamente teremos novos planos de previdência neste conceito de planos blindados, onde os participantes aplicam seus recursos diretamente nos fundos de previdência, como cotistas diretos deles. Trata-se de mais um avanço do mercado, que levará o segmento para um novo patamar”, enfatiza Oswaldo do Nascimento, do Itaú.

Para Friedheim, da Mongeral, apesar de ainda não saberem quando efetivamente os planos poderão ser criados, pois ainda dependem de outras regulamentações, a chegada dos blindados trará mais transparência e credibilidade ao mercado. “Assim, a tendência é que mais pessoas queiram participar dele. Podemos afirmar que temos um nível extremamente satisfatório para as pessoas investirem na previdência



*“No caso do Itaú, temos objetivos ambiciosos neste segmento visto que temos um grande espaço a ocupar junto a nossa base de correntistas, em especial junto ao cliente do Personalité”.*  
Oswaldo do Nascimento, Itaú

privada. Somos um mercado com seguradoras sérias, regidos por órgãos competentes. Acredito então que essa novidade trará ainda mais conforto ao participantes”, aponta.

Edson Franco, da Real Tokio Marine, compartilha da opinião dos concorrentes. Segundo ele, “toda a iniciativa que aumente os níveis de solvência e promova a competitividade entre as empresas é saudável para ao setor, que se fortalece ainda mais”, diz.

Quem também aguarda com ansiedade as novidades da blindagem é a Brasilprev. “Nosso mercado está muito bem aparelhado, e com a criação dos planos blindados teremos um modelo ainda mais seguro e essa transparência virá para

# 12 de outubro Corretor, este dia é todo seu. Comemore suas conquistas.



Homenagem da Mongeral  
ao Dia do Corretor.



desde 1835

**MONGERAL**  
seguros e previdência

aumentar e melhorar esse processo”, diz o executivo.

## Empresariais: destaque no Bradesco

O segmento de planos empresariais da Bradesco Vida e Previdência também teve um crescimento bastante significativo no primeiro quadrimestre de 2007 (meses de janeiro a abril), passando de R\$ 430 milhões atingidos no mesmo período de 2006 para R\$ 724 milhões. Isso corresponde a uma evolução de 68,35%. Com isso, a Bradesco Vida e Previdência alcançou uma participação no mercado neste setor de 48,2%, contra 38,7% do ano passado.



*“Vemos o crescimento nas vendas de planos de previdência empresariais como consequência de uma retomada do crescimento da economia, e na necessidade crescente que as empresas têm de fixação de seus talentos profissionais”*  
Marco Antonio Rossi, diretor-presidente da empresa

Em relação ao aumento nas vendas de planos empresariais, Rossi observa que há uma demanda maior por este segmento de forma geral. “Vemos isso como consequência de uma retomada do crescimento da economia, e na necessidade crescente que as empresas têm de fixação de seus talentos profissionais”, explica.

A carteira de investimentos da empresa apresentou evolução de 20,5% em 12 meses, atingindo R\$ 45,1 bilhões no final de abril. A Bradesco Vida e Previdência manteve-se na liderança do mercado, com uma participação de 41,4%.

## Fundos de previdência com conceito de “ciclo de vida”

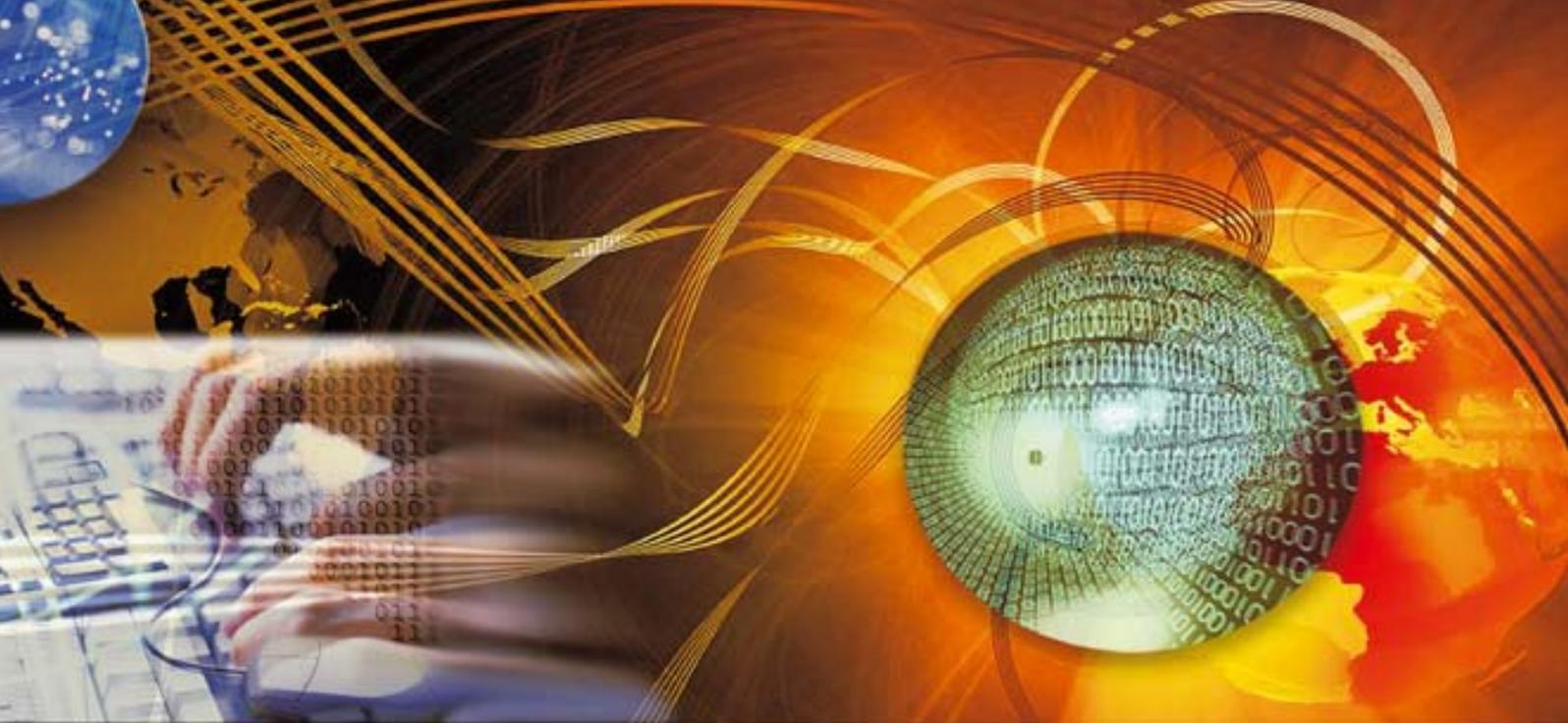
Em agosto, a Brasilprev e o Banco do Brasil lançaram no mercado brasileiro para investidores pessoa física o conceito “ciclo de vida” para produtos de previdência. A nova linha de fundos acompanha o ciclo de vida do cliente e proporciona gerenciamento do risco e retorno do investimento ao longo do tempo. Para os clientes, uma das principais vantagens é a possibilidade de obter maior rentabilidade em seus investimentos no longo prazo sem precisar ter experiência, conhecimento ou tempo para acompanhar a gestão.

Conhecido como *life time* ou *life cycle funds*, o conceito “ciclo de vida” é utilizado por fundos de previdência americanos. O Principal Financial Group, acionista da Brasilprev em parceria com o BB, é um dos maiores gestores de

fundos *life time* nos Estados Unidos - ocupa a quinta colocação do mercado, com US\$ 22 bilhões de ativos sob gestão.

Os fundos do tipo *life time* são compostos por renda fixa e ações, sendo que o percentual de participação entre esses investimentos se ajusta ao longo do tempo de permanência do cliente no plano. Por exemplo, um jovem de 22 anos que começa a investir em previdência hoje e pretenda receber os seus benefícios a partir dos 55 anos de idade tem condições de, inicialmente, investir de forma mais arrojada. Com o passar do tempo, à medida em que se aproxima a data escolhida, neste caso o ano 2040, a composição da carteira começa a se inverter gradualmente: aumentam as aplicações mais conservadoras, o que significa menor exposição a riscos. A BB DTVM, gestora de recursos do Banco do Brasil e maior do segmento na América Latina, será a responsável pela administração da nova família de fundos da Brasilprev. Os novos fundos estão disponíveis em planos PGBL e VGBL, inicialmente para os clientes Private e Estilo do Banco do Brasil. O segmento Estilo abrange clientes com renda a partir de R\$ 6 mil e/ou aplicações superiores a R\$ 100 mil. O cliente Private é aquele com aplicação igual ou superior a R\$ 1 milhão.

Segundo o Banco do Brasil, esse é o tipo de produto mais moderno em previdência e alternativa de investimentos, reforçando a estratégia de aumento da base de clientes e a expansão da rede de atendimento alta renda.



# Redução de Custos de TI

A Delphos tem a melhor solução para a sua empresa

Como resposta à necessidade real de melhorar a eficiência na gestão de TI, a Delphos, empresa com 40 anos de mercado segurador, está capacitada a prestar o melhor serviço de *BUSINESS SERVICE PROVIDER*.

Com o sistema de solução integrada *Acel//X*, a Delphos oferece a melhor alternativa para ganhos de produtividade e redução de custos.

O *Acel//X*, sistema integrado de gestão de apólices, permite que todas as atividades de TI de sua seguradora sejam feitas através da WEB.

Com a terceirização integral das atividades de tecnologia de informação, sua seguradora terá mais tempo para se dedicar ao negócio de seguros, garantindo um resultado melhor.



**Delphos - Tecnologia em Seguros**

Rio de Janeiro: Rua Itapiru, 1287 - tel: (21) 4009-1700

São Paulo: Rua Haddock Lobo, 578 - 8º andar - tel: (11) 4009-8700

Belém, Belo Horizonte, Brasília, Cuiabá, Curitiba, Florianópolis, Fortaleza,

Porto Alegre, Recife, Salvador e Vitória

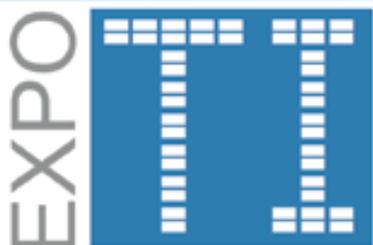
[www.delphos.com.br](http://www.delphos.com.br)



**Bradesco**  
Seguros e Previdência

**Brok@r**  
SERVIÇOS E SISTEMAS

**FENACOR**



Exposição de Tecnologia  
da Informação em Seguros

REVISTA **SEGURO** TOTAL



## Corretores

Nós seguradores, operadoras e empresas de prestação de serviços desejamos a todos participantes do Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros ótimos negócios e bons resultados. Fique cada dia mais seguro.

**Queremos brindar  
excepcionais**

The logo for HDI Seguros, featuring the letters 'HDI' in a bold, green, sans-serif font. The letter 'H' is stylized with a red horizontal bar across its middle.

SEGUROS

The logo for SINCOR SP, with the word 'SINCOR' in blue and 'SP' in a smaller blue font to the right. The letter 'O' in 'SINCOR' is replaced by a stylized blue circular icon.

## de Seguros

adoras de planos de saúde,  
rviços e entidades do setor,  
cipantes do XV Congresso  
e Seguros e da XIV Exposeg,  
ultados, e que nossa parceria  
ia mais forte.

lar com vocês este  
Congresso.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS  
FUNENSEG



MINAS BRASIL

SEGURADORA

Segurou, tá segurado.



CHUBB  
SEGUROS

# 4ª Conseguro discutiu potencial do microseguros e mudanças climáticas

*Com autoridades do setor e políticos, evento focou em temas que afetam a sociedade*

A Conferência Brasileira de Seguros, Resseguros, Previdência Privada, Saúde Suplementar e Capitalização (Conseguro), que acontece a cada dois anos, promovido pela Federação Nacional de Seguros Privados e de Capitalização, (Fenaseg), alcançou sua 4ª edição, abordando temas importantes para a sociedade e que refletem no mercado de seguros, como mudanças climáticas e os microsseguros e inseguranças nas cidades. O evento contou ainda com a participação do presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, o Ministro do Planejamento, Paulo Bernardo, discutindo sobre a economia do País e os desdobramentos do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), além de palestra proferida pelo novo superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Armando Vergilio dos Santos Junior, em seu primeiro pronunciamento em público, desde que assumiu o cargo, em agosto. A 4ª Conseguro aconteceu no Rio de Janeiro dentre os dias 12 a 14 de setembro com o tema central “As Oportunidades num Mercado Aberto e As Experiências de Sucesso Rumo ao Desenvolvimento”.

## **Seguro inserido na responsabilidade social**

Foto: João Elisio - abertura

Na abertura do evento, que aconteceu na noite de quarta-feira, João Elisio Ferraz de Campos, Presidente da Federação Nacional de

Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg), afirmou que a entidade está aberta para discutir questões que afetam a cidadania. “Tudo o que for bom para a sociedade brasileira será bom para o mercado segurador, assim como tudo o que for bom para nós seguradores, deve, antes, ser bom para a sociedade. Essa é a nossa responsabilidade social maior.”, disse, apoiado no argumento de que o mercado segurador mostra-se muito importante pela capacidade de criar poupança de longo prazo. São R\$ 175 bilhões em reservas técnicas, número que pode dobrar nos próximos três anos, segundo ele. “Há um grande otimismo. Temos agora



*João Elisio*

muito trabalho pela frente para enfrentar os desafios e o caminho é a diversificação da oferta de produtos e ampliação do Seguro Rural. Além



*José Ismar*

disso, as quatro federações vão nos tornar mais fortes e atuantes”.

Os presidentes das federações às quais Campos se referiu, FenaCap, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaSeg, também marcaram presença e falaram da potencialidade dos setores aos quais representam e das ações a serem tomadas frente às entidades.

Segundo José Ismar Alves Tôrres, o presidente da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o mercado de capitalização alcançou números muito expressivos nos últimos anos. Hoje são 24 milhões de clientes, com 100 milhões de títulos, divididos entre únicos e mensais. “Nosso prioridade agora é a revisão das normas que regem o mercado. Com a segmentação, será possível melhorar a comunicação entre empresas e o consumidor e



*Antonio Cássio dos Santos*

trazer transparência nas transações e na linguagem. Pretendemos superar a imagem preconceituosa da capitalização”, apontou.

Já o segmento de Vida e Previdência, que congrega 89 empresas e é responsável por mais de 50% do volume de reservas técnicas do mercado e 57% dos prêmios, tem uma ótima oportunidade com o microseguro. “Em 10 anos será um grande instrumento de desenvolvimento para o setor. Se tivermos coragem e competência para isso”, afirmou o presidente da Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrevi), Antonio Cássio dos Santos.

**Abertura: Luiz Trabuco Cappi**

O setor de Saúde, segundo o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde),



*Luiz Trabuco Cappi*

Luiz Trabuco Cappi, que fechou 2006 com receitas de R\$ 42 bilhões e tem 29% do mercado, passa por um momento de consolidação da Lei 9656 e das regras de solvência. “Vamos andar na direção para criar a estabilidade da regulação, o debate objetivo e a divulgação da importância do setor para a sociedade. Sabemos que saúde não tem preço, mas tem custo e pelo custo precisamos buscar o equilíbrio”, disse.

Por fim, Jayme Brasil Garfinkel, presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), disse que a entidade atuará em quatro focos principais, começando pela coordenação de trabalhos com as outras confederações. “Assim conseguiremos mais solidez no mercado”, disse. Além disso, a idéia é de-



*Roberto Barbosa*

envolver metas de trabalho para comissões de novos ramos, o Seguro Rural e o Seguro Popular e melhorar a competição dos segmentos, tirando o IOF sobre os ramos e coordenar os demais segmentos com os setores da economia.

### **Política é o principal entrave**

O presidente da presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Roberto Barbosa, falou que o campo político

no Brasil é o único que ainda “flerta” com o terceiro mundo, já que a economia favorável e investimentos em obras públicas, mudanças no campo e na cidade estão levando o País ao primeiro mundo. “A redução da taxa de juros fará com que tenhamos que rever nossos processos, mas a o aumento do emprego trará novos nichos e oportunidade que devem ser, oportunamente aproveitados”. Diante disso, Barbosa afirmou a intenção das federações em criarem um novo fórum permanente de debates e de divulgação da cultura de seguros.

### **ANS aliada a entidades**

Para o diretor de desenvolvimento setorial da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), José Leoncio de Andrade Feitosa, a expectativa da agência para este ano é tentar criar um equilíbrio econômico e financeiro e regras que possam ser cumpridas, atingindo assim 47 bilhões de pessoas até o final do ano e 51 bilhões em 2008.

“Passamos a discutir saúde com entidades e aprendemos muito trocando idéias. Esse é o caminho. O setor só terá êxito se aportarmos para um País mais rico e mais justo”, disse.



*José Leoncio*

## Ministro fala dos desafios da implementação do PAC, programa de R\$ 504 bilhões

O Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão, Paulo Bernardo (**foto**), falou para uma platéia de cerca de 600 pessoas na abertura da 4ª Conseguro, sobre as aplicações e estratégias do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), um conjunto de investimentos da ordem de R\$ 504 bilhões, nas áreas de logística, infra-estrutura e no setor energético.

Bernardo explicou os grandes desafios a serem enfrentados de-



pois de quase 30 anos sem crescimento sustentável no Brasil. “Depois da crise dos anos 80, o País não conseguiu mais um crescimento saudável. Tínhamos deficiências de fundamentos e a inflação tomou conta dos processos econômicos. Foram criados, a partir disso, planos e pacotes que, além de não resolver o problema, criaram outros”, disse o Ministro. Segundo ele, a partir do plano Real começam-se a criar regras estáveis e previsibilidade para os negócios, mas houve seqüelas, como o crescimento das dívidas de R\$ 60 bilhões para R\$ 700 bilhões, chegando a 60% do PIB e o aumento da carga tributária

anualmente. “O governo Lula apertou a política monetária e teve sabedoria ao realizar o ajuste fiscal. Não fizemos nenhum plano mirabolante e hoje a dívida está em 45% do PIB, com a inflação controlada”, completou. Outros sinais que demonstram a estabilidade é o crescimento de 7% do consumo das famílias e na taxa de investimento, de 13,8%, o que, segundo ele, apontam confiança do empresariado no crescimento do País.

O intuito do PAC, de acordo com Bernardo é atacar “bolsões de misérias” como as regiões das favelas. “Décadas de problemas se acumulando precisam de decisões incisivas”, pontuou. O Ministro disse também que serão destinados cerca de R\$ 1 bilhão somente para a criação dos projetos, que visem alcançar os objetivos do PAC. “Nossa grande vantagem é que estamos fazendo projetos em condições favoráveis, com inflação controlada, dívidas caindo, regulamentações acontecendo e com o poder aquisitivo da população cres-

cendo e as empresas apresentando boa rentabilidade”. Além disso, para ele, o crescimento da economia já está definido em 5% e ele afirmou que dificilmente as crises internacionais vão afetar o País.

Paulo Bernardo disse ainda que o Brasil não pode abrir mão da CPMF, que representa R\$ 39 bilhões no orçamento. Mas ele acredita ser possível juntar lideranças para diminuir a alíquota nos próximos anos. “Mesmo que não conseguirmos diminuir a taxa, temos que usá-la de forma melhor”.

Para concluir, ele falou sobre os benefícios da economia favorável para o setor de seguros. “O am-

biente econômico é música para o mercado. O microseguro é uma realidade e deve-se baixar o custo e criar um ambiente em que as pessoas não precisem usar o seguro. Estamos atentos e queremos ajudar o mercado, que será mais um elemento de desenvolvimento do País”, concluiu.

### Mercado será beneficiado pelas obras do PAC, afirmou Sergio Cabral

O Governador do Estado do Rio de Janeiro, Sergio Cabral Filho (**foto**), em seu discurso de abertura do evento, falou dos vários setores que serão contemplados pelo PAC no Rio de Janeiro, como petróleo, urbanização, saneamento, água, siderurgia, aeroportuário, portuário e rodoviário, dentre outros, totalizando R\$ 110 bilhões em investimentos. “O setor de seguros será diretamente beneficiado por isso”, disse. O Governador falou também de um Projeto de Lei de autoria do deputado estadual João Pedro (DEM) e que prevê a criação do Pólo Internacional de Seguros e Resseguros no Rio de Janeiro. (**ver box**)



# Com o Check Up Lar Kids, seu cliente se desliga de preocupações!

Isso é inovação.



Ofereça a seus segurados uma auditoria residencial para prevenir acidentes domésticos com as crianças: Check Up Lar Kids. Um novo serviço da Mondial Assistance, líder mundial em Assistência 24 horas, para diferenciar seus produtos e fidelizar seus clientes.

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



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

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

# Defesa do consumidor e diálogo com setor são diretrizes da nova gestão da Supep

*A implementação da supervisão baseada em riscos e uma política para o desenvolvimento do microseguro são as propostas de Vergílio*

O titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Armando Vergílio dos Santos Júnior, apresentou, em seu primeiro pronunciamento em público desde que tomou posse da autarquia, em 21 de agosto, as diretrizes da nova gestão, baseada na proteção do direito do consumidor, política de desenvolvimentos de mercados e um diálogo aberto com o setor. Essas premissas serão apoiadas na regulamentação do mercado, com incentivos de políticas de auto-regulação, a implementação da supervisão baseada em riscos (que é a adequação do capital das companhias para o tamanho das operações que elas realizam) e uma política para o desenvolvimento para microseguros. “Serei um agente do Estado e terei uma tônica na gestão”, disse Vergílio. “Precisamos manter a equidade dos autores do mercado que estão sob a supervisão da Susep”, completou.

Segundo ele, as regras de capital, serão mantidas para a mesma data, janeiro de 2008, mas a superintendência estuda rever os processos. “Serão todos chamados para uma discussão para fazermos o melhor para todo o mercado”, explicou. Vergílio disse aos jornalistas que há muita reclamação, já que frente ao mercado internacional, o Brasil não teve muito tempo para se preparar e se reestruturar para as novas regras. “Dentro da proposta, o mercado terá que nos convencer, com argumentos, do que for necessário. Não abriremos mão da data, mas o ponto de vista técnico será analisado”.

Vergílio enfatizou o microseguro como tendência mundial inexorável. “Abundam nichos inexplorados por essas camadas pobres, principalmente nos setores de pessoa e residencial. Temos que aprender com experiências de outros países com realidades parecidas. A China e a Índia são exemplos de como aumentar a base de consumo com pro-

duto compatíveis com a realidade econômica dessa população da classe C, D e E, que além de fomentar o mercado, é uma política governamental de inclusão social. Contudo, precisamos de nova legislação para se alcançar esses objetivos”.

Segundo ele, essas são premissas para o amadurecimento do mercado, já que o País está em um novo patamar do contexto social. “Há uma oportunidade de sermos protagonistas e implantarmos um novo tempo. Só depende de nós”, completou.

A abertura do mercado de resseguros, no entanto, é um fio condutor para isso, de acordo com o superintendente. “Temos um ambiente muito favorável que vai nos permitir dobrar de tamanho até 2011 e alcançar 6% do PIB”. Ele disse que já são 15 resseguradoras no compasso de espera para atuar no Brasil a partir de janeiro de 2008, com as novas regras que devem ser divulgadas em breve. Neste mês ocorrerá audiência com essas empresas para avaliação dos processos.

**Desafio** - Durante sua apresentação, ele propôs um desafio para os presidentes de sindicatos de corretores que estavam presentes ao evento, que seria a criação de um Órgão Ético oficial para a classe dos corretores de seguros. “Existem questões éticas e disciplinares a serem melhoradas. Não há como fiscalizar 23 mil empresas corretoras que existem hoje no País. Mas esses problemas com a classe não estão manchando apenas a imagem dos corretores, mas de todo o setor de seguros”, explicou.

A nova gestão da superintendência já teve uma reestruturação na composição do colegiado. Alexandre Penner, Carlos Alberto de Paula, Murilo Chaim Matos e Valdemir Bargieri serão os novos diretores e ficarão responsáveis por áreas específicas.

O superintendente, que atua no mercado de seguros há 24 anos, como securitário e como corretor de se-

guros, declarou que tem tido grande receptividade frente à autarquia, por ser o primeiro executivo do mercado a ocupar o posto e por ter vivência em cargos públicos. Até o dia 21 de setembro, Vergílio era Secretário de



Governo e Assuntos Institucionais do Estado de Goiás. “Conheço muito o setor e minha experiência pública e administrativa será útil para as tarefas que me foram confiadas”, disse. “Minha conduta será, portanto, orientada com responsabilidade conseqüente, pois, tenho um firme compromisso com o crescimento saudável do mercado de seguro e suas instituições, para onde certamente retornarei quando me desligar da função atual.”, concluiu.

## Senador oferece apoio a Vergílio

O senador e presidente da Comissão de Infra-Estrutura, Marconi Perillo (PSDB-GO) disse que Vergílio terá apoio irrestrito do governo. “Acercamos em nomeá-lo. A área de seguros está muito bem representada por ele e tenho certeza que fará uma gestão séria, ética e que vai respeitar o trabalho de corretores e resseguradoras, mas principalmente dos consumidores”, disse o senador.

# 12 DE OUTUBRO

## DIA DO CORRETOR DE SEGUROS



ESCOLHEMOS UMA DATA  
TÃO IMPORTANTE COMO ESTA  
PARA CELEBRARMOS JUNTOS A  
NOSSA MAIS RECENTE CONQUISTA



ÚNICA EMPRESA DE RASTREAMENTO  
CERTIFICADA PELA ABNT - ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS



APROVADO COM MÁXIMA  
QUALIFICAÇÃO PELO CESTV BRASIL



FREQUÊNCIA DE SINAL  
EXCLUSIVA PELA ANATEL



TECNOLOGIA  
**LO/JACK**

São Paulo/Capital: (11) 4002-7002 Demais localidades: 0800 11 71 72  
[www.trackerdobrasil.com.br](http://www.trackerdobrasil.com.br)

# Microseguro é alternativa para crescimento do mercado

*O caminho é seguir o exemplo de outros países para atingir 110 milhões de pessoas das classes mais baixas*

A palestra sobre microseguros, proferida pelo presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida – FenaPrevi, Antonio Cássio dos Santos, durante a 4ª Conseguro, abordou a potencialidade do mercado para as classes C, D e E, que pode chegar a 110 milhões de pessoas, com rendas de US\$ 170 bilhões. “O topo da pirâmide está saturado. Se não estendermos o seguro para as classes mais baixas não haverá oportunidade de crescimento futuro. Precisamos de escala de operação, desenvolvimento sustentável, novo custo-benefício para produtos e investimentos em tecnologia”, afirmou Santos.

Por outro lado, o presidente da FenaPrevi discutiu o microseguro também como potencializador da inserção social no painel “O Negócio da Inserção Social”, numa referência de que é uma ótima oportunidade de negócios para as empresas do setor, mas que trará grandes benefícios à sociedade. “É uma forma de diminuir danos e mitigar a pobreza”, disse.

Santos citou o exemplo da China, em que 25% da população sofre perdas de 20% de suas rendas durante um mês atípico, com desastres naturais e doenças de gado. “O crescimento econômico não é um remédio contra as perdas. Famílias que não conseguem se assegurar e são afetadas por algum problema dessa natureza, perdem o que conquistaram durante toda a vida e voltam ao mesmo patamar de antes. A única saída para essas pessoas, contudo, é redução drástica no consu-

mo. Por isso o microseguro tem o papel da inserção social”.

Joel Basarich, vice-presidente da LOMA, que participou da mesa de debates, concorda que essa é uma oportunidade interessante das empresas mostrarem o mercado participante das ações para o bem da população. “É uma responsabilidade grande do setor



participar dessa fantástica oportunidade de melhorar a vida da população em nosso País”, disse.

**Novas estratégias** - O presidente da Fenaprevi disse que durante muito tempo as empresas não pensavam em atender classes mais baixas por acreditar que não podiam pagar pelo seguro e que não era um segmento estratégico para as companhias. “Se continuássemos pensando assim, minha companhia ainda seria a 14ª do mercado”, disse Santos referindo-se à companhia espanhola Mapfre Seguradora, da qual também é presidente. “É necessário reinventar estratégias, com

responsabilidade social, imaginação, generosidade e um pouco de sorte”, disse.

Mas os desafios da implementação são muitos, segundo ele. Para Santos, é necessário atuar de forma diferenciada em todos os processos, mecanismos e comercialização do microseguro em relação aos que são utilizados hoje pelas seguradoras tradicionais.

“A escala tem que ser brutal e deve-se trabalhar com eficiência e simplicidade”. Os impostos, segundo ele, também são um grande entrave para implantação desse tipo de seguro. “IOF, PIS, Cofins e todos os outros impostos que atingem o setor deveriam ser zero”, completou.

Como mencionado pelo presidente, a comercialização diferenciada viria do canal de distribuição via microcorretores, corretor com a mesma origem e da mesma comunidade do consumidor desses produtos “E novamente há a uma forma de inserção social para

esse grupo de distribuidores, sendo possível, com isso, triplicar a base de corretores no Brasil. Mas ainda existem barreiras que dificultam esse processo, que são as leis trabalhistas e a falta de apoio das associações de classe”.

Para concluir, Santos citou exemplos de segmentos nos quais o microseguro poderia facilmente, se inserir, que é o seguro de Vida, que garantisse cobertura para benefícios como o bolsa família, por exemplo, o educacional, com cobertura para desemprego, além dos seguros para incapacidade, doença e os produtos para propriedade.

Para concluir, Santos citou exemplos de segmentos nos quais o microseguro poderia facilmente, se inserir, que é o seguro de Vida, que garantisse cobertura para benefícios como o bolsa família, por exemplo, o educacional, com cobertura para desemprego, além dos seguros para incapacidade, doença e os produtos para propriedade.

Para concluir, Santos citou exemplos de segmentos nos quais o microseguro poderia facilmente, se inserir, que é o seguro de Vida, que garantisse cobertura para benefícios como o bolsa família, por exemplo, o educacional, com cobertura para desemprego, além dos seguros para incapacidade, doença e os produtos para propriedade.

## Meirelles tranqüiliza mercado com números positivos da economia

O Presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, falou, em sua palestra proferida para executivos e empresários do setor na 4ª Conseguro, de um cenário otimista com números positivos da economia brasileira e com boas perspectivas para o futuro. Segundo ele, o setor de seguros, que faz investimento e assume compromissos de longo prazo pode enxergar caminhos tranqüilos, já que o Brasil apresenta uma inflação controlada, com metas traçadas, saldo de conta corrente, que era negativo até 2003 e hoje é positivo, um importante nível de reservas de internacionais e a um recuo da dívida em relação com PIB. “O desafio agora é o da previsibilidade. A taxa de retorno de investimentos é maior em outros países semelhantes e o argumento disso é de que o Brasil é pouco previsível. Com o que chamo de dividendos da estabilidade, ou seja, aumento de investimentos, maior geração de renda e emprego, podemos reverter esse papel”, apontou.

Ele citou também os investimentos estrangeiros que vem crescendo e hoje atingem US\$ 28 bilhões, além de liquidez elevada, que também compõe um cenário positivo para a economia. “Isso dá uma visão clara da dinâmica da economia brasilei-

ra hoje. Essa é a melhor condição para enfrentarmos os problemas”, explicou.

Em relação ao crédito, ele disse que o Brasil tem menores proporções de utilização dessa ferramenta do que países com a economia estabilizada. “Isso é muito bom, porque



mostra que há espaço para crescer”, disse. Exemplo de nicho que podem ser ainda muito bem explorado e hoje é subutilizado, segundo ele é o crédito habitacional. “Há muito campo para crescer e a boa notícia é que está crescendo”.

Outro aspecto que ajuda nos bons números da economia é a criação de empregos formais, que auxilia fortemente na distribuição de renda.

De acordo com os dados apresentados, a massa salarial cresceu 5,4% entre julho de 2006 e julho de 2007. “É um ponto importante, a questão chave da economia, já que ela cresce impulsionada pela demanda doméstica”.

**Agricultura** - O aumento do desempenho da agricultura também mostra-se fundamental para os resultados econômicos do País, de acordo com os números apresentados por Meirelles. A safra agrícola de julho de 2007 alcançou 133,4 milhões de toneladas, com um crescimento médio de 4,2% de 2004 a 2007. A projeção para 2007 é que esse setor seja responsável por 4,7% do PIB.

“Dessa vez estamos entrando numa rota de desenvolvimento sustentável, equilibrada e com investimentos. Portanto, o País está em condições de oferecer tranqüilidade para vocês pensarem no seu trabalho”.

Ao encerrar o painel, o presidente do IRB Brasil Re, Eduardo Nakao, concorda que é possível trabalhar tranqüilo nesse cenário econômico e com boas reservas internacionais e inflação sob controle. “A macroeconomia vai bem e agora cabe a nós retomar esforços para o desenvolvimento do mercado”.

102,5

## A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Toda segunda-feira, das 7 às 8 horas.

Apresentação: Pedro Barbato Filho

Rádio Imprensa FM 102,5

Patrocínio:



# Novas estratégias do IRB

*Instituto deixa de ser gestor e se prepara para o mercado competitivo*



O presidente do conselho de administração do IRB-Brasil Re, Otávio Ribeiro Damaso, mostrou como o instituto está se preparando para competir no mercado de resseguros depois da abertura, no painel “A estratégia do IRB depois da abertura do mercado”, preferida durante a 4ª Conseguro. Ele afirmou que a abertura é muito interessante para o IRB, já que tira do instituto a responsabilidade com os riscos do mercado, além das atribuições de gestor. “Agora somos uma empresa competitiva, mas, mesmo deixando o monopólio, não vamos deixar de pensar no desenvolvimento do mercado nacional”, declarou.

Contudo, segundo o executivo, há um desafio também para as seguradoras. “As empresas passarão a atuar sem guarda-chuva do IRB. Mas, mesmo assim, estamos prontos para dar todo o suporte necessário aos nossos clientes na fase de transição”.

Outro aspecto positivo da abertura, segundo ele, é que irá fomentar a cultura do seguro no País, que hoje ocupa somente 3% do PIB brasileiro, acima de países como Argentina, Venezuela, Rússia, Colômbia e México, mas está muito atrás do Chile, Portugal, Estados Unidos, Canadá e Reino Unido. Diante disso, a participação relativa do IRB no mercado que certamente cairá, será compensada pelo aumento de volume de negócios, segundo Damaso. “Temos muitas seguradoras e resseguradoras interessadas no nosso mercado por ter muito potencial, estabilidade econômica e

ser livre de catástrofes naturais e não naturais”, disse.

O mercado potencial apresenta-se mais fortemente, de acordo com os dados exibidos por Damaso, no segmento de automóveis (32% dos prêmios), por ser tradição nos países com seguros menos desenvolvidos e o VGBL (30%). “Nota-se que, em mercados mais desenvolvidos, o segmento de automóveis perde relevância. Assim, no Brasil, outros segmentos vão crescer mais rápido”. Ele citou como exemplo o seguro de crédito e de construção civil, que apresentam grande crescimento. “Em 2002 não existia crédito no País. As empreiteiras vendiam antes de entregar as chaves. Nesse curto espaço de tempo, vimos uma governança interessante das construtoras em abrirem capital, além do interesse de bancos por financiamentos imobiliários. E diante disso, o seguro habitacional e todos os produtos das diferentes fases da cadeia civil apresentam potencial. O IRB está atendo ao segmento e aposta nesse setor”.

Damaso apontou também como possibilidades os mercados de Vida e Previdência, que segundo ele são pouco explorados e conhecidos pelo público no Brasil, os Seguros Industriais, que serão beneficiados mais fortemente pela abertura do mercado e o Seguro Rural, cujas subvenções de prêmios e o fundo de catástrofe, voltado para proteger as seguradoras de catástrofes agrícolas causadas por problemas climáticos, ajudam e ajudarão no desenvolvimento do setor que hoje

é mais moderno e globalizado. “O setor agrícola mudou radicalmente se pensarmos em 10 anos atrás e está ainda em transformação. Além disso, a entrada do capital estrangeiro traz mais ainda a necessidade de proteção”.

A preparação para enfrentar o mercado, contudo, começa pelo quadro de funcionários, segundo o executivo. O IRB atravessa um processo intenso de modernização de gestão interna e financeira, de pesquisas para produtos do mercado, além de uma modernização política operacional e de ferramentas de subscrição e uma política de aperfeiçoamento do RH. “Estamos abrindo o armário e limpando velhos esqueletos, como antigos problemas no conselho administrativo”, disse.

O gerente de Seguros da Petrobrás, Luiz Otávio Parente de Mello Junior, contou da experiência da empresa, que, apesar de ter perdido mercado com parte da venda, continuou crescendo junto com todo o segmento. “E o IRB vai seguir nosso exemplo, com a grande vantagem de ser o único ressegurador local. Ninguém conhece tão bem o mercado. E a Petrobrás está contente por acompanhar esse parceiro forte para trabalhar”.

**Resultados** - Em 2006, o IRB teve um patrimônio líquido de R\$ 1,6 bilhão com lucro líquido de R\$ 298 milhões. As despesas com sinistros subiram de R\$ 566 milhões em 2005 para R\$ 751 milhões em 2006.

## Chegou o Alarme Monitorado Ituran.

Ative este dispositivo de vendas  
no dia-a-dia dos seus negócios.



A Ituran acaba de lançar, com exclusividade para Corretores de Seguro, o Alarme Monitorado Ituran. O serviço é a solução ideal para quem quer preservar o patrimônio e manter sempre em dia a segurança do imóvel e a tranquilidade da família. E o Alarme Monitorado Ituran tem uma vantagem única: não depende de linhas telefônicas, pois utiliza um sistema de antenas próprias, sem fio, que impossibilita o corte da conexão. Por isso mesmo é muito mais eficiente quando instalado em casas, escritórios, estabelecimentos comerciais e indústrias. Alarme Monitorado Ituran. Receba esta novidade de portas abertas.

11 3616.9090 | [www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)



**Ituran**

# Novas atenções para as mudanças climáticas

As conseqüências das mudanças climáticas, que já afetam toda a esfera global, também foram pauta da 4ª Conseguro. Mais de 500 mortes e 10 milhões de desabrigados na Índia, depois de chuvas de 350 milímetros em 24 horas, temperaturas de 45° na Bulgária e as secas cada vez mais extensas no Brasil e o aumento do nível do mar, que já pegou boa parte da Praia de Boa Viagem, em Pernambuco, foram os poucos exemplos do problemas climáticos no mundo, trazidos pelo pesquisador do CPTEC (Centro de Previsão de tempo e Estudos Climáticos) / INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais). “Os fenômenos vão acontecer cada vez mais e cada vez mais severos”, disse.

“Há uma curva ascendente em todos esses desastres naturais. Vamos ter que nos adaptar às situações em um curto espaço de tempo. Já foi a época em que dizíamos que teríamos que preservar o meio ambiente para os nossos netos. Esses problemas já estão afetando, e muito, a nossa geração”.

**Preocupação antiga** - O ex-deputado federal (PSDB) e secretário

de meio ambiente da primeira gestão de Mário Covas, Fabio Feldman, conhecido por ser atuante nas causas ambientais, explicou que a preocupação da sociedade com os problemas ambientais data de 1972, com a “primeira grande tomada de consciência”. O tema “O homem é a biosfera”, foi abordado na Conferência das Nações Unidas daquele ano, em Estocolmo, na Suécia. Depois disso, outras ações começaram a ser tomadas e novas convenções aconteceram. A Eco 92, que aconteceu no Rio de Janeiro, teve grande repercussão e importância.

“Hoje a palavra é mitigação, ou seja, há que se reduzir a quantidade de gás carbônico na atmosfera. Hoje, já que é certo que essas emissões afetam o meio ambiente”, disse. Mas ele não livrou o Brasil da culpa das emissões, mesmo o País fazendo parte do Protocolo de Kyoto. “O Brasil é o quarto ou quinto maior emissor de gases. De um lado somos réus, mas também somos vítimas, porque a Amazônia será afetada”, disse. Segundo o ambientalista, o papel do Brasil é, em primeiro lugar, ter capacidade política

e alianças que não permitam o desmatamento da Amazônia, que hoje, segundo ele, é “terra de ninguém, sem legislação e fiscalização”, com o interesse de articuladores do poder público, academia e sociedade civil e depois, reduzir as emissões.

Ele disse também que já é provado que a expectativa média de vida diminui uma vez e meia para quem mora em São Paulo, e há aumento de óbitos estatísticos e comprovados pela má qualidade do ar. “É como se a pessoa que mora na cidade fumasse dois cigarros por dia. A realidade é muito mais grave e séria do que pensamos. Diante disso, vem a nossa obrigação em exercer nossa cidadania planetária”, concluiu.

Para o diretor da Münchener do Brasil, Walter Polido, deve-se ampliar as discussões com autoridades e governos, formas de prevenção para esses problemas e alternativas que agrudem menos o meio ambiente. “As seguradoras estão incentivando o uso projetos com energia sustentável. É necessário a repotencialização de hidrelétricas no lugar de fazer outras novas e investir na energia eólica, que é limpa”, finalizou.



# FUNDO PRÓ-INFÂNCIA DA AACD

Dê o melhor uso para  
o seu Imposto de Renda



Direcione parte do seu IR para o Fundo Pró-Infância da AACD e ajude milhares de crianças deficientes que aguardam na fila de espera por atendimento.

**Ligue: 11 5576-0836**  
[www.aacd.org.br/fundo\\_pro](http://www.aacd.org.br/fundo_pro)

  
**AACD**  
ASSOCIAÇÃO DE ASSISTÊNCIA  
À CRIANÇA DEFICIENTE

# Nova forma de gestão para a saúde suplementar

*Estudo demonstra que é possível reduzir o custo aprimorando a qualidade de vida*

O diretor técnico da Amil, Antonio Jorge Kropf, apresentou palestra, durante a 4ª Conseguro, sobre os desafios da saúde suplementar baseado em um trabalho de Michael Porter e Elisabeth Olmsted Teisberg, “Repensando a Saúde: estratégias para melhorar a qualidade e reduzir os custos”. Ele mostrou que, nos Estados Unidos, os gastos com saúde têm aumentado muito e existem muitos debates sobre o tema. Os estudos demonstram que mais da metade dos US\$ 2 trilhões gastos por ano poderiam ser contidos com o combate a fraude dos prestadores de serviços e de seguradoras, o

combate a preços elevados e principalmente, o combate a procedimentos e materiais desnecessários.

Em sua apresentação e baseado no estudo, ele mostrou como aproveitar as oportunidades de melhorar a gestão tendo como alvo aprimorar a saúde. Segundo Kropf, é muito importante prover informações de saúde e suporte aos pacientes, desenvolver índices e reunir informações de resultados dos prestadores e dos tratamentos e focar na relevância de relacionamento entre o plano de saúde e os prestadores de serviço, mudando a forma comercial e padronizando e simplificando burocracias. “Ou seja, há uma necessidade hoje de passar para uma visão de organização em saúde”, disse.

Um dos pontos levantados pelo estudo para alterar a forma de gestão com as quais as empresas trabalham hoje é a mudança na forma de remuneração dos médicos, que passariam a ser pagos por tratamento e não para um único atendimento. “Esse processo teria um resultado mais interessante para o profissional e para o paciente”, afirmou o superintendente executivo do hospital

Sírio Libanês, Mauricio Ceschin, que também participou do painel. Continuando sua apresentação, Kropf disse que organizar os atendimentos básicos e a necessidade da previsibilidade na identificação dos riscos de saúde também são essenciais na melhoria da gestão. “É necessário a prática no sentido de evitar a doença e trabalhar também na adesão desses pacientes, o que é muito difícil, apesar



de parecer fácil. Com esses aspectos podemos contribuir para a mudança da sociedade e permitir um acesso mais justo aos planos”, concluiu.

**Entraves** - O superintendente executivo do hospital Sírio Libanês, Mauricio Ceschin disse também que os principais problemas da saúde no Brasil são a falta de financiamentos e investimentos na área, que somam 6% a 8% do PIB, o que nos Estados Unidos é de 16%. Além disso, há uma elevação continuada dos custos que não vai diminuir, segundo ele, já que a inflação médica é cerca de 2,5 vezes mais do que a inflação normal. “A hiperutilização das tecnologias e o envelhecimento da população farão os custos subirem muito. Temos que mudar essa tendência e ampliar a base de clientes, urgentemente”. Ele completou que a tecnologia é sempre bem vinda, mas o que deve ser mudada é a forma como ela é utilizada. “Há diferenças entre o controle das tecnologias e a incorporação delas”, defendeu.

Ceschin afirmou que o pior desperdício em saúde é a falta de informação e apontou o TISS – Troca de Informações em Saúde Suplementar – como passo inicial para a cultura da rede de

informações em saúde. “Esse sistema foi criado em prol do usuário e para criar a desburocratização no atendimento”.

O presidente da Medial Saúde, Luiz Kaufmann concorda com a diferente remuneração que deve ser atribuídas à classe médica. “Temos dificuldades em convencê-los que, a despeito de saúde não ter preço, ela tem custo”, apontou.

Ele disse também que para o desenvolvimento do setor é necessário que ANS e Governo fiquem alinhadas aos interesses e necessidades do mercado, contribuindo para uma flexibilização do segmento. “Precisamos passar do discurso para a ação. O desafio é da eficiência dos processos de gestão alinhados à informação. Assim, poderemos propiciar mais rapidamente o desenvolvimento do setor”.

**Conceito** - Para o diretor da ANS, Dr. Alfredo Cardoso, o primeiro problema a ser resolvido na saúde suplementar é o desafio da conceitualização. “Por saúde suplementar se entende um sistema que oferece coberturas e serviços não cobertos pelo sistema público. Por essa conceitualização, o sistema é visto como um substituto da saúde pública. É uma confusão que atrapalha muito o setor”, disse.

Outro problema segundo ele é a concentração de operadoras. De acordo com os dados apresentados por ele, nos últimos seis anos o mercado está assistindo ao encolhimento de seguradoras e um melhor desempenho das medicinas de grupo e cooperativas, mas somente as maiores de 50 mil vidas. “As operadoras que têm menos de 50 mil vidas têm muita dificuldade de prever riscos. Isso acontece para todo o setor, contribuindo muito para a concentração”.

Outro problema segundo ele é a concentração de operadoras. De acordo com os dados apresentados por ele, nos últimos seis anos o mercado está assistindo ao encolhimento de seguradoras e um melhor desempenho das medicinas de grupo e cooperativas, mas somente as maiores de 50 mil vidas. “As operadoras que têm menos de 50 mil vidas têm muita dificuldade de prever riscos. Isso acontece para todo o setor, contribuindo muito para a concentração”.

## Nova forma de gestão para a saúde suplementar

A 4ª Conseguero contou ainda com palestras do ex-prefeito de Bogotá, Antanas Mokus, um dos responsáveis pelo programa que ajudaram a reduzir os índices de criminalidade na Colômbia. No debate, participaram o Secretário Nacional de Segurança Pública, Luiz Fernando Correa e o presidente do Instituto São Paulo contra a violência, Edu-

ardo Capobianco, com mediação do jornalista Zuenir Ventura. Além disso, o Palestrante: José Eustáquio Diniz Alves do IBGE e Edward Johns da AARP – a maior organização de voluntários



do mundo, com exceção da igreja católica, destinada a criar um fundo para a terceira idade e que teve receita de US\$ 101 bilhão em 2006 - com a coordenação de Osvaldo do Nascimento, falaram sobre como o mercado deve se preparar para lidar com um público que vive mais, no painel “As Mudanças Demográficas e os Seguros para a Terceira Idade”



## Pólo de resseguros: São Paulo x Rio de Janeiro

O governador do Rio de Janeiro, Sérgio Cabral, anunciou durante a 4ª Conseguero que sancionará o Projeto de Lei que cria o Centro Internacional de Resseguro, na capital do Estado. Pela proposta do deputado João Pedro (DEM), o Governo estadual oferecerá incentivos para que empresas do setor se instalem no Rio, mas não estabelece os tipos de incentivo e nem como eles seriam feitos. “Estou disposto a discutir com o mercado essa proposta. O Rio de Janeiro tem essa vocação do seguro” afirmou Cabral durante a abertura da 4ª Conseguero.

Segundo o Secretário de Fazenda do Estado do Rio de Janeiro, Joaquim Levy, que realizou palestra durante um almoço com executivos na 4ª Conseguero, a cidade esta quebrando paradigmas nos últimos 20 anos em relação à estrutura econômica e está provendo infra-estrutura para o setor produtivo, fazer o melhor para cada ramos de atividade. “O Rio se interessa pela industria de seguros. O Rio é a capital dos seguros”.

Ele apontou como argumentos para o Rio ser o pólo de resseguros o fato do IRB estar presente e os principais clientes do resseguro que estão presentes na cidade (petróleo, siderurgia e construção naval), muitos projetos do PAC que acontecerão na cidade e o compromisso de se criar um prédio específico para reunir toda a industria. “Tenho certeza que o Rio de Janeiro será o primeiro em seguros e resseguros do

Brasil”, concluiu.

No mês de agosto, a Secretaria de Relações Internacionais, em São Paulo, realizou um evento com o mercado para propor que a cidade abrigasse o novo pólo de resseguros. Na ocasião, o secretário de Relações Internacionais, Alfredo Cotait Neto, disse que São Paulo é uma cidade preparada com toda estrutura para receber o pólo de Resseguros não só do Brasil, mas de toda a América Latina.

Para o advogado integrante do Escritório Demarest & Almeida Advogados, João Marcelo Santos, criar um pólo de resseguros pediria o máximo de atrativos, como a isenção do Imposto de Renda “E para isso acontecer, seria necessário uma emenda constitucional, um processo complexo, que já que tem que ser aprovado por três quintos de todos os deputados e senadores. “O País tem que se interessar por atrair novas resseguradas e mostrar o mínimo de disposição política para fazer o negócio de resseguros”, disse.

O também advogado e jornalista, Antonio Pentado Mendonça, que participou do evento promovido pela a Secretaria de Relações Internacionais, em São Paulo, a favor da cidade, concorda com Santos e acredita que o pólo de resseguros não emplacará em nenhuma das duas cidades. “Um pólo destes só teria sentido para as resseguradoras se houvesse algum benefício fiscal, que não é o caso no Brasil”, apontou.

# A NOVA DIRETORIA DA SUSEP

*Antônio Penteado Mendonça  
É advogado e consultor,  
professor do curso de es-  
pecialização em Seguros  
da Fia/Fea-Usp e comenta-  
rista da Rádio Eldorado*

Como era esperado, a “Quarta Conseguro” foi sucesso de público e de resultados. Com a expressiva presença de profissionais dos mais variados setores envolvidos com seguros, resseguros, previdência privada aberta, planos de saúde privados e capitalização, o evento pode ser considerado o marco da mudança para um novo patamar. Um patamar onde a maturidade e o profissionalismo passam a ser a bandeira de uma atividade engajada no cumprimento de suas responsabilidades sociais, com a proteção do patrimônio nacional e a geração dos investimentos de longo prazo necessários ao custeio da infra-estrutura do país se consolidando como seus grandes objetivos estratégicos, dentro de uma visão moderna de administração empresarial, onde lucro e responsabilidade se fundem em favor do bem comum. Mas isso é tema de um artigo específico, a ser oportunamente publicado.

Hoje, o tema é o momento com mais repercussão dentro do evento. O almoço-palestra do novo Superintendente da Superintendência de Seguros Privados – SUSEP – foi uma consagração. Por qualquer ângulo que se olhe, a demonstração de força dada pelo Sr. Armando Vergílio não deixa dúvida de que ele chega ao cargo apoiado por grande parte das forças do mercado e, além delas, por diversos partidos políticos, do Governo e da oposição.

Nunca na história recente da atividade seguradora nacional a primeira aparição oficial de um Superintendente da SUSEP foi tão prestigiada por um número tão elevado de participantes importantes como o almoço-palestra do Sr. Armando Vergílio na Conseguro.

Os quatro presidentes das Federações de seguros gerais, planos de saúde, previdência privada e capitalização, o presidente da FENASEG, o presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros, todos os presidentes dos Sindicatos dos Corretores de Seguros; a maioria dos presidentes dos Sindicatos Estaduais das Empresas de Seguros, mais um senador do PSDB e considerável número de deputados e secretários de estados, além de praticamente todos os principais executivos da área, estavam lá, prestigiando com sua presença a palestra do

novo Superintendente.

Mas o apoio foi além. Foi a primeira vez que eu ouvi um líder de partido da oposição declarar publicamente que a bancada de seu partido apóia o Sr. Armando Vergílio no Congresso Nacional.

E o discurso do novo Superintendente não decepcionou. O Sr. Armando Vergílio falou com clareza. Expôs sua visão da SUSEP e do mercado e apontou os principais rumos que pretende seguir, com ênfase na necessidade da proteção do consumidor e, por isso, na manutenção das políticas já em curso, destinadas a garantir a solvência das empresas e a transparência dos negócios.

Para os que tinham alguma preocupação com o fato dele ser o presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros, sua afirmação de que será um agente do Estado e não um representante classista soou como música. Que, somada às outras propostas apresentadas, formou um cenário otimista para os próximos anos.

Mas o ponto alto da palestra foi a apresentação dos demais membros da diretoria da SUSEP e como eles deverão atuar. Todos são profissionais com currículos consistentes e relativamente familiarizados com as atividades que deverão supervisionar.

Sendo cada um deles especializado numa determinada área, a partir de agora, ainda que mantida a forma colegiada da diretoria, os diversos setores da SUSEP passam a ficar diretamente subordinados a um diretor específico, de acordo com sua área de especialização. E isto é um avanço no sentido da otimização do funcionamento da autarquia. Com gente especializada respondendo por cada área é de se esperar um significativo ganho de eficiência, que deve beneficiar todo o segmento e proporcionar o cenário necessário para o crescimento harmônico de uma atividade que deve ocupar, nos próximos anos, um dos principais lugares como provedora de recursos para investimentos de longo prazo.

**\* Texto publicado no  
caderno Economia do Estadão  
do dia 24 de setembro de 2007**

Quem ajuda tanta gente  
a ter 24 horas de proteção  
merece um dia inteiro  
para comemorar!

**12 DE OUTUBRO**  
**DIA DO CORRETOR DE SEGUROS**



Durante o ano inteiro, a Golden Cross oferece para você e seus clientes os melhores planos. Nessa data especial, receba também um abraço e o reconhecimento pelo seu grande trabalho.

**PARABÉNS!**

Canal Corretor: 4004-2005

 **Golden Cross**

O importante é ter saúde.

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

# Congresso Brasileiro de Corretores vai focar em qualificação para driblar a concorrência

*O evento vai se basear nos resultados do último congresso. Empresas apresentam novidades durante a Exposeg*

O XV Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, evento que ocorre a cada dois anos, promovido pela Fenacor (Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados, de Capitalização, de Previdência Privada e das Empresas Corretoras de Seguros) e que discute os principais problemas do mercado, acontecerá este ano, entre 11 e 13 de outubro, em Vitória (ES). A pauta será baseada nos resultados do último Congresso Nacional - realizado na cidade de Maceió - e contemplará os congressistas com assuntos relevantes à sua profissão, abordando principalmente as mudanças ocorridas no setor desde 2005. Mas, pensando em um cenário com uma concorrência grande e com clientes mais exigentes, o tema deste ano será "Planejamento, Ação e Qualificação".

O Congresso terá conferências, painéis, seminários, cursos e grupos de trabalho, que propiciarão o confronto de informações do mercado segurador sob o ponto de vista das diversas regiões do Brasil e contará com especialistas do mercado, autoridades dos órgãos reguladores e lideranças políticas que debaterão diretamente com os congressistas a atual situação do mercado de seguros e suas tendências.

Este ano, além dos congressistas poderem escolher os temas centrais do Congresso, por meio de voto direto, os profissionais escolheram a qual grupo de trabalho gostariam de participar dentro dos

temas: Relacionamento Corretor/Seguradora, Gestão Empresarial, Pessoas e Benefícios e Automóvel e Ramos Elementares. O evento vai contar também com workshops simultâneos sobre Resseguros, Transportes e Saúde, além de trabalhos e debates com subgrupos sobre diversos temas.

Paralelo ao Congresso e como ocorre tradicionalmente, a Exposeg, importante feira do mercado segurador terá sua 14ª edição e trará novidades para o mercado. Estarão presentes com estandes Bradesco Seguros e Previdência, SulAmérica, Porto Seguro, Itaú Seguros, Unibanco AIG, Tokio Marine, Marítima, MetLife, Mapfre, Liberty, Minas Brasil, HDI, Funenseg, Autoglass e Sincor. A Mongeral Seguros e Previdência e a Chubb Seguros serão patrocinadores especiais.

## Liberty lança campanha e reformula produtos

A Liberty Seguros participa da 14ª Exposeg com estande decorado com motivos gregos, para reafirmar a campanha internacional de incentivo para corretores a ser lançada neste mês, "Liberty Na Grécia, a Viagem dos Deuses", que

vai premiar os corretores com um tour pelas ilhas gregas.

A empresa, que já atua muito forte com os corretores, tem tido crescimento de negócios com o canal. Prova disso é que, em quatro anos, o número de corretores cadastrados subiu de 2,5 mil para 10 mil e a expectativa é de alcançar 18 mil corretores. "É um processo contínuo. Mas o nosso objetivo é melhorar o relacionamento com esse canal para melhorar também a vida de nossos clientes. Sendo mais eficientes em nossos processos, vamos ser mais competitivos e quem vai usufruir é o cliente, que terá um preço melhor", afirmou Matias Romano de Ávila (foto), Vice-Presidente de Produção da Liberty Seguros no Brasil.

Outra campanha, dessa vez nacional, também será lançada durante o evento. É um trabalho



voltado a pequenos corretores, que produzem até R\$ 360 mil/ano. “Queremos também fortalecer nossos laços com o pequeno corretor”, disse. O prêmio, dessa vez, será uma viagem de uma semana para Alagoas. Os produtos incluídos na promoção são os de varejo, Auto, Vida, Residência e Pequena e Média Empresa. As campanhas terão duração de seis a sete meses.

Em paralelo a isso, a Liberty, que tem cerca de 700 mil clientes em Auto e uma atuação forte com os segmentos de varejo, vai lançar os produtos Auto Classic, voltado para clientes mais exigentes e sofisticados, e que oferece assistências mais requintadas e o Liberty Caminhões, um produto para caminhões de médio porte, com o uso local que circulam nas cidades. “Com esse público, é possível uma precificação especial, já que geralmente, os veículos não são de aluguel e o motorista muitas vezes é o proprietário. É um produto diferencial no mercado”, explicou.

Outros produtos com os quais a Liberty já trabalha, mas que passaram por uma reformulação, também serão expostos na feira, como por exemplo, os produtos de assistência residencial. “Fizemos uma repaginação recentemente para atuar com uma taxa de diferenciação, separada por região de localização”. Os produtos de *property*, como o Liberty Premium também sofreram alterações nas coberturas, taxa de comercialização.

Ávila destacou outro processo importante por qual a companhia passou, que é a renovação de apólices de varejo sem papel. É enviado ao cliente um resumo simples e objetivo da renovação por meio de transações eletrônicas. “É um

avanço operacional e uma economia para o corretor e para nós, além de não ser um acúmulo de papéis para os clientes”, apontou.

### Porto Seguro reafirma a importância da venda cruzada

“A nossa participação em evento como esses visa a aproximação com a massa de corretores, que é bem expressiva e que eles ampliem a participação conosco”, afirmou o vice-presidente da companhia, Fabio Luchetti (foto).

Segundo ele, a Porto está trabalhando para mostrar a força que o corretor tem para ofertar novos produtos para os clientes. “O índice de cruzamento tem um potencial muito grande. Temos 1,2 negócios por cliente hoje e podemos chegar facilmente a dois negócios. Diante disso, queremos mostrar para os profissionais que trabalham conosco que eles têm uma chance grande se souberem se organizar.”, explicou.

O seguro de automóveis continua tendo um apelo muito forte dentre os corretores, mas, segundo Luchetti os seguros residenciais e de pessoas, como Vida e Previdência são os que têm mais potencial de negócios para efetivar o índice de cruzamento. “As pessoas não fazem seguro residencial achando que é caro, porque relacionam com seguros de automóveis. Já os seguros de pessoas, que ainda são incipientes

no Brasil, são os que têm maior participação dentre os seguros totais no Estados Unidos e na Europa. E o corretor tem papel fundamental no fomento desses novos negócios”, apontou.

Diante disso, a Porto vai reafirmar a campanha “Sua carteira vale ouro” que ocorre desde junho de 2006. Trata-se de uma campanha de incentivo em que os corretores ganham R\$ 15 para cada novo seguro feito dentro da carteira, além da comissão normal. Para auxiliar os corretores, a companhia oferece um relatório dos clientes que já possuem produtos da Porto, pos-



sibilitando assim a prospecção de novos negócios. Os segmentos que participam da campanha são Auto, Residência, Consórcio Imóvel e Auto, Previdência Privada, Financiamento e Refinanciamento de Auto, Vida e Alarmes (monitoramento).

Além disso, a companhia trabalha com serviços para os corretores a fim de diminuir o trabalho dos profissionais e deixá-lo com tempo para fazer vendas novas, como o PortoServ. Nesse serviço, a Porto fica responsável por toda

a renovação de apólices em nome dos corretores. “Estamos tendo resultados importantes, porque mantemos o mesmo índice de renovação e o corretor fica mais aliado”.

Além disso, a companhia realiza investimentos em treinamentos com os corretores considerados potenciais nas regionais espalhadas pelo Brasil. São formados grupos para aulas presenciais e as aulas pela internet.

Luchetti disse também da importância que o PortoSeg, uma empresa da Porto Seguro para crédito, financiamento e investimento, tem tido nos negócios da companhia. “Muitas vezes o corretor deixava de fazer o negócio porque não sabia dessa facilidade a oferecer. O financiamento tem entrado cada vez mais no leque de negócios dos corretores, mas não foi explorado em sua totalidade”, explicou.

Outra novidade a ser apresentada é o sistema de ligações VoIP para os corretores, lançado no mês passado. A ferramenta permite aos corretores utilizarem a conexão banda larga de Internet para ligações telefônicas, reduzindo os gastos dos corretores com telefone. “Instalamos um aparelho e ele pode realizar ligações para a Porto sem nenhum custo. Além disso, o corretor poderá efetuar ligações para telefones fixos ou celulares, para qualquer parte do Brasil e do mundo, com um custo reduzido em torno de 50%”, disse. O sistema já está disponível para corretores da Grande São Paulo, conforme o volume de produção, mas o objetivo é atingir 4 mil corretoras na capital paulista até o final do ano e ampliar o serviço para todo o Brasil.

## Minas Brasil reafirma política de relacionamento na Exposeg

Em 2007 a Minas Brasil aprimorou sua política de relacionamento com os corretores e os Encontros de Relacionamentos, que promove o contato direto entre seus parceiros de negócio e os representantes do alto escalão da empresa foram remodelados e ampliados. Antes, aconteciam nas principais unidades e agora, passaram a acontecer nas 37 cidades onde a Minas Brasil tem sucursal. Este ano, os executivos da Seguradora percorreram cerca de 15 mil km e dedicaram 185 horas ao diálogo com cerca de 2800 parceiros de negócios.

Assim como nos Encontros de Relacionamento, durante a Exposeg, a alta direção da Minas Brasil estará no estande da seguradora à disposição dos corretores para conversas informais, recebimento de sugestões, críticas e esclarecimentos. “A Minas Brasil entende que o relacionamento com o corretor tem que ser a cada dia um processo mais aberto, sem barreiras, e estamos utilizando a oportunidade da Exposeg como se fosse o nosso grande último encontro do ano com os parceiros,” afirma o diretor comercial da seguradora, Fernando Grossi (foto).

Durante a Exposeg estarão no estande da Minas Brasil, o vice-presidente do grupo Mercantil do Brasil, Marco Antônio de Araújo; o presidente da seguradora, Alberto Continentino de

Araújo; o vice-presidente executivo Lauro Agrizzi; o diretor comercial, Fernando Grossi, todos os superintendentes e vários gerentes da seguradora.

No estande haverá ainda duas tvs de plasma nas quais serão transmitidas fotos dos Encontros como maneira de fazer uma retrospectiva destes momentos vividos pela empresa e seus parceiros ao longo do ano.

## Palestras

O XV Congresso de Corretores vai contar também as palestras de Max Gehringer, administrador de empresas e escritor, autor de diversos livros sobre carreiras e gestão empresarial, apresenta o programa Mundo Corporativo, na rádio CBN e a palestra motivacional de Clovis Tavares, especializado em “Advanced Marketing” e com 28 anos de experiência na arte mágica. Além disso, os corretores vão contar com shows de Emmerson Nogueira, na quinta feira, o comediante Luiz Fernando Guimarães, na sexta feira e Martinho da Vila, sábado, no encerramento.



Mapa do Site

PLANETA SEGURO

tracker LO/JACK

Busca no Site

Home | Quem Somos | Últimas Notícias | Edições | Eventos | Expediente | Assinatura | Contato

São Paulo, terça-feira, 14 de agosto de 2007

**Destaques**

**Órgão decide amanhã se promotor acusado de matar** < 11  
Fonte: Folha de São Paulo

**Banners**

**PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS 2007**  
Conheça os vencedores

**Parceria pode eliminar calote**  
Parceria entre Rede Total de Imóveis e Porto Seguro facilita locação de imóveis e elimina risco de c...[\(Leia mais\)](#)

**CNC cria a Câmara Brasileira dos Corretores de Seguros**  
A Confederação Nacional do Comércio (CNC) instalou, nesta quinta-feira, a Câmara Brasileira dos Corr...[\(Leia mais\)](#)

**Chubb Seguros, em parceria com a Apoio Corretora, é a seguradora do longa "Sem Controle"**  
A Chubb Seguros, em parceria com a Apoio Corretora, é a seguradora de mais uma produção do cinema br...[\(Leia mais\)](#)

**SulAmérica lança campanha para o Dia dos Pais**  
Para ajudar os filhos a escolher um presente diferente no Dia dos Pais a SulAmérica lançou a campanh...[\(Leia mais\)](#)

Edições

Edição nº 74 Edição nº 73

Rio de Janeiro

QUA 15/08

Max. 27 °C

Min. 18 °C

CHUV 0mm

poucas nuvens

Cotação do Dólar

Comercial: R\$ 1,94

O portal Planeta Seguro oferece o melhor canal de comunicação pela internet. Veja as vantagens:

- Atualização diária;
- Cobertura de eventos com notícias em tempo real;
- ClippingSegtotal diário;
- InformativoSegtotal a qualquer hora do dia;
- Download da revista Seguro Total eletrônica com o mesmo formato da revista impressa, tornando a revista mais lida do mercado;
- Mais de 55 mil mensagens enviadas diariamente.



# Resseguros mais uma vez em pauta

*Debate promovido pela AGF reuniu especialistas de diferentes áreas do mercado*

*“Quisemos destacar os atores do mercado e trazer a nossa contribuição para um tema já tão discutido no mercado em um momento que será histórico”, Max Thiermann*

A fim de discutir as perspectivas do mercado de resseguros, com a abertura iminente, a AGF Seguros realizou, no dia 26 de Setembro no Gran Meliá Mofarrej, em São Paulo, o Fórum Internacional de Resseguros. Os temas debatidos foram “Abertura do Mercado de Resseguros no Brasil – as expectativas e agitações do setor” e “Como funciona o Resseguro no Exterior”.

“Quisemos destacar os atores do mercado e trazer a nossa contribuição para um tema já tão discutido no mercado em um momento que será histórico”, afirmou o presidente da AGF Seguros, Max Thiermann.

Estavam presentes representantes de diferentes áreas, desde corretoras, seguradoras, compradores de resseguros, juristas a resseguradores internacionais. Dentre eles, Marcelo Mansur Haddad, Sócio da Mattos Filho, Ve-

ga Filho, Marrey Junior e Quiroga Advogados, e coordenador e professor do curso de Seguro e Resseguro da Escola de Direito da Fundação Getúlio Vargas (FGV), iniciou o debate respondendo a uma pergunta de como ficará o cenário pós-abertura. Segundo ele, a consolidação do mercado acontece em fases, mas duas coisas simultâneas e importantes estão ocorrendo, que são as regras de solvência e a abertura do mercado de resseguros. “A mistura desses dois temas pode trazer a consolidação, já que a necessidade de ter solvência traz o resseguro como estratégia das empresas”, disse.

O Diretor Técnico do IRB, Vandro Ferraz da Cruz, discorda. Para ele, o problema das regras de capital adicional teriam que ser resolvidas antes, já que, com a abertura do mercado, há uma série de mudanças jurídicas em





V I T Ó R I A - E S

# XV CONGRESSO

BRASILEIRO DOS CORRETORES DE SEGUROS

11, 12 E 13 DE OUTUBRO DE 2007

PLANEJAMENTO,  
AÇÃO E QUALIFICAÇÃO

**SINCOR-ES**

**FENACOR**

vários processos, como na regulação de sinistros e retrocessão, que demandarão adaptações legais. “Assim as seguradoras já estariam mais preparadas, porque cuidar das duas questões ao mesmo tempo é trabalhoso”, disse.

Para Jorge Caminha, diretor-presidente da Guy Carpenter & Company no Brasil, a abertura do mercado vai trazer reequilíbrio na forma como os negócios são fechados. “Hoje o IRB não tem condições de diferenciar os seguros que negocia da forma que acontece no mercado internacional. Além disso, a abertura possibilitará o lado prático, que são mais opções para que as seguradoras possam competir do mercado nacional do que elas possuem hoje”, afirmou Ca-

*“Há uma regra preferencial, o IRB vai continuar dispondo capacidade às seguradoras. A abertura não será traumática para o mercado brasileiro. Todos terão condições de se preparar”.*

*Maria Elena Bidino*

minha que já exerceu funções de gerência no IRB.

O mediador do debate, Paulo Miguel Marracini, Vice-presidente do Conselho de Administração da AGF Seguros disse que é importante lembrar que as regras de solvência servem para defender o consumidor que não tem poder de barganha. “A regra é bem vinda no momento das companhias se consolidarem e o resseguro é um complemento importante”, explicitou.

A Diretora de resseguros da Fenaseg (Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados

e Capitalização e professora da Funenseg (Escola Nacional de Seguros), Maria Elena Bidino, lembrou que essa abertura de mercado nos moldes que está sendo apresentada hoje não é uma abertura total. “Há uma regra preferencial, o IRB vai continuar dispondo capacidade às seguradoras. Não será traumática para o mercado brasileiro. Todos terão condições de se preparar”, apontou. Ela disse também que o momento traz os desafios da regulação de um mercado aberto, mas com preferência para o ressegurador local. Mas ela concorda com Mansur que é um período interessante para o mercado, em que as empresas poderão escolher entre o aporte de capital ou ao resseguro para se capitalizarem.

Já para o Gerente de seguros da área de Planejamento Financeiro e Gestão de Riscos da Petrobrás, Luiz Octavio de Morin Parente de Mello Jr, os resultados da abertura de capital já estão sendo sentidos. “As seguradoras já estão se mexendo e estão muito mais agressivas do que elas costumam ser com as novas regras e algumas até já começaram a se sobressair”. Em relação a criação de novos produtos, ele disse que já tem sido abordado e que ele sente que o mercado já está se movimentando. “Como consumidor, estou muito otimista”.

**Barreiras** - Apesar disso, Mansur lembra que a burocracia pode ser entrave à criação de novos produtos, já que eles devem ser aprovados pela Susep (Superintendência de Seguros Privados). “Não é possível se livrar das cláusulas óbvias e temos que contar com a boa vontade do regulador”.

“Já temos problemas dessa natureza. Vejo com preocupação a questão que os clausulados internacionais possam ter sem o

*“Como ressegurador internacional, não tenho como avaliar os investimentos a serem realizados se não sei as regras. Essa incerteza faz com que seja muito difícil para as empresas entrarem no mercado”*

*Markus Glowka*

aval do órgão regulador”, disse Vandro Ferraz. Diante disso, Bidino propôs que talvez seja o momento para que a Susep repensasse a regulamentação. “São necessárias regulações distintas para cada seguro. Isso proporcionaria mais agilidade no mercado”, disse. Mansur rebateu que isso seria possível do ponto de vista legal, mas que poderia demorar um pouco para acontecer.

Para Markus Glowka, que atua na sede do Grupo Allianz, em Munique, liderando a equipe do setor de Contratos de Resseguros em países como Espanha, Portugal, França, Bélgica e também na América do Sul, os três primeiros anos de abertura do mercado serão muito dolorosos para todos os segmentos do mercado, já que é necessário um período de adaptação. Mas, diante disso, e com as regras ainda não bem definidas, ele disse que as resseguradoras ficarão muito reticentes ao entrar no mercado brasileiro. “Como ressegurador internacional, não tenho como avaliar os investimentos a serem realizados se não sei as regras. Essa incerteza faz com que seja muito difícil para as empresas entrarem no mercado”, explicou.

# Contrato de Resseguro

## Um Desafio para o Mercado de Seguros Brasileiro



*Joao Marcelo Santos  
Advogado, Mestre em Direito  
Tributário, Professor de  
Diversos Cursos de Pós-  
Graduação, ex-Diretor e  
Superintendente Substituto  
da SUSEP e integrante  
do Escritório Demarest  
& Almeida Advogados.*

*Paradigma - “as suposições fundamentais que os especialistas fazem sobre o mundo que estão estudando e que mostram o que é conhecido sobre este mundo, o que é desconhecido, como se deve enxergar esse mundo, como se quer conhecer o desconhecido e, finalmente, o que merece ser conhecido”. (Gilberto Marcos Antônio Rodrigues)*

Com a iminente abertura do mercado de resseguros, aqueles que atuam no mercado segurador brasileiro têm tido a perspectiva de uma imensa gama de oportunidades. Não se consegue evitar, entretanto, certa perplexidade, ante ao desafio representado por essa mudança de paradigma que passa, entre outras coisas, pelo estabelecimento de procedimentos adequados para a estruturação e administração de programas e contratos de resseguro.

De fato, o mercado internacional de resseguros é um vasto e complexo mundo, em que pessoas dos mais diferentes países se conhecem, falam a mesma língua, adotam códigos de conduta uniformes e dividem preocupações semelhantes. E, deste mundo, o Brasil esteve afastado por muitos anos.

Naturalmente, de uma forma ou de outra, as seguradoras brasileiras sempre foram obrigadas a conhecer em alguma medida o resseguro, ainda que estivessem condicionadas a centralizar suas ações nessa área junto ao IRB. O mesmo se pode dizer de profissionais específicos. Mas essa não é a regra, estando clara a necessidade de significativo amadureci-

mento e aprendizado do mercado brasileiro.

Agrava essa situação o fato de que o mercado internacional de resseguros tem passado por transformações estruturais, no que se refere, por exemplo, (i) ao contract certainty, recentemente objeto de Código de Auto-Regulação no Reino Unido e de regras editadas por diversos reguladores e (ii) à discussão do conteúdo de cláusulas como follow the settlements (seguir os acordos), follow the fortune (seguir a sorte), follow the forms (os riscos subscritos no contrato de resseguro são, regra geral, aqueles subscritos no contrato de seguro) e cut through (pagamento direto).

Algumas dessas cláusulas apresentam significados e interpretações judiciais diversos, dependendo do país, como é o exemplo da follow the settlements e da follow the fortune nos Estados Unidos e no Reino Unido.

Já outras, como a cláusula de pagamento direto, não somente encontram diferentes tratamentos em diferentes jurisdições como, no Brasil, deverão ser objeto de discussão e eventualmente de atuação regulatória, em razão do que dis-

põe a Lei Complementar nº 126, de 2007, e a legislação em vigor.

Toda essa transformação que ora ocorre no mercado internacional resulta de um processo natural de acomodação. De um lado, a “recapitalização” do mercado de resseguro após grandes eventos, como o 11 de setembro e o Katrina, tem tornado mais evidentes os processos de migração de capitais de mercados mais tradicionais, como Londres, para outros, como Bermudas. De outro, a quantidade e a intensidade dos conflitos entre as diferentes partes envolvidas no contrato de resseguro também aumentou consideravelmente nos últimos anos.

Indiscutivelmente, tornaram-se mais comuns os conflitos originados de interpretações divergentes de cláusulas e mesmo quanto aos termos do contrato de resseguro. Aquele ambiente em que a confiança era a melhor das cláusulas deixou de ser uma realidade tão evidente, tendo se tornado necessária uma maior preocupação com a formalização das relações entre seguradoras e resseguradoras, bem como um maior cuidado na redação de slips, notas de cobertura e, sendo o caso, contratos.

Não podemos esquecer, ainda, que programas e contratos de resseguro adequados são o resultado da compreensão dessa atividade e de seu potencial como instrumento de gerenciamento de risco, reforço e otimização da estrutura de capital e transferência de tecnologia.

Nesse contexto, não existe vento favorável para quem não sabe a direção (Sêneca). O aproveitamento do resseguro como oportunidade dependerá da definição, por parte das seguradoras, de políticas de subscrição, de retenção de riscos e de resseguro que estejam alinhadas com o seu planejamento estratégico e objetivos de segurança e rentabilidade.

De qualquer modo, é nesse momento de transformação antes descrito que o Brasil deverá se inserir no mercado in-

ternacional de resseguros, inclusive em se tratando da regulação.

No caso do regulador brasileiro, pode-se dizer que tem mostrado consciência da necessidade de cautela, discussão e compreensão da atividade, como premissa para uma atuação adequada.

A regulação adequada da atividade do resseguro deve ser mínima, quase minimalista, dada a sua natureza internacional e o porte de seus “consumidores” (seguradoras). Mas a existência de uma prática regulatória brasileira historicamente intervencionista e paternalista, embora em processo de rápida transformação, implica em um grande desafio também para o regulador. Será necessário que ele se defenda das inúmeras demandas e pressões para regular excessivamente a atuação de atores que naturalmente se auto-regulam.

Esse cuidado de pouco regular deve ser maior ainda no que se refere aos contratos celebrados entre seguradoras e resseguradoras, nenhuma delas demandante de proteção estatal. Trata-se de ambiente altamente profissional, o qual, por isso mesmo, como dito, exige grande responsabilidade e preparo técnico por parte daqueles que se encontram na condição de compradores, vendedores ou prestadores de serviços.

Concluindo, o futuro da atividade de resseguro e da transformação do mercado brasileiro de seguros está repleto de variáveis cujo comportamento é imprevisível, e a imprevisibilidade, embora seja de fato “crise” e “oportunidade”, nunca é confortável. O que se pode dizer, com certeza, é que, na perspectiva de uma regulação adequada, cada esforço adicional de estudo, discussão e desenvolvimento de contratos e procedimentos para a contratação do resseguro resultará em grandes benefícios para as seguradoras brasileiras, no sentido de tornar mais rápida e produtiva a sua adaptação ao novo e promissor ambiente de negócios.



**05 a 07 de maio de 2008**  
**Das 10h00 às 21h00**

Você e sua empresa são nossos convidados para se juntar aos principais executivos de TI do mercado de seguros e seguradoras do país.

Participe desse grande encontro.

O **CITISEG - Congresso Internacional de Tecnologia da Informação em Seguros** surge com o intuito, através de palestras e debates, propiciar aos profissionais de seguros participantes, a interação, o convívio e o debate com personalidades nacionais e internacionais de destaque na tecnologia da informação. Serão apresentadas as mais recentes tendências em alta tecnologia do que está sendo e o que vai ser praticado pelo setor, no mercado de seguros nos próximos anos.

A **EXPOTI - Exposição de Produtos e Serviços de Tecnologia da Informação em Seguros** vem proporcionar aos congressistas e aos executivos decisores pelo investimento em TI das seguradoras, o conhecimento e convívio com suas mais recentes soluções em tecnologia da informação.

Os eventos contemplarão as **novas tecnologias, as tendências da infra-estrutura tecnológica do setor e da segurança da informação, e a certificação digital.**

#### Lançamento do Evento

**Data:** 13 de novembro de 2007

**Local:** Centro de Eventos São Luís

Rua Luiz Coelho, 323 – Próximo à Av. Paulista

#### **Informações:**

Tels.: (11) 6221-2702 / (11) 6221-4163

E-mail: [gbrazilfeiras@gbrazilfeiras.com.br](mailto:gbrazilfeiras@gbrazilfeiras.com.br)

Realização:



Afiliada à:



Organização:



# O Poder da Aparência

Na vida, somos julgados por quatro coisas: o que fazemos, a nossa aparência, o que falamos e o modo como falamos.

Quando uma pessoa é apresentada a outra, em menos de cinco minutos surge a pergunta: “O que você faz na vida?”

O modo como você descreve a sua contribuição para o Universo, juntamente com a sua aparência e o conteúdo da sua conversa, constituem fatores importantes no seu poder de influência.

## Aparência é fundamental

O modo como nos apresentamos é muito importante. Quando estamos de jeans e camiseta, transmitimos um tipo de mensagem. Quando nos vestimos de modo mais formal, de acordo com a ocasião e com a posição que ocupamos na empresa, transmitimos outro, bem diferente.

A maneira como nos vestimos é uma mensagem, que comunica quem somos e qual é o nosso propósito.

O visual pode ser um ponto positivo ou negativo na sua carreira, dependendo de como você cuida dele. Imagine que a campanha da sua casa toca e, quando abre a porta, você depara com dois indivíduos trajando uniforme policial e usando distintivo policial. Até que se prove o contrário, você está sendo abordado pela polícia, não é verdade? Porém, nada foi dito: você concluiu pela aparência do que pôde ver!

Uma pessoa adequadamente vestida para determinado contexto tem um impacto positivo, e o visual passa a ser vantagem estratégica. Não foi por acaso que o presidente norte-americano, George W. Bush, usou jaqueta, em vez de paletó, quando se encontrou com os bombeiros, após o ataque terrorista de 11 de setembro de 2001.

Se você optou por uma carreira executiva, tem de submeter-se a um modo de vestir padronizado pela empresa que você representa.

De acordo com a situação

A ênfase maior no mérito do que na aparência tem provocado uma onda de “casualização” no modo de vestir, gerando uma descontração profissional. No entanto, na maioria das interações profissionais importantes, o terno para o homem e o tailleur para a mulher ainda são as preferências.

Se houver dúvida sobre como se apresentar em determinadas situações, é melhor contratar uma assessoria especializada no assunto. Há, também, muitos bons livros nessa área.

## Algumas dicas importantes para os homens

- Camisas: Brancas ou azul-claras, de algodão puro, com mangas um centímetro mais compridas que as mangas do paletó. O colarinho da camisa deve aparecer um centímetro acima do colarinho do paletó.

- Gravatas: Devem ser 100% seda ou lã, em cores discretas e longas o suficiente para terminar na altura da fivela do cinto.

- Paletós: As lapelas devem ser proporcionais, os ombros bem-definidos e mangas, terminando no começo das mãos.

- Calças: Devem ser mais largas do que justas, com o comprimento na altura do começo dos saltos dos sapatos.

- Sapatos: Com solado em couro, nas cores preta ou marrom-escuro. Sapatos pretos podem ser usados com terno azul ou cinza. Sapatos marrons não devem ser usados com terno azul.

- Meias: Devem combinar com a cor dos sapatos.

## Algumas dicas importantes para mulheres

Apesar de, a cada estação, a mulher procurar entrar em sintonia com a moda, existem peças que são indispensáveis para toda executiva:

- Camisas: Brancas ou em tons pastel, de tricoline ou seda.

- Calças: Bem-cortadas, nos moldes do estilo masculino.

- Saias: Retas ou plissadas, de acordo com a largura dos quadris, com comprimento na altura dos joelhos.

- Acessórios: Sapatos bicolores ou coloridos, bolsas de tamanho e alças médios, lenços de seda para o pescoço e jóias delicadas e pequenas.

- Maquiagem: Discreta, mas nunca sem maquiagem.

- Perfume: De boa qualidade, discreto e usado com moderação.



*Dr. Lair Ribeiro é palestrante internacional, ex-diretor da Merck Sharp & Dohme e da Ciba-Geigy Corporation, nos Estados Unidos, e autor de vários livros que se tornaram best-sellers no Brasil e em países da América Latina e da Europa. Médico cardiologista, viveu 17 anos nos Estados Unidos, onde realizou treinamentos e pesquisas na Harvard University, Baylor College of Medicine e Thomas Jefferson University. (Webpage: [www.lairribeiro.com.br](http://www.lairribeiro.com.br) – e-mail: [lrsintonia@terra.com.br](mailto:lrsintonia@terra.com.br)).*

# APROVEITAMOS ESTA DATA PARA COBRIR VOCÊ DE ELOGIOS.

12 de outubro. Dia do Corretor. O parceiro de todas as datas.



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

Saúde em todos os planos.



**SODRÉ SANTORO**  
Leiloeiro Oficial

A maior organização de leilões  
da América do Sul



## Inovação e Tradição

A Sodré Santoro inova sem perder a tradição como a maior e melhor prestadora de serviços no ramo de leilões.

Agradecemos nossos clientes, comitentes e parceiros pela confiança e reconhecimento ao longo de mais um ano.

Este prêmio é mais um incentivo para continuarmos investindo em tecnologia, padrão de atendimento e serviços personalizados, mantendo assim a tradição que construímos nestes 28 anos de trabalho e dedicação.

Sodré Santoro, certeza de bons negócios!

Fone: (11) 6464-6464  
[www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br)

Marginal da Via Dutra km 224, Vila Augusta, Guarulhos - SP.