

REVISTA

SEGURO TOTAL

Ano VIII
Nº 82 - 2008
R\$ 12,00



Leandro Aparício do Prado, Júlio Yoshiyuki Kitaguchi,
Dimitri Aparício do Prado e Marina Ghetler, sócios da I4Pro

I4Pro

tecnologia de ponta
e visão de futuro
para o mercado segurador

ESPECIAL
Tecnologia da Informação
aplicada ao mercado
de seguros

BB Seguro Saúde

XXM INDUSTRIA LTDA.
JOAQUIM JOSÉ DA SILVA

Nasc.: 10/05/1976
CPF. 725.272.787-33

Vigência: 01/02/2008

Abrangência
Grupo RJ

Produto
655

Plano
Padrão

Válida de
31/01/2009

Código de Identificação
85.999.00000.4803.0011

APRESENTAR DOCUMENTO DE IDENTIDADE

Padrão e Padrão Superior

planos regionais para
pequenas, médias
e grandes empresas.

ANS 005622

BB Seguro Saúde

Rede referenciada:

SulAmérica

membr. ENG

O mercado avança e nossa revista também!

Em 2007, o volume de prêmios de seguros totalizou US\$ 29,8 bilhões, valor bastante acima dos US\$ 23,1 bilhões de 2006. Diante desse avanço notável, nossa revista precisa se alinhar, cada vez mais, com a modernidade e vitalidade do mercado segurador brasileiro.

É por isso que, por um lado, o foco desta edição é a Tecnologia da Informação aplicada para melhorar a performance das seguradoras e corretoras.

Por outro lado, você tem em suas mãos uma revista que procura se renovar sempre para atender as demandas das empresas, seus produtos e serviços.

Aos poucos, estamos fazendo uma reforma editorial, com a mudança da seção “Notas” para “Acontece”, visando valorizar cada notícia com um texto mais enxuto e sempre

com fotos dos profissionais envolvidos.

A nova seção “Vitrine” vai abordar novos produtos e serviços (ou mesmo suas remodelagens e relançamentos).

Já em “Entidades”, damos visibilidade às instituições de classe e seus representantes, enquanto em “Responsabilidade Socioambiental” teremos sempre um case de empresa cuja atuação mereça destaque para termos um mundo mais justo e equilibrado.

Tudo isso porque, na nossa visão de presente e de futuro, avanço e modernidade são obtidos com tecnologia e resultados, mas sem esquecer o lado humano e a sustentabilidade. Boa leitura!!

Redação

Sumário

ACONTECE 4 a 16

ESPECIAL

TI aplicada ao mercado de seguros 22 a 32

VITRINE 33 a 38

RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL 40

ENTIDADES 42

ARTIGOS 44 e 46



CAPA

I4Pro: tecnologia de ponta e visão de futuro

Páginas 18 a 21

EXPEDIENTE

Edição Nº 81 - Ano VIII

Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063

Jornalista Responsável

Pedro Duarte - MTb 25.286

pedro@revistasegurototal.com.br

Diretor de Marketing

André Pena

andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho

francisco@revistasegurototal.com.br

Publicidade

Graciane Pereira

graciane@revistasegurototal.com.br

Designer Gráfico

Cleber Fabiano Francisco

Webdesigner

Ana Lúcia Cardoso

ana@revistasegurototal.com.br

Periodicidade: mensal

Edição Final

Publiseg Editora Ltda.

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

Swiss Re aposta no mercado brasileiro

A Swiss Re, uma das mais importantes resseguradoras do mundo, promoveu no dia 16 de abril uma coletiva de imprensa, em São Paulo, com o objetivo de explicar as funções e principais mecanismos do resseguro.

No momento em que o mercado segurador se prepara para ter, além do IRB, a opção de fazer parceria com resseguradoras estrangeiras, a Swiss Re chega com a clara intenção de marcar presença e se firmar nesse novo cenário.

Uma das principais razões da aposta da Swiss Re Brasil, como explicou seu presidente, Henrique Oliveira, está nas condições favoráveis para expansão da atividade seguradora local, que representa apenas 2,3% do PIB, contra a média mundial de 7,6%.

A Swiss Re, com sua história e solidez empresarial reconhecida mundialmente, pode ajudar a sustentar e alavancar o forte crescimento do mercado segurador brasileiro, como se verifica nos últimos anos – em 2007, o volume de prêmios de seguros totalizou US\$ 29,8 bilhões, contra US\$ 23,1 bilhões em 2006.

Entre os principais aspectos da apresentação da Swiss Re, vale destacar:

- Ao assumir parte dos riscos, a Swiss Re aumenta a capacidade da seguradora para aceitar um risco de maior porte (por exemplo, a construção de uma usina termoelétrica, quando o segurador local não pode assinar sozinho a totalidade das coberturas).
- Ao assumir parte de carteiras inteiras, a Swiss Re permite que o segurador local subscreva mais riscos (por exemplo, no caso de uma carteira com muitos riscos pequenos, cada um, isoladamente, não representa problema, mas se todos forem atingidos por um mesmo evento, pode ocorrer uma acumulação de sinistros que comprometam a saúde financeira da seguradora local).
- A Swiss Re protege os resultados das seguradoras ao longo do tempo, pois em anos com maior sinistralidade, o resseguro é importante instrumento para estabilização financeira e menor risco de falências.



Henrique Oliveira - Swiss Re Brasil

- O capital ressegurador funciona como anteparo contra prejuízos inesperados e deve estar em sintonia com os riscos assumidos.

Susep confirma entrada de resseguradoras estrangeiras

Também no dia 16 de abril, a Susep deu uma coletiva de imprensa, no Rio de Janeiro, confirmando a abertura do mercado para empresas estrangeiras no dia seguinte.

Na ocasião, o presidente da entidade, Armando Vergílio dos Santos Junior, informou sobre a aprovação de duas resseguradoras internacionais pela Superintendência: Lloyd's de Londres, uma espécie de consórcio de resseguradores, e a Munich Re.

Com autorização prévia, constavam

as seguintes resseguradoras: Swiss Re, Swiss Re America, Scor Re e Transatlantic Re. Isso significa que a capacidade econômica delas foi aprovada pelo órgão regulatório nacional de seguros.

Segundo Vergílio, a partir do prazo de duas semanas, essas quatro instituições estariam aptas a atuar no mercado brasileiro, até hoje monopolizado pelo IRB, de controle estatal.

Outras resseguradoras seguiam em processo de análise financeira e documental, como XL Re, Mapfre Re, Han-

nover Re e Federal Insurance Company, ligada ao grupo Chubb.

O IRB tem, desde o dia 17 de abril, o período de 180 dias para se adequar à nova legislação.

Trata-se do tempo estipulado para o Instituto de Resseguros do Brasil passar a se relacionar apenas com resseguradoras locais, admitidas ou eventuais registradas no Brasil.

Até então, o IRB repassava parte de seus riscos para cerca de 40 resseguradoras estrangeiras.



**INPAO
DENTAL**
A Odontologia Inteligente

Planos odontológicos *empresariais*.

“O INPAO DENTAL privilegia profissionais com experiência comprovada e que utilizam as mais modernas técnicas e materiais odontológicos. Esta política de credenciamento demonstra o compromisso que a companhia tem em prestar um atendimento de alto nível. Há dez anos, só trabalho com eles.”

Prof. Dr. Carlos Eduardo X. S. Ribeiro da Silva
*Especialista, Mestre e Doutor em Estomatologia
Cirurgia Buco-Maxilo-Facial*
CRO 51.201



Indicada por quem
é *expert* no assunto.

O INPAO Dental é pioneiro no mercado de planos odontológicos corporativos. Fundado em 1964, é uma das maiores empresas do setor, com mais de 300 mil beneficiários. Sua rede credenciada é composta por 12,5 mil cirurgiões-dentistas distribuídos por todo o território nacional.

ANS - Nº 389-358



consulte seu corretor

11 5094-4040 ou acesse nosso portal www.inpao.com.br

ACE cresce 10% em faturamento em 2007

A ACE fechou 2007 mantendo sua tendência de crescimento contínuo, com um aumento de 10% em prêmios emitidos, atingindo um faturamento total de R\$ 628 milhões. A companhia também obteve um aumento de 54% no lucro líquido e uma evolução no patrimônio de 32%.

“Definitivamente, posicionamos a ACE entre as grandes, sólidas e eficientes seguradoras do mercado, mesmo sem qualquer atuação no ramo de automóvel”, destaca o presidente e CEO da companhia, Marcos Aurelio Couto. Para 2008, a meta é crescer 16%.

“Os resultados destacam uma forte disciplina de aceitação de riscos e uma atuação focada nas áreas em que a empresa possui alto expertise, como em Afinidades, Transportes, Responsabilidade Civil e Riscos Financeiros”, considera Couto.

“Vale também destacar que em 2008 ganhou bastante importância a subscrição de Grandes Riscos Patrimoniais e Energia, além de um forte crescimento, de mais de 100%, na carteira de PME (Pequenos e Médios Riscos)”, completou o executivo.

O índice combinado fechou em 85,4%, e o índice combinado ampliado (que considera os ganhos financeiros) foi de 82,5%. “Isso comprova a

sustentabilidade da companhia e a segurança para o mercado, seus corretores e clientes”, observa Couto.

Outro fator de grande destaque foi a evolução do índice de sinistralidade, que fechou o ano na ordem de 35,3%, contra 36,5% do ano anterior. Vale lembrar que nos últimos anos a ACE tem sido destacada pela Fundação Getúlio Vargas como a seguradora de melhor sinistralidade do mercado.

Em 2007, a ACE ampliou sua presença geográfica, com a abertura das filiais Nordeste, com sede em Salvador (BA), e a filial Interior de São Paulo, com sede em Campinas. Também promoveu o lançamento da área de Vida.

Durante a gestão de Marcos Couto, que completou seu segundo exercício, a empresa cresceu 37%, a sinistralidade baixou 1,9% e os lucros aumentaram 70%, de R\$ 19,7 milhões para R\$ 33,5 milhões.



Marcos Aurelio Couto - ACE

Seguradora investe na carteira de Transportes

A carteira de Transportes da ACE Seguradora lançou quatro produtos na Intermodal, a maior feira da América Latina, focada nos mercados de comércio exterior, logística e transportes, que se realizou entre 15 e 17 de abril no Transamérica Expocenter, em São Paulo.

As novidades foram: Controle Integrado de Transportes via Internet, contratação de apólices via WEB, Seguro para Containeres e Projeto Cadeia Segura, cujos benefícios foram divulgados na feira.

Os novos produtos oferecem o controle total das operações de seguros de Transportes, com relatórios estatísticos individualizados por filiais ou centro de custos. Além disso, vão proporcionar a extração automática das informações de importação e exportação, possibilitando a criação de relatórios personalizados pelo cliente.

Diferenciais importantes

A companhia também expôs no evento outros produtos que agregam diferenciais importantes para o setor de transportes, logística e comércio exterior: Seguros de Transporte Internacional - Importação e Exportação, Seguro de Transporte Nacional de Mercadorias, Responsabilidade Civil - Operador Portuário, Transporte de Obras de Arte, etc.

“O seguro de Transporte da ACE contempla diversas opções de coberturas, com capacidade de aceitar riscos em todos os nichos do segmento, oferecendo as melhores soluções para proteger a carga no Brasil e no exterior, durante o transporte e armazenagem nos modais rodoviário, marítimo, aéreo, lacustre e fluvial”, diz Salvatore Junior, gerente de Transportes da ACE.

Pé Quente Bradesco Amazonas Sustentável.
O título de capitalização com o maior
prêmio que existe: um planeta mais sustentável.

**Concorra a R\$ 50 mil* por semana e colabore com
os projetos da Fundação Amazonas Sustentável.**

NEOGAMA/BBH



**Banco do
Planeta**



**Fundação
Amazonas
Sustentável**



Gestão de Títulos de
Capitalização Bradesco

Acredite na sua sorte e faça o Pé Quente Bradesco Amazonas Sustentável. Com apenas R\$ 20,00 por mês, você concorre a R\$ 50 mil* toda semana. Além disso, o Pé Quente Bradesco Amazonas Sustentável reverte parte do valor arrecadado em benefício da Fundação Amazonas Sustentável para programas e projetos de conservação ambiental e desenvolvimento sustentável. Faça já o seu Pé Quente Bradesco Amazonas Sustentável.



*Prêmios brutos sem descontos dos tributos incidentes. CNPJ 33.010.851/0001-74 • Processo SUSEP 15414.000737/2006-31

Bradesco completo



Bradesco
Capitalização

www.bradescocapitalizacao.com.br

Caixa Vida & Previdência lança produto popular com benefícios VIP

A Caixa Vida & Previdência reformulou a apólice popular Vida da Gente, que custa a partir de R\$ 6,09 por mês, acrescentando - entre outros benefícios - o Serviço de Assistência Funeral (SAF).

“Decidimos estender o SAF para esse público porque, na hora da dor, é muito complicado se preocupar com questões burocráticas”, explica o diretor da Caixa Vida & Previdência, Juvenício Braga.

“Essa é a nossa forma de confortar o segurado num momento de dificuldade. Não podemos acabar com o sofrimento da família, mas pelo menos conseguiremos evitar que ele tenha aborrecimentos com questões financeiras e administrativas do enterro ou funeral”.

Em caso de falecimento do segurado principal, do cônjuge ou dos seus filhos com até 21 anos, o SAF se encarrega da organização do funeral, cuida de as-

suntos burocráticos, como a liberação do corpo, o registro do óbito em cartório e disponibiliza uma capela para o velório.

Sorteios

Outro benefício do novo Seguro Vida da Gente é o sorteio de prêmios em dinheiro. Além de proteger a família com uma apólice completa, o cliente ainda concorre a três sorteios de R\$ 5 mil e a um sorteio especial de R\$ 15 mil todo mês (a partir do terceiro mês de vigência da apólice).

O produto também garante ao segurado o pagamento de um auxílio alimentação no valor de R\$ 1 mil

em caso de algum evento coberto pelo seguro (morte por causas acidentais ou naturais, invalidez total ou parcial por acidente).



Sistran desenvolve sistema para cotação de seguros de Vida

A Sistran está lançando no mercado o sistema FlexQuote, desenvolvido para cotação de seguros de Vida.

O FlexQuote incorpora, em ambiente único, todos os conhecimentos que uma seguradora e seus funcionários detêm, mas que estão distribuídos em planilhas, tabelas, legislações ou, às vezes, apenas na memória de uma pessoa.

Um componente básico é o módulo de regras, onde foram compiladas todas as relações entre parâmetros técnicos, adotados no dia-a-dia, para elaboração de uma cotação.

Os parâmetros de capital, idade, prêmios, coberturas, carregamentos e outros elementos estão à disposição do usuário para serem aplicados, rapidamente, na configuração do produto que vai ser oferecido ao cliente.

Para criar a proposta, o usuário tem um menu de telas no padrão Windows, onde aparecem os dados previamente estabelecidos, de forma simples e interativa.

O FlexQuote armazena regras e taxas pra aplicá-las na etapa final de cálculo. Primeiro o produto é configurado com todas suas ofertas, tipos de

cobertura, prêmios, capital, etc. Isso dá a quem utiliza a possibilidade de montar alternativas para a proposta frente às opções do cliente ou no processo de negociação.

O resultado é particularmente valioso quando se considera o trabalho diário da seguradora e do corretor, obrigado a refazer constantemente as ofertas de proposta ao cliente. Os ganhos de tempo são expressivos e podem ser ilustrados com o exemplo de que é possível realizar cálculos para um universo de 50 mil segurados em cerca de 1 minuto.

rastreado

Onde tem essa marca, tem bons negócios

Quando o assunto é transporte, segurança e gerenciamento são palavras chave! Os serviços da Teletrim 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 Teletrim Monitoramento e fique tranqüilo. Com esta marca você e o seu cliente sempre ganham.



Marca de qualidade na proteção de veículos

Presidente da Mapfre recebe prêmio Executivo de Valor

O presidente da Mapfre Seguros Brasil e da Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), Antonio Cássio dos Santos, recebeu no dia 26 de março, juntamente com outros 20 executivos de outros setores, o prêmio Executivo de Valor, reconhecimento este outorgado pelo maior jornal econômico do país, o Valor Econômico.

O prêmio é outorgado com base na opinião dos 10 maiores *headhunters* do país que elegem de maneira espontânea o nome de executivos principais de empresas de diversos setores. Do total apontado, escolhem-se os 20 melhores posicionados, aos quais é outorgado o prêmio.

Antonio Cássio, 43 anos, é economista, com mestrado pela Vanderbilt University do Tennessee e com MBA pelo Ibmec-SP, presidente do Grupo Mapfre, desde abril de 2003, e presidente da Fenaprevi, desde março de 2007.



Mapfre lança site sobre gestão dos negócios para corretoras

A Mapfre, uma das maiores empresas seguradoras do país, acaba de disponibilizar aos corretores de seguros, principal canal de distribuição dos produtos da companhia, mais uma opção de informação.

A seguradora coloca à disposição dos profissionais, no endereço www.negociosparacorretores.com.br, um guia de consulta com temas diversos que auxiliarão no desenvolvimento da carreira, gestão e negócios das corretoras.

O portal é uma versão da Revista Negócios Mapfre (editada desde 2002 pela seguradora) e está dividido em seções como Negócios, Vender é Simples, Automóvel, Dicas de Livros e Internet, Gestão Administrativa e Gestão de Pessoas, entre outras.

Há ainda a seção “Vídeos”, que traz desde comerciais antigos da companhia até complementos em vídeo das matérias escritas. Além disso, por permitir que o usuário faça busca nas

matérias anteriores, o site também se torna uma biblioteca virtual com temas práticos para o dia-a-dia de qualquer corretora.

Um destaque do Portal é o espaço “Consultor Administrativo”, que expõe ‘problemas’ do cotidiano, desde instalações físicas até questões tributárias ou de economia, apresentando, inclusive, entrevistas com corretoras e especialistas para resolvê-los.

Para o vice-presidente da área de Mercado e Desenvolvimento da Rede, Dirceu Tiegs, o fundamental é o compromisso da seguradora em democratizar a informação para os corretores, independentemente se eles trabalham com as soluções da companhia ou não. “Com isso, trataremos os profissionais como empresários e empreendedores e despertaremos motivações em seu trabalho, para que eles experimentem novas idéias que proporcionem ainda mais qualidade de vida aos clientes”, finaliza.

1A Odonto: gestão de programas de saúde bucal

A 1A Odonto é uma operadora de planos odontológicos criada em 2007 pelo Grupo 1A, constituído por capital internacional de um grupo de investidores institucionais com suporte tecnológico inédito no mercado brasileiro. Ambos com forte participação em todo o mercado de seguros e benefícios da América Latina, América do Norte e Europa.

No Brasil, o Grupo 1A atuará exclusivamente através de profissionais de alta competência e capacidade, corretores de seguros, desenvolvendo e implantando processos inéditos e exclusivos, completamente inovadores na gestão de Programas de Saúde Bucal.

Seu compromisso será de administrar os produtos para seus clientes, para seus corretores e para seus fornecedores com total pioneirismo, criatividade e transparência.

Microsoft

Certificado de Premiação – *Inovação para o negócio.*

**Com tecnologia, uma empresa se torna importante.
Com informação, ela se torna indispensável.**

Vivemos na era da informação e quem detém este insumo presta um serviço mais qualificado ao mercado.

Para gerar informação precisa e útil, é necessário definir a melhor tecnologia. É o que a Lincés tem feito: investimento em tecnologia da informação com o objetivo de gerar agilidade e qualidade nas decisões de seus clientes.

A implantação dos procedimentos de vistoria prévia no PDA foi o case vencedor da categoria "Inovação para o Negócio", da premiação Microsoft Directions 2008.

Além de sermos premiados ainda temos a oportunidade de conhecer as novas soluções e instalações na Sede da Microsoft em Redmond Washington (USA), para continuar oferecendo serviços diferenciados ao mercado segurador, financeiro e agora para o público em geral.

www.linces.com.br



Seu especialista automotivo

Liberty Seguros lança novo sistema de cotação e fechamento de propostas

A Liberty Seguros investe em tecnologia para agilizar o dia-a-dia dos seus corretores. Por isso, reformulou o seu Sistema Eletrônico de Tarifação (SET), tornando ainda mais fácil o processo de cotação e fechamento de propostas de vida e riscos patrimoniais.

“O novo sistema foi desenvolvido objetivando a eficiência operacional dos nossos parceiros comerciais. Terá visual diferenciado, apresentando as funções de forma mais funcional e objetiva, visando melhorar a navegabilidade e, conseqüentemente, proporcionar maior agilidade e facilidade aos nossos corretores”, explica Paulo Franco, diretor de Tecnologia da Liberty no Brasil.

O novo sistema realiza os cálculos e a efetivação das propostas de todos os produtos de vida e riscos patrimoniais. Os produtos de Auto farão parte da segunda fase do projeto.

Principais melhorias

1 - Diminuição da quantidade de telas - Torna o processo ainda mais ágil e simples.

2 - Semelhança visual com o sistema de cotação online disponível na Extranet dos Corretores (LibertyWeb) - Para os corretores que já usam o sistema online da Liberty, o novo sistema é auto-explicativo, dispensando esforços em treinamentos.

3 - Reformulação da apresentação dos produtos - Cada produto possui sua tela própria para digitação somente dos dados que são pertinentes a ele.

4 - Agrupamento das informações (cotação e proposta) - As informações foram agrupadas de forma a exigir o mínimo de informações possíveis para a obtenção do cálculo.

5 - Simplificação na gestão dos ca-



Paulo Franco – Liberty Seguros

dados - Permanecem apenas as informações que são necessárias para a impressão e envio das propostas.

6 - Visualização e impressão em pdf, com possibilidade de envio por e-mail.

7 - Maior flexibilidade para as consultas.

Itaú inova e entra na tecnologia 3G

O Itaú divulgou em abril que passou a oferecer serviços exclusivos no mercado brasileiro via celular. Todos os clientes que possuem aparelhos celulares com a tecnologia 3G terão acesso a uma série de serviços do banco, por meio do Itaú Mobile, com muito mais velocidade e conteúdo.

“Com a tecnologia 3G conseguimos desenvolver serviços exclusivos aos clientes, com mais recursos e facilidades para ter acesso às informações do banco através do celular”, diz Luis Antônio Rodrigues, diretor de Sistemas de Canais Eletrônicos do Banco Itaú.

Entre as principais novidades no Itaú Mobile está o acesso a TV Itaútrade, que exibe diariamente vídeos com as principais notícias sobre investimentos, a posição consolidada da carteira de fundos de investimentos por meio de gráficos, além do acesso a relatórios da Itaú Corretora, em formato PDF.

Evolução

O Itaú chegou ao celular em 2000, por meio da tecnologia WAP, que continua disponível para os clientes realizarem as principais operações pelo celular, como: visualizar o saldo da conta

corrente e poupança, extrato, realizar a recarga do celular, consultar o limite e fatura do cartão de crédito, efetuar pagamentos, transferências entre contas e DOC para contas de terceiros.

“O investimento em tecnologia faz parte da estratégia do Itaú para acompanhar as necessidades dos clientes e proporcionar a eles maior conveniência nos serviços que oferecemos. Agora com a tecnologia 3G se torna possível oferecer, por meio do celular, serviços ainda mais ricos a custos acessíveis, facilitados pelo acesso a Internet banda larga e vídeos com alta qualidade das imagens”, completa Rodrigues.

Vem aí

*Prêmio Mercado de
Seguros 2008*

26 de Junho



Cerimonial Renata Fan



*Troféu
Gaiivota
de Ouro*

Informações:

Tel.: (11) 3884-5966

e-mail: premio@revistasegurototal.com.br

www.planetaseguro.com.br

J.Malucelli Seguradora oferece certificação digital em seguro garantia

A J.Malucelli Seguradora já está emitindo suas apólices de Seguro Garantia com certificação digital.

A companhia é a primeira da indústria seguradora brasileira a oferecer, no segmento de Seguro Garantia, elementos técnicos e legais que comprovam o envio, recebimento, autoria e conteúdo de uma mensagem ou documento eletrônico por meio da internet.

Dessa forma, cada um dos 900 corretores que operam com a companhia ganhará agilidade e segurança nas informações, trazendo mais benefícios aos seus clientes.

Por meio da certificação digital, a J.Malucelli Seguradora garante que as apólices não poderão ser fraudadas por terceiros e passa a contribuir



Silvio Honda – J. Malucelli Seguradora

com a internet em um ambiente que vem se fortalecendo juridicamente em suas transações eletrônicas.

“A certificação digital é um conjunto de técnicas e processos que dão mais segurança para a troca de informações pela web”, explica o diretor da seguradora, Silvio Honda.

“Todo processo do desenvolvimento da ferramenta até a sua implementação levaram oito meses. A ferramenta segue os padrões mais avançados de tecnologia de certificação digital”, acrescenta.

Com a certificação digital é possível também realizar a assinatura digital de documentos e escrituras. A assinatura digital é utilizada para garantir a autenticidade de determinado documento e de seu remetente. Funciona como uma assinatura normal, mas pode ser realizada à distância.

“A vantagem da economia de tempo é tanto para a seguradora como para os nossos clientes que não precisam se deslocar para a retirada das apólices em nossos escritórios” completa o executivo.

Linces Vistorias vence premiação da Microsoft

A implantação dos procedimentos de vistoria prévia no PDA foi o case vencedor da categoria “Inovação para o Negócio”, da premiação Microsoft Directions 2008, realizado no dia 19 de março, no Hotel Transamérica, em São Paulo.

Essa foi a primeira vez que a Linces Vistorias recebeu o prêmio. “Foi uma grande conquista, que demonstra que estamos provendo soluções alinhadas e integradas aos objetivos estratégicos de nosso negócio e, principalmente, para o benefício de nossos clientes”, comemora o diretor de TI da Linces, Fabio Jorge.

Apesar de sua alta complexidade, dos requisitos tecnológicos e de

telecomunicações e da necessidade de envolvimento de parceiros em abrangência nacional, todo o projeto levou apenas um ano para ser desenvolvido e implantado.

“Esse prazo recorde foi ocasionado pelo trabalho intenso da equipe de TI, das unidades franqueadas e de outros departamentos envolvidos”, explica Jorge.

Um dos principais diferenciais do sistema desenvolvido pela Linces, segundo o diretor, é sua execução online, que permite pré-preenchimento do laudo, validações de informações de forma mais completa, atualização imediata dos procedimentos de cada cliente e utiliza-

ção das versões mais recentes das bases de dados de validação específicas disponibilizadas frequentemente pelos clientes.

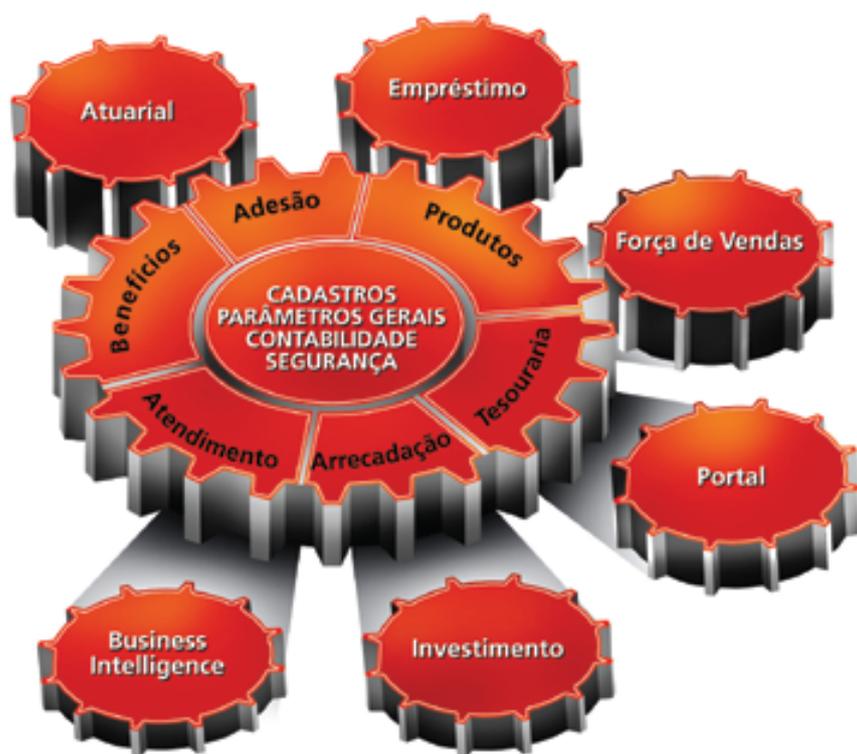
“Mesmo que o sistema esteja offline, nos casos de faltar conectividade com a internet, há a garantia de entrada de dados atualizados no momento da transmissão do laudo”, diz.

Segundo Jorge, a implantação do PDA já apresenta resultados positivos nos processos de vistoria prévia da Linces. “Com a utilização da ferramenta já conseguimos levar mais agilidade às etapas do processo de vistoria e, ao mesmo tempo, elevamos a qualidade de nosso serviço”, garante.

Gestão de Vida e Previdência

- As constantes mudanças na Legislação oneram sua área de tecnologia?
- Sua empresa gasta mais de um dia parametrizando um novo produto?
- A administração da sua Força de Vendas carece de controles em sistema?
- O seu processo de Benefícios e Sinistros é realizado fora de seu sistema de gestão?
- Você ainda utiliza planilhas MS-Excel em sua operação?
- Cálculos Financeiros e Atuariais são realizados fora de seu sistema de gestão?
- Os seus processos necessitam de uma maior integração?

“Se você respondeu SIM para uma ou mais perguntas, a Kiman pode ajudá-lo. Disponibilizamos para o mercado de Vida e Previdência produtos e serviços que permitem às seguradoras responderem NÃO para TODAS as questões acima.”



KiPREVi

A única solução integrada em Gestão de Vida e Previdência.

www.kiman.com.br

Pilotos da Tracker do Brasil-LoJack estréiam na StockCar

A primeira etapa do ano da Stock Car, realizada em 13 de abril, foi de superação para os pilotos do Tracker Racing Team.

Felipe Maluhy largou em 26º e ganhou 17 posições até cruzar a linha de chegada em 9º. Já Rodrigo Sperafico era o 23º no *grid* e também fez uma corrida de recuperação, terminando em 13º.

O vencedor em Interlagos foi o paulista Marcos Gomes, seguido de Thiago Camilo e Cacá Bueno.

Maluhy, que teve problemas nos treinos de classificação, se surpreendeu com o resultado. “Tive um problema no câmbio durante a corrida, mas consegui administrar e chegar na zona de pontuação, que era o nosso objeti-

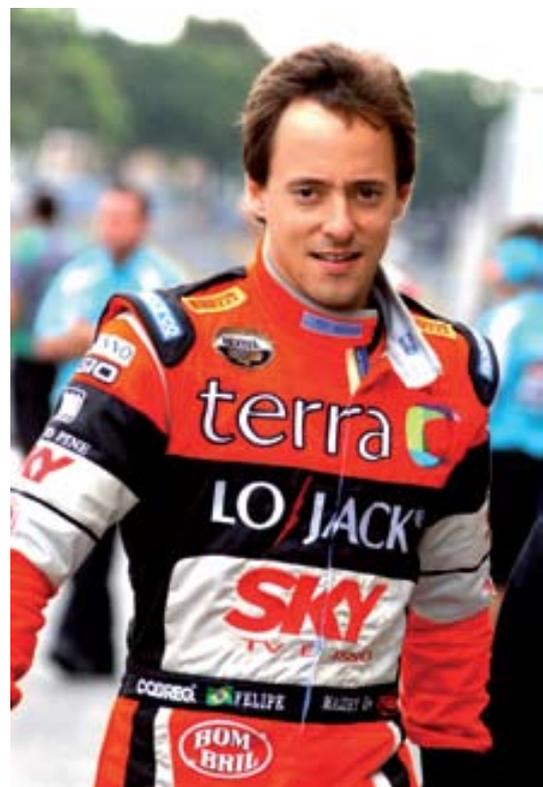
vo. Pra falar a verdade, estar entre os dez foi até melhor do que eu imaginava”, declarou.

Já o problema no carro do companheiro Sperafico foi mais grave, o que prejudicou seu desempenho.

“O nitro (dispositivo que despeja uma potência extra de 60 cavalos aos 450 do motor da Stock) estourou logo no começo e não pude utilizá-lo”, explicou.

Sperafico, que é o atual vice-campeão da competição, disse também que “precisamos trabalhar o carro para ficar mais competitivo, mas foi bom atingir o objetivo de estar na zona de pontos”.

A próxima corrida da Stock Car acontece em Brasília, no dia 4 de maio.



Felipe Maluhy – Piloto do Tracker Racing Team

WiseTrack lança FMS Duo para rastreamento de frotas

A WiseTrack, especializada na gestão de recursos móveis, com foco em equipes, cargas, ativos e frotas de veículos, lançou o rastreador FMS Duo, sua mais nova solução para gestão, rastreamento e monitoramento de frotas.

O FMS Duo é um rastreador veicular que aliado o computador de bordo MDT 100 ou MDT 200 oferece otimização e integração das operações em campo e possibilita que o cliente tenha, com agilidade, pleno monitoramento e segurança sobre suas frotas e cargas.

O FMS Duo, entre outros benefícios, dispõe de uma inovadora tecnologia de redundância que suporta até duas operadoras GSM/GPRS, o que proporciona maior segurança a seus usuários.

Isso porque a possibilidade do veículo entrar em “área de sombra” fica praticamente nula.

A aplicação pode escolher qual operadora será utilizada, dando grande flexibilidade em duas situações: áreas de sombra onde a aplicação pode mudar de operadora celular; e viagens internacionais onde a aplicação pode optar por uma operadora em um país e outra operadora em outro país, reduzindo drasticamente os custos de *roaming* internacional.

O FMS Duo oferece localização via GPS com 12 canais de frequência, duas entradas e seis saídas que podem ser expandidas até 32 portas de controle (entradas e saídas) e telemetria (RPM, velocidade e temperatura).

Além disso, possui bateria auxiliar de longa duração e ferramentas de segurança como o controle de alerta de velocidade, violação de cercas eletrônicas (circulares e de rotas), abertura de portas, controle de engate e desengate de carreta e alertas de pânico.

O FMS DUO está totalmente integrado à plataforma WiseTrack de rastreamento MobiTrack, podendo ainda enviar posições e informações de viagem à softwares de gerenciadoras de risco.

As soluções de rastreamento WiseTrack possuem certificação do Cesvi Brasil (Centro de Segurança Viária) e é filiada à Gristec (Associação das Empresas de Tecnologia de Rastreamento e Monitoramento).

**Segurança no embarque,
tranquilidade para o seu cliente
de ponta a ponta.**

CNPJ nº 07.044.000/000 - SUSEP nº Nacional e Internacional - 151 - Associação de RCTR-C - 1514.00010092005-37 - RCF-DC - 005-997/01 - Mais Simples - 1514.0022182005-27

CASO SISTEMA CONSTRUTIVO

Cliente que tem o Porto Seguro Transportes conta com coberturas completas e benefícios diferenciados, que garantem mais proteção para a carga e tranquilidade para o dono.

- Assistência de Guincho com remoção gratuita do veículo transportador*;
- Apoio de Socorristas, com pontos de atendimento a cada 200 km nas principais rodovias para o primeiro atendimento em caso de acidente;
- Atendimento Especializado para Sinistros de Cargas Perigosas;
- Serviço de Gerenciamento de Riscos e Monitoramento, com Central 24h, treinamento de motoristas e pronta resposta em todo o Brasil;
- Comodato de Equipamentos Rastreadores, com fácil contratação e custos acessíveis.

*Em um raio de até 100 km do local da ocorrência e em caso de acidentes cobertos pelos seguros de RCTR-C e Porto Seguro Transportes Mais Simples.

Para mais informações, consulte seu produtor.

Transportes

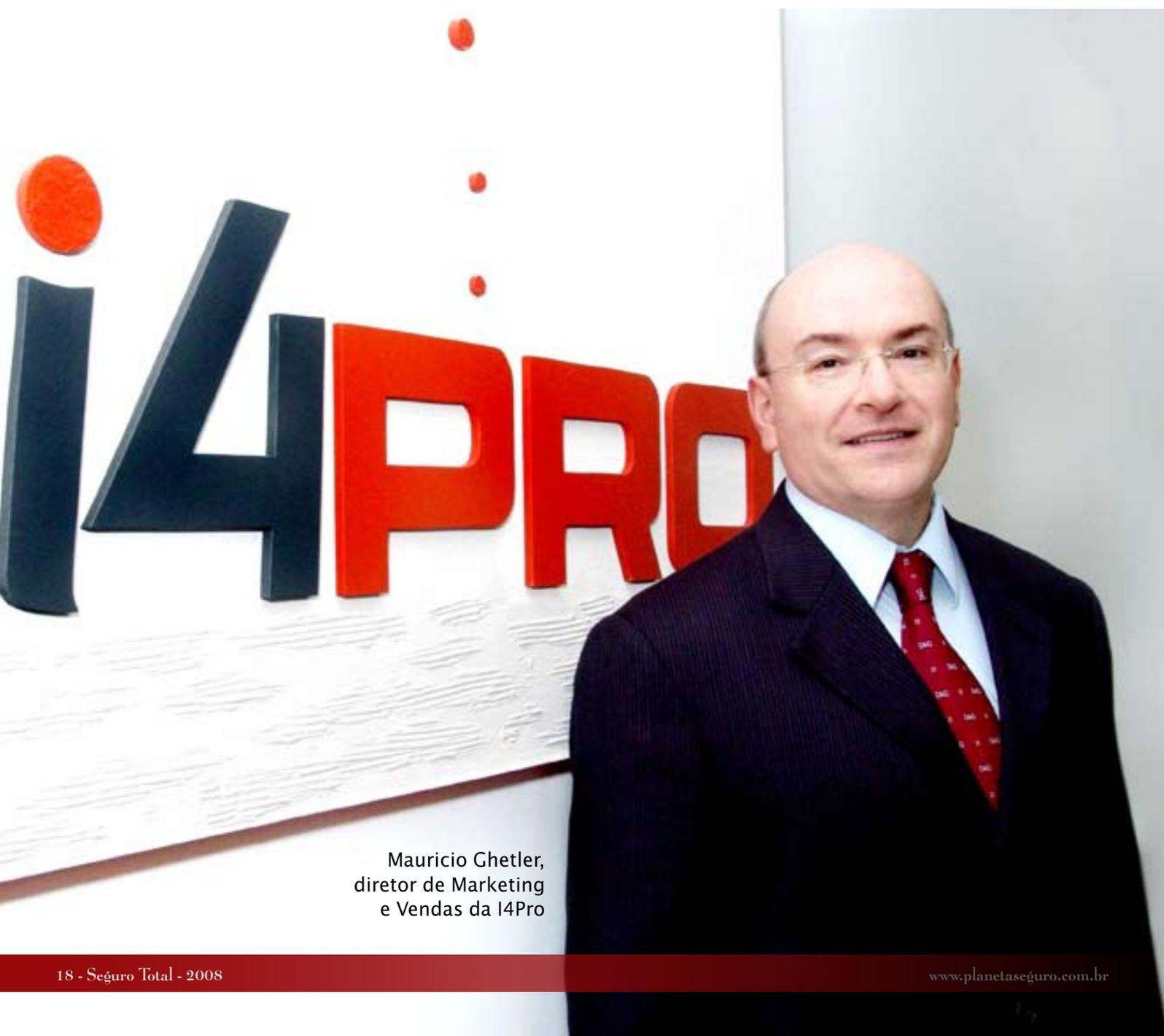


**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

I4Pro: visão de futuro para o mercado segurador

Quem conhece o mercado de seguros no Brasil, sabe que as mudanças regulatórias são constantes e é necessário grande investimento de tempo e recursos das companhias para acompanhar as novidades, sob pena de seus processos ficarem travados ou desatualizados.

A consequência mais evidente, sem falar na perda de resultados financeiros, é a queda geral no nível da prestação de serviços, que se observa em falhas ou atrasos no atendimento interno e externo, trazendo insatisfação de parceiros e clientes, em especial segurados e corretores.



Mauricio Ghetler,
diretor de Marketing
e Vendas da I4Pro

A saída é buscar o avanço tecnológico que possa manter a operação em perfeito andamento e, ao mesmo tempo, consiga se antecipar às mudanças inesperadas, sem necessidade de investir no desenvolvimento de novos sistemas. Esse é o *expertise* inovador da I4Pro (Insurance for Professionals) no mercado segurador brasileiro.

Desde o lançamento oficial da empresa, no começo de 2006, a I4Pro mantém taxa de crescimento anual que supera 70% - e a empresa já atende nove seguradoras de diversos portes, em diferentes ramos e carteiras, com seu sofisticado produto I4Pro ERP, baseado no conceito de “motor” de regras de negócios (leia box abaixo).

No dia-a-dia das seguradoras

Imagine que você precisa mudar o fluxo de informação dentro de uma companhia, fazendo que outra área passe a receber determinado relatório. Ou que um novo documento deva ser criado e enviado, por exemplo, no caso de inadimplência de um segurado.

E podemos ir mais longe: que necessitemos captar imagens durante o aviso de um sinistro, por exemplo, e enviá-la para compor um processo de regulação ou, ainda, que ocorra mudança na tarifação de um imposto federal, como o IOF. Tudo isso é feito quase automaticamente pelo I4Pro ERP, dispensando a necessidade de desenvolver novos softwares.

“No caso específico do IOF, a I4Pro

conseguiu em apenas duas horas modificar a regra de sistema do imposto para todos os seus nove clientes – entre eles, algumas das maiores seguradoras do país - com tudo testado e aprovado e, ao mesmo tempo, com a operação das companhias correndo perfeitamente em paralelo”, diz o diretor de Marketing e Vendas da I4Pro, Mauricio Ghetler.

Ele ressalta que a mesma alteração, em situações sem o I4Pro ERP, poderia levar uma seguradora a mexer em código de programas, ou alterar diversos sistemas que usavam o IOF em aplicativos.

Flexibilidade e aderência

As vantagens competitivas dos produtos da I4Pro para o mercado brasileiro podem ser traduzidas de forma ampla em dois conceitos: flexibilidade e aderência.

A magnitude de conhecimento armazenada no I4Pro ERP, que contempla todas as regras de seguros para as mais diferentes carteiras – seguros de vida, automóvel, patrimonial, riscos financeiros (garantia, fianças), crédito, etc – demonstra sua flexibilidade e abrangência quando implementados para seguradoras de nicho ou para aquelas que trabalham com diferentes ramos.

A aderência se deve à forma como os negócios de seguros são feitos no Brasil. “Não tenho dúvidas de que nossos concorrentes internacionais possam estar bem posicionados nos seus países de origem, mas nossos produtos foram projetados para economizar muitas horas de

trabalho de nossos clientes no cenário em constante evolução do seguro brasileiro”, complementa Maurício.

A comparação é simples: os produtos da I4Pro são implementados, em média, com um terço do tempo gasto na implementação de programas similares da concorrência, seja nacional ou estrangeira.

Claro que para atingir e manter tal performance, houve inicialmente grande investimento de tempo e conhecimento. Maurício destaca que realmente foi difícil expressar em regras de negócio a complexa estrutura de impostos do Brasil. Mas o “obstáculo” foi superado com muito sucesso.

Além disso, a modelagem dos seguros no país, que impõe normas e procedimentos diferenciados para uma extensa relação de modalidades de seguros – também foi outro desafio muito bem resolvido pelos programas da I4Pro.

Apesar do alcance espetacular em diferentes ramos de seguros, a I4Pro trabalha hoje com um time enxuto de quase 50 profissionais, divididos em três grandes áreas: Pesquisa e Desenvolvimento, Logística e Implantação, além de uma equipe de Qualidade.

O perfil geral dos funcionários é de analistas de negócios com mais de dez anos de experiência no mercado segurador. “São profissionais que têm uma bagagem curricular muito rica em seguros e, como não podia deixar de ser, são apaixonados pelo que fazem”, ressalta Maurício.

Qualificação profissional e perfor-

Tecnologia das regras de negócio

O desafio de toda empresa no século 21 é como se tornar mais adaptável às mudanças que, em parte, significam alterações das regras no negócio.

De fato, os sistemas criados pela I4Pro oferecem um gigantesco salto na habilidade de guardar, manter, executar, analisar e aprimorar

processos e procedimentos para seguradoras.

Quando ocorre uma mudança regulatória nos seguros, por exemplo, a companhia que tem o “motor” de regras de negócio da I4Pro só precisa alterar a regra específica para aquela novidade regulatória, eliminando o custo para desenvolvimento de um novo software.

Ou seja, a abordagem com regras de negócio resulta em um sistema flexível, com foco em resultados e baixo custo de manutenção.

Tudo isso ajuda as seguradoras que utilizam os sistemas da I4Pro a alcançar níveis de excelência em seus produtos e serviços.



menta chamada I4Pro ECM (Enterprise Content Management), que faz com que os documentos sejam tratados ao longo do processo, sem a necessidade de trabalhar com ferramentas distintas, ou de fornecedores diferentes.

“A I4Pro tem como foco ser a *one-stop-shop* na área de seguros, ou seja, tem vários produtos para estruturação dos negócios de seguradoras”, acrescenta.

mance levam à receita infalível da I4Pro: menor tempo, mais eficiência e o que parece até paradoxal: menor custo. A “mágica” se deve à estratégia da I4Pro em cobrar por carteira e não por volume de segurados ou contratos.

“O custo de nossos produtos é outra grande vantagem competitiva, porque tanto faz se a seguradora tem mil, 2 mil ou 1 milhão de segurados. A cobrança mensal é feita pela implementação e manutenção de cada carteira”, confirma Maurício.

Foco no mercado

O posicionamento da I4Pro no mercado passa por três grandes desafios e, segundo Maurício Ghetler, a empresa tem estratégias adequadas para todos eles.

O primeiro é a questão da integração. “As seguradoras nunca tiveram de se integrar com tantas entidades externas como hoje, seja por necessidades impostas pela entidade reguladora, seja em relação a parceiros, canais de venda ou ainda porque a informação provém de origens diferentes e em formatos diversos”, explica.

A exemplificação fica por conta de propostas, planilhas, documentos escaneados, imagens de contrato, etc. Tudo isso precisa entrar nos processos de seguros e estar disponível em tempo real, na hora exata e necessária.

Para tanto, a I4Pro tem uma ferram

Ainda falando sobre integração, Maurício observa que o sistema da I4Pro já nasceu compatível com a internet e suas facilidades operacionais. “Qualquer método ou funcionalidade de nosso sistema pode ser acessado via Web Service”.

Resseguros e microsseguros

O segundo desafio da I4Pro está na mudança regulatória do resseguro hoje em curso no Brasil. “Temos grande experiência com o IRB. Atendemos a todas as normas do Instituto, geramos toda a documentação, fazemos conciliação eletrônica para diversos ramos de seguro, ou seja, tudo que é possível ganhar em termos de processo junto ao IRB, nós já fazemos”.

Mas, além do que já foi comentado, Maurício explica que o sistema da I4Pro suporta nativamente o conceito de multiresseguradora. Em outras palavras, se houver um negócio que precise de três, quatro ou cinco resseguradoras, a I4Pro consegue conciliá-las e, ao mesmo tempo, contabilizá-las isoladamente.

O terceiro desafio é um dos assuntos mais comentados do momento: os microsseguros. Na visão de Maurício, toda companhia de porte médio para grande vai trabalhar com microsseguro, exceto talvez as seguradoras de nicho.

E, nesse sentido, é preciso uma estrutura de captação eficiente, o que exige competência para fechar contratos à distância. A I4Pro tem software na área

de mobilidade, chamado I4Pro MMI (Mobile Management Interface), perfeitamente adequado para esta tarefa.

Vale lembrar também que os microsseguros necessitam de elevada capacidade de processamento e há que se considerar que suas apólices são de baixo custo. “É preciso processar grandes volumes com rapidez e sem pesar no bolso da seguradora. Nós temos essa capacidade e casos de sucesso que a comprovam”.

Alinhamento com a modernidade de TI

A I4Pro nasceu com visão de futuro e todas as inovações tecnológicas são incorporadas aos produtos da empresa por uma área dedicada somente a pesquisa e desenvolvimento.

O melhor exemplo é que seus sistemas já nasceram com vocação para SOA (Service Oriented Architecture), visando as necessidades de processamento online e de integração que se acentuam a cada dia.

“Nossos sistemas conseguem fazer transferências ou processamento em lote ao final do expediente, mas também permitem transferências online, inclusive pela internet, a qualquer tempo, sem prejudicar outros usuários e seus processos, se a seguradora assim o desejar”, explica Maurício.

Na sua opinião, dada a confiabilidade dos sistemas da I4Pro, o gerenciamento de processos em modo online ou batch depende muito mais de como a seguradora interpreta a web, de como prefere operar, do que por limitações tecnológicas.

Sobre mobilidade, Maurício considera que, daqui a pouco, não só diretores, mas reguladores de sinistro, captadores e outros profissionais do setor vão necessitar de acesso ao sistema das seguradoras em campo. E nesse aspecto também a I4Pro está amplamente habilitada para dar suporte às companhias.

“Vivemos um excelente momento no mercado de seguros. A própria Susep divulgou que o setor vai manter uma taxa de crescimento de 20% ao ano. Para I4Pro é algo formidável porque temos um

mercado demandante, que traz oportunidades, que busca renovação tecnológica, que é justamente o nosso *expertise*”, aponta Mauricio.

Viagem ao Japão

Para exemplificar a abrangência e alcance dos produtos e serviços da I4Pro, Mauricio lembra ainda que o “motor” da empresa está preparado para o mercado internacional. “Ele já fala português, inglês, espanhol e agora está falando japonês”.

Na segunda quinzena de abril, o exe-

cutivo participou de uma missão brasileira ao Japão composta por representantes de diversas empresas, a fim de prospectar ou até fechar acordos de distribuição no mercado japonês que, no setor de seguros, é 15 vezes maior que o brasileiro.

A I4Pro foi a única empresa de TI, que é 100% nacional e atua no nosso mercado segurador, convidada a participar da missão, cujo balanço será divulgado pela I4Pro durante a Expo TI (Exposição Internacional de Tecnologia da Informação) – de 5 a 7 de maio, no Centro de Exposições São Luís (Rua Luiz Coelho, 323 – Cerqueira César – São Paulo/SP).

Em conjunto com a Expo TI, vai acontecer no mesmo local o CitiSeg (Congresso Internacional de Tecnologia da Informação de Seguros), e Mauricio Ghetler apresentará a palestra “A evolução tecnológica e o dia-a-dia das companhias de seguros”.

“Aproveito para convidar todos os leitores da Revista Seguro Total para comparecer e prestigiar o evento que com certeza vai trazer muitas novidades de TI, mostrando como o mercado segurador brasileiro está buscando soluções inovadoras para melhorar seus produtos e serviços”, conclui.

Perfil dos sócios

Dimitri Aparício do Prado Diretor de Pré-Venda e de Logística de Implantação

Dedica-se a conhecer as necessidades operacionais e administrativas dos clientes e a propor soluções de negócio que apresentem a melhor relação custo/benefício durante o período de implantação. Também é responsável pelas funções de risk analysis e estimation center.

Atua desde 1993 como consultor em Tecnologia de Informação através de diversas empresas, entre as quais a Andersen Consulting (atual Accenture) e a empresa Impactools.

Como consultor atendeu principalmente as empresas Credicard S/A, Grupo Accor Brasil, AGF Brasil Seguros (atual Allianz), Santos Seguradora, Unimed Seguros e Áurea Seguros, entre outras. Possui extensa experiência em migrações, bancos de dados, desenvolvimento de sistemas em ambientes heterogêneos e implantação de sistemas. Possui conhecimento prático em diversos ramos de seguro, capitalização e previdência.

Julio Yoshiyuki Kitaguchi - Diretor de Produtos, Processos e Inteligência de Negócios

Dedica-se ao refinamento de requisitos operacionais e à melhoria contínua de processos dos clientes. Dado seu vasto conhecimento de processos e entidades a eles relacionadas, também é responsável pelas funções de database modeling.

Atua desde 1981 como consultor em Tecnologia de Informação, administrador de Bancos de Dados (DBA e DA) e coordenador de projetos, notadamente para o mercado segurador. Atendeu principalmente as empresas Banco Bradesco, Iochpe Seguros, Multiplic Seguros, Banco Sudameris, Trevo Seguros, Sasse Seguros (atual Caixa Seguros) e Santos Seguros. Nestas, envolveu-se diretamente com a administração dos databases Datacom / DB2 / Progress / Sybase e SQL Server.

Extremamente experiente no gerenciamento de grandes projetos, foi o responsável direto por diversas migrações inter-sistemas, tais como: Iochpe->Santos / Bradesco->Multiplic / Bradesco->Trevo / Banorte->Trevo / Aurea->I4PRO / Mutual->I4PRO.

Leandro Aparício do Prado Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento

Dedica-se à pesquisa e à implementação de técnicas de programação de componentes e ao tuning de stored procedures. Orienta também seu grupo de software básico na criação de novos componentes, de produtos e na migração de versões das ferramentas de desenvolvimento empregadas.

Atua desde 1996 como consultor em Tecnologia de Informação para o mercado segurador, conhecendo e aprimorando técnicas de desenvolvimento de sistemas.

Como consultor em desenvolvimento de sistemas e de componentes, atendeu principalmente as empresas AGF Brasil Seguros (atual Allianz), MetLife, CanadaLife, NationWide, Minas Brasil, Zurich, Santos Seguros, Mutual, Itaú - Vida e Previdência.

Marina Dina Sonnino Ghetler Diretora Administrativa e Financeira

Dedica-se à pesquisa e à implementação de técnicas de programação de componentes e ao tuning de stored procedures. Orienta também seu grupo de software básico na criação de novos componentes, de produtos e na migração de versões das ferramentas de desenvolvimento empregadas.

Atua desde 1996 como consultora em Tecnologia de Informação para o mercado segurador, conhecendo e aprimorando técnicas de desenvolvimento de sistemas.

Como consultora em desenvolvimento de sistemas e de componentes, atendeu principalmente as empresas AGF Brasil Seguros (atual Allianz), MetLife, CanadaLife, NationWide, Minas Brasil, Zurich, Santos Seguros, Mutual, Itaú - Vida e Previdência.

Expo TI e Citiseg: promovendo debate e intercâmbio entre TI e Seguros

Participar do crescimento da indústria de seguros no Brasil é uma oportunidade única para profissionais que gostam de desafios constantes e buscam sempre se aperfeiçoar.

Nesse cenário em evolução, a Tecnologia da Informação (TI) é dos pilares para a melhoria contínua de produtos e serviços, focando sempre em resultados sustentáveis como sinônimo da atuação de profissionais empreendedores e criativos.

Com essa visão, a Revista Seguro Total e a Broker, empresa especializada em soluções tecnológicas para o mercado de seguros, idealizaram o Citiseg (Congresso Internacional da Tecnologia da Informação em Seguros) e a Expo TI (Exposição de Produtos e Serviços de Tecnologia da Informação em Seguros).

Os eventos acontecem em paralelo, de 5 a 7 de maio, no Centro de Exposições São Luís (Rua Luís Coelho, 323, Cerqueira César – São Paulo/SP).

Debate e intercâmbio

Para o editor da Revista Seguro Total, José Francisco Filho, o CitiSeg e a Expo TI vão apresentar como as principais ferramentas e soluções de TI podem ajudar no crescimento da indústria de seguros nacional.

“Nossa intenção é promover o debate e o intercâmbio de idéias e soluções, de forma a mostrar como o nosso mercado de seguros, em parceria com as empresas de TI, estão preparadas ou sempre se atualizando para prover o melhor em produtos e serviços para os clientes”, afirma Francisco.

A Broker, como co-idealizadora do Citiseg e da Expo TI, concorda que havia uma lacuna a ser preenchida na troca de conhecimento e experiências entre as companhias seguradoras e as empresas de TI.

“Técnicos, diretores e outros profissionais da Broker já tinham detectado a carência de eventos de TI, específicos para os fornecedores de produtos e serviços do mercado de seguros brasileiro”, afirma o diretor da

empresa, Marco Damiani.

E ele completa: “Entendemos que teremos a oportunidade de reunir em um só espaço os principais fornecedores do setor. Isso reflete que estamos estruturados para atender as seguradoras e as demandas do mercado”, explica Marco Damiani, diretor-presidente da Broker.

Organização e apoio

Depois de concebido pela Revista Seguro Total e Broker, a idéia do Citiseg e da Expo TI foi levada à APTS (Associação Paulista dos Técnicos de Seguro), que passou a ser a organizadora dos eventos.

Em seguida, o time inicial foi ganhando apoio de entidades como Fenacor, Sincor/SP, Abracor, Susep, ITI Brasil, Câmara e-Net e Abrasinfo, entre outras.

Grandes empresas de TI também entraram no evento: IBM, Borland, Serasa, Kiman, Delphos, Polics, entre outras.

Novidades e palestras

Uma das grandes novidades que será amplamente levantada pelo evento é conceito de desenvolvimento de softwares muito utilizado no exterior, mas que já vem sendo aplicado com sucesso no Brasil.

O mercado tem exemplo de projetos que contribuíram para o crescimento das seguradoras, reduzindo o tempo de desenvolvimento e principalmente na manutenção dos softwares e na sua atualização em tempo real.

O reflexo é claro nos resultados positivos do negócio e na redução de custos, aumentando a competitividade das companhias.

Fóruns de discussão

Outra novidade proposta pelos idealizadores, e que agregará valor a todos os presentes, serão os fóruns abertos para discussões de inovações e tendências, visando ajudar

os executivos de TI das seguradoras nas suas decisões.

A grade de painéis e palestras do Citiseg é extensa e cobre rica programação com idéias inovadoras, soluções de ponta, além de produtos e serviços que estão na vanguarda da integração entre seguradoras e empresas de TI.

O participante poderá acompanhar de perto debates e apresentações feitas por palestrantes nacionais e internacionais, cobrindo temas como:

- Perspectivas e tendências de TI nos Estados Unidos, Europa, Índia e China e sua influência no mercado brasileiro;
- Como as soluções de TI impactam no resultado das seguradoras;
- Maximizando o uso de informações para decisões de negócios em seguro;
- GED – Nova tecnologia para guarda de documentos através da migração do meio físico (papel) para o meio eletrônico com validade jurídica;
- Banda ultra larga, 3G;
- Vulnerabilidade da Web e segurança das transações pela internet, certificação digital e outros meios de proteção;
- Venda de seguro pela internet, apólice escritural e direito digital;
- Inovação e planejamento apoiado em TI para aumentar vendas;
- Migração de sistemas de seguradoras e outsourcing;
- Continuidade de negócios: como a Tecnologia da Informação pode ajudar na redução de riscos operacionais;
- Ganhos de performance e flexibilidade com TI;
- Inteligência tecnológica para garantir competitividade e segurança;
- Solução SAP para gestão do resseguro;
- Multiplataformas (Web, Windows, Webservice e Mobile);
- Padronização de processos e melhoria da produtividade;
- Pacote de mercado ou desenvolvimento interno: desafios, vantagens e desvantagens;
- Infraestrutura na internet e monitoramento de sites;

Expositores

A lista de expositores da Expo TI reúne algumas das mais renomadas e reconhecidas empresas de tecnologia do Brasil e do mundo.

A começar pela IBM, que participa com rica contribuição no debates (leia texto sobre presença da empresa nas

páginas seguintes), além de sua vasta experiência em tecnologia para todos os mercados, não só de seguros.

Mas temos outros exemplos:

- A Business & Solutions vai apresentar, por exemplo, o Visual Flux, que é um sistema de BPMS e também um software de workflow operacional com arquitetura SOA para implementação de todo fluxo de atividades de um processo de negócio.

• A Delphos pretende exibir a nova versão do I-FlexPro, um sistema de geração de produtos e cotação pela WEB, que tem como fundamento a independência da área de produção do pessoal de TI.

• Já a Foco Security vai lançar oficialmente sua solução de monitoramento de sites e serviços via web, o SiteMon.

• A Kiman vem também com a nova versão de seu sistema de gestão de seguro de Pessoas e Previdência, o KiPREVi.

• A SmartSec traz a autenticação forte, monitoramento e gerenciamento de redes baseados em métricas de segurança recomendadas pelos órgãos internacionais.

Leia nas páginas seguintes as novidades e comentários detalhados de todos expositores sobre a participação na Expo TI e Citiseg.



Audatex Business Intelligence: suporte na gestão de negócios

A Audatex apresenta na Expo TI uma proposta inédita de Business Intelligence - BI para o mercado segurador que, através de uma base confiável de dados, oferece informações detalhadas dos processos de sinistros automotivos.

Luiz Fernando Nassif, diretor de TI da Audatex, destaca que “este projeto de BI é ancorado na atuação de mais de dez anos da Audatex no setor de reparação automotiva no Brasil, e na expertise da Solera, controladora da Audatex, uma empresa



Luiz Fernando Nassif - Audatex

global com presença em 50 países”. Um projeto semelhante a este foi desenvolvido pela Audatex da Bélgica, contando com a participação de todas as seguradoras do mercado.

O Sistema Audatex de orçamentação eletrônica, com cerca de 3 milhões de informações cadastradas entre peças, preços e tempos de mão-de-obra necessários para os reparos, está instalado em 4

mil pontos, nas 23 maiores seguradoras e em mais de 1.300 oficinas e reguladoras, de norte a sul do país, e que somam mais de um milhão de orçamentos executados por ano.

“Hoje cada seguradora tem apenas a sua base de dados exclusiva, no que se refere a sinistros e carteira de segurados. A nossa proposta é que todas as companhias tenham também acesso aos dados gerais de mercado, e possam, a partir dessas informações consolidadas, fazer uma análise apurada do seu negócio e do setor”, explicou Luiz Fernando Nassif.

Com o banco de dados único será possível melhorar ou reverter os processos de sinistros, aumentar a velocidade e flexibilidade das análises efetuadas e ganhar um claro entendimento das variáveis que afetam o sinistro de automóveis, além de minimizar as fraudes existentes.

Segundo Luiz Fernando Nassif, o projeto de BI da Audatex disponibilizará dados estatísticos e relatórios de todos os carros envolvidos em uma colisão e não apenas os dados do automóvel segurado, que foi responsabilizado pelo pagamento do reparo, com o número total de carros sinistrados, o custo médio de reparação e os modelos de veículos mais sinistrados, entre outras informações de interesse do mercado segurador.

O data base armazenará todas as informações relacionadas ao seguro de um determinado automóvel, desde a realização

da vistoria prévia até o pagamento da colisão, e que ficarão à disposição mesmo que o cliente mude de seguradora.

Para garantir a segurança e a precisão desta solução, a Audatex conta com uma equipe de analistas altamente qualificados e um data center de última geração, com o mais elevado nível tecnológico disponível no mercado.

Borland: qualidade e produtividade no ciclo completo de desenvolvimento de software

Patrocinadora do Expo TI Seguros, a Borland Software – líder em soluções abertas para o Gerenciamento do Ciclo de Vida da Aplicação (Open ALM) - conta com um estande para apresentar suas soluções, que vão desde a definição de requisitos até o teste do software, às empresas do setor.

A Borland também participa de palestras durante o evento, ministradas por Igor Freitas, gerente técnico de Vendas da Borland para América Latina: “Software – Extrair o Máximo com Agilidade” e “Garantia de Qualidade – Testes Baseados nos Requisitos de Negócios”.

“O mercado de seguros é um dos mais competitivos e por isso é necessário que o ciclo de desenvolvimento das aplicações não só minimize os erros, mas integre pessoas, processos e tecnologia, com o objetivo de aumentar a produtividade e qualidade desejada”, observa João Carlos Bolonha, diretor técnico de Vendas, que participa representando a Borland do primeiro painel do evento “O Ano da Governança”.

Lançamentos

A companhia anunciou em abril novas versões da linha Silk e StarTeam. Até o final de 2008, a Borland anunciará novos produtos que garantem a produtividade, previsibilidade e controle no desenvolvimento de software.

A linha de produtos Borland® Silk™ 2008 protege o investimento dos clientes em produtos voltados ao ciclo de vida da qualidade, fornece um framework de testes de ponta para garantir a qualidade dos projetos, ao mesmo tempo em que permite um suporte tecnológico amplo e aprimora a usabilidade corporativa.

Os produtos Borland Silk 2008 são componentes chave da solução da Borland para o Gerenciamento da Qualidade no Ciclo de Vida e quebram as barreiras entre o negócio, o desenvolvimento e QA (Quality Assurance), visando solucionar os problemas de qualidade mais cedo no decorrer do processo de desenvolvimento da aplicação, melhorando, assim, a maturidade das práticas de testes de software da organização.

Parte do Portfolio de Produtos Open ALM da Borland, o Borland StarTeam fornece uma fonte única de verdade para a coordenação e gerenciamento dos processos de gerenciamento de configuração e mudança. Esta solução SCCM abrangente e

unificada promove a comunicação e a colaboração da equipe através do controle centralizado das atividades do projeto e dos ativos digitais.

Broker: pioneirismo e inovação

Há mais de 17 anos presente no mercado segurador, a Broker Serviços e Sistemas desenvolve os mais completos sistemas de cálculos e serviços personalizados para companhias seguradoras, corretoras de seguros, entre outros.

Com know how e expertise tecnológico, a companhia utiliza ferramentas inovadoras que resultam em agilidade e nas melhores soluções para seus clientes, combinando credibilidade, experiência, criatividade e compromisso com o consumidor.

Reflexo de excelência e qualidade de seus serviços e aten-



Marco Damiani - Broker

dimento, os resultados obtidos pela companhia são exemplares. A Broker teve um índice de crescimento médio em torno de 25% nos último oito anos.

Acompanhando os números positivos do mercado de seguros e firmando sua imagem de empresa especializada no segmento, a Broker estima crescer 35% até o final de 2008

A empresa é a pioneira no mercado ao criar kits de cálculo de seguros,

acompanhando as tendências tecnológicas desde 1991. Em 2007, a companhia recebeu a certificação “Microsoft Gold Certified Partner” e sempre vem aplicando tecnologia de ponta na construção de suas soluções.

Produtos e serviços

A Broker Serviços e Sistemas mantém seus produtos e serviços sempre de acordo com as exigências do mercado. O pioneirismo da empresa pode ser visto por meio das atuais ferramentas de alta produtividade criadas pela companhia, que permitem a utilização de componentes em todas as plataformas, incluindo os dispositivos móveis.

Esses dispositivos são equipamentos como os smartphones, que proporcionam um acesso rápido às informações de qualquer lugar no qual haja cobertura da rede de telefonia celular.

Tal tecnologia, agora impulsionada pela chegada do 3G no mercado brasileiro, poderá agilizar de forma considerável as atividades dos clientes da Broker, sem contar o baixo custo, já que o mesmo sistema pode ser utilizado em ambiente Web, Windows,

WebService e MóBILE, permitindo uma ampla conexão e mobilidade aos pontos de venda.

Além disso, a empresa também tem sistemas de atualização automática dos pontos de vendas, gerenciamento de transmissão e recepção de propostas, desenvolvimento e gerenciamento de sites e portais, gerenciamento de certificados digitais que tornam as conexões seguras, complementando as soluções para comercialização de seguros e previdência, que reduzem o tempo e o custo de desenvolvimento e manutenção.

“Nossos produtos são certificados pela Microsoft e são de última geração. Sendo assim, não ficamos devendo nada para os fornecedores por multinacionais e estamos totalmente alinhados com o modelo de operação de seguro no Brasil, que é único no mundo”, afirma o diretor-presidente da companhia, Marco Damiani.

Business and Solutions: softwares para maior produtividade e agilidade

A Business and Solutions é uma empresa de TI voltada à produtividade de negócios cuja história nasceu na área de seguros como Insurance Solutions com o software premiado SuperKit CASE.

O SuperKit CASE é um software específico para cálculo de seguros já conhecido no mercado.

Posteriormente, a Business and Solutions lançou o Visual Flux, que é um sistema de BPMS e também um software de workflow operacional com arquitetura SOA para implementação de todo fluxo de atividades de um processo de negócio.

“Ele permite o desenho, simulação, atribuição de papéis, estabelecimentos de prioridades, execução, gestão, captura de dados e análise de cenários”, comenta o executivo Afonso Mello.



Afonso Mello - Business & Solutions

Além disso, o Visual Flux integra a parte de processos com o desenvolvimento de sistemas, permitindo tanto o aproveitamento de sistemas de legado como a criação de novos sistemas de forma totalmente visual, gerando código-fonte para múltiplas plataformas.

É destinado ao mercado financeiro, seguros e empresas que utilizem processos de negócio. O seu grande diferencial é não utilizar um servidor central para a integração dos processos e de sistemas.

Funcionalidades

Suas principais funcionalidades são: interface web; distribuição de tarefas em real-time, módulo de acompanhamento para supervisor e interface com o legado.

O programa oferece “Flobots”, que controlam o legado sem a necessidade de alteração de sistemas existentes, e permite o acesso a múltiplas base de dados, cadastro de pessoas físicas e colaboradores ou acesso a bases já existentes.

Sua abrangência funcional traz outros benefícios, como a implementação do fluxo completo de BPM e Seis Sigma, inclusive na simulação de alternativas antes da implantação.

Ele também dispõe de módulo gráfico de gestão de processos e as alterações no fluxo são componentizadas, suportando início e fim de vigência.

Outras vantagens de utilizar o Visual Flux: criação e manutenção de processos; auditoria total sobre todas as operações e alterações de fluxo; módulo gráfico de edição de regras de negócio; custo de implantação reduzido drasticamente, pois não há necessidade de alterar os sistemas existentes.

“Além de não utilizar um servidor central, o Visual Flux consegue integrar todos os sistemas sem a necessidade de mudança dos mesmos. É uma solução de ponta que está a serviço do mercado de seguros com assinatura da Business and Solutions”, afirma o diretor comercial, Afonso Melo.

Para mais informações, visite o site www.business-and-solutions.com.br.

CPM Braxis: expertise do setor financeiro para Expo TI



Patrícia Freitas - CPM Braxis

A CPM Braxis apresentará as mais avançadas soluções tecnológicas desenvolvidas para seguradoras e corretoras durante a Exposição de Produtos e Serviços de Tecnologia de Informática em Seguros (EXPO-TI).

A companhia é reconhecida pela expertise em serviços nos quais o Brasil se destaca, apresentando importantes vantagens competitivas. Entre eles, destacam-se TI para o mercado financeiro,

ERP (SAP e Oracle), desenvolvimento de aplicativos, consultoria estratégica de TI, oferta diferenciada de integração de equipamentos e software, manutenção e suporte de infra-estrutura de TI.

O histórico de sucesso em projetos elaborados para grandes empresas do setor comprova o diferencial da CPM Braxis, provedora que antecipa as soluções para as necessidades de seus clientes assegurando a conquista de metas e resultados.

“A participação na Expo TI tem como objetivo reforçar nossa presença no segmento de seguros, principalmente nas áreas de consultoria e infra-estrutura. Nosso diferencial está no alto grau de qualificação de nossos profissionais e na oferta de soluções eficientes e confiáveis para as empresas do setor”, declara Patrícia Freitas, diretora do cluster Finanças da CPM Braxis.

No evento, profissionais e parceiros da maior empresa brasileira de serviços de TI realizarão palestras nos auditórios paralelos, concentrando-se em questões importantes para esse mercado.

Segurança, por exemplo, será um dos principais temas apresentados por seus especialistas durante o evento. Os executivos mostrarão como permitir que as organizações atuem no limite ideal de segurança, sem perder a competitividade e melhorando seus processos.

Também será exposto como a visibilidade ao longo da cadeia de valor das empresas de seguros e resseguros aumenta a eficiência operacional, a lucratividade e a retenção de clientes.

Além disso, serão abordados mecanismos de controle de todo o processo de negócio, que permitem monitorar a integridade das informações ao longo de seu ciclo de vida, notificando profissionais e sistemas envolvidos e corrigindo os desvios.

Esta visibilidade abrange aplicações internas e também a integração B2B com parceiros como outras seguradoras, bancos, empresas de telecomunicações, print centers, entre outros.

Delphos: produtos consagrados no mercado e novidades

Segundo Eduardo Menezes, presidente da Delphos, “a Expo TI é uma iniciativa muito importante para o mercado, pois além de facilitar aos profissionais da área das seguradoras o acesso a novos produtos, ainda permite que técnicos de seguros, que atuam em outras áreas, tenham contato com tecnologias que possam ser úteis ao seu dia-a-dia e que ainda não sejam utilizadas por suas companhias”.

A Delphos estará apresentando alguns produtos consagrados e algumas novidades para o mercado segurador.

Entre os produtos já conhecidos, serão apresentados o Acel/X, um sistema integrado de gestão de seguradoras, desenvolvido pela CONSYS International e utilizado por mais de 50 seguradoras na América Latina, sendo cinco brasileiras.

Entre elas, duas usam o sistema no Datacenter da Delphos, que é responsável por toda a área de TI dessas seguradoras.

Também será apresentado seu sistema de computação móvel para vistorias prévias, desenvolvido em parceria com

a Logical Systems. Tal solução foi a primeira experiência da Delphos em computação móvel e serviu de base para o desenvolvimento de outras similares no mercado.

Como novidade em mobilidade, será exibido um sistema para cotação de vida, que permite ao corretor fazer o cálculo de pequenos grupos diretamente no PDA.

Cotação pela Web

Outro produto que também será apresentado ao mercado é a nova versão do I-FlexPro, um sistema de geração de produtos e cotação pela WEB, que tem como fundamento a independên-



Eduardo Menezes - Delphos

cia da área de produção do pessoal de TI.

Com o I-FlexPro, são os atuários da seguradora que desenvolvem o produto, do começo a até o seu lançamento, sem a necessidade de qualquer linha de código.

A principal novidade que será apresentada pela Delphos é o Aysel-e, também desenvolvido pela CONSYS International.

Trata-se de um framework para seguradoras, baseado em workflow, com interface 100% Web, com mecanismo flexível para extração de dados, permitindo criar interfaces com sistemas externos.

O Aysel-e é um produto independente de plataforma e banco de dados, podendo aproveitar qualquer infra-estrutura existente para otimizar processos.

Foco Security: ferramenta para acompanhar a qualidade dos processos online

Em um cenário onde a internet está cada vez mais presente na divulgação, oferta e efetivação de serviços e transações, é de fundamental importância acompanhar a qualidade (nível de serviço, disponibilidade e performance) dos processos online.

A Foco Security é uma empresa de consultoria em informática especializada em Segurança da Informação, que desde a sua fundação atende grandes clientes do ramo de Seguros. Ciente da importância desse mercado e com respaldo dos bons serviços prestados, a Foco escolheu a Expo TI/CITISEG para lançar oficialmente sua solução de monitoramento de sites e serviços via web, o SiteMon.

“O SiteMon tem como grande diferencial o monitoramento na visão do seu usuário final, acompanhando em tempo real todos os

processos e etapas de sua navegação”, aponta o fundador e diretor de Tecnologia da Foco, Hugo Ferreira Leitão.

Projetos envolvendo o monitoramento de sites e aplicações via web - visando a segurança da informação transitada - possibilitaram à Foco identificar outra necessidade de seus clientes: a obtenção e manutenção de padrões satisfatórios de qualidade para tais processos de negócio, desde o seu acesso até a finalização.

Hugo comenta: “As ferramentas e sistemas de monitoramento disponíveis no mercado foram avaliadas, mas não apresentaram a abrangência, flexibilidade e precisão desejadas. Concluímos que para atender a estes padrões de qualidade, seria necessário desenvolver uma nova solução”.

Assim surgiu o SiteMon, capaz de monitorar desde a simples resposta de uma página de internet até a completa efetivação de processos de negócios em aplicações web.

Atividades “online” como ler notícias, pesquisar produtos e pagar contas já fazem parte da rotina de milhões de pessoas – desde o usuário iniciante, com acesso eventual e conexão discada até aquele mais especializado, com vários acessos diários e conexão por banda larga – que vêm a grande rede como uma alternativa acessível, conveniente e segura.

Estes serviços são oferecidos por um número cada vez maior de fornecedores, que precisam se diferenciar positivamente de seus concorrentes com sites e aplicações que sejam percebidos pelos usuários como estáveis e rápidos.

A solução da Foco proporciona ao gestor dos serviços exatamente esta percepção do usuário. Por exemplo, é possível simular cada passo de uma transação para compra de um produto e replicá-lo em diversas condições (alterando a origem do acesso, o provedor utilizado, a capacidade de conexão entre outros fatores), evidenciando as diferentes realidades de uso e possibilitando otimizar a experiência do cliente/usuário final.

IBM: soluções de ponta para o mercado de seguros

A IBM Brasil é patrocinadora do Expo TI Seguros e contará com um estande no local para demonstrar soluções direcionadas ao segmento. A companhia aproveitará a ocasião para reforçar seu posicionamento no mercado de seguradoras e corretoras, além de



Hugo Ferreira Leitão - Foco Security

mostrar soluções desenvolvidas em conjunto com parceiros IBM: Oracle, Siemens, Phonoway, Viaflow e Mastersaf.

Entre as principais demonstrações estão soluções de GED (Gerenciamento Eletrônico de Documentos), segurança, vulnerabilidade das aplicações na web, CRM (Customer Relationship Management), comunicação unificada, continuidade de negócio, etc.

Além disso, a IBM e seus parceiros têm importante participação na grade de palestras do evento, abordando temas de TI e negócios. Roberto Ciccone, líder de consultoria para setor de Seguros da IBM Brasil, falará sobre o estudo “Seguros 2020:



Guilherme Araújo - IBM

Buscando iniciativas para a Inovação”.

Essa pesquisa foi realizada pela IBM e revela uma série de transformações ousadas nos próximos anos, que permitirão a criação de produtos, serviços e processos de negócios inusitados. Entre as novidades estão: o Seguro Sob Demanda (Pay-as-You-Live, Pay-as-You-Drive Insurance) e o Gerenciamento de Risco Ativo (Active Risk

Management), que reduz os custos, e o gerenciamento de sinistros ao enfatizar ações preventivas.

O estudo oferece uma nova perspectiva dos desafios que as seguradoras enfrentarão em 2020 e as estratégias para uma inovação de sucesso. As descobertas são resultados de entrevistas com mais de 35 executivos que comandam as principais organizações de seguros do mundo, além de clientes, corretores e agentes.

O foco da pesquisa examina os fatores de impacto que influenciarão a indústria nos próximos anos: novas tecnologias, regulamentação complexa e maior competição. Além disso, as mudanças na composição demográfica dos clientes, a proliferação das fontes de informação e o impacto da globalização criam uma série de novos desafios.

A maioria dos participantes do estudo concorda que a indústria precisa evoluir para atender às necessidades de uma base de clientes em transformação, cada vez mais exigentes e que, os atuais modos de operação ameaçam a sua capacidade de inovação.

A palestra “GED - Descarte dos documentos de seguro do acordo com validade jurídica” será ministrada por Alexandre Maiali, da ViaFlow parceiro da IBM Brasil. Ele comentará como a tecnologia de arquivar documentos pode ser utilizada para migrar informações em papel para o meio eletrônico.

O objetivo é mostrar como uma empresa pode otimizar o espaço físico, melhorar o gerenciamento dos documentos com

mais segurança e controle de prazos. Além disso, essas tecnologias podem reduzir significativamente os custos envolvidos no processo e, principalmente, melhorar a qualidade de atendimento do segurado.

Outra palestra terá como foco “Ganhos de Performance e flexibilidade”, por Guilherme Araújo, gerente de Soluções da Infra-Estrutura da IBM Brasil, que comentará como a tecnologia contribui para a redução de custos, ganhos de flexibilidade e performance, além da melhoria no gerenciamento de informações.

Roberto Argento, gerente da área de Rational da IBM Brasil, participará do painel “Segurança das Transações por Internet, a Certificação Digital e Outros Meios de Proteção para Transações Seguras e a Vulnerabilidade da WEB”,

Já Marcelo Marinho, especialista em Engenharia de Software da IBM Brasil, ministrará a palestra “Vulnerabilidade das aplicações na web”.

Kimian: nova versão do KIPREVi

A Kimian Solutions, empresa de soluções de tecnologia da informação para o mercado de seguros e previdência, apresenta na Expo TI a mais nova versão do seu sistema de gestão de Seguro de Pessoas e Previdência, o KiPREVi.

Trata-se de um sistema de missão crítica para atendimento de toda a operação de uma entidade de Vida e Previdência. Ele é o único do mercado que permite a administração da previdência aberta, previdência fechada (multipatrocínio) e Seguro de Pessoas na mesma plataforma, trazendo reais ganhos de escalas para as seguradoras.

“Esta nova versão traz mudanças principalmente nos módulos de Benefícios e Sinistros, Estudos Atuariais e Força de Vendas, que se traduzem em ganhos no que diz respeito a controle e eficiência operacional”, explica Leonardo Maia, diretor de Negócios da Kimian.

Segundo o executivo, ao Módulo de Benefícios e Sinistros foram agregadas novas funcionalidades e controles, tornando os processos de concessão de benefícios, de aviso de sinistros e de pagamento de benefícios e sinistros totalmente automatizados, melhorando o controle para estes processos que são fortemente analisados pelas áreas internas das se-



Leonardo Maia - Kimian

gadoras de auditoria, riscos operacionais e compliance.

O Módulo de Estudos Atuariais passa a ser parte integrante da Suíte KiPREVi, com integração total com os outros módulos do sistema. Este Módulo permite às seguradoras a rápida parametrização de novos planos empresariais e sua simulação, dotando as áreas comerciais de uma potente ferramenta de venda, uma vez que os parâmetros do plano podem ser modificados e rerepresentados ao cliente à medida em que os mesmos são negociados.

Além disto, a ferramenta hoje não só simula planos corporativos de previdência, como também faz todo o processo de cotação de planos de Vida em Grupo.

Ao Módulo de Força de Vendas foram agregadas novas funcionalidades ao configurador de regras de comissionamento, trazendo autonomia e agilidade para as áreas comerciais e de produtos das seguradoras para configurarem novas regras ou alterar regras existentes.

Além da presença da Kiman como patrocinadora do evento, Maia vai fazer uma palestra analisando as vantagens e desvantagens entre pacote de mercado e desenvolvimento interno, hoje uma questão freqüente nas áreas de tecnologia e de negócios das seguradoras.

MCN: padrão internacional de soluções sofisticadas e robustas

A MCN tem como seu foco principal oferecer soluções sofisticadas e robustas de integração empresarial em padrão SOA, portais de serviços e aplicações Web para o mercado segurador brasileiro e internacional.

A vasta experiência da equipe da MCN tem se destacado em projetos internacionais contratados por empresas de renome, tais como as soluções de integração empresarial e portais de serviços desenvolvidos e implantados para as afiliadas da MetLife Internacional em oito países na Ásia e na América Latina.

Essa experiência, bem como a que foi adquirida em projetos nacionais de grande alcance e importância - como é o caso da solução de mensageria SIDE (Sistema de Intercâmbio de Documentos Eletrônicos) desenvolvida para a Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida) e que permite a portabilidade de fundos de previdência entre as mais de 40 operadoras de previdência privada associadas à entidade - faz da MCN um parceiro sólido e competente para atender às necessidades das seguradoras brasileiras.

Devido ao seu envolvimento com o SIDE, a MCN identificou a dificuldade que a maioria das operadoras de previdência privada teria para adequar os seus sistemas legados ao novo processo de mensageria do SIDE, quer por falta de

tempo, quer por dificuldades inerentes à arquitetura dos sistemas legados.

Por ter arquitetado, implementado e ser responsável pela manutenção e suporte do SIDE, a MCN desenvolveu e comercializa uma aplicação Web que atende a todas as necessidades do processo de portabilidades de previdência privada - o Xport - que se integra transparentemente ao SIDE, via Web Services, e aos sistemas legados via plugins configuráveis.

Dessa forma, as operadoras podem colher os benefícios de uma solução totalmente integrada, melhorando a eficiência operacional do processo, prestando um melhor serviço ao cliente, reduzindo os custos de portabilidade e garantindo um maior prazo para retenção de clientes.

Devido ao seu comprovado expertise no mercado de seguros brasileiro e internacional, bem como ao seu dinamismo e competência, a MCN foi recentemente contatada por uma importante empresa da China, que traz soluções inovadoras para o mercado de seguros na América Latina, com especial enfoque no Brasil.

Essa parceria está em fase final de negociação e deverá ser divulgada durante a Expo TI.



Mário Nogueira - MCN

MMI: fornecendo soluções de alta qualidade há 17 anos

A missão da Micromídia Informática (MMI) é “fornecer soluções de alta qualidade a nossos clientes com compromisso firme em relação a prazos, consolidando parcerias de sucesso”, conforme explica o CEO da empresa, Marcel Fernando Pratte.

A MMI, que está no mercado de seguros há 17 anos, possui um quadro de profissionais altamente qualificados no seu negócio, atuando no desenvolvimento e integração de soluções para os ramos de Auto, Vida, Massificados, Garantias e Crédito e Portais de Relacionamento.

Hoje, trabalha com algumas das principais seguradoras do mercado e auxilia grandes corretoras na integração de seus processos e sistemas com essas seguradoras.

Fábrica de software

Os profissionais da MMI são certificados nas principais



Marcel Fernando Pratte - MMI

plataformas de desenvolvimento Microsoft e Sun.

Baseada nos pilares “processos, ferramentas e equipe qualificada”, a MMI proporciona aos clientes total visibilidade do projeto, garantindo assim que as expectativas de escopo, prazo, custo e qualidade sejam alcançadas.

Os padrões de metodologia utilizados são da Microsoft - MSF (Micro-

soft Solution Framework). A esta metodologia foram incorporados ainda as melhores práticas e processos de ITIL, PMI e CMMi.

Terceirização das atividades de TI

A MMI tem grande vivência em outsourcing e planejamento de migração e assim está preparada para atender, com uma estrutura exclusiva, todas as necessidades técnicas e operacionais em TI e em negócios de seus clientes, sempre atuando e firmando acordos de nível de serviço (SLA), primando pela qualidade de todos os serviços fornecidos.

Polics: solução SAP para seguradoras e resseguradoras

De melhor atendimento aos clientes ao pleno domínio das transações das empresas, essas são algumas das vantagens das soluções SAP para o mercado de seguros e resseguros.

Como parceira SAP, a Polics – Politec Consulting Services – disponibiliza todos os sistemas de gerenciamento, controle, contas, ERP, entre outros para que as organizações do segmento securitário tornem seus clientes mais satisfeitos, seus processos mais dinâmicos e rentáveis.

Quando se fala das novas terminologias da era da Tecnologia da Informação (TI), muitos acreditam que isso está distante do seu dia-a-dia. São Workflow, CRM, ERP, ou seja, siglas indispensáveis para a boa prestação de serviço e gerenciamento de negócios nesta nova era digital.

Exemplo de eficácia

Para exemplificar a eficácia de um item da completa solução SAP para o mercado de seguros, vamos usar como modelo uma situação corriqueira no segmento de automóveis.

Um cliente tem seu carro colidido em uma das vias da cidade de São Paulo e logo liga para a seguradora. No primeiro contato, relata o ocorrido para a atendente que vai transferir a ligação para

o profissional responsável para essa avaliação.

Novamente, o cliente relata o fato e daí se dá o trabalho de acionar o guincho-socorro mais próximo, localizar a mecânica autorizada que atende a região e, sem exagero, lá se foram de duas a três horas de espera. Tempo suficiente para deixar qualquer segurado insatisfeito.

Com as ferramentas SAP, implantadas e operacionalizadas pela Polics, o tempo pode ser reduzido. Por meio da tecnologia, todos os canais responsáveis pelo atendimento ao cliente interagem em tempo real, ou seja, em seu único contato o cliente terá tempo de espera do guincho, oficina mais próxima, o táxi que irá buscá-lo e demais trâmites do processo.

E as soluções vão além, administra prêmios, remunerações e comissões de corretores e parceiros; controla fluxo de caixa; permite parâmetros para o desenvolvimento de novos negócios, entre outros.

Sem parar os processos

Tudo isso é possível ser feito com a seguradora em pleno funcionamento e, em muitos casos, aproveitando os investimentos já feitos em tecnologias.

“Possuímos profissionais altamente capacitados para a implantação e desenvolvimento de todas as soluções SAP para o mercado de seguros e resseguros. Essa tecnologia é indispensável para tempos atuais, principalmente com a abertura de mercado para o resseguro, o que trará novos desafios para as empresas e para o IRB – Brasil Re”, comenta Tânia Leal, superintendente da Polics.

Segundo Tânia, esta abertura criará um cenário muito promissor para o Brasil, e exigirá maior conhecimento do mercado e know-how para as negociações com as resseguradoras internacionais.

“Quanto mais informações o cliente e a seguradora tiverem sobre o risco, melhor será o preço do ressegurador. Quanto mais insegurança e menos detalhes do contrato, maior será a taxa do risco cobrado pelo ressegurador para ficar com uma parte do contrato de seguro. É nesse momento que ocorrerá uma grande concorrência e a verdadeira conquista do cliente”.

O executivo de desenvolvimento de novos negócios da SAP no Brasil, Ismael Nieto, afirma que a parceria com a Polics tem sido de extrema importância para a expansão no mercado de seguros e resseguros, pois a empresa tem em seu quadro de colaboradores,



Tânia Leal - Polics

profissionais treinados e certificados pela SAP, o que dá a certeza de uma excelente prestação de serviço.

Serasa: informação qualificada ao mercado segurador

A Serasa participa do primeiro ano da Expo TI trazendo novidades para o mercado de seguros. Em seu estande, a empresa apresenta soluções de crédito que controlam a sinistralidade, previnem fraudes e ainda atendem às diversas circulares e normativas da Superintendência de Seguros Privados (Susep) sobre a correta identificação dos segurados. São produtos como Scoring, Solução DataQuality e Alertas Anti-fraude.

Além de levar suas soluções voltadas às seguradoras, a Serasa também participa do evento com palestras sobre certificação digital e o uso de informações qualificadas para o sucesso dos negócios no mercado de seguros.

O gerente de certificação digital da Serasa, Helder Moreira, fala sobre a aplicação da certificação digital nos processos que envolvem as seguradoras e os corretores, a fim de garantir mais segurança e rapidez nas transações.

Já Ivan Franzolim, gerente de Produtos da Serasa, ministra palestra sobre a maximização do uso da informação para a decisão de negócios em seguros, com ênfase no lançamento do Score



Ivan Franzolim - Serasa

Nacional de Crédito.

Para Franzolim, a importância da Expo TI está na possibilidade de reunir grandes players do mercado segurador e trocar experiências que irão proporcionar melhorias para este segmento.

“Participar da Expo TI é uma ótima oportunidade para a Serasa conhecer ainda mais as necessidades de seus parceiros e clientes e, dessa

forma, desenvolver soluções que atendam a essa demanda”, afirma o gerente.

Criada em 1968, a Serasa é a maior empresa do Brasil em pesquisas, informações e análises econômico-financeiras para apoiar decisões de crédito e negócios e referência mundial no segmento.

Participa ativamente no respaldo às decisões de crédito e de negócios tomadas em todo o Brasil, facilitando aproximadamente 4 milhões de negócios por dia.

É uma empresa do grupo Experian, líder mundial no forneci-

mento de serviços de informações, análises de crédito e marketing a organizações e consumidores, com o objetivo de auxiliá-los a gerenciar riscos e benefícios de decisões comerciais e financeiras.

Constantemente orientada para soluções inovadoras em informações para negócios, a Serasa vem, há quase duas décadas, contribuindo para a transformação da cultura de crédito no Brasil, com a incorporação contínua dos mais avançados recursos de inteligência e tecnologia.

Sistemas Seguros: tecnologia e competitividade

Como se pode ver diariamente nos artigos jornalísticos e publicitários, a tecnologia está atingindo patamares bastante sofisticados. A integração de tecnologias está permitindo que uma série de funcionalidades sejam incorporadas em um mesmo dispositivo, fazendo com que as pessoas estejam cada vez mais “online”.

O acompanhamento dos assuntos diários não dependem mais do local onde as pessoas estejam - temos tecnologia para acompanhar os assuntos importantes do dia-a-dia a qualquer hora e em qualquer local.

Essa evolução tecnológica tem pressionado as empresas desenvolvedoras de softwares a produzir soluções cada vez mais automáticas, inteligentes e portáteis.

Para a sua demanda de sistema de gestão, as corretoras têm procurado produtos que sejam muito mais do que meros armazenadores de dados. Guardar apólices para controlar recebimento de comissões e acompanhar renovações não é mais suficiente. As novas corretoras querem muito mais.

Disponibilidade de informações em qualquer lugar a qualquer momento, ferramentas de acompanhamento de vendas, controle de tarefas, controle de processos, CRM, e-mails automáticos, geradores de análises de resultado, planejamento de despesas, integrações com seguradoras. Tudo isso sem abrir mão da segurança. Essas são as características mínimas exigidas pelas corretoras dos novos sistemas de gestão.

Respostas a perguntas corriqueiras como:

a) Quantos orçamentos de seguro a corretora elaborou no mês e quantos conseguiu fechar?

b) Todas as relações de segurados das faturas de vida e saúde empresariais foram recebidas e encaminhadas às seguradoras?



Silvio Gardin - Sistemas Seguros

c) Todos os clientes receberam as apólices ou endossos que a seguradora ficou de enviar?

d) O recebimento de comissão e o pagamento de vendedores está correto e em dia?

e) Todos os clientes com apólices próximas do vencimento foram contactados?

As respostas devem estar disponíveis de modo online, através da internet, a poucos cliques de distância do gerente, do diretor ou do sócio.

Respostas a perguntas mais elaboradas como:

a) Qual o produto mais vendido em por qual ponto de venda?

b) Qual a margem de contribuição da área comercial?

c) Qual o índice de renovação de cada carteira?

d) Qual o índice de sinistralidade do cliente ou da carteira?

As respostas para esse outro tipo de pergunta devem ter exatamente a mesma disponibilidade das respostas anteriores, também devem estar disponíveis instantaneamente.

As novas corretoras querem ter segurança de responder SIM às perguntas:

a) Foram abolidos todos os tipos de controle de tarefa diária feito em planilhas ou cadernos?

b) Se algum funcionário sair, as tarefas serão executadas sem interrupção e com a mesma qualidade?

c) Contatos com clientes são feitos mais de uma vez por ano e todos são registrados?

d) Temos cópia em arquivo eletrônico de todas as apólices e todos os papéis importantes?

Sistema de planejamento empresarial

“Todo esse nível de exigência compõe a realidade das novas corretoras de seguros e para poder atender esse nível de exigência não basta um software de gestão, é necessário um sistema de planejamento de recursos empresariais, um completo ERP”, afirma o diretor da Sistemas Seguros, Silvio Gardin.

Foi com a intenção de atender esse mercado exigente que a Sistemas Seguros elaborou a versão 3 do software Corretor On-line. Ele é uma solução ERP que incorpora a experiência das maiores e mais exigentes corretoras de seguros do mercado.

A nova versão 3 passou a ser totalmente web, pode ser acessada de qualquer lugar e de qualquer micro com acesso a internet. Um módulo de controle de usuários administra as senhas, direitos de acesso e a disponibilidade das informações.

Além disso, recursos hierárquicos de segurança garantem que um produtor não veja as apólices de outro, mas permite que um gerente veja a produção de toda a sua equipe de vendas. Opcionalmente o acesso ao sistema pode ser feito utilizando-se certificação digital.

Diferencial competitivo na comercialização de seguros, corretora na era digital, redução dos custos operacionais e de tecnologia para patamares competitivos estão entre as principais vantagens oferecidas na adoção do Corretor On-line.

O produto pode ser visto no stand da Sistemas Seguros na Expo TI (Exposição de Produtos e Serviços de Tecnologia da Informação em Seguros).

SmartSec: sempre perto do cliente com soluções customizadas

SmartSec é uma empresa no ramo de Segurança Digital e da Informação que possui como seu principal valor estar sempre perto de seus clientes em suas necessidades, proporcionando soluções inovadoras e customizadas, em virtude das exigências de mercado que se tornam a cada dia mais específicas e complexas.

A empresa possui estrutura qualificada de vendedores e técnicos, provendo a excelência no atendimento desde a pré-venda ao suporte e tornando todo o processo transparente e confiável a seus clientes.

“Atualmente possuímos parcerias consolidadas com grandes e renomadas empresas, como Asa Abloy ITG, Safenet, Esy World, sempre em busca de novos produtos e parceiros para oferecer o que existe de melhor atualmente no nosso segmento”, explica o diretor Fábio Leto Biolo.

A SmartSec, por ser uma empresa especializada em Segurança Digital, vai apresentar ao público da Expo TI suas linhas de produtos para autenticação forte, monitoramento e gerenciamento de redes baseados em métricas de segurança recomendadas pelos órgãos internacionais.

No seu portfólio destacam-se os produtos de Certificação Digital, como Tokens, Leitores de Smartcard, Cartões e-CPF e e-CNPJ, além dos leitores e dispositivos com autenticação biométrica (ciência da identificação baseada na medição precisa de traços biológicos).

A SmartSec tem também uma linha de softwares para monitoramento de usuários e gerenciamento de redes que contempla diversas funcionalidades em um único servidor, como Controle de Conteúdo, VPN, Proxy, Firewall, IDS, Controle de Usuários, Filtro de Email, tornando toda e qualquer rede mais segura contra ataques internos (funcionários descontentes) e externos (hackers).

“No evento, apresentaremos também outros novos produtos baseados em Mobile, RFID, Impressões de segurança em cartões, visando proporcionar o que há de melhor e de mais novo em tecnologia de segurança em todo o mundo”, acrescenta Fábio.

Hoje, a empresa tem como principais clientes TIM, Estado de São Paulo, Serpro, General Motors – GM, 3M do Brasil, Senac, entre outras. Para mais informações, visite o site www.smartsec.com.br.



Fábio Leto - SmartSec

Aon Affinity firma parcerias para popularizar seguro residencial

Corretora especializada em seguros massificados oferece produto a partir de R\$ 5,90 que cobre roubo e furto de itens residenciais

Apenas 10% dos imóveis residenciais no Brasil estão protegidos por algum tipo de seguro de residência, segundo dados do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização de São Paulo (Sindseg).

O valor de um seguro residencial, em média, não ultrapassa 0,2% dos valores segurados, ao contrário do seguro de automóvel, que pode custar 10% do valor do veículo e abranger 32% da frota nacional.

“O baixo número de seguros residenciais pode ser entendido como resultado de uma falsa impressão de que proteger o lar é privilégio para poucos”, afirma Claudia Papa, diretora de Utilities da Aon Affinity.

Além do valor abaixo do imaginado, hoje o mercado segurador já oferece opções de seguros para quem deseja proteger a residência ou pertences que estão nela.

A Aon Affinity, corretora especiali-



Claudia Papa – Aon Affinity

zada em seguros massificados, oferece coberturas residenciais fáceis de contratar e a preços acessíveis. A empresa já tem o produto Casa Protegida, em parceria com a Companhia Paulista de Força e Lux (CPFL), que atende parte do interior paulista.

Por R\$ 5,90 mensais faturados na própria conta de energia, a cobertura é destinada a itens da casa contra roubo ou furto.

Em busca da massificação

Para os consumidores do Nordeste do país, a Aon Affinity firmou parceria com a Cosern (Cia. Energética do Rio Grande do Norte) oferecendo cobertura de até R\$ 18 mil em caso de incêndio, queda de raio ou explosão por R\$ 2,50 mensais.

Já os consumidores da AES Sul, dis-

tribuidora gaúcha de energia elétrica, podem ter as mesmas proteções por R\$ 4,50 mensais, além de assistência-chaveiro e eletricitista.

“A massificação da oferta por meio de concessionárias de energia elétrica é uma importante maneira de levar o benefício do seguro a uma parcela da população que habitualmente não teria acesso a esse tipo de serviço”, acrescenta Claudia.

Em setembro do ano passado, a Aon lançou também, em parceria com o sistema Sem Parar/Via Fácil, o Seguro Residencial Via Fácil.

A cobertura, cujo valor para o usuário do sistema é de R\$ 29,90 por mês, oferece indenização de até R\$ 100 mil aos usuários do sistema que aderirem ao seguro, em caso de incêndio, raio e explosão, e R\$ 1 mil no auxílio do aluguel nos mesmos casos.

Por meio da massificação do seguro residencial, a Aon Affinity vem tornando a proteção da residência um benefício muito próximo de toda a população, desmistificando a ideia de que proteger o lar só é possível para poucos.

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:



Seguro locatício avança no mercado

Produto ganha agilidade na aprovação e atrai, cada vez mais, locatários idosos e jovens inquilinos

O seguro fiança, uma garantia locatícia historicamente pouco procurada por locatários e inquilinos, está ganhando força e começa a se firmar definitivamente no mercado imobiliário.

Tanto que a Adbens, renomada administradora de imóveis de São Paulo, divulgou no início de abril: pela primeira vez, mais de 50% de seus contratos de locação foram firmados com seguro fiança, ultrapassando a tradicional figura do fiador.

De acordo com o diretor de Ramos Elementares, Aluguel e Transportes da Porto Seguro, Adilson Neri Pereira, o que se verifica no totalidade do mercado hoje é que 20% dos contratos de aluguel são fechados com seguro fiança.

“Mas é certo também que o produto tem registrado altas taxas de expansão e, há pelo menos três anos, mantém crescimento médio de 50%”, declara Adilson.

Maior flexibilidade e agilidade

Não se pode afirmar que, para aprovação do seguro fiança, o mercado segurador, em especial a Porto Seguro, que detém mais de 95% do mercado, deixou de fazer análise cadastral, confirmar seus rendimentos, número de dependentes, etc.

Via de regra, tal análise ainda é bastante rigorosa, chegando a investigar o histórico de adimplência do inquilino em outras locações e até sua

movimentação em conta-corrente, principalmente para quem não tem registro profissional em carteira, nem holerite.

“Entretanto, houve um processo de amadurecimento e a Porto Seguro se especializou no produto, buscando maior proximidade com as imobiliárias e com os locatários, no sentido de vencer resistências e ganhar confiança e, principalmente, aumentando a agilidade das respostas”, completa.

Ele comenta que, nas grandes imobiliárias, o corretor tem o papel fundamental de enviar a documentação dos interessados o mais rápido possível para que a Porto possa seguir com o processo de aprovação do seguro fiança, entrevistando os futuros inquilinos em 24 horas. Em geral, a aprovação sai em até 48 horas.

“O que se percebe é que as vantagens do seguro fiança são tão maiores que, cedo ou tarde, será a referência de mercado para contratos de aluguel”, reforça Adilson.

Vantagens

Na sua opinião, a força do seguro fiança é notável, tanto para inquilinos, que não precisam passar pelo constrangimento de pedir para um conhecido se tornar seu fiador, quanto para locatários, que precisam de uma renda constante e garantida.

“Realmente, o que verificamos é que o produto se tornou muito atrativo, tanto para jovens inquilinos,



Adilson Neri Pereira – Porto Seguro

que são justamente aqueles que têm menos condições de dispor de um fiador, quanto para locatários mais idosos, que não podem ficar sem a certeza do pagamento do aluguel, pois muitas vezes é sua principal fonte de renda”, confirma Adilson.

Outros benefícios

O produto Porto Seguro Aluguel tem ainda outros benefícios para inquilinos, como desconto nas renovações sem sinistro, pagamento parcelado do valor do seguro e o Porto Seguro Serviços, para resolver pequenos reparos no imóvel, desde que observadas as cláusulas contratuais.

Para os candidatos a inquilino que se deparam com a exigência do depósito de três meses no aluguel de um imóvel, vale lembrar que o seguro fiança custa em geral o valor de um aluguel, mas seu pagamento pode ser diluído ao longo do ano.

Já para imobiliárias e proprietários, o Porto Seguro Aluguel é interessante também porque elimina o risco de fiadores profissionais e permite a cobertura de encargos legais (IPTU, condomínio, água, luz, gás canalizado e multa por rescisão contratual).

O Indiana Auto agora oferece prêmios para você e seus segurados



Imagens meramente ilustrativas



Seus clientes, além de terem o patrimônio garantido, concorrem mensalmente a prêmios de R\$ 5 mil e a quatro sorteios extras de R\$ 30 mil. Em paralelo, por apólice emitida, você também concorre a 11 prêmios anuais no valor de R\$ 5 mil e quatro extras de R\$ 10 mil.

Quanto mais apólices, mais chances de ganhar!

Não fique fora dessa, informe-se com seu gestor.

Auto \$\$\$
Premiado

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

OmniLink anuncia estratégia de crescimento

Com aquisição de Control Loc e Rodosis, empresa supera a marca dos 40 mil veículos monitorados e parte para lançamento de novos produtos e serviços

Com dez anos de existência no competitivo mercado de rastreamento/monitoramento de veículos, a OmniLink anunciou recentemente a aquisição de duas concorrentes: Rodosis e Control Loc.

A estratégia de crescimento, que busca a liderança do setor, leva a OmniLink a contabilizar atualmente mais de 40 mil veículos monitorados. “Observando o cenário cada vez mais competitivo, percebemos que não há espaço para empresas médias”, afirma o presidente da empresa, Cileneu Nunes.

Segundo Cileneu, o processo de aquisições beneficiará a todos os clientes. “O objetivo é integrar os recursos disponíveis nas três companhias para maximizar a sinergia nas áreas de engenharia, suporte, filiais, pontos de apoio e rede de assistência técnica, que já somam 50 postos distribuídos por todo o país”.

Na sua opinião, o movimento atual da Omnilink vai elevar o nível empresarial do grupo com o crescimento de sua base instalada. “É uma expansão que facilita o aporte de novas tecnologias e amplia nosso portfólio, traduzindo-se em vantagens a nossos clientes”, completa.

Aproveitando expertises

Em relação à gestão, as empresas serão gradativamente unificadas, porém as marcas Rodosis e Control Loc ainda se mantêm no mercado. “O que pretendemos é agregar mais valor aos nossos produtos e serviços, melho-

do a qualidade no atendimento e buscando atingir a excelência em tudo que fazemos”, declara o diretor de Marketing, Hugo Fleury.

De início, a aquisição da Rodosis já trouxe grande expertise no atendimento aos caminhoneiros autônomos. Já a Control Loc chega com *know how* muito forte em controle de frotas urbanas,



Cileneu Nunes - OmniLink

além de sua imagem bastante consolidada no Sul do país.

Na sua história, a Control Loc se destacou no mercado, ao longo de seis anos de atuação, pelo desenvolvimento do sistema de telemetria Volsknet, sendo a única companhia a atender 100% das exigências da indústria automotiva, tornando-se provedora de serviços exclusivos para a Volkswagen Caminhões.

“Com as aquisições, temos agora mais de 500 funcionários e nos tornamos definitivamente uma referência

no mercado nacional de monitoramento de veículos, com capacidade de atender frotas de serviços, além todo tipo de transporte de carga rodoviária e distribuição urbana”, acrescenta Fleury.

Gestão de desempenho de frotas

A novidade da OmniLink para seus clientes, incluindo quem fazia parte da carteira da Control Loc ou Rodosis, é o Control Net, sistema de gestão de desempenho de frotas baseado em telemetria, mas que vai além da simples captura de dados.

O Control Net processa e gera, através de algoritmos matemáticos específicos, o “produto final”, isto é, relatórios gerenciais que demonstram como os veículos estão sendo utilizados por cada motorista, em tempo real.

Os relatórios são imprescindíveis para medidas de prevenção, manutenção, economia e segurança, sendo indispensáveis para o sucesso na gestão de frotas.

Além do Control Net, a OmniLink já está preparando o lançamento do Mini Max, que vai ser o primeiro produto de rastreamento das três empresas. A idéia é que ele funcione como segundo rastreador para cargas de alto risco, ficando totalmente oculto e permanecendo em operação, no caso de desativação do rastreador principal.

Para mais informações e novidades sobre a Omnilink, acesse www.omnilink.com.br.

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



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma que o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

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

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

76 anos de atuação no mercado mundial. 31 anos de atuação no mercado nacional.

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, India, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, U.K, U.S.A

**Evite riscos desnecessários,
faça a Avaliação dos seus bens.**

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

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 7º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcaudis.com



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Graber adota telemetria para frotas

Projeto integra conjunto de desenvolvimento tecnológico da empresa que totalizou R\$ 2,5 milhões de investimento

O WebGraber Telemetria foi lançado no início de abril, completando o pacote de soluções tecnológicas e inovadoras da Graber Rastreamento que inclui o Rastreador Móvel Graber, Graber Motos, WebGraber e o Graber Vídeo Móvel. O investimento total da empresa foi de R\$ 2,5 milhões.

O WebGraber Telemetria oferece dados e informações sobre veículos, avisando sobre eventos que fujam de um padrão pré-determinado.

Segundo Marcelo Necho, CEO da Graber Rastreamento, “o sistema auxilia as transportadoras na otimização do uso do veículo e da operação”.

O WebGraber Telemetria monitora variáveis como rotação e velocidade excessivas, que afetam o consumo de combustíveis e oneram as transportadoras.

O sistema oferece ainda outras informações:

- Porcentagem do tempo em que os veículos da frota estão rodando dentro de uma faixa ideal de rotação na reta e na subida, que também é um dos principais itens para economia de combustível.



Marcelo Necho - Graber Rastreamento

- Velocidade do veículo em tempo real e registro de quantas vezes o condutor excede seu limite.

- Quanto tempo cada veículo fica parado, com o motor ligado.

- Quantas vezes o veículo fica em movimento com o câmbio em posição neutra (banquela), quantas freadas bruscas são realizadas e quantas vezes o motorista realiza curvas acima do limite ideal de velocidade.

“Todas essas condutas, além de causar danos ao veículo, representam um padrão de condução não-preventivo ou seguro”, diz Paulo Felix, gerente

de Tecnologia da Graber Rastreamento e responsável pelo desenvolvimento e implantação do projeto.

Decisões em tempo real

O WebGraber pode ser instalado em qualquer veículo, de qualquer marca, ano ou modelo, mas é destinado principalmente ao mercado de transporte de cargas.

O CEO Marcelo Necho acredita que todo o mercado de rastreamento começa a ter uma nova visão da atividade. “Hoje, não estamos controlando apenas rota e tempo de transporte, mas fazendo medidas muito específicas e profundas que permitem tomar decisões em tempo real”.

Com sua extensa lista de itens mensuráveis, o Web Graber Telemetria auxilia no combate ao roubo de cargas e também ajuda a evitar acidentes, justamente por servir como controle da dirigibilidade.

“Mesmo para motoristas autônomos pode ser útil, pois ele vai ter um relatório que aponta como é seu desempenho e assim ganhar mais fretes”, completa Necho.

GV: experiência e capacitação no Gerenciamento de Risco

Com 15 anos de experiência, a GV é especializada no desenvolvimento e execução de projetos técnicos operacionais de Gerenciamento de Transporte de Cargas e Segurança de Instalações, implementado através de planejamento, emprego de tecnologia, processos e apoio de um quadro profissional capacitado.

“A forte atuação na redução de riscos construiu nossa sólida credibilidade junto a clientes e ao mercado segurador. Hoje a GV é um nome que oferece transparência e confiança quando a questão é segurança”, diz o executivo Evandro Rodrigues.

A missão da GV é proteger vidas

e patrimônio empresarial, propondo, implantando e gerenciando sistemas adequados à política e aos riscos assumidos pela empresa cliente, com base na equação: “eficiência x proteção x custo x benefícios”. Para saber mais sobre a empresa e seus serviços, acesse o site www.grupogvrisko.com.br.

SALVADO ON-LINE

SISTEMA PARA GESTÃO DA ÁREA DE SALVADOS DAS SEGURADORAS, CONTENDO:

- **INTEGRAÇÃO COM OS SISTEMAS DE SINISTRO E CONTABILIDADE;**
- **CONEXÃO ON-LINE COM LEILOEIROS, DESPACHANTES E RECUPERADORAS VIA INTERNET;**
- **CONTROLE DE DESPESAS POR PROCESSO;**
- **EMISSÃO DE NOTAS FISCAIS, APURAÇÃO DE ICMS E LIVROS FISCAIS;**
- **RELATÓRIOS OPERACIONAIS E GERENCIAIS;**
- **E MUITO MAIS.**

SISTEMA TODO CRIADO EM FORMATO WORKFLOW, O QUE FACILITA O CONTROLE DAS TAREFAS A SEREM EXECUTADAS, DESDE A REMOÇÃO DOS BENS SEGURADOS ATÉ A SUA VENDA FINAL DIRETAMENTE À COMPRADORES OU ATRAVÉS DE LEILÃO.

MARQUE UMA DEMONSTRAÇÃO E CONHEÇA DETALHADAMENTE NOSSO SISTEMA.



**Sistemas
Seguros**

**Sistemas Seguros, 15 anos de Experiência e
Tecnologia a serviço do Mercado Segurador.**

Sistemas Seguros Tecnologia de Sistemas Ltda.

Av. Angélica, 927 - 4º andar - Higienópolis

Cep: 01227-000 - São Paulo - SP - Tel.: 11 3664-2040

E-mail: info@sistemas-seguros.com.br - Site: www.sistemas-seguros.com.br

Presidente da Prudential visita o Projeto Cariúnas

Executivo conheceu de perto o projeto social que recebeu doação da empresa

William Yates, presidente da Prudential do Brasil Seguros de Vida, visitou no início de abril o Projeto Cariúnas, instituição sem fins lucrativos, com sede em Belo Horizonte (MG), que funciona como um centro de treinamento voltado para o desenvolvimento de atividades culturais – artísticas e esportivas - de crianças e jovens.

O executivo conheceu as instalações da ONG que recebeu uma doação da companhia no valor de US\$ 10 mil, cerca de R\$ 17.800,00, no fim de 2007.

A doação é resultado do Kiyo Saka-guchi Golden Heart Memorial Award (Prêmio Kiyo Coração de Ouro), um prêmio anual que compreende uma doação no valor de US\$ 10 mil para a instituição filantrópica indicada pelo o Life Planner (Corretor Franqueado - CF) contemplado por sua excelência

na Proteção Familiar.

No ano 2007, o Life Planner premiado foi o mineiro Rafael Moreira, que indicou o Cariúnas.

Apresentação do coral

Durante a visita, Yates teve a companhia de Rafael, que mostrou os projetos da ONG para o executivo. Os dois assistiram a uma apresentação do coral do Projeto, na sede da instituição.

“É extremamente gratificante testemunhar um Life Planner de excelência comprometido com o belíssimo trabalho dessa instituição junto à comunidade de Belo Horizonte”, disse Yates.

Essa não é a primeira vez que a Prudential do Brasil ajuda à ONG. Em outubro de 2006, no Global Volunteer Day, Rafael Moreira organizou o evento, com participação de 90 voluntá-



Rafael Moreira, Tânia Caçado (responsável pelo Projeto Cariúnas) e William Yates – Prudential do Brasil

rios. Eles comandaram a entrega de doações e kits de brinquedos e de higiene bucal para quase 100 crianças e jovens do Projeto Cariúnas.

A Prudential do Brasil Seguros de Vida é uma subsidiária da Prudential Financial Inc., uma das maiores companhias de serviços financeiros dos Estados Unidos, com mais de 130 anos de existência.

A companhia está presente no Brasil desde 1998, através de suas 12 agências franqueadas e dos escritórios comerciais localizados nos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná. Para saber mais sobre a Prudential do Brasil, visite www.prudentialdobrasil.com.br.

O prêmio Kiyo

A Prudential International Insurance instituiu o Kiyo Saka-guchi Golden Heart Memorial Award em memória de seu presidente, que representava verdadeiramente o espírito do Life Planner, como é chamado o profissional de vendas da Prudential, e a atividade de Proteção Familiar.

O ganhador de cada país é escolhido por ser um profissional ético e empreendedor e, ao mesmo tempo, um exemplo de humanidade e dedicação às pessoas. Cada vencedor, assim como Rafael Moreira, do Brasil, indica entidades beneficentes para receberem a doação de US\$ 10 mil.

Global Volunteer Day

Consciente de sua responsabilidade ética e social, a Prudential Financial promove a cada ano o Global Volunteer Day (Dia Global do Voluntariado), quando todos os seus funcionários e franqueados, juntamente com seus familiares, amigos e clientes, são convocados a, no mesmo dia e em todo o mundo, experimentar a satisfação de ajudar organizações, visando às necessidades mais importantes de nossas comunidades. Este ano, o Dia Global do Voluntariado será realizado em 4 de outubro.

A LIBERTY PRESTA MAIS QUE SERVIÇOS. PRESTA ATENÇÃO EM VOCÊ.



Mais de 100 anos de Brasil

www.libertyseguros.com.br



RINO

Aniela Dias da Silva – Atendente Central de Atendimento
Gelcimar Moreira Horácio – Supervisor Central de Atendimento

INOVAÇÃO
SERVIÇOS INTELIGENTES

PROXIMIDADE
RELAÇÕES TRANSPARENTES

SOLUÇÕES
24 HORAS DEDICADAS AO CLIENTE

Para mais informações, procure seu gerente de contas ou a Central de Atendimento.

4004 5423 (Capitais e Regiões Metropolitanas)

0800 709 5423 (Demais Localidades)



A gente faz mais por você.

APTS comemora 25 anos de fundação

A APTS completou 25 anos de existência, no dia 7 de abril. A data foi comemorada com um almoço no hotel Maksoud Plaza, com a presença de mais de 200 convidados, no qual a entidade prestou homenagens a seus fundadores e presidentes.

O diretor-tesoureiro da APTS, Carlos Roberto De Zoppa, iniciou a cerimônia, com agradecimentos aos patrocinadores e membros do comitê organizador do evento.

“Muitas das associações de outras categorias profissionais que foram criadas à mesma época não existem mais. Mas a nossa APTS continua firme em sua trajetória”, observou.

Logo depois da apresentação de um vídeo institucional da APTS, o diretor de Comunicação, Pedro Barbato Filho, agradeceu aos fundadores, sobre os quais disse reco-

nhecer no semblante “a alegria da certeza do dever cumprido”, e também aos colaboradores, especialmente a secretária da entidade, Cirlene Siqueira, pela dedicação.

O presidente do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg-SP) e da Academia Nacional de Seguros (ANSP), Mauro Batista, chamado ao palco por Barbato para prestar a sua homenagem a APTS, reconheceu a importante colaboração da entidade ao mercado.

O presidente do Sindicato dos Corretores de São Paulo (Sincor-SP), Leôncio de Arruda, também se pronunciou sobre a ocasião, enaltecendo os 25 anos de luta da entidade. “A APTS é um orgulho para o mercado paulista”, disse.



Depoimento

“A APTS foi constituída num tempo em que o mercado de seguros, acompanhando a inflação, começou a registrar elevada rentabilidade na aplicação de capital. Um tempo em que a técnica de seguros começou a ficar de lado. Foi então que tivemos a ousadia de um dia, num almoço, constituir a APTS, um motivo de orgulho para os técnicos, até hoje. Para o futuro, os técnicos podem ficar tranqüilos porque a abertura do resseguro lhes permitirá maior campo de atuação. A APTS fará a sua parte, colaborando na atualização e reciclagem dos técnicos na área de resseguros”, Luis López Vásquez, presidente atual e nas ges-

Fenacor aprova Código de Ética para Corretores

Em Assembléia Extraordinária realizada no dia 4 de abril, em Angra dos Reis (RJ), o Conselho da Fenacor (Federação Nacional dos Corretores) aprovou, por unanimidade, a adoção de um Código de Ética dos Corretores de Seguros.

A adesão será voluntária, mas o corretor que aderir terá direito a um selo de qualidade. Segundo o presidente da entidade, Roberto Barbosa, com essa distinção, será aprimorado ainda mais o conceito que a categoria e, particularmente, os bons profissionais, ostentam junto ao consumidor brasileiro.

A idéia é adotar um modelo único, tomando como base os textos utilizados nos estados onde já há um código



Roberto Barbosa - Fenacor

de ética dos corretores.

Pela proposta aprovada, cada estado terá um comitê de ética, que fará o julgamento em primeira instância das denúncias de irregularidades praticadas por corretores de

seguros da sua jurisdição.

O julgamento em segunda instância será feito pelo comitê de ética que será criado pela Fenacor. O resultado desse julgamento será encaminhado à Susep para que sejam tomadas as providências previstas na legislação.

Todos os sindicatos ainda poderão enviar sugestões com base na proposta alinhavada por uma comissão especial criada pela Fenacor para estudar o assunto.

Um dos membros dessa comissão é o presidente do Sincor/ES, José Rômulo da Silva, que sugeriu a escolha do desenho do selo de qualidade pela própria categoria, através de um concurso nacional.



CONEC. O maior evento de corretores de seguros do mundo!

É lá que você encontra dezenas de palestras de altíssimo nível, participa da EXPOSEG, faz muito networking e se diverte com os shows. E se der sorte, ainda leva um carro 0km pra casa.

As inscrições já estão abertas. Acesse: www.sincorsp.org.br

6000
congressistas



**RESPEITA O
MEIO-AMBIENTE**

A responsabilidade Sócio-Ambiental estará presente no
13º CONEC através de inúmeras ações sustentáveis.

60
expositores



SEGURO
SÓ COM CORRETOR DE SEGUROS

2 a 4 de outubro de 2008 - Anhembi - SP

SINCORSP

Um caso de responsabilidade

Por Antonio Penteado Mendonça*

Recentemente, um ônibus na contramão, voltando deliberadamente pela alça de acesso da Marginal do Tietê para a Rodovia dos Bandeirantes, bateu de frente num automóvel que trafegava em direção da rodovia, matando seus dois ocupantes.

Segundo relato de passageiros do ônibus, o motorista se perdeu, entrou na alça de acesso por engano e, ao perceber o erro, fez o retorno no meio da pista e voltou na contramão em alta velocidade, disposto a retornar para a Marginal e seguir em direção à Rodovia Airton Senna.

Depois de desviar de mais ou menos dez veículos, como não poderia deixar de ser, o ônibus acabou colidindo de frente com um automóvel, matando seus dois passageiros.

O caso é complexo e abre um largo campo de discussões jurídicas, mas é indubitável a existência do dano a terceiro, representado pela morte dos passageiros do automóvel e pelos danos sofridos pelo veículo.

Também é indubitável a responsabilidade do motorista do ônibus pela ocorrência do acidente, como é indubitável que ele sabia o que estava fazendo ao manobrar o ônibus no meio da alça de acesso à rodovia e voltar pela contramão.

Se não fosse pela transgressão óbvia da mais elementar regra de trânsito – transitar na contramão – não há como negar a tentativa dos passageiros de impedirem a manobra, gritando e tentando arrombar sem sucesso a porta que os separava do motorista.

Ou seja, não há como negar que o motorista sabia claramente o que fazia e os riscos envolvidos, tanto que,

após causar o acidente, ele tentou fugir, sendo impedido pelos passageiros do ônibus.

É muito provável que o motorista do ônibus não tenha patrimônio para suportar as indenizações de ordem corporal e material decorrentes do ato ilegal praticado por ele.

Por outro lado, no momento em que cometeu o ato ilícito e deu causa ao acidente, ele dirigia um veículo de propriedade de uma empresa de transportes, responsável pela manutenção da integridade de seus passageiros e de terceiros, interagindo com o ônibus e estradas percorridas por ele.

Ou seja, além da irresponsabilidade indiscutível do motorista, esse acidente envolve também a responsabilidade da empresa de transportes proprietária do ônibus.

São responsabilidades diferentes, mas são responsabilidades complementares. A empresa não pode ser responsabilizada pela ação dolosa do motorista, mas não há como negar sua responsabilidade pela indenização dos danos causados por essa ação.

Afinal, se o motorista não estivesse dirigindo o veículo de sua propriedade, o acidente não aconteceria e isso é suficiente para criar o vínculo obrigacional que a liga ao dever de indenizar integralmente os danos causados pelo acidente envolvendo bem de sua propriedade.

Esse tipo de acidente envolve normalmente dois tipos de seguros. Um obrigatório, cuja responsabilidade é indiscutível, e outro facultativo.

O seguro obrigatório, dadas suas características de cobertura, indeniza

za os beneficiários dos mortos.

O que não é certa é a cobertura pela apólice de responsabilidade civil facultativa da empresa proprietária do ônibus.

A responsabilidade da seguradora é sempre limitada ao tipo de seguro, ao risco e ao clausulado da apólice. As apólices de responsabilidade civil não cobrem atos intencionais que violam norma impositiva.

Ora, esse acidente é um caso típico de infração deliberada de norma de trânsito. Assim, ainda que a empresa tenha um seguro facultativo, foi seu funcionário quem deliberadamente correu o risco de causar o acidente.

Portanto, não há que se falar em indenização pela apólice facultativa de responsabilidade civil.



* Antonio Penteado Mendonça é advogado e consultor, professor do Curso de Especialização em Seguros da FIA/FEA-USP e comentarista da Rádio Eldorado.

Fonte: artigo publicado em O Estado de S.Paulo

Mapa do Site

Busca no Site

Publicidade

São Paulo, sexta-feira, 14 de março de 2008

Destacados

Polícia britânica encontra com v...
Fonte: Folha de São Paulo

Indicador Serasa de inadimplência PF - Fevereiro de 2008
Serasa aponta alta na inadimplência dos consumidores no primeiro bimestre de 2008. A inadimplência... (Leia mais)

A Onix Sat tem novidades. Agora Onix Sat no YouTube
Agora, a empresa líder em vendas de sistemas de rastreamento para veículos pesados e embarcações... (Leia mais)

Bradesco Seguros e Previdência patrocina VOCÊ S/A RH Meeting
A Bradesco Seguros e Previdência é uma das patrocinadoras da segunda edição do Você S/A... (Leia mais)

Vidro brasileiro nos Estados Unidos
A Santa Marina continua de olho no mercado latino americano. A empresa é a única brasileira no... (Leia mais)

MAIS DE 200.000 ANÚNCIOS DE EMPREGO
FAÇA UMA BUSCA GRATUITA DE VAGAS!
Encontre a sua vaga!

Últimas Notícias

sexta-feira, 14 de março de 2008

- Palestra organizada por Funenseg e Marítima debate O Poder do Mercado Feminino
- Mongeral abre oportunidade para corretores em São Paulo
- MAPFRE lança site sobre gestão dos negócios para corretoras
- Generali expande operações na China
- Sincor-RS vai emitir alvarás on-line para corretores de Porto Alegre a partir de 17 de mar...
- Bradesco Seguros e Previdência patrocina Shakespeare
- José Lutz Valente da Motta: Microseguro não é filantropia, mas um negócio de responsabilidade

quinta-feira, 13 de março de 2008

- Vitima de máfia das seguradoras deixa hospital
- Itaú e Aon vencem concorrência para renovar apólice da Petrobras
- Bancos e seguradoras puram alta do PIB do setor de seniores em 2007

Todas notícias

Tempo Agora
Vitória-ES
SAB 15:00
MÁX. 23°C
MÍN. 21°C
CHUV. 11mm

Cotação do Dólar Comercial: R\$

presenteie com mbflores

Violinos de São Paulo
Contato para shows

DVD Players Portáteis a partir de R\$76 CLIQUE!

Celulares com Câmera a partir de R\$125

STYLA Seguros
O Segredo por R\$ 31,90 ou em 3x sem juros de R\$ 10,63

TV 29" Tela Plana oHDTV e Closed Caption

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.



O poder da comunicação

Parte I



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 – e-mail: lrsintonia@terra.com.br – Tel. 11 3889.0038)

Quando, em um restaurante, você pedir ao garçom que lhe traga água mineral com gás, peça-lhe também que repita o seu pedido. Ao repetir, ele memoriza o pedido pelo tempo necessário para trazer exatamente o que você pediu. Isso se chama backtracking. O backtracking funciona para muitas coisas. A telefonista da sua empresa, por exemplo, nunca mais vai anotar números de telefone errado se você orientá-la para que os repita antes de anotar.

Cérebro-Cérebro

Aqui, as coisas começam a acontecer. A pessoa que fala e a que ouve estão em sintonia. Se nenhum sucesso profissional era possível no nível boca-ouvido, neste eles são sempre uma possibilidade, desde que você saiba atuar.

Saber atuar é saber colocar a outra pessoa no processo, fazendo com que o cérebro dela responda na mesma sintonia que o seu. Existem três técnicas básicas para conduzir a comunicação do nível boca-ouvido para o nível cérebro-cérebro: chamar a pessoa pelo nome, apertar a mão dela com a mesma intensidade que ela aperta a sua, e fazer-lhe perguntas abertas.

Chamar a pessoa pelo nome

Está provado que o nosso nome provoca uma resposta imediata em nosso cérebro. Quando se diz o nome de uma pessoa que está em coma, observa-se uma imediata resposta em algum de seus sinais vitais. Portanto, se quiser que uma pessoa participe ativa e favoravelmente da comunicação, trate-a sempre pelo nome. Se você tem dificuldade em memorizar nomes,

faça o seguinte: não deixe de ler o próximo artigo, onde esse assunto será tratado.

- Quando for apresentado a alguém, escute o nome da pessoa e não apenas o ouça.
- Durante a conversação, repita o nome da pessoa, pelo menos, três vezes.

Existe uma forma prática de mostrar que essa repetição funciona, mas, por escrito, não tem o mesmo impacto. Aprenda como se faz e, depois, faça a experiência com alguém, pessoalmente:

Peça a uma pessoa que repita três vezes a palavra ema. Ela vai dizer: Ema. Ema. Ema. Em seguida, pergunte-lhe: Qual é o nome da clara do ovo? Com certeza, ela vai lhe responder: — Gema!

Ao repetir Ema três vezes, a pessoa criou a memória da palavra. E de Ema para Gema...

Você pode usar essa técnica de memorização sempre que quiser obter um “sim” como resposta. É simples: antes de fazer a pergunta que você quer que seja respondida com um sim, pergunte três coisas que, necessariamente, serão respondidas com um sim. Depois que a pessoa tiver adquirido a memória do “sim”, você coloca a questão principal e receberá um “sim” como resposta.

- Faça associações com o nome da pessoa.

O cérebro aprende por meio de associações. Quanto mais você sabe, mais fácil se torna aprender coisas novas. Não se impressione com uma pessoa que fale oito idiomas. Se ela já falava sete, para falar um oitavo o esforço dela foi dez vezes menor do que o de quem sabe apenas um idioma e quer aprender um segundo. A existência de maior quantidade de material para estabelecer associações cria essas facilidades.

Continuaremos tratando do nível cérebro-cérebro no próximo artigo.

PRODUTOS AMIL

SUAS VENDAS CHEIAS DE SAÚDE.



ANS - Nº 326305

Amil

Sua vida é a nossa vida

A Amil é sua melhor parceira para **grandes negócios**. Porque com os **produtos Amil** você vende muito mais do que planos de saúde. Você vende **qualidade de vida**. Vende a confiança de uma marca forte e de tradição. Vende **modernidade**. Sempre com **planos diferenciados, idéias inovadoras, facilidade no atendimento** e uma das **maiores redes credenciadas de todo o Brasil**.

- Planos individuais e familiares, com cobertura nacional, reembolso e excelente rede credenciada.
- Condições especiais para pequenas e médias empresas.
- Soluções sob medida para grandes empresas.

amil.com.br



Victory

Cliente

Você

Cliente feliz, Corretor satisfeito!

O maior desafio para o Corretor de Seguros é blindar sua carteira de Clientes, garantindo sua total satisfação. As exigências são muitas e o volume de trabalho cada vez maior. Excelência em atendimento é indispensável, para isso conte com a experiência da Victory Consulting na Gestão de Benefícios Empresariais, uma Consultoria especializada onde você tem a certeza de que seu cliente estará em boas mãos.

O Cliente é seu, o trabalho é nosso!

Ligue e conheça as vantagens desta grande parceria:

(11) 5088-9998

satisfeito@victorysaude.com.br

www.victorysaude.com.br

O melhor portal para corretores:

