

REVISTA

# SEGURO

TOTAL

Ano VIII  
Nº 83 - 2008  
R\$ 12,00



## Dexbrasil

Grandes resultados à  
Gestão Estratégica dos  
Planos e Seguros Saúde

Sérgio Monaco,  
diretor de Marketing  
da Dexbrasil

**ESPECIAL**

Vida e Previdência em alta

Balanco da  
ExpoTI e CitiSeg



# O futuro começa no presente

“O futuro pode ser a melhor fase de sua vida”, diz o slogan de um comercial sobre previdência privada.

É bem verdade, desde que o princípio seja: pensar em previdência é pensar na sua vida presente – e vice versa.

Com esse paradigma, levamos aos nossos leitores uma matéria de grande alcance sobre o segmento que mais cresce no mercado de seguros: Vida e Previdência.

Graças à estabilidade financeira, maior poder de compra, reconhecimento do mercado internacional sobre nossa economia e crescimento do mercado de seguros, o brasileiro não fica mais sonhando com o futuro – ele analisa,

planeja e investe com segurança nos meios que vão tornar seu futuro mais seguro e confortável.

Por isso, a **Revista Seguro Total** reconhece e aplaude as companhias que estão empenhadas em garantir um futuro mais tranquilo para seus clientes, inovando e oferecendo produtos cada vez mais modernos, transparentes e confiáveis.

Pois modernidade, transparência e confiança são valores que nós também cultivamos.

Boa leitura!

## Sumário

ACONTECE .....	4 a 14
EVENTO.....	20 a 27
VITRINE.....	28 e 30
MERCADO.....	32
ENTIDADES .....	34
ESPECIAL VIDA E PREVIDÊNCIA .....	36 a 42
RESPONSABILIDADE SOCIOAMBIENTAL .....	44
ARTIGO.....	46



### CAPA

Dexbrasil: Grandes resultados à Gestão Estratégica dos Planos e Seguros Saúde

Páginas 16 a 19

## EXPEDIENTE

**Edição Nº 83 - Ano VIII**

**Editor**

José Francisco Filho - MTb 33.063

**Jornalista Responsável**

Pedro Duarte - MTb 25.286

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

**Diretor de Marketing**

André Pena

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

**Diretor Comercial**

José Francisco Filho

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

**Publicidade**

Graciane Pereira

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

**Designer Gráfico**

Cleber Fabiano Francisco

**Webdesigner**

Ana Lúcia Cardoso

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

**Periodicidade:** mensal

**Edição Final**

Publseg Editora Ltda.

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

**Redação, administração e publicidade**

Rua José Maria Lisboa, 593 - conj. 5

CEP 01423-000 - São Paulo - SP

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

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

### DISTRIBUIÇÃO NACIONAL

Sudeste ..... 60%

Sul ..... 20%

Norte/Nordeste ..... 15%

Centro-Oeste ..... 5%

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

# Aon divulga análise de risco mundial

O CEO da Aon Trade Credit, Bryan Squibb (foto), esteve em São Paulo no dia 29 de abril com o objetivo de divulgar a Mapa de Risco Político 2008, agora na sua nona edição.

O estudo foi elaborado por um grupo de especialistas da Aon e da Oxford Analytica, quantificando e qualificando os riscos políticos e econômicos em mais de 200 países.

A análise envolve fatores como guerra, terrorismo, dívida soberana, interferência governamental, instabilidade da moeda, greves, desordem, etc.

Para o Brasil, a boa notícia é que o país progrediu, saindo do nível médio alto para médio baixo. Não é o “sinal verde” para investimentos de longo prazo (nível conhecido como “grau de investimento”), mas indica o reconhecimento a avanços da economia e política nacionais.

A “promoção” do Brasil se deve à estabilidade econômica, classe média em crescimento, além das recentes descobertas de petróleo.

Apesar disso, a propensão a gre-

ves (como a recente parada geral dos auditores federais) e possíveis dificuldades para suprimento de matérias-primas impediram melhor desempenho do país.

## Problemas dos emergentes

De qualquer forma, o mapa da Aon coloca o país à frente de China, Índia e Rússia, concorrentes diretos por investimentos estrangeiros.

Squibb apontou que a China tem como fator negativo a disparidade cultural e econômica local, que pode se acentuar após os Jogos Olímpicos.

Já a Índia sofre com os riscos de violência política (atentados dirigidos a empresas de determinados países), enquanto a Rússia pouco avançou na questão das intervenções governamentais nos negócios.

O papel da Aon é justamente prestar consultoria para investidores estrangeiros ou empresas nacionais interessadas em expansão.

“A Aon tem o expertise de dizer para cada empresa quanto pode cus-



tar seu investimento, mensurando os riscos para seus negócios. A partir de então os empresários decidem se devem contratar seguro ou fazer gestão de risco. No caso de optar pelo seguro, a Aon indica o tipo e as coberturas ideais”, explica Squibb.

## S&P concede “grau de investimento” ao Brasil

A Standard & Poor's surpreendeu o mercado e, no dia 30 de abril, classificou o Brasil com “grau de investimento”, o que era esperado apenas para o decorrer do ano.

O principal benefício do “grau de investimento” é atrair grandes investidores de países desenvolvidos. Sem dúvida, é uma grande notícia, considerando inclusive o novo cenário que se desenha com a abertura do mercado de resseguros local.

A mídia internacional, logo no dia seguinte, repercutiu a notícia. “Antes economicamente instável, o Brasil conseguiu estabilizar sua economia e tem visto um crescimento mais previsível da economia, com redução da interferência política”, ressaltou o Wall Street Journal em sua versão online.

“Muitos no Brasil vêem o grau de investimento como o sinal mais claro de que o país entrou no mapa mun-

dial”, acrescentou o WSJ.

A reportagem apontou ainda que o Brasil deu início às reformas econômicas que colocaram a ‘casa em ordem’ na década de 1990.

Para o britânico “Financial Times”, o “grau de investimento” pode, em tese, acelerar o crescimento econômico brasileiro. Essa seria a importância de ser considerado “investimento seguro”, porque amplia o acesso ao crédito, segundo o jornal.

Você oferece seguro para quem dirige carros.  
Está na hora de oferecer para quem  
dirige empresas também.

SEGURO ALLIANZ D&O. SEGURANÇA PARA TOMAR DECISÕES.

Copy

Executivos vivem tomando decisões. Decisões que podem se transformar em processos movidos por empregados, acionistas, clientes, órgãos ambientais e fornecedores, por exemplo. O seguro Allianz D&O – Directors & Officers – protege o patrimônio do executivo, garantindo o pagamento de possíveis indenizações. Só um dos maiores grupos seguradores do mundo, com 80 milhões de clientes em mais de 70 países, pode garantir toda essa tranquilidade. Fale agora mesmo com o seu Account Allianz e conheça mais detalhes.

Seguro Allianz D&O. Um grande negócio para os executivos e para você.

Linha Direta Corretor Allianz: 3156 4280 (Grande São Paulo)  
ou 0800 7778 243 (Outras localidades) [www.allianz.com.br](http://www.allianz.com.br)

**Allianz. Soluções em seguros de A a Z.**

**Allianz** 

# ACE organiza ciclo de palestras

No último dia de abril, a ACE Seguradora promoveu palestra sobre seguros para as indústrias de Energia, abordando o novo cenário que se estabelece no Brasil a partir da abertura do mercado de resseguros.

O evento faz parte de um ciclo de apresentações que a ACE está organizando para todo o ano de 2008. Essa foi a quarta edição, de um total de 11, que visam contribuir com conhecimentos sobre vários segmentos de seguros. Elas estão sendo realizadas no hotel Golden Tulip Paulista Plaza, em São Paulo.

## Futuro dos negócios

“O segmento de Energia depende essencialmente da capacidade de resseguro. Por isso, esses encontros são fundamentais para mostrarmos ao setor como vamos vivenciar os negócios daqui para frente”, destaca Edson Wiggers (foto), diretor de Desenvolvimento de Negócios de Energia e Riscos de Engenharia para a ACE América Latina.

O quarto encontro contou com a presença de cerca de 50 executivos de grandes empresas do setor energético, corretores e outras organizações do segmento.

A reunião teve palestra do convidado Lucas Lopes, subscritor de riscos facultativos de Property e Riscos de Engenharia da Münchener do Brasil. A empresa é parte do grupo alemão Munich Re, uma das maiores resseguradoras do mundo.

“Nesse novo ambiente, estamos contribuindo com conhecimentos de caráter educativo para as grandes indústrias de energia e para as corretoras que atuam no segmen-

to. O principal objetivo é fazer com que todos trabalhem alinhados e de forma produtiva”, afirma Lopes.

## Sinistros com grande severidade

O segmento de Energia é caracterizado por investimentos expressivos e com grau de risco elevado, dada a natureza dos produtos e operações envolvidas. Os sinistros no setor podem atingir operações como produção e exploração de petróleo, refinarias, petroquímicas, geração de energia, fábricas de papel e celulose, entre outras.

Os eventos têm baixa frequência, mas grande severidade. Para se ter uma idéia, de 1995 a 2005, o mercado mundial de seguros nessa carteira acumulou um prejuízo de US\$ 26 bilhões.

“O que faz a diferença entre o sucesso e o prejuízo em negócios nessa área é a qualidade da subscrição, que depende de um estudo



detalhado de engenharia, buscando conhecer e entender qual é o negócio do segurado e, principalmente, como o risco é administrado. Na ACE, o subscritor trabalha em parceria com o engenheiro de risco e, ambos, atuam juntos na avaliação do risco”, explica Wiggers.

## Perfil correto

**Na nossa última edição, o perfil de Marina Ghetler, uma das sócias da I4Pro, não saiu corretamente. Segue o texto devidamente corrigido:**

Marina Dina Sonnino Ghetler - Diretora Administrativa e Financeira  
Dedica-se à Administração Geral da I4PRO coordenando processos fundamentais para o bom relacionamento com clientes, colaboradores e fornecedores, para a manutenção de sua credibilidade perante o mercado e para a manutenção de sua saúde financeira e fiscal.

Atua desde 1984 como consultora em Tecnologia de Informação para diversos mercados, entre eles o mercado segurador e o ambiente de corretoras de seguro.

Como docente, lecionou de 1984 a 2003, em diversas cadeiras de Tecnologia de Informação, em nível de graduação e pós-graduação.

A partir de 1995 iniciou sua carreira administrativa em empresas de Tecnologia de Informação, mostrando novas competências fundamentais para a garantia de retorno aos acionistas e da perenidade empresarial.

Única empresa certificada por:



INSTITUTO BRASILEIRO DE CERTIFICAÇÃO DE QUALIDADE



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SEGUROS



ANATEL

 **tracker**  
MOTO

TECNOLOGIA  
**LO/JACK**

**LOCALIZAÇÃO  
EM LUGARES  
FECHADOS COMO  
TÚNEIS, GARAGENS  
E SUBSOLOS**

**COBERTURA  
NACIONAL  
E PAÍSES  
VIZINHOS**

**RASTREADO  
E PROTEGIDO  
24 HORAS  
POR DIA**

## RASTREAMENTO DE MOTOS COM FOCO NO ROUBO OU FURTO

A Tracker do Brasil, representante exclusiva da tecnologia LoJack, líder mundial em recuperação de veículos oferece soluções em rastreamento e localização de motocicletas roubadas ou furtadas, em todo o território nacional e países vizinhos.

Disponível inicialmente para motocicletas acima de 400 cilindradas, foi desenvolvido em um tamanho miniaturizado e resistente às variações de temperatura e clima.

### CONFIRA AS VANTAGENS PARA VOCÊ CORRETOR

- ◆ Comissão por vendas;
- ◆ Carteira de clientes mais saudável;
- ◆ Prestação de consultoria ao cliente, oferecendo o Tracker Moto como uma solução de segurança.

 **tracker** TECNOLOGIA **LO/JACK**

**LÍDER MUNDIAL EM RECUPERAÇÃO DE VEÍCULOS**

# BB Seguro Auto com vantagens exclusivas para as mulheres

Para atender ao público feminino, cada vez mais exigente e com necessidades específicas, a Brasilveículos, seguradora de automóveis do Banco do Brasil que comercializa o BB Seguro Auto por meio da BB Corretora, oferece a elas vantagens especiais, reforçando a importância do cuidado, respeito, segurança e proteção que devem estar sempre presentes em cada serviço voltado para esse público.

Desde o dia 18 de maio, as clientes que contratam o BB Seguro Auto passam a contar com benefícios exclusivos. Basta que a apólice tenha como principal condutor uma mulher para usufruir dos benefícios listados abaixo:

## Franquia zero no primeiro sinistro

As clientes terão a opção de contratar a Franquia Zero. Com essa facilidade, elas ficam totalmente isentas de pagamento de franquia no caso de um primeiro sinistro.

Quem contratar também a garantia adicional Assistência 24h poderá ter, ainda, as seguintes vantagens:

## Acompanhante para ir à delegacia

Num momento delicado e tenso, é muito bom poder contar com alguém especializado para oferecer segurança e orientação. Pensando nisso, a cliente que tiver seu carro roubado ou furtado poderá solicitar à Brasilveículos uma pessoa para acompanhá-la à delegacia.

Sair à noite também não será mais motivo de preocupação. Durante a vigência do seguro, a cliente que contratar os planos 3 ou 4 da Assistência 24 Horas poderá solicitar até cinco vezes

o serviço Piloto Automático: de meia-noite às seis da manhã, caso a cliente não esteja se sentindo segura em dirigir, a seguradora envia um motorista para conduzi-la com segurança, em seu próprio veículo, até sua residência.

## Sem restrições para pedir socorro

As clientes poderão solicitar — quantas vezes for preciso — reboque e auxílio em caso de pane. Além disso, sempre que necessário, estará à disposição das clientes um prestador de serviços para efetuar a troca de pneus (disponível para os planos 3 ou 4 da Assistência 24 Horas).

## Parcerias exclusivas

A Brasilveículos oferece parcerias exclusivas e adequadas às necessidades de suas clientes. São inteiramente grátis os serviços de regulação de faróis e cristalização de vidros - que sela os poros do vidro, reduzindo o ofuscamento.

Há também desconto na instalação de alarmes, insulfilm e película anti-vandalismo - que aumenta a resistência do vidro, impedindo que ele se quebre com facilidade.

## Atendimento especializado em mecânica

Dúvidas sobre mecânica e carros poderão ser resolvidas com um simples telefonema. Uma equipe com profissionais treinados para falar sobre o assunto com o público feminino está 24 horas à disposição na Central de Aviso de Sinistro, por meio do 0800 970 0022.

Além de todos os benefícios exclusivos criados recentemente para as clientes do BB Seguro Auto, elas contam com as vantagens já presentes no produto, como: assistência residencial, troca grátis de discos e pastilhas de freio, desconto na compra de GPS, inspeção veicular gratuita e desconto em locação de veículos.

## Facilidade na contratação

O BB Seguro Auto pode ser adquirido pelo site [www.bbseguroauto.com.br](http://www.bbseguroauto.com.br), nos telefones 0800-729-0400 ou 4004-0009 (capitais e regiões metropolitanas) ou em qualquer agência do Banco do Brasil. Em todos os canais, o BB Seguro Auto é comercializado pela BB Corretora de Seguros e Administradora de Bens S.A.







# Para melhorar a vida dos motoristas e as suas vendas ao mesmo tempo.

**GPS Ituran SulAmérica.** Mais um benefício que o Seguro Auto SulAmérica criou para facilitar ainda mais a vida dos motoristas no trânsito. Acesse [naonline.com.br](http://naonline.com.br) ou [portaldocorretor.com.br](http://portaldocorretor.com.br)

GPS Ituran SulAmérica em

**10x R\$ 86,90**

- Mapa de 1.004 cidades • Entrada para MP3
- Visualiza fotos • Conectividade Bluetooth

Condições especiais para taxistas.

**SulAmérica**

associada ao **ING** 

# CMI International Group: ensinando a negociar e resolver as diferenças

Empresa oferece capacitação e consultoria para alcançar sucesso nas negociações com base em pesquisa desenvolvida em Harvard

O CMI International Group é uma consultoria internacional especializada em negociação, manejo de relações significativas e resolução de conflitos.

Surgiu em 1997 do projeto desenvolvido em Harvard que levantou, desde do fim da década de 70, as razões que asseguravam o sucesso nas negociações de longo prazo – sejam elas do mundo diplomático, político, empresarial, comercial, financeiro, sindical, etc.

O modelo estruturado pela Harvard University deu origem, na década de 80, a duas empresas (CMI Conflict Management e Conflict Management Group), que foram as primeiras a colocar em prática essa teoria no mundo dos negócios e da política.

O CMI International Group é a fusão das duas organizações. Com sede em Cambridge, no estado de Massachusetts (EUA), o grupo expandiu suas atividades e fronteiras, atuando em diferentes países e levando seus treinamentos às mais diversas empresas, instituições e categorias profissionais.

## Manejo de processos

“A pesquisa de Harvard descobriu que, sem importar o objeto da negociação - finanças, petróleo, software, uma aliança estratégica ou uma relação com o vizinho – o sucesso depende do manejo do processo. Isso quer dizer que o bom negociador é bom manejando processos, não conteúdos”, explica Julio Decaro (foto), diretor executivo e consultor sênior da companhia.

De acordo com Decaro, o Projeto de Negociação de Harvard gerou um dos paradigmas mais poderosos e transcendentos dos últimos tempos. Uma metodologia que, apreendida dos grandes negociadores, pode ser ensinada a outras pessoas.

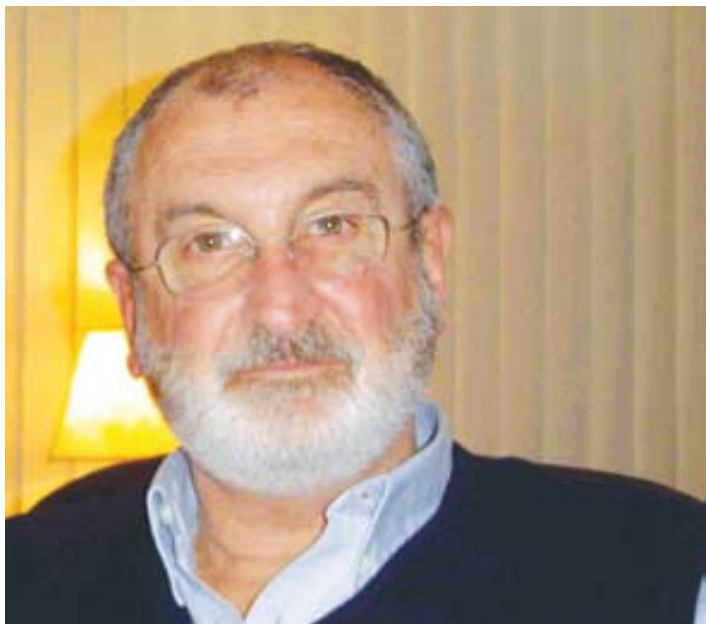
Esse modelo, conhecido comumente como o modelo “ganhar-ganhar” ou “de negociação por interesses” constitui um marco analítico para preparar, conduzir e avaliar negociações, sejam elas de qualquer contexto.

Uma condição prévia para a abordagem desse tema é que reconhecer a quantidade de negociações que se enfrentam a cada dia. Toda situação em que se queira ou seja necessário influenciar os outros e obter um “sim, de acordo”, é um espaço para negociar.

“O namorado, um filho adolescente, seus clientes, provedores, sócios, o sindicato, seu chefe ou vizinho, são algumas das relações significativas com as que você precisa negociar. Aqui é onde dispor de ferramentas e habilidades faz uma grande diferença”, complementa Decaro.

## Workshops periódicos

No Brasil, o CMI Group International realiza workshops periódicos. Para consultar as datas, basta acessar o site



[www.cmiigroup.com](http://www.cmiigroup.com), com opção para ler todo o conteúdo em português, espanhol ou inglês.

Entre os clientes da empresa no setor de seguros estão Banco de Seguros Del Estado (Uruguai), Departamento de Seguros da Flórida (EUA), Marsh (Argentina), além de destacadas corporações de outros setores como Volkswagen, IBM, Price Waterhouse, Philips, Wal Mart, Philips, L'oreal, entre outras.

“Nos tempos que correm parece óbvio dizer que, se a relação for de longo prazo, o mais conveniente para cada parte vai ser que a outra se dê bem. É imenso o número de empresas, instituições e pessoas que têm feito desse paradigma uma forma de fazer negócios. Esse enfoque tem demonstrado ter um altíssimo retorno econômico”, conclui Decaro.

# GRUPO LIBERTY NO BRASIL. RUMO A MAIS 100 ANOS DE SUCESSO.



## Liberty Seguros

NO DIA 12 DE MAIO A LIBERTY  
COMPLETA 102 ANOS DE  
SOLIDEZ NO MERCADO.

O Grupo Liberty Mutual é um dos maiores grupos seguradores do mundo. Com mais de 100 anos de história, através de suas subsidiárias no Brasil, **Liberty Seguros** e **Indiana Seguros**, reafirma o seu compromisso com o mercado brasileiro, investindo cada vez mais na melhoria dos processos, tecnologia, inovação dos produtos e serviços, e na qualidade do atendimento e do relacionamento com clientes e corretores.

---

Procure seu gerente de contas ou ligue para a Central de Atendimento:  
Capitais e Regiões Metropolitanas 4004 5423  
Demais localidades 0800 709 5423

---



Garantimos suas conquistas.

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



## Liberty Seguros

A gente faz mais por você.

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

# OmniLink vence licitação no Paraná

Por atender às especificações técnicas exigidas e oferecer uma proposta agressiva, a OmniLink venceu, no início de maio, o pregão eletrônico da Copel (Companhia Paranaense de Energia), que contou com a participação de outras seis empresas do setor.

O negócio, de R\$ 6,5 milhões, envolve o fornecimento de rastreadores para toda a frota estadual da companhia, composta por 500 veículos, além do sistema para a central de comunicação responsável pelo gerenciamento desse efetivo.

Os equipamentos adquiridos são do modelo RI 4484 com tecnologia de comunicação satelital Iridium e dupla rede celular (TIM e Claro).

Os rastreadores contam com o sistema CLIC (Controle de Localização Inteligente de Cobertura), desenvolvido pela OmniLink.

## Máxima cobertura

Essa tecnologia permite enviar os sinais de dados automaticamente para o sistema Iridium, sem necessidade de intervenção do motorista nem do operador da central, garantindo máxima cobertura a todas as regiões.

“Dessa forma e de acordo com as características operacionais da Copel, quando o veículo está fora de locais com cobertura celular ou em regiões remotas, o que pode acontecer em até 80% dos casos, o sistema fará comunicação pelo modo satelital. Mas quando há sinal, a operação é por telefonia celular GPRS,



reduzindo consideravelmente os custos”, explica Hugo Fleury (foto), diretor de Marketing e Relacionamento da OmniLink.

## Comunicação intensa

Os rastreadores OmniLink com tecnologia Iridium são ideais para aplicações caracterizadas por alta interatividade como é o caso da Copel. A operação da empresa necessita de uma comunicação mais intensa, maior volume de dados trafegados e tempos de resposta mais ágeis. A OmniLink prevê que a entrega e a instalação estejam concluídas em até seis meses após a assinatura do contrato.

A solução oferecida pela OmniLink preencheu técnica e comercialmente todas as necessidades da Copel e equipará 100% da

frota operacional da empresa.

A companhia buscava um serviço móvel de comunicação de dados com fornecimento de equipamentos para tornar mais rápida e eficaz a troca de informações entre os veículos e a central.

A solução que a Copel utilizava anteriormente era puramente satelital e, portanto, mais onerosa, o que dificultava a ampliação em toda a frota.

## Oportunidades em *Utilities*

Com esse negócio, a OmniLink expande sua atuação no estado do Paraná e abre novas oportunidades no segmento de *Utilities*, que é carente desse tipo de informações e apresenta uma demanda elevada.

“Além disso, a recente aquisição da Rodosis, que fica em Londrina, deve contribuir para que nossa presença no estado seja ainda maior e mais consistente. Vemos o Paraná como um relevante mercado a ser explorado”, resume Cileneu Nunes, presidente da OmniLink.



# MONDIAL

# Pósitron patrocina Brasil GT3 Championship



Marca da PST Electronics conta com equipe para disputar categoria automobilística que promete crescer no país

A PST Electronics apóia o esporte nacional e passa a patrocinar o Brasil GT3 Championship. O objetivo é reforçar sua marca Pósitron e estreitar o relacionamento com diversos públicos.

Ágora, a empresa tem uma equipe, composta por Antonio Jorge Neto e Renato Cattalini, para disputar a temporada 2008. Neto, vice-campeão da Stock Car 2006, e Cattalini, campeão brasileiro do Trofeo Maserati 2007, dividirão a Ferrari F430 especialmente preparada para competir na categoria. O carro possui identidade visual similar à do veículo esportivo usado em outras ações da empresa.

“O interesse dos brasileiros pelo automobilismo vem crescendo a cada ano, tornando o investimento neste tipo de modalidade fundamental. Bus-

camos inovar, com a criação da equipe e o patrocínio, apostando em uma categoria recente no País, mas sucesso na Europa, que deve seguir o mesmo caminho aqui”, explica Sérgio Montagnoli, diretor-adjunto Comercial da PST Electronics.

O contrato para patrocínio à competição e à equipe tem duração de um ano, mas pode ser renovado até 2010. Como uma empresa comprometida com a inovação constante, a PST Electronics também utilizará a experiência na categoria para conhecer o que há de mais novo em tecnologia em todos os segmentos do mercado veicular.

## Alta performance

“Decidimos ligar nossa marca a essa competição por sua característica

de alta performance. Os automóveis participantes apresentam maior durabilidade e confiabilidade, características de destaque também nos produtos Pósitron, reforçando a imagem da marca”, afirma Montagnoli.

A empresa montará durante a competição espaços no HC (Hospitality Center), Paddock e arquibancadas para reunir profissionais das lojas que comercializam os produtos Pósitron, clientes, distribuidores, funcionários e parceiros, entre outros convidados.

“Ao investir na GT3, conseguimos fortalecer nosso relacionamento de forma descontraída e responsável, uma vez que esse esporte é construído com base no trabalho conjunto e inovações tecnológicas, conceitos da PST Electronics”, comenta o diretor-adjunto Comercial.

## Pilotos da Tracker-LoJack marcam pontos na terceira etapa da Stock Car

O saldo foi positivo para um fim de semana que começou complicado. Os pilotos patrocinados pela Tracker do Brasil-LoJack, Rodrigo Sperafico e Felipe Maluhy, terminaram a 3ª etapa da Stock Car, disputada em Curitiba no dia 18 de maio, neste domingo, na 13ª e 14ª posições, respectivamente. A vitória foi de Ricardo Maurício.

Rodrigo largou na 31ª posição e comemorou o resultado. “Ganhei

sete posições na largada e consegui imprimir um ritmo constante para chegar e pontuar. O carro ainda não tem o rendimento esperado, mas atingimos o objetivo”, explicou o paranaense.

Já Felipe Maluhy, lamentou o toque que levou quando estava na sétima posição, depois de ter largado em 28º. “Foi a melhor largada da minha vida. Pena que o Ingo acabou me

acertando por trás no final da reta, logo após o *pit stop*. Ele deve ter errado e acabou com as minhas chances de estar entre os dez primeiros”.

Rodrigo Sperafico está agora em sexto no campeonato e Felipe Maluhy é o 13º. Marcos Gomes é o líder com 65 pontos, um a mais que Ricardo Maurício. A próxima etapa acontece em Santa Cruz do Sul (RS), no dia 21 de junho.

*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](mailto:premio@revistasegurototal.com.br)  
[www.planetaseguro.com.br](http://www.planetaseguro.com.br)*

# Dexbrasil

Gerando grandes resultados  
à Gestão Estratégica dos  
Planos e Seguros Saúde

Conhecendo as exigências e necessidades sempre crescentes no mercado e tendo em vista a condição de empresa inovadora, a Dexbrasil está alcançando reconhecido êxito dentro das operadoras de saúde.

Todo o sucesso da empresa teve início há cerca de cinco anos com o desenvolvimento da Solução DexTotal®. Comenta Marcelo Monaco, CEO Dexbrasil, que “na época já possuíamos um grande conhecimento na área da saúde suplementar atendendo importantes clientes do mercado brasileiro e senti que o mercado necessitava de mais agilidade, flexibilidade e precisão para elevar os padrões de atendimento”.

Marcelo fala de questões como: aumento da produtividade, a obtenção de informações precisas em tempo real, a redução de custos administrativos, índices de sinistralidade e fraudes, também a automatização e regulação das contas médicas (em todos os níveis), ou seja, era importantíssimo proporcionar ao gestor toda a segurança para que ele pudesse manter seu foco na administração do seu negócio e se concentrar totalmente no seu mercado, aumentando e fidelizando a base de clientes, bem como maximizando resultados através de produtos melhores e mais competitivos.

Marcelo Monaco - Dexbrasil



Com isso, a Dexbrasil desenvolveu um produto que é um grande aliado à gestão das operadoras de saúde, e que permite que elas possam também evoluir tecnicamente através de uma plataforma tecnológica mais moderna e mais sofisticada e ainda integrar os sistemas que ela já possui, trocando informações com toda sua cadeia de relacionamento, quer sejam clientes, prestadores de serviço, fornecedores, corretores, etc., tudo isso independente dos sistemas que já estejam sendo utilizados.

Marcelo complementa: “Todo o sistema foi desenvolvido em plataforma Web, o que possibilita a sua operação nos mais diversos tipos de ambientes tecnológicos, podendo desta forma atender aos variados cenários e demandas de mercado, possuindo total conectividade e capacidade de integração com outros sistemas e com toda a cadeia de negócios, permitindo acesso local ou remoto, extranet, internet, ou mesmo por intermédio de smartphone, celular e palmtop”.

### Parceria vitoriosa

A Allianz já utiliza o Sistema DexTotal® com sucesso há mais de cinco anos. Durante este período, a empresa obteve ganhos significativos em melhorias de processo, redução de custo e ganho de produtividade.

Também durante este período, por quatro anos consecutivos a Allianz foi reconhecida como a melhor Seguradora de Saúde no Brasil pela Fundação Getúlio Vargas, possuindo um dos menores índices de



Sérgio Monaco - DexBrasil

sinistralidade do setor.

Sobre o case, Sérgio Monaco, diretor de Marketing Dexbrasil, diz: “estamos conscientes da capacidade administrativa dos executivos Allianz em especial Dr. Peter Rosemberg e Rosely Bôer e sabemos que realmente eles fazem a diferença em todo este sucesso, mas também ficamos orgulhosos por sermos a empresa de TI que eles escolheram”.

Mesmo antes do lançamento oficial do Sistema DexTotal®, a Dexbrasil firmou parceria com a ENSA Seguros de Angola que já vem obtendo importantes resultados com a utilização da solução.

“Mais um orgulho para a Dexbrasil que conseguiu se destacar entre soluções da Europa e Brasil como sendo a mais completa e inovadora” comenta Sérgio que também informa que “outra grande vantagem é que o sistema é multilíngüe e pode ser acessado no idioma



ma português, inglês e espanhol, o que facilita atender as operadoras multinacionais e também simplificar a nossa entrada em outros mercados”, acrescenta Sérgio.

O sistema opera com o conceito de configuração inteligente, que permite às operadoras atenderem às mais variadas situações de mercado, sem necessidade de aumento de custo administrativo, o que gera flexibilidade e agilidade à área comercial.

### Excelência em serviços

Toda a sofisticação do Software DexTotal® foi elaborada visando torná-lo um sistema muito simples e de ágil operação, o que o faz um grande aliado para o departamento de TI das operadoras. O sistema, além de atender às necessidades operacionais das empresas, cumpre importante papel nas questões estratégicas.

Paralelamente ao sistema, a



Dexbrasil disponibiliza aos seus clientes uma aplicação onde todas as solicitações, sejam de desenvolvimento, suporte, atendimento e demais, são incluídas até mesmo pelo próprio cliente.

Estas atividades são totalmente gerenciadas, possuindo todo o *workflow* de cada processo individualmente, em grupo, por versão, fornecendo também relatórios online para acompanhamento de cada processo solicitado, e todo o fluxo de trabalho e entrega de serviços pode ser acompanhado remotamente pelo cliente e esta aplicação fica disponível para acesso 24 horas do dia.

Dessa forma, o administrador do sistema sabe exatamente o andamento do fluxo de trabalho e pode atuar junto às prioridades desejadas a qualquer tempo. Neste aspecto Cátia Cilene, diretora de TI Dexbrasil, declara que “desde que disponibilizamos este serviço, nosso pessoal e a equipe dos nossos clientes atuam como se fossem uma só, trabalhando em prol de um objetivo comum, obtendo melho-

res resultados e aumentando a efetividade e transparência em todos os trabalhos”.

Cátia também conta que foi uma grande satisfação para ela o depoimento de Rosely Bôer, da Allianz, durante o evento de lançamento do Sistema DexTotal® ao destacar o envolvimento e profissionalismo da equipe Dexbrasil, sempre pronta e motivada aos projetos, atestando a sua confiança na empresa.



Cátia Cilene – Dexbrasil

Foi realizado no Mercure Grand Hotel São Paulo, o Evento Gestão Estratégica de Planos e Seguros Saúde, que anunciou as vantagens e benefícios obtidos através da Harmonia em Tecnologia da Informação dentro das empresas do segmento da Saúde Suplementar.

O evento teve início em clima de total descontração com o músico Derico, integrante do Sexteto Onze e Meia (programa do Jô da TV Globo), executando músicas especiais, de Jobin até Beatles.

Na seqüência, o CEO Marcelo Monaco da Dexbrasil destacou a presença da empresa no mer-



## Harmonia em TI

cado brasileiro há 15 anos, oferecendo soluções com tecnologia de ponta e com a meta de oferecer a melhor solução para administração estratégica na área de saúde, destinada ao segmento das Operadoras de Planos e Seguros Saúde, como as Medicinas de Grupo, Seguradoras, Cooperativas Médicas, Autogestão e Hospitais.

Presente ao evento, Horacio Cata Preta, especialista em gestão de sistemas de saúde, autor do livro “Gerenciamento de Operadoras de Planos Privados de Saúde”, e presidente da HVCP Consultoria Empresarial, proferiu a palestra sobre “A Importância da TI nos Processos das Operadoras”.

Horacio abordou pontos importantes para melhorar a qualidade do nosso sistema de saúde através de ações de prevenção de crônicos, redefinição de relações com prestadores e usuários, utilização inteligente da base de informações e a importância da Tecnologia da Informação neste processo. Foram abordadas também as questões advindas do modelo de Michael Porter, descritas no livro “Redefining Health Care Creating Value-Base Competition on Results”.

Sérgio conta que “como resultado deste evento já fechamos novos e importantes negócios, com destaque para a Admix Consultoria e Gestão de Benefícios e Sepaco Autogestão,

seguindo firme em novas prospecções e, um aspecto de grande motivação para mim, é a consciência que possuímos uma solução única no mercado que propicia grandes resultados para que os nossos clientes sejam cada vez mais competitivos e ofereçam produtos destacados no mercado”.

Músicos do Sexteto Onze e Meia



## Compromisso Social

A Dexbrasil é uma empresa muito preocupada em elevar os padrões da saúde no Brasil e com isso trabalha intensamente sob esta visão, atendendo as exigências da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar) quanto ao padrão TISS e reduzindo sensivelmente os custos por intermédio da automatização de processos, evitando possibilidades de erros e retrabalhos.

Sérgio Monaco, diretor de Marketing da Dexbrasil, tem procurado se envolver nas questões referentes à modernização dentro da saúde suplementar a qual mantém padrões particulares quando, de uma forma mais generalizada, as demais áreas vem conseguindo reduzir seus custos com a modernização, muito ao contrário do que acontece na saúde, que investe cada vez mais na busca de melhores tratamentos e equipamentos, enfrentando uma inflação nos custos médico-hospitalares e medicamentos muito maior que os índices oficiais e, portanto, necessitam de todo apoio tecnológico necessário. Sobre o assunto, ele comenta: “me sinto bastante satisfeito por notar que temos colaborado, fazendo a nossa parte com sucesso”.

## Sobre a Dexbrasil

A Dexbrasil está sediada na cidade de São Paulo e iniciou suas atividades em 1992. Presta serviços para operadoras de saúde, fornecendo soluções totais e integradas. Da mesma forma, presta todos os serviços relativos à implantação e manutenção dos seus sistemas, atendendo às necessidades do mercado e também demandas específicas de seus clientes.

Conheça a Dexbrasil através do Site: <http://www.dexbrasil.com.br>

# Expo TI e CitiSeg: personalidades



Autoridades públicas, representantes classistas, idealizadores e organizadores compuseram a mesa que deu início ao evento sobre uso da Tecnologia da Informação em seguros

A Expo TI (Exposição de Produtos e Serviços de Tecnologia da Informação em Seguros) e CitiSeg (Congresso da Tecnologia da Informação em Seguros) foram abertos oficialmente na noite de 5 de maio, no Centro de Exposições São Luís, em São Paulo.

A mesa de abertura contou com as seguintes personalidades:

- Luís Lopez Vázquez, presidente da APTS (Associação Paulista dos Técnicos de Seguro);
- Marco Damiani, organizador e representante da Broker;
- Augusto Cesar Gadelha Vieira, secre-

tário do Ministério da Ciência e Tecnologia;

- Maurício Augusto Coelho, diretor do Instituto de Tecnologia da Informação da Casa Civil da Presidência da República;
- Afonso de Cusatis Junior, representante da Susep;
- Fabio Leto, presidente da Abrasinf e representante da SmartSec;
- João Leopoldo Bracco de Lima,

representante da Fenacor;

- Gerson Rolim, representando a Câmara e-Net;
- José Francisco Filho e André Pena, organizadores e representantes da Revista Seguro Total.

Após a execução do Hino Nacional, o sr. Luís Vázquez parabenizou a organização pela idéia “oportuna e relevante”.

Em seguida, o sr. Marco Damiani contou como nasceu a idéia, desde a primeira reunião com Revista Seguro Total, e como a APTS abraçou depois a causa, passando a assinar a organização do evento.



Pronunciamento de Marco Damiani

# de destaque na abertura oficial

Ele falou ainda da novidade que significava a parceria com faculdades que têm cursos de Tecnologia da Informação, visando aumentar o intercâmbio do setor de seguros com o meio acadêmico.

## Setores importantes

O sr. Augusto Cesar Gadelha Vieira cumprimentou toda a comunidade presente, trazendo os parabéns do ministro da Ciência e Tecnologia, Sérgio Rezende. “Ele considera que esse evento reúne dois dos setores mais importantes da economia nacional”, ressaltou.

Na opinião de Gadelha, a Exposição e o Congresso traziam a oportunidade de perceber como, nos dias atuais, ninguém faz mais nada sem medir riscos e, ao mesmo tempo, como a Tecnologia da Informação dá o suporte para manter a competitividade em todas as ações e negócios.



Augusto Cesar Gadelha - Ministério da Ciência e Tecnologia

“É com grande satisfação que vemos o setor de seguros brasileiro se desenvolvendo tanto com o apoio de outra área estratégica, que é a Tecnologia da Informação”, enfatizou.

O sr. Maurício Augusto, do ITI

Brasil falou que o evento era um marco, pois reunia empresas e profissionais cuja aliança só podia render em mais crescimento para o país.

“O uso do documento eletrônico é um passo rumo à era da economia digital que, de uma certa forma, já estamos vivenciando aqui. E que tem essa visão vai colher resultados positivos antes dos demais”, argumentou.

No encerramento da solenidade, o sr. Marco Damiani convidou a todos a participar de coquetel e, nos dois dias seguintes, a visitar os estandes da Exposição e acompanhar com atenção os painéis e palestras do Congresso.

Em seguida, idealizadores, organizadores e autoridades do governo federal cortaram a fita oficial de inauguração do evento e visitaram os estandes, enquanto o coquetel começava a ser servido a todos.



# Certificação digital é amplamente debatida no CitiSeg

Apresentações enfatizam que segurança eletrônica deve ser a base para o conceito de “cidadania digital”

Na primeira parte de painéis do CitiSeg ( Congresso Internacional de Tecnologia de Informação em Seguros), a certificação digital foi o tema central com a palestra “Segurança das transações por internet, a Certificação Digital e outros meios de proteção para transações seguras e a vulnerabilidade na WEB”.

Foram abordados os aspectos da segurança das transações, a utilização da certificação digital, e outros meios de proteção para o tráfego de informações e transações seguras por internet, além dos aspectos de vulnerabilidade.

A sugestão de Roberto Argento, executivo da IBM Brasil, foi categórica no que se refere à implantação da certificação digital. “É preciso planejar a longo prazo, mas de forma que as ações apresentem resultados rápidos para que possamos ganhar sócios e eliminar resistências”.



Marco Damiani – APTS e Abracor



Mauricio Augusto Coelho – ITI Brasil

## Hora de despertar

Marco Damiani, diretor de Informática da APTS (Associação Paulista de Técnicos de Seguro) e presidente da Abracor (Associação Brasileira das Entidades de Corretores de Seguros) falou sobre o momento da certificação digital do Brasil. “É hora de despertar o mercado para a necessidade de implantação urgente da certificação digital, visto que os mecanismos já estão totalmente disponíveis”.

Mauricio Augusto Coelho, diretor do ITI Brasil (Instituto de Tecnologia de Informação da Casa Civil da Presidência da República) explanou sobre as propriedades da tecnologia robusta do ICP Brasil (Infra-Estrutura de Chaves Públicas do Brasil), em funcionamento há sete anos, que contempla diversos protocolos de se-

gurança, entre eles a autenticidade, a integridade e o sigilo.

“Temos nossa rede de empresas certificadoras e hoje o Brasil tem uma estrutura sólida para fornecer excelentes serviços na área. Mas é preciso ver que, entre os benefícios da certificação eletrônica, está não só a segurança das transações, mas o caminho para o pleno exercício da cidadania digital”, enfatizou.

## O consumidor digital

Em seguida, sobre o tema “Comercialização de seguros via internet, apólice escritural e direito digital”, o Congresso trouxe Cristina Sleiman, da equipe do escritório Patricia Peck Pinheiro Advogados.

Ela abordou qual era o conceito de documento eletrônico, à luz do direito civil, demonstrando que, para sua eficácia probatória, os requisitos primordiais são autenticidade e integridade.

Cristina também discorreu sobre a importância da certificação digital e foi mais longe, alertando que pode cometer dano moral a empresa que fornecer serviços pela internet sem contratar ferramentas adequadas de segurança eletrônica.

Na apresentação seguinte, José Augusto Leça, da BGBK Advogados, falou que para todo contrato eletrônico a legislação é clara no sentido de exigir o conhecimento do segurado sobre termos e cláusulas, na falta do documento em papel.

# Inovação e transformação em seguros

Palestrante internacional Juan Medina aborda as tendências de TI para o mercado segurador

Profissional experiente na implantação de Tecnologia da Informação em empresas da América Latina, Juan Medina, diretor comercial da Consis, grupo norte-americano com sede na Flórida, apresentou palestra sobre a “Tecnologia para a nova geração de seguradoras – Inovação e Transformação”.

Segundo Medina, por meio da TI as empresas podem entender melhor o negócio de seguro e acelerar a entrega de produtos e serviços. “As mudanças tecnológicas, econômicas e sociais foram fatores preponderantes de pressão para a evolução da TI”, afirmou.

Considerando que seguro é algo extremamente complexo, Medina disse que os gestores desse segmento devem se preocupar com a eficiência e rentabilidade do negócio, de forma que a estrutura de custos permita maior competitividade entre as empresas.

Por conta do nível de exigência cada vez maior dos clientes, sua avaliação é



Juan Medina - Consis

que as companhias devem priorizar a inovação em canais de venda, cobertura de risco (subscrição) e serviços, com qualidade na oferta e entrega.

## Linguagem digital

Com base nos dados coletados pelo IBGE em 2000, Medina observou que a pirâmide social no Brasil mudou bastante na última década. O uso da inter-

net, segundo dados apurados por ele, cresceu 43% entre 2006 e 2007, com a participação de 39 milhões de pessoas, que gastam em média 23 horas à frente do computador – média maior que a da França.

Para o palestrante, esse tipo de informação não pode ser desprezada pelas empresas que desejam captar novos clientes. Medina disse que para atingir o consumidor da atualidade é necessário comunicar-se em sua linguagem digital, que inclui blogs, loja virtual, youtube, orkut, google e outros.

Para a indústria de seguros, ele disse o novo cenário exige investimento em novos produtos, processos de negócios, canais de venda e de distribuição.

Para os processos, por sua vez, significa a busca por novos modelos de operação, foco no cliente, sistemas de fácil configuração e uso de novas ferramentas para medir a rentabilidade e maior capacidade e funcionalidade.

## TI contribuindo para o negócio das seguradoras

Na palestra “Inovação e planejamento apoiados em TI (uma visão do usuário)”, o vice-presidente de Vida e Previdência da Mapfre Seguros, Bento Zanzini, mostrou como o crescimento da companhia tinha a tecnologia como forte alicerce. “Sem tecnologia, não há como administrar uma empresa de grande porte”, afirmou Zanzini.

Na seqüência, o executivo abordou como o novo perfil de consumo e a certeza de constantes mudanças exigem o contínuo aprimoramento tecnológico das seguradoras, buscando velocidade, redução de custos, aumento da produti-

vidade, fidelização dos clientes, etc.

O presidente do Conselho da Mongeral, Nilton Molina, falou em seguida, abordando que, infelizmente, a tecnologia nas empresas brasileiras entrou pela “porta da administração”, quando devia, na sua opinião, ter entrado pela “porta do marketing”.

Para Molina, “o pessoal de TI tem de ir para a rua, conhecer o cliente, levantar suas reais necessidades”, de forma a criar o ambiente tecnológico ideal para atender todas as demandas cada vez mais complexas e inovadoras do mercado.



Nilton Molina - Mongeral

# TI e o novo cenário do resseguro no Brasil

Presidente da Chubb, Acácio Queiroz, fala de tecnologia, resseguros e da necessidade de sistemas flexíveis que atendam o mercado local

No painel “Solução para gestão de resseguros”, realizado no dia 7 de maio, o CitiSeg contou com apresentação do presidente da Chubb, Acácio Queiroz.

Ele mostrou que, no mercado mundial, o lucro líquido das resseguradoras cresceu 307%, entre 2005 e 2007 (de US\$ 11,3 para US\$ 46 bilhões).

Nesse contexto, a participação brasileira ainda é tímida, representando apenas 5,5% dos resseguros feitos no mundo.

Mas a expectativa de aumentar esse porcentual é grande, sobretudo por causa da abertura do mercado nacional às resseguradoras estrangeiras, conforme foi amplamente divulgado no mês passado.

Entre as principais vantagens de atuar com resseguradoras, Acácio lembrou que elas ajudam na subscrição de riscos, equilibram os resultados financeiros e agregam produtos e serviços de mercados mais desenvolvidos.

Para Acácio, é fundamental, nesse momento de transição, que as empresas de TI tenham as ferramentas e soluções adequadas ao potencial crescimento do negócio no Brasil.

Ele concluiu que o mercado necessita de sistemas de TI simples, flexíveis e automatizados, que devem contemplar, a seu ver, “multi-roubo, multi-conta, controle de reservas, provisões, gestão de limites e cálculos retroativos”.

Acácio também apurou que uma das queixas dos técnicos de TI das



Acácio Queiroz – Chubb Seguros

companhias é que não existe, ainda, um modelo brasileiro de sistema de TI para resseguro. Os técnicos lhe disseram que os sistemas disponíveis vêm do IRB ou de companhias estrangeiras, e que ambos ainda não atendem as necessidades do mercado.

## Integração de informações

O outro palestrante sobre o mesmo tema, Ismael Neto, da SAP/Policies, acredita que as resseguradoras estrangeiras poderão ajudar com ferramentas para integrar o fluxo de informações.

Uma estratégia para atuar nesse mercado, na sua opinião, será adquirir conhecimentos sobre gerenciamento de riscos e investir em pessoas e em controles.

Ele disse que a SAP, que funciona há 35 anos na Alemanha, pode prover o mercado brasileiro de soluções para o *back office* das empresas.

Além disso, as plataformas permi-

tem a integração simples da base de dados das companhias, visando extrair informações variadas. “A SAP também tem soluções para gestão de apólice e sinistros, adequadas ao porte da empresa, que funcionam integradas a outros sistemas que já existam na organização”, disse.

## Depoimento exclusivo

O presidente da Chubb Seguros, Acácio Queiroz, deu um depoimento exclusivo à **Revista Seguro Total** sobre o atual momento que envolve o mercado segurador e as empresas de Tecnologia da Informação:

“Os movimentos que vêm ocorrendo nesse negócio, nos últimos anos, estão forçando as empresas, antes protegidas por um modelo paternalista que privilegiava puramente os resultados financeiros, a buscar alternativas de modernização e aumento de produtividade, com foco nos resultados operacionais.

As empresas de TI possuem respostas adequadas, desde que um claro compromisso relativo aos resultados sobre os investimentos exista desde o princípio, evidenciando o maior grau de maturidade necessário ao desenvolvimento dessa relação.

A união do potencial com a capacidade, pautada pela transparência e objetividade, só pode dar bons frutos”.



# IBM: presença marcante no CitiSeg

## Empresa mostrou novidades tecnológicas e soluções inovadoras para o mercado segurador

A IBM, uma das empresas líderes mundiais em tecnologia, teve marcante participação nos painéis e palestras do CitiSeg (Congresso Internacional de Tecnologia da Informação em Seguros) - por meio de soluções e estudos próprios apresentados por seus executivos, ou por meio da demonstração conceitual e funcional de ferramentas desenvolvidas com parceiros.

Na programação do evento, entre as inovações tecnológicas da IBM Brasil que são aplicáveis ao mercado de seguros, o visitante pôde conhecer de perto a importância da digitalização com registro em cartório, possibilitando o descarte de documentos em papel com validade jurídica.

A solução foi apresentada pela parceira ViaFlow, que usa o GedFlow (sistema de Gerenciamento Eletrônico de Documentos, desenvolvido com base no software IBM DB2 Content Manager).

As vantagens do GedFlow incluem otimização do espaço físico, gerenciamento dos documentos com mais segurança e redução dos custos.

### Governança em TI

No painel “O ano da governança”, a IBM Brasil contou com a executiva Andrea Fonseca França. Segundo ela, a governança aplicada a TI é processo amplo, desenhado e definido com o objetivo de melhorar indicadores de gestão e reduzir custos das empresas.

Para Andrea, o novo cenário do setor de seguros, sobretudo agora com a condição de investment grade adquirida pelo país, trarão novos desafios às empresas, sobretudo na área de TI. “Todos terão de sair da zona de con-

forto – clientes, fornecedores e empresas no sentido de adotar a governança corporativa como fator de sucesso nos negócios”, disse.

### Diferencial competitivo

Outra empresa parceira da IBM Brasil que apresentou ferramenta com



Andrea Fonseca França – IBM Brasil

alto potencial de diferencial competitivo foi a Mastersaf, pioneira no lançamento da nota fiscal eletrônica.

Sempre em busca de agregar valor aos clientes, a Mastersaf demonstrou o potencial do sistema Tax Rules, solução que realiza todos os cálculos de impostos devidos nos âmbitos federal, estadual e municipal, plenamente de acordo com a legislação.

### O futuro do seguro

O executivo Roberto Ciccone fez uma das palestras mais aguardadas do evento: “Insurance 2020 – Seguros 2020: buscando iniciativas para a inovação”.

Ciccone contou que, para entender o futuro do seguro, a IBM patrocinou um estudo com executivos do mercado segurador em todo o mundo.

A análise da pesquisa sugere que as companhias precisam se modernizar para acompanhar as demandas de consumidores cada vez mais bem informados e exigentes.

Ao mesmo tempo, as companhias devem estar aptas para enfrentar seguradoras virtuais ou até empresas de outros nichos que passam a oferecer proteção para diversos riscos.

Em paralelo, as seguradoras não podem deixar de lançar produtos cada vez mais inovadores, que possam ser comprados ou modificados à distância, via web.

Nesse sentido, as soluções de Tecnologia da Informação são cruciais para toda e qualquer companhia que queira enfrentar a concorrência, se manter no negócio e ainda conseguir resultados consistentes ao longo do tempo.



Roberto Ciccone – IBM Brasil

# Balanço geral: Expo TI e CitiSeg alcançam metas

Com exposição e congresso acoplados, os eventos mostraram que o mercado de TI está preparado para atender as seguradoras

Após a realização da Expo TI e CitiSeg, no Centro de Exposições São Luís, em São Paulo, o presidente da APTS, Luis López Vazquez, declarou que os eventos acoplados e abertos ao mercado foram de grande relevância.

“Em nosso planejamento, criamos o modelo de Exposição



Luis López Vazquez - APTS

e Congresso paralelos visando trazer informação técnica e cultural. E conseguimos isso. No aspecto cultural, as palestras gratuitas da Expo TI abrigaram as universidades e, com elas, os professores e alunos. A área técnica ficou por conta da qualidade das palestras promovidas no CitiSeg”, explicou Vásquez.

Na Expo TI, primeira exposição de Tecnologia de Informação aberta ao público, cerca de 1.600 visitantes puderam vivenciar soluções em aplicações, produtos e serviços para seguros, internet fixa e móvel, banda ultralarga, novos aplicativos de comunicação e informação, infra-estrutura tecnológica para seguros, segurança da informação, inovações do comércio eletrônico e certificação digital, gerenciamento eletrônico de documento, mobilidade, vídeo conferência e ensino à distância.



Ivan Franzolim - Serasa

Numa área de 2.500m<sup>2</sup> estiveram as empresas expositoras, entre elas Arktec, Audatex, Borland, Broker Serviços e Sistemas, Business & Solutions, CPM Braxis, Delphos, Foco Security, IBM, Kiman, MCN, MMI, Saeco, SAP/Polics, Serasa, Sistema Seguros e I4Pro.

Entre os congressistas estiveram representantes da Allianz, Bradesco Seguros, Marítima,



Porto Seguro, Sul América, Liberty Seguros, Chubb, Mapfre, Capemisa, Mongeral, Tokyo Marine, entre outras empresas voltadas para o mercado de saúde e resseguros.

### Destaques

Outros destaques dos eventos foram os apoios, patrocínios a presença de personalidades de destaque.

- Apoio das entidades de classe: ITI Brasil (Instituto Nacional de Tecnologia da Informação da Casa Civil da Presidência da República), Susep (Superintendência de Seguros Privados), ABGR (Associação Brasileira de Gerência de Risco), Abrasinfo (Associação Brasileira de Se-



Luís Fernando Nassif - Audatex

gurança da Informação), Câmara-e.net (Câmara Brasileira de Comércio Eletrônico), Fenacor (Federação Nacional de Corretores) e Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de São Paulo).

- Apoio educacional: FMU, Unisantana, Impacta, Rio Branco e UNIP.

- Patrocínio: IBM, Borland, Delphos, Kiman, SAP/Polics e Serasa.

- Personalidades: Affonso de Cusatis Jr (chefe do Centro de Desenvolvimento de Tecnologia da Informação da Susep), João Leopoldo Bracco de Lima (vice-presidente da Fenacor), Acácio Queiroz, (presidente da Chubb Seguros), Bento Zanzini (vice-presidente de Vida e Previdên-

cia da Mapfre), Nilton Molina (diretor presidente do Conselho de Administração da Mongeral), Fabio Leto (presidente da Abrasinfo).

No balanço geral, Vásquez pôde expressar a sua conclusão. “O congresso e a exposição atingiram seus objetivos, pois os congressistas e visitantes puderam interagir com personalidades de destaque na área de TI e vivenciar a realidade do mercado e as tendências mundiais, já em vigor a partir de 2008”, afirmou.

Os eventos foram idealizados pela Revista Seguro Total e pela Broker Serviços e Sistemas, com organização da G Brazil Negócios.



Mauricio Ghetler - I4Pro



Silvio Gardin - Sistemas Seguros



# Sulacap aposta em compra programada

## Empresa investe no MotoCap para se especializar no segmento, oferecendo planos para aquisição de motos

O sistema de compra programada na capitalização pode ser uma boa saída para quem tem perfil poupador e quer fugir da burocracia de um investimento a longo prazo para aquisição do seu sonho de consumo.

Em parceria com as corretoras de seguros, a Sul América Capitalização decidiu apostar nesse segmento, no qual vem se especializando nos últimos tempos e acaba de lançar mais um produto na mesma linha: o MotoCap, o primeiro título de capitalização do mercado voltado para a com-

pra de motocicletas Sundown.

Com a novidade, a empresa, que também já comercializou o Fiat Fácil, pretende consolidar sua liderança no segmento de compra programada.

Em pesquisa realizada em algumas cidades do país por instituto independente, o conceito de compra programada para ter ou trocar a moto 0km foi considerado ideal por consumidores com perfil de poupador, que assumem um compromisso consigo mesmo em pagar as mensalidades em dia, para alcançar o seu objetivo de consumo.

“Tradição em inovar é o slogan da SulaCap, que completa em outubro 79 anos, a mesma idade da chegada dos títulos de capitalização ao Brasil. E, mais uma vez, a empresa sai na frente. O MotoCap é excelente negócio para quem pretende investir em um bem durável, principalmente em tempos de estabilidade econômica e melhoria no padrão de consumo”, aposta Cesar Tadeu Domínguez (foto), diretor Comercial da SulaCap.

### Perspectivas para corretores

Para o desenvolvimento do MotoCap, a Sul América Capitalização investiu em pesquisas de mercado, campanha de lançamento, material de ponto de venda e treinamento dos corretores de seguros.

A novidade também aproveita o bom momento no mercado sobre duas rodas, que cresce em média 25% ao ano no Brasil.

A SulaCap acredita que seu novo produto será um grande sucesso de vendas. A previsão é que somente neste ano sejam comercializados



mais de 25 mil títulos do MotoCap em todo o Brasil.

“O crescimento acelerado do mercado de motocicletas e as previsões bastante otimistas da indústria nos credenciam a afirmar que os corretores de seguros terão a oportunidade de aproveitar este momento para oferecer um produto de forte demanda”, afirma o diretor da SulaCap.

Com objetivo de atrair o interesse dos corretores de seguros, fundamentais para o sucesso do novo produto, a SulaCap está oferecendo vantagens especiais, além de comissões atrativas.

“O corretor tem a possibilidade de diversificar e ampliar a sua carteira de clientes. Ou seja, além de oferecer capitalização a quem está na sua carteira, impedindo que outro profissional lhe ofereça um produto novo, ele poderá conquistar novos clientes para outros tipos de seguro com os quais já trabalhe, aumento os seus negócios”, explica o executivo.

## Diferenciais do produto

O MotoCap oferece sete modelos de motocicletas, em planos de 36 ou 48 mensalidades fixas, a partir de R\$ 114,00, e o diferencial inédito da entrega garantida pela Sundown Motos, terceira maior fabricante de motocicletas do país.

A novidade deverá atender principalmente consumidores das classes C e D interessados em comprar ou trocar uma motocicleta, sem as exigências ou burocracias normalmente obrigatórias em um sistema tradicional de compra planejada de longo prazo.

No MotoCap, o cliente não precisa comprovar renda ou atender a documentação exigida em relação ao crédito ou financiamento. Para contratar o plano, basta consultar um corretor autorizado e só precisa apresentar CPF e RG ter mais de 18 anos.

**Alarme Monitorado Ituran.  
Promoção exclusiva para Corretores.**

Ative este dispositivo de vendas nos seus negócios, e no seu dia-a-dia também.

**Instalação Gratuita\***  
**R\$79,00/mês**  
**Ligue Agora!**  
**11 3616.9090**

A Ituran acredita que a recomendação do Corretor de Seguros é mais do que uma opinião, é um aval para um produto ou empresa. Além disso, para recomendar é necessário conhecer, usar, testar o produto. Por isso, estamos disponibilizando nossos Alarmes Monitorados para Corretores de Seguro sem custo de instalação\*. É isso mesmo, condições especiais e exclusivas para nossos parceiros. Aproveite a oportunidade e amplie seus negócios.

\* Instalação Básica (até 4 sensores).

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



**Ituran**

# Porto Seguro lança primeiro consórcio odontológico do Brasil



A Porto Seguro lançou no dia 15 de maio o primeiro consórcio odontológico no país. O objetivo é facilitar a modernização de consultórios para cerca de 160 mil cirurgiões dentistas nas principais capitais, sendo 70 mil somente em São Paulo.

Os estudantes de odontologia e suas famílias também terão a oportunidade de investir em parcelas a partir de R\$ 292,52, durante a faculdade para poderem montar o consultório ao final do curso. Estima-se que os valores médios para tal variem entre R\$ 20 mil e R\$ 30 mil.

“Verificamos que não existem muitas opções atrativas de crédito para os

dentistas”, explica Fábio Braga (foto), gerente do Porto Seguro Consórcio.

Ele complementa: “formulamos o consórcio para dentistas a partir de nossa experiência com os consórcios de imóveis e veículos, e também com o Porto Seguro Odontológico”.

Na avaliação de Braga, os profissionais buscam sempre se atualizar e gostam de novidades tecnológicas. “De acordo com a Inbrape Pesquisas, 51,5% dos dentistas preferem equipamentos com mais tecnologia, em contraponto aos 37,9% que procuram equipamentos com preços menores”, acrescenta.

## Sem juros

Com Porto Seguro Consórcio Odontológico, o profissional de odontologia tem cinco anos para parcelar créditos entre R\$ 15 mil e R\$ 35 mil, sem juros. As parcelas vão de R\$ 292,52 a R\$ 682,56, com o seguro já incluso, e a taxa de adesão é de 1% do valor do crédito, paga na entrada do grupo.

A correção é feita anualmente com ba-

se na inflação – IPCA (cerca de 5% a.a.), para manter poder de compra do crédito. A contemplação se dá por sorteio mensal ou lance, e o cliente poderá utilizar até 30% do próprio crédito para oferta de lance.

“A contratação fica ainda mais facilitada pelo fato de muitos dentistas optarem por montar o consultório em parceria com outro dentista, possibilitando a contratação do consórcio em dupla”, afirma Braga.

## Comparativo

O consórcio pode ser muito vantajoso se comparado a um financiamento convencional. Por exemplo, para se ter um crédito de R\$ 20 mil reais, com o financiamento, a pessoa pagará 48 prestações de R\$ 625,79, com 1,8% de juros ao mês, o que significa um pagamento de R\$ 30 mil.

Já com o Consórcio, para o mesmo crédito, a pessoa pagará R\$ 389,03 em 60 parcelas, totalizando no final um gasto de R\$ 23.341,80, com taxas administrativas totais de 12%.

Crédito	Adesão	Parcela
R\$ 15.000,00	R\$ 150,00	R\$ 292,52
R\$ 20.000,00	R\$ 200,00	R\$ 390,03
R\$ 25.000,00	R\$ 250,00	R\$ 487,54
R\$ 30.000,00	R\$ 300,00	R\$ 585,05
R\$ 35.000,00	R\$ 350,00	R\$ 682,56

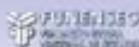
102,5

## 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:



# 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, Asia, 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

# Berkley investe na carteira de seguro garantia

## Seguradora revitaliza equipe comercial e pretende abrir novas filiais em grandes cidades do país

Graças ao crescimento das grandes obras de infra-estrutura (linhas do metrô, hidroelétricas, etc) e também à maior necessidade de proteção às transações de exportação e importação, o seguro garantia está em alta, em suas diversas modalidades.

A Porto Seguro lançou seu produto de seguro garantia em meados de abril. A ACE, por sua vez, recentemente colocou Virgíl de Souza como encarregado da expansão dos negócios de garantia na América Latina.

Acompanhando a tendência do mercado, a Berkley International do Brasil Seguros anunciou no início de maio a contratação de Luciana Natividade (foto) para o cargo de diretora Comercial.

“Minha missão é consolidar a atuação nacional da Berkley, aumentar o volume de vendas e abrir novas filiais em algumas das principais cidades do país, como Belo Horizonte, Goiânia, Ribeirão Preto”, declara Luciana.

Para tanto, ela revela que a intenção da companhia é aumentar o número de corretores fidelizados, treiná-los adequadamente e fazer deles verdadeiros parceiros de negócios.

### Modernidade

Num segmento onde a J. Malucelli é líder, detendo cerca de 50% de *market share*, a Berkley está presente no mercado com um leque moderno e abrangente de produtos e coberturas.

O seguro garantia da Berkley oferece, entre outros: seguro garantia do construtor, do fornecedor e do prestador de serviços; seguro garantia de adiantamento de pagamentos e ainda o seguro garantia

de perfeito funcionamento (quando cabe indenização, limitada ao valor fixado na apólice, pelos prejuízos decorrentes de disfunção de equipamento fornecido por uma empresa ou até mesmo pelo segurado, por exemplo).

### Outras modalidades

Entre os segmentos que dão destaque ao seguro garantia estão o imobiliário e judicial, e para cada um deles a Berkley tem produtos específicos.

No ramo imobiliário (incluindo grande obras de infra-estrutura), o seguro garantia garante a indenização, até o valor fixado na apólice, para prejuízos decorrentes da inadimplência ou atrasos do construtor ou incorporador da obra, tendo como base o contrato firmado entre ele e o segurado (comprador, condômino, etc).

A cobertura dessa apólice garante ainda o ressarcimento dos prejuízos causados pelo acréscimo no custo de construção da obra projetada, seja fixo ou reajustável, no caso de regime de empreitada, ou integral.

### Garantia em processos judiciais

O seguro garantia judicial da Berkley garante o pagamento de valor correspondente aos depósitos em juízo que o réu é obrigado a realizar no trâmite de procedimentos judiciais.

A cobertura dessa apólice, limitada ao valor da garantia, tem efeito apenas depois do trânsito em julgado do processo ou após acordo judicial favorável ao segurado, considerando que o valor da condenação ou da quantia acordada não tenha sido ainda paga pelo réu.



## Seguro fiança locatícia

Outro produto que a Berkley oferece e que também está ganhando impulso no mercado é o seguro fiança locatícia.

A Porto Seguro é a líder do segmento, onde também atua a Mapfre e, muito recentemente, a SulAmérica.

O produto da Berkley garante ao locador o pagamento de aluguéis, encargos vencidos e não pagos pelo inquilino, eventuais danos ao imóvel, e ainda, multas contratuais por rescisão, antes mesmo da decretação do despejo, ou seja, durante o andamento da ação judicial.



# Outubro 2008

T	Q	Q	S	S
30	1	2	3	4
7	8	9	10	11

*RESERVE JÁ*

*NA SUA AGENDA!*

*VEM AI O 13º CONEC*

## 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](http://www.sincorsp.org.br)

**6000**  
congressistas

**13º CONEC** RESPEITA O MEIO-AMBIENTE

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

**60**  
expositores

**13º CONEC**  
Congresso dos Corretores de Seguros  
**SEGURO**  
SÓ COM CORRETOR DE SEGUROS  
2 a 4 de outubro de 2008 - Anhembi - SP

**SINCOR**SP

# Fenaprevi realiza evento internacional

## Seminário internacional para corretoras enfoca a importância da classe para manter o crescimento dos produtos de Vida e Previdência

A Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida) realizou em São Paulo, no dia 30 de abril, o seminário internacional “O corretor de seguros no novo milênio”, organizado em parceria com o MDRT (Million Dollar Round Table), instituição que reúne os maiores profissionais de serviços financeiros do mundo.

Antonio Cássio dos Santos, presidente da Fenaprevi, fez a abertura dos trabalhos e mostrou a tendência de crescimento dos produtos de Vida e Previdência: em 2004, a participação das duas carteiras era de 35% de todos os prêmios arrecadados pelo mercado doméstico, saltou para 42% no ano seguinte, atingiu 44% de market share em 2006 e fechou

o ano passado na casa de 51% (leia matéria especial sobre Vida e Previdência nas páginas 36 a 42).

Já o superintendente da Susep, Armando Vergílio, deu seu depoimento acerca das potencialidades do ramo Vida e Previdência no Brasil, mostrando também números que confirmam o segmento como excelente oportunidade de negócio para os corretores.

“O setor de seguros apresenta taxas de crescimento médio de 20%, mas Vida e Previdência está com melhor desempenho”, enfatizou Vergílio.

Sobre microsseguros, Vergílio lembrou que “talvez surja a figura do corretor de microsseguros, mas ele não vai concorrer com o corretor tradicional”.

Na sua opinião, a distribuição dos mi-



Antonio Cássio dos Santos - Fenaprevi

croseguros é uma forma de aumentar consideravelmente o número de segurados, fazendo a população a consumir cada vez mais seguros e, dessa forma, melhorar os resultados de todos os ramos.

## Toque humano

O presidente da Inmark International, Ángel Moreno (foto), que possui vasta experiência em seguros de Vida e Previdência – ele começou a trabalhar na área em

1967, em Boston – falou sobre a atuação dos corretores.

“Os consumidores querem, além de todo embasamento técnico, um relacionamento de confiança com os corretores. É quando o processo de venda, para se con-



cretizar, precisa da maior proximidade e do toque humano. É o diferencial diante do canal de distribuição bancário”, ressaltou.

Ele ainda apontou que, em paralelo, o envelhecimento da população, além das incertezas sobre a previdência pública, desenharam um momento único para vendas em Vida e Previdência, incluindo produtos de saúde complementar.

“Mas é preciso capacitação contínua, profissionalismo e produtos sempre alinhados com a demanda para que os corretores possam aproveitar o cenário promissor”, ressaltou.

### Case de sucesso em microsseguros

O evento teve continuidade com a apresentação de Alfonso Ibanez Mon-

tes, vice-presidente executivo da companhia boliviana La Vitalicia. Ele falou da aliança estratégica da companhia com uma microfinanceira, cuja carteira de clientes se converteu em importante público-alvo para distribuição de seguro de vida.

O evento ainda contou com presença do presidente da Fenacor, Roberto Barbosa; do presidente do Conselho da Mongeral, Nilton Molina; e do diretor de Vida e Previdência da Marítima Seguros, Samy Razan, entre outras personalidades.

No final, o especialista Marc Silverman, um dos principais executivos filiados ao MDRT, brindou os presentes com a palestra motivacional “Trilhando seu caminho para o máximo sucesso”.

# 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](mailto:info@sistemas-seguros.com.br) - Site: [www.sistemas-seguros.com.br](http://www.sistemas-seguros.com.br)**

# De olho no presente e no futuro

Vida e Previdência cresce acima da média do mercado de seguros com amplo leque de produtos modernos e confiáveis

O comercial da HSBC Seguros, veiculado em horário nobre, não deixa dúvidas: um grupo de idosos, de bem com a vida, se divertindo com brincadeiras de antigamente e, no final, o *slogan* que resume tudo em poucas palavras: “O futuro pode ser a melhor fase de sua vida”.

A empresa divulgou recentemente a pesquisa “O futuro da aposentadoria – investindo na melhor idade”, que ouviu 21 mil pessoas em todo o mundo, divididas entre ativas (de 40 a 59 anos) e aposentadas (de 60 a 79 anos). No Brasil, foram 1.000 entrevistados, 47% homens e 53% mulheres, a maior parte de áreas urbanas.

Sobre o Brasil, as conclusões apontam que 48% das pessoas ativas e 50% dos aposentados acreditam que o governo deveria arcar com os custos financeiros da aposentadoria. Porém, a confiança de que o estado seja capaz de cumprir com essa obrigação é baixa. No Brasil, apenas 36% dos entrevistados acreditam em tal hipótese.

Ainda de acordo com o levantamento, a grande maioria dos brasileiros reconhece a necessidade de formas alternativas de rendimento na velhice e menciona que o governo deveria criar mecanismos para incentivar a previdência complementar.

## Números do crescimento

A situação do mercado indica justamente que hoje o brasileiro está muito preocupado com o futuro. De acordo com dados da Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), no primeiro trimestre



Nilton Molina - Mongeral

de 2008, a previdência privada teve a melhor captação da história.

O mercado cresceu 23% sobre o mesmo período de 2007, com volume de R\$ 7,3 bilhões em arrecadação. Os planos VGBL, indicados para isentos ou para quem faz a declaração no modelo simplificado do Imposto de renda (IR), continuam puxando a expansão do setor, com alta de 31,5% (R\$ 5,1 bilhões).

Já os planos PGBL, indicados para quem opta pelo modelo completo de declaração do IR (veja tabela na página 41 sobre as diferenças entre os planos), aumentaram 10,85% (R\$ 1,2 bilhão).

## Fatores convergentes

Mas além da preocupação com o futuro, o cenário atual mostra fatores convergentes para o crescimento dos produtos de Vida e Previdência.

A estabilidade econômica, o aumento da capacidade de compra e a ampliação da expectativa de vida fazem parte de um pacote sócio-econômico que poderia ser traduzido

com outro *slogan*, agora hipotético: “O futuro começa agora”.

Em outras palavras, pensar em previdência é pensar em vida – e vice-versa. Nesse sentido, o depoimento do presidente do Conselho da Mongeral, Nilton Molina, é elucidativo, ao defender que não faz muito sentido separar o segmento entre produtos de Vida e produtos de Previdência Privada.

“Nos Estados Unidos, nação que tem o maior e mais amadurecido mercado de seguros do mundo, tudo se enquadra na carteira *Life*”, explica Molina.

Para o executivo, a modernidade dos planos de Vida e Previdência permite aos consumidores analisar seus riscos no presente, combinados com a expectativa para o futuro, e assim decidir em que produtos deve investir.

## Exemplo prático

Molina dá o exemplo: um pai de família de 35 anos, com esposa que não trabalha e dois filhos menores de idade, não pode se prevenir apenas com um plano de previdência PGBL.

Ele precisaria também de um seguro de vida, um seguro educacional para os filhos e, se possível, antecipando-se contra morte ou invalidez prematura, acoplar ainda alguma cláusula na apólice para quitação da casa própria, se ainda estiver pagando prestações do imóvel em que reside.

“Mas tudo isso é muito dinâmico. A esposa pode começar a trabalhar, o marido passa a ganhar mais, consegue quitar a casa própria, enfim,

de repente ele precisa apenas de um produto para invalidez e de uma aplicação em previdência na modalidade PGBL”, acrescenta Molina.

### Venda consultiva

Por isso, Molina esclarece que a Mongeral, empresa mais tradicional do segmento, com 172 anos de atuação, tem especial atenção com o corretor de seguros, orientando esse profissional a praticar a chamada “venda consultiva”.

“O corretor precisa conhecer de perto o consumidor, saber qual é o seu perfil, suas reais necessidades, para indicar os produtos mais adequados. E a Mongeral tem um conjunto de produtos que consegue olhar para o indivíduo de uma forma ampla, enxergando sua família, seu presente e seu futuro”, enaltece Molina.

### Produtos

Entre alguns dos produtos da Mongeral, destacam-se o “Vida Toda Júnior”, que permite ao cliente construir a aposentadoria do seu filho ou neto, ou formar uma reserva sólida, que poderá ser usada para custear a faculdade, pagar um intercâmbio, ou ainda montar o seu primeiro negócio. O cliente opta por deixar uma pensão mensal ou uma indenização que será paga de uma só vez em caso de morte.

A empresa tem também o “Vida Toda Mulher”, com opções dedutíveis ou não na declaração do Imposto de Renda, que oferece uma série de benefícios, como orientação nutricional e segunda opinião médica em caso de câncer de mama.

Já o “Vida Toda Homem”, também com a opção de escolha entre coberturas dedutíveis ou não na declaração do Imposto de Renda, além de benefícios específicos na área de saúde, como apoio na organização de

viagem para tratamento nos Estados Unidos ou nos principais hospitais do Brasil, ou ainda organização de *check-up* médico, entre outros.

O “Vida Toda Master Premiado” oferece pensão por prazo determinado, indenização por morte natural ou acidental e um programa de assistência que engloba uma série de serviços como indicação de médicos, enfermeiros e fisioterapeutas, *home care*, desconto de até 30% em medicamentos nas farmácias credenciadas e serviços como chaveiro 24h, encanador e eletricista.

O diferencial fica por conta dos prêmios: todo mês o segurado tem a chance de ganhar até 100% do valor da indenização em sorteios pela Loteria Federal.

A Mongeral também possui um produto específico para micro, pequenas e médias empresas, o “Vida Empresarial”. Fora do guarda-chuva “Vida Toda”, que é voltado exclusivamente para pessoas físicas, o “Vida Empresarial” é um seguro de vida em grupo totalmente adaptável às possibilidades financeiras dos clientes e ao perfil dos funcionários.

O seguro oferece taxas diferenciadas, que variam de acordo com o ramo de atuação do negócio e seus riscos, e cobertura dividida em módulos, que podem ser combinados.

O cliente pode optar por duas formas de capital segurado: de livre escolha, que é individual e atende aquelas que não estão na relação do FGTS, como, por exemplo, terceiros e estagiários; e “Global Uniforme”, de adesão compulsória, que possibilita que todos os funcionários, sócios e diretores, com até 65 anos, que constem da relação de empregados da guia de recolhimento do FGTS e do contrato social da empresa, sejam automaticamente incluídos no seguro.

### Desempenho

Em 2007, a Mongeral cresceu 28,1% nas receitas totais e 84,4% no lucro líquido, em relação a 2006. Desde 2005, o crescimento acumulado do volume de ativos é de 81% e a comercialização de novas apólices de seguros de vida e planos de previdência ultrapassou em 25% o registrado em 2006 e em 90% o registrado em 2005.

“Cumpridas as metas para 2008, as receitas ultrapassarão R\$ 330 milhões. Parte do crescimento registrado é resultado da estratégia de crescimento adotada há dois anos, com investimentos em infra-estrutura e equipe de vendas, funcionários e corretores parceiros, e prospecção de novas oportunidades de negócio”, completa Molina.

### Modernidade e capacitação

Alinhado com o discurso de Molina, Marco Antonio Rossi, presidente da Bradesco Vida e Previdência, empresa que detém a liderança do segmento, também defende que “o desenho de benefícios tem de atender cada um de nossos clientes com soluções que são complementares em Vida e Previdência”.

A empresa conta com um total de 15 mil corretores que atuam dentro da rede bancária ou fora dela, mas



Marco Antonio Rossi - Bradesco  
Vida e Previdência

que indistintamente recebem treinamentos constantes para dar o melhor suporte aos consumidores.

“Entendemos que o assunto é técnico e por isso a Bradesco Vida e Previdência está sempre preocupada em capacitar seu quadro de distribuição”, acrescenta Rossi.

No portfólio da organização, Rossi lembra que a Bradesco Vida e Previdência oferece, como a maior parte do mercado nacional, o que há de mais moderno no segmento: seguro de vida, com possibilidade de acoplar seguro de crédito, educacional, acidentes pessoais, doenças graves, etc, sem falar nos

planos de previdência PGBL e VGBL.

Até o meio deste ano, Rossi revela que a Bradesco Vida e Previdência deve lançar um seguro para pequenas e médias empresas. “Temos uma área de pesquisa de mercado que nos permite evoluir sempre”, enfatiza.

Em 2007, a Bradesco Vida e Previdência cresceu 23% e o objetivo é manter tal taxa, mais ou menos no mesmo nível, crescendo pelo menos 20% em 2008.

Para conhecer a modernidade e abrangência de todos os produtos da Bradesco, acesse o site [www.bradesco-previdencia.com.br](http://www.bradesco-previdencia.com.br).

### Ciclos de vida

Mas quando se fala em modernidade e vanguarda, a BrasilPrev é uma empresa que também tem produtos seguros e confiáveis, calcados na tradição e solidez de uma instituição de renome, assim como Mongeral e Bradesco Vida e Previdência.

No ano passado, a BrasilPrev lançou no mercado nacional o inovador conceito de fundos com “Ciclos de Vida”, conforme explica João Batista Mendes Angelo, superintendente de Produtos da empresa.

“É um conceito que traz mais tranquilidade ao cliente. Com o

## Porto Seguro possui planos de previdência para menores

A Porto Seguro possui Planos de Previdência Infantil, voltados para pais ou responsáveis interessados em garantir a realização de projetos futuros de menores de até 17 anos. A contribuição mínima é de R\$ 50,00. O plano escolhido pode ser do tipo PGBL ou VGBL.

Entre os benefícios está o repasse de 100% do rendimento obtido; possibilidade de isenção na taxa de carregamento; opção de dividir o recebimento mensal de 12 ou 13 rendas ao ano, para ajudar em despesas extras como matrículas, material escolar, livros, entre outros. É possível também transformar o plano infantil em plano de aposentadoria na época da concessão do benefício.

Outra vantagem é que tanto na modalidade PGBL quanto na VGBL, há a possibilidade do responsável incluir as coberturas de risco para proteção do participante, como a Pensão aos Menores, Pecúlio e Pensão Por Prazo Certo.

Segundo Silas Kasahaya, gerente de Vida e Previdência da Porto Seguro, os responsáveis que adquirem o plano podem utilizar os recursos para

realização de qualquer projeto para as crianças, como, por exemplo, custear sua educação, pagar viagens programadas ou até mesmo investir em programas de intercâmbio no exterior.

“A aquisição não se restringe aos pais e avós da criança. Todas as pessoas com maioridade civil podem contratar e se responsabilizar pelo plano”, ratifica Kasahaya.

### Diferencial

Os produtos de previdência da Porto Seguro se diferenciam no mercado por cobrar taxa de carregamento apenas na saída, e ainda de forma regressiva, podendo chegar a 0% após 60 meses de aplicação (ver tabela). Ou seja, as taxas de carregamento são cobradas somente se cliente resgatar valores, estimulando a formação do patrimônio adequado para o segurado.

Isso faz diferença no valor total da reserva, sempre considerando a previdência como plano de longo prazo. Por exemplo o caso de um cliente contribuía com R\$ 500,00/mês. Sem carregamento de entrada, esse valor vai integralmente para a reserva, sendo cobrada apenas a taxa de administração

do plano sobre o rendimento dos valores acumulados. Se o carregamento de entrada fosse de 3,0%, dos R\$ 500,00, R\$ 485,00 iriam para reserva.

Ao final de 20 anos, considerando uma taxa de juros de 10% ao ano e 1,5% de taxa de administração, essa pessoa (sem efetuar resgates), em um plano da Porto Seguro teria acumulado R\$ 296.475,31. Em um plano com carregamento de 3% na entrada, o valor seria de R\$ 287.581,05; com carregamento de 5% (também na entrada) o valor seria de R\$ 281.651,54.



Silas Kasahaya - Porto Seguro



João Batista Mendes Angelo - BrasilPrev

‘Ciclo de Vida’ a gestão é muito dinâmica. Todo dia o gestor de recursos dos ativos estuda as melhores opções de investimento para manter ou até ampliar a rentabilidade”, afirma João Batista.

Os fundos com conceito “Ciclo de Vida” são compostos por renda fixa e ações, sendo que o percentual de participação entre esses investimentos se ajusta ao longo do tempo de permanência do cliente no plano.

Por exemplo, um jovem de 22 anos que começa a investir em previdência hoje e pretende receber os seus benefícios a partir dos 55 anos de idade, tem condições de, inicialmente, investir de forma mais arrojada.

Com o passar do tempo, na medida em que se aproxima a data escolhida, nesse caso o ano 2040, a composição da carteira começa a se inverter gradualmente: aumentam as aplicações mais conservadoras, o que significa menor exposição a riscos.

### Acima da média

Os produtos da BrasilPrev estão entre os mais bem vistos do mercado, seja o BrasilPrev Junior, o BrasilPrev PGBl e o BrasilPrev VGBl.

A arrecadação total da companhia cresceu 24,1% em 2007, chegando a R\$ 3,3 bilhões, com destaque para o desempenho do VGBl.

Enquanto no mercado o crescimento da arrecadação dos planos dessa modalidade foi de 31%, na BrasilPrev o crescimento foi de 43%, totalizando R\$ 1,6 bilhões.

Considerando-se apenas os produtos atualmente comercializados, PGBl e VGBl, a arrecadação foi de R\$ 2,6 bilhões e a captação líquida (total arrecadado menos total resgatado) foi de R\$ 2,4 bilhões, valor 36% maior que em 2006.

João Batista lembra ainda que a BrasilPrev tem o melhor índice de retenção do mercado (8,3% de resgate sobre reservas, contra 13% mercado no ano passado). “Previdência é pensar no futuro e no presente”, declara, em sintonia com os demais executivos entrevistados pela Seguro Total.

### Diferentes perfis

A SulAmérica é outra importante seguradora que está investindo fortemente no segmento de Vida e Previdência. De acordo com o vice-presidente da área, Renato Russo, a SulAmérica possui produtos que atendem diversos perfis de clientes.

“Todos são multifundos oferecidos nas modalidades PGBl e VGBl e permitem a distribuição da contribuição mensal em diferentes tipos de investimento: renda fixa, variável e multicarteira, de acordo com a contratação”, explica o executivo.

Entre os produtos da seguradora, destacam-se o “SulAmérica Especial” (ideal para quem está iniciando seus investimentos, com contribuições a partir de R\$ 100 mensais e sem exigência de um aporte inicial), “SulAmérica Expert” (voltado para clientes que possuem patrimônio acumulado e querem uma alternativa segura e rentável para garantir uma aposentadoria confortável) e o “SulAmérica Exclusivo” (desenhado para quem quer rentabilidade nos seus investimentos).

Outro produto da SulAmérica é o “Educaprevi”, voltado para permitir a continuidade dos estudos da criança na falta do responsável e para acumular um capital que poderá ser usado pelo menor, quando terminar seu ciclo estudantil, facilitando o início da vida profissional com a abertura de um escritório ou consultório ou na complementação



Renato Russo - SulAmérica

dos estudos, custeando uma pós-graduação, um MBA ou um intercâmbio em outro país.

Além disso, o diferencial do “Educaprevi” é a cobertura de riscos, que garante uma pensão até os 24 anos de idade da criança, caso ocorra a morte do responsável. Também há a garantia de renda temporária por invalidez para o responsável, reversível para a criança até a idade de 24 anos. Estes recursos servirão para manter o menor estudando mesmo na ausência do seu responsável.

Sobre a evolução do PGBl no mercado, que acaba de completar dez anos de lançamento, Renato avalia que, do ponto de vista regulatório, foi aperfeiçoado ao longo do tempo. “Uma das mudanças mais recentes foi a introdução dos planos multifundos, pelos quais ficou bem mais simples para o cliente se movimen-

tar entre diferentes formas de investimento, mesmo permanecendo no mesmo plano”.

Ele acrescenta que, do ponto de vista tributário, a entrada em vigor da Lei 10.053, que introduziu a tabela decrescente de alíquotas de imposto de renda, tornou o produto absolutamente imbatível como produto de poupança de longo prazo, já que, por esta tabela, os participantes destes planos obtêm uma efetiva redução de imposto sobre a sua renda.

“Finalmente, com a queda da CPMF, os participantes e os novos investidores passaram a movimentar seus investimentos sem ônus”, complementa.

### Movimentos esperados

Para Renato, a curto prazo, talvez ainda neste ano, na previdência aberta deve acontecer a flexibilização das regras de investimento dos planos e a criação de novos VG-GBL Saúde e VG-GBL Educação para pagamento futuro de despesas médicas e escolares.

A médio prazo, ele acredita na introdução da tábua de mortalidade de referência. Isso pode acabar gerando uma maior oferta e diversificação de produtos.

“Para o longo prazo, não devemos descartar mudanças oriundas da implementação de uma Nova Previdência pelo Governo. Caso isso aconteça, a indústria poderia ampliar significativamente seu tamanho e os trabalhadores poderiam obter uma maior autonomia para administrar sua poupança previdenciária”, conclui.

### Faixa etária ampliada

Com a proposta de oferecer um leque de novos produtos, aumentando assim o número de clientes e o montante de negócios, a Capemisa é a seguradora com apenas um ano de atuação, especializada em Vida e Previdência, que herdou a carteira de



José Augusto da Costa Tatagiba - Capemisa

clientes da antiga Capemi (hoje Instituto Capemi de Ação Social).

Conforme declara o presidente da Capemisa, José Augusto da Costa Tatagiba, o primeiro produto lançado pela companhia é o “Vip Mais”, que atende clientes com idade entre 14 e 80 anos.

“O produto oferece cobertura por morte natural e acidental. No caso de óbito por acidente não há carência. O benefício é pago sem incidência de imposto de renda e o valor não entra em inventário”, explica Tatagiba.

Em junho, a Capemisa pretende lançar o “Bilhete Premiável”, seguro de acidentes pessoais que permite a participação em sorteios da Loteria Federal. “Com um pagamento único de R\$ 22,99, é possível garantir uma cobertura de R\$ 10 mil para os beneficiários, em caso de morte ou invalidez”.

Entre os atrativos do “Bilhete Premiável”, Tatagiba destaca que o seguro concorre também a quatro sorteios mensais de R\$ 2.500,00. Quem preferir, pode aumentar o valor da proteção para até R\$ 35 mil.

“Outro diferencial desse produto é a faixa etária. Diferentemente da prática do mercado, que só comercializa seguros para até 65 anos, o “Bilhete Premiável” é extensivo até 80 anos. Acreditamos que com este produto, a Capemisa leva, de fato, o produto às classes inferiores do Brasil. Como

gostamos de dizer, Capemisa é para todos, pois se mensalizarem o prêmio anual, a contribuição mensal cai para R\$ 1,83 mês, valor acessível aos menos favorecidos”, ressalta.

### Muitos lançamentos

Apesar do nome Capemisa ser novo no mercado, Tatagiba lembra que se trata de uma instituição de 47 anos, patrimônio líquido de R\$ 1,2 bilhão e uma carteira de 300 mil clientes oriundos da antecessora Capemi.

“A meta para 2008 é comercializar mais de 100 mil contratos de previdência e seguros e dobrar esse volume em 2009. No decorrer deste ano, a empresa lançará 15 novos produtos nessas áreas, dirigidos a diferentes mercados e terá cerca de 43 mil corretores em todo o país”, revela Tatagiba.

Ele considera que investir em previdência é muito melhor do que investir em renda fixa, por exemplo. “Além de guardar dinheiro, os produtos ajudam a planejar a aposentadoria de forma mais tranqüila. Fora isso, em caso de morte, o montante acumulado vai para o beneficiário, sem a burocracia do inventário. Nos produtos que atrelam previdência à educação, há ainda a garantia aos pais de saberem que a educação dos filhos está coberta. Não há nada mais reconfortante do que isso”, complementa.

### Ampliando a atuação

No mercado desde 1989, a Unimed Seguros foi criada com o objetivo de suprir as necessidades previdenciárias dos médicos cooperados do Sistema Cooperativista Unimed, preocupados em garantir um futuro mais seguro no momento da aposentadoria.

Hoje, além de atender a demanda do Sistema Unimed, formado por 377 cooperativas médicas, a companhia vêm conquistando o mercado com



uma atuação focada no desenvolvimento de campanhas de incentivo de vendas e produtos competitivos.

“O desempenho da previdência privada na Unimed Seguros tem sido muito bom, pois os nossos planos vêm apresentando ótima rentabilidade e performance, além de uma das menores taxas de administração

do mercado”, comenta Rafael Molierno Neto, diretor de Planejamento da seguradora.

Ocupando a 16ª posição no ranking da Fenaprevi, em 2007 a companhia aumentou a captação dos produtos Unimed PGBL em 20% e Unimed VG- BL em 95%. No Unimed Pais e Filhos, o crescimento foi de 534%, com rela-

ção ao mesmo período.

Confirmando o potencial de crescimento dos produtos de previdência da Unimed Seguros, já no primeiro bimestre de 2008, a captação do Unimed VGBL obteve um aumento de 80%, o Unimed Pais e Filhos de 22% e o Unimed PGBL de 2%, com relação ao primeiro bimestre de 2007.

### Diferenças entre PGVL e VGVL

PGBL	VGBL
PLANO GERADOR DE BENEFÍCIO LIVRE	VIDA GERADOR DE BENEFÍCIO LIVRE
Indicado para: Declaração do IRPF completa. (Dedução das contribuições efetuadas até 12% da renda bruta anual)	Indicado para: Declaração anual de isento.  Declaração do IRPF simplificada.  Declaração do IRPF completa. (Contribuições excedentes aos 12% da renda bruta anual)
Plano de Previdência Privada Aberta complementar.	Seguro de vida com cobertura por sobrevivência.
Dedução na base de cálculo do imposto de renda até o limite de 12% da renda bruta anual.	Não pode ser deduzido do IR.
Incidência de IR, conforme regime tributário escolhido, sobre o valor total dos resgates e da renda paga.	Incidência de IR, conforme regime tributário escolhido, sobre a parte referente aos rendimentos dos resgates e da renda paga.
Saque total ou em parcelas	Primeiro resgate varia de dois meses a dois anos. A partir do segundo ano, opção de resgate a cada dois meses

Fonte: Site Unibanco AIG



Rafael Moliterno Neto - Unimed Seguros

As reservas previdenciárias da Unimed Seguros, compostas pelos recursos aportados pelos participantes corrigidos monetariamente através de aplicações financeiras, registraram um crescimento de 21%, passando R\$ 210,4 milhões em 2006, para R\$ 255 milhões em 2007.

A administração dos recursos dos planos da Unimed Seguros tem um perfil de conservador a moderado demandado pela característica dos participantes que possuem o mesmo perfil de investimentos.

“Como coberturas complementares, temos a Renda por Invalidez, Pensão e Pecúlio por Morte que proporcionam maior tranquilidade aos participantes e seus beneficiários durante o período de acumulação dos recursos”, explica Moliterno.

Ele ainda complementa: “acredito num futuro promissor para o segmento, alavancado pela estabilização econômica e o crescimento da economia brasileira. A transparência na administração dos planos, bem como o fácil acesso dos clientes às informações e acompanhamento da evolução de suas reservas, proporcionam a credibilidade e a segurança necessária para o aumento de seus investimentos considerando, é claro, o incentivo fiscal que é um diferencial fundamental dos produtos previdenciários”.

## Aon Affinity: seguro de vida para classes populares

Estudo encomendado pela Aon Affinity do Brasil, corretora especializada na gestão de massificados, e realizado pelo Instituto Data Popular, aponta que 72% do mercado potencial para seguros de vida está concentrado na base da pirâmide, revelando que as classes C, D e E se interessam mais por esse tipo de proteção do que as demais - 60,3% dos entrevistados que já possuem seguro de vida fazem parte das classes populares.

Em sintonia com a demanda desse mercado, a Aon Affinity do Brasil tem parcerias com diversas empresas do ramo varejista, concessionárias de energia e telefonia para oferecer seguros adequados ao perfil de cada grupo de consumidores.

A Pamcary, corretora de seguros especializada no transporte de cargas, também em parceria com a Aon Affinity, oferece o seguro “Amigos da Estrada”, por R\$ 20,50 mensais.

Caminhoneiros e motoristas que transportam cargas podem ser beneficiados com coberturas de R\$ 30.000,00 para morte acidental, R\$ 30.000,00 para invalidez permanente total por acidente, R\$ 60.000,00



José Macedo – Aon Affinity

para morte acidental vítima de crime, diária hospitalar no valor de R\$50,00 durante um ano, entre outras.

A Cemar, empresa responsável pela distribuição de energia elétrica no Estado do Maranhão, oferece o “Seguro Plugado” que por R\$ 2,19 mensais favorece o titular do seguro com crédito de R\$528,00 na conta de energia em caso de morte acidental e invalidez total por acidente, entre outras coberturas.

“O nosso trabalho é desmistificar os seguros, mudar a percepção de que são um gasto a mais e tornar o acesso a eles menos burocrático”, lembra José Macedo, CEO da Aon Affinity do Brasil.

Mais interativo, mais dinâmico, mais conteúdo

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.



# “Oficinas de Desenvolvimento” na Chubb

Projeto pretende despertar a percepção para autodesenvolvimento e gerar motivação e integração entre pessoas e áreas da companhia

Investir no desenvolvimento de pessoas é ter responsabilidade social, seja na esfera do trabalho, família, escola, etc. É assim que a Chubb Seguros tem reconhecimento como a Seguradora Platinum, em virtude da qualidade e do diferencial de seus produtos e de seus colaboradores.

Visando aprimorar ainda mais o trabalho já realizado dentro da empresa, e, conseqüentemente, o atendimento ao cliente, a seguradora promove, desde o dia 8 de maio, o projeto “Oficinas de Desenvolvimento”.

“A Chubb visa criar um ambiente de aprendizado onde as pessoas percebam que o trabalho pode ser um local para o auto-desenvolvimento, criação de novas oportunidades e, principalmente, integração”, avalia o diretor de Gestão de Pessoas, Luiz Lula.

As oficinas fazem parte do Ciclo de Desenvolvimento Pessoal iniciado no ano passado com a Liderança, que tam-

bém teve participação direta na definição das oficinas.

Os temas a serem tratados nas oficinas ao longo do ano serão: Trabalho em Equipe, Comunicação e Integração, Negociação, Equilíbrio Profissional, Pró-atividade e Iniciativa, Visão Sistêmica e CRM.

## Percepção do autodesenvolvimento

O projeto tem como objetivo promover o desenvolvimento, a busca pela melhoria contínua, fortalecer competências comportamentais e atitudes, despertar a percepção para autodesenvolvimento e gerar motivação e integração entre pessoas e áreas.

O pontapé das atividades foi dado com o tema Trabalho em Equipe. A idéia, segundo Lula, é fazer as oficinas de forma periódica durante todo o ano, inclusive nas cinco filiais da companhia.

A Chubb em São Paulo soma cerca



Luiz Lula - Chubb Seguros

de 250 colaboradores, incluindo prestadores de serviços. Aproximadamente 200 deles se inscreveram para a primeira leva de oficinas.

“Temos que ressaltar que a participação é voluntária, e, felizmente, fomos surpreendidos com a ótima adesão, já na primeira fase”, conclui.

## Depoimentos

### Simone Libonati, Executiva de Contas Mass Marketing

Uma das coisas positivas do projeto é a reunião de pessoas bem diferentes da companhia. Por exemplo, eu estou na área comercial, então tenho uma visão que não é a mesma da área operacional. Com certeza este tipo de ação valoriza o profissional porque é o teu direito de resposta, o teu direito de opinião, teu direito de mostrar que você faz parte da equipe e mostrar que todos fazem parte, que todos são importantes, que a opinião de cada um importa. Estavam presentes desde o pessoal da recepção até quem ocupa posição hierárquica maior, isso faz você se sentir igual.

### Amadeu Fonseca Mendes, Analista de Suporte do Setor de Tecnologia da Informação

“Com certeza é uma bela troca de experiência, até porque a oficina foi bem ativa, fazendo com que todos par-

ticipassem, ou seja, a troca ocorreu porque todo mundo expôs o que pensa. Você não vê apenas o lado profissional do treinamento, você vê também o lado pessoal, leva um pouco do treinamento para parte pessoal, como a questão do feedback, a integração. Quando você expõe sem medo o que você pensa para outra pessoa, dando esse feedback, tudo fica melhor, tudo dá certo”

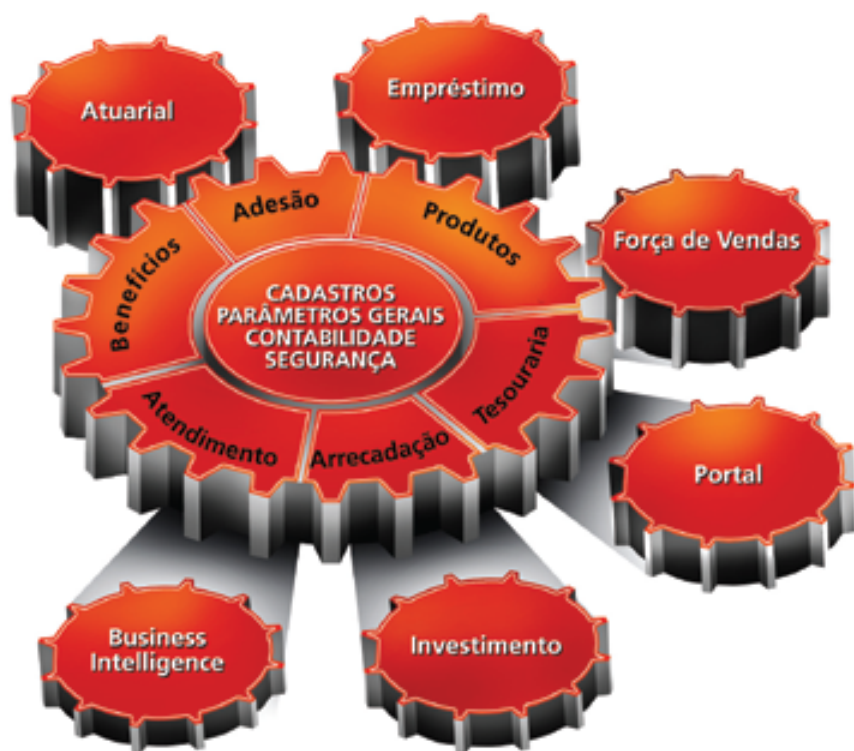
### Rosana Ramires, Coordenadora Administrativa do Departamento de Operações (Operation Service Division)

Estou há 22 anos na Chubb e me sinto fazendo parte ainda mais do quadro da companhia. É uma boa oportunidade que a empresa está dando aos funcionários de participar desse treinamento. A gente sai um pouco dessa rotina, o que também é ótimo. Eu procuro participar, sempre que possível. Sinto-me muito valorizada.

# 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](http://www.kiman.com.br)

# O poder da comunicação

## Parte II



Dr. Lair Ribeiro é palestrante internacional, ex-diretor da Merck Sharp & Dohme e da Ciba-Geigy Corporation, nos Estados Unidos, e autor de vários livros que se tornaram best-sellers no Brasil e em países da América Latina e da Europa. Médico cardiologista, viveu 17 anos nos Estados Unidos, onde realizou treinamentos e pesquisas na Harvard University, Baylor College of Medicine e Thomas Jefferson University. (Webpage: [www.lairribeiro.com.br](http://www.lairribeiro.com.br) – e-mail: [lsintonia@terra.com.br](mailto:lsintonia@terra.com.br) – Tel. 11 3889.0038)

Chamar a pessoa pelo nome, apertar a mão dela com a mesma intensidade que ela aperta a sua e fazer-lhe perguntas abertas são as técnicas básicas para que o cérebro do seu interlocutor entre no processo e a comunicação passe do nível boca-ouvido para o nível cérebro-cérebro.

Você já sabe a importância de chamar a pessoa pelo nome e como fazer para memorizá-lo. Agora, você vai saber mais sobre o aperto de mão e perguntas abertas.

### Aperto de mão

Existe uma linguagem corporal com a qual se pode transmitir firmeza, confiança e sinceridade. O aperto de mão é uma dessas formas de linguagem não-verbal. Talvez você não saiba, mas 40% das transações comerciais que não se concretizam são perdidas por causa do aperto de mãos.

Imagine duas pessoas: uma aperta a mão com tanta força que mais parece um alicate, e outra aperta a mão com tanta delicadeza que mal se consegue tocar-lhe os dedos.

Você já imaginou como seria um aperto de mãos entre essas duas pessoas?

Numa transação imobiliária, se a pessoa que aperta a mão com força for tratar com um corretor que aperta a mão com delicadeza, certamente ela duvidará da firmeza dele para conduzir a negociação, e esta não se concretizaria. Por outro lado, se a pessoa com aperto de mão delicado for negociar com um corretor que aperta a mão com força, a negociação também não acontecerá, pois o corretor será considerado muito agressivo.

O aperto de mão ideal precisa transmitir a seguinte mensagem: — Eu sou igual a você, pode confiar em mim! A importância disso é muito simples de entender; afinal, nós gostamos de pessoas iguais a nós.

### Perguntas abertas

Existem dois tipos de perguntas: as fechadas e as abertas. Perguntas fechadas são respondidas simplesmente com um “sim” ou “não”, automaticamente. Esse tipo de resposta, da qual o cérebro não participa, pode limitar o seu processo de persuasão: quando você obtém um “não” como resposta, fica mais difícil fazer a pessoa com quem você estiver negociando dizer um “sim”. Perguntas abertas, por sua vez, não podem ser respondidas com “sim” ou “não”, e aí está a vantagem do seu uso, pois o cérebro precisa participar da resposta.

Por exemplo, em vez de perguntar a uma pessoa se ela está interessada em comprar uma cadeira, pergunte-lhe se, caso comprasse a cadeira, a colocaria na sala de visitas ou na sala de jantar. Para responder a essa pergunta, ela teria de pensar que já comprara a cadeira e que a cadeira já teria chegado à sua casa. Com a pergunta aberta, você “colocou” a cadeira dentro da casa da pessoa.

### Pessoas que usam com mais frequência perguntas abertas ganham mais dinheiro na vida.

Muita coisa pode ser conquistada nesse nível de comunicação. Grande parte do seu sucesso profissional concentra-se em dominar a arte da comunicação cérebro-cérebro. Mas para que o sucesso profissional possa acontecer de forma ainda mais espetacular, você precisa aprender a passar para o nível seguinte.

### Coração-Coração

Nesse nível, empatia e amizade se manifestam e os milagres da comunicação entre as pessoas podem acontecer. Afinal, sempre gostamos de falar “sim” para os nossos amigos e não nos importamos em dizer “não” para os nossos inimigos.



## Planos odontológicos *empresariais*.



“Trabalho há 14 anos com o INPAO Dental. Atuei também com outras operadoras, mas hoje esse é o único plano de assistência odontológica que eu continuo atendendo. Permaneço por causa da transparência em todos os processos realizados pela companhia. Existe um cuidado em facilitar e valorizar o trabalho do cirurgião-dentista. Tenho muita confiança no trabalho desenvolvido pelo INPAO Dental”.

**Prof. Dr. Marcelo Vinícius Andrade Lima**

*Especialista e Mestre em Implantodontia,  
professor universitário e coordenador do curso de  
Especialização em Implantodontia.*

CRO-SP 49.919



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.



consulte seu corretor

11 5094-4040 ou acesse nosso portal [www.inpao.com.br](http://www.inpao.com.br)

Em alguns momentos  
tudo o que precisamos  
é de **agilidade**



A I4PRO - Insurance for Professionals, é uma empresa especializada em TI para seguradoras de todos os portes e ramos. Seus software foram definidos para otimizar processos de seguros sem agregar complexidade em sua parametrização. Isso significa redução de custos e de prazos, seja em implementações ou mesmo na manutenção do dia-a-dia.

Faça o teste, conheça nossos produtos:

11 3664.4600 ou [www.i4pro.com.br](http://www.i4pro.com.br)

