

REVISTA

SEGURO

TOTAL

Ano IX
Nº 85- 2008
R\$ 12,00



VIII Prêmio Mercado de Seguros 2008



Troféu Gaiivota de Ouro

VIII Prêmio Mercado de Seguros 2008 - "Troféu Gaiivota de Ouro"



A OMINT SEMPRE
CLIENTE EM PRIM
É POR ISSO QUE O
FAZ O MESMO CO

VIII Prêmio Mercado de Seguros - Liderança em planos médicos e odontológicos

ANS - n.º 35966-1

PÕE O EIRO LUGAR. MERCADO M A GENTE.

de alto padrão.



Saúde em todos os planos.



“Troféu Gaivota de Ouro”

Sumário

Abertura	6 e 7	Buonny Projetos e Serviços	
ACE Seguradora		“Destaque em Gerenciamento de Riscos em Transporte de Cargas”	34
“Excelência em Crescimento e Produtividade”	8	Engeval	
ACE Seguradora		“Destaque em Inovação Tecnológica para Avaliações e Riscos de Engenharia	36
“Excelência em Seguros Populares e Massificados”	9	Espaço Sistemas	
ACE Seguradora		“Destaque em Inovação como Empresa de Pesquisa para Seguros”	38
“Excelência em Responsabilidade Civil”	10	Funenseg (Escola Nacional de Seguros)	
Advanced Appraisal		“Destaque em Capacitação e Aperfeiçoamento de Profissionais em Seguros”	40
“Destaque Melhor Empresa de Avaliações Industriais das Américas”	12	Hospital Professor Edmundo Vasconcelos	
Advanced Appraisal		“Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para o Atendimento às Empresas e Planos de Saúde”	42
“Destaque Melhor Trabalho de Avaliação com Reconhecimento Internacional”	14	Humana Seguros	
Amil Assistência Médica Internacional		“Destaque na Prestação de Serviços em Assessoria aos Corretores de Seguros”	44
“Destaque Melhor Resultado de Produtos em Planos de Saúde”	16	Impacta	
APTS (Associação Paulista dos Técnicos de Seguro)		“Destaque Melhor Empresa de Tecnologia da América Latina”	46
Homenagem Especial.....	18	Inpao Dental	
Audatex Solera Company		“Destaque em Crescimento e Produtividade em Odontologia”	48
“Destaque em Vistoria com Solução Eletrônica Audatex Prévia”	20	Inpao Dental	
Bradesco (Grupo)		“Destaque Executivo do Ano em Odontologia, Sr. Claudio Martins About”	50
Prêmios Totais.....	22	Itaú Seguros	
Bradesco Auto R/E		“Excelência em Crescimento e Produtividade na Carteira de Seguro de Pessoas”	52
“Excelência na Carteira de Transportes”	23	Itaú Seguros	
Bradesco Capitalização		“Excelência em Vendas nos Seguros Residencial e Acidentes Pessoais”	53
“Excelência em Empresa de Capitalização”	24	Itaú Seguros	
Bradesco Capitalização		“Excelência em Riscos Patrimoniais”	54
“Responsabilidade Socioambiental”	25	Ituran do Brasil	
Bradesco Capitalização		“Destaque em Rastreamento, Localização e Bloqueio de Automóveis”	56
“Destaque Executivo do Ano em Seguros, Sr. Norton Glabes Labes”	28	Jopema	
Bradesco Vida e Previdência		“Destaque em Vistoria Eletrônica e Regulação de Sinistros”	58
“Excelência Melhor Empresa em Previdência Privada”	29		
Bradesco Saúde			
“Excelência na Carteira de Saúde”	30		
Brasil Saúde			
“Excelência em Inovação e Gestão em Seguro Saúde”	32		

“Troféu Gaivota de Ouro”

Sumário



J. Malucelli “Excelência em Crescimento e Liderança em Seguro Garantia”60	Porto Seguro Seguros “Excelência Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros, de acordo com Votos Recebidos pela Internet”80
Jovem Pan e Linx Serviços de Saúde “Responsabilidade Social”62	Sistran “Destaque em TI – Nova Metodologia de Implantação de Soluções de Negócios – Projeto Resseguro Unibanco AIG”82
Kimán Solutions “Destaque em Tecnologia da Informação com o Produto Kiprevi64	Sodré Santoro “Destaque em Inovação e Tradição como Leiloeiro Oficial do Brasil”84
Linces “Destaque Melhor Empresa em Vitoria”66	SulAmérica Capitalização “Excelência em Crescimento e Produtividade nos Títulos Empresariais”86
Marinho Despachantes “40 Anos de Liderança como Despachante no Mercado de Seguros”68	SulAmérica Saúde “Excelência na Carteira de Seguro Saúde”88
Marítima Seguros “Excelência em Rapidez na Liquidação de Sinistros, de acordo com Votos Recebidos pela Internet”70	SulAmérica Seguros “Excelência em Ação de Marketing Integrada – Rádio SulAmérica Trânsito”89
Marsh Corretora “Destaque Corretora Internacional”72	SulAmérica Seguros “Excelência em Crescimento e Produtividade na Carteira de Seguro de Automóvel”90
Mondial Assistance “Destaque Melhor Empresa de Assistência 24 Horas, Seguros e Assistência a Viagens”74	Unibanco AIG “Excelência em Campanhas de Marketing de Incentivo aos Corretores de Seguros”92
Omint “Destaque Liderança em Planos Médicos e Odontológicos de Alto Padrão”76	Unimed Seguros “Excelência na Carteira de Vida e Previdência”94
Omint “Destaque Executivo do Ano em Saúde, Sr. Cícero Barreto”77	Victory Consulting “Destaque Corretora Nacional em Consultoria de Benefícios”96
Porto Seguro Seguros “Excelência Melhor Carteira em Seguro de Automóvel”78	

EXPEDIENTE

Edição Nº 85 - Ano IX**Editor**

José Francisco Filho - MTb 33.063

Jornalista Responsável

Pedro Duarte - MTb 25.286

pedro@revistasegurototal.com.br**Diretor de Marketing**

André Pena

andre@revistasegurototal.com.br**Diretor Comercial**

José Francisco Filho

francisco@revistasegurototal.com.br**Publicidade**

Graciane Pereira

graciane@revistasegurototal.com.br**Designer Gráfico**

Cleber Fabiano Francisco

Webdesigner

Ana Lúcia Cardoso

ana@revistasegurototal.com.br**Fotos: Antranik****Periodicidade:** mensal**Edição Final**

Publseg Editora Ltda.

seguro-total@uol.com.br**Redação, administração e publicidade**

Rua José Maria Lisboa, 593 - conj. 5

CEP 01423-000 - São Paulo - SP

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

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

DISTRIBUIÇÃO NACIONAL

Sudeste 60%

Sul 20%

Norte/Nordeste 15%

Centro-Oeste 5%

www.planetaseguro.com.br

Troféu Gaivota de Ouro celebra resultados positivos

Condecoração passa a homenagear as empresas e entidades com ações de responsabilidade social e socioambiental

Neste ano, a Publiseq Editora e a Revista Seguro Total promoveram a oitava edição do Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro. A solenidade de premiação reuniu cerca de 600 pessoas no Espaço Quatá, em São Paulo, no dia 26 de junho.

Entre os presentes estavam presidentes, diretores e o alto comando gerencial das organizações premiadas. Foi uma noite especial, em que se condecorou o talento, competência, criatividade e garra dos profissionais do setor de seguros.

A lista de empresas homenageadas inclui: Grupo Bradesco Seguros e Previdência, Bradesco Capitalização, ACE Seguradora, Itaú Seguros, Marítima Seguros, Porto Seguro, SulAmérica, Unibanco AIG, Unimed, Amil, Omint e Mondial, entre outras.

O prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, não pôde comparecer, mas enviou seu representante: o secretário de Relações Internacionais do Município, Sr. Alfredo Cotait Neto.

Encontro único

A cerimônia teve início com a interpretação do Hino Nacional pelo saxofonista Sergio Gabriel. Em seguida, o editor da Seguro Total, José Francisco Fi-



lho, fez seu pronunciamento.

“Sem dúvida, este é um encontro único, pois reúne, em um só lugar, as organizações do mercado que, ano após ano, reiventam seus produtos e serviços, atendendo ao novo perfil do consumidor brasileiro. E é com grande satisfação que a Revista Seguro Total, a Publiseq Edi-

tora e o Portal Planeta Seguro celebram com todos vocês a comercialização do seguro no Brasil”, disse.

Em seguida, começou a entrega dos 52 troféus, pela quarta vez consecutiva sob a batuta da apresentadora Renata Fan, que novamente demonstrou grande profissionalismo e desenvoltura na condução dos trabalhos.

As novidades ficaram por conta dos prêmios referentes à Responsabilidade Socioambiental e Social. Na categoria socioambiental, a grande vencedora foi a Bradesco Capitalização pelos títulos “Pé Quente”. Já na categoria social, a premiada foi a campanha “Jovem Pan e Lincx Pela Vida, Contra as Drogas”.

O Grupo Bradesco emplacou em diversas categorias, vencendo em Prêmios Totais e levando também o título de executivo do ano, entregue ao Sr. Norton Glabes Labes, da Bradesco Capitalização.

Outro momento de grande impacto foi a homenagem especial à APTS, entregue ao seu presiden-



Hora do Hino Nacional

do mercado segurador



te, Sr. Luis López Vazquez, que ficou surpreendido e emocionado com a condecoração. Depois, a entidade retribuiu a distinção fazendo da premiação a notícia de capa na revista da entidade

(veja na página 19).

Depois da entrega dos troféus, todos jantaram ao som da cantora Roxy e banda, que interpretaram hits da música internacional.

A organização do Prêmio quer aproveitar a oportunidade para agradecer à Bradesco Capitalização pela distribuição de mudas de palmito e pela ação de neutralização de carbono; à Omint pelos enfeites de mesa; à Amil pelo patrocínio da cantora Roxy e sua banda; e ao Inpao Dental pelos convites.

Troféu e mercado

A relevância do VIII Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gai-vota de Ouro deve-se também aos fatores de sucesso que mostram a expansão do mercado de seguros, como crescimento acima do PIB nacional e alguns segmentos batendo recordes de crescimento que variam entre 20% e 30%: Vida e Previdência, Riscos de Engenharia, Transportes e Energia.

Para os próximos anos, espera-se que o setor continue registrando excelentes resultados, em virtude da estabilidade econômica e do aumento do poder aquisitivo da classe média.

Mesmo o ramo de Automóveis, que no passado se manteve no mesmo patamar de 2006 em volume de negócios, possui companhias cujos produtos projetam expansão de 15% a 20% para 2008 (como noticiamos em matéria especial da edição 84).

Além disso, o mercado vive a expectativa por um cenário oxigenado e grandes oportunidades gerados pela entrada das resseguradoras estrangeiras no país, como Swiss Re, Munich Re e Lloyds, que estão entre os maiores grupos de resseguro do mundo e cujas operações em nível local foram recentemente aprovadas pela Susep.

Por todos esse fatores, o Prêmio Mercado de Seguros se posiciona no mercado como a condecoração que visa impulsionar ainda mais o crescimento do mercado segurador, aplaudindo as ações, serviços e produtos que merecem o reconhecimento do setor e da sociedade.

Até 2009!



Alfredo Cotait Neto (representante do prefeito), Luis López Vazquez (presidente da APTS) e Sergio Machado Ferreira (coordenador geral da Secretaria de Relações Internacionais de São Paulo)



“Excelência em Crescimento e Produtividade”

ACE Seguradora



Marcos Aurelio Couto recebe o troféu de Paulo Meinberg

Para obter excelente performance em crescimento e produtividade, a ACE Seguradora procurou oferecer soluções criativas e inovadoras para problemas específicos, a fim de obter a preferência dos clientes nas diversas carteiras em que atua.

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

“Os resultados no ano passado assinalam uma forte disciplina de acei-

tação de riscos e uma atuação focada nas áreas em que a empresa possui alto *expertise*, como em Afinidades, Transportes, Responsabilidade Civil e Riscos Financeiros”, considera Couto.

“Vale também salientar que em 2008 ganhou bastante importância a subscrição de Grandes Riscos Patrimoniais e Energia, além de um forte crescimento, de mais de 100%, na carteira de PME (Pequenas e Médias Empresas)”.

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

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



“Excelência em Seguros Populares e Massificados”



ACE Seguradora



Marcos Aurelio Couto recebe o troféu de Manuel Póvoas

A ACE obteve pela quinta vez consecutiva o Troféu Gaivota de Ouro na categoria Excelência em Seguros Populares, segmento em que já conta com 4,5 milhões de clientes, dos quais cerca de 80% são provenientes das classes C, D e E. A premiação é referente ao desempenho demonstrado em 2007.

No ano passado, a ACE conquistou vários novos clientes e realizou mais de 400 ações dentro do nicho de seguros populares. “Os nossos números a cada ano confirmam aos nossos clientes e aos corretores que trabalham conosco que a ACE continua sendo a melhor escolha no setor de seguros populares”, destaca o diretor de Produtos para Pessoas, José Eduardo Pereira.

Em meados de 2007, a área de Afinidades ACE foi estruturada em cinco gerências comerciais: Varejo, Utilities, Instituições Financeiras, Canais Especiais, Retenção e Atendimento ao Cliente.

“Estamos atuando fortemente em diferentes segmentos, dentro de uma estratégia conjunta de diversificação do portfólio”, resalta o diretor de Produtos para Bens Pessoais, Luciano Bezas.

Hoje a ACE conta com clientes de grande visibilidade na carteira de seguros populares, tais como Ampla, Brasil Telecom, Coelce, Banco IBI, Credicard Citi, Credicard Itaú, Eletropaulo, Grupo Rede, entre vários outros.

Os principais produtos comercializados são: proteção financeira, acidentes pessoais, residencial, roubo de celular, perda e roubo de cartão, entre outros.





“Excelência em Responsabilidade Civil”

ACE Seguradora



Mairton Souza recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa

A ACE obteve o Troféu Gaivota de Ouro na categoria Responsabilidade Civil (RC), pelo desempenho demonstrado nesse nicho em 2007. No período, a empresa atuou no setor com um pacote diferenciado de coberturas, além de produtos espe-

cíficos para os mais variados segmentos da economia.

Uma das pioneiras no segmento, a ACE se preparou, ao longo dos anos, para a atual realidade, onde se vê um número cada vez maior de consumidores que exigem judicialmente os seus direitos frente a empresas.

Os produtos da ACE na carteira de RC reembolsam o segurado no valor em que ele for responsabilizado civilmente por danos pessoais e/ou materiais causados a terceiros.

O objetivo da companhia nesta área é permitir que os administradores das mais diversas empresas do mercado sigam focando apenas os seus negócios, com a tranquilidade necessária para tomar decisões com a rapidez que a economia atual exige.

Em 2007, a área de RC da ACE Brasil obteve a maior lucratividade frente às outras unidades da companhia na América Latina.



Sinta-se totalmente seguro



Há 20 anos o Grupo ACE oferece segurança e tranquilidade a milhares de clientes em todo o mundo. No Brasil, a ACE está entre as principais seguradoras do mercado e tem alcançado cada vez mais destaque devido à sua estrutura desburocratizada, à solidez na gestão dos seguros e à inovação no desenvolvimento de produtos.

Seja um cliente da ACE e esteja sempre seguro.

Segmentos de Atuação

Linhas Financeiras ■ Pequenas e Médias Empresas
 Responsabilidade Civil Geral ■ Riscos Patrimoniais ■ Vida
 Seguros por Afinidade ■ Transportes ■ Energia e Riscos de Engenharia



ace seguros

Consulte o seu corretor de seguros.

ACE Seguradora S.A.
 (11) 4504-4400



“Destaque Melhor Empresa de Avaliações Industriais das Américas”

Advanced Appraisal



João Gonsales recebe o troféu de Manuel Póvoas

O Advanced Appraisal Group, maior organização mundial dedicada à engenharia de avaliações e reengenharia patrimonial, tem sede operacional na Europa, ramificações e alianças estratégicas nos cinco continentes, surpreendendo constantemente o mercado no qual atua.

Por suas idéias e técnicas inovadoras, principalmente no que diz respeito ao uso das mais modernas ferramentas informatizadas a serviço da área de engenharia de avaliações, permite que seus mais de 5 mil clientes em todo o mundo, possam:

- Fazer uso de um trabalho inicial de inventário físico, acompanhado de um processo de confronto físico contábil, e determinação de valores de reposição atuais de mercado;
- Ter a possibilidade de criação de um único banco de dados que integre engenharia, manutenção, contabilidade, seguros e controladoria, que pode trazer enormes benefícios, desde pequenas empresas até

gigantescas corporações.

O Troféu Gaivota de Ouro como “Destaque Melhor Empresa de Avaliações Industriais das Américas” originou-se de um grande número de serviços técnicos, planejados e executados em diversos países.

Entre os destaques dessas realizações situam-se a concretização dos procedimentos de Avaliação de Bens do Ativo Imobilizado de todo o Grupo Tim (Itália Telecom) e da empresa Colombia Telecom, que se caracterizaram como os maiores trabalhos desse gênero para empresas de telefonia celular em número de locais já realizados no mundo.

Vale lembrar que o Advanced Appraisal Group oferece não só mais um serviço, mas sim uma solução completa no que tange ao gerenciamento físico e econômico dos ativos patrimoniais para diversas finalidades com total exatidão e confiabilidade, não importando apenas quando o trabalho original foi realizado, mas também como ele tem sido atualizado de acordo com o mercado.



Advanced Appraisal Group

Organização líder mundial em Avaliações
Patrimoniais

Com mais de 110 anos de atuação em avaliações patrimoniais para diversas finalidades, entre elas seguro

* IX Prêmio Cobertura 2006, X
Prêmio Cobertura 2007

* Responsável pelos 2 maiores projetos
para seguros, já efetuados no mundo;

* Troféus Gaivota de Ouro 2007 e
2008

* Solução informatizada definitiva para
manter os valores de seguro atualizados;

“Destaque de Melhor Empresa de
Avaliações na América Latina” e
“Destaque Maior Trabalho de
Avaliações para Fins de Seguros
realizado no mundo” (dois anos
consecutivos)

* Reconhecimento dos maiores Resseguradores Internacionais

* Prêmio Top Of Quality Gold da
Ordem dos Parlamentares do Brasil
2008

AAG - Advanced Appraisal Group

Matriz

Via Landriani, 2A, PO Box 261
6900 Lugano - Switzerland

Sede Operacional Mundial

Rua da Alfandega, 13 - Funchal
Lisboa - Portugal

Escritório Operacional Am

Av Das Nações Unidas, 10989 - Cj 111 andar
CEP: 04578-000 - Brooklin - São Paulo - SP

Fone: (+55 11) 5547-4811

(+55 11) 2588-7000

marketing@advappr.com.br

www.advappr.com.br

* Prêmio Top of Quality 2007 e
2008 da Ordem dos Parlamentares
do Brasil

* Troféu Top of Business 2008



“Destaque melhor trabalho de avaliação e manutenção de valores para fins de seguro com reconhecimento internacional”

Advanced Appraisal



Pedro Falcão recebe o troféu de Flávio Portugal

A atuação internacional do Advanced Appraisal Group se concretiza de modo extremamente gerencial e multifuncional, possibilitando a reavaliação do patrimônio a valor de mercado em 16 moedas distintas, nos cinco continentes, com o acompanhamento online das mutações físicas que ocorreram em cada cliente e em cada site, desde o momento do final do trabalho de inventário físico “in loco” até o momento da ocorrência de um possível sinistro.

Tal processo elimina por completo o *gap* ou diferença que poderia existir entre um trabalho inicial e sua conseqüente manutenção com o passar do tempo e que, invariavelmente, somente era percebido no momento de um sinistro de grandes proporções.

O processo inovador do Advanced Appraisal Group tem reconhecimento em todo o mundo pelos maiores resseguradores internacionais, que em diversos casos solicitam como condição para aceitar os riscos de determinados clientes.

O nível de detalhe de um projeto global de avaliação patrimonial e suas informações de ordem técnica e econômica, na visão gerencial do grupo, se estende a preocupação do momento da regulação de um sinistro, onde sempre existe um desgaste natural entre as partes envolvidas.

É exatamente nesse momento que a metodologia e as ferramentas informatizadas desenvolvidas pelo grupo (SIAV, ASACS, ETVC), que em cada continente possui um nome distinto, por respeitar a cultura de cada região, e o que é realmente importante para aquele determinado país.

Esse é o segredo do sucesso dessa Organização. Para que se possa ter uma idéia da dimensão de tal fato, basta saber que dos últimos 14 maiores trabalhos do gênero no mundo, o Advanced Appraisal Group foi a Organização escolhida para elaboração de 11 desses projetos em mais de 20 países na América do Norte, Central e do Sul, além da Europa, Ásia, África e Caribe.

“Troféu Gaivota de Ouro”

Flashes do Evento





“Destaque Melhor Resultado de Produtos em Planos de Saúde”

Amil Assistência Médica Internacional



Ronaldo Martins recebe o troféu de Manuel Póvoas

A maior empresa de medicina de grupo do Brasil, a Amil Participações S.A, atende a mais de 2,84 milhões de beneficiários e oferece a mais completa rede credenciada do país. Com aproximadamente 2.100 hospitais, 32.000 consultórios e clínicas médicas, além de 5.900 laboratórios e centros de diagnóstico de imagens, a missão da empresa é garantir o acesso à medicina de alta tecnologia e qualidade a uma grande parcela da população.

Uma ampla variedade de planos médico-hospitalares é oferecida para empresas de grande, médio, pequeno porte e micro-empresas, bem como planos a pessoas físicas de todos os segmentos de renda, permitindo que os beneficiários tenham acesso a hospitais, clínicas, laboratórios e médicos criteriosamente escolhidos.

A Amil oferece diferenciais em relação às demais operadoras de saúde, como o Total Care (desenvolvido para dar assistência aos beneficiários que requerem assistência médica especializada), o Amil Resgate Saúde e

o Gestão de Saúde.

A história da Amil inicia-se com a aquisição da Casa de Saúde São José em 1972, uma pequena clínica de maternidade na cidade de Duque de Caxias, na Baixada Fluminense, que em apenas cinco anos tornou-se a maior maternidade da iniciativa privada no estado do Rio de Janeiro, através da incorporação de outras unidades.

Entre outros fatos relevantes, a Amil foi pioneira na oferta de um plano com atendimento 24 horas e assistência internacional.

“Nosso objetivo é continuar a liderar o mercado de saúde complementar, mantendo o compromisso com a excelência e a transparência, criando relacionamentos de valor com clientes, colaboradores, fornecedores, acionistas e sociedade, sempre acreditando que a ética gera a sustentabilidade dos resultados positivos para o negócio”, diz Edson de Godoy Bueno, fundador e diretor presidente da Amil.

Uma vitória de quem cuida
de cada detalhe da sua saúde.

Amil. Vencedora do troféu
Gaivota de Ouro, na categoria
**Destaque Melhor Resultado de
Produtos em Planos de Saúde.**



AMIL 011 31031032

amil.com.br

Amil

Sua vida é a nossa vida



“Homenagem Especial “

APTS



Luis López Vázquez (centro) recebe o troféu de André Pena e José Francisco Filho

A homenagem especial concedida à Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) foi um dos destaques do Prêmio Mercado de Seguros 2008.

Fundada há 25 anos por Luis López Vázquez, atual presidente, para congregiar os técnicos de seguros e promover o aperfeiçoamento dos profissionais do setor, a entidade jamais se afastou desses ideais.

Com marcada atuação na realização de eventos que antecipam questões para o futuro do setor, a APTS tem construído sua trajetória focada na técnica de seguros.

Pioneira e inovadora, criou os famosos “Encontros Técnicos”, os célebres “Cafés de Negócios” e as consagradas “Palestras e Debates do Meio-Dia”.

Um dos eventos de maior prestígio promovido pela entidade é a série de “Seminário Ética e Transparência na Atividade Seguradora”, que neste ano atingiu sua sétima edição, sempre com a participação de ilustres personalidades do Judiciário e do seguro.

Em 2007, a APTS deu início a seu ciclo de eventos com um importante seminário sobre a abertura do resseguro.

Nas 15 “Palestras do Meio-Dia” realizadas ao longo do ano, diversos assuntos importantes foram debatidos, entre os quais o uso da nanotecnologia no seguro, as oportunidades para os corretores nos seguros de pessoas, as novas regras de capital e solvência, a computação móvel, marketing, apólice eletrônica e outros.

Nos “Debates do Meio-Dia”, temas polêmicos foram apresentados, como o papel das assessorias, a evolução da prestação de serviços e até uma questão altruísta, como o que o seguro pode fazer pelo país.

Para a APTS, o ano foi pródigo também na realização de outros destacados eventos, como os encontros técnicos de regulação de sinistros e seminários. Sobre o futuro, o presidente Vázquez diz que a APTS continuará firme no seu propósito de colaborar na atualização e reciclagem dos profissionais de seguro. “A APTS fará a sua parte”, diz.



APTS

notícias



APTS recebe troféu Gaivota de Ouro

Entidade é homenageada por sua atuação no mercado



“Destaque em Vistoria com Solução Eletrônica Audatex Prévia”

Audatex Solera Company



Manuel Póvoas entrega o troféu a Luis Fernando Nassif

O Audatex Prévia, lançado pela empresa no ano passado, preenche uma carência do mercado brasileiro ao definir padrões para a vistoria prévia.

É uma solução eletrônica de fácil implementação que não requer investimentos em *hardware* pela seguradora, podendo ser customizada de acordo com as necessidades de cada operação.

O produto agiliza a realização da vistoria prévia e aprimora o controle de todo o processo pela seguradora, além de armazenar o arquivo com todos os dados dos veículos para uma futura integração, em caso de sinistro, com o Sistema Audatex de Orçamentação.

Com a aplicação dessa ferramenta todos os envolvidos no processo de vistoria - seguradoras, corretores e vistoriadoras – atuam online para o envio e recebimento de informações relativas à vistoria e de imagens do veículo a ser segurado.

Confira algumas vantagens do Audatex Prévia:

Aumento da produtividade

A organização da programação de vistorias com o agendamento prévio de horário e a distribuição de vistorias por CEP traz redução

dos intervalos entre as visitas e permite que a equipe de campo atenda a um número maior de chamados de vistoria por dia.

Melhoria da eficiência

Com o uso de um PDA (Personal Digital Assistant) para receber informações qualificadas sobre as vistorias disponíveis em tempo real, a equipe de campo atuará com um índice de eficiência muito superior ao usual.

Redução de custos operacionais

O uso do PDA também elimina o preenchimento de relatório impresso da vistoria, diminuindo a despesa com formulários e o tempo necessário para digitar os dados registrados manualmente na visita.

Maior controle do desempenho

A solução tem diversos mecanismos de acompanhamento dos serviços realizados como, por exemplo, o envio de mensagem confirmando o agendamento da vistoria e a anotação do horário de início e fim de cada atendimento.

Audatex Prévia

A solução ideal para o seu negócio



- Redução de fraudes
- Acompanhamento de toda a vistoria até a sua aprovação
- Sistema automático de agendamento e distribuição de vistorias
- Redução no tempo de aprovação da vistoria
- Integração com outros sistemas



Para maiores informações: produtos@audatex.com.br



“Prêmios Totais”

Grupo Bradesco



Marco Antonio Rossi e Norton Glabes Labes (ao centro) recebem o troféu de André Pena e José Francisco Filho

Fundado há 73 anos, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência é hoje o maior conglomerado de seguros da América Latina, com atuação em âmbito nacional nos segmentos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta.

O Grupo registrou faturamento de R\$ 5,367 bilhões no primeiro trimestre deste ano nos segmentos de seguro, capitalização e previdência complementar aberta, alta de 11,79% em relação ao faturamento no mesmo período do ano anterior.

Hoje, o Grupo detém 24,1% de participação no mercado é líder em seguros de propriedade, de pessoas, bem como em previdência complementar. Com ampla estrutura de proteção em todo o território nacional, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência possui moderna estrutura de atendimento por meio de suas Centrais de Atendimento Telefônico, Internet e 400 dependências próprias, além da rede de mais de 3.000 agências do Banco Bradesco.

As empresas que o compõem, além da controladora

Bradesco Seguros S.A, são: Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros; Bradesco Vida e Previdência S.A.; Bradesco Saúde; Bradesco Capitalização S.A., Atlântica Capitalização S.A., Atlântica Companhia de Seguros, Bradesco Argentina de Seguros S.A. e Mediservice Administradora de Planos de Saúde Ltda.





Bradesco Auto RE



Humberto Marques recebe o troféu do Luis Gustavo Miranda de Sousa

Criada em 2004, a Bradesco Auto/RE é uma das principais seguradoras nos segmentos de automóvel e de ramos elementares do país, com faturamento de R\$ 653 milhões no primeiro trimestre de 2008, crescimento de 21,19% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Hoje, é a seguradora do patrimônio de 40 das 100 maiores empresas do Brasil. Sua carteira possui mais de 1,1 milhão de veículos segurados e cerca de 700 mil residências.

Em dezembro do ano passado, a seguradora inaugurou seu terceiro Bradesco Auto Center. Hoje, as unidades de Joinville, Porto Alegre e São Paulo oferecem atendimento em caso de sinistro e serviços, como carro reserva, vistoria prévia, instalação de equipamentos antifurto e reparo ou troca de vidros.

A Bradesco Auto/RE teve crescimento de 26,9% em seguros para pequenas e médias empresas em 2007.

Em novembro do ano passado, a seguradora realizou o Fórum de Riscos, evento que discutiu o impacto das ações do homem no meio ambiente, tendo reunido clientes e parceiros em torno de temas como riscos ambientais, riscos técnico-industriais e riscos urbanos.





“Excelência Melhores Empresas de Capitalização”

Bradesco Capitalização



Norton Glabes Labes e Ricardo Alahmar recebem o troféu de Manoel Povoas (ao centro)

Criada com o lançamento dos primeiros cem mil títulos de pagamento mensal em 1985, a Bradesco Capitalização é hoje a maior companhia privada do país em sua área de atuação.

A empresa registrou faturamento de R\$ 372 milhões até março deste ano, evolução de 8,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Com *market share* de cerca de 18%, a Bradesco Capitalização faz parte do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, o maior conglomerado de seguros da América Latina com atuação em âmbito nacional, que garante solidez à marca.

No ano passado, a Bradesco Capitalização pagou no ano passado um total de R\$ 1,38 bilhão aos seus clientes, referentes a prêmios de sorteio e resgates de títulos de capitalização. Sua posição de destaque no mercado nacional é resultado de estratégias administrativas, mercadológicas e de vendas transparentes, assim como de produtos adequados à demanda.

Com 22 diferentes títulos que compõem a família “Pé Quente Bradesco”, a Bradesco Capitalização foi uma das pioneiras no lançamento, em 2004, de produtos com apelo socioambiental.

Com esses títulos, além de fazer uma economia programada com chances de sorteio, os clientes passam a participar também da recuperação e preservação do meio ambiente; da contribuição para o desenvolvimento de projetos de prevenção, diagnóstico precoce e tratamento do câncer, e com projetos de educação que garantam um futuro melhor para as crianças.

Esses produtos de parcerias solidárias representam atualmente cerca de 33% do volume de vendas de títulos da empresa.





Bradesco Capitalização



Adauto José Basílio, Norton Glabes Labes, Ricardo Alahmar e Pedro Orsi recebem o troféu de Pedro Barbato Filho

Na categoria “Responsabilidade Social”, a grande vencedora foi a Bradesco Capitalização, pelos resultados obtidos com três títulos: “Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica”, “Pé Quente Bradesco GP Ayrton Senna” e “Pé Quente Bradesco - O Câncer de Mama no Alvo da Moda”.

A parceria da Bradesco Capitalização com a Fundação SOS Mata Atlântica teve início há quatro anos. Nesse curto espaço de tempo, a iniciativa pioneira contribuiu para viabilizar o plantio de mais de 20 milhões de árvores nativas.

A parceria também resultou na implantação este ano, em Piracicaba (SP), de um viveiro comunitário com capacidade para produzir anualmente 250 mil mudas de árvores nativas de mais de 80 espécies diferentes. Além de contribuir para restaurar as nascentes e matas ciliares da região, a iniciativa viabilizará o plantio de árvores que neutralizarão as emissões de gás carbônico geradas pelos mais de 82 mil colaboradores da Organização Bradesco.

Em junho de 2005, a Bradesco Capitalização lançou o “Pé Quente Bradesco GP Ayrton Senna”. Como os demais produtos da ‘família’ Pé Quente, além de incentivar a poupança programada e ter o atrativo de sorteio, o título destina parte do valor arrecadado aos projetos sociais do Instituto que ajudam jovens e crianças em todo o Brasil por meio de uma educação de qualidade dentro e fora da escola.

Já a campanha “O Câncer de Mama no Alvo da Moda”, apoiada desde março de 2006 pela Bradesco Capitalização, vem contribuindo com importantes obras de ampliação do Instituto Brasileiro de Controle do Câncer (IBCC), totalizando 5 mil m² de expansão, desde o início da Campanha, em 1995.

Em março deste ano foi inaugurado um novo ambulatório, com 800 m² e 14 consultórios. Parte da verba aplicada nesta construção — R\$ 1 milhão — foi fruto da parceria Bradesco Capitalização e IBCC/O Câncer de Mama no Alvo da Moda.



Sua família e seu patrimônio
nas mãos de quem mais entende.

TRIN



Bradesco Seguros e Previdência
Segurança em boa Companhia

Todo mundo quer um refúgio que seja seguro. Porque todo mundo precisa de tranquilidade, segurança e proteção. Coloque o seu patrimônio, sua vida, sua saúde, seu futuro e muitos dos seus sonhos nas mãos de quem mais entende de seguros, previdência e capitalização. Fale com seu Corretor ou vá até uma Agência Bradesco.

CNPJ 33.035.146-9601-03

QUILIDADE



“Executivo do Ano do Setor de Seguros”

Norton Glabes Labes, da Bradesco Capitalização



Norton Glabes Labes comemora o troféu de Executivo do Ano em Seguros

Responsável pelo sucesso da Bradesco Capitalização nos últimos anos, o executivo Norton Glabes Labes trabalha na Organização Bradesco há 46 anos. Formado em Direito e pós-graduado em Recursos Humanos, atuou em diversas funções na Organização Bradesco e iniciou sua carreira como aprendiz de contínuo. Percorreu vários

cargos até chegar a diretor regional e, em 1998, foi transferido para a Bradesco Capitalização como diretor. Desde 2004, Norton Glabes Labes é diretor geral da Bradesco Capitalização.

Sua vida, porém, não se resume à Companhia. O executivo exerce ainda a vice-presidência da Federação Nacional de Capitalização (Fenacap) e é membro titular do Conselho Fiscal do Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE).

Além de membro da Academia Nacional de Seguros e Previdência, Norton Glabes Labes faz parte do Conselho Consultivo da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB) e integra o Conselho Federal da Ordem dos Parlamentares do Brasil. De 1989 a 1991, foi também diretor da Associação Comercial de São Paulo.

Com 59 anos de idade, Norton Glabes Labes, casado, pai de três filhos, adora cinema e gosta de fazer *cooper* com frequência para cuidar da saúde e manter a forma.



“Excelência Melhor Empresa em Previdência Privada”



Bradesco Vida e Previdência



Flávio Portugal (ao centro) entrega o troféu a Ricardo Biondani e Marco Antonio Rossi

A Bradesco Vida e Previdência trabalha o presente com o olhar no futuro, em busca de soluções e alternativas para oferecer segurança e proteção aos participantes de seus planos previdenciários, segurados e suas famílias.

Atuando desde agosto de 1981, a Bradesco Vida e

Previdência, líder dos mercados brasileiros de Seguros de Pessoas e de Previdência Complementar, está presente em todo o território nacional, prestando um atendimento qualificado aos segurados e participantes por meio de corretores especializados

A empresa detém 41% de participação no mercado de previdência complementar, com uma carteira de investimentos que já ultrapassou a marca histórica de R\$ 53 bilhões. No ramo de Vida/APC, os prêmios registrados em 2007 corresponderam a 15,7% do total de R\$ 10,59 bilhões arrecadados no mercado.

Com uma trajetória de 27 anos de tradição, ética, pioneirismo e crescimento, a Bradesco Vida e Previdência tem como prioridade o compromisso assumido com mais de 16 milhões de participantes e segurados, protegendo-os e às suas famílias com soluções seguras e pioneiras nas áreas de previdência complementar e de seguros de pessoas.





“Excelência na Carteira de Saúde”

Bradesco Saúde



Marco Antonio Lorenzoni recebe o troféu de Paulo Meinberg

Líder no mercado de saúde suplementar, a Bradesco Saúde possui mais de 3,4 milhões de segurados, sendo cerca de 93% dos contratos no segmento empresarial. Presente em mais de 2 mil municípios do Brasil, a Bradesco Saúde conta com uma rede de mais de 40 mil referenciados, entre hospitais, clínicas, laboratórios e médicos para atender os segurados.

Com a aquisição da Mediservice, em fevereiro de 2008, ampliou o leque de atendimento em gestão de saúde para micros e pequenas empresas, além das grandes corporações nacionais e multinacionais. Atualmente, a carteira da Bradesco Saúde atende a quase metade das 100 maiores empresas empregadoras do Brasil. A Mediservice opera em planos de saúde e odontológico para clientes corporativos na modalidade de pós-pagamento.

Por dois anos consecutivos (2006 e 2007), a Bradesco Saúde foi apontada como “Benefício de Primeira” na categoria “Seguro Saúde”, na edição especial do Guia Você S/A

Exame – As 150 Melhores Empresas para Você Trabalhar.

Na edição de 2007, a pesquisa de consulta aos funcionários das empresas foi baseada no estudo da Fundação Instituto de Administração da Universidade de São Paulo (FIA).

Bradesco Dental

Com o objetivo de dar maior foco ao seguro odontológico, o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência estruturou em maio a Bradesco Dental, que se junta à Bradesco Saúde e à Mediservice.

Chega ao mercado como líder em seu setor e conta com a solidez do maior conglomerado de seguros da América Latina, com experiência de mais de 15 anos no seguro odontológico. A carteira do segmento totalizou cerca de 875 mil vidas seguradas até abril de 2008. Presente em mais de 1,3 mil cidades, a Bradesco Dental tem hoje 2,4 mil empresas clientes e possui cerca de 9 mil dentistas e clínicas referenciados.

“Troféu Gaivota de Ouro” Flashes do Evento





“Excelência em Inovação e Gestão em Seguro Saúde”

Brasil Saúde Companhia de Seguros



Edson Monteiro recebe o troféu de Manuel Póvoas

Em 2006, a Brasilsaúde desenvolveu Plano Estratégico para o período 2007/2010 que estabelecia como desafio dobrar a carteira de 75 mil vidas seguradas em quatro anos.

O primeiro passo para a reestruturação foi a decisão de atuar em parceria com corretores especializados, prática nunca antes adotada no conglomerado Banco do Brasil.

Determinada a se consolidar como a mais moderna e competitiva seguradora do setor, a Brasilsaúde também iniciou a

revisão de processos internos, preparando-os para a automatização, bem como de seu portfólio.

Projeto piloto de Corretor-Parceiro

O novo modelo foi implantado em janeiro de 2007, inicialmente nos Estados do Rio de Janeiro e de São Paulo, em parceria com seis corretores de médio porte e seis agências do BB. Cada corretor ficou responsável pela abordagem de clientes de determinadas agências no Rio e em São Paulo. Os corretores passaram a receber listas pré-selecionadas de clientes para prospecção de negócios com apoio dos gerentes do Banco.

Ao longo de 2007, o modelo de corretor-parceiro foi estendido para Curitiba e Brasília e está sendo implementado nos estados de Pernambuco, Bahia, Minas Gerais e Espírito Santo.

O número de corretores parceiros foi ampliado para 50 e o número de agências envolvidas alcançou 84 unidades.

A carteira de vidas seguradas cresceu 10% em 2007, superando a expectativa inicialmente estabelecida, por meio da melhoria na performance de contratação.



INOVAÇÃO, CREDIBILIDADE E FLEXIBILIDADE



**Sempre a melhor solução para
pequenas, médias e grandes empresas
em planos de seguro saúde e dental.**

Rede referenciada

SulAmérica

associada ao ING 

BB Seguro Saúde

bbsegurosaude.com.br

ANS 005622



“Destaque em Gerenciamento de Riscos em Transporte de Cargas”

Buonny Projetos e Serviços



Eiel Fernandes recebe o troféu de Manuel Povoas

A Buonny é uma empresa de gerenciamento de riscos (GR) consolidada no mercado, parceira de inúmeras seguradoras e corretoras, tendo a missão de proteger a carga e as pessoas envolvidas no transporte rodoviário.

Para melhor entendimento desse processo, segue a síntese do GR com seus departamentos e respectivos serviços prestados:

1. Buonny Sat - Central que monitora 24 horas por dia todas as operações de transporte rodoviário.
2. Pronta Resposta - Sempre disponível para atuar em casos de emergência, complementando o monitoramento.
3. Teleconsult - Sistema de cadastramento, pesquisas e consultas prévias de profissionais do transporte.
4. Buonny SOS Cargas - Atendimento imediato a acidentes rodoviários, visando salvaguardar a carga transportada.
5. Divisão de Inspeções - Visa corrigir as vulnerabilidades físicas existentes no estabelecimento do cliente.
6. Divisão de Projetos Especiais - Elabora as melhores soluções para a segurança de sua carga, mesclando os serviços.

7. Centro Buonny de Qualificação (treinamento dos profissionais) - Explica os procedimentos corretos, padronizando a linguagem e maximizando a segurança das operações.

8. Central Buonny 24 horas de Escolta - Gerencia integralmente as empresas de escolta credenciadas para o acompanhamento aos veículos que transportam a carga.

9. Segurança Eletrônica - Central que monitora 24h por dia o estabelecimento do cliente, com base no CFTV, sensores e alarmes.

Diante da migração do risco para os “destinos” e “origens”, a Buonny, atenta a essa nova modalidade, passou a oferecer segurança também em armazéns, galpões, depósitos, etc, através do Departamento Segurança Eletrônica.

Contando com uma grande estrutura, aliada à expertise de seus profissionais, esse departamento já vem monitorando também residências, comércios, consultórios, etc, cuja procura é crescente.

EXCELÊNCIA EM GERENCIAMENTO DE RISCOS

**AMPLA ESTRUTURA EM TODO TERRITÓRIO NACIONAL,
COM A COMPROVADA QUALIDADE DOS NOSSOS SERVIÇOS**

**A BUONNY FOI EM 2007 ELEITA A MELHOR EM GERENCIADORA PELAS REVISTAS COBERTURA,
PELA 4ª VEZ CONSECUTIVA, PELA REVISTA SEGNEWS E EM 2008 PELA REVISTA SEGURO TOTAL**

.:buonny®
Projetos e Serviços

TELEFONE: 55 11 5079-2525 / 2175-2525
COMERCIAL@BUONNY.COM.BR
WWW.BUONNY.COM.BR



“Destaque em Inovação Tecnológica para Avaliações e Riscos de Engenharia”

Engeval Engenharia de Avaliações



Frederico Vasconcelos e Jabor Descio (ao centro) recebem o troféu de Luís López Vázquez

A Engeval é uma empresa de Engenharia de Avaliações que há mais de 32 anos presta serviços em todo o território nacional e América Latina, no segmento de avaliação patrimonial para os mais diversos fins, inclusive para privatização, avaliações econômico-financeiras, avaliações de intangíveis, avaliações para fins de seguro e serviços de reorganização do ativo imobilizado.

Visando o aprimoramento e desenvolvimento das atividades, no início dos anos 90 a Engeval firmou acordos técnico-comerciais com o Troostwijk Group B.V. e com a Asset Valuation Source, LLC.

O Grupo Troostwijk é holandês, com sede em Amsterdam e filiais que cobrem toda a Europa, além de empresas filiais ou escritórios nos Estados Unidos, México, Austrália, Singapura, Nova Zelândia, África do Sul e Índia.

A Asset Valuation Source, LLC., também participante do Grupo Troostwijk, é uma empresa americana com sede em Dallas e filiais em Houston, Princeton e Marietta.

Atualmente, devido à constante expansão do grupo,

foi criada a figura jurídica ArcaLaudis – Global Network of International Valuers and Loss Assessors, com sede em Amsterdam, cujo objetivo é a gerência de operações internacionais dos 73 escritórios ao redor do mundo que empregam mais de 1.200 profissionais altamente especializados. A Engeval Engenharia é sócia dessa nova empresa.

Assim, a Engeval Engenharia pode oferecer, além de sua experiência acumulada e alto padrão de serviços, toda a tecnologia, desenvolvida em nível mundial, pelo grupo ArcaLaudis.

Entre os principais diferenciais da Engeval, destacam-se:

- Possui apólice de seguros com cobertura para erros e omissões profissionais (nunca utilizada);
- Certificada pela Dun & Brastreet
- Cadastrada no BNDES como categoria B1, sem limite de valor para avaliações;
- Prêmio Mercado de Seguros 2004, 2005, 2006, 2007 e 2008;
- Sede própria

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



“Destaque em Inovação como Empresa de Pesquisa para Seguros”

Espaço Sistemas



Ronaldo Duarte recebe o troféu de Luís López Vázquez

Pelo quarto ano consecutivo, a Espaço Sistemas e Pesquisas para Seguros recebe o prêmio na categoria “Destaque Melhor Empresa de Pesquisas de Seguros”.

Atuando no mercado de seguros há 20 anos e realizando pesquisas há sete anos, a Espaço realiza pesquisas pontuais de preços e de componentes dos produtos Automóvel, Empresarial, Residência e Condomínio.

Para a realização dessas pesquisas, conta com uma equipe de 21 técnicos, todos com grande experiência no mercado de seguros e com uma estrutura operacional de alta qualidade e produtividade, que leva a resultados ágeis e confiáveis a seus clientes.

Pesquisas com credibilidade

Contando com uma rede de contatos nas principais capitais do Brasil e Interior de São Paulo, monitora os constantes descontos regionais oferecidos pelas seguradoras, fator fundamental para a credibilidade nas informações fornecidas a seus clientes.

Sistemas para corretoras de seguros

Pioneira na informatização de corretoras de seguros com o programa “Premium”, a Espaço atua como representante da Empresa Sistemas Seguros, onde presta serviços de suporte técnico aos usuários do programa ‘Corretor On Line’.





***Este prêmio não é da Espaço,
mas dos clientes que confiam e
acreditam em nosso trabalho.***

Pela quarta vez consecutiva, recebemos a Gaivota de Ouro como prova de reconhecimento e credibilidade nas pesquisas realizadas. Há sete anos, a Espaço atende as maiores seguradoras e é para você, nosso cliente, que dedicamos este prêmio.

@espaço

Sistemas e Pesquisas para Seguros

www.espacoinformatica.com.br



“Destaque em Capacitação e Aperfeiçoamento de Profissionais em Seguros”

Funenseg (Escola Nacional de Seguros)



João Leopoldo Bracco de Lima recebe o troféu de Luís López Vázquez

A Escola Nacional de Seguros (Funenseg) recebeu o Troféu Gaviota de Ouro quatro dias antes de completar 37 anos. A conquista é um reconhecimento ao trabalho que a instituição vem desenvolvendo durante todo esse tempo. E, particularmente no ano passado, várias iniciativas foram implantadas para ampliar a abrangência da atuação da entidade.

Dando seqüência à sua política de expansão, a Escola passou a ofertar o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros em 24 cidades, cinco delas pela primeira vez: São José dos Campos (SP), Bauru (SP), Joinville (SC), João Pessoa (PB), Cuiabá (MT) e Campo Grande (MS). Em 2007, 5.499 profissionais foram habilitados, entre cursos e exames.

Vários cursos técnicos foram lançados em 2007, configurando-se em novas opções de qualificação. Entre eles, destaque para Fundamentos Técnicos em Saúde Suplementar, Seguro Popular e Microseguro, Gerenciamento de Ris-

cos – Fundamentação, Conceituação e Relacionamento no Transporte de Cargas e Resseguro Avançado. Ao todo, mais de 1.300 profissionais foram capacitados em cursos abertos e cerca de 1.100 em turmas fechadas para empresas.

No Rio de Janeiro, mais duas turmas do Curso Superior de Administração com Ênfase em Seguros e Previdência foram formadas e, em São Paulo, tiveram continuidade as reformas estruturais exigidas pelo MEC para a implantação da graduação na capital. A inauguração da unidade regional Avenida Paulista teve esse objetivo e ainda aproximou a Escola do centro de negócios da cidade.

A modalidade à distância registrou um aumento de 55% em relação ao ano passado, com mais de 2.500 alunos. Também foi dedicada grande atenção aos programas de treinamento em resseguro, com o intuito de preparar os profissionais para uma atuação em ambiente de livre concorrência.



ESCOLA NACIONAL
de SEGUROS
FUNENSEG

Garanta a sua vaga nos cursos da Escola Nacional de Seguros!

Inscrições abertas

Certificação Técnica Seguradoras
Regulação e Liquidação de Sinistros - Segmento Automóveis
Ribeirão Preto

Técnicos
Como Administrar uma Corretora de Seguros
Rio de Janeiro
São José do Rio Preto

Marketing de Seguros
São Paulo

Matemática Financeira e a Utilização da Calculadora HP 12C
Rio de Janeiro

Práticas de Resseguro
Rio de Janeiro

Princípios Básicos de Resseguro
Rio de Janeiro

**Queda de Raio - Danos Elétricos em Coberturas
de Seguros Compreensivos**
São Paulo

Resseguro Avançado
São Paulo

Seguro D&O
São Paulo

Subscrição de Riscos - Produto Automóveis
São Paulo

Pós-Graduação
MBA Executivo em Seguros e Resseguro
Rio de Janeiro



“Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para o Atendimento às Empresas e Planos de Saúde”

Hospital Professor Edmundo Vasconcelos



Antonio Sarfins Arnoni e João Sabino recebem o troféu de Luís López Vázquez

Há mais de 50 anos o Hospital Professor Edmundo Vasconcelos desempenha um papel de relevância no cenário da saúde brasileira, especialmente dentro da cidade de São Paulo. Seu corpo clínico conta com cerca de 780 profissionais médicos em 44 especialidades.

Anualmente, a instituição realiza cerca de 9 mil cirurgias, 11 mil internações, 200 mil consultas ambulatoriais e 110 mil atendimentos de pronto-socorro. Reconhecida por sua seriedade, ética e excelente corpo clínico, a instituição oferece serviços de internação, consultas em diversas especialidades médicas e de pronto-socorro, um moderno centro cirúrgico e uma completa estrutura de medicina diagnóstica.

A modernização física e tecnológica com o objetivo de oferecer aos seus clientes um padrão de atendimento

diferenciado em medicina e saúde é uma busca permanente do Hospital Professor Edmundo Vasconcelos, que se faz merecedor do Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para Atendimento às Empresas e Planos de Saúde”.

Essa é apenas mais uma das conquistas da Instituição, que oferece ainda: agendamento de consultas e exames on-line, acesso a equipamentos de ponta e disponibilidade de seu histórico médico pelo computador. A instituição tem investido na modernização de equipamentos para garantir a rapidez e a eficiência dos diagnósticos. É a tecnologia utilizada com inteligência, favorecendo o conforto e o bem-estar de pacientes e profissionais da área de saúde.

Inovação tecnológica é um dos nossos maiores diferenciais. O recebimento do Troféu Gaivota de Ouro é a mais recente confirmação.

O Hospital Professor Edmundo Vasconcelos nunca poupou esforços e investimentos para ter o que há de melhor e mais moderno em tecnologia. Essa atitude nos qualifica como referência no setor e contribui para atender as empresas e planos de saúde parceiros com agilidade, eficiência e alto padrão.

Continuar trabalhando para manter esse padrão de excelência é o nosso compromisso com os clientes e também a melhor maneira de comemorar a conquista do Troféu Gaivota de Ouro.



HOSPITAL PROF. EDMUNDO VASCONCELOS

Rua Borges Lagoa, 1450 – Vila Clementino / São Paulo – SP
Tel.: (11) 5080 4000 Call-Center: (11) 5080 4300 / Atendimento 24 horas
www.hospitaledmundovasconcelos.com.br



“Destaque na Prestação de Serviços em Assessoria aos Corretores de Seguros”

Humana Seguros



Osmar Bertacini recebe o troféu de Luis López Vázquez

A empresa Humana Seguros, fundada em 1991, tem como presidente o dedicado empresário Osmar Bertacini.

Mais uma vez, a Humana esteve entre os destaques do Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaiota de Ouro.

A Humana vem, ao longo desses anos, procurando oferecer

a todos seus corretores, segurados, seguradoras e parceiros, um conjunto de produtos e soluções baseados na simplicidade, honestidade e transparência dos negócios, cultivando acima de tudo a preservação do sentimento que julga o maior de todos, que é o respeito pelo ser humano.

Para atingir seu principal objetivo, mantém em seu quadro funcional equipes de profissionais com larga experiência no mercado segurador.

Com efetivo de mais de 70 colaboradores, a empresa atende na matriz sediada na cidade de São Paulo, além de mais outros oito endereços.

Ao longo de sua história, a empresa vem cumprindo os objetivos propostos com ajuda dos corretores, seguradoras e parceiros de negócios.

Hoje, são quase 2 mil corretores ativos e cerca de 4 mil empresas seguradas. A empresa contabiliza pelo menos 5 mil segurados individuais e mais de 150 mil vidas seguradas.



“Troféu Gaiivota de Ouro” Flashes do Evento





“Destaque Melhor Escola de Tecnologia da América Latina”

Impacta



Cleverson Nozu recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa

A Impacta Tecnologia é uma das maiores empresas de treinamento de tecnologia do Brasil e o maior centro de treinamento em Tecnologia da Informação e Comunicação da América Latina, segundo pesquisa do IDG (International Data Group).

A consolidação da sua marca foi construída ao longo dos seus 20 anos de história, por meio de diferenciais como es-

tratégia agressiva de marketing e criação de um processo de certificação que possui grande peso no mercado atual, o ICS (Impacta Certified Specialist).

Em 2001, iniciou-se um processo de expansão dos negócios, através de empreendimentos como a Faculdade Impacta de Tecnologia (FIT), Colégio Impacta de Tecnologia da Informação (CITI), e Fórum Impacta de Tecnologia da Informação. Tais empreendimentos estão localizados em unidades de São Paulo e Recife.

A empresa possui um time de funcionários de alta competência que garante o sucesso da mais completa linha de treinamento profissional em áreas como Redes, Metodologias de Desenvolvimento, Banco de Dados, CAD, Designer Gráfico, Vídeo Digital, Web Designer, Internet, Intranet, e-Commerce, Desktop Publishing, Multimídia, Vídeo Digital, Telecom, entre outras.

A empresa possui parcerias com grandes empresas do país e oferece conhecimento teórico e prático para atender aos mais exigentes clientes.





HÁ 20 ANOS A GENTE SÓ PENSA EM TECNOLOGIA

Conheça nossas divisões
de treinamentos:

- Design
- Desenvolvimento de Aplicações
- Redes
- Office
- Gerenciamento de Projetos

O peso e o reconhecimento de
um profissional certificado Impacta
fazem muita diferença.

Tel: (11) 3254-2200

www.impacta.com.br

Av. Paulista, 1009 - 9º andar

20
ANOS





“Destaque em Crescimento e Produtividade em Odontologia”

Inpao Dental



José Henrique de Oliveira recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa

O Inpao Dental, pioneiro no mercado nacional de planos odontológicos corporativos, se transformou em uma das maiores empresas do setor, graças ao seu crescimento contínuo, principalmente nos últimos seis anos. O crescimento médio do Inpao Dental nesse período foi superior a 30%, enquanto o mercado se manteve em 15%.

Em 2007, os resultados foram ainda melhores. O faturamento cresceu 42%, cerca de 7% acima do registrado no ano anterior. O número de vidas subiu em mais de 70 mil, o lucro médio atingiu a marca de 23,5% e a sinistralidade média da carteira ficou abaixo de 40%.

Esses resultados são frutos de uma gestão eficiente, tanto na parte administrativa, quanto na operacional. Na primeira, os números apresentados mostram a consequência de determinados investimentos, como o Inpao MAX III, um sistema exclusivo de controle de todos os procedimentos

realizados pela rede credenciada.

Na área operacional, a agilidade no atendimento e o constante trabalho do pós-venda merecem destaque. Para atender a crescente demanda dos beneficiários com rapidez, foram desenvolvidos mais de 60 serviços online, que podem ser encontrados no portal www.inpao.com.br. Como resultado, o índice na fidelização da carteira de clientes foi de 99% em 2007.

Fundado em 1964, o Inpao Dental (Instituto de Assistência e Previdência Odontológica) é hoje uma das maiores empresas do setor, com 300 mil beneficiários em todo o país e uma rede credenciada composta por 12.500 cirurgiões-dentistas, em diversas especialidades. O Inpao Dental também possui escritórios no Rio de Janeiro (RJ), Vitória (ES) e Salvador (BA). Até 2009, devem ser abertas outras duas novas unidades em Curitiba e Belo Horizonte.



**INPAO
DENTAL**
A Odontologia Inteligente

Planos odontológicos *empresariais*.



"O INPAO Dental é a única operadora de odontologia de grupo que eu confio. Entrei na rede credenciada há 7 anos e sempre contei com o suporte que a empresa oferece aos cirurgiões-dentistas. O acesso as informações é rápido, o que ajuda em procedimentos de emergência porque o paciente não fica sem assistência. Para mim, é uma satisfação trabalhar com o INPAO Dental".

Dr. Alexandre S. Antão

Especialista e Pós-graduado em Implantodontia.

*Professor Universitário e de
Especialização em Implantodontia.*

CROSP 63798

Indicada por quem
é *expert* no assunto.

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

ANS - Nº 389.358



Prêmio concedido pela Gestão & RH Editora.

Garfo de Ouro, prêmio concedido pela Revista Seguros Total.

consulte seu corretor

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



“Executivo do Ano em Odontologia”

Claudio Martins Aboud, do Inpao Dental



Claudio Martins Aboud recebe o troféu de José Armando Batista

Fundado em 1964, o Inpao Dental (Instituto de Assistência e Previdência Odontológica) é pioneiro no mercado nacional de planos odontológicos corporativos. Nessas mais de quatro décadas o perfil da odontologia mudou, tornando-se um dos benefícios mais procurados por pessoas físicas e jurídicas.

A disputa acirrada por novos clientes fez com que as empresas de odontologia de grupo buscassem diferenciais que as colocassem em evidência. Produtos, planos especiais e até preços passaram a fazer parte do arsenal de vantagens oferecidas.

Através de Claudio Aboud, diretor de Finanças e Administração, o Inpao Dental elaborou um plano de gestão que deu a companhia exclusividades que a tornaram diferente dos demais *players* do mercado. Cerca de R\$ 20 milhões foram aplicados em tecnologia, treinamento e em comunicação, de maneira que a marca se tornasse sinônimo de

bom atendimento e agilidade.

No portal da companhia na internet – www.inpao.com.br – clientes, beneficiários, cirurgiões-dentistas e parceiros podem verificar, em tempo real, os relatórios gerenciais, *tracking* de carteirinhas e o histórico de cada tratamento, por exemplo. Atualmente, são mais de 60 serviços online, a maior quantidade do mercado.

Essa oferta é tão significativa que seus impactos podem ser medidos no número de arquivos acessados mensalmente no portal da companhia. Os hits aumentaram em cinco vezes, saltando de 200 mil para mais de um milhão.

Hoje, a companhia é uma das maiores do setor, com 300 mil beneficiários em todo país e uma rede credenciada composta por 12.500 cirurgiões-dentistas, em diversas especialidades. Em 2007, a companhia encerrou o ano com um crescimento de 42% no faturamento, enquanto que a média de mercado se manteve na faixa de 20%.



INPAO
DENTAL
A Odontologia Inteligente

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 Vinicius 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.



*Prêmio concedido pela Gestão & RH Editora.
*Golovka de Ouro, prêmio concedido pela Revista Seguros Total.

consulte seu corretor

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



“Excelência em Crescimento e Produtividade na Carteira de Seguro de Pessoas”

Itaú Seguros



Luis López Vázquez entrega o troféu a Hélio da Silva Junior

Em seguros de pessoas, o Itaú aparece na terceira posição, com 8,6% de participação de mercado nos prêmios auferidos.

No segmento de pessoa física em 2007, a Itaú conquistou um crescimento representativo de 18% em seguros de Vida e Acidentes Pessoais. Isso se deve, entre outros

fatores, ao foco estratégico da oferta para as classes C e D, que será ampliado ainda este ano.

Os produtos que apresentaram melhor desempenho foram os seguros de proteção de cartão (conta-corrente e crédito) e os seguros de vida, principalmente os prestamistas, que são os seguros atrelados a financiamentos, destacando-se também pela ampliação da significativa base atual de apólices.

Já no segmento empresarial, o crescimento e produtividade na carteira se deram em função de ações focadas nos segmentos de pequenas e médias empresas que apresentou crescimento em volume de prêmios de 86% entre 2006 e 2007, representando mais de R\$ 44 milhões de prêmios auferidos no ano passado.

Vale lembrar que a marca Itaú foi considerada a mais valiosa do país, segundo estudo da consultoria internacional Interbrand. O valor estimado equivale a R\$ 0,076 bilhões.



“Excelência em Vendas nos Seguros Residencial e Acidentes Pessoais”



Itaú Seguros



Rebecca Costa Neves Rosella recebe o troféu de Flávio Portugal

O Seguro Residencial Itaú foi feito para os clientes não se preocuparem com nada. Com diversas coberturas e serviços à disposição, incluindo a Super Assistência Residencial, o produto é líder em participação de mercado no segmento.

Esse desempenho vem se mantendo há vários anos por meio de estratégias como lançamentos de novos produtos de acordo com o perfil do cliente, campanhas específicas, comunicação direcionada, revisão de benefícios e outras importantes ações, com o objetivo de entregar aos clientes a melhor relação custo-benefício do mercado.

Assim, o objetivo é aumentar ainda mais o *market share*, estreitando o relacionamento com os nossos canais de parceria e conquistando novos nichos de clientes.

No último trimestre de 2007, foi feita a Campanha para Corretores, que além do incentivo de comissão, beneficiou o cliente novo com 20% de desconto e dois brindes: um porta chaves e correspondências da Tok&Stok e um cupom que dava direito a 10% de desconto nas compras nas lojas dessa rede.

No início de 2008, a companhia lançou o Plano Simplificado, que é um produto de menor valor e mais atraente para o corretor, sem perder benefícios já existentes e que agregam valor ao seguro, como a Assistência Residencial e o Sorteio da Loteria Federal.

Já na carteira de acidentes pessoais, no ano de 2007 a Itaú teve um crescimento de 16%. Isso se deve, entre outros fatores, ao foco que a companhia está dando à oferta de seguros para classes C e D. Para 2008, a empresa espera ampliar o portfólio de produtos e de canais de distribuição para atender a esse público.





“Excelência em Riscos Patrimoniais”

Itaú Seguros



José Luiz Ribeiro Mendes recebe o troféu de Paulo Meinberg

Em meados de 2006, a Itaú fez uma *joint-venture* com a XL Insurance, uma das maiores seguradoras multinacionais neste ramo de seguro. Esta *joint-venture* proporcionou à área de Riscos Patrimoniais um conhecimento global do produto.

A ItaúXL vem se mantendo nas primeiras posições no *ranking* brasileiro desta modalidade e trabalha focando sempre o resultado e qualidade dos serviços.

Hoje a ItaúXL possui um contrato com uma capacidade que lhe permite trabalhar sem necessitar submeter a maioria dos negócios para aprovação dos resseguradores.

Além da competência da área de subscrição é reconhecida por ter uma área de sinistro especializada nesse seguro que trabalha com os mais renomados profissionais da mercado.

O principal desafio em 2008 é manter a performance com melhoria continua das atividades e ampliação dos resultados.

Vale lembrar que o banco Itaú é uma das maiores ins-

tituições financeiras do Brasil. Em 2007, atingiu o patrimônio líquido de R\$ 28,9 bilhões e ativos de R\$ R\$ 294,8 bilhões, alcançando valor de mercado de R\$ 111 bilhões. Conta com mais 65 mil funcionários, no Brasil e no exterior, responsáveis por estruturas, produtos, serviços para atendimento a mais de 24 milhões de clientes.



Seguro Auto Itaú. A melhor relação custo-benefício.

O Seguro Auto Itaú foi feito para seu cliente sair de casa sem a menor preocupação. Isso porque garante serviços 24 horas, descontos na franquia* ou carro reserva grátis e ainda pagamento em até três dias úteis** em caso de indenização integral. Ofereça para o seu cliente o Seguro Auto Itaú. Você e ele só têm a ganhar.



www.itaú.com.br



* 25% de desconto no pagamento à vista, limitado a R\$ 400,00 ou 20% de desconto para pagamento parcelado em 3 vezes, limitado a R\$ 300,00. ** Para valores até R\$ 100 mil. Itaú Seguros S.A. CNPJ 81.557.033/0001-07 - Processo Susep 15414.100461/2004-29 - PPS nº 10.004816/99-42. Informações reduzidas. A aprovação deste título pela Susep não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando, exclusivamente, a sua adoção às normas em vigor.



“Destaque em Rastreamento, Localização e Bloqueio de Automóveis”

Ituran do Brasil



Jesus Vasconcelos recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa

A Ituran do Brasil recebe o “Troféu Gaivota de Ouro”, pelo sexto ano consecutivo, como “Destaque em rastreamento, localização e bloqueio de automóveis”.

Nessa oitava edição, a Ituran se destacou pelo seu perfil inovador, atendimento eficaz aos clientes e desenvolvimento contínuo em ações de segurança. O resultado final levou em consideração a expansão dos negócios para outras áreas do país e, também, parcerias verticalizadas com as maiores seguradoras do Brasil.

Para o diretor comercial da Ituran no Brasil, Alon Lederman, essa conquista representa o comprometimento sólido e ético desenvolvido no dia-a-dia de trabalho da empresa. “Nossa filosofia é sermos vistos como referência em inovação e tecnologia no mercado de monitoramento e esse prêmio conquistado reforça todo o empenho da empresa durante esses anos”, destaca Lederman.

Sobre a Ituran

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos, Argentina, China e Coréia do Sul, no segmento de monitoramento e recuperação de veículos. A companhia chegou ao país em 2000 e, desde então, cresceu continuamente, contando com mais de 150 mil clientes atualmente.

A Ituran possui o mais moderno e eficiente sistema de rastreamento de veículos em caso de roubo ou furto. Em oito anos de operação comercial a empresa já recuperou mais de 13 mil veículos, o equivalente a um patrimônio de aproximadamente R\$ 630 milhões.





Promoção
**Vend@
Premiada
Ituran**

**Corretor, inovamos
o seu dia-a-dia de trabalho.
Mas a novidade mesmo, você
pode levar para casa.**

A Ituran deu início a Promoção Venda Premiada e você não pode ficar de fora. A cada 60 equipamentos instalados, você ganha um lap top pelo ótimo desempenho. Os equipamentos instalados desde Janeiro/08 já estão contando nesta promoção. Participe.



Imagem
meramente ilustrativa.

A promoção vai até 31/10.
O primeiro premiado pode ser você.

www.ituran.com.br





“Destaque em Vistoria Eletrônica e Regulação de Sinistros”

Jopema



Norton Glabes Labes entrega o troféu a José Roberto Macéa e Cláudio Romagnolo

A Jopema atua desde 1991 e oferece inúmeras soluções em regulação de sinistros, contando com mais de 200 profissionais distribuídos em suas filiais e vários postos avançados em todo território nacional.

Com o serviço “Retorno Acelerado de Vistoria Eletrônica” (Rave), as regulações de sinistros de Ramos Elementares são mais ágeis e com maior qualidade. A utilização do notebook,

scanner portátil, câmera digital e aparelho de telefonia celular com conexão remota à internet continua trazendo muito ganhos à operação.

Imediatamente após o término da vistoria no local do risco, os relatórios e documentos do sinistro são encaminhados, via internet, por acesso remoto pelo notebook, para os analistas da Jopema e em seguida para a seguradora.

Os resultados são importantes, já que 76% das regulações são concluídas em vistoria e 100% das preliminares são encaminhadas em até 30 minutos. Além disso, 100% dos relatórios das regulações concluídas em vistoria são entregues em uma hora e meia.

Para o cliente, além de uma melhor percepção em relação à qualidade do serviço prestado pela seguradora, o que tem sido demonstrado com a surpresa pelo grau de tecnologia e rapidez envolvidos nos processos, as apurações de prejuízos se apresentam com maior transparência, correção e aceitação por parte do segurado, uma vez que a disponibilidade da internet ao regulador possibilita uma infinita gama de fontes de consulta.





RAVE

RETORNO ACELERADO DE VISTORIA ELETRÔNICA

**TECNOLOGIA E RAPIDEZ
EM REGULAÇÃO DE SINISTROS**

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

 **JOPEMA**

TEL (11) 6165 4100 WWW.JOPEMA.COM.BR



“Excelência em Crescimento e Liderança em Seguro Garantia”

J. Malucelli



Ruth Garcia e Carlos Roberto Fargetti recebem o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa (ao centro)

Sempre buscando a inovação, a J.Malucelli Seguradora começou a emitir no mês de abril suas apólices de seguro garantia com certificação digital.

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

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

O seguro garantia é uma modalidade de seguro que garante o fiel cumprimento de um contrato. Por meio da certificação digital, a J.Malucelli Seguradora garante que as apólices não poderão ser fraudadas por terceiros.

“A certificação digital é um conjunto de técnicas e processos que dão mais segurança para a troca de infor-

mações via internet”, explica o diretor da seguradora, Silvio Honda.

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

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

A grande vantagem da assinatura digital é que ela aumenta a velocidade para fechar negócios, garante o rastreamento e a segurança da troca de informações. “A economia de tempo é tanto para a seguradora como para os nossos clientes, que não precisam se deslocar para a retirada das apólices em nossos escritórios” completa o executivo.

A primeira Resseguradora privada do Brasil, feita por brasileiros.



Com a abertura do mercado ressegurador brasileiro, surge a primeira resseguradora de capital privado do país. Subsidiária do Paraná Banco e parte do Grupo JMalucelli, a JMalucelli Re* une a experiência da JMalucelli Seguradora, especialista em Seguro Garantia, e o conhecimento de profissionais renomados na área de resseguros.



JMalucelli Re

www.jmalucellire.com.br

resseguradora@jmalucellire.com.br



*Uma empresa Paraná Banco



“Responsabilidade Social” pela campanha “Jovem Pan e Lincx Pela Vida, Contra as Drogas”

Jovem Pan e Lincx Serviços de Saúde



Silvio Corrêa da Fonseca e Izilda Alves recebem o troféu de José Armando Batista

A “Jovem Pan e Lincx Pela Vida, Contra as Drogas” já atingiu cerca de 205 mil pessoas, com idades entre 10 e 70 anos. A ação, criada em 2002, nasceu após uma série de reportagens veiculadas na Rádio Jovem Pan, onde pais denunciavam o vício em drogas como a principal causa de violência nas escolas.

Foi então que o presidente da emissora, Antonio Augusto Amaral de Carvalho, e Silvio Corrêa da Fonseca, presidente da Lincx Serviços de Saúde, perceberam que era necessário tomar uma atitude, pois ambos tinham a certeza de que a informação é a arma mais importante contra as drogas.

O desafio aliado à vontade de mudança levou a Campanha às escolas públicas e particulares os depoimentos de dependentes químicos em recuperação, acompanhados por psiquiatras, psicoterapeutas e psicólogos da Lincx.

Os relatos misturam tristeza, muita força de vontade e esperança. Os profissionais da saúde falam sobre os efeitos das drogas na saúde física e familiar.

Com a coordenação da jornalista Izilda Alves, a Campanha é veiculada diariamente na rádio Jovem Pan e presente em ações de comunicação da Lincx. A abrangência do “Jovem Pan e Lincx Pela Vida, Contra as Drogas” alcançou os seguintes resultados:

- Mais de 500 escolas públicas e particulares atendidas, em 36 cidades do estado de São Paulo; durante os seis anos de atuação, já registrou um público de 205 mil pessoas, com idades entre 10 e 70 anos; reconhecida por todas as Câmaras Municipais de São Paulo; palestras em todos os SESIs da capital paulista; atendimento à USP (odontologia), PUC, FMU e Faculdade Anhembí-Morumbi; escolas e clínicas de surdos-mudos: Derdic e Escola Municipal Professor Mario Pereira Bicudo; grandes clubes de São Paulo, como o Pinheiros; Rotarys; clubes de futebol Corinthians, Palmeiras e São Paulo; grandes empresas e Exército.

A Campanha já tem pedidos de escolas e outras entidades para o ano de 2009.

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

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

SINCORSP



“Destaque em Tecnologia da Informação com o Produto KiPrevi”

Kimán Solutions



Leonardo Maia e Renato de Barros recebem o troféu de Paulo Meinberg (ao centro)

A Kimán Solutions é uma empresa nacional de tecnologia de ponta, provedora de soluções de TI para os mercados de seguros e previdência.

A equipe da Kimán possui uma sólida experiência no desenvolvimento, implantação e manutenção de sistemas de missão crítica para os mercados financeiro, de seguros e previdência, acumulada nos últimos 18 anos.

O produto KiPREVi

O KiPREVi é um sistema de missão crítica que foi desenvolvido a partir do software SysdePension da Sysde, em operação em 15 países, administrando 25 milhões de participantes.

Esse sistema, que se encontra no estado da arte em termos de avanço tecnológico e 100% aderente à legislação brasileira, está construído em três camadas para operação web, o que garante a performance necessária para suportar o processamento de significativos volumes.

Vantagens da Suíte KiPREVi:

1) Sistema de pacote mais utilizado no mundo hoje (25 mi-

lhões de participantes em 33 clientes em 15 países).

2) Maior cliente, que é o Banorte Generali do México, processa quase 4 milhões de participantes no sistema.

3) Único aplicativo do mercado a administrar em uma mesma versão a Previdência Aberta, Previdência Fechada (Multipatrocinio) e Seguros de Vida.

4) ERP completo que permite administrar todas as áreas de uma entidade de vida e previdência (cadastro, arrecadação, reservas, benefícios, sinistros, simulações, portais, call center, força de vendas e comissionamento, etc.)

5) Sistema modular que permite às seguradoras adquirir apenas os módulos de interesse, diminuindo os investimentos iniciais

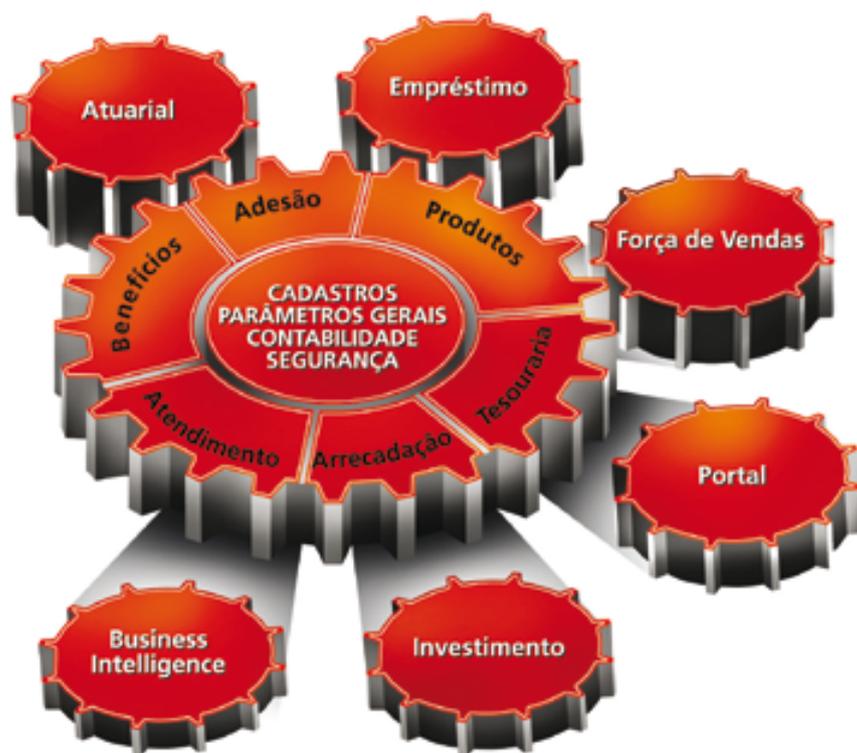
6) Sistema 100% web baseado em tecnologia Oracle 10g.

7) Prazos de implantação, incluindo interface com legado e migração de dados, na ordem de 12 meses, prazo esse menor do que ofertado pela concorrência. Para uma operação nova ou para comercialização de produtos novos, sem necessidade de migração de dados, esse prazo pode ser reduzido para menos de seis meses.

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



“Destaque Melhor Empresa em Vistoria”

Linces Vistorias



Luis Neca recebe o troféu de Paulo Meinberg

Novamente, a Linces foi destaque na premiação da revista Seguro Total. Para Luis Neca, diretor de Operações da empresa, “o Prêmio vem coroar os investimentos realizados nas áreas operacional e tecnológica, que trouxeram benefícios ao nosso processo e ao nosso cliente”.

No ano passado, a Linces iniciou as atividades com o PDA para a vistoria prévia, que elevou a agilidade da operação e

melhorou a qualidade do serviço prestado.

Com mais de 21 anos de atuação, a Linces é reconhecida no mercado segurador como a maior rede de vistorias prévias do país.

São 70 franquias e três unidades próprias que reúnem mais de 2.300 colaboradores.

Recentemente, dois novos franqueados em pontos estratégicos do país foram anunciados pela Linces: no interior de São Paulo e interior do Rio.

Os franqueados de Presidente Prudente e Volta Redonda, Jefferson Neves Russi e Willian Rotterdan da Silva, respectivamente, antes de assumirem suas unidades, passaram por treinamento em São Paulo que incluiu temas como gerenciamento empresarial e empreendimento de serviços.

É assim que, nos últimos anos, a empresa vem realizando investimentos constantes em treinamento e capacitação profissional, equipamentos e tecnologia para manter a qualidade nas vistorias processadas e nos outros serviços oferecidos, inspeção de segurança veicular, inspeções de risco e vistoria para o mercado financeiro.



Colhemos mais um prêmio.

A Lincez está sempre *plantando* novas idéias para oferecer a seus clientes e parceiros total transparência e qualidade em seus serviços, hoje e sempre. Sua competente equipe de profissionais, especializada nas mais inovadoras tecnologias, faz da Lincez referência no segmento de vistorias e inspeções.

Agradecemos ao mercado segurador pelo reconhecimento no "VIII Prêmio Mercado de Seguros – Gaivota de Ouro", na categoria "Prestação de Serviço – Excelência na Vistoria Prévia".

Nesses 21 anos de serviços prestados esse prêmio é uma grande homenagem a uma empresa que analisa, anualmente, cerca de R\$ 30 bilhões em risco.

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

Seu especialista automotivo.
www.lincez.com.br





“40 anos de liderança como Despachante no Mercado de Seguros”

Marinho Despachantes



Elza Aguiar recebe o troféu de Paulo Meinberg

Em 2008 a Marinho Despachantes completou 40 anos de existência como uma das maiores empresas de documentação de veículos do país.

Fundada em 1968 no bairro do Pari, onde está até hoje, a Marinho Despachantes nasceu a partir da visão de empreendedorismo do proprietário Mario Abicalam, que sozinho e com apenas 19 anos de idade, deu início a um pequeno negócio.

Aos poucos a organização foi crescendo, focando principalmente o atendimento a pessoas físicas. Mas em 1998, com o novo Código de Trânsito Brasileiro (CTB), passou a atender também companhias de seguros e instituições financeiras, que passaram a ser obrigadas a transferir em seu nome a documentação dos veículos provenientes de sinistros ou recuperação judicial, antes de disponibilizá-los para venda ou leilão.

A partir daí, a Marinho Despachantes começou a atuar fortemente no atendimento a pessoas jurídicas, criando no-

vos produtos e serviços destinados a companhias de seguros, como o Doc Sinistros e o Doc Salvados. O número de colaboradores cresceu quase dez vezes, chegando a quase 150.

Hoje, a Marinho Despachantes ocupa um prédio de 1.800 metros quadrados, já atendeu mais de 52 mil clientes e é reconhecida pela credibilidade nos órgãos oficiais de trânsito. “Sobrevivemos às mudanças tecnológicas e nos especializamos no que fazemos, por isso somos uma empresa de despachantes diferenciada”, diz a diretora de Negócios, Elza Aguiar.

A Marinho Despachantes sempre investiu em responsabilidade social e, para isso, criou três programas distintos: o ASA – Ação, Solidariedade e Amor, que incentiva os colaboradores a serem voluntários em asilos, orfanatos e outras entidades assistenciais; o Educa Doc, que oferece gratuitamente treinamento técnico sobre a atividade de auxiliar despachantes; e o Mais Verde, voltado à responsabilidade ambiental.

O TEMPO PASSA A VERDADE FICA



*A realização de um grande sonho, com 40 anos de conquistas,
porque vivemos constantemente os sonhos de um novo tempo.*



Rua Rio Bonito, 1088/1110 - Pan - São Paulo/SP - 11 4081-3922 | www.marinhodespachantes.com



“Excelência em Rapidez na Liquidação de Sinistros”, de acordo com votos recebidos pela internet

Marítima Seguros



Francisco Caiuby Vidigal recebe o troféu de José Armando Batista

Com um processo de indenização de sinistros rápido e eficaz, a Marítima Seguros continua como referência no mercado segurador e por isso conquistou, de acordo com pesquisa realizada pelo portal Planeta Seguro, o Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaviota de Ouro.

Contando com tecnologia de ponta e uma ampla estrutura

de atendimento, proporciona, tanto ao segurado como ao corretor de seguros, a agilidade necessária nesse tipo de situação.

Para tanto, a Marítima foi a primeira seguradora na América Latina a utilizar os recursos de processamento de imagem na liquidação de sinistros e a empresa utiliza sistemas informatizados, documentação simplificada, atendimento 24 horas, vistoria rápida e equipe qualificada, o que facilita o trabalho dos corretores e a sua relação com os segurados.

“Mais uma vez, esse prêmio ressalta a filosofia de trabalho da companhia, que aplica qualidade e rapidez na prestação de serviços, tendo como principal objetivo a satisfação de corretores e segurados”, lembra Francisco Caiuby Vidigal, presidente da Marítima Seguros.

Fundada em 1943, na cidade de Santos, a Marítima Seguros é uma das companhias mais sólidas e tradicionais do país. Com uma completa linha de produtos voltados aos segmentos de Auto, Saúde, Vida e Riscos Especiais, a Marítima opera nas regiões Sudeste, Sul e Nordeste do Brasil.



Marítima

seguros

A indenização mais rápida do mercado



A Marítima Seguros recebe mais uma vez o "Troféu Gaivota de Ouro", neste ano na categoria **"Destaque como Seguradora do Ano com Maior Rapidez em Liquidação de Sinistros"**.

**Eleita por quem mais entende do mercado:
O Corretor de Seguros!**



Automóvel • Saúde • Riscos Especiais • Vida

Consulte o seu Corretor



“Destaque Corretora Internacional

Marsh Corretora



Flavio Bauer recebe o troféu de Pedro Barbato Filho

A Marsh Brasil faz parte do Grupo Marsh & McLennan Companies (MMC), líder mundial em Gerenciamento de Riscos, Consultoria de Benefícios e Corretagem de Seguros e Resseguros.

O Grupo reúne mais de 55 mil colaboradores em cerca de 100 países, e, além da Marsh, controla ainda as seguintes empresas: a Guy Carpenter, líder mundial em corretagem de

resseguros; a Kroll, líder mundial em consultoria de riscos; a Mercer, consultoria especializada em soluções envolvendo capital humano e a Oliver Wyman, consultoria em riscos e estratégias empresariais.

Os resultados de 2007 foram os seguintes: vendas de US\$ 11,4 bilhões, volume 8% maior que o verificado em 2006.

A Marsh atua no Brasil desde 1954 e conta atualmente com 840 colaboradores e nove escritórios, localizados em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Joinville, Curitiba, Belo Horizonte, Uberlândia, Campinas e Brasília. A empresa fechou 2007 com um volume de R\$ 1,34 bilhão em prêmios

Além de ser líder na criação, desenho e implementação de programas de Seguros Corporativos de alta complexidade operacional (para grandes e médias empresas), a Marsh se destaca pelo *expertise* que possui em Affinity, Health & Benefits (programa completo de gestão e consultoria de benefícios através da *joint venture* com a Mercer), consultoria (Business Risk Analysis e Business Continuity Planning) e corretagem de seguros e resseguros.



Mapa do Site

PLANETA SEGURO

Vem aí VIII Prêmio Mercado de Seguros 2008 [Vote Aqui](#)

Busca no Site

Destacados São Paulo, terça-feira, 17 de junho de 2008 **Publicidade**

Anatel mantém s...

Fonte: Folha de São Paulo

Segurado da Porto Seguro tem desconto no teatro
Segurados Porto Seguro e acompanhante têm desconto de 50% na compra de ingressos para o espetáculo "Când...[\(Leia mais\)](#)

Cases da Bradesco Seguros e Previdência são eleitos
A Bradesco Seguros e Previdência foi escolhida pela Revista Executivos Financeiros para...[\(Leia mais\)](#)

Aconseg-RJ elege nova diretoria nesta terça-feira
Os associados da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Esta...[\(Leia mais\)](#)

Tóquio Marine reuniu novos gerentes comercial
A Tokio Marine realizou, entre os dias 02 e 06 de junho, o workshop "O Desafio do Desenvolvi...[\(Leia mais\)](#)

Últimas Notícias

terça-feira, 17 de junho de 2008

- Seguros: Como Vender Mais e Melho...
- Debate sobre concorrência desleal chega a Santos...
- Porto Seguro: bicicletas sobem a Serra...
- Salvador recebe serviço gratuito de reparo de pára-brisa...
- Prudential do Brasil Seguros de Vida qualifica Life Planners...
- Mongeral abre oportunidades em vendas em Manaus e Belo Horizonte...

segunda-feira, 16 de junho de 2008

- Faturamento da Caixa Seguros supera R\$ 1 bilhão no primeiro trimestre...
- Presidente da Allianz fala sobre abertura do resseguro em palestra da Funenseg...
- ABRH-Rio promove 34ª edição do Congresso Estadual RH-RL...
- Presidente do Sindiseg NINE participa de lançamento de livro, em Recife...

Edições

Edição nº 83

Edição nº 82

Tempo Agora

mercado seguros

Tudo para seu Home Theater a partir de 0% de **R\$75**

Tênis a partir de 2X de **R\$77** CLIQUE!

Submarino

Ofertas da Semana

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.





“Destaque Melhor Empresa de Assistência 24 horas, Seguros e Assistência a Viagens”

Mondial



Cristhianne Garcia Fagioli recebe o troféu de Paulo Meinberg

A Mondial Assistance Brasil é uma das empresas líderes do segmento de Assistência 24 horas, atendendo as maiores seguradoras, montadoras de veículos e instituições financeiras do país.

Conta com uma equipe de mais de 1.400 funcionários e uma rede com mais de 40 mil prestadores de serviços selecionados no Brasil, e ainda com o suporte da rede mundial do Grupo para atender seus usuários 24h por dia, em qualquer lugar do mundo.

Em 2007, a Mondial recebeu mais de 3,3 milhões de ligações, prestou 1,3 milhões de assistências e obteve um índice de satisfação de clientes de 98%, sendo 75% deles muito satisfeitos, resultado do grande foco na qualidade oferecida aos seus clientes.

Com esse foco, em 2007, a Mondial Assistance criou a Pesquisa de qualidade via SMS, que possibilita ao cliente de forma simples, rápida e gratuita expressar a sua satisfação quanto o serviço recebido.

Os esforços também foram voltados ao aumento da frota de

guinchos e motos com GPS. Esse aumento na frota possibilitou atender mais clientes e em um menor prazo, 21 minutos em média. Tal eficiência no acionamento, associada ao monitoramento online via SMS, é que permite acompanhar passo-a-passo a chegada do seu socorro, proporcionando mais tranquilidade e conforto ao cliente.

Em relação à Proteção Viagem, o Grupo Mondial Assistance é líder mundial e no Brasil, foi pioneira na distribuição desse produto pela internet, através de parcerias com linhas aéreas e agências de viagens online.

O Grupo possui escritórios em 28 países nos cinco continentes e capacidade de atendimento em mais de 190 países, através de sua estrutura própria e rede de parceiros. Assim, vem a certeza de poder proporcionar aos clientes os melhores serviços em caso de uma emergência durante sua viagem.

Todos esses serviços são fruto de uma forte cultura de inovação e investimentos em tecnologia, o que faz da Mondial realmente um destaque no mercado.

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

Isso é inovação.



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

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



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

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



“Destaque Liderança em Planos Médicos e Odontológicos de Alto Padrão”

Omint Serviços de Saúde



Cícero Barreto recebe o troféu de Flávio Portugal

Desde que chegou ao país, em 1980, a Omint fez uma escolha que foi decisiva na sua trajetória de sucesso. O foco no mercado de alta renda exigiu que a operadora desenvolvesse uma linha de produtos realmente diferenciados, revolucionando o conceito de medicina assistencial no país. Além de só trabalhar com hospitais e laboratórios de primeira linha, a rede credenciada da Omint contempla grandes nomes da medicina brasileira.

Na operadora, a valorização da saúde sempre foi levado muito a sério. A Omint é pioneira no desenvolvimento de programas de prevenção de doenças e qualidade de vida com base no mapeamento das condições de saúde de cada associado.

A empresa também criou um programa de acompanhamento de casos crônicos, mapeados nas empresas. Nesse caso, uma equipe faz o acompanhamento do paciente, orientando na busca de especialistas, controlando o uso correto da

medicação, entre outros cuidados.

A Omint tem ainda outro serviço, dedicado a casos agudos, de pacientes que precisam de atendimento em casa, para onde desloca equipes de fisioterapeutas, nutricionistas, entre outras especialidades médicas, para dar suporte ao paciente e seus familiares.

Todos esses diferenciais não seriam suficientes para satisfazer o associado Omint se não viessem acompanhados de uma política de atendimento pautada pela eficiência e personalização. Não é à toa que a Omint foi certificada pelo ISO 9001 em suas práticas de atendimento.

Esse posicionamento tem rendido excelentes frutos à Omint. Além de quase ter triplicado em faturamento e em número de vidas em carteira nos últimos cinco anos, prêmios como Troféu Gaviota de Ouro são o reconhecimento do mercado e a prova da qualidade do relacionamento que a operadora mantém com seus corretores parceiros.

“Destaque Executivo do Ano em Saúde”



Cícero Barreto, da Omint Serviços de Saúde



Cícero Barreto recebe o troféu de José Armando Batista

Cícero Barreto vem se despontando como um dos nomes fortes da nova geração do mercado de saúde suplementar. Não é à toa que recebeu o Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque Executivo de Saúde do ano de 2007”.

O executivo, de 34 anos, ocupa desde 2006 a diretoria comercial da Omint Saúde, empresa em que ingressou em 1995. Antes de assumir o posto, Barreto atuou como gerente de Marketing e Atendimento ao Cliente.

Quem conhece a história da Omint sabe que o executivo tem sido, ao lado de André Coutinho, Paulo Gagliardi e Roderick Wilson, um dos protagonistas da trajetória de sucesso da operadora que praticamente triplicou seu faturamento e número de vidas em carteira nos últimos cinco anos.

Mais do que ser um *expert* em vendas, Cícero Barreto tem sua atuação profissional marcada pela capacidade de traçar estratégias e promover relacionamento.

Ele é o grande responsável pela intensificação do relacionamento da Omint com o mercado corretor.

Graças a essa iniciativa, o canal hoje já responde por

60% do faturamento da companhia.

Além de uma parceria pautada pela ética e pela capacidade de desenvolver negociações sob medida, relacionamento é o grande diferencial da Omint em relação aos seus concorrentes. Essa é a marca de Cícero frente à diretoria comercial e o que certamente contribuiu para essa importante premiação.





“Excelência Melhor Carteira em Seguro de Automóvel”

Porto Seguro Seguros



Marcelo Sebastião recebe o troféu de Paulo Meinberg

A Porto Seguro Seguros foi a companhia responsável pela iniciativa de oferecer benefícios gratuitos voltados para a segurança de seus clientes, o que acabou se transformando em uma tendência no ramo de seguros para automóveis. Desde 1982, a empresa adota a filosofia de proteção ao segurado, que significa proporcionar segurança ao cliente antes que o sinistro aconteça.

O princípio básico é que as pessoas contratam a apólice de seguro, que cobre colisão, incêndio e roubo, mas jamais desejam usá-la. “Assim, passamos a ser pró-ativos, oferecendo produtos e serviços gratuitos que auxiliam o cliente a se prevenir contra roubos e acidentes”, explica Marcelo Sebastião, diretor do ramo Auto da companhia. “É uma postura extremamente relacionada às atuais expectativas do mercado”, acrescenta.

Com o passar dos anos, a filosofia de proteção ao segurado ganhou força na empresa, a ponto de hoje incluir uma série de produtos e serviços. Ao segurado são ofere-

cidos diversos benefícios, vinculados ao tipo de cobertura, veículo e região de contratação. Entre as novidades mais recentes dessa filosofia, estão o serviço de Help Desk em Informática, o serviço de PET para os animais de estimação dos segurados e, mais recentemente, o UseBike: empréstimo e estacionamento gratuitos de bicicletas para seus segurados.

Essa filosofia da Porto Seguro se reflete nos números da carteira de automóvel da empresa. No primeiro quadrimestre deste ano, a Porto Seguro registrou um crescimento de 10,2% nas vendas de seguros Auto, subindo mais que o mercado e acompanhando o aquecimento do ramo automobilístico. A empresa se firma como a líder do setor, com 34% do mercado do Estado de São Paulo, que possui uma frota de 15 milhões de veículos, e 20% do nacional, mantendo a mesma posição ocupada no último ano do ranking. Os prêmios da carteira cresceram 12,3%, alcançando os R\$ 987,3 milhões neste ano.

SALVADO ON-LINE

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

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

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

MARQUE UMA DEMONSTRAÇÃO E CONHEÇA DETALHADAMENTE NOSSO SISTEMA.



**Sistemas
Seguros**

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

Sistemas Seguros Tecnologia de Sistemas Ltda.

Av. Angélica, 927 - 4º andar - Higienópolis

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

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



“Excelência Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros”, de acordo com votos recebidos pela internet

Porto Seguro Seguros



Jorge Ogawa recebe o troféu de Pedro Barbatto Filho

Segundo pesquisa realizada pelo portal Planeta Seguro, a Porto Seguro Seguros, que conta com mais de 20 mil corretores cadastrados, foi escolhida na categoria “Excelência Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros”.

A condecoração coroa os investimentos da Porto no relacionamento com seu principal canal de distribuição, investin-

do sempre para que o corretor desenvolva o melhor trabalho, tido como a base do sucesso da companhia.

Para a Porto Seguro, o princípio básico na relação da seguradora com o corretor é a confiança, que simplifica as relações humanas e econômicas.

Um dos destaques da seguradora é a Central de Atendimento, que separa as ligações entre dúvidas, solicitações e reclamações, posteriormente encaminhadas ao atendimento responsável, que faz uma análise da questão e avalia qual a melhor solução. Alguns produtos já foram totalmente reformulados a partir de sugestões de corretores e segurados.

Além disso, a seguradora oferece recursos tecnológicos aos corretores, como consulta de comissionamento online, consulta de serviços via SMS e outras ferramentas disponíveis no sistema de cálculo e também no Corretor Online, canal via internet de comunicação entre corretores e a Porto Seguro.



“Troféu Gaivota de Ouro” Flashes do Evento





“Destaque em TI – Nova Metodologia de Implantação de Soluções de Negócios – Projeto Resseguro Unibanco AIG”

Sistran



Márcio Paes recebe o troféu de Flávio Portugal

A Sistran, maior empresa especializada em soluções de negócio de seguros da América Latina, com experiência em 14 países, atuando há 20 anos no mercado brasileiro, em sua busca contínua em ser a melhor e mais completa fornecedora de soluções de negócios para o mercado segurador, investiu pesado para aperfeiçoar sua metodologia de implantação.

Em 2006, como parte do processo de melhoria contínua, a empresa iniciou um *upgrade* na metodologia de implantação de soluções de negócio com base nas práticas do PMBoK e CMMI, como explica o CEO, Márcio Paes. O processo de desenho e maturidade do novo modelo levou aproximadamente um ano. A última versão chama-se Metodologia Ampliada 2007.

“Todas as fases do projeto garantem a aderência às exigências dos grandes *players* mundiais. Dessa forma, a empresa minimizou o risco de extrapolar escopo e, conseqüentemente, prazos e custos”, completa Paes.

O Case Unibanco AIG

Através de uma criteriosa avaliação (RFP) dos prestadores de soluções de negócios em seguros, que durou 11 meses, o cliente escolheu o sistema TOTALRe da Sistran por ter a mais alta pontuação segundo suas necessidades. O sistema atende tanto livre como IRB e devido à experiência comprovada em resseguro internacional, ao longo dos últimos nove anos, encontra-se extremamente maduro.

Para assegurar o sucesso, frente ao grande desafio de gerenciar o mega projeto de resseguros, que conta com o envolvimento de 17 áreas usuárias (52 executivos), a Sistran propôs a utilização de sua metodologia ampliada para implementar a customização de mais de 30.000 horas.

“É um projeto que se tornou referência para as duas empresas e marca uma nova fase para a Sistran Brasil” adiciona Paes.

Temos muito para falar, mas em poucas palavras:

Nova Metodologia de Implantação Estendida
(Standard Internacionais: PMBOK, CMMi, ITIL, COBIT)

Efetivamente Testada e Reconhecida pelo Mercado
(Unibanco AIG e Prêmio Gaivota de Ouro 2008)

Mais segurança e aderência para nossos clientes.
(Maior controle e cuidado no escopo, prazos, custos)



Prêmio Gaivota de Ouro

Nova Metodologia de Implantação de Soluções de Negócios



“Destaque em Inovação e Tradição como Leiloeiro Oficial do Brasil”

Sodré Santoro



Luiz Fernando Sodré Santoro recebe o troféu de Flavio Portugal

No mercado há quase 30 anos, criando, inovando e aprimorando em seu segmento, o Sodré Santoro foi pioneiro em realizar leilões para seguradoras, transformando o salvado em capital, com agilidade e transparência que o leilão proporciona.

Diante disso, o Prêmio Mercado de Seguros 2008 – Troféu Gaivota de Ouro concedeu à Santoro, mais uma vez, o “Destaque em Inovação e Tradição como Maior Leiloeiro Oficial do Brasil”.

Trazendo inovações ao mercado, a Sodré Santoro tornou-se líder no seu ramo. Foi a Sodré Santoro que começou a realizar leilões que transformavam em capital bens inoperantes ou defasados de empresas industriais, quebrando o preconceito de que a venda desse tipo de bem por leilão era sinônimo de massa falida.

A Sodré Santoro também foi precursora de leilões de veículos para seguradoras. Por tornar o processo mais

acessível ao público, as vendas foram significativamente incrementadas.

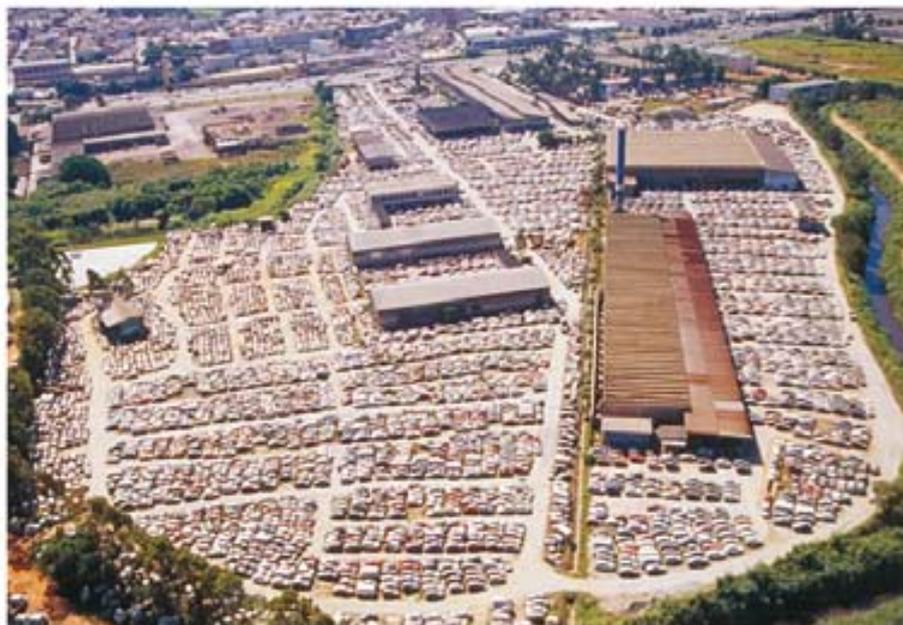
Por conta da demanda crescente pelos leilões, em abril de 1986, Sodré Santoro passou a possuir o maior pátio de leilões da América do Sul, com 255 mil metros quadrados, em Guarulhos, onde são negociados aproximadamente 4 mil veículos por mês. Bancos, empresas, financeiras, locadoras e concessionárias tornaram-se clientes da Sodré Santoro, que desde então oferece leilões de veículos, imóveis e materiais diversos.

Além disso, Sodré Santoro realiza leilões diários simultâneos com áudio e vídeo “ao vivo”, entre suas unidades avançadas nas cidades de Belo Horizonte, Campinas, Rio de Janeiro, Ribeirão Preto, Bauru, Curitiba, Recife, São Luís, e Manaus, como também leilões físicos e online, sendo inclusive transmitido pelo site ao público em geral, ganhando reconhecimento assim, como a maior organização de leiloeiros oficiais da América do Sul.

VIII PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS 2008

"Prestação de Serviços"

Inovação e Tradição



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

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



SODRÉ SANTORO

Leiloeiro Oficial

A maior organização de leilões da América Latina

Telefone: (11) 6464-6464

www.sodresantoro.com.br

*Sodré Santoro,
certeza de bons negócios!*



“Excelência em Crescimento e Produtividade nos Títulos Empresariais”

Sul América Capitalização



César Tadeu Domingues recebe o troféu de Flávio Portugal

A Sul América Capitalização (SulaCap), a primeira empresa de capitalização da América do Sul, foi fundada em 1929. Pioneirismo, tradição e experiência são as marcas da empresa que sempre esteve entre as líderes no seu segmento.

A SulaCap atua levando a seus clientes idéias criativas e inovadoras em capitalização. A missão da empresa é oferecer ao mercado títulos empresariais com o mais alto nível de qualidade. Por meio da aquisição de uma série de títulos de capitalização, o parceiro proporciona aos seus clientes o direito de concorrerem a prêmios.

Com o objetivo de atender as necessidades de importantes parceiros comerciais - administradoras de cartões de crédito, seguradoras, redes de supermercados, lojas de departamento, concessionárias de serviços públicos, entre outros - a SulaCap desenvolve produtos de capitalização feitos sob medida, exclusivos e diferenciados.

Seus planos oferecem total flexibilidade quanto a pra-

zos, resgate, sorteios, premiações instantâneas, comissionamentos e quantidade de premiados. A SulaCap conta, ainda, com toda a tecnologia e estrutura técnica necessária para a entrega rápida e segura dos produtos, além da confidencialidade no manuseio do cadastro de seus clientes.

Os planos empresariais da SulaCap apresentam vantagens competitivas que contribuem para a geração e aumento do fluxo de consumidores, possibilidade de receitas adicionais, com excelente oportunidade para captar novos negócios, fidelizar a carteira atual de clientes e aumentar a adimplência, possibilitando a valorização do produto ou serviço do parceiro que estará investindo na diferenciação da sua marca em relação à concorrência.

O sucesso alcançado pelos parceiros comerciais da SulaCap em suas campanhas demonstram a total assertividade da escolha dos planos empresariais da SulaCap como soluções diferenciadas que aumentam os resultados das empresas.



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

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

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

Seu projeto vai atingir os melhores resultados com:

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

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

sulacap.com.br

Para mais informações:

(21) 3213-6311

mauricio.guazelli@grupo.sulamerica.com.br


SUL AMÉRICA
CAPITALIZAÇÃO
TRADIÇÃO EM INOVAR



“Excelência na Carteira de Seguro Saúde”

SulAmérica Saúde



Marco Antunes recebe o troféu de Luís López Vázquez

A SulAmérica Saúde conquistou o Troféu Gaivota de Ouro, do prêmio Mercado de Seguros 2008, em reconhecimento a *expertise* e liderança da companhia neste segmento. A companhia, que conta com uma base de 1,5 milhão de clientes, tem inovado na gestão dessa carteira.

Para o diretor de Saúde da SulAmérica, Marco Antunes, que recebeu o troféu em nome da equipe da seguradora, a premiação é motivo de muito orgulho e aumenta a responsabilidade da companhia perante os segurados.

“A área de saúde é estratégica para a SulAmérica e o nosso interesse é manter o mais alto nível de qualidade, oferecendo serviços diferenciados, ganhando reconhecimento do mercado, o que nos deixa muito confiantes de estarmos no caminho correto”, afirma o executivo.

O segmento de saúde representa 53,2% do total de prêmios da companhia e o foco da empresa neste mercado está concentrado no segmento grupal, com destaque para os produtos voltados para as Pequenas e Médias Empresas (PME), que apresentam crescimento de 26% em prêmios durante o primeiro trimestre de 2008.

A SulAmérica tem feito investimentos relevantes em tecnologia para ampliar a conectividade com os clientes.

Em 2007, a companhia reforçou o programa Saúde Ativa, criado para promover a saúde e a qualidade de vida dos clientes, atuando de maneira preventiva no gerenciamento de fatores de risco e no acompanhamento no caso de doenças crônicas e orientando os clientes quanto à importância da adoção de um estilo de vida saudável.



SulAmérica Seguros – Rádio SulAmérica Trânsito



Marcus Vinicius Martins recebe o troféu de Paulo Meinberg

O Troféu Gaiivota de Ouro, do prêmio Mercado de Seguros 2008, na categoria “Excelência em Ação de Marketing Integrada”, conquistado pela SulAmérica com o case da Rádio SulAmérica Trânsito, é um reconhecimento importante à inovadora iniciativa da seguradora em oferecer a toda a população de São Paulo um serviço de utilidade pública.

Criada em 2007 para ampliar a visibilidade do seguro Auto SulAmérica, a Rádio SulAmérica Trânsito 92,1 FM transformou-se em pouco tempo em mania de paulista, disputando liderança de audiência com antigas e tradicionais rádios da cidade.

O projeto, desenvolvido pela MPM Propaganda, visou combinar a característica da seguradora de oferecer serviços inovadores com uma das maiores preocupações do paulistano quando se trata de automóvel.

A programação da rádio é dedicada 24 horas por dia

à cobertura do trânsito da cidade e conta com a experiência em jornalismo da Rede Bandeirantes de Rádio, que combina dicas e rotas alternativas a uma crescente participação de ouvintes-colaboradores atentos ao trânsito cada vez mais complicado da metrópole.

“Quem atua com comunicação e marketing já deve ter percebido que frequência e visibilidade já não são mais suficientes para gerenciar uma marca. É preciso mais. É preciso que as ações comerciais, de comunicação e de marketing estejam alinhadas aos anseios e necessidades de toda a população nos locais em que atua. Não basta mais atender as necessidades dos clientes apenas com produtos e serviços de qualidade. As iniciativas precisam ser relevantes para a sociedade de um modo geral e contribuir com a qualidade de vida e a tranquilidade das pessoas de uma forma muito mais ampla”, afirma o vice-presidente de Vendas e Marketing da SulAmérica, Marcus Vinicius Martins.



“Excelência em Crescimento e Produtividade na Carteira de Automóvel”

SulAmérica Seguros



Luis Gustavo Miranda de Sousa entrega o troféu a Anderson Mello

O segmento de seguro de automóveis da SulAmérica Seguros e Previdência está em forte trajetória de expansão e mantém o ritmo de crescimento este ano.

No primeiro trimestre de 2008, as vendas do Seguro Auto SulAmérica registraram crescimento de 16,3%, um volume significativo se comparado com o restante do mercado que cresceu em média 9,1% no mesmo período, segundo dados da Susep.

Para coroar este momento positivo na performance da companhia, o Seguro Auto SulAmérica recebeu o Troféu Gaiivota de Ouro, na categoria “Excelência em Crescimento e Produtividade na Carteira de Automóvel”, promovido pela revista Seguro Total.

“Graças ao trabalho e compromisso da equipe de Automóveis da SulAmérica, bem como dos profissionais de vendas da companhia, estamos crescendo acima do mercado e com fôlego para expandir ainda mais”, explica o diretor da seguradora, Anderson Mello, que destaca

ainda o importante papel dos corretores de seguros.

“Nossos agradecimentos devem ser estendidos também aos corretores, que são parceiros fundamentais para a SulAmérica”, finaliza o executivo.

Com uma frota de 1,8 milhão de veículos segurados, a SulAmérica está entre as líderes do mercado de seguro de automóvel no país.

Entre os serviços oferecidos pela seguradora destacam-se o Centro Automotivo de Super Atendimento (C.A.S.A.), a Assistência 24 horas, Check-up SulAmérica e o despachante gratuito.

A companhia também coloca à disposição dos segurados diversos diferenciais e garantias adicionais, como o Motorista Amigo, carro reserva e carro reserva especial, troca ou reparo de vidros; troca de discos, pastilhas ou lonas de freio grátis; equipamentos de bloqueio e rastreamento; descontos em estacionamentos, acompanhamento de sinistros, entre outros.



Para receber este prêmio, a SulAmérica teve que superar a eleita do ano passado: ela mesma.

Durante 3 anos seguidos, a SulAmérica conquistou o prêmio "Excelência no Atendimento" nas categorias Seguros e Previdência da revista Consumidor Moderno. Este ano, pela segunda vez consecutiva, foi eleita também a "Empresa do Ano" na categoria Voto Popular. Isso prova que uma grande empresa não é feita somente de excelentes produtos, mas de clientes satisfeitos com o excelente atendimento. Se você quer o melhor atendimento do mercado, fale com a SulAmérica Seguros e Previdência. Consulte seu corretor de seguros.



SulAmérica

associada ao **ING** 



“Excelência em Campanhas de Marketing de Incentivo aos Corretores de Seguros”

Unibanco AIG



Ronaldo Henrique recebe o troféu de Pedro Barbato Filho

Em 2007, a parceria entre o Unibanco, um dos maiores bancos privados brasileiros, e o American International Group (AIG), uma das maiores empresas de seguros no mundo, completou 10 anos, consolidando a presença da Unibanco AIG no mercado segurador.

Sob a marca Unibanco AIG Seguros & Previdência, as duas companhias assumiram o compromisso de trabalhar sua capacidade de inovação, lançando produtos pioneiros e oferecendo

serviços diferenciados a seus clientes, preocupando-se, constantemente, com a melhoria na qualidade de atendimento.

A companhia está presente em todas as regiões do país, por intermédio das agências do Unibanco e dos mais de 13 mil corretores de seguros ativos, atendidos por mais de 80 pontos entre escritórios regionais, filiais e postos de atendimento a corretores (PACs).

O programa de incentivo aos corretores, Rally Unibanco AIG, foi lançado em 2000 com objetivo de trabalhar o mix de carteira, tornando-se a principal campanha de vendas da seguradora.

Em 2007, comparado ao ano anterior, o número de corretores que se elegeram ao Catálogo de Prêmios do Rally praticamente dobrou. Cerca de 1.500 corretores alcançaram pontuação para resgatar uma série de produtos para seu escritório, sua casa e seu entretenimento.

No seu histórico de oito anos, o Rally contemplou 800 corretores e promoveu nove viagens a 11 países, além do resgate de 10 mil produtos do Catálogo de Prêmios, de acordo com a pontuação de cada um.



PROGRAMA CORRETOR UNIBANCO AIG

Uma parceria que ajuda a movimentar os seus negócios.



O Programa Corretor Unibanco AIG é uma nova forma de relacionamento. Criado para atender diferentes perfis de corretores, oferece: benefícios, ferramentas e incentivos especiais. Uma parceria completa e exclusiva para ajudar a alavancar o seu negócio e gerar os melhores resultados.

Conheça mais sobre as vantagens do programa, acesse www.corretorunibancoaig.com.br.

Unibanco AIG Seguros S.A. CNPJ 33.366.158/0001-95. Unibanco AIG Vida e Previdência S.A. CNPJ 92.661.338/0001-90. Conheça nossos produtos e as condições gerais no site www.unibancoaig.com.br.



“Excelência na Carteira de Vida e Previdência”

Unimed Seguros



Saulo Ribeiro Lacerda recebe o troféu de Pedro Barbato Filho

A Unimed Seguros iniciou suas operações em 1989, para atender as demandas do Sistema Unimed, formado pelas 377 cooperativas, 106 mil médicos cooperados e 14,6 milhões de clientes em todo o Brasil.

Atualmente, conta com 5,4 milhões de segurados, oferece 25 produtos nos segmentos de Vida, Previdência e Saúde e é uma das maiores empresas do setor, ocupando a 30ª posição no *ranking*, sendo a 6ª em saúde, 14ª em Vida e

a 16ª em Previdência Privada.

Com matriz em São Paulo e 25 escritórios regionais distribuídos pelo Brasil, a Unimed Seguros busca continuamente o aprimoramento de processos, o conhecimento das necessidades de seus clientes e o desenvolvimento de produtos conectados com o mercado.

Os resultados do primeiro quadrimestre do ano dão uma boa margem para que a Unimed Seguros concretize sua meta de 25% de crescimento em 2008.

“Crescer 32,8% no quadrimestre nos dá um fôlego razoável para atingir nossas metas este ano, mesmo que haja uma redução do ritmo no segundo semestre”, afirma Dalmo Claro de Oliveira, presidente da Unimed Seguros.

A Unimed Seguros, marca que representa a Unimed Seguradora e sua controlada, a Unimed Seguros Saúde, fechou o primeiro quadrimestre de 2008 com faturamento consolidado (prêmios diretos) de R\$ 170,4 milhões (+32,8% sobre os R\$ 128,3 milhões registrados em igual período de 2007).



**O bom
desempenho
da Unimed
Seguros é público
e notório.
O agradecimento
também.**

Unimed Seguros. Vencedora do Troféu Gaivota de Ouro, edição 2008
do VIII Prêmio Mercado de Seguros, categoria Excelência na Carteira de Vida e Previdência.



“Destaque Corretora Nacional em Consultoria de Benefícios”

Victory Consulting



Vera Lúcia Bejatto recebe o troféu de Pedro Barbatto Filho

Em novembro de 2007, a Victory foi nomeada para realizar a gestão de risco da apólice do seguro saúde de uma grande empresa, com filiais pelo Brasil.

Uma das grandes preocupações da empresa na contratação da Victory Consulting era a elevada sinistralidade do plano de saúde, contratado há cinco anos para seus mais de 5 mil funcionários.

Sabe-se que uma das práticas das operadoras de saúde, quando a receita mensal não é suficiente para cobrir o custo assistencial, é a aplicação de aportes financeiros. Somando os aportes dos últimos três anos, o valor chegava a mais de 4 milhões de reais, desequilibrando, assim, o *budget* anual destinado ao pagamento desse benefício.

Outro fator que contribuía para o aumento nas despesas era o grande volume de reembolsos, devido à livre escolha de médicos e laboratórios, ou seja, profissionais e serviços médicos não credenciados na seguradora.

Imediatamente, a diretoria da Victory desenvolveu um planejamento estratégico em busca das soluções.

Com a implementação do “Projeto de Recuperação da Saúde da Apólice”, a Victory já pode comemorar algumas conquistas:

- Eliminação dos aportes financeiros;
- Retorno do break-even-point para 70%;
- Aplicação do Programa de Qualidade de Vida com absoluto sucesso na adesão dos funcionários;
- Conhecimento em tempo real das despesas geradas para cada internação, monitorando as extensões, com o envolvimento e comprometimento de vários profissionais dedicados na gestão, inclusive com apoio familiar aos dependentes dos funcionários;
- Economia nas mensalidades que gerou a contratação do plano odontológico, benefício esse que até então não era oferecido aos funcionários e seus dependentes diretos.

Com todas essas atitudes por parte da Consultoria, a empresa está satisfeita e mantém seus custos estáveis, não mais se preocupando com a explosão antiga nas despesas com saúde.

Vera Bejatto

Pedro Barbato



VICTORY CONSULTING BI-CAMPEÃ DO TROFÉU GAIVOTA DE OURO

Victory, destaque Corretora Nacional em Consultoria de Benefícios - 2008

*Cliente feliz,
Corretor satisfeito!*

O maior desafio para o corretor de seguros é blindar sua carteira de clientes, garantindo a sua total satisfação. As exigências são muitas e o volume de trabalho cada vez maior. A excelência em atendimento é indispensável, para isso, conte com a experiência da Victory na Gestão de Benefícios Empresariais. Uma Consultoria especializada onde você tem a certeza de que seu cliente está em boas mãos.

O Cliente é seu, o trabalho é nosso!

Ligue agora e conheça as vantagens desta grande parceria:

(11) 3120-7778

silvana.fantucci@victorysaude.com.br

www.guiadecorretores.com.br

O melhor portal para corretores:





“Troféu Gaivota de Ouro”

Flashes do Evento



**Corretor, quem confia em você
de olhos fechados
merece sempre o melhor.
Tokio Marine Automóvel.**



www.tokiomarine.com.br

O Tokio Marine Automóvel oferece as mais completas coberturas e vantagens para você conquistar ainda mais seus clientes:

- Não cobramos custo de Apólice.
- Isenção de Franquia (quando identificado o verdadeiro culpado).
- Desconto Adicional de 30% na Franquia se utilizar Oficina Credenciada com pagamento à vista da Franquia (limite de R\$ 400,00).
- Desconto de 30% na Franquia quando contratado Despesas Extras.
- Grátis 7 dias de Carro Reserva por cada sinistro indenizável.
- Carro Reserva quando o segurado for atendido como terceiro em outra seguradora.
- Sistema Leva-e-traz nas Oficinas Credenciadas.
- Top Service Automóvel: postos com atendimento em até 20 minutos. Encaminhamento do veículo para a oficina escolhida pelo cliente com liberação imediata dos reparos e do Carro Reserva.
- Pagamento de indenização em no máximo 5 dias após a entrega da documentação necessária.
- Cobertura Automática para Veículos 0-km por 180 dias sem custo adicional.
- Aceitação para Veículos Passeio e Carga com até 20 anos de fabricação.
- Despachante gratuito nos casos de indenização integral.

Tudo de maneira fácil e transparente, do jeito que uma relação de confiança merece.
Para mais informações, acesse www.tokiomarine.com.br.

CNPJ 33.164.021/0001-00 - SUSEP 15414.100335/0004-71. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

S | A | Ú | D | E

tem 5 letras

L | I | N | C | X

ANS - nº 32693-3

Lincx Serviços de Saúde.

O passaporte para a medicina de primeiro
mundo: planos médicos e odontológicos
exclusivos como você.



Rua Estados Unidos, 1000/1030/1162 | Jardim América | São Paulo - SP | 11 3065 1600
Praça Alfa de Centauro, 54 - cj 115 | Alphaville | Barueri - SP | 11 4153 3298
www.lincx.com.br