

REVISTA

# SEGURO TOTAL

Ano X  
Nº 96 - 2009  
R\$ 12,00



## IX Prêmio Mercado de Seguros

Renata Fan, cerimonial Troféu Gaivota de Ouro

Bradesco  
Capitalização

25  
Bradesco  
Capitalização

# *UM DIA VOCÊ VAI DESEJAR TER LIDO ESTE ANÚNCIO.*

Todo mundo tem um projeto de vida.

E acredite: um dia, sem mais nem menos, você vai acordar e chegar à conclusão de que precisa realizá-lo.

Passar um ano velejando, ter uma produtora de filmes, abrir uma pousada na praia, não importa.

Quando esse dia chegar, tomara que você tenha lido este anúncio e feito um Brasilprev. A Brasilprev tem planos de previdência inovadores e flexíveis, como os fundos Ciclo de Vida, que se ajustam a cada fase da sua vida. E conta com a segurança, a solidez e a expertise do Banco do Brasil e do Principal Financial Group.

**Faça o seu Brasilprev hoje mesmo.**

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

**BRASILPREV**



V  
SE  
DO  
ANU

es  
tem  
como  
fase de  
que só c  
internacio

um projeto  
dia, sem mais  
inter e chegar a  
zã-lo. Passar um  
odutora de filmes,  
não importa. Quando  
que você tenha lido e  
um Brasilprev. A Bra  
vidência inovadores e  
os fundos Ciclo de Vida  
da fase da sua vida. E co  
segurança e solidez que só  
ode oferecer e a expertise  
Principal Financial Group.

Faça o seu

www.brasilprev.com.br

**BRASILPREV**



# “Troféu Gaivota de Ouro”

## Sumário

Abertura .....	6 e 7	<b>Brasil Saúde Cia. de Seguros</b>	
<b>ACE Seguradora</b>		“Excelência em Tecnologia da Informação – TI” .....	36
“Excelência e Liderança nos Seguros Massificados” .....	8	<b>Brasil Saúde Cia. de Seguros</b>	
<b>ACE Seguradora</b>		“Destaque Executivo do Ano de 2008 em Seguros – Sr. Edson Monteiro” .....	38
“Excelência em Responsabilidade Civil D&O” .....	10	<b>Capemisa Seguradora de Vida e Previdência</b>	
<b>ACE Seguradora</b>		“Excelência Melhor Campanha de Marketing com o Bilhete Premiado” e “Excelência em Responsabilidade Social com o Programa Qualivida” .....	40
“Excelência em Crescimento e Produtividade” .....	12	<b>Engeval</b>	
<b>Advanced Appraisal</b>		“Destaque em Tecnologia para Avaliações e Riscos de Engenharia” .....	42
“Destaque Internacional: Melhor Trabalho de Avaliação com Reconhecimento das Resseguradoras Internacionais” .....	14	<b>Global Serviços e Assistência</b>	
Advanced Appraisal		“Destaque em Assistência Funeral com Certificação ISO 9001:2008” .....	44
“Destaque em Avaliação Industrial para Fins de Seguro e Resseguro já Elaborados no Mundo: Hovensa, Maior Refinaria do Hemisfério Ocidental” .....	16	<b>Golden Cross</b>	
<b>Amil Assistência Médica Internacional</b>		“Destaque Campanha de Incentivo aos Corretores com o Programa de Relacionamento – Os Vencedores” .....	46
“Destaque Maior Operadora de Planos de Saúde” .....	18	<b>Hospital Edmundo Vasconcelos</b>	
<b>Amil Assistência Médica Internacional</b>		“Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para Atendimento às Empresas e Planos de Saúde” .....	48
“Destaque em Atendimento Hospitalar de Alto Padrão – Hospital TotalCor” .....	20	<b>Hospital Edmundo Vasconcelos</b>	
<b>Bradesco (Grupo)</b>		“Destaque em Qualidade e Resolutividade no Atendimento aos Clientes” .....	49
“Prêmios Totais” .....	22	<b>Humana Assessoria de Seguros</b>	
<b>Bradesco Capitalização</b>		“Destaque Maior Consultoria e Assessoria para Seguradoras” .....	52
“Excelência e Liderança – Melhor Empresa de Capitalização” .....	24	<b>I4Pro – Insurance for Professionals</b>	
<b>Bradesco Capitalização</b>		“Destaque em Tecnologia da Informação – TI” .....	54
“Excelência em Responsabilidade Socioambiental” .....	26	<b>Inpao Dental</b>	
<b>Bradesco Capitalização</b>		“Destaque Melhor Operadora em Odontologia” .....	56
“25 anos de Sucesso – Transformando seus Sonhos em Realidade” .....	28	<b>Inpao Dental</b>	
<b>Bradesco Vida e Previdência</b>		“Destaque Produto que Mais se Destacou em Odontologia – Plano Especial” .....	57
“Excelência Melhor Empresa em Previdência Privada” .....	29	<b>Ituran do Brasil</b>	
<b>Brasilprev</b>		“Destaque em Rastreamento, Localização e Bloqueio de Veículos” .....	60
“Excelência em Previdência Privada – Empresa Líder em Captação Líquida” .....	30	<b>J. Malucelli</b>	
<b>Brasilprev</b>		“Excelência e Liderança no Seguro Garantia” .....	62
“Excelência em Produto – Brasil Prev Júnior Empresarial” .....	31		
<b>Brasilprev</b>			
“Excelência em Arrecadação e Composição de Ativos” .....	33		

# “Troféu Gaivota de Ouro”



## Sumário

### J. Malucelli

“Excelência em Resseguros – Primeira Empresa a Obter Autorização da Susep para Operar como Resseguradora Local” .....64

### Linces

“Destaque Melhor Empresa em Vistoria” .....66

### Marinho Despachantes

“Destaque Executiva do Ano de 2008 em Prestação de Serviços – Sra. Elza Aguiar” .....68

### Marítima Seguros

“Excelência na Carteira de Automóvel com o Produto Auto Mensal” ..... 70

### Marítima Seguros

“Votação Online – Excelência em Maior Rapidez na Liquidação de Sinistros” .....72

### Marítima Seguros

“Votação Online – “Excelência em Maior Rapidez no Pagamento de Comissões” .....73

### Marsh

“Destaque Melhor Corretora Internacional” .....76

### Mondial Assistance

“Destaque Melhor Empresa de Assistência 24 Horas para Seguros e Assistências a Viagens” .....78

### Porto Seguro

“Excelência na Carteira de Automóvel” .....80

### Porto Seguro

“Votação Online: Excelência Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros” .....82

### Prodent Assistência Odontológica

“Destaque em Crescimento e Produtividade em Odontologia” .....84

### Prodent Assistência Odontológica

“Destaque Executivo do Ano de 2008 em Odontologia” .....86

### RV Vistoria & Comercio

“Destaque na Prestação de Serviços em Vistoria de Veículos de Alto Padrão” .....88

### Seguros Unimed

“Excelência em Desenvolvimento no Seguro Saúde” .....90

### Serasa Experian

“Destaque em Soluções para Gestão de Crédito e Apoio a Negócios” .....92

### Sistran Informática

“Destaque em Empresa de Tecnologia e Sistemas” .....94

### Sodré Santoro

“Destaque Melhor Leiloeiro Oficial do Brasil” .....96

### Stefanini IT Solutions

“Destaque em Tecnologia com a Rapidez e Segurança na Venda Eletrônica de Seguros com Assinatura Digital” .....98

### SulaCap

“Excelência em Produtos de Incentivo Empresariais” .....100

### SulAmérica Seguros

“Excelência em Comunicação Radiofônica – Rádio SulAmérica Trânsito” .....102

### Victory Consulting

“Destaque Corretora Nacional em Consultoria de Benefícios” .....104

## EXPEDIENTE

### Edição Nº 96 - Ano X

#### Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063

#### Jornalista Responsável

Pedro Duarte - MTb 25.286

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

#### Diretor de Marketing

André Pena

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

#### Diretor Comercial

José Francisco Filho

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

#### Publicidade

Graciane Pereira

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

#### Designer Gráfico

Cleber Fabiano Francisco

#### Webdesigner

Lukasz Izai Torres Fokin

#### Fotos: Antranik

Periodicidade: mensal

#### Edição Final

Publseg Editora Ltda.

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

#### Redação, administração e publicidade

Rua José Maria Lisboa, 593 - conj. 5

CEP 01423-000 - São Paulo - SP

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

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

#### DISTRIBUIÇÃO NACIONAL

Sudeste ..... 60%

Sul ..... 20%

Norte/Nordeste ..... 15%

Centro-Oeste ..... 5%

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



# Troféu Gaivota de Ouro se consolida

*Em sua nona edição, Prêmio Mercado de Seguros 2009*

O Prêmio Mercado de Seguros 2009 – Troféu Gaivota de Ouro – demonstrou mais uma vez a modernidade e avanço das empresas e produtos que se posicionam como líderes em seus segmentos, incluindo seguradoras e prestadores de serviços. A solenidade de premiação aconteceu no dia 25 de junho, no Espaço Quatá, em São Paulo, reunindo cerca de 600 pessoas.



*Coquetel de abertura*

Entre os presentes, estavam executivos e funcionários das organizações premiadas. O prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, não pôde comparecer ao encontro, mas enviou seu representante: o secretário de Relações Internacionais do Município, Sr. Alfredo Cotait Neto, cujo pronunciamento enalteceu a importância do evento, tanto para a cidade de São Paulo, quanto para o mercado de seguros nacional.

“Estou aqui porque o setor de seguros é um dos mais importantes da cidade de São Paulo. Portanto, transmito



*Alfredo Cotait Neto, representante do prefeito Gilberto Kassab*

os agradecimentos ao trabalho de todos os senhores”, disse Cotait.

O representante do prefeito também ressaltou a expectativa pelo desenvolvimento de novos produtos de seguros a partir do expertise das resseguradoras estrangeiras e nacionais autorizadas a operar no país, após a Lei Complementar 126.

## **SEM MEDO DA CRISE**

A grande lista de organizações premiadas comprova que a crise financeira não assusta quem trabalha sempre pautado na criatividade e na inovação. Entre as empresas homenageadas, figuram Bradesco Seguros e Previdência, Bradesco Capitalização, ACE Seguradora, Brasil Saúde, Brasilprev, Amil, Golden Cross, Marítima Seguros, Porto Seguro, SulAmérica Seguros, Inpao Dental, Seguros Unimed, Mondial Assistance, Ituran do Brasil, entre outras.

A cerimônia teve início com performance do tenor Jorge Durian, que cantou clássicos da canção mundial, como “Amigos para Sempre”, enquanto os convidados ocupavam seus lugares.



*Tenor Jorge Durian*

Em seguida, a apresentadora oficial Renata Fan – que pela quinta vez consecutiva conduz o evento – deu boas vindas ao público e convocou novamente Durian para cantar o Hino Nacional.

O editor da Seguro Total, José Francisco Filho, falou na seqüência, lembrando que se tratava de um encontro único, ao reunir no mesmo espaço algumas das maiores e melhores empresas que promovem, a cada ano, o sucesso do mercado de seguros, incluindo Previdência Privada, Saúde e Capitalização.

# como principal premiação do mercado

reúne cerca de 600 pessoas no Espaço Quatá, em São Paulo



José Francisco Filho

“Vale lembrar que nem a crise afetou o desempenho do mercado como um todo, que continua registrando crescimento acima do PIB nacional. Para os próximos anos, espera-se que o setor continue com altas taxas de expansão, em virtude da superação da crise e da estabilização econômica mundial”, afirmou Francisco.

## ENTREGA DOS TROFÉUS

Com habitual desenvoltura e entusiasmo, Renata Fan mais uma vez brilhou como apresentadora do Troféu Gaivota de Ouro, anunciando os vencedores e chamando ao palco cada um dos representantes das empresas premiadas.

A Bradesco Seguros e Previdência foi o grande destaque da noite, vencedora em “Prêmios Totais”, enquanto a Bradesco Vida e Previdência ficou com o Troféu na categoria “Excelência Melhor Empresa de Previdência Privada”.

Grande patrocinadora do evento, a Bradesco Capitalização, que está completando 25 anos, conquistou três Troféus: “Excelência em Capitalização – 25 anos de Sucesso, Transformando seus Sonhos em Realidade”, “Excelência e Liderança – Melhor Empresa de Capitalização”, e “Excelência em Responsabilidade Socioambiental (pelos títulos Pé Quente Bradesco SOS Mata



Renata Fan

Atlântica, Pé Quente Bradesco GP Ayrton Senna e Pé Quente Bradesco O Câncer no Alvo da Moda).

Para receber o Troféu pela atuação socioambiental, além dos executivos da Bradesco Capitalização, Norton Glabes Labes e Ricardo Alahmar, também subiram ao palco os representantes das instituições parceiras: Adauto Basílio, da Fundação SOS Mata Atlântica; Ricardo Garrafa, do Instituto Ayrton Senna, e Pedro Augusto de Matos Orsi, do Instituto Brasileiros de Controle do Câncer.

A premiação também ficou marcada pelo reconhecimento aos executivos do ano em prestação de serviços (Elza Aguiar, da Marinho Despachantes), odontologia (Dr. Mauricio Camisotti, da Prodent) e seguros (Edson Monteiro, da Brasil Saúde).

Depois da entrega dos troféus, todos jantaram ao som da Banda Avera, que interpretou hits do pop rock nacional, incluindo músicas de Parala-



Banda Avera

mas do Sucesso, J. Quest, Skank, Kid Abelha, entre outras.

A organização do Prêmio quer aproveitar a oportunidade para agradecer o apoio da Bradesco Capitalização, além dos demais patrocinadores: Funenseg, Marsh e Advanced Appraisal.

Por tudo que foi apresentado, o Troféu Gaivota de Ouro se consolida com a maior distinção do mercado de seguros nacional, condecorando e aplaudindo os grandes expoentes do mercado, incluindo empresas, produtos, serviços e ações que merecem o reconhecimento do setor e da sociedade.

Até 2010!



# “Excelência e Liderança nos Seguros Massificados”

## ACE Seguradora



*Alfredo Cotait Neto entrega o troféu a Paulo Pereira*

A ACE foi considerada a melhor seguradora do mercado, no segmento de seguros populares pela sexta vez consecutiva, de acordo com a premiação Gaivota de Ouro.

Esse reconhecimento mantém a empresa como uma grande referência para o setor. “Em 2008, a ACE ultrapassou a marca de 5 milhões de clientes na carteira de Seguros Populares, dos quais cerca de 80% são provenientes das classes C, D e E”, diz Marcos Aurelio Couto, presidente da companhia.

São vários os parceiros de grande visibilidade que a ACE possui nesta carteira. No nicho de companhias de energia elétrica, por exemplo, eles chegam a atingir mais de 90% dos domicílios brasileiros.



Desde que lançou no Brasil de forma pioneira os seguros populares, a ACE vem se destacando no mercado por ser capaz de desenvolver uma efi-

ciente estrutura com alta tecnologia para atender com rapidez um grande número de usuários.

Por isso, a companhia desenvolveu o Workflow, um sistema que controla as operações com agilidade e transparência, estabelecendo link com todas as partes envolvidas, em tempo real: seguradora, cliente, usuário final e corretor. Com apoio do Workflow, a ACE atende mais de 7 mil sinistros por mês, dentro de um processo rápido e atencioso.

Por meio dos seguros populares, a companhia oferece uma série de proteções ao usuário final. Os seguros de proteção financeira (que cobrem a inadimplência), em particular, também beneficiam o negócio do parceiro quando o assunto é inadimplência. Os produtos são personalizados (customizados) conforme cada perfil de usuário, ajudando o parceiro a fidelizar (consolidar) os seus clientes ativos, a recuperar os inativos e a obter novos.

Os lançamentos são sempre precedidos de intenso planejamento, que prevê pesquisas de opinião para conhecer os produtos mais adequados. “Há que se observar que a ACE adotou um criterioso processo de aceitação e gerenciamento de risco no segmento”, salienta Paulo Pereira, responsável pela área.





Pela sexta vez  
consecutiva, a  
melhor em  
**Seguros Pessoais**

O Troféu Gaivota de Ouro premiou a ACE Seguradora, pelo sexto ano consecutivo, como a melhor seguradora do mercado no segmento de Seguros Populares.

Desde que lançou no Brasil de forma pioneira os Seguros Populares, também conhecidos como Seguros por Afinidade, a ACE se destaca pela agilidade e criatividade para atender as mais diversas necessidades do mercado, além de contar com uma estrutura de alta tecnologia capaz de aproximar corretores, clientes e segurados em tempo real.

No Brasil, a ACE já possui mais de 5 milhões de clientes protegidos com a qualidade e solidez que o mercado conhece.

**Consulte seu corretor de seguros.**



**ACE: fidelizando  
clientes para  
nossos parceiros**

[www.acelatinamerica.com](http://www.acelatinamerica.com)



**ace seguros**



# “Excelência em Responsabilidade Civil D&O”

## ACE Seguradora



Anderson Rehem recebe o troféu de Nilson Arello Barbosa

A ACE foi considerada a melhor seguradora do mercado na operação do produto D&O (Directors and Officers Liability Insurance), conforme a premiação Gaivota de Ouro. “Ao longo de 2008, fatores como a crise e demissões coletivas fizeram com que a exposição aos riscos dos executivos aumentasse e a ACE soube apresentar soluções pontuais para esses casos”, diz Marcos Aurelio Couto, presidente da companhia. “Para obter bons resultados, a área focou de modo especial o relacionamento com os corretores parceiros e a política de trabalhar pelo melhor clausulado”, complementa.



A área de Linhas Financeiras da ACE, que opera o produto D&O, fechou 2008 mantendo a liderança em número de apólices emitidas no mercado nacional. Já em relação aos prêmios de seguros, a ACE se manteve em 2º lugar no ranking. A alta foi de quase 17% em relação a 2007, considerando que o

segmento registrou um decréscimo de 0,75% no período.

A capacidade de reter boa parte do risco e o fato de contar com um departamento de sinistros especializado foram diferenciais que a companhia salientou no segmento em 2008. Tais recursos evidenciaram a estrutura financeira e operacional da empresa.

Entre os produtos de Linhas Financeiras, o destaque da ACE ainda permaneceu com o D&O, o mais difundido. O Seguro de Responsabilidade Civil que protege as empresas contra Práticas Trabalhistas Indevidas também provocou um impacto significativo em 2008.

Para 2009, a ACE pretende manter o seu posicionamento de mercado, como um dos principais players de D&O e de outros produtos no setor de Linhas Financeiras. “Vamos apresentar soluções para que as empresas ganhem maior proteção durante o período de crise”, afirma o executivo responsável pela carteira, Adriano Corleto.

“Não queremos oferecer apenas uma apólice, mas sim as melhores coberturas e a melhor regulação de sinistros do mercado nacional. Num cenário de crise, a ACE se mostrou sólida financeiramente e na aceitação de riscos de Linhas Financeiras, incluindo D&O”, acrescenta Corleto.

# Excelência reconhecida **ACE D&O**



O mercado reconheceu o que nós já sabíamos. A ACE Seguros recebeu o Troféu Gaivota de Ouro como a melhor seguradora especialista em D&O.

Os produtos financeiros da ACE protegem as empresas e concedem a administradores e prestadores de serviços a oportunidade de tomar decisões com rapidez, sem preocupações com eventuais processos que ameaçariam seus patrimônios. Esta capacidade é altamente reconhecida pelo mercado, que destaca a ACE como a principal companhia no segmento.

A ACE se especializou em seguros de D&O para lançar, constantemente, diferenciais importantes a partir de um profundo entendimento das leis brasileiras e internacionais.

**Consulte seu corretor de seguros.**



**ACE: sem medo  
de assumir riscos**

[www.acelatinamerica.com](http://www.acelatinamerica.com)



**ace seguros**



# “Excelência em Crescimento e Produtividade”

## ACE Seguradora



*Mairton Souza recebe o troféu de Osmar Bertacini*

A ACE Seguradora recebeu, pela segunda vez consecutiva, o Troféu Gaivota de Ouro por ser considerada a melhor seguradora do mercado em termos de produtividade. A área de Linhas Financeiras da ACE foi igualmente premiada, por seu desempenho com o produto D&O (Directors and Officers Liability Insurance), além da performance em seguros massificados. O reconhecimento foi concedido com base na atuação da empresa ao longo de 2008.

“Essa tripla premiação reflete o alto patamar de especialização que a ACE desenvolveu nos nichos em que atua. Com relação à produtividade, o reconhecimento salienta a nossa disciplina administrativa”, afirma Marcos Aurelio Couto, presidente da companhia. .



No ano passado, a ACE ultrapassou a marca de 5 milhões de clientes na carteira de seguros populares, dos quais cerca de 80% são provenientes das classes C, D e E.

Só no nicho de concessionários de serviços públicos, a

companhia terminou o ano mantendo parcerias com 29 empresas de energia elétrica e com outras três no ramo de telefonia. Esse desempenho manteve a ACE Brasil entre as cinco maiores unidades de afinidades da empresa no mundo, com faturamento anual acima de US\$ 100 milhões.

A área de Linhas Financeiras fechou 2008 mantendo a liderança em número de apólices emitidas no mercado nacional. Já em relação aos prêmios de seguros, a ACE se manteve em 2º lugar no ranking. A alta foi de quase 17% em relação a 2007, considerando que o segmento registrou um decréscimo de 0,75% no período.

Com relação à produtividade, a companhia manteve em 2007 a sua política de crescimento contínuo. A ACE fechou 2008 registrando um lucro líquido de R\$ 34,6 milhões. O desempenho é 3,2% superior ao observado em 2007.

Os prêmios retidos expandiram 10,1%, atingindo R\$ 506,9 milhões. Por conta desses e outros bons resultados, a companhia alcançou no período um expressivo retorno sobre o patrimônio, de 20,3%. “Esses dados demonstram que a companhia oferece serviços de qualidade e pratica gastos com responsabilidade”, finaliza Marcos Aurelio

# Excelência em Crescimento e Produtividade



**ACE Seguros: Proteção Mundial!**



Troféu Gaivota de Ouro 2009

Superamos expectativas, desbravamos caminhos, ultrapassamos limites e é isso que nos torna diferentes. a ACE Seguros, recebeu o Troféu Gaivota de Ouro como a melhor em crescimento e produtividade. Essa importante premiação é o reconhecimento e ao mesmo tempo incentivo para buscarmos oferecer sempre o melhor serviço em seguros.

Consulte sempre seu corretor de seguros.

Conheça nossos produtos e serviços:

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



**ace seguros**  
INSURING PROGRESS™

Av. Paulista, 1294 - 17º e 18º andares • São Paulo, SP • Tel.: (11) 4504-4400

[www.acelatinamerica.com](http://www.acelatinamerica.com)



# “Destaque Internacional Melhor Trabalho de Avaliação com Reconhecimento das Resseguradoras Internacionais”

## Advanced Appraisal



*Pedro Falcão recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa*

Antes da elaboração final dos laudos técnicos, a Advanced Appraisal realiza reunião com a seguradora líder e seus resseguradores internacionais. O objetivo é explanar critérios técnicos para obter com antecedência as respectivas anuências que evitam desgastes desnecessários no pagamento de possíveis indenizações em casos de sinistros.

Tal trabalho sem precedentes na história da engenharia de avaliações tem sido executado por um grupo empresarial que hoje representa a maior organização do gênero no mundo: a Advanced Appraisal.

Um de seus sócios europeus foi o fundador da área de ava-

liações industriais no mundo, em 1894. Hoje, a Advanced Appraisal tem presença em mais de 25 países e milhares de colaboradores permanentes. Em São Paulo, a empresa mantém uma de suas sedes operacionais para a América Latina.

Segundo um dos vice-presidentes da holding na Europa e nos Estados Unidos, o potencial dos profissionais sul-americanos é notável, seja por sua capacidade técnica, seja pela maleabilidade com que conseguem se adaptar a situações contratualmente inesperadas. O resultado final é a excelência técnica, superando a expectativa dos clientes.

O expertise da Advanced Appraisal minimiza a possibilidade de ocorrência de sinistros, ampliando coberturas com diminuição proporcional de prêmios totais pagos.

Todos esses pontos são internacionalmente reconhecidos pelos resseguradores que, ao se instalarem no Brasil, após a abertura do mercado, passaram a solicitar, na cotação de riscos no Brasil, e sua conseqüente aceitação, que os segurados apresentassem os critérios de determinação de valores ou trabalhos técnicos de avaliação de acordo com o “Padrão Advanced” – um padrão de excelência na execução de trabalhos de engenharia de avaliações para seguros e finalidades correlatas.





# 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
- \* Troféus Gaivota de Ouro 2007 e 2008
- \* “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)
- \* Prêmio Top Of Quality Gold da Ordem dos Parlamentares do Brasil 2008
- \* Prêmio Top of Quality 2007 e 2008 da Ordem dos Parlamentares do Brasil
- \* Troféu Top of Business 2008
- \* Responsável pelos 2 maiores projetos para seguros, já efetuados no mundo;
- \* Solução informatizada definitiva para manter os valores de seguro atualizados;
- \* Reconhecimento dos maiores Resseguradores Internacionais

## AAG - Advanced Appraisal Group Matriz

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

Sede Operacional Mundial  
Rua da Alfândega, 15 - Funchal  
Lisboa - Portugal

Escritório Operacional América Latina  
Av Das Nações Unidas, 10989 - Brooklin  
CEP: 04578-000 - Brooklin - São Paulo - SP  
Fone: (+55 11) 5547-4811

(+55 11) 2388-7000

marketing@advappr.com.br  
www.advappr.com.br



# “Destaque em Avaliação Industrial para fins de Seguro e Resseguro já Elaborados no Mundo: Hovensa, Maior Refinaria do Hemisfério Ocidental”

## Advanced Appraisal



*Pedro Falcão recebe o troféu de Antonio Pentead Mendonça*

A Hovensa é uma das maiores refinarias de petróleo do mundo, situada na Ilha de Saint Croix nas Ilhas Virgens Americanas, no território dos Estados Unidos da América.

Já faz algum tempo que todas suas operações são eficientes e servem de modelo para outras empresas do mundo em sua área de atuação. Na administração de seus riscos é utilizada uma ferramenta gerencial de extremo sucesso em nível mundial: S.I.A.V. (Sistema Integrado de Atualização de Valores), implementada a partir da parceria com a Advanced Appraisal.

Como exigência dos resseguradores internacionais para aceitação e redução de seus prêmios e ampliação de suas cober-

turas, os trabalhos iniciados com extremo sucesso, em território venezuelano, e parcialmente no Caribe Sul, foi lentamente ampliado em termos de alcance e metodologia a todas as instalações a nível mundial, fazendo deste projeto um ícone sem precedentes quando se fala em determinação e acompanhamento de valores para fins de seguros.

Um trabalho dessa magnitude nunca havia sido elaborado na Hovensa, que foi fundada em 1963. Para tanto, foram utilizados todos os seus custos históricos e parâmetros médios de engenharia para determinação de seus valores em risco e, por consequência, suas perdas máximas prováveis e seus valores máximos de indenização.

Todo o projeto, desde o primeiro laudo entregue, é mantido atualizado através da ferramenta gerencial S.I.A.V. e tem assinatura da Advanced Appraisal, uma organização que se tornou referência mundial em excelência de serviços e reconhecimento de qualidade técnica por parte dos grandes resseguradores internacionais – não só pela maneira altamente profissional com que é feita a organização e execução dos trabalhos dessa envergadura, mas também pela experiência que os resseguradores já tiveram em regulação de sinistros.







# 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
- \* Troféus Gaivota de Ouro 2007 e 2008
- \* “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)
- \* Prêmio Top Of Quality Gold da Ordem dos Parlamentares do Brasil 2008
- \* Prêmio Top of Quality 2007 e 2008 da Ordem dos Parlamentares do Brasil
- \* Troféu Top of Business 2008
- \* Responsável pelos 2 maiores projetos para seguros, já efetuados no mundo;
- \* Solução informatizada definitiva para manter os valores de seguro atualizados;
- \* Reconhecimento dos maiores Resseguradores Internacionais

## AAG - Advanced Appraisal Group

Matriz

Via Landriani, 2A, PO Box 261

6900 Lugano - Switzerland

Sede Operacional Mundial

Rua da Alfandega, 19 - Funchal

Lisboa - Portugal

Escritório Operacional América Latina

Av Das Nações Unidas, 10989 - Cj. Al. Pindar

CEP: 04578-000 - Brooklin - São Paulo - SP

Fone: (+55 11) 5547-4811

(+55 11) 2588-7000

marketing@advappr.com.br

www.advappr.com.br



# “Destaque Maior Operadora de Planos de Saúde”

## Amil Assistência Médica Internacional



*Ronaldo Martins recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa*

A Amil nasceu em 1978 com o sonho de jovens médicos brasileiros que acreditavam que a medicina de alto nível deveria e poderia ser acessível a um número muito maior de pessoas. Desde então, a Amil nunca mais parou de inovar e surpreender, tornando-se um sinônimo de vanguarda e de paixão pelo ser humano.

A Amil disponibiliza planos com atendimento nacional tanto para clientes pessoas físicas (planos individuais ou familiares) quanto para clientes pessoas jurídicas (planos para pequenas empresas e microempresas e para empresas de médio e grande portes). Sempre com o padrão de excelência que faz parte do DNA da marca.



A sua rede credenciada conta com mais de 10 mil médicos, de todas as especialidades. São profissionais e serviços selecionados criteriosamente,

dentro de padrões de excelência em qualidade, atendimento e tecnologia, além de uma ampla rede hospitalar e laboratórios de análises clínicas e de diagnóstico por imagem.

A inovação e o pioneirismo característicos da Amil são exemplarmente representados pelos diferenciais criados pela empresa: a Gestão de Saúde Amil, que tem como objetivo analisar, mapear e tratar o risco dos beneficiários, atuando preventivamente para garantir mais qualidade de vida; o Total Care, um avançado centro de diagnóstico, tratamento e prevenção de doenças crônicas; a Unidade de Correção Postural, um centro de excelência no diagnóstico, tratamento e prevenção das patologias posturais; e o Amil Resgate Saúde, um moderno sistema de transporte inter-hospitalar que conta com ambulâncias, helicópteros e jato que são verdadeiras UTIs móveis.

Em outubro de 2007, foi criada a holding Amilpar (Amil Participações S.A.) e realizada a abertura do capital da companhia, que passou a ser a controladora de diversas empresas da área médica. Hoje, segundo dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar, a Amilpar está entre as maiores empresas de medicina de grupo do Brasil, com mais de 3,2 milhões de beneficiários.

Um reconhecimento como esse nos deixa nas alturas.

O Prêmio Mercado de Seguros deste ano agraciou a Amil com o troféu Gaivota de Ouro na categoria Destaque Maior Operadora de Planos de Saúde. Para nós, é uma grande honra receber esse troféu. E um orgulho maior ainda saber que não estamos sozinhos: os principais responsáveis por essa conquista são os mais de 3 milhões de beneficiários que comprovam e aprovam, todos os dias, a qualidade e os diferenciais dos planos de saúde Amil.



**Amil**  
amil.com.br

(11) 3061-1000



# “Destaque em Atendimento Hospitalar de Alto Padrão – Hospital TotalCor”

## Amil Assistência Médica Internacional



*Valter Furlan recebe o troféu de Antonio Pentead Mendonça*

Em 13 de outubro de 2008, o Hospital Santa Bárbara, com dois anos recém-completados, passou a se chamar TotalCor e se tornou um centro de referência em cardiologia no estado de São Paulo. Esse fato deu início a uma nova era, marcada pelos serviços diferenciados, pela alta tecnologia e pela atenção total a cada detalhe.

Instalado em um edifício de 12 andares, projetado para garantir o máximo conforto e os melhores recursos a pacientes, médicos e colaboradores, o TotalCor conta com uma completa estrutura. São 99 leitos, sendo 19 de UTI, e todo o suporte necessário ao atendimento de casos de alta e média complexidade.

Para atender os seus pacientes com os melhores cuidados

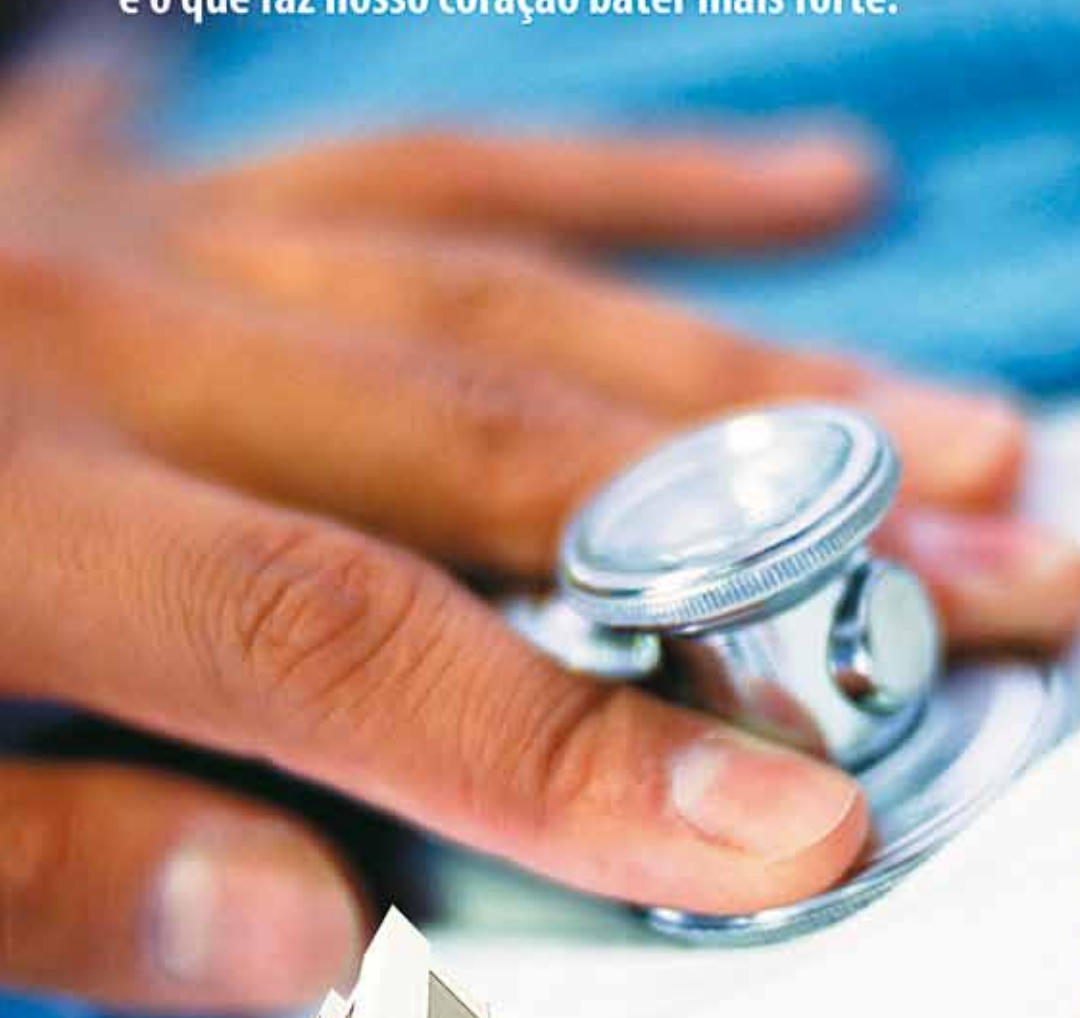
humanos e tecnológicos, o TotalCor investe permanentemente em equipamento de última geração, na qualidade dos seus serviços de hotelaria e no conhecimento e na especialização do seu corpo clínico e funcional.

O hospital conta com as melhores equipes de cirurgia cardíaca; realiza procedimentos de hemodinâmica com profissionais altamente qualificados; possui serviço de arritmia cardíaca; conta com equipes de enfermagem com treinamento específico para atender pacientes cardiológicos; dispõe de sistema de prontuário eletrônico, que possibilita um melhor acesso às informações do paciente, evitando erros de interpretação; e ainda disponibiliza um médico clínico por andar, dedicado integralmente ao tratamento e acompanhamento diário dos clientes internados.

Reforçando a sua vocação tecnológica, o TotalCor disponibiliza o Portal de Exames online, por meio do qual as imagens e os laudos dos exames de radiologia podem ser visualizados por clientes e médicos de qualquer parte do mundo. Também por meio da internet, o serviço de Televisita do Hospital TotalCor é oferecido a amigos e familiares dos clientes internados, que podem comunicar-se com eles utilizando softwares de chat ou de troca de mensagens em tempo real, como MSN, Skype ou Webex.



Cuidar muito bem dos pacientes e ainda ganhar prêmio por isso é o que faz nosso coração bater mais forte.



O Hospital TotalCor recebeu o troféu Gaivota de Ouro no Prêmio Mercado de Seguros 2009, pela categoria Destaque em Atendimento Hospitalar de Alto Padrão. É muito bom saber que a excelência de nossos profissionais e os investimentos constantes que fazemos em estrutura e tecnologia são reconhecidos pelo mercado. Em nome de toda a equipe, agradecemos de coração.

(11) 2177-2500

[totalcor.com.br](http://totalcor.com.br)

Alameda Santos, 764 –  
Cerqueira César – São Paulo – SP



hospital  
totalCor 



# “Prêmios Totais”

## Bradesco (Grupo)



*Haydewaldo Chamberlain da Costa recebe o troféu de José Francisco Filho e André Pena*

Fundado há 74 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 Bradesco de Seguros e Previdência é constituído pelas seguintes empresas: Bradesco Seguros S.A., Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros, Bradesco Saúde S.A., Atlântica Companhia de Seguros, Bradesco Argentina de Seguros S.A., Bradesco Vida e Previdência S.A., Bradesco Capitalização S.A., Atlântica Capitalização S.A., Alvorada Vida S.A. e BMC Previdência Privada S.A. O Grupo detém ainda participação minoritária no capital do IRB – Brasil Resseguros S.A. e, em 2008, adquiriu a



Mediservice Administradora de Planos de Saúde S.A. e estruturou sua seguradora especializada no ramo odontológico, a Bradesco Dental S.A..

O Grupo Bradesco de Seguros e Previdência faturou R\$ 5,514 bilhões até março de 2009 nos segmentos de seguro, capitalização e previdência complementar aberta. O valor representou uma evolução de 2,74% em relação aos R\$ 5,367 bilhões totalizados no mesmo período de 2008.

Este faturamento mantém o Grupo Segurador na liderança no mercado consolidado de prêmios de seguros, rendas de contribuição e receitas de capitalização. Segundo informações da Susep\*\*, o Grupo detém hoje cerca de 23,84% de participação no mercado.

O lucro líquido, no período, totalizou R\$ 650 milhões; a rentabilidade ficou em 31,82%; e a participação do Grupo no resultado do Banco Bradesco foi de 38%.

O total pago em indenizações e benefícios atingiu R\$ 4,418 bilhões, 10% a mais que os R\$ 4,016 bilhões registrados nos três primeiros meses de 2008. O Grupo Bradesco de Seguros e Previdência contabiliza 28,590 milhões de clientes entre segurados, participantes de planos de previdência complementar aberta e portadores de títulos de capitalização. O crescimento foi de 13,16% em relação a 2008.

\*\* Dados acumulados até janeiro de 2009.

# FLASHES DO EVENTO





# “Excelência e Liderança – Melhor Empresa de Capitalização”

## Bradesco Capitalização



*Ricardo Alahmar e Norton Glabes Labes recebem o troféu de Alexandre Camillo*

No início do século XX, a capitalização tomou um grande impulso na França e, nas décadas seguintes, alcançou os países da América Latina. No Brasil, esse movimento se intensificou a partir da década de 30.

Em 1947, havia 17 companhias sediadas entre Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

Mas o processo inflacionário barrou a expansão do produto, que só ressurgiu com força a partir da instituição da correção monetária, em 1964, embora o processo só tenha deslançado mesmo no decorrer das duas décadas seguintes.

Em janeiro de 1985, o Bradesco iniciou a venda dos produtos, sendo o primeiro banco a comercializar títulos de capitalização.



A Organização foi responsável pela mudança na forma de comercialização do produto, em modelo seguido até hoje.

Na década de 90, com o sur-

gimento do Plano Real, o controle da inflação e a estabilidade econômica, chega a fase de geração de novos produtos, que vêm revolucionando o mercado de capitalização a cada ano – tendo a Bradesco Capitalização como um de seus principais carros-chefe.

Para comprovar esse sucesso, seguem os números: a Bradesco Capitalização, maior companhia privada do país em sua área de atuação, registrou faturamento de R\$ 413 milhões no primeiro trimestre de 2009, crescimento de 11,03% em relação ao mesmo período do ano anterior. Pagou R\$ 364 milhões aos seus clientes, referentes a prêmios de sorteio e resgates de títulos.

A empresa encerrou o primeiro trimestre de 2009 com uma carteira de 16,1 milhões de títulos ativos e 2,5 milhões de clientes. Com market share de 19,9%, 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.

Atualmente, a Bradesco Capitalização tem à disposição no mercado 21 títulos, que compõem a família “Pé Quente Bradesco”, que variam de acordo com o valor, forma de pagamento, prazo de contribuição, periodicidade dos sorteios e valor das premiações.



# PÉ QUENTE BRADESCO INSTITUTO AYRTON SENNA.

**Você concorre a prêmios e ajuda  
a construir um Brasil melhor.**

Parte do valor arrecadado com a venda do título de capitalização Pé Quente Bradesco Instituto Ayrton Senna é destinada aos programas educacionais que atendem crianças e jovens de todo o País. Com R\$ 30,00 mensais você ajuda esses programas do Instituto e concorre a três prêmios de R\$ 25 mil\* toda semana. E, ao final do plano, após o pagamento de todas as mensalidades, você recebe seu dinheiro atualizado pela TR. Invista nos seus sonhos e no futuro do Brasil. Vá a uma Agência Bradesco e faça seu Pé Quente Bradesco Instituto Ayrton Senna. Se preferir, ligue para o Fone Fácil ou acesse [bradescocapitalizacao.com.br](http://bradescocapitalizacao.com.br).

Gestão de Títulos  
de Capitalização  
Bradesco  
SC 9001

25  
ANOS  
Bradesco  
Capitalização

Foto: Norio Kohbe/© ASE



\*Prêmios brutos sem desconto dos tributos incidentes. Cipei 33.010.851/0001-74 - Processo SUSEP 15.414.000602/2009-19. A venda do deste título pela SUSEP não implica no cancelamento do Autarquial, em incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando, exclusivamente, sua aboquação às normas em vigor.

INSTITUTO  
AYRTON  
SENNAS



**PÉ  
QUENTE**  
Bradesco

 **Bradesco**  
Capitalização



# “Excelência em Responsabilidade Socioambiental”

## Bradesco Capitalização



*Ricardo Alahmar, Pedro Augusto de Matos Orsi, Adauto Basílio, Norton Glabes Labes e Ricardo Garrafa recebem o troféu entregue por Antonio Penteado Mendonça*

Desde 2004, em ação pioneira, a Bradesco Capitalização lançou títulos com apelo socioambiental, focando áreas como ecologia, educação e saúde. São eles:

**Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica** – lançado em 2004, o produto é fruto da parceria da Bradesco Capitalização com a Fundação SOS Mata Atlântica. A iniciativa destina parte dos recursos arrecadados com a venda dos títulos para o plantio de mudas nativas, distribuídas pelo Programa “Clickarvore” da ONG. Desde o início da parceria até o final de junho de 2009, foram comercializados mais de 3,2 milhões de títulos de capitalização, viabilizando recursos para o plantio de mais de 20 milhões

de árvores nativas na Mata Atlântica.

**Pé Quente Bradesco Instituto Ayrton Senna** – lançado em 2005, o título destina parte dos recursos arrecadados para o Instituto Ayrton Senna, que atua na criação de oportunidades para que crianças e jovens desenvolvam os seus potenciais, por meio de uma educação para o desenvolvimento humano dentro e fora da escola. Já foram comercializados mais de 1,6 milhão de títulos até junho de 2009, viabilizando recursos para atendimento de mais de 1,5 milhão de crianças e jovens.

**Pé Quente Bradesco O Câncer de Mama no Alvo da Moda** – lançado em março de 2006, fruto de parceria com o IBCC (Instituto Brasileiro de Controle do Câncer), o produto destina recursos para o desenvolvimento de projetos de prevenção, diagnóstico precoce e tratamento do câncer. A parceria rendeu bons frutos no ano passado: inaugurou um novo ambulatório com cerca de 800 m<sup>2</sup>, a Unidade de Transplante de Células-Tronco Hematopoéticas e levantou a estrutura do novo prédio do Instituto, em São Paulo, que terá cinco andares e abrigarão 157 novos leitos, incluindo 20 de UTI, além de um moderno Centro Cirúrgico. Até junho de 2009, o total de títulos comercializado era superior a 215,5 mil.



# PÉ QUENTE BRADESCO SOS MATA ATLÂNTICA.

Quem investe na sorte ganha,  
no mínimo, um planeta melhor.

O Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica pode mudar o seu futuro: são diversos prêmios sorteados toda semana. E ele também ajuda a mudar o futuro do planeta inteiro apoiando os projetos da Fundação SOS Mata Atlântica. Em 5 anos, já viabilizamos recursos para o plantio de mais de 20 milhões de árvores no Brasil. Faça um Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica. Vá a uma Agência Bradesco ou acesse o site [bradescocapitalizacao.com.br](http://bradescocapitalizacao.com.br)

CNPJ: 33.010.851/0001-74 • Processo SUSEP Pé Quente Bradesco SOS Mata Atlântica: 15414.003582/2003-79  
A associação deste título pela SUSEP não implica, por parte da Autoridade, em incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando exclusivamente sua adequação às normas em vigor.





# “Excelência em Capitalização – 25 anos de Sucesso, Transformando seus Sonhos em Realidade”

## Bradesco Capitalização



*Ricardo Alahmar e Norton Glabes Labes recebem o troféu de André Pena e José Francisco Filho*

No ano de 2009, a Bradesco Capitalização completa seu 25º aniversário. Uma trajetória de sucesso centrada na missão de auxiliar as pessoas a realizarem seus sonhos. E também uma história de liderança fundamentada numa postura de transparência, responsabilidade e respeito aos clientes.

Graças ao sólido padrão de proteção financeira e patrimonial, a Bradesco Capitalização teve sua nota elevada de brAA+/Positiva para brAAA/Estável pela agência de classificação de risco Standard & Poor's, sendo a única empresa do segmento de capitalização com esse rating.

Foi também a primeira empresa do país a receber a versão atualizada da certificação NBR ISO 9001:2008, no escopo “Gestão de Títulos de Capitalização Bradesco”, concedido pela Fundação Vanzolini.



A história da Bradesco Capitalização começou em 1984 e, no ano

seguinte, foi lançada uma primeira série de 100 mil títulos de pagamento mensal.

Em 1989, o produto Vida Nova Bradesco chegou ao mercado, utilizando nos sorteios, pela primeira vez no Brasil, os números da Sena (loteria de seis números), extraídos da Caixa Econômica Federal.

Na década de 90, a Bradesco Capitalização incorporou novas modalidades de títulos e formas de premiação inovadoras.

Em 1998, aconteceu o lançamento do primeiro Pé Quente – o Pé Quente PM e Pé Quente PU. A idéia era oferecer uma família de produtos que atendesse os mais variados perfis de mercado.

Ao longo dos anos, a família Pé Quente se ampliou gradativamente, abraçando causas sociais e ambientais por meio de parcerias com a Fundação SOS Mata Atlântica, Instituto Ayrton Senna e Instituto Brasileiro de Combate ao Câncer.

Hoje, a família Pé Quente é composta por produtos de diferentes características, o que possibilita atingir e conquistar clientes de qualquer segmento.

O comprometimento e o carinho de todos os funcionários da Organização são os principais fatores para que a Bradesco Capitalização construa a sua história de sucesso.

# “Excelência Melhor Empresa em Previdência Privada”



## Bradesco Vida e Previdência



*Adriano Martins recebe o troféu de Manuel Póvoas*

A Bradesco Vida e Previdência é a empresa líder no mercado nacional no segmento que representa, com uma carteira de investimentos em previdência privada de R\$ 59,1 bilhões no final de maio, correspondendo a 37,24% de participação no setor. Atualmente, há 1,9 milhões de participantes nos planos de previdência da Bradesco Vida e Previdência, contingente que representa 27,2% dos participantes de todo o mercado.

No segmento empresarial, são 43 mil empresas conveniadas, o que representa 41,77% do mercado. Já no segmento de planos para menores de idade, a empresa conta com a liderança absoluta, com 51,26% das receitas.

Em seguros de vida, a Bradesco Vida e Previdência é líder na arrecadação de prêmios, com 17,5% de

participação no mercado em março deste ano, o que corresponde a R\$ 178,1 milhões. No ano de 2008, a empresa arrecadou R\$ 2,03 bilhões de prêmios de seguros de vida e AP. O mercado como um todo registrou R\$ 12,01 bilhões de prêmios no segmento, no mesmo período.

Criada em agosto de 1981, a partir das oportunidades surgidas do processo de modernização, diversificação e sofisticação da economia brasileira, a Bradesco Vida e Previdência representa e lidera dois importantes segmentos de atuação do Grupo Bradesco de Seguros, que faz parte da Organização Bradesco.

Sua especialização é a elaboração, implantação e administração de planos individuais e empresariais de previdência complementar, seguros de vida, pensões e pecúlios.

Para a Bradesco Vida e Previdência, a longevidade é um tema que não se esgota. A empresa, pioneira na discussão do assunto de forma tão ampla, já patrocinou quatro fóruns sobre o tema, além de promover o Circuito da Corrida e Caminhada da Longevidade em várias cidades do país.

“O nosso objetivo é levar o tema, já uma preocupação mundial, a todos os setores da sociedade brasileira, pois o futuro é agora”, lembra o diretor geral da empresa, Lúcio Flávio de Oliveira.





# “Excelência em Previdência Privada – Empresa Líder em Captação Líquida”

## Brasilprev



*Elenelson Honorato Marques recebe o troféu de Pedro Barbatto Filho*

Crescer com qualidade. Este é praticamente um mantra da Brasilprev, que a cada trimestre comemora o crescimento da sua performance. A empresa encerrou 2008 com captação líquida total de R\$ 3,6 bilhões nos planos PGBL e VGGL, valor 52,3% superior que o resultado do ano anterior e maior que o dos seus concorrentes. O número representa um ganho de 11,6 pontos percentuais em market share, elevando a participação de mercado da companhia em captação líquida de 16,8% para 28,4%.

Resultado da diferença entre a arrecadação e os resgates efetuados, a captação líquida é o indicador que melhor reflete a qualidade de atuação das empresas do setor de previdência privada – daí a importância que a Brasilprev dá ao indicativo. Para

o presidente da Brasilprev, Tarcísio Godoy, a marca reforça a robustez da seguradora que, desde a sua fundação, há 16 anos, se consolida mais e mais.

Godoy revela que a liderança em captação líquida conquistada pela Brasilprev permitiu um aumento real de patrimônio líquido de 45,5% no ano passado em relação a 2007 e lista os impulsores desse resultado: “Foram o crescimento da arrecadação da empresa nos planos PGBL e VGGL, o lançamento de novos produtos e o investimento em pesquisa e no relacionamento com os clientes. Também contribuiu o índice de resgates da Brasilprev nesses planos: 9% face a 13,7% de todo o mercado”.

Estudo realizado pela Brasilprev aponta crescimento da indústria de previdência privada nos próximos anos e indica que em 2022 haverá cerca de R\$ 1 trilhão em ativos. Hoje são R\$ 152 bilhões. Mas Godoy adverte: é preciso universalizar a previdência privada no Brasil. “Nós da indústria, temos muito que fazer no sentido de educar, formar e informar, tanto os compradores quanto os vendedores. Isso faz com que o mercado seja mais qualificado, com empresas que prestam melhores serviços e condições de retorno aos investimentos. Temos que tornar esse cenário real”, finaliza.



# “Excelência em Produto – Brasil Prev Junior Empresarial”



## Brasilprev



*João Batista Mendes Angelo recebe o troféu de Antonio Pentead Mendonça*

Um dos diferenciais da Brasilprev é o seu perfil inovador. Há doze anos, introduziu no país um dos produtos mais bem aceitos no mercado brasileiro de previdência privada: o plano para menores denominado Brasilprev Júnior, voltado às pessoas até 21 anos de idade.

O sucesso dos planos Júnior reflete a preocupação de pais e responsáveis com o futuro dos pequenos: em 2008, o mercado registrou a entrada de R\$ 2,9 bilhões nessa modalidade de plano, um crescimento de 46,7% comparado ao ano anterior. Na Brasilprev, o principal comprador do Júnior são os pais, que respondem por 89% das aquisições. Em seguida vem padrinhos, tios e avós, com 11% – e destes, os avós são os mais representativos, com 7%.

Outra característica do produto é que se trata do plano para

menores que oferece o menor valor inicial de aporte: com apenas R\$ 25,00 as pessoas podem adquirir um Brasilprev Júnior VGBL, inclusive com a possibilidade de alocação dos recursos nos fundos Ciclo de Vida, que são outra inovação da Brasilprev. Lançados em 2007, esses fundos ajustam, automaticamente, os recursos investidos pelos clientes entre renda fixa e variável, de acordo com a fase da vida destes e a data de utilização dos recursos.

“O Brasilprev Júnior vai ao encontro das expectativas dos pais e responsáveis que veem no produto um meio confiável de os pequenos terem um futuro melhor. É também a oportunidade de acesso àquilo que muitos deles não tiveram, como a possibilidade de cursar uma faculdade, uma pós-graduação ou mesmo um curso no exterior”, revela o diretor de Produtos e Marketing, José Eduardo Vaz Guimarães.

De acordo com o executivo, a Brasilprev, que tem mais de 500 mil planos Júnior em sua base de clientes (44,3% do total), realizou em 2008 uma pesquisa qualitativa para detectar os motivos de compra do produto. O estudo apontou que a principal preocupação é o pagamento da faculdade, de uma pós-graduação, MBA ou um intercâmbio cultural. Outros objetivos incluem a compra de um veículo, de um imóvel ou o início de um projeto empreendedor.





# FLASHES DO EVENTO





# “Excelência em Arrecadação e Composição de Ativos”



## Brasilprev



*Celina da Costa Silva recebe o troféu de José Armando Batista*

No encerramento de 2008, a Brasilprev registrou arrecadação total de R\$ 4,4 bilhões e o menor, portanto melhor, índice de resgates do mercado: 8,5% frente a 15,5% do setor. Contabilizou mais de R\$ 20 bilhões em ativos sob gestão e alcançou a liderança em captação líquida de todo o mercado de previdência privada aberta nos produtos PGBL e VGBL. Resultado da diferença entre a arrecadação da companhia e os resgates efetuados, a captação líquida é o indicador que melhor reflete a qualidade de atuação das empresas do mercado.

Essa posição de destaque é fruto do empenho da Brasilprev em aprimorar a cada dia a qualidade das vendas, realizada pela competente força de vendas do Banco do Brasil, bem como ofe-

recer sempre ao mercado o que há de mais moderno em relação a produtos e serviços de previdência privada - incluindo os inovadores fundos Ciclo de Vida.

Outro fator que reforça o posicionamento da empresa é a maneira como a companhia realiza a gestão de seus recursos, que está alinhada às melhores práticas internacionais – o que faz a diferença, sobretudo em momentos turbulentos como os que assolaram o Brasil recentemente, em decorrência da crise mundial.

“Os recursos de nossos clientes estão seguros e protegidos não só pela regulamentação do setor como pela competente administração de nossos fundos, a cargo da BB DTVM, e pela solidez de nossos maiores acionistas – o Banco do Brasil, uma das principais instituições financeiras da América Latina, e o Principal Financial Group, líder em previdência complementar para pequenas e médias empresas nos Estados Unidos”, comenta Tarcísio Godoy, presidente da Brasilprev.

Planos de previdência privada são um sofisticado instrumento para a concretização de diferentes tipos de projetos de vida - e essa é a missão da Brasilprev. A companhia projeta que em 2022 todo o mercado brasileiro de previdência privada terá cerca de R\$ 1 trilhão em ativos – atualmente são R\$ 158,8 bilhões.





# FLASHES DO EVENTO





# CAPEMISA. Os nossos produtos são premiáveis.

Nos sentimos orgulhosos e valorizados por receber o Troféu Gaivota de Ouro. Trabalho com responsabilidade gera recompensas.



Prêmio Excelência em Responsabilidade Social



Prêmio Excelência na Carteira de Vida com o produto Proteção Premiada



PORQUE O FUTURO É PARA TODOS.



# “Excelência em Tecnologia da Informação – TI”

## Brasil Saúde Cia. de Seguros



*Douglas Capela recebe o troféu de Luis López Vázquez*

O ousado objetivo de dobrar o número de vidas seguradas em quatro anos, principal meta do plano estratégico traçado para o período de 2007-2010, exigia uma profunda reestruturação de processos, em particular aqueles relacionados a infraestrutura operacional. Era essencial ampliar os investimentos em tecnologia da informação.

A Brasil Saúde Cia. de Seguros adotou a plataforma Web como base operacional do novo modelo de negócios com corretores parceiros. Para dar suporte às aplicações, dois novos servidores de grande porte foram adquiridos, o que resultou na ampliação da capacidade de armazenamento de 120GB para 450GB. Novos switches também foram incorporados, para garantir mais segurança nas conexões das estações de rede.



Uma das soluções inovadoras foi a automatização dos processos de simulação, cotação e contrata-

ção do BB Seguro Saúde PME, que passaram a ser feitos via Internet. O procedimento veio garantir respostas imediatas aos clientes e mais independência aos corretores, que, assim, assumem cada vez mais, o papel de consultores de negócios, com mais controle sobre a gestão de suas apólices.

Na prática, as mudanças iniciais resultaram na transformação do site da companhia em um portal transacional. A nova identidade visual veio simplificar a navegação e a busca de informações, tornando o relacionamento com os agentes envolvidos mais ágil e eficaz.

Entre as principais funcionalidades agregadas ao processo de comercialização está a que permite a corretores, via Portal, o acesso a listas de clientes, aplicativos para cotação, simulação e contratação do produto PME, status das negociações, e, por fim, a emissão da Proposta Comercial Eletrônica para os produtos empresariais.

Todo esse universo está disponível a alguns cliques do mouse, para corretores habilitados e para os gerentes do Banco do Brasil que enxergam toda e qualquer movimentação em torno dos clientes das agências/praçãs de sua responsabilidade e dispõem de acesso aos mesmos aplicativos.

# Plano de Saúde e Dental

do jeito que sua empresa precisa.



ANS 005622

## Para pequenas, médias e grandes empresas

BB Seguro Saúde: parceria do Banco do Brasil com a SulAmérica, alinhando credibilidade, solidez e qualidade.

Ampla Rede Referenciada de médicos, dentistas, hospitais, clínicas e laboratórios, com cobertura nacional ou regional.

**BB Seguro Saúde**

Rede referenciada **SulAmérica**  
associada ao ING 

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



# “Destaque Executivo do Ano de 2008 em Seguros – Sr. Edson Monteiro”

## Brasil Saúde Cia. de Seguros



*Edson Monteiro recebe o troféu de André Pena e José Francisco Filho*

Mineiro do município de Ribeiro Junqueira, Edson Machado Monteiro é funcionário de carreira do conglomerado do Banco do Brasil e traz na bagagem mais de 30 anos consecutivos no exercício de diversos cargos de direção na instituição, entre eles os de vice-presidente de Varejo e Distribuição; presidente da BB-Cartões e da BB-Consórcios, além de ter sido superintendente executivo da área Comercial e consultor técnico da presidência.

Economista, com pós-graduação em engenharia econômica e MBA Executivo Internacional, Edson Machado Monteiro, além de presidir a BB Seguro Saúde, é também diretor da Federação Nacional de Saúde Suplementar (Fenasaúde) e membro do Conselho Deliberativo do Instituto Cooperforte.



À frente da BB Seguro Saúde desde janeiro de 2006, assumiu pessoalmente o desafio de liderar uma profunda reestruturação no modelo de negó-

cios da companhia. Em iniciativa inédita no conglomerado, implantou o projeto Corretor Parceiro, o que representou a abertura de novos canais de vendas por meio de corretores especializados, criando as condições para alavancagem de novos negócios e garantindo atendimento exclusivo e diferenciado aos clientes.

O objetivo de então era dobrar a carteira de 75 mil vidas no período de 2007 – 2010, revertendo tendência de queda no volume de negócios. No fim do primeiro semestre de 2007, a seguradora já se aproximava da projeção de ampliação da carteira feita para 2009, – fixada em 130 mil vidas –, passando a ser considerada, segundo critérios da Agência Nacional de Saúde, como uma seguradora de grande porte.

Somente em 2008, 45 mil vidas foram agregadas à carteira da seguradora, um avanço de 29% em relação ao ano anterior.

A adequação da família de produtos BB Seguro Saúde – com simplificação do portfólio e dos processos de contratação – também traz a assinatura do executivo, que, com seu estilo de liderança, abriu as portas para que as demais coligadas do segmento segurador do BB também partissem para a formação de parcerias com corretores.

# FLASHES DO EVENTO





# “Excelência Melhor Campanha de Marketing com o Bilhete Premiado” e “Excelência em Responsabilidade Social com o Programa Qualivida”

## Capemisa Seguradora de Vida e Previdência



*Laerte Lacerda recebe o troféu de Luís López Vázquez*

A Capemisa Seguradora de Vida e Previdência, sociedade anônima de capital fechado, iniciou suas operações em 2008, com uma missão arrojada: ampliar o acesso ao seguro, permitindo a inclusão social das classes C e D que até então não tinham possibilidade de adquirir esse tipo de produto.

A meta da Capemisa, alcançada no final do ano passado, era fechar 100 mil contratos novos em um ano. Para isso, conquistou novos clientes, modernizou os processos de gestão e os recursos de tecnologia da informação, abriu novas sucursais, triplicou o número de corretoras parceiras da empresa, treinou corretores, planos de incentivo ganharam vida e seis novos produtos foram lançados, o Bilhete Premiável foi o primeiro. É um seguro de acidentes pessoais totalmente diferenciado do que existia no mercado.



Pela estratégia do produto Bilhete Premiável,

a Capemisa recebeu da Revista Seguro Total o Troféu Gaivota de Ouro, edição 2009, na Categoria “Excelência Melhor Campanha de Marketing com o Bilhete Premiável”.

Além dessa categoria, a Capemisa recebeu o troféu “Excelência em Responsabilidade Social com o Programa Qualivida”, lançado este ano, o qual leva informação para as comunidades sobre temas que visam contribuir para a melhoria da qualidade de vida.

A ação começou na Rocinha, uma das maiores comunidades do Rio de Janeiro, onde a seguradora possui uma loja. Com este programa, a Capemisa pretende não só fortalecer sua imagem institucional na comunidade, como também gerar multiplicadores sobre a importância do seguro na vida das pessoas.

Por todos esses fatores, o Prêmio Mercado de Seguros é uma condecoração que estimula ainda mais o crescimento da Capemisa Seguradora de Vida e Previdência, cujas ações, serviços e produtos que merecem o reconhecimento do setor e da sociedade.

Para os próximos anos, espera-se que a companhia continue registrando excelentes resultados.



# A CAMPANHA SOU + VOCÊ CONTINUA MAIS.



element

**SOU + VOCÊ**  
CAPEMISA, com você a cada conquista.

## ESTÁ VINDO MUITO MAIS POR AÍ.

A campanha SOU + VOCÊ já premiou vários corretores e ainda vai premiar muitos outros. Participe, quanto mais produtos CAPEMISA você vende, mais prêmios você pode conquistar. Essa é a hora. Não deixe passar.



**PREMIAÇÃO FINAL**



**Participe!**



Fotos meramente ilustrativas.

JoyCard. O cartão de premiação que dá liberdade de escolha do prêmio. Mais de 1 milhão de estabelecimentos para você utilizar o seu cartão.

Confira em [www.capemisasoumaisvoce.com.br](http://www.capemisasoumaisvoce.com.br)

**CAPEMISA**  
VIDA E PREVIDÊNCIA

Venda os produtos CAPEMISA! Ligue: 0800 723 3030



# “Destaque em Tecnologia para Avaliações e Riscos de Engenharia”

## Engeval Engenharia de Avaliações



*Frederico Vasconcelos recebe o troféu de Luis López Vázquez*

A Engeval é uma empresa de engenharia de avaliações que há mais de 33 anos presta serviços em todo o território nacional e América Latina, no segmento de avaliação patrimonial para os diversos fins, inclusive privatização, avaliações econômico-financeiras, avaliações de intangíveis, avaliações para fins de seguro e serviços de reorganização do ativo imobilizado.

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

O Grupo Troostwijk é holandês, com sede em Amsterdam e filiais que cobrem a Europa, além de empresas filiadas ou escritórios nos Estados

pante 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 empresa.

Assim, a Engeval Engenharia de Avaliações 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 & Bradstreet;
- Cadastrada no BNDES como categoria B1, sem limite de valor para avaliações;
- Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaiivota de Ouro – 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 e 2009;
- Sede própria.



tórios nos Estados Unidos, México, Austrália, Singapura, Nova Zelândia, África do Sul e Índia.

A Asset Valuation Source, LCC, também partici-

# 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 tranqüilidade 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**<sup>®</sup>  
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



# “Destaque em Assistência Funeral com Certificação ISO 9001:2008”

## Global Serviços e Assistência



*Nilton Belsarena recebe o troféu de Adriano Martins*

O ano de 2009 tem sido de muitas conquistas para a Global Serviços e Assistência 24 Horas no Ar. Prova disso foi a 9ª edição do Prêmio Mercado de Seguros, em que foi vencedora do Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em Assistência Funeral com Certificação ISO 9001:2008”. Para Nilton Belsarena, diretor da Global, este é mais um importante reconhecimento do mercado nacional à qualidade dos serviços da empresa. “O prêmio foi conquistado graças à nossa contínua evolução e ao investimento constante no aperfeiçoamento de nossos profissionais”, afirma.

Criada em 1996, a Global foi a primeira empresa especializada em Assistência Funeral do Rio Grande do Sul, e uma das pioneiras no Brasil. Em 2006, tomou a dianteira do mercado

mais uma vez ao conquistar a certificação ISO 9001:2000, tornando-se a única do segmento a ter seu sistema de gestão da qualidade reconhecido.

Com a atualização da norma internacional, a Global obteve em maio deste ano a recertificação ISO 9001:2008, merecendo, inclusive, a indicação “esforço digno de nota” do órgão certificador Det Norske Veritas.

Sempre tendo a Assistência Funeral como carro-chefe, a Global preocupou-se em ampliar sua oferta de serviços ao longo dos anos. Segundo a diretora Maria Eunice Ribas, a estratégia é agregar cada vez mais facilidades e conveniências ao portfólio. “Nós conquistamos a confiança do mercado com a excelência em Assistência Funeral. Oferecer novos serviços com a mesma qualidade foi um caminho natural”, explica.

Essa excelência pode ser mensurada pela apreciável carteira de clientes da Global, que inclui companhias como Bradesco Vida e Previdência, Capemisa, SulAmérica e ACE. E se as dezenas de prêmios recebidos todos os anos são também uma evidência da qualidade da empresa, o troféu Gaivota de Ouro é mais um reforço à coleção. Para a Global, a homenagem é bem mais que uma honra: é uma responsabilidade.



## Global Serviços e Assistência 24h no Ar

**Receber um dos mais importantes prêmios do mercado de seguros brasileiro é mais que uma honra. É uma responsabilidade.**

A Global Serviços e Assistência 24h no Ar é a vencedora do Prêmio Mercado de Seguros 2009 – Troféu Gaivota de Ouro na categoria Destaque em Assistência Funeral com Certificação ISO 9001:2008.

Mais uma vez, nossa busca constante pela excelência foi reconhecida pelo mercado. A cada conquista como esta, nos sentimos não apenas honrados, mas também desafiados a qualificar cada vez mais nossos serviços, a aperfeiçoar processos e a investir em nossa equipe, pois acreditamos que esta é a melhor maneira de agradecer e retribuir de verdade todo o mercado de seguros brasileiro.



[www.global24hnoar.com.br](http://www.global24hnoar.com.br)

Porto Alegre, RS

Av. Borges de Medeiros, 410 13º andar  
CEP 90020-022 Bairro Centro Porto Alegre, RS  
**Fone/Fax (51) 2136.5600**

Rio de Janeiro, RJ

Rua Visconde de Inhaúma, 134 - sala 1227  
CEP 20091-901 Bairro Centro Rio de Janeiro, RJ  
**Fone/Fax (21) 2220.1524**

São Paulo, SP

Av. Paulista, 1.159 - conj. 1401  
CEP 01311-200 Bairro Cerqueira César São Paulo, SP  
**Fone/Fax (11) 3266.3379**



# “Destaque Campanha de Incentivo aos Corretores com o Programa de Relacionamento – Os Vencedores”

## Golden Cross



*Vitor Alt recebe o troféu de Pedro Barbatto Filho*

“Os Vencedores” é um programa de reconhecimento permanente. Com ele, os corretores passaram a ser reconhecidos também pelos bons resultados em vendas ao longo de todo o seu relacionamento com a Golden Cross e não somente pelos resultados da venda imediata. Além disso, seus principais pilares são: níveis de serviço, treinamento, remuneração e eventos.

Através de ferramentas específicas de DBM para tratamento de dados, análise, disponibilização de relatórios e gerenciamento das campanhas, a Golden Cross acompanhou o histórico das vendas de cada corretor com código ativo na operadora e identificou o público realmente qualificado e com potencial para impulsionar as vendas no canal.



Cerca de 4.500 corretores de 9 estados brasileiros participam do programa “Os Vencedores”. Desse universo, 500 estão classificados e hoje desfrutam das

vantagens exclusivas de ser um “Vencedor”. O impacto desse time nas vendas é tão grande que só no ano passado a carteira de clientes da Golden Cross aumentou em cerca de 70% e hoje conta com aproximadamente 900 mil associados.

Em 2008, a Golden Cross investiu R\$ 2,5 milhões em premiações e na organização de um evento no Club Med Rio das Pedras, no Rio de Janeiro, onde todos os corretores classificados no programa se reuniam em uma grande confraternização.

Entre os resultados do programa, destacam-se : a fidelização de corretores com alta performance; o aumento da performance individual (volume e frequência de vendas) da base de corretores que comercializam os planos da Golden Cross; o reforço do posicionamento da Golden Cross como principal parceira desses corretores; a percepção da importância que a Golden Cross dá aos seus parceiros, quanto mais exclusivos eles se tornam; a postura de muitos corretores que hoje atuam como advogados da marca Golden Cross e possuem amplo conhecimento sobre a operadora (produtos, serviços e informações institucionais); o comprometimento com a satisfação do cliente antes, durante e no pós-venda.

1.200 HOSPITAIS

2.000 LABORATÓRIOS

2.500 UNIDADES DE ODONTOLOGIA

18.500 CLÍNICAS ESPECIALIZADAS

23.000 MÉDICOS REFERENCIADOS

900.000 CLIENTES SATISFEITOS

Veja agora mais um número impressionante da Golden Cross.

# 4004 2005

A Golden Cross está com uma nova estrutura de telefonia exclusiva para você, corretor. Com ela, você poderá obter informações e solicitar serviços de forma muito mais rápida e prática. Ligue e conheça também um outro número muito importante para você: o do seu faturamento.



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

## Hospital Professor Edmundo Vasconcelos



*João Sabino e Antoninho Sanfins Arnoni recebe o troféu de Pedro Barbatto Filho*

Pelo segundo ano consecutivo, o Hospital Professor Edmundo Vasconcelos recebe o Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em Inovação Tecnológica Hospitalar para Atendimento às Empresas e Planos de Saúde”. Trata-se de um reconhecimento merecido pelo trabalho da instituição, que tem como compromisso oferecer aos seus clientes um padrão de atendimento diferenciado em medicina e saúde.

O Hospital Professor Edmundo Vasconcelos segue os mais modernos padrões de hotelaria hospitalar e disponibiliza a tecnologia a favor dos seus clientes, desde o agendamento de consultas online até os apartamentos dotados de computador, acesso à Internet e videogame (na ala infantil).



O foco na tecnologia perpassa por todas as áreas do hospital e reflete na alta qualidade dos exames e tratamentos oferecidos. O Centro de Diagnóstico por

Imagem (CDI), por exemplo, oferece desde simples radiografias até os mais modernos exames radiológicos, inclusive intervencionistas, Tomografia Computadorizada e Ressonância Magnética.

A modernização física e tecnológica 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”.



# “Destaque em Qualidade e Resolutividade no Atendimento aos Clientes”



## Hospital Professor Edmundo Vasconcelos



*João Sabino e Antoninho Sanfins Arnoni recebem o troféu de Nilson Arello Barbosa*

Investimentos, inovação, conforto, qualidade e relacionamento com pacientes fizeram com que o Hospital Professor Edmundo Vasconcelos recebesse neste ano o Troféu Gaivota de Ouro na categoria “Destaque em Qualidade e Resolutividade no Atendimento aos Clientes”.

O Hospital, que em junho completou 60 anos, ganhou destaque em função de sua busca constante pela modernização e atualização tecnológica, que permitiram a implantação de

novos serviços e o aprimoramento da infra-estrutura de atendimento a clientes.

O Hospital Professor Edmundo Vasconcelos é um complexo de saúde multidisciplinar que atende o paciente em todas as suas necessidades, desde a consulta médica em consultórios especializados até os exames de imagem e intervenções cirúrgicas da mais alta complexidade.

O Hospital está entre os maiores complexos hospitalares do país. Conta com cerca de 780 médicos e atua em 44 especialidades. Realiza anualmente cerca de 10 mil cirurgias, 12 mil internações, 200 mil consultas ambulatoriais e 110 mil atendimentos de pronto-socorro.

A instituição oferece vários serviços para melhor atender o cliente como: agendamento de consultas e exames online, acesso a equipamentos de ponta e, brevemente, disponibilidade de seu histórico médico pelo computador.

O Hospital investe ainda em 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.





HOSPITAL PROF. EDMUNDO VASCONCELOS



## Aqui você tem a melhor tecnologia.

O Centro Cirúrgico do Hospital Prof. Edmundo Vasconcelos oferece sempre o melhor aos seus clientes. Possui equipamentos de última geração e um corpo clínico altamente especializado. Está capacitado para realizar cirurgias em mais de 25 especialidades, inclusive transplantes renais e de fígado. Além disso, todas as suas salas possuem fluxo laminar, que reduz o risco de infecções. Tudo para que as pessoas tenham ao seu alcance o que há de mais avançado na medicina.

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

qualidade  
conforto  
bem-estar  
humanização  
modernidade



## Aqui você vê o que essa tecnologia faz.

A tecnologia do Hospital Prof. Edmundo Vasconcelos e sua constante preocupação com o bem-estar dos clientes é o que faz a diferença. Nos 25 mil metros quadrados que abrigam uma circulação diária de aproximadamente 5 mil pessoas, o cliente encontra qualidade em todos os serviços oferecidos pela Instituição, dentro dos mais modernos conceitos de hotelaria hospitalar. Tanto cuidado e dedicação fazem com que as pessoas se sintam satisfeitas com o atendimento. Isso faz da Instituição uma referência em medicina.



# “Destaque Maior Consultoria e Assessoria para Seguradoras”

## Humana Assessoria de Seguros



*Osmar Bertacini recebe o troféu de Luis Gustavo Miranda de Sousa*

A Humana Seguros, fundada em 1991, tem como presidente o dedicado empresário Osmar Bertacini, que está há quase 50 anos no mercado de seguros e alcançou recentemente a presidência do CVG-SP para gestão 2009/2010.

Visando ampliar e consolidar as atividades da Humana Seguros, Bertacini criou há cerca de oito anos a Humana Assessoria de Seguros, agora condecorada com o Prêmio Mercado de Seguros – Troféu Gaivota de Ouro.

Trata-se de uma empresa de suporte aos corretores de seguros em ramos do segmento patrimonial, incluindo Automóveis, Transportes, etc.

De acordo com Bertacini, a Humana Assessoria de Seguros atende corretores de pequeno e médio portes, em nome das seguradoras.

“Funciona como um braço das companhias, fornecendo suporte,

treinamento, orientação e apoio logístico”, reforça Bertacini.

O carro-chefe da operação é o Seguro de Automóvel, com mais ou menos 70% do mix de carteira. “Mas estamos fazendo um trabalho para impulsionar também o Seguro Residencial, Empresarial, Saúde e Previdência Privada”, complementa.

No total, considerando a Humana Seguros e a Humana Assessoria de Seguros, Bertacini comanda uma estrutura que atende mais de 2 mil corretores ativos, contando ainda com 4 mil empresas seguradas e 150 mil vidas seguradas.

Para atingir seus objetivos, o quadro funcional é composto por mais de 70 colaboradores com larga experiência no mercado segurador.

A sede fica na região central de São Paulo e há escritórios em mais oito endereços. Sua operação tem como princípios a simplicidade, honestidade e transparência nos negócios, cultivando acima de tudo a preservação do sentimento que a empresa julga ser o maior de todos - que é o respeito pelo ser humano.

“Ao longo desta jornada, temos cumprido os objetivos propostos com ajuda de nossos corretores, seguradoras, segurados e parceiros de negócios, estando presente nos momentos difíceis na vida do homem, seja esta uma perda pessoal ou material”, conclui Bertacini.





**A garantia do seu  
patrimônio é a  
especialidade da  
Humana Seguros**

**As melhores opções em seguros  
para seu automóvel,  
residência, empresa e  
também seguros de pessoas.**



**Atendimento personalizado,  
com garantia das  
maiores seguradoras  
do mercado brasileiro**

São Paulo: Tel.: (11) 3334-8600 - Fax: 3334-8616  
Av. São João, 313 - 10º Andar - Centro  
CEP: 01035-000 - São Paulo - SP

Belo Horizonte: Telefax: (31) 3223-0893  
Rua Paraíba, 1.317 - 2º Andar, Sala 212 - Bairro Savassi  
CEP: 30130-141 - Belo Horizonte - MG

Rio de Janeiro: Telefax: (21) 2509-0727  
Rua do Ouvidor, 60 - 1º Andar, Sala 1006 - Centro  
CEP: 20040-030 - Rio de Janeiro - RJ

Goiânia: Telefax: (62) 3251-1467  
Rua T-30, esquina c/ Av. T-8, 1492 Sala 304 - 3º andar Setor Bueno  
CEP: 74210-270 - Goiânia-GO

Ribeirão Preto: Telefax: (16) 3632-6129  
Rua Cerqueira Cesar, 481 - 5º Andar - Sala 505 Centro  
CEP: 14010-130 - Ribeirão Preto-SP

São José do Rio Preto: telefax: (17) 3233-6878  
Rua Cel. Spínola de Castro, 3.635 - Salas 05/06 - Centro  
CEP: 15025-500 - São José do Rio Preto-SP

Piracicaba: Telefax: (19) 3422-1955  
Rua Cristiano Cleopath, 370 - Centro  
CEP: 13400-240 - Piracicaba-SP



# “Destaque em Tecnologia da Informação – TI”.

## I4Pro – Insurance for Professionals



*Dimitri Prado, Mauricio Ghetler e Marina Ghetler recebem o troféu de Paulo Meinberg*

A I4Pro (Insurance for Professionals), empresa especializada em TI para seguradoras, aperfeiçoou processos relacionados a assinatura digital para atender aos seus clientes. Atualmente, diversas companhias do setor como a CESCE (ex-Áurea Seguros), Fator Seguros, Berkley Internacional e Mutual Seguros se utilizam do novo sistema para proporcionar maior agilidade aos seus negócios.

Os documentos assinados digitalmente têm processos de geração otimizados, que refletem em maior segurança e redução de prazos junto aos parceiros. Durante a emissão das apólices, o sistema valida as assinaturas digitais junto às ACs (Autoridades Certificadoras), registra a “Hora Legal Brasileira” acessando o Observatório Nacional via NTP (Network Time Protocol) e envia as apólices aos parceiros de negócios (tomadores, corretores).

Com a implementação da

I4Pro, o próprio sistema dá conta de todo o processo, emitindo em modo 100% eletrônico e com contingência em papel, se for o caso.

O suporte fica centrado no ERP e no ECM da I4Pro, softwares que permitem administrar os certificados digitais em uso pela seguradora e processar quantas assinaturas sejam necessárias para cada documento, mediante regras de negócios.

Toda a documentação é automaticamente atrelada à apólice e inserida no sistema de seguros. O ECM da I4Pro guarda todos os documentos, inclusive os mais antigos (digitalizados), eliminando a necessidade de arquivar papéis. Independente disso, o parceiro de negócios pode entrar no site da seguradora e imprimir as apólices, com as diversas garantias que o processo de certificação digital proporciona.

A economia ao final de todo processo é enorme, já que além da redução nos gastos de papel, operação, impressão, autenticação do cartório e com arquivo, não há mais a necessidade de contratar portadores que antigamente precisavam retirar fisicamente o documento. Essa diminuição de custo não é apenas para as seguradoras, mas também para os corretores e clientes.



O mundo mudou.  
Tudo **evoluiu**. E você?



A I4PRO – Insurance for Professionals – é uma empresa especializada em TI que desenvolve processos para melhorar a performance e a agilidade na condução dos negócios. Amplamente utilizados no Brasil por seguradoras de vários portes, em diversos ramos ou carteiras, os softwares da I4PRO foram definidos para otimizar processos de seguros sem agregar complexidade em sua parametrização. Isso significa redução de custos e de prazos, seja em implementações ou mesmo na manutenção do dia-a-dia.

Faça o teste, conheça nossos produtos:

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





# “Destaque Melhor Operadora em Odontologia”

## Inpao Dental



*Cláudio Aboud recebe o troféu de Alexandre Camillo*

Alguns anos são inesquecíveis - e 2008 foi assim para o Inpao Dental. Além de registrar um crescimento de 46,9% no faturamento, a operadora de planos odontológicos empresariais lançou novos produtos, abriu escritórios em Belo Horizonte e Recife, e disponibilizou serviços online através do portal [www.inpao.com.br](http://www.inpao.com.br).

A busca pela superação das expectativas leva a práticas éticas, como, por exemplo, a exigência de experiência mínima de cinco anos de formado para o credenciamento dos cirurgiões-dentistas na operadora, que, em média, têm 15 anos de formação.

Outro ponto positivo é a garantia de início imediato do tratamento para os beneficiários, sem a necessidade de senhas, autorizações ou perícias.



A soma destes fatores não poderia resultar em algo diferente de reconhecimento. E, já neste ano, a operadora recebeu nota máxima no Índice de

Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), criado em 2004 pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). O IDSS adota critérios como atenção à saúde, qualidade da infra-estrutura, operação e satisfação dos clientes.

Isso engrandece ainda mais a história da mais tradicional empresa do setor, fundada em 1964.

Entre os diferenciais do Inpao Dental está a qualidade de sua rede credenciada, composta por cirurgiões-dentistas com 15 anos de experiência, em média.

Outra diferença é a possibilidade do paciente acompanhar seu tratamento dentário através do portal [www.inpao.com.br](http://www.inpao.com.br). Sua Central de Atendimento é própria e operada também por cirurgiões-dentistas, o que facilita nas orientações e soluções de dúvidas.





# “Destaque Produto que Mais se Destacou em Odontologia – Plano Especial”



## Inpao Dental



*Dr. José Henrique de Oliveira recebe o troféu de Osmar Bertacini*

A missão do Inpao Dental é oferecer odontologia inteligente e superar as expectativas dos beneficiários. Para tanto, a empresa aposta em constantes aprimoramentos dos planos, e faz com que eles tenham vários diferenciais em relação ao mercado. Este é o caso do Plano Especial, que, entre os sete planos da operadora, é o de maior comercialização no mercado.

O Plano Especial tem um custo extremamente competitivo e cobertura com mais de 160 procedimentos. Nele estão inclusos desde diagnósticos, consultas, dentística, prevenção, odontopediatria, tratamentos periodontais e endodônticos, até procedimentos mais sofisticados, como raio-x panorâmico, placa de clareamento, consertos de próteses, cirurgias realizadas em consultório e instalações de aparelhos ortodônticos.

Uma exclusividade do produto é a colocação de coroa provisória. Trata-se de um procedimento protético, que

recupera parcial ou totalmente um dente. Esta cobertura diferenciada é destaque no Plano Especial.

Aos diferenciais do Plano Especial são somadas algumas vantagens do Inpao Dental, como o início de tratamento imediato, sem a necessidade de senhas, perícias ou autorizações, e a abrangência nacional, com rede formada por 12.500 cirurgiões-dentistas.

Outra medida inteligente adotada é a disponibilidade de mais de 60 serviços online para empresas, beneficiários e consultoria pelo portal [www.inpao.com.br](http://www.inpao.com.br).

Entre os serviços estão localização da rede credenciada, movimentações cadastrais como inclusões, exclusões, tracking de carteirinhas, demonstrativos de reembolsos, indicações de dentistas, faturamento, boletos, notas fiscais e acompanhamento de relatórios gerenciais.





O INPAO Dental é uma das maiores operadoras de planos odontológicos corporativos do Brasil. Fundado em 1964, o INPAO Dental tem matriz em São Paulo e sede em Salvador, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Vitória e Recife.

A adoção de um elevado padrão de qualidade trouxe ao INPAO Dental a nota máxima no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS), criado pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) que avalia a qualidade dos serviços, e adota critérios como qualidade da infra-estrutura oferecida e nível de satisfação dos clientes.



Troféus Gaivota de Ouro, prêmios concedidos pela Revista Seguro Total 2008/2009.  
 "Destaque Melhor Operadora em Odontologia";  
 "Destaque do Produto que mais se destacou em Odontologia";  
 "Destaque em crescimento e produtividade em Odontologia";  
 "Destaque Executivo de Odontologia";  
 Prêmio concedido pela Fênix Editora.  
 Prêmios concedidos pela Gestão & RH Editora 2008/2009.  
 Prêmio Marketing Seg News 2008.  
 "Melhor case da campanha Corretor Rally 2007";



**INPAO**  
**DENTAL**  
*A Odontologia Inteligente*

## A escolha inteligente em Planos Odontológicos Corporativos

A assistência odontológica empresarial que garante início imediato do tratamento, possui mais de 12.500 cirurgiões-dentistas credenciados e nota máxima no IDSS (Índice de Desempenho da Saúde Suplementar) atribuída pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

ANS - Nº 389.358

Consulte o seu corretor ou acesse [www.inpao.com.br](http://www.inpao.com.br)





# “Destaque em Rastreamento, Localização e Bloqueio de Veículos”

## Ituran do Brasil



*Jesus Vasconcelos recebe o troféu de Alexandre Camillo*

A Ituran do Brasil recebeu o “Troféu Gaivota de Ouro”, pela sétimo ano consecutivo, como “Destaque em rastreamento, localização e bloqueio de automóveis”. O prêmio, concedido pela Revista Seguro Total, é destinado às empresas, produtos, serviços, ações inovadoras e profissionais que tenham contribuído para o crescimento do mercado segurador.

Nesta nona edição, a Ituran se destacou pelo seu perfil inovador, atendimento eficaz aos clientes e desenvolvimento contínuo de produtos e serviços de alta tecnologia. O resultado final levou em consideração as parcerias com as principais e maiores seguradoras do Brasil.



Para o diretor comercial da Ituran do Brasil, Alon Lederman, essa conquista representa o constante comprometimento da empresa na busca de inovações no mercado. “Nossa filosofia é antecipar os anseios de

ossos clientes e superar suas expectativas, oferecendo serviços e produtos com qualidade e eficiência. Esse prêmio reforça todo o empenho da empresa durante esses anos”, destaca Lederman.



Para chegar ao resultado final, a Revista Seguro Total, promotora do prêmio, avaliou pesquisas e indicações obtidas junto ao mercado de seguros, veículos de comunicação e entidades representativas do setor.

A Ituran é uma multinacional israelense que atua no Brasil e em outros países, como Israel, Estados Unidos e Argentina no segmento de monitoramento e recuperação de veículos.

A companhia chegou ao país em 2000 e, desde então, cresceu continuamente, contando com aproximadamente 200 mil clientes ativos atualmente. A empresa já recuperou mais de 15 mil veículos, o equivalente a um patrimônio aproximado de R\$ 665 milhões.

O que já  
é sucesso  
em 4 rodas,  
agora  
também  
em 2.



## Rastreador Ituran para motos.

Toda a segurança e tranquilidade do rastreador para carros, agora também para motos. Acesse nosso site e conheça esse lançamento da Ituran.

0800 10 55 66  
[www.ituran.com.br](http://www.ituran.com.br)



Sempre com você



# “Excelência e Liderança no Seguro Garantia”

## J. Malucelli



*Adriano Lanfranchi e Carlos Roberto Fargetti recebem o troféu de Mario Jorge Cruz*

Com a crise internacional, a economia brasileira também teve os seus percalços, afetando diversos segmentos da nossa economia. Entretanto, a J.Malucelli Seguradora se manteve firme em sua área de atuação e ainda jogou pesado para continuar oferecendo o que há de melhor no Seguro Garantia.

A seguradora é uma empresa do Grupo J.Malucelli e é este DNA que privilegia a organização com a herança recebida do Paraná Banco na análise de crédito e de risco, advindas da larga experiência que o Grupo possui no setor de infra-estrutura.

Controlada por uma sólida instituição financeira, a J.Malucelli Seguradora tem trabalhado em duas importantes frentes: atender as necessidades de seus clientes e aprimorar o relacionamento com seus corretores. Foram traçadas estratégias de negócios que resultaram na busca pela eficiência operacional, na redução dos cus-

tos, mas mantendo a qualidade de seus serviços e da qualificação do capital humano, bem como o maciço investimento em TI e ferramentas de subscrição.

O sucesso foi tanto que a J.Malucelli Seguradora foi a primeira companhia em seu segmento a criar o E-Seguro Garantia, mais conhecida como apólice eletrônica ou certificação digital. Proporcionando mais segurança e agilidade nos serviços para seus clientes, essa ferramenta eletrônica impede qualquer tipo de fraude nas apólices da companhia e ainda passa a contribuir com a Internet em um ambiente que vem se fortalecendo juridicamente em suas transações eletrônicas. Outra vantagem é que o corretor, ou o cliente, poderá ter acesso à apólice em qualquer lugar e imprimir o documento quando e quantas vezes quiser.

Uma das características mais marcantes da companhia foi de estar na vanguarda, inovando e sempre à frente dos demais players do mercado. Prova disso, são os próprios números divulgados pela Susep(Superintendência de Seguros Privados). Segundo dados da autarquia, a companhia fechou o ano de 2008 com uma produção na casa dos R\$ 215 milhões, o que representa um índice de 47% do market share do segmento.





**Assegure seus projetos.  
Proteja seu investimento.  
Garanta resultados.**



**JMalucelli Seguradora**

*Especializada em Seguro Garantia*

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



# “Excelência em Resseguros – Primeira Empresa a Obter Autorização da Susep para Operar como Resseguradora Local, após Lei Complementar 126”

## J. Malucelli



*Sergio Santiago e Luis Alberto Pestana recebem o troféu de José Armando Batista*

Até janeiro de 2006, o Brasil era um dos poucos países do mundo que ainda mantinha a atividade do resseguro como um monopólio estatal, até então do IRB (Instituto de Resseguros do Brasil), hoje IRB-Brasil RE SA. A criação do Instituto, como provedora de resseguro, foi impulsionada pela necessidade de incremento da capacidade das seguradoras na concessão de seguros em âmbito nacional, com retenção de um maior número de negócios para a economia interna.

Agora o cenário é outro, graças a Lei Complementar 126, de 15 de janeiro de 2007, e a Resolução 168 da Susep (Superintendência de Seguros Privados), de 17 de dezembro de 2007, que promoveram a abertura do mercado de resseguro.

Esta foi a gran-

de chance da J. Malucelli Resseguradora. Autorizada pela autarquia, a Susep, o Paraná Banco, por meio de sua subsidiária integral J. Malucelli Participações em Seguros e Resseguros S/A, deu um importante passo à frente na economia brasileira e constituiu a primeira resseguradora de capital privado do Brasil, a J. Malucelli Resseguradora S/A.

A nova resseguradora contou com um capital inicial de R\$ 70 milhões, sendo 16% superior ao mínimo exigido conforme normas da própria Susep. A decisão do Paraná Banco de intensificar sua participação no mercado de Seguros/Resseguros deveu-se principalmente à possibilidade de capturar as oportunidades advindas nesse novo ambiente de negócios.

A J. Malucelli RE, assim como é conhecida, atua principalmente como empresa cativa da J. Malucelli Seguradora, com a garantia de 100% dos prêmios de resseguros gerados pela seguradora que representaram, somente em 2008, 47% do mercado de Garantias do Brasil. É controlada indiretamente, através da holding J. Malucelli Participação Seguros e Resseguros S.A., pelo Paraná Banco, fundado em 1979, com importantes operações na Região Sudeste do Brasil e especializado em atividades de concessão de crédito consignado e serviços ao middle market.





# A primeira Resseguradora de capital privado 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](http://www.jmalucellire.com.br)

[resseguradora@jmalucellire.com.br](mailto:resseguradora@jmalucellire.com.br)



\*Uma empresa Paraná Banco



# “Destaque Melhor Empresa em Vistoria”

## Lincos Vistorias



*Luis Carlos Rodrigues Neca recebe o troféu de Mario Jorge Cruz*

Em 2009, a Lincos Vistorias, maior rede de vistoria prévia do Brasil, reforça o projeto de expansão da rede com foco nas praças de São Paulo e ABC e inaugura 21 unidades exclusivas de serviços. Esta ação faz parte da estratégia da empresa de ampliar os benefícios oferecidos aos clientes. “Ele será atendido com toda a comodidade de nossas instalações e toda a atenção de nossos profissionais”, destaca Luis Carlos Rodrigues Neca, diretor da empresa.

Assim, com a abertura de novas unidades franqueadas, a Lincos espera elevar, ainda mais, a eficiência nos serviços prestados, de modo a sempre contribuir para a maior segurança e redução de riscos de clientes e parceiros, em transações comerciais que envolvam veículos.



“O Prêmio Gaivota de Ouro significa o reconhecimento dos esforços de toda a equipe para a manutenção do

nosso padrão de qualidade e atendimento aos nossos clientes”, destaca Neca.

Atualmente, a Lincos disponibiliza uma ampla rede franqueada que cobre praticamente todo o território nacional, atingindo mais de 4.800 municípios. Associada à ABF (Associação Brasileira de Franchising), a empresa recebeu pelo décimo ano consecutivo o Selo de Qualidade ABF, prêmio máximo do setor pela excelência de seus serviços, revelando assim o elevado grau de seriedade que conduz seus negócios.

Desde janeiro de 2009, a Lincos integra o grupo DEKRA, empresa de atuação global líder na Europa em teste de segurança de veículos automotores e líder mundial em inspeção técnica veicular. Nos últimos anos, a Lincos vem realizando investimentos constantes em treinamento e capacitação profissional, equipamentos e tecnologia para manter a qualidade nas vistorias processadas e em todos os serviços oferecidos.

Com mais de 22 anos de atuação, a Lincos é reconhecida no mercado segurador como a maior rede de vistorias prévias do Brasil. São mais de 250 postos de atendimento que reúnem mais de 2.300 colaboradores.

# Ser lembrado nos faz melhorar. Ser reconhecido nos faz ir além.

Prêmio Mercado de Seguros - Gaivota de Ouro - Destaque Melhor Empresa em Vitoria, 2009.



- ✓ A Lincés Vitorias está presente em todos os estados brasileiros.
- ✓ Presente em mais de 4.800 municípios.
- ✓ Percorre mais de 40 milhões de quilômetros por ano realizando vitorias.
- ✓ Analisa mais de 60 bilhões em riscos para seguradoras e financeiras.

E agora, vai mais além para atender as expectativas de novos clientes, oferecendo produtos que auxiliarão na fidelização de seus clientes, apoiando na redução de riscos na busca por melhores resultados e na segurança em negociações com veículos.

Consulte nossos especialistas para a realização dos serviços:



## Lincés Motores Vistoria de transferência

Identifica a numeração do motor e do chassi.



## Lincés Perícia Vistoria de procedência

Analisa eventuais alterações de características.



## Lincés Garantido Certificado válido por 3 anos

Garante indenização em caso de furto ou roubo em aberto, anterior à certificação.



Conte conosco sempre.  
Tel.: (11) 2451-9444

Seu especialista automotivo.

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



# “Destaque Executiva do Ano de 2008 em Prestação de Serviços – Sra. Elza Aguiar”

## Marinho Despachantes



*Elza Aguiar recebe o troféu de André Pena e José Francisco Filho*

Uma mulher que há 29 anos luta para aperfeiçoar a área em que atua e que ao longo de sua trajetória profissional foi capaz de ajudar a transformar um pequeno escritório de despachante em uma empresa com cerca de 200 colaboradores.

Assim é Elza Aguiar, diretora de Negócios da Marinho Despachantes, onde ingressou ainda jovem e sem experiência, mas com o desafio de enfrentar um segmento predominantemente masculino.

Com o passar do tempo, os serviços da Marinho Despachantes foram ampliados e a empresa passou a atender vários segmentos. Em 1999, Elza enxergou a possibilidade de começar a prestar serviços ao mercado segurador, pois naquela época tanto as seguradoras,



quanto as instituições financeiras, passaram a ser obrigados a transferir o veículo indenizado ou aprendido para seu nome antes de

comercializá-los em leilão.

Devido a esse perfil inovador, hoje a organização oferece uma gama completa para todas as necessidades relacionadas à documentação de veículos.

Foi com garra e visão de negócios que Elza pôde oferecer essa prestação de serviços diferenciada, alcançando sua meta, que era transformar a Marinho Despachantes na maior empresa de consultoria técnica em documentação de veículos do país. Como consequência disso, ela também conseguiu mostrar que um despachante pode, sim, ser diferente.

E para mudar cada vez mais a imagem do profissional despachante, Elza investe constantemente em tecnologia e, principalmente, na formação de seus colaboradores. Por isso, há quase quatro anos Elza ajudou a criar o Educa Doc, um programa de responsabilidade social voltado à formação profissional para o segmento de despachantes.

Formada em administração de empresas há mais de 20 anos e bacharel em direito há três, atualmente Elza se empenha em ensinar o que aprendeu, mas também procura continuar aprendendo a cada dia. Satisfeita, mas em busca de novas realizações, ela se motiva todos os dias para fazer com que a Marinho Despachantes seja ainda melhor no que faz.



verbo

# A Marinho Despachantes é uma mão na roda para sua documentação.

Pioneira na solução em documentação para veículos, a Marinho Despachantes oferece serviços que são verdadeiros benefícios. Seja qual for a sua necessidade em documentação de veículos, na Marinho você não perde tempo e nem dinheiro.

SOLUÇÕES  
PARA FROTAS  
E CONTROLE  
DE MULTAS

SOLUÇÕES  
PARA BANCOS  
E FINANCEIRAS

SOLUÇÕES  
PARA  
SEGURADORAS

SOLUÇÕES  
PARA VOCÊ

(11) 4081-3922

Rua Rio Bonito, 1088 / 1110 - Pari  
São Paulo - SP - CEP: 03023-000  
contato@marinhodespachantes.com  
www.marinhodespachantes.com

**marinho**   
**despachantes**

Assessoria e Consultoria Técnica de Documentos



# “Excelência na Carteira de Automóvel com o Produto Auto Mensal”

## Marítima Seguros



*Francisco Caiuby Vidigal recebe o troféu de Mario Jorge Cruz*

A Marítima Seguros iniciou suas operações no segmento de Auto no ano de 1960, ou seja, 17 anos após a sua criação, em 1943. O grande ápice do ramo Auto ocorreu em 1991 com o lançamento do Auto Mensal Marítima, um produto inédito e inovador para as características da época e que projetaram a Marítima como uma das principais empresas de seguros do mercado.

O seguro de Automóveis representa hoje 39% do volume total de prêmios da companhia, com uma base de 340.000 segurados (dezembro/08). Dentro da carteira do ramo Automóvel, o Auto Mensal representa 40%.

O Auto Mensal foi concebido com características flexíveis, modernas e inovadoras, permitindo a contratação de um seguro que é pago

em 12 vezes sem juros e sem custo de apólice, possibilitando dessa forma menor valor das parcelas e total segurança para o veículo.

As coberturas básicas incluem a compreensiva (garante o veículo segurado contra os riscos de colisão, de qualquer causa, incêndio, roubo ou furto) e RCF (Responsabilidade Civil Facultativa), que resguarda o cliente de ressarcir eventuais danos materiais e/ou corporais causados a terceiros, quando do uso do veículo segurado.

Com o Auto Mensal, o cliente pode determinar a melhor data que lhe convier para pagar o seguro, podendo também alterá-la a qualquer momento.

O produto permite também uma condição especial, sem custo adicional, para seguros de veículos novos que tenham até 6 meses da data de aquisição, considerando dentro deste prazo a reposição como veículo “Zero Km”, somente se a contratação ocorrer em até 180 dias da emissão da Nota Fiscal.

Alguns diferenciais do Auto Mensal Marítima: assistência residencial 24 horas; reparo gratuito de trincas no pára-brisa; renovação automática de apólice, extrato mensal do seguro contratado, indenização com base no Valor de Mercado Referenciado - Tabela FIPE; dispensa das parcelas a vencer em caso de sinistro com indenização integral do veículo, a partir do segundo ano de contratação, entre outras.



# Marítima

## seguros

# A INDENIZAÇÃO MAIS RÁPIDA E PREMIADA DO MERCADO.

A Marítima foi premiada mais uma vez no "Prêmio Mercado de Seguros 2009 - Troféu Gaivota de Ouro". Dessa vez em Três Categorias.

Essas conquistas são de grande importância, uma vez que a Marítima Seguros tem por missão, proporcionar aos nossos clientes produtos e serviços diferenciados com o objetivo de garantir-lhes indenizações e reembolsos com agilidade incomparável.

E proporcionar a você, corretor, resultados mais eficientes e uma parceria transparente e vantajosa.

## Excelência

**na carteira de automóvel  
com o produto AUTO MENSAL**

**em maior RAPIDEZ na  
liquidação de SINISTROS**

**em maior RAPIDEZ no  
pagamento de COMISSÕES**





# “Votação Online – Excelência em Maior Rapidez na Liquidação de Sinistros”

## Marítima Seguros



*Marivaldo Medeiros recebe o troféu de Paulo Meinberg*

A Marítima Seguros, que paga as indenizações mais rápidas do mercado, trabalha, atualmente, com cerca de 1.400 novos sinistros por mês, numa média de pagamentos mensais de mais de R\$ 9 milhões.

O Departamento de Sinistro da companhia se respalda, hoje, num lastro financeiro para pagamento de prêmios que fica vinculado à Superintendência de Seguros Privados (Susep) e numa estrutura sólida, que, além dos funcionários que dão suporte ao pessoal da área de Riscos Especiais, trabalha no acompanhamento e cobrança dos serviços terceirizados e manutenção dos arquivos de processos.

O setor conta, ainda, com 39 funcionários divididos entre a Central de Atendimento (responsável pela abertura dos sinistros e posicionamento sobre os seus andamentos, entre outras funções), a Regulação de Si-

nistros (encarregada da realização das vistorias e apuração dos prejuízos, entre outras atividades) e a Liquidação de Sinistros (que tem como funções principais a revisão dos trabalhos realizados pelos reguladores, fixação e liberação das indenizações, entre outras atribuições).

Com toda essa infra-estrutura, a Marítima se destaca no mercado, em especial devido à agilidade e eficiência com que responde a todas as solicitações. Tudo começa com o trabalho da Central, em que o atendimento de sinistros é imediato. Há ocasiões em que ocorre até a antecipação aos pedidos de indenização.

O deslocamento de profissionais da matriz e de outras regiões é uma prática sempre adotada nos eventos de grande porte em que o atendimento aos segurados e corretores é realizado na unidade Marítima mais próxima do local da ocorrência. Já as regulações dos sinistros são finalizadas na filial em questão e encaminhadas por fax à matriz, onde os processos são liquidados imediatamente.

As finalizações das regulações e pagamentos dos sinistros começam no dia seguinte aos eventos. No geral, o maior volume de sinistros é liquidado entre a primeira e segunda semana, ou até em prazo ainda menor.





# “Votação Online – Excelência em Maior Rapidez no Pagamento de Comissões”



## Marítima Seguros



*Mario Jorge Pereira recebe o troféu de Paulo Meinberg*

A rapidez no pagamento de comissões é sempre uma das maiores reivindicações dos corretores de seguros – e, sem dúvida, uma das melhores formas das seguradoras gerarem percepção positiva aos seus parceiros de negócios, propiciando maior nível de confiança e fidelização.

Quanto mais rápida e competente for a seguradora no pagamento de comissões, mais satisfeitos ficam os corretores, que cada vez ficam se sentem mais seguros e interessados em gerar ainda mais negócios em conjunto com as seguradoras.

A rapidez dos processos de pagamento de comissões da Marítima Seguros é baseada em um eficiente sincronismo na mecânica da baixa de parcelas e a geração dos documentos produzidos pela área de Contas a Pagar, bem como o float dos convênios de pagamentos com os bancos.

Para entender como funciona o pagamento de comissões da empresa, veja o fluxo abaixo:

1. O segurado Marítima efetua o pagamento de sua

parcela em d+0.

2. A Marítima recebe do banco o arquivo retorno contendo este pagamento em d+1, onde ele é imediatamente analisado e processado.

3. Após este processamento, são gerados os respectivos recibos de comissões a pagar.

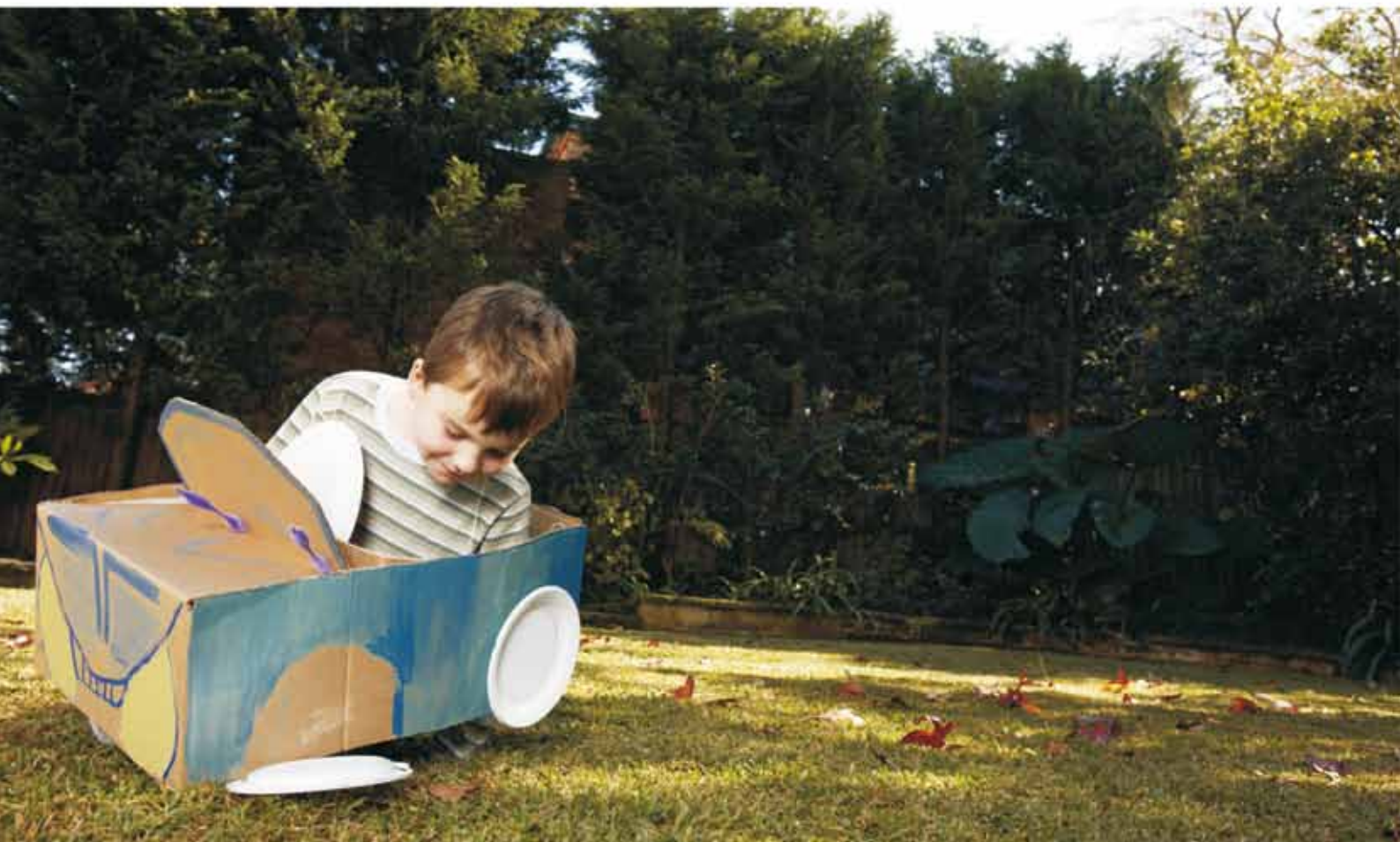
4. Na mesma diária são processados os arquivos de pagamentos a serem enviados aos bancos.

5. Em d+2, estes arquivos são encaminhados aos respectivos bancos, onde são processados em “real time”, ou seja, uma hora após o envio, o valor está disponível na conta correntes dos corretores, salvo os casos em que o pagamento ocorra através de “DOC”, ou crédito em conta pelo Banco Safra ou HSBC, onde o recurso estará disponível em d+3.

Cabe ressaltar que este processo todo ocorre de forma automática.



# Pode sonhar que nós garantimos.



"Prêmio Mercado de Seguros 2009"  
**Excelência na carteira de automóvel  
com o produto AUTO MENSAL**



# Marítima

## seguros



Seguro Auto Mensal Marítima.  
Feito na medida de suas necessidades.  
Ou de seus sonhos.



# “Destaque Melhor Corretora de Seguros Internacional”

## Marsh



*Eduardo Takahashi recebe o troféu de Luis López Vázquez*

Líder mundial em gerenciamento de riscos, consultoria de benefícios e corretagem de seguros e resseguros, a Marsh conta com nove escritórios e 840 colaboradores, mais de 4 mil clientes corporativos, gerenciando uma carteira de 575 mil vidas. Atualmente, a Marsh administra prêmios superiores a R\$ 1,7 bilhão no país.

A estrutura do país cresceu tanto, que além de se tornar um modelo para os países da América Latina e da Europa, o escritório da Marsh em São Paulo se tornou sede da Bowring Marsh (segmento especializado na colocação de riscos no mercado internacional), tornando-se um hub de operações da empresa juntamente com Bermudas, Dublin, Miami, Londres, Singapura e Zurique.



Além disso, a estrutura da Marsh no Brasil criou o MIG (Marsh Infrastructure Group), área que concentrará todos os projetos de in-

fraestrutura e contará com um grupo de profissionais especialistas provenientes de diferentes segmentos.

A empresa já recebeu prêmios importantes como “A Melhor Corretora de Seguros do Brasil” e “A Melhor Consultoria para Transferência de Risco de Seguros na América Latina” pela Revista Euromoney e “Líder do Ranking Global de Corretoras de Riscos e Seguros” através de pesquisa realizada pelo Banco UBS em 2009.

Há 55 anos no Brasil, a Marsh desenvolve soluções desenhadas por núcleos de inteligência multidisciplinar formados por engenheiros, economistas, gestores e outros profissionais altamente especializados em identificar demandas organizacionais críticas. É através desses profissionais e de um modelo de atuação sustentado pelas melhores práticas globais que a Marsh Brasil presta um serviço de atendimento padrão e global, tornando-se um parceiro estratégico de companhias dos principais setores da economia no Brasil e do mundo.

De telecomunicações a energia, passando por infraestrutura, transporte, varejo, planos de continuidade de negócios e outros segmentos fundamentais, a Marsh está presente, criando vantagens competitivas que fazem a diferença no ambiente dos negócios.

# MARSH

Estamos comemorando 55 anos de atividades no Brasil e gostaríamos de agradecer aos nossos clientes pela parceria e confiança que possibilitaram esta realização!

“A Melhor Corretora de Seguros do Brasil”  
e “A Melhor Consultoria para Transferência de Risco de Seguros na América Latina”

*Revista Euromoney, 2009*

“Líder do Ranking Global de Corretoras de Riscos e Seguros”

*Banco UBS, 2009*



A Marsh é líder mundial em gerenciamento de riscos, consultoria de benefícios e corretagem de seguros e resseguros. No Brasil, conta com 9 escritórios, 840 colaboradores e mais de 4 mil Clientes Corporativos, gerenciando uma carteira de 575 mil vidas. Atualmente, a Marsh administra prêmios superiores a R\$ 1,7 bilhão no país.



# “Destaque Melhor Empresa de Assistência 24 horas para Seguros e Assistências a Viagens”

## Mondial Assistance



Rodrigo Jimenez recebe o troféu de Pedro Barbatto Filho

O Grupo Mondial Assistance publicou seus resultados financeiros de 2008 com vendas de USD 2,25 bilhões (um crescimento de 8,6% sobre 2007), prestando mais de 13,5 milhões de assistências nos 28 países em que atua.

No Brasil, a Mondial Assistance fechou o ano de 2008 com um crescimento de 26% em relação a 2007, conquistando a liderança do mercado de assistência brasileiro. “Este resultado deve-se a uma estratégia de diversificação bem sucedida com foco na qualidade e inovação. Buscamos agregar cada vez mais valor ao cliente final, tornando sua vida mais simples e segura”, relata Dan Assouline, CEO da Mondial Brasil e Diretor Regional para a América Latina.



Com uma equipe de 1.500 funcionários e uma rede de mais de 40 mil prestadores de serviços

selecionados no Brasil, a empresa conta ainda com a rede mundial do Grupo nas assistências efetuadas no exterior. A Mondial Assistance Brasil ([www.mondial-assistance.com.br](http://www.mondial-assistance.com.br)) registra uma assistência prestada a cada 20 segundos e uma ligação atendida a cada 8 segundos. Atualmente, 19 milhões de usuários são beneficiados pelos seus serviços, com grau de satisfação acima de 98%.

Fruto do foco constante na inovação, a Mondial Assistance lançou em abril o primeiro sistema do mercado que atende o segurado sem que ele precise telefonar: o DirectAssist. Desenvolvido para seguradoras, o novo sistema permite ao segurado que possui Smart Phones (iPhone, BlackBerry, etc) acionar o serviço de reboque e mecânico apertando apenas uma tecla.

Sem necessidade de ligar para o CallCenter da Assistência 24h e sem intervenção humana, por meio do dispositivo GPS, o software já localiza o prestador de serviços mais próximo do segurado e solicita o atendimento. Totalmente high tech, o usuário visualiza, em tempo real, o deslocamento do prestador até o local onde está através do mapa. Outros features incluem a consulta de oficinas preferenciais, dados da apólice e informações de outros produtos da seguradora.

# Chegou o DirectAssist. O sistema para acionamento de assistência em SmartPhones.

Com ele, seu cliente pode solicitar a assistência 24 horas da Mondial Assistance diretamente de seu SmartPhone, sem a necessidade de fazer ligações, e ainda acompanha o status do atendimento através do Google™ Maps. Tudo isso com um só toque e em um ambiente personalizado com a sua marca. Conheça todas as funções e vantagens do DirectAssist.

Ligue (11) 3178-2599 ou acesse [www.mondial-assistance.com.br](http://www.mondial-assistance.com.br)

How can we help?



 **MONDIAL**  
ASSISTANCE



# “Excelência na Carteira de Automóvel”

## Porto Seguro



*Marcelo Sebastião recebe o troféu de Paulo Meinberg*

A Porto Seguro está há mais de 60 anos no mercado, tendo se desenvolvido em todas as carteiras e ramos de seguro. A empresa é líder no segmento de seguro de automóveis – tanto no mercado nacional como no Estado de São Paulo. A trajetória da companhia demonstra um crescimento sólido e consolidado ao longo dos anos.

A Porto Seguro tem como prioridade oferecer produtos e serviços de qualidade que atendem às necessidades dos clientes e proporcionam benefícios perceptíveis. Além disso, prima por um atendimento humanizado e empático, que se baseia no respeito.

Desde 1982, a empresa adota a filosofia de proteção ao segurado, que significa proporcionar segurança e tranquilidade



mesmo que o sinistro não aconteça. A companhia é responsável pela iniciativa de oferecer benefícios gratuitos para seus clientes, o que acabou se trans-

formando em uma tendência no ramo de seguros para automóveis.

“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 facilitam o dia-a-dia”, explica Marcelo Sebastião, diretor do ramo automóvel da companhia.

Todos os anos a companhia oferece novos benefícios e serviços exclusivos para os segurados do ramo automóvel, como o Porto Socorro e o Bike Socorro, atendimento emergencial em sinistros e panes; o Centro Automotivo Porto Seguro, que realiza revisões e diagnósticos gratuitos, além de serviços de mecânica; o “Carro + Casa”, mão-de-obra gratuita para consertos e reparos no imóvel do segurado; Help Desk em Informática, Pet (atendimento veterinário para animais de estimação), empréstimo de bicicletas, assistência à bicicleta de seus segurados, entre muitos outros diferenciais.

“Procuramos a cada dia conquistar a fidelidade do cliente e o reconhecimento do mercado, e é isso que este prêmio vem coroar”, conclui Marcelo.



## COMUNICADO ZATIX AO MERCADO DE SEGUROS

A Zatix foi criada há um ano, a partir da associação entre as empresas Teletrim Monitoramento, Graber Rastreamento e Omnilink (detentora das marcas Control Loc e Rodosis). Agora, a Zatix anuncia a conclusão de mais uma etapa do seu processo de integração. Um processo que resulta na maior e mais completa empresa do mercado de rastreamento, telemetria e logística de veículos nos segmentos de transporte de carga e na proteção do casco, seja para veículos de passeio, caminhões ou motos.

Visando garantir a qualidade da nossa operação, todo o processo de integração foi realizado a partir de estudos e pesquisas em diversos segmentos, levando-se em conta, entre outros aspectos, atributos de marca como inovação, segurança, identificação com produto e qualidade nos serviços. Para isso, mais de mil entrevistas foram realizadas em diferentes mercados.

Nesse novo cenário, a Zatix confirma sua organização como estrutura empresarial e, com sua expertise em diversas áreas do mercado, passará agora a atuar com apenas duas marcas: Graber Rastreamento, para o segmento de proteção de veículos, motos e frotas de serviço, e Omnilink, com produtos e serviços voltados ao transporte de cargas.

Vale ressaltar que, a partir de agora, todos os produtos e serviços Teletrim Monitoramento e Graber serão unificados sob uma única marca: **Graber Rastreamento**. E, com essa marca, atuaremos em todo o mercado de proteção de casco de veículos.

Na certeza de que as oportunidades de negócio se ampliam e se consolidam ainda mais, queremos reforçar a importância da relação mantida com todo o mercado de seguros e da confiança depositada em nossos serviços.



A inovação é a nossa estrada.



Todo mundo vai tranquilo.



# “Excelência em Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros”

## Porto Seguro



*Julio Melo recebe o troféu de Paulo Meinberg*

O resultado do Prêmio “Excelência em Melhor Atendimento aos Corretores de Seguros” reflete a busca constante da Porto Seguro em valorizar o trabalho desses profissionais, já que o esforço e a dedicação dos corretores estão diretamente relacionados com a imagem que é projetada para a companhia.

Segundo Julio Melo, ouvidor e gerente do serviço de atendimento ao Cliente (SAC) da Porto Seguro, investir no relacionamento com o segurado, sempre por meio do Corretor de Seguros, sempre fez parte da filosofia da Porto Seguro.

“Respeito e bom atendimento resultam em satisfação do cliente. Na Porto Seguro sempre tratamos a excelência no atendimento aos corretores e segurados como questão estratégica – e a maneira mais simples para o contínuo sucesso da companhia”, diz Melo.

Ao receber uma ligação do corretor, por exemplo, a Cen-

tral de Atendimento faz a triagem entre dúvidas, solicitações e reclamações. Estas são encaminhadas ao SAC, que faz uma análise da questão e avalia o que pode ser feito para solucionar o assunto o mais breve possível.

“Também investimos no atendimento preventivo. Alguns produtos já foram totalmente reformulados a partir de sugestões de corretores”, completa o ouvidor.

Além disso, a Corporação 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, ferramenta de relacionamento essencial para a otimização dos negócios dos corretores.

Há também o “Porto Press” – publicação mensal que apresenta as principais novidades sobre os produtos, campanhas e assuntos de interesse do corretor, e o “Corretor Online”, ferramenta de relacionamento essencial para a otimização dos negócios.

“Atualmente, nosso desafio é continuar aprimorando nossos meios de comunicação com os corretores, além de oferecer novos facilitadores do trabalho, estreitando ainda mais este relacionamento”, conclui Melo.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

GRADUAÇÃO - PÓS-GRADUAÇÃO - CERTIFICAÇÃO - CURSOS PREPARATÓRIOS - EXAMES DE HABILITAÇÃO - PUBLICAÇÕES - ENSINO A DISTÂNCIA

# Atualize seus conhecimentos nos cursos da Escola!

## Pós-Graduação

### MBA Executivo em Seguros e Resseguro

O objetivo deste curso é desenvolver talentos de profissionais comprometidos com uma atuação de alto desempenho na gestão de seguros e resseguro.

Os participantes serão qualificados com habilidades e competências destinadas a conquistar o êxito das organizações no novo ambiente em que se inserem as empresas atuantes no setor.

INSCRIÇÕES: até 28 de agosto  
INÍCIO DO CURSO: dia 9 de setembro

Agora em  
São Paulo!

MAIS INFORMAÇÕES  
(11) 3105-3140  
ensino@funenseg.org.br

[www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br)



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS  
FUNENSEG  
A ESCOLA DE SEGUROS DO BRASIL!



# “Destaque em Crescimento e Produtividade em Odontologia”

## Prodent Assistência Odontológica



*Rodrigo Califoni e Luis Fernando Ribeiro Henrique recebem o troféu de Manuel Povoas*

A Prodent é a operadora de odontologia que apresentou a maior taxa de crescimento do país em 2008, com aumento real de 95% da base de clientes, e já atinge a expressiva marca de 360.000 beneficiários atendidos em todo território nacional durante o 2º trimestre/09.

Hoje, a Prodent possui mais de 800 empresas clientes dos mais variados portes e segmentos e pretende atingir novamente um crescimento anual de 100% em 2009. A meta da empresa é encerrar o ano com mais de 450.000 beneficiários e consolidar sua posição entre os principais players de mercado.

A empresa já ocupa a 3ª posição no ranking nacional, considerando as operadoras exclusivamente odontológicas e sem



composição acionária ou controladora em outros segmentos de mercado, como seguros ou assistências médicas.

Em 2008, a Prodent obteve a

4ª indicação para o prêmio Top of Mind – Fornecedores de RH, figurando entre as cinco empresas com maior lembrança de marca e preferência entre os profissionais de recursos humanos e também recebeu a certificação do prêmio 100 Melhores Fornecedores de RH do Brasil.

“Os resultados conquistados e o reconhecimento de mercado comprovam a capacidade de planejamento e concretização de importantes parcerias. Estamos muito satisfeitos e com ótimas perspectivas de expansão para os próximos anos. Nosso crescimento sustentável muito acima do mercado é reflexo de nossas ações e políticas comerciais diferenciadas, além da infra-estrutura de atendimento adequada”, analisa Dr. Maurício Camisotti, presidente da Prodent.

A Prodent aposta na diversificação de produtos e canais de distribuição para atingir as metas propostas, com foco no canal corretoras e consultorias de benefícios. “Durante o ano de 2008 investimos na estrutura de atendimento ao canal corretor e estamos cada vez mais próximos dos nossos parceiros comerciais, oferecendo produtos flexíveis e grande competitividade de mercado”, comenta Luis Fernando de Paula Henrique, diretor Comercial e de Marketing da Prodent.

# Prodent. A operadora de odontologia que **mais cresceu** em 2008...

...conquista **Novos Prêmios!**

# 95%

\*Fonte: Dados ANS dez/2008



## IX PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS TROFÉU GAIIVOTA DE OURO

✓ Destaque em Crescimento  
e Produtividade em Odontologia

✓ Destaque Executivo de  
Odontologia no ano de 2008



**1ª**  
NO  
RANKING  
ANS\*

\*Fonte: ANS - Ranking de qualificação fase 2 - etapa 2 - set/2007



**CADASTRE-SE  
E CONHEÇA  
NOSSOS  
DIFERENCIAIS**

A melhor opção para ampliar os negócios da sua corretora.

*Nossos números comprovam e o mercado reconhece!*

- ✓ 360.000 beneficiários
- ✓ 800 empresas clientes
- ✓ 12.000 opções de atendimento em todo país



*Consulte-nos*

# 11 3017-6080

[www.prodent.com.br](http://www.prodent.com.br) | [comercial@prodent.com.br](mailto:comercial@prodent.com.br)

**Prodent**  
ASSISTÊNCIA ODONTOLÓGICA



# “Destaque Executivo do Ano de 2008 em Odontologia - Dr. Maurício Camisotti”

## Prodent Assistência Odontológica



*Dr. Maurício Camisotti recebe o troféu de André Pena e José Francisco Filho*

Maurício Camisotti, sócio-fundador e presidente da Prodent Assistência Odontológica, atua desde 1989 como principal executivo da companhia, com participação ativa no dia-a-dia da operadora e à frente das principais decisões estratégicas e mercadológicas.

Cirurgião-dentista de formação, administrador com MBA pela FGV e inúmeros cursos nacionais e internacionais, conferiram a Maurício Camisotti uma experiência de destaque no segmento odontológico e um profundo conhecimento dos modelos de gestão odontológica e empresarial do mercado nacional e de outros países.

Em 2003, com a decisão estratégica de atuar somente no mercado corporativo e preparar a operadora para um crescimento expressivo e estruturado, o executivo colocou em prática um programa que, entre

outras importantes definições, tinha dois pilares:

- A criação e implementação de uma plataforma própria de operação odontológica, baseada em processos, tecnologia e pessoas e com significativos investimentos financeiros, para sustentar e operar um contingente elevado de associados, empresas clientes e dentistas credenciados.

- A conceituação e execução de um planejamento estratégico-comercial, alinhado com as demandas e projeções de crescimento do mercado, possibilitando um crescimento mensal sustentável com escalabilidade e fruto das ações executadas pela operadora em seus canais de distribuição.

“Acreditamos que o presente e as perspectivas futuras comprovam a assertividade das decisões tomadas no passado. Em 2007, obtivemos o maior índice de qualificação da ANS entre todas as operadoras de odontologia de grupo, e em 2008 atingimos um crescimento de 95% da base de beneficiários, fazendo da Prodent a operadora de odontologia que mais cresceu no país”.

Desde 2003, a Prodent já aumentou sua base de beneficiários em mais de 17 vezes (1.750%), atingindo a marca de 360.000 vidas em abril de 2009, e elevou o faturamento da empresa em mais de 15 vezes neste período (1.500%).



# Prodent. A operadora de odontologia que **mais cresceu** em 2008...

...conquista **Novos Prêmios!**

# 95%

\*Fonte: Dados ANS dez/2008



## IX PRÊMIO MERCADO DE SEGUROS TROFÉU GAIOTA DE OURO

✓ Destaque em Crescimento  
e Produtividade em Odontologia

✓ Destaque Executivo de  
Odontologia no ano de 2008



**1ª**  
NO  
RANKING  
ANS\*

\*Fonte: ANS - Ranking de qualificação fase 2 - etapa 2 - set/2007

**Top5**  
RH 2009  
12º Top of Mind

CADASTRE-SE  
E CONHEÇA  
NOSSOS  
DIFERENCIAIS

A melhor opção para ampliar os negócios da sua corretora.

*Nossos números comprovam e o mercado reconhece!*

- ✓ 360.000 beneficiários
- ✓ 800 empresas clientes
- ✓ 12.000 opções de atendimento em todo país



Consulte-nos

# 11 3017-6080

[www.prodent.com.br](http://www.prodent.com.br) | [comercial@prodent.com.br](mailto:comercial@prodent.com.br)

**Prodent**  
ASSISTÊNCIA ODONTOLÓGICA



# “Destaque na Prestação de Serviços em Vistoria de Veículos de Alto Padrão”

## RV Vistoria & Comércio



*Renê Mario Del Grande recebe o troféu de Manuel Povoas*

A RV Vistoria é uma empresa inovadora, pioneira e especializada em vistoria de veículo importado, com atendimento em todo Brasil.

Por três anos consecutivos, a RV Vistoria foi premiada como a Melhor Empresa de Vistoria de Veículos Importados.

Há mais de 10 anos no mercado, a RV oferece atendimento personalizado, bem focado na necessidade de cada cliente, com agilidade e transparência.

O objetivo da empresa é: ser a melhor empresa prestadora de serviços em vistoria.

A RV Vistoria presta serviços especializados às seguradoras, utilizando de tecnologia como diferencial.



Dessa forma, a RV Vistoria realiza seus serviços com precisão, rapidez e eficiência.

Seus diferenciais são:

- Vistoria realizada no mesmo

dia da solicitação;

- Vistoria com hora marcada;

- Vistoria domiciliar realizada em até duas horas após a solicitação (nas principais capitais);

- Sistema de consulta às vistorias 24hs;

- Notificação online do status da vistoria;

- Banco de dados com histórico de mais de 100 mil veículos importados;

- Peritos equipados com máquina digital, notebook, internet, impressora portátil e outros equipamentos;

- Peritos treinados periodicamente;

- Todos os peritos se deslocam ao local da vistoria de automóvel (não de moto);

- Peritos uniformizados e com crachá de identificação; e

- Central de atendimento para todo Brasil.





# *Especializada em Vistoria de Veículo Importado*



**RVistoria<sup>®</sup>**

Premiada como a melhor empresa de vistoria de Veículo Importado por quatro anos consecutivos.



Pioneira e Inovadora, realizamos serviços personalizados com profissionais altamente treinados e qualificados. Atendimento em todo Brasil.

Telefone: (11) 5072-5040

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



# “Excelência em Desenvolvimento no Seguro Saúde”

## Seguros Unimed



*Saulo Ribeiro Lacerda recebe o troféu de José Armando Batista*

A Seguros Unimed, marca que representa a Unimed Seguradora e sua controlada a Unimed Seguros Saúde, apresentou faturamento bruto consolidado de R\$ 543.076 milhões, valor 28,83% maior que o registrado no ano anterior. A maior parte deste crescimento veio do faturamento da Unimed Seguros Saúde que teve alta de 37,05% em relação ao mesmo período de 2007.

O aumento do número de vidas do seguro saúde foi significativo, passando de 181.096 mil, em 2007, para 239.371, em 2008, o que reflete a busca da companhia pela melhoria contínua e o compromisso com o cliente.

A empresa, que em dezembro próximo comemorará 20 anos

de atividades, não mede esforços para aprimorar seu atendimento. Nesse contexto, a medicina preventiva é a sua grande aliada, por meio da promoção de ações que valorizam a saúde, em lugar do simples combate à doença, para garantir mais qualidade de vida aos seus usuários.

Desde 2006, a companhia conta com o programa “Vida em Ação”, que estimula a adoção de hábitos saudáveis e divulga informações sobre como prevenir doenças, a partir do mapeamento do perfil de saúde dos colaboradores de empresas-clientes, obtido com a avaliação de exames médicos, como os de colesterol, glicemia, mamografia, papanicolau, testes ergométricos, dentre outros.

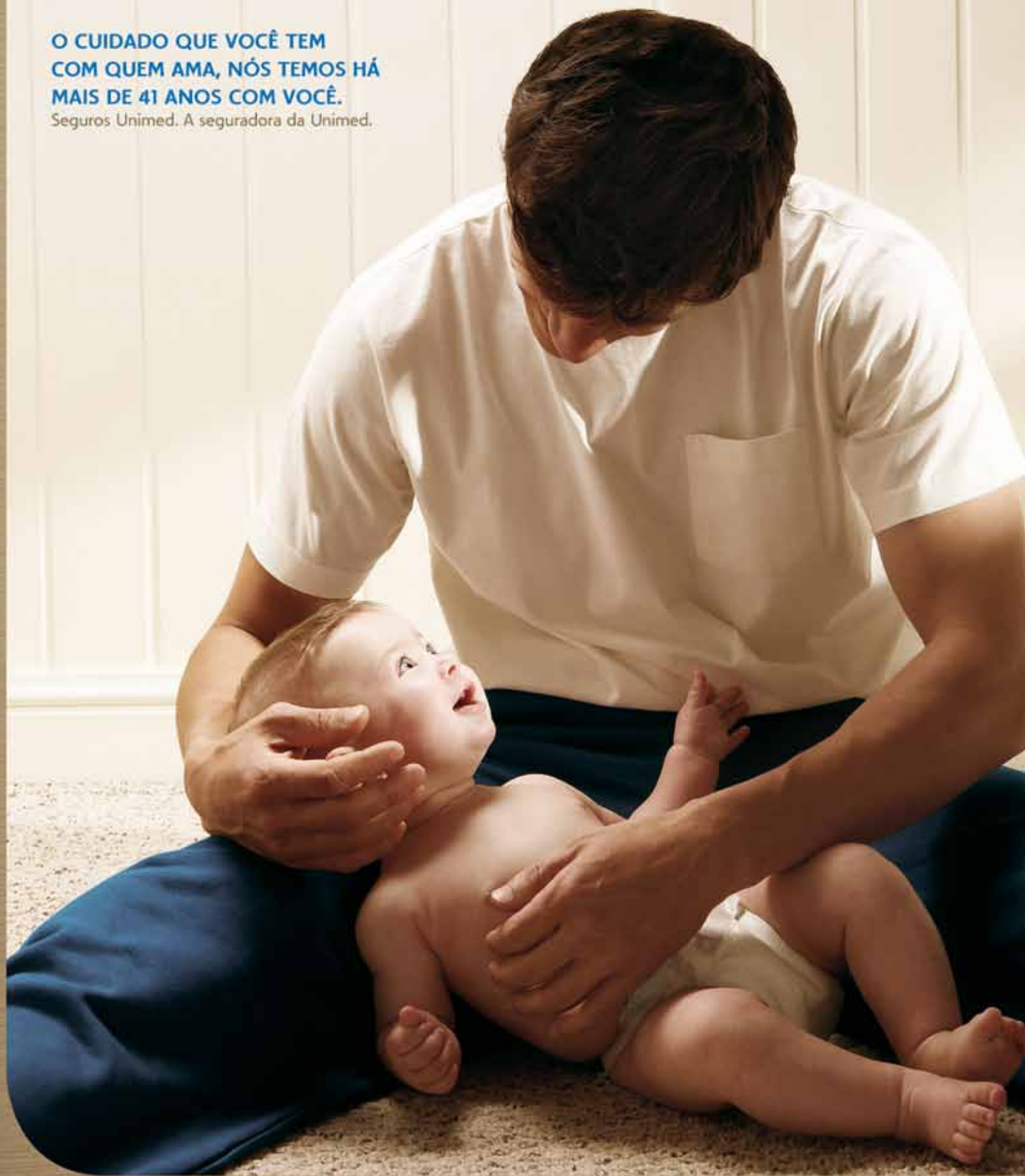
Com base nestes dados, são propostas atividades como redução alimentar, ações antitabagistas, o combate ao sedentarismo e a prevenção ao estresse.

Os interessados em abandonar o cigarro são convidados a participar de palestras motivacionais, seguidas de consultas individuais, em que são examinados e recebem a prescrição médica mais adequada ao seu caso. Para os sedentários, há programas que estimulam a atividade física, como, por exemplo, a formação de grupos de corrida ou de caminhada.



O CUIDADO QUE VOCÊ TEM  
COM QUEM AMA, NÓS TEMOS HÁ  
MAIS DE 41 ANOS COM VOCÊ.

Seguros Unimed. A seguradora da Unimed.



Ninguém melhor do que você para cuidar do futuro de quem está ao seu lado e, também, do seu. Mas, se precisar de uma ajuda, conte com a Seguros Unimed. Porque, com a mesma segurança que a Unimed cuida da sua saúde há mais de 41 anos, nós cuidamos de você e da sua família. Seja com nossos seguros de vida, de saúde ou nossos planos de previdência. Hoje, amanhã e sempre.

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

Seguros Unimed. Cuidado inspirado em você.

SEGUROS  
Unimed 



# “Destaque em Soluções para Gestão de Crédito e Apoio a Negócios”

## Serasa Experian



*Alexandre Tadeu Gazzani recebe o troféu de Nilson Arello Barbosa*

A Serasa Experian, o maior bureau de crédito do mundo fora dos Estados Unidos, é sinônimo, no Brasil, de soluções para todo o ciclo de negócios, com profundo conhecimento do mercado brasileiro. Facilita mais de 4 milhões de negócios por dia, para cerca de 400 mil clientes diretos ou indiretos.

Em 2007, a Serasa, criada em 1968, uniu-se à Experian Company, líder mundial no mercado de informações, trazendo para o Brasil a experiência de mercados mais maduros. Assim, conjuga a força e a tradição do nome Serasa com a liderança mundial da Experian e oferece hoje ao mercado brasileiro as mais modernas e inovadoras ferramentas.

A Serasa Experian diferencia-se por oferecer soluções integradas que abrangem todas as etapas do ciclo de negócios: prospecção, gestão de clientes e prospects, aceite/emissão de apólice, gestão da carteira de clientes,

regulação, prevenção de fraudes e validação de dados. É a maior Autoridade Certificadora do Brasil, provendo todos os tipos de certificados digitais e soluções customizadas e completas para utilização da tecnologia de certificação digital e de Notas Fiscais Eletrônicas (NF-e).

Desde 2004, com a assinatura da primeira apólice digital, o mercado segurador vem incorporando a certificação digital em seus processos. A Serasa Experian forneceu o certificado digital para essa iniciativa pioneira e acompanha passo a passo a trajetória da regulamentação da certificação digital no mercado de seguros. Está alinhada e comprometida com a expansão e a integração dessa tecnologia nesse segmento também, pelo que pode proporcionar de modernização, economia e agilidade aos processos entre corretores e seguradoras.

Comprometida em proporcionar a seus clientes a possibilidade de tomar decisões mais rápidas, com menor risco e maior rentabilidade, a Serasa Experian desenvolve soluções que combinam o uso coordenado de informações consistentes e abrangentes de marketing e crédito, scorings e ratings avançados, sistemas de decisão de alta performance e softwares de gestão completos.

# Scoring Auto Sinistro

Informação para  
decisões seguras



O Scoring Auto Sinistro é um produto com a qualidade Serasa Experian que avalia o grau de risco de cada proposta, permitindo que você tome decisões instantâneas para investir nas propostas mais rentáveis.

Siga adiante com essa grande ferramenta: contate a Serasa Experian e descubra como o Scoring Auto Sinistro pode agilizar e rentabilizar sua tomada de decisão.

**SERASA**



**Experian**



# “Destaque em Empresa de Tecnologia e Sistemas”

## Sistran



*Marcio Paes recebe o troféu de Manuel Povoas*

Este é quarto ano em que a Sistran, a maior empresa brasileira de soluções tecnológicas para os negócios de seguros, é premiada pela revista Seguro Total. O reconhecimento é fruto da implementação bem sucedida da solução mSISE na Bradesco Vida e Previdência, que necessitava de uma ferramenta de produtividade para potencializar as negociações dos corretores.

A proposta da Sistran foi oferecer um simulador de cotações de seguros de vida e previdência privada para ser utilizado em computadores portáteis, incluindo os “smartphone’s”. O produto, dentre inúmeras outras características, deveria atender a duas premissas cruciais: simplicidade na operação e facilidade para ser incorporado ao dia a dia do negócio de seguros.

O projeto da Sistran agilizou e eliminou algumas etapas do processo, o que permitiu ao corretor inserir informações básicas, obter rapidamente os cálculos de seguro de vida ou previdência privada, exibir a simulação e como resultado final aumentar a taxa de fechamento/sucesso dos negócios.

A Sistran customizou sua solução “móvil”, conhecido como mSISE, que faz uso dos modernos “hand helds”, padronizando o processo de vendas, simplificando o acesso as tabelas comerciais, permitindo a digitação de todas as informações necessárias à elaboração da proposta, além do posterior envio, agilizando a comunicação entre o corretor e a seguradora.

O projeto, que foi chamado de BVP Hand e está disponível na web site da Bradesco Vida e Previdência (site 100% corretor).



Integração  
com  
sistemas  
legados



Informação  
+  
Mobilidade



Geração  
de  
negócios



## DESTAQUE EM EMPRESAS DE TECNOLOGIA E SISTEMAS

**mSISE** - Solução de negócios tecnologicamente eficiente, reconhecida pelo mercado de seguros em sua nona edição do **Prêmio Gaivota de Ouro** por oferecer mobilidade e agilidade nas cotações de vida.

Ágil, flexível e altamente funcional, o **mSISE** é uma ferramenta essencial para o sucesso dos negócios.



# SISTRAN

*We Think Insurance*



# “Destaque Melhor Leiloeiro Oficial do Brasil”

## Sodré Santoro



*Luis Fernando Sodré Santoro recebe o troféu de Nilson Arello Barbosa*

No mercado desde 1979, a Sodré Santoro é hoje a mais importante empresa do seu segmento. Trazendo inovações ao mercado, com muita competência, logo a Sodré Santoro se tornou 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.

A demanda por esses leilões foi tanta que houve a necessidade de investir em novos pátios para comportar eventos de grande porte. Bancos, empresas, financeiras, locadoras e concessionárias tornaram-se

clientes da Sodré Santoro, que desde então oferece leilões de veículos, imóveis e materiais diversos.

Em abril de 1996, a Sodré Santoro passou a ter o maior pátio de leilões da América do Sul, com 255 mil metros quadrados, no qual são negociados cerca de 4 mil veículos por mês.

Com o nome mais tradicional e respeitado em leilões, a Sodré Santoro inovou mais uma vez, e trouxe para seu site a transmissão online e em tempo real de seus leilões.

Hoje, o usuário pode acompanhar os leilões físicos e online com vídeo e som, ao vivo, entre suas unidades avançadas nas cidades de Belo Horizonte, Curitiba, Recife, São Luís, Manaus, Campinas, Ribeirão Preto e Bauru.

A Sodré Santoro procurando sempre o aprimoramento de seus serviços, faz hoje leilões diários e simultâneos, em que os compradores de qualquer pátio, podem enviar seus lances em lotes no seu pátio sede em Guarulhos.

Tradição, confiança e inovação, são pontos que a Sodré Santoro valoriza, na busca de um serviço de qualidade cada vez melhor aos seus clientes, ganhando assim o reconhecimento como a maior organização de leilões oficiais da América do Sul.





*Há 30 anos transformando ativos imobilizados em capital*



**SODRÉ SANTORO**

Leiloeiro Oficial

A MAIOR ORGANIZAÇÃO DE LEILÕES DA AMÉRICA LATINA

## Leilões Diários

Veículos • Equipamentos • Imóveis

Online, Presencial e Interno para funcionários

*Guarulhos (SP) - Bauru (SP) - Campinas (SP) - Ribeirão Preto (SP)*

*Belo Horizonte (MG) - Curitiba (PR) - Recife (PE) - Belém (PA)*

*São Luís (MA) - Manaus (AM)*

**WWW.SODRESANTORO.COM.BR**



# “Destaque em Tecnologia com a Rapidez e Segurança na Venda Eletrônica de Seguros com Assinatura Digital”

## Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática



*Ailton Nascimento recebe o troféu de Cesar Romão*

A Stefanini IT Solutions ajudou a seguradora de um grande banco na venda de seguros eletronicamente, sem papel, com rapidez e segurança.

Os trabalhos iniciaram com os serviços de consultoria da Stefanini que fez o levantamento do processo atual e fez proposições de melhorias ao cliente. O segundo passo foi a apresentação da solução de Assinatura Digital, que também contém Workflow e técnicas de Document Composition.

Na fase de implementação da solução, foi feita a integração da solução com vários sistemas do cliente de diferentes plataformas tecnológicas.

A solução permite que seja parametrizado o formato das informações que serão recebidas de diversas origens, armazena os templates dos documentos, processa a montagem dos documentos (Document Composition) e mantém um workflow que identifica os responsáveis por assinar digitalmente cada documento.

Além disso, a solução armazena os documentos assinados e mantém toda a rastreabilidade do documento.

O resultado final é a imagem do documento com valor legal, sem necessidade de escaneamento, e não é necessário o armazenamento físico do mesmo, o que gera uma redução nos custos, maior agilidade e segurança na busca e disponibilização dos documentos.

A Stefanini IT Solutions é uma multinacional brasileira com 37 escritórios em 16 países.

A empresa mantém um centro de competência para seguros com o objetivo de analisar inovações, tendências e necessidades do setor e agregar valor aos negócios de seus clientes no setor.

Atualmente, a Stefanini atende a mais de 20 empresas do segmento entre seguradoras e resseguradoras, sendo destas as 12 principais seguradoras do mercado nacional e também tem em sua carteira de clientes importantes seguradoras com atuação na América Latina, o que eleva a Stefanini a posição de líder em serviços de TI para o mercado segurador.

A solução permite que seja parametrizado o formato das informações que serão recebidas de diversas origens, armazena os templates dos documentos, processa a montagem dos documentos (Document Composition) e mantém um workflow que identifica os responsáveis por assinar digitalmente cada documento.



Sabe como encontramos as soluções  
mais adequadas para o mercado financeiro?  
Pensamos como a sua empresa.



**NENHUM CLIENTE É IGUAL AO OUTRO.  
É COM ESSE PENSAMENTO QUE GERAMOS SOLUÇÕES PERSONALIZADAS  
EM TI E NEGÓCIOS PARA A SUA EMPRESA.**

No Brasil ou em qualquer lugar do mundo, a Stefanini busca conhecer a cultura do seu negócio para desenvolver estratégias exclusivas que otimizam processos e aumentam a performance organizacional. Confiança e qualidade que proporcionam relacionamentos com mais de 10 anos com seus clientes e inúmeros prêmios no Brasil e no exterior.

Outsourcing  
Integração e Desenvolvimento  
Consultoria

**Stefanini**  
IT Solutions

**DEIXA COM A GENTE.**



# “Excelência em Produtos de Incentivo Empresariais”

## SulaCap



*Eduardo Fonseca recebe o troféu de Cesar Romão*

2009 representa um importante ano para a Sul América Capitalização - SulaCap. Em outubro, a companhia completa 80 anos de existência e consolida ainda mais seu pioneirismo e tradição em inovar no mercado de capitalização do país.

E é com esse espírito inovador que a SulaCap está sempre atenta às possibilidades de desenvolver novos diferenciais, incorporando atributos exclusivos a seus produtos que, de fato, representem benefícios efetivos aos públicos a que se destinam.

Com o objetivo de atender às necessidades de importantes parceiros comerciais, a SulaCap opera com Planos Empresariais - produtos de capitalização feitos sob medida, que possibilitam a valorização do produto ou serviço do parceiro, diferenciando sua marca em relação à concorrência.



É assim que a SulaCap contabiliza resultados expressivos graças à união com Porto Seguro, Aon Affinity, Casas

Bahia, Pernambucanas, entre outras.


Um dos maiores sucessos de venda é o Novo Garantia de Aluguel, produto voltado para facilitar o aluguel de imóveis residenciais e comerciais que, além de substituir o fiador, apresenta inúmeras vantagens frente aos instrumentos tradicionais de garantia para locação.

É assim que a SulaCap, nas suas oito décadas de existência, se mantém moderna e diferenciada, destacando-se no mercado de capitalização brasileiro e escrevendo essa história de grandes conquistas.

Na visão corporativa da SulaCap, a empresa firma o compromisso de “oferecer a melhor opção na formação de capital para aquisição de bens, através dos seus produtos de capitalização”.

A organização também almeja o reconhecimento de mercado por seu alto investimento em tecnologia, “atuando em parceria com fornecedores e assegurando agilidade e segurança nas operações”, além de ser “capaz de manter o padrão de qualidade das operações e serviços em todas as unidades da companhia”.

Hoje, a SulaCap está presente em quase todo o país, por meio de 11 sucursais distribuídas no Sudeste, Nordeste, Centro-Oeste e Sul.



**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](http://sulacap.com.br)

Para mais informações:

**(21) 3213-6312**

[sulacapempresariais@sulamerica.com.br](mailto:sulacapempresariais@sulamerica.com.br)

  
**SUL AMÉRICA**  
CAPITALIZAÇÃO  
TRADIÇÃO EM INOVAR



# “Excelência em Comunicação Radiofônica – Rádio SulAmérica Trânsito”

## SulAmérica Seguros



*Erika Mazzuca recebe o troféu de Manuel Póvoas*

A locomotiva do Brasil não pode parar. Como carro chefe da economia nacional, São Paulo tem o compromisso de acelerar rumo a um futuro cada vez mais justo e promissor. Consciente desta percepção e motivada pela certeza de que ir-e-vir é mais do que uma urgência econômica, é um exercício de cidadania, a SulAmérica lançou em fevereiro de 2007 a rádio SulAmérica Trânsito – 92,1 FM, um fenômeno de audiência.

Considerada uma das mais motorizadas do planeta, São Paulo contabiliza seis milhões de veículos, ou seja, mais de um automóvel para cada três habitantes. Com uma programação dedicada 24 horas por dia à cobertura do trânsito da cidade, com dicas e rotas alternativas, a rádio conquistou em poucos meses

grande audiência e um crescente público cativo de ouvintes-colaboradores.

Em menos de um ano, a Rádio SulAmérica Trânsito alcançou a

segunda posição entre as de maior audiência na cidade em horários de pico.

Consolidou-se como um espaço aberto e comunitário em que os motoristas se ajudam mutuamente com orientações de caminhos alternativos, recebendo em média, 3.500 ligações de ouvintes diariamente.

De tão inovadora, a Rádio SulAmérica ganhou até agora 19 prêmios nacionais e internacionais de propaganda e marketing, entre eles o Leão de Bronze, na categoria Media Lions, da 54ª edição do Festival Internacional de Publicidade de Cannes.

Um resultado excelente para o projeto, desenvolvido pela MPM Propaganda, que visava combinar a característica da seguradora de oferecer serviços inovadores com uma das maiores preocupações do paulistano quando se trata de automóvel. A nova proposta de comunicação tornou a marca SulAmérica ainda mais presente no cotidiano das pessoas e uma referência para assuntos relacionados à qualidade de vida.

A iniciativa, que conta com a expertise em jornalismo da Rede Bandeirantes de Rádio, contribuiu ainda para que a SulAmérica ganhasse share de mercado no competitivo segmento de Seguros de Automóveis.



**Quer sair na frente?**  
**Confie em seu talento**  
**e no apoio da SulAmérica.**



## Campeões SulAmérica 2009. Muito mais premiados.

Aposte na confiança que a SulAmérica tem em você.  
A **3ª Rodada** da campanha "Campeões SulAmérica 2009",  
que acontece de julho a setembro, traz mais oportunidades  
para você garantir sua passagem e dias inesquecíveis no Club Med.  
Acesse [sulamerica.com.br/campeoes2009](http://sulamerica.com.br/campeoes2009), confira o regulamento,  
as dicas da **Ana Confiança**, e lembre-se: para ganhar é preciso confiar!

**SulAmérica e você. Essa liga dá negócio, dá certo, dá prêmio.**



Imagens meramente ilustrativas



# SulAmérica

associada ao **ING** 



# “Destaque Corretora Nacional em Consultoria de Benefícios”

## Victory Consulting



*Vera Lucia Bejatto recebe o troféu de Cesar Romão*

Atualmente passamos mais tempo no trabalho do que com nossas famílias. Quando vivemos neste cenário adquirimos hábitos e atitudes muitas vezes nocivos, com ausência de cuidados especiais e atenção à nossa saúde. Por isso, muitas vezes consideramos de maneira errônea os planos de saúde como “planos doença”, porque são utilizados somente quando os colaboradores apresentam enfermidades. Para evitar esse estigma é necessário que os gestores de RH se preocupem em fazer um controle de saúde de seus funcionários através de um programa sistêmico, que contemple ações que envolvam medidas preventivas e mudanças de hábito.

Uma das melhores soluções em programas de Qualidade de Vida é atrelar um conjunto de benefícios como medicina ocupacional e PBM – Benefício Farmácia, planejada e gerenciada por uma consultoria idônea que

busque, além da redução dos índices de sinistralidade, a efetiva melhora dos padrões de saúde e bem estar dos funcionários.

Para Vera Lucia Bejatto, presidente da Victory Consulting, “a correta gestão de riscos, quando envolve a implantação de um programa de Qualidade de Vida não só possibilita a redução dos custos com planos de saúde – segunda maior despesa na folha de pagamento – como também proporciona um ambiente mais saudável e maiores índices de produtividade na empresa.”

Ações como esta aumentam a lucratividade, diminuem o absenteísmo motivado por doenças, aumenta a disposição física e mental para realização de tarefas e, principalmente propicia um ambiente organizacional mais sadio. Para a Victory, funcionários saudáveis produzem muito mais e melhor. Parece óbvio, mas muitas empresas ainda não buscam soluções nesse sentido.

Com mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros Vera finaliza “deixamos como sugestão aos RH’s a promoção de políticas de gerenciamento de riscos e cuidados com a saúde de seus colaboradores, sempre em parceria com empresas que possam prestar consultoria adequada e efetiva.”







**Corretor,**  
na **Victory** seu sucesso é garantido.



Troféu Gaivota de Ouro  
**2007**



Troféu Gaivota de Ouro  
**2008**



Troféu Gaivota de Ouro  
**2009**

**“Troféu Gaivota de Ouro 2009”**

**Victory - Destaque Corretora Nacional  
em Consultoria de Benefícios.**

A conquista deste prêmio reforça o compromisso Victory para que você, corretor parceiro, tenha sucesso, fidelização e amplitude de sua carteira.

**VICTORY e Você, uma parceria de Sucesso!**

**LIGUE AGORA (11) 3255-1000**

**SOLICITE A VISITA DE UM DE NOSSOS CONSULTORES E CONHEÇA AS VANTAGENS  
E OS BENEFÍCIOS DE SER PARCEIRO DE UMA CONSULTORIA PREMIADA.**

**VICTORY**  
Consultoria em Planos de Saúde

**VISITE: WWW.GUIADECORRETORES.COM.BR**



# FLASHES DO EVENTO



A chance de conquistar seu lugar no GP Brasil de F1™ está próxima.



## Só a Allianz traz a velocidade das pistas para uma campanha de vendas.

Assim como na Fórmula 1™, a emoção do Grande Prêmio de Corretores Allianz aumenta na reta final. Você tem até o mês de agosto para acelerar suas vendas de Auto, Vida e Residência e garantir seu lugar no GP Brasil de F1™. Além de atingir suas metas, você também soma pontos para trocar por prêmios no Submarino.

Veja o regulamento no hot site da campanha "Grande Prêmio de Corretores Allianz" no AllianzNet Corretor.

Allianz. Soluções em seguros de A a Z.

Allianz 



# FLASHES DO EVENTO





**MONGERAL**

**AEGON**

seguros e previdência

# A Mongeral agora é **MONGERAL AEGON.**

A **MONGERAL AEGON** é o resultado da associação entre a MONGERAL e o Grupo AEGON, presente em 20 países, com mais de 40 milhões de clientes e R\$ 1 trilhão em ativos sob gestão.

Nos últimos seis anos, a **MONGERAL AEGON** tornou-se nove vezes maior, investindo no desenvolvimento de seu pessoal, na capacitação da sua força de vendas e em tecnologia de serviços. A **MONGERAL AEGON** está presente nas principais cidades do país, com mais de 55 escritórios comerciais.

Combinando o conhecimento do mercado brasileiro da MONGERAL com a força global da AEGON, seremos capazes de oferecer soluções ainda melhores em seguros de vida e previdência aos nossos clientes.

## **Experiência, Confiança e Tradição.**

CENTRAL DE RELACIONAMENTO MONGERAL AEGON

**4003 3355**

(Capitais e regiões metropolitanas)

**0800 881 3355**

(Todas as localidades)

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



# FLASHES DO EVENTO



# Teoria e Ferramentas do Projeto de Negociação

# HARVARD

## Workshop de Negociação

### 2 e 3 de Setembro, 2009

Hotel Golden Tulip Park Plaza  
Alameda Lorena 360 - Jardins  
São Paulo / SP

**Informes e Inscrições**  
André Pena

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

**José Francisco Filho**

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

PABX: (11) 3884-5966

**Organização e Patrocínio**  
Revista Seguro Total

CMI®

INTERNATIONAL  
GROUP

O objetivo do workshop é ajudar os participantes a melhorar suas habilidades negociadoras, sua capacidade para a tomada de decisões e resolução de problemas, oferecendo-lhes também, ferramentas para aprimorar essas habilidades no futuro.

Você precisa de um lugar seguro para atender seus clientes?



A Vega Net garante isso com inovação e alta qualidade em outsourcing.

O *outsourcing* é um parceiro estratégico e fundamental para assumir responsabilidades na gestão interna dos processos com o desafio em garantir a qualidade na prestação dos serviços. Nesse contexto, a **VIS**, unidade de negócios da **Vega Net** especializada no mercado segurador, oferece um serviço de terceirização diferenciado, unindo estrategicamente colaboradores altamente especializados e tecnologia de última geração. Na sua linha de serviços estão: Cálculo e cotação, suporte à vendas, retenção, sinistro, back office técnico, inadimplência, entre outros. **Ligue agora.**



**VEGA NET**

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

Av. Indianópolis, 2.950 - Planalto Paulista - São Paulo/SP - CEP: 04062-003 | Fone/FAX: [11] 3556.5100