

REVISTA

SEGURO

TOTAL

Ano XI
nº 112 - 2011
R\$ 14,00



Mercado em franca expansão



Paulo dos Santos,
Superintendente da Susep

Opinião:
Transporte e roubo
de cargas

Evento:
Fórum de Riscos
Declínaveis

Papo de Executivo:
Cláudio Aboud,
do INPAO

Conheça:
A pesquisa feita
pela IBM

Confiança Seguros:
Adota nova
ferramenta



Parabéns, Lixo Extraordinário.

A Brasilcap está orgulhosa por ter acreditado no documentário “Lixo Extraordinário”. O filme colecionou prêmios internacionais, encantou plateias e fez o mundo conhecer a realidade dos catadores do Aterro de Gramacho.

BRASILCAP

Sincor-SP auxilia seus associados com assistência tecnológica



Um dos diversos benefícios oferecidos pelo Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP) a seus associados é a assistência tecnológica gratuita fornecida pela empresa Central de Funcionamento - CDF. “Com ela, os corretores de seguros podem resolver problemas e dúvidas para utilização de equipamentos de informática e periféricos, smartphones e demais celulares, GPS, câmeras fotográficas e filmadoras, games, etc”, afirma Adevaldo Calegari, diretor de Benefícios do Sindicato.

Lançado no ano passado pela Apple, o iPad é o mais famoso dispositivo pessoal em formato de prancheta, com tela touchscreen, que pode ser usado para acesso à Internet, organização profissional e pessoal, visualização de fotos, vídeos, jogos, leitura de livros, jornais e revistas. Algumas importantes seguradoras já lançaram softwares de relacionamento com os corretores de seguros via iPad. “Porém, corretores de seguros menos envolvidos com tecnologia precisam de assistência para entender como funcionam os softwares disponíveis”, pondera Cássia Del Papa, 1ª vice-presidente do Sincor-SP.

Sul América Capitalização tem crescimento de 65% em 2010

A SulaCap – Sul América Capitalização fechou 2010 com faturamento de R\$ 923 milhões, um crescimento de 65% sobre o ano anterior. Os títulos empresariais respondem por 70% do faturamento da SulaCap e os outros 30% correspondem a vendas dos títulos para a garantia de aluguel. A meta da companhia, que em 2010 subiu da 7ª para a 5ª posição no ranking brasileiro de empresas de capitalização, é ultrapassar 1 bilhão no faturamento de 2011.

Há 81 anos no mercado, a SulaCap foi

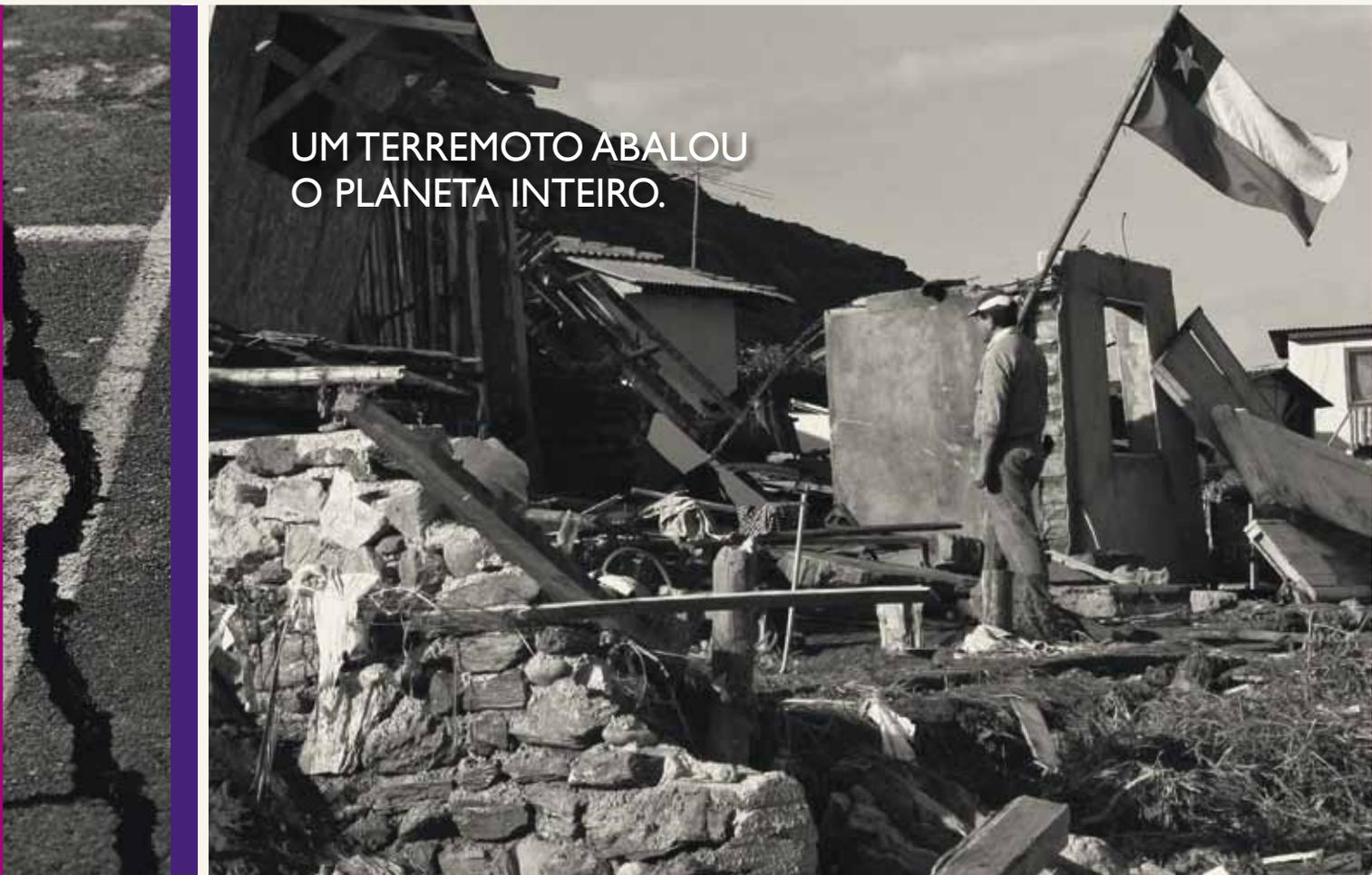
a 1ª empresa de capitalização do país. Atualmente, se destaca com o produto ‘Nova Garantia de Aluguel’ – que funciona como uma caução e facilita a locação de um imóvel, substituindo o fiador – e com ‘Produtos Empresariais’ - modalidade de incentivo ao consumo de produtos e serviços através de sorteios, com o qual é líder de mercado nesse segmento. A SulaCap é uma empresa da família Larragoiti que não pertence ao Grupo Segurador SulAmérica.

A seguradora Tokio Marine é a nova apoiadora da Orquestra Sinfônica do Estado de São Paulo (OSESP)

A Tokio Marine, subsidiária de uma das maiores seguradoras do mundo, anuncia o apoio cultural à Orquestra Sinfônica do Estado de São Paulo (OSESP) para a temporada de 2011. A iniciativa, oficializada por meio da Lei Rouanet, beneficiará a cultura paulista, contribuindo para a realização dos concertos na Sala São Paulo. O valor do apoio é de R\$ 120 mil.

“Estamos orgulhosos em apoiar a OSESP porque se trata de uma instituição reconhecida internacionalmente por sua qualidade. O patrocínio reforça nosso comprometimento social, pois acreditamos que a formação cultural é fundamental para o desenvolvimento das pessoas e, conseqüentemente, da nossa sociedade”, explica Bruno Miranda Vaz, Diretor de Marketing da Tokio Marine.





UM TERREMOTO ABALOU O PLANETA INTEIRO.

E A NOSSA RESPOSTA IMEDIATA AJUDOU A RECONSTRUIR UMA NA .

Às 3h34 da madrugada de sábado do dia 27 de fevereiro de 2010, um terremoto atingiu o coração do Chile. Este não foi um tremor como outro qualquer. Atingindo 8,8 graus na escala Richter, o tremor foi tão forte que deslocou o eixo da Terra em 8 centímetros, reduzindo o dia em 1,26 milissegundos.

Oitocentas mil pessoas ficaram desabrigadas. Até o anoitecer, mais de 500 pessoas haviam perdido suas vidas e outras 12.000 estavam feridas. De todos os hospitais do país, 79 haviam sido danificados, e toda a cidade de Concepción deslocada 3 metros para o oeste. Com a infraestrutura nacional em ruínas, precisamos nos mobilizar.

Logo nas primeiras horas do dia, todos os diretores da RSA Chile dirigiram-se ao escritório. Como uma das primeiras seguradoras a chegar na zona de desastre, já estávamos a postos ao nascer do sol, processando pedidos de indenização. E um deles pareceu especialmente importante.

Um estaleiro vital, por onde suprimentos emergenciais precisariam ser descarregados, havia sido gravemente danificado pelo tremor.

Nossa equipe enviou peritos, que conduziram pessoalmente uma vistoria da área. Ficou evidente que para a ajuda chegar a todos os afetados, as instalações precisariam ser reconstruídas com urgência.

Pouco mais de uma semana depois, a RSA pagou US\$ 8,2 milhões para possibilitar o início da reconstrução. Isso foi o bastante para garantir a retomada das operações do estaleiro, permitindo que os funcionários do estaleiro voltassem ao trabalho e ajudassem nas operações de resgate.

Nessa emergência, a ajuda internacional se apoiou fortemente no conhecimento das comunidades locais para ajudar o Chile a seguir adiante. Sem o seu árduo trabalho de base, o custo humano dessa tragédia poderia ter sido muito maior. Temos orgulho do nosso pequeno papel em tornar isso possível.

A RSA seguros tem como compromisso primordial manter negócios, pessoas e comunidades em movimento. No Brasil e no mundo. Para mais informações, acesse www.rsaseguros.com.br

Garantindo o progresso desde 1710

Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo promove tribuna com a Chubb Seguros

Durante a tribuna livre, representantes da Chubb aproveitam a oportunidade para tirar dúvidas e explicar um pouco sobre o funcionamento da companhia

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo realizou, em 21 de fevereiro, um encontro com representantes da Chubb Seguros, no Edifício Itália, em São Paulo. O evento teve por objetivo fazer uma tribuna livre com os executivos, para que respondessem eventuais questionamentos levantados na ocasião. Ao dar início à sua apresentação, Sidney Munhoz, vice-presidente da Chubb, salientou: “nós valorizamos muito a troca de ideias, pois é com base no diálogo que podemos expandir nossa base de corretores. Nossa intenção é conversar amigavelmente com esses profissionais, explicando um pouco de nossos produtos e serviços, além de responder as possíveis dúvidas que possam surgir. Tenho certeza de que esse papo será ótimo”.

Durante o evento, o executivo comentou que a seguradora começou a trabalhar com seguros de Ferrari e Porsche porque as outras companhias não aceitavam. Com o tempo, expandiram seus serviços, atendendo Mercedes, Audi e BMW. Disse ainda que possuem uma Área de Sinistros bastante profissionalizada e a filosofia da seguradora é oferecer um atendimento com ética e conduta. “Temos capacidade de dar um atendimento diferenciado. Nossos clientes pagam acima da média do mercado, mas recebem uma atenção e um tratamento superior”, avalia Munhoz.

Ao falar sobre o relacionamento da empresa com os corretores, Sidney Munhoz afirmou que a Chubb ainda é uma empresa de pequeno a médio porte e, in-

felizmente, ainda não possui uma estrutura satisfatória para atender um grande número de corretores.

“Precisamos que um grupo de corretores defina um tema para que possamos conversar a respeito. Adoraria se pudessemos atendê-los diretamente, sem a assessoria, mais ainda temos que nos organizar para aprender a atender essas demandas diferenciadas”, prometeu o vice presidente.

Após o término da Tribuna, Sidney Munhoz declarou: “eu achei o evento produtivo porque, ao conversarmos com corretores de seguros, aprendemos um pouco mais sobre as nossas deficiências e os pontos a melhorar”.

Rubens Ribeiro, Diretor Comercial da Chubb, destacou que o principal ponto a ser melhorado na companhia é a questão da comunicação. “Talvez precisemos melhorar nossa comunicação com as assessorias para que a informação chegue mais rápido aos corretores, o que poderá auxiliar na divulgação de nossos produtos e serviços”.

O presidente da Câmara, Pedro Barbato Filho, comentou que o encontro foi de grande importância.

“Foi uma reunião bastante simplista e cordial. As perguntas foram respondidas de acordo com o parâmetro estabelecido. Acredito que as próximas Tribunas serão ainda mais satisfatórias, trazendo informações e discussões importantes inerentes ao mercado de seguros que irão clarear muitas dúvidas dos corretores de seguros, principalmente”, analisa Barbato.

Ele adiantou que as próximas reuniões estão marcadas com as seguradoras BraDESCO, Zurich e SulAmérica.



Jorge Teixeira Barbosa, Rubens Ribeiro, Pedro Barbato Filho, Sidney Munhoz, Robert Hufnagel, Nilson Arelló Barbosa e Adevaldo Calegari durante o evento

Em 2011, nossa parceria continuará a dar muitos frutos.



Por isso, aprimoramos nossos produtos, serviços e simplificamos processos para agilizar seus negócios. É assim que trabalhamos para que nossa parceria traga sempre bons resultados.

www.tokiomarine.com.br



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Sincor-RS oferece assessoria jurídica aos sócios em dia

O Sindicato oferece aos associados em dia um serviço essencial para o desempenho de suas funções, uma assessoria jurídica a cargo do advogado Arly Rogério Silveira dos Santos. O atendimento é feito de segunda a sexta-feira, das 9h às 12h, na sede do Sincor-RS (Praça Osvaldo Cruz, 15).

A assessoria se dá essencialmente na área do Direito Civil, em especial com o Direito Securitário, tratando de problemas como contratação, corretagem de seguro, situações de sinistro, negativa de indenizações, etc. Mais informações pelo telefone (051) 3225-7726.

APLUB investe R\$ 1,5 milhão em novo sistema de informática

O mês de fevereiro de 2011 marcou o começo de uma nova era na área tecnológica para o Grupo APLUB. O Plenus, programa utilizado para gerenciamento interno de informações, foi desativado, dando início ao processo de transição para o Sistema de Gestão APLUB (SGA). O software foi desenvolvido internamente, com investimento de R\$ 1,5 milhão, exigindo, nos últimos três anos, o trabalho de dez colaboradores, dedicados ao projeto durante 160 horas/mês. “A importante ação vai oferecer à APLUB maior sustentação para as suas constantes inovações comerciais”, explica. Ele salienta que a empresa vai ganhar agilidade para montar operações junto aos seus parceiros de negócios.

HDI Seguros inaugura Central Bate Pronto em Cuiabá

Dando sequência ao seu plano de expansão em todo o País, a HDI Seguros inaugura no dia 23 de fevereiro, em Cuiabá (MT), mais uma Central Bate Pronto. Um dos diferenciais competitivos da HDI Seguros, a Central Bate Pronto libera os casos de sinistros de forma rápida e com o mínimo de burocracia.

Swiss Re divulga lucro de US\$ 863 milhões em 2010

A Swiss Re fechou seu balanço de 2010 com um lucro líquido anual de US\$ 863 milhões, o que representa um crescimento de 74% em relação a 2009. O patrimônio líquido da empresa permaneceu estável de um ano para o outro, em US\$ 25,3 bilhões. Os ramos elementares obtiveram bons resultados, apesar do volume de danos causados pelas catástrofes naturais, devido à subscrição disciplinada, segundo a empresa. O lucro operacional foi de US\$ 2,5 bilhões, registrando uma queda de 30%.

“Essa Central irá ampliar nossa capacidade de atendimento em Cuiabá, com muito mais agilidade na prestação do serviço. Com esta nova Central, vamos fortalecendo nossa atuação em toda a região”, afirma Angelo Vargas Garcia, diretor comercial da regional Minas Gerais/Centro Oeste da HDI Seguros.

Capemisa patrocina espetáculo

A Capemisa Seguradora de Vida e Previdência (www.capemisa.com.br) iniciou o ano empenhada em contribuir, ainda mais, com a cultura e a arte no Brasil. Assim, está patrocinando o espetáculo *Piano Bar*, no Teatro Gláucio Gil, em Copacabana.

A peça, que ficará em cartaz até dia 20 de março, sempre às 19h, conta a história de um casal que retorna a um piano bar para comemorar seu aniversário de casamento e acaba relembrando momentos do relacionamento.

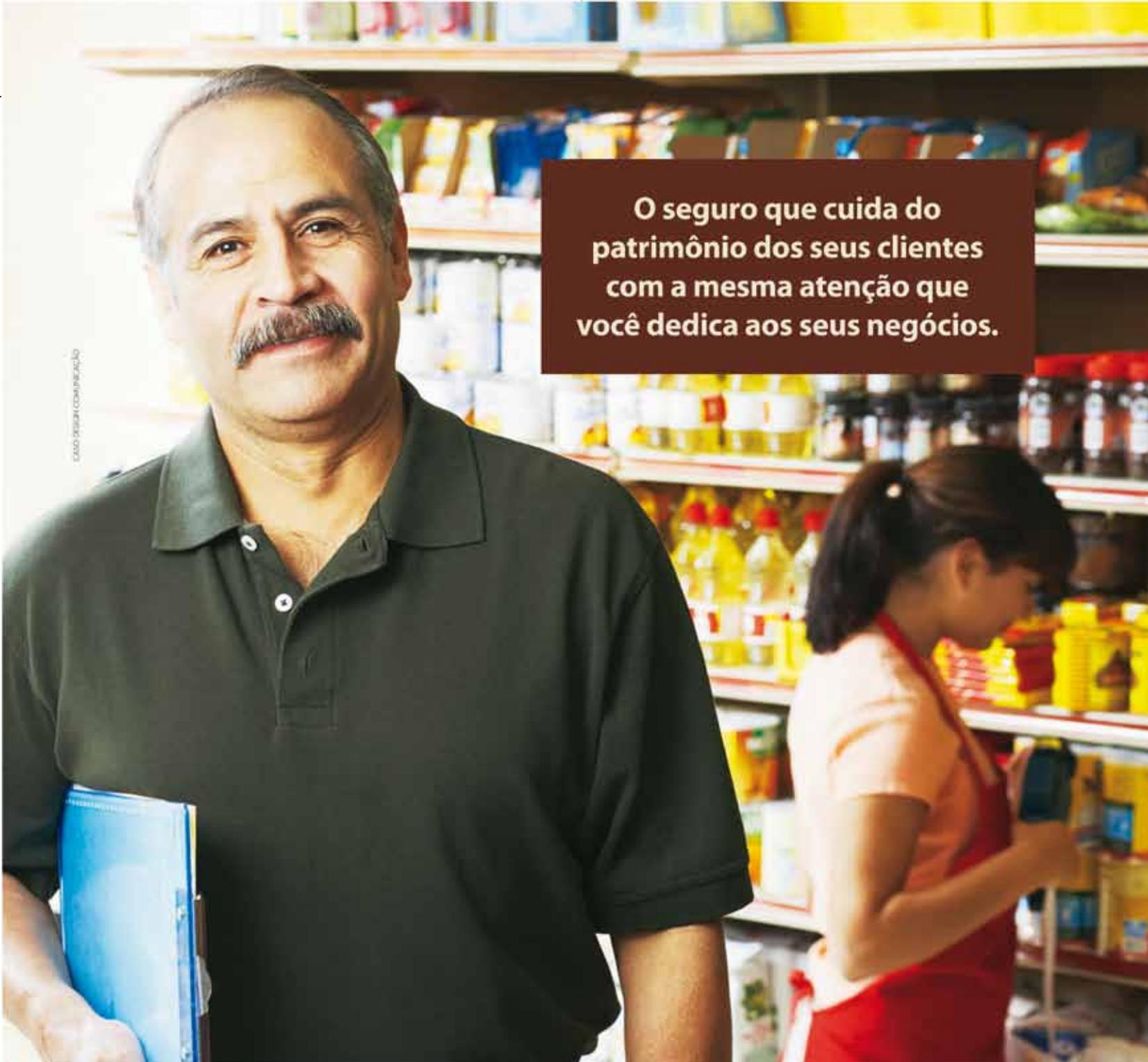
Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras,
das 7 às 8 horas

**Apresentação:
Pedro Barbato Filho**





O seguro que cuida do
patrimônio dos seus clientes
com a mesma atenção que
você dedica aos seus negócios.

O Porto Seguro Empresa é a solução na medida certa para garantir a tranquilidade do seu cliente. Sua Cobertura Básica (Incêndio, Explosão e Fumaça) e Coberturas Opcionais (Danos Elétricos, Subtração de Bens, Responsabilidade Civil, entre outras) podem ser contratadas de acordo com a necessidade. Além disso, você tem vantagens especiais:

- Pagamento em até 4 vezes, sem juros, ou 12 parcelas fixas;
- Desconto para estabelecimentos em shopping center;
- Desconto para empresa que já tenha outro seguro da Porto Seguro*;
- Porto Seguro Serviços** - mão de obra de Chaveiro, Reparos Hidráulicos, Elétricos, em Porta de Aço Ondulada, Vigilância, Check-up Informática e muito mais.

Para mais informações, consulte seu gerente comercial.

Empresa
PORTO SEGURO
SEGUROS

*Seguro com o mesmo CNPJ. **Válida até os limites de utilização, para estabelecimentos localizados nas cidades abrangidas. Informações reduzidas. CNPJ: 01.198.164/0001-60. Processo SUSEP: Empresa - 15414.002282/2005-31, Responsabilidade Civil - Empresa - 15414.004431/2006-04 e Lucros Cessantes/Empresa - 15414.004433/2006-18. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua contratação.

JLT do Brasil tem novos executivos



Valmir Moço (Diretor Administrativo e Financeiro); James Kawano (Diretor Técnico e de Relacionamento com Clientes); Roberto Dana (CEO); Tânia Sandaniel (Diretora de Benefícios); Nicholas Weiser (Vice-Presidente Comercial)

A JLT do Brasil reforça mais uma vez a sua equipe em 2011. Juntou-se ao grupo Tânia Sandaniel como Diretoria de Benefícios e Luiz Flávio Signori, Gerente Prevenção de Perdas / Loss Control. Desde que Roberto Dana assumiu o cargo de CEO da JLT Retail, a empresa vem mudando sua estrutura organizacional, na qual Nicholas Weiser assumiu como Vice-Presidente Comercial e James Kawano como o novo Diretor Técnico e de Relacionamento com Clientes.

Thaís Braguim é a nova executiva de vendas da Ebix Latin América

A Ebix Latin America fortalece sua divisão de vendas com a contratação da executiva Thaís Couto Braguim de Aguiar. Formada em Administração de Empresas pela Fundação Armando Alvares Penteado (Faap), a profissional terá como principais atribuições a ampliação da base de clientes na América Latina e a oferta das melhores soluções de tecnologia disponíveis mundialmente pelo grupo Ebix, agregando maior potencial e competitividade para as empresas do mercado segurador.

Zurich promove Rogério Gebin



A Zurich, multinacional de origem suíça e um dos maiores grupos seguradores do mundo, promoveu o gerente da Filial São Paulo Rogério Gebin para o cargo de Superintendente Comercial Regional São Paulo. Formado em Administração de Empresas, Rogério Gebin desenvolveu sua carreira na Minas Brasil, passando a integrar a equipe da Zurich quando houve a aquisição. “É um desafio que assumo com muito orgulho e o apoio de toda a equipe das filiais e ZACs. A Zurich tem um potencial de crescimento muito grande em vários segmentos, incluindo Automóvel, sendo o corretor o nosso principal canal de vendas”, afirma Rogério Gebin.

Márcio Magnaboschi assume Diretoria Comercial da MetLife



FenaCap tem novo diretor executivo



José Ismar Tôrres é o novo diretor executivo da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap). Assumiu com a missão de dar continuidade aos trabalhos desenvolvidos pela gestão anterior e aproveitar o bom momento da economia brasileira. A meta é aumentar a base de clientes e ampliar o faturamento do setor, que hoje supera a casa dos dois dígitos. “É um exército de novos consumidores que podem ser atendidos pelas diversas modalidades de títulos de capitalização”, pontua Tôrres. O bom momento da capitalização é resultado direto da “economia estabilizada e do aumento da renda no País, analisa.

Márcio Magnaboschi é o novo diretor comercial do canal Corretor da MetLife e terá sob seu comando as áreas comerciais de seguro de vida em grupo, individual, previdência fechada e planos odontológicos. O executivo que está na empresa desde 2001, sempre na área comercial, se formou em administração de empresas pela FAAP e Direito pelo Mackenzie, cursando MBA em Gestão de Pessoas no Ibmecc São Paulo. O profissional assume no lugar de Luiz Bar-sotti, que deixa a empresa.



Corretor de seguros: ofereça o seguro de automóveis com a menor cotação de aborrecimentos do mercado.

O SulAmérica Auto oferece a agilidade e transparência que os seus clientes precisam para evitar aborrecimentos. Possui vantagens como: Motorista Amigo¹, carro-reserva por tempo ilimitado¹, C.A.S.A. - Centro Automotivo de Super Atendimento² e muito mais. A SulAmérica ainda oferece o Seguro Auto Mulher, Auto Zero km e Caminhão. Por isso, ofereça aos seus clientes um SulAmérica Auto. Consulte a área de vendas da sua região ou acesse portaldocorretor.com.br.

SulAmérica Auto. Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 

¹De acordo com o Plano de Assistência 24 Horas contratado. ²O C.A.S.A. SulAmérica está presente em algumas cidades brasileiras. Acesse o site e conheça a abrangência. Em breve, teremos Centros Automotivos em mais regiões. Os seguros SulAmérica obedecem às condições gerais que devem ser lidas previamente à sua contratação. Cód. SUSEP RG/VD: 15414.001772/2004-14. CNPJ: 33.041.062/0001-09. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Superintendente da Susep avalia mercado de seguros

Durante a entrevista, Paulo dos Santos comentou sobre crescimento do setor e perspectivas para os próximos anos, além de explicar algumas das missões da Susep

Seguro Total: Como você avalia o ano de 2010 para o mercado?

Paulo dos Santos: O mercado brasileiro continua crescendo em ritmo acelerado, com destaque para os ramos vida e previdência. Em 2010, o setor gerou um volume de prêmios da ordem de R\$ 90 bilhões, 17,6% a mais do que o montante apurado em 2009. Essas cifras englobam todos os ramos de seguros, com exceção do saúde (segmento supervisionado pela ANS), e o PGBL.

Entre as principais carteiras, destaque para o ramo de automóveis. No acumulado de janeiro a dezembro, a receita apurada nesse ramo (excluindo o seguro obrigatório, Dpvat) somou R\$ 20,05 bilhões, 15,2% a mais que no mesmo período do ano passado.

O VGBL manteve o posto de maior carteira do mercado. Em 2010, essa modalidade gerou R\$ 36,7 bilhões em prêmios, o que representou um crescimento de 21,8% em relação ao exercício anterior. Entre as carteiras de porte médio, a receita apurada com a venda do seguro viagem voltou a impressionar, com um incremento de 117,5% entre os dois períodos comparados. A soma apurada de janeiro a dezembro chegou a R\$ 33,5 milhões.

O seguro prestamista também registrou um desempenho bastante positivo no ano passado, com um volume de prêmios da ordem de R\$ 3,4 bilhões, 25% a mais do que em 2009.

O excelente desempenho do mercado foi favorecido ainda pela queda da taxa média de sinistralidade, de 52% para 50%, entre os dois períodos comparados, embora os sinistros retidos pelas seguradoras tenham apresentado alta de 8,1%, para R\$ 22,6 bilhões. Isso signi-

fica que, em 2010, o mercado devolveu para a sociedade, na forma de indenizações, benefícios e resgates, algo em torno de R\$ 65,5 milhões por dia, incluindo finais de semana e feriados; ou ainda, R\$ 2,7 milhões a cada hora.

Para os corretores de seguros a boa notícia foi o incremento de 21,4% das despesas comerciais, que chegaram a R\$ 10,4 bilhões no acumulado de janeiro a dezembro do ano passado. Essas despesas englobam, em linhas gerais, as comissões de corretagem pagas pelas seguradoras, além de campanhas promocionais.

ST: E quais são as perspectivas para os próximos anos?

PS: As perspectivas são as melhores possíveis para o futuro. Mesmo que não mantenha o acelerado ritmo de crescimento apurado nos últimos anos, eu não tenho dúvidas de que o mercado de seguros, previdência aberta e capi-

talização irá manter, ainda por um bom tempo, uma média de incremento anual acima da variação do PIB brasileiro.

Assim, é quase certo que a participação desta indústria na riqueza nacional, hoje abaixo dos 4%, cresça substancialmente, atingindo um patamar bem próximo do que é visto nos países desenvolvidos.

ST: Quais devem ser as providências do mercado frente à ascensão das classes C e D?

PS: Um dos pilares desse processo de desenvolvimento do setor é a crescente recuperação do poder de compra das classes C e D, que vem inserindo uma multidão de novos consumidores no mercado de seguros.

Assim, agora é hora de desenvolver produtos que atendam as novas necessidades da sociedade. De todos os setores da sociedade, especialmente das classes de menor poder aquisitivo, que subiram



um degrau na escala social e adquiriram bens que sempre sonharam e, agora, no segundo momento, esperam ter a garantia de manutenção desse patrimônio e também assegurar um futuro mais tranquilo. Cabe à indústria atender a essa nova demanda. E o órgão regulador tem e continuará tendo uma postura proativa para discutir com o mercado e encontrar as soluções mais adequadas.

ST: Qual é a posição da Susep diante de todo esse crescimento?

PS: Vejo com satisfação a decisão do setor privado de avançar no desenvolvimento de produtos piloto, atendendo a comunidades carentes de grandes centros urbanos.

Talvez, diante do sucesso já alcançado por esses produtos e por outras iniciativas adotadas por empresas e entidades, tais como a CNSEG, não seja exagero afirmar que o microsseguro, na sua essência, esteja bem perto de se tornar realidade.

Como já disse em ocasiões anteriores, a Susep estará sempre aberta ao diálogo, pois esse é o caminho que conduzirá a indústria do seguro a um futuro cada vez melhor. Juntos, poderemos alcançar o fortalecimento do mercado para assegurar o melhor atendimento ao consumidor.

Quando for necessário e adequado a todas as partes interessadas, principalmente o consumidor, a Susep aprovará novas ferramentas e, se for o caso, o aprimoramento da legislação vigente para que aquela meta seja mais facilmente alcançada.

Temos, em conjunto, de identificar novos canais de distribuição e formatos diferentes para os produtos que serão lançados, além de utilizar uma linguagem simples e direta, acessível a todas as camadas da população.

ST: Qual é sua opinião a respeito da regulamentação?

PS: O nosso foco estará direcionado também para a adequação das nossas regras às práticas internacionais, visando a permanente solidez do nosso mercado. Regras que, às vezes, podem parecer excessivas, mas que contribuem para assegurar o fortalecimento da imagem do setor e a consolidação da confiança junto à sociedade brasileira.

ST: Qual é a importância da Tábua de Mortalidade?

PS: No início do ano passado foi lançada a nova tábua atuarial brasileira, criada a partir de uma ação sinérgica entre a Susep e o setor privado, representado pela Fenaprevi, e a Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Esse é um instrumento fundamental, que trouxe novos parâmetros para precificação dos seguros de vida e modelagem dos planos de previdência, favorecendo o consumidor final.

Mas, até agora, essa nova tábua foi pouco utilizada, o que nos causa certa estranheza diante da importância de tal ferramenta. Esperamos que isso mude a partir de 2011.

ST: Qual é a importância do seguro de pessoas?

PS: Talvez mais até do que garantir bens materiais, a esta indústria cabe assegurar a qualidade de vida da população, o bem estar, a saúde e a sobrevivência da família, em caso de sinistros envolvendo o seu principal mantenedor.

O seguro de pessoas, nesse contexto, presta indispensável serviço para o bem estar social.

ST: Qual é a missão da Susep?

PS: Foram empossados, em outubro, 136 novos servidores, aprovados em concurso público e que já estão atuando para ajudar a Susep a cumprir sua missão.

Nossa missão é supervisionar e estimular o desenvolvimento das empresas do



mercado, protegendo os direitos dos consumidores e os interesses da sociedade em geral.

Para tanto, em 2010, subimos mais um degrau no contexto internacional de regulação do funcionamento do mercado, procurando tanto uma melhoria no alinhamento das práticas comerciais quanto das práticas regulatórias.

Nesse sentido, o permanente diálogo entre o órgão supervisor e as sociedades supervisionadas tem nos enriquecido muito, enquanto reguladores, e essa é a diretriz que continuará norteando a administração da Susep nos próximos anos.

Por esse motivo, a Susep permanece de portas abertas para dialogar, mas agirá sempre que for necessário para corrigir eventuais distorções e buscar o que for melhor para o desenvolvimento do mercado de seguros e, principalmente, para o consumidor brasileiro, que é a nossa razão de ser.

Fórum de Seguros FICO Brasil promove debate sobre novas tendências do mercado

Evento contou com o Superintendente de Planejamento da Marítima Seguros e abordou diversos temas, como consolidação do mercado, regulamentação do setor e automatização de processos

No dia 1º de fevereiro, aconteceu o Fórum de Seguros FICO Brasil, no Grand Hyatt São Paulo, voltado a executivos do setor de seguros e profissionais das áreas de subscrição, sinistros, operações, prevenção à fraude, compliance e tecnologia da informação. O encontro, com participação gratuita, foi organizado pela Fair Isaac Corporation (FICO), empresa com sede mundial na cidade de Minneapolis (EUA) e que possui mais de 300 seguradoras clientes. O evento contou com a presença de Samy Hazan, Superintendente de Planejamento e Seguro de Pessoas da Marítima Seguros, que ministrou a palestra *Tendências e Desafios do Mercado de Seguros Brasileiro*.

Andreas Suma, Diretor Sênior para a América Latina, e Scott Horwitz, Insurance Sênior Director EMEA (Europa, Oriente Médio e África), ambos da FICO, também participaram do Fórum.

Palestra Tendências e Desafios do Mercado de Seguros Brasileiro

Ao iniciar sua apresentação, Samy Hazan ofereceu um breve panorama do cenário atual do mercado de seguros e comentou que a concorrência do setor aumenta de acordo com a sua evolução. “Conseqüentemente, se antes tínhamos um único canal de distribuição, hoje temos vários e, à medida que os riscos enfrentados pela sociedade aumentam, o número de produ-

tos oferecidos pelas seguradoras também tendem a aumentar. Além disso, com a expansão do segmento, ele se torna mais regulado”, explica Hazan.

De acordo com o executivo, existe uma grande discussão entre as seguradoras e os órgãos reguladores, uma vez que as empresas querem mostrar que o segmento tem seus diferenciais e precisam de uma regulação específica. Ainda segundo ele, diversos eventos irão movimentar de maneira intensa o mercado de seguros, como os Jogos Olímpicos de 2016 e a Copa do Mundo de 2014: “além desses eventos, contamos com a fragilidade dos EUA e do Euro, que ajudarão os níveis de exportação. No entanto, a demanda chinesa impulsionará o crescimento, tanto neste como no próximo ano”.

Para Hazan, a carteira de Vida é a responsável pelo crescimento: “o mercado de seguro de vida é o que está impulsionando nosso crescimento. Porém, ele ainda é pouco desenvolvido, uma vez que temos muitos riscos que ainda não são cobertos. A partir da deficiência de políticas públicas, devemos promover uma maior conscientização da importância do seguro”.

O superintendente explicou que no passado, o mercado era focado na colocação de coberturas e na estruturação de planos de seguros. “Hoje, trabalhamos com gestão de sinistros, serviços de informação, modelagem de riscos,



Samy Hazan, da Marítima

“O mercado de seguro de vida é o que está impulsionando o crescimento. Porém, ele ainda é pouco desenvolvido, uma vez que temos muitos riscos que ainda não são cobertos”

Samy Hazan

administração de sinistros e consultoria em gestão riscos. No futuro, é provável que tenhamos consultoria estratégica, mercados alternativos e, talvez, securitização de riscos”, reflete Hazan.



PROFISSÃO E OPORTUNIDADES DO MERCADO DE SEGUROS

Corretor de Seguros: profissão de futuro

As projeções de crescimento do setor de Seguros e Previdência no país são as maiores da história. É uma área hoje mais dinâmica do que nunca, que demanda profissionais melhor preparados. Um dos indicadores desta evolução é a mudança de papel de um dos mais tradicionais protagonistas deste mercado: o Corretor de Seguros. A chegada de novos e sofisticados produtos – em carteiras como a de Automóvel, Previdência Privada, Saúde, Vida, Educação – transformou o Corretor em consultor do cliente. É ele quem deve analisar os riscos de seus clientes e transformar o atendimento em relacionamentos de longo prazo.

Evolução exige boa formação

O céu é o limite nesta profissão empreendedora e de excelentes perspectivas de retorno financeiro.

Com a abertura do mercado ressegurador, a economia estável e a entrada de novos consumidores no segmento, as oportunidades de negócios aumentaram significativamente para os Corretores de Seguros. Esta evolução transformou também os clientes: eles estão mais exigentes, mais atentos às novidades e às opções existentes. É preciso estar bem preparado para atender a esse novo consumidor.

O primeiro passo é fazer o Curso para Habilitação de Corretores da Escola Nacional de Seguros. É o mais completo do mercado e tem três fases: na primeira, habilita como Corretor de Capitalização. Na segunda fase, habilita o profissional a operar, também, em Seguros de Vida e Previdência. Na terceira e última, habilita o corretor a comercializar todos os ramos de Seguros. Em busca do registro profissional como corretor e, principalmente, com o objetivo de tornar-se um empresário e montar seu próprio negócio, Luciano da Costa Cunha fez o Curso de Habilitação para Corretores da Escola. Para ele, foi só o começo.



“**Precisamos nos atualizar continuamente. O profissional mais qualificado e com um maior grau de informação, invariavelmente, se tornará um profissional de maior sucesso e destaque em seu setor.**”

Luciano da Costa Cunha,
ex-aluno do Curso para Habilitação
de Corretores de Seguros,
hoje, Sócio-Diretor da Petró Seguros.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

FUNDADA EM 1964

0800 025 3322

www.funenseg.org.br

twitter.com/funenseg

fotógrafo: Matthew Curran

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

CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS

2011



Estão abertas as inscrições para a primeira fase do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros. As aulas terão duração de um mês, período após o qual o aluno que for aprovado poderá requerer junto à Susep o registro profissional para comercializar títulos de capitalização.

A primeira fase do curso é pré-requisito para as duas seguintes, Vida e Previdência e Demais Ramos (Ramos Elementares).

Inscrições: até 4 de março

Início: 14 de março

Não perca tempo! Acesse o site www.funenseg.org.br, confira as cidades onde o curso ocorrerá e faça a sua inscrição!

Mais informações

08000 25 3322

www.funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

FUNENSEG

“Em seguros, já ajudamos mais de 300 seguradoras em todo o mundo na melhora da eficácia de suas operações e na redução de fraudes e solicitações abusivas”

Scott Horwitz

O papel dos analistas de soluções

A segunda parte do Fórum teve Scott Horwitz como orador, que mostrou a importância dos analistas de soluções para o mercado de seguros. Segundo ele, as seguradoras têm se preocupado em melhorar a utilização dos dados e o valor derivado de investimentos anteriores para construir modelos a serem seguidos no futuro. “Com a utilização de analíticos pelas seguradoras é possível garantir maior produtividade, uma resposta ao mercado mais rápida, decisões mais corretas, preços mais exatos e prejuízos menores, além de um número menor de fraudes, melhor posição de reservas, aumento da satisfação dos clientes, ciclos de tempo mais rápidos e processos mais consistentes”, analisa o palestrante.

Todavia, Horwitz afirma que ainda existe muita dificuldade para alcançar esses objetivos. De acordo com ele, as seguradoras coletam um grande volume de informações dos seus clientes durante a subscrição do risco. Entretanto, frequentemente, esses dados estão espalhados em vários departamentos das empresas. Além disso,

as unidades operacionais muitas vezes não mantêm um contato constante entre si, o que gera um grande desperdício de oportunidades que poderiam ser desenvolvidas caso fosse feito um cruzamento desses dados estratégicos.

Quando bem utilizado, o histórico dos clientes permite lançamentos de produtos e serviços mais adequados aos segurados e até mesmo um melhor gerenciamento de risco para a própria companhia. “A conexão dos dados em um centro estratégico de decisão ajuda a gerenciar riscos, a prestar um melhor atendimento ao cliente, a gerenciar ações de marketing coordenadas com todos os departamentos da companhia, além da prevenção de fraude”, reforça.

Empenhada em oferecer soluções para seguros, a FICO disponibiliza tecnologias, aplicações e serviços avançados às seguradoras, oferecendo uma visão mais precisa do risco e do comportamento do cliente, além de auxiliar o usuário a transformar de forma eficiente sua visão em decisões operacionais práticas.

As soluções apresentadas pela FICO aceleram a eficiência dos principais processos de negócios, aumentando o grau de precisão na tomada de decisões e contribuindo de maneira decisiva para o crescimento aliado à rentabilidade.

Além dessas vantagens, a FICO também utiliza uma ciência de análise preditiva para permitir que as empresas possam automatizar, melhorar e conectar as suas decisões entre as diversas unidades de negócios e ao longo dos ciclos de vida dos seus clientes.

Segundo Horwitz, a FICO é uma empresa líder em gerenciamento

de decisões: “Nós adotamos um enfoque sistemático das decisões. Desta forma, automatizamos assuntos complexos em tempo real e oferecemos uma melhor qualidade no processo. Quanto maior for a nossa capacidade de conectar as decisões de toda a empresa, mais produtivas elas serão”.

Para ele, as seguradoras devem projetar suas decisões para o futuro para que os órgãos reguladores possam analisar os possíveis riscos.

E completa: “o processo de tomada de decisões engloba diferentes estratégias e diferentes passos que devem ser percorridos para se chegar ao melhor resultado possível. Quando se cria um modelo, da próxima vez que surgir um pedido de indenização basta pedi-lo, pois não será necessário começar do início e fazer todo o processo novamente”, finaliza o executivo.

“Nós adotamos um enfoque sistemático das decisões”



Scott Horwitz, da FICO

©2011 PEANUTS Worldwide LLC. Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S/A - CNPJ: 02.102.499/0001-29. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. SUSEP: 0635-1, 03001/brok_05/2010_05/2012

OFEREÇA PRODUTOS
QUE MELHOREM
A VIDA DOS SEUS CLIENTES
E A SUA VIDA TAMBÉM.

BORGHERI/LOWE



Com a qualidade dos produtos que oferece, a MetLife já conquistou 4,5 milhões de clientes, entre eles 15.500 clientes corporativos. E você é o convidado da MetLife para dividir este sucesso. Para isso, basta oferecer os mais completos planos odontológicos, seguros de vida, individuais ou em grupo, e planos de previdência, que vão proporcionar aos seus clientes toda a segurança e a tranquilidade que eles procuram. Para mais detalhes, converse hoje mesmo com a equipe comercial da MetLife ou acesse o site: www.metlife.com.br

— VIDA — PREVIDÊNCIA — DENTAL —

3003 Life

3003 5433 (capitais e grandes centros)

0800 MetLife

0800 638 5433 (demais localidades e assistências)

MetLife[®]

www.metlife.com.br

Deputado Federal Armando Vergílio é empossado

Durante almoço realizado em Brasília, o deputado federal Armando Vergílio comemorou sua posse com líderes do mercado de seguros

Em 1º de fevereiro, inúmeras autoridades do mercado de seguros estiveram reunidas em um almoço em Brasília para comemorar a posse do deputado federal Armando Vergílio dos Santos Junior, eleito por Goiás com 103.231 votos.

Durante o encontro, que reuniu mais de 120 pessoas, o deputado eleito discursou: “este momento tão especial

que o mercado de seguros tem para o desenvolvimento socioeconômico do nosso país. Gostaria de agradecer essa categoria maravilhosa, da qual tenho muita honra de pertencer, e dizer que podem contar comigo, pois estarei aqui no Congresso Nacional para trabalhar com ética, seriedade e com bastante dedicação”.

Paulo dos Santos, Superintenden-



Armando Vergílio

se reveste de uma importância muito grande porque a minha responsabilidade é aumentada à medida que nós assumimos o mandato aqui na Câmara dos Deputados na qualidade de corretor de seguros. Nosso objetivo é lutar, defender e trabalhar em prol do engrandecimento e do desenvolvimento não só da nossa categoria profissional, mas também de todo o mercado de seguros brasileiro. Eu tenho comigo que a minha grande missão é poder falar para todos os meus pares dentro da Câmara a importância

te da Susep, também esteve presente no evento. “Hoje é um dia muito especial para o país e para o mercado segurador. Armando Vergílio, nosso ex-superintendente, foi eleito deputado federal e isso é muito importante para o mercado e para o futuro do seguro. Finalmente, nós temos um legislador que entende, que conhece o assunto e que não vai confundir prêmio com indenização. Armando, meus parabéns, seja feliz e conte com a Susep nesse processo”, deseja Santos.

O Presidente da Escola Nacio-

nal de Seguros, Roberto Bittar, acredita que o momento é bastante significativo para a nação: “a câmara se renova em parte e abriga a representação dos mais diversos setores da economia. Para nós, corretores de seguros, é um momento de satisfação porque elegemos um corretor de seguros da mais alta envergadura, da mais alta expressão para nos representar.

O que nós esperamos é que os deputados conduzam a nação para os maiores números de desenvolvimento e crescimento para que possamos defender os interesses setoriais”.

Uma hora após a sua posse, Armando Vergílio apresentou dois Projetos de Lei, ambos direcionados ao mercado de seguros. O primeiro, PL 22/2011, propõe o enquadramento das empresas corretoras no Simples, sistema simplificado de pagamento de impostos federais. “A minha intenção é corrigir uma injustiça. Essa proposta já foi aprovada no Congresso em três ocasiões, a partir de um amplo acordo entre as lideranças dos partidos governistas e da oposição. Mas, em todas, foi vetada pelo Executivo”, esclarece o parlamentar.

O outro projeto tem por objetivo estabelecer regras para o funcionamento de oficinas especializadas na desmontagem de veículos para a reutilização das autopeças. O deputado federal mencionou que um projeto semelhante havia sido apresentado pelo então senador Romeu Tuma, aprovado no Congresso no final de 2010, mas vetado pelo Executivo no começo deste ano. “Também neste caso, quero reparar uma injustiça.

Essa medida vai possibilitar a redução do preço do seguro de veículos e permitir a contratação desse tipo de garantia pelos proprietários de veículos com mais de cinco anos de uso”, observa o deputado, que promete não parar por aí. “Nas próximas semanas, vou apresentar outras propostas relativas à indústria do seguro”.

Assistência viagem: a ajuda que o seu cliente não diz, mas espera de você.

Quando pequenos problemas podem se tornar grandes transtornos, nada melhor do que contar com a líder mundial em assistência e seguro viagem. Com a Mondial Assistance, seus clientes terão a maior cobertura internacional e uma equipe multidisciplinar de altíssima qualidade pronta para atendê-los com simpatia e o prazer em ajudar a qualquer momento, em qualquer lugar. Ofereça a tranquilidade que faz toda a diferença.

Mondial Assistance.

Líder mundial em assistência e seguro viagem.

Acesse www.mondial-assistance.com.br

Tel: (11) 3178-2599

How can we help?



 **MONDIAL**
ASSISTANCE

Presidente da Chubb realiza palestra na APTS

Acácio Queiroz apresentou aos convidados um panorama do cenário econômico brasileiro, mostrando que o mercado de seguros deve crescer ainda mais

Em 15 de fevereiro, Acácio Queiroz, presidente e CEO da Chubb Seguros, ministrou a Palestra do Meio-Dia da APTS, intitulada Economia do Brasil e o Mercado Segurador – Perspectivas 2011. Frente a uma plateia composta por profissionais de seguros, o executivo ofereceu um panorama econômico e mostrou que o cenário se mostra bastante positivo para o desenvolvimento do seguro.

Apesar do crescimento do PIB, que deve permanecer na casa dos 5%, Acácio Queiroz se mostrou preocupado com o aumento da inflação, que em 2010 chegou a 5,9%. “A inflação vem com força novamente e isso nos preocupa muito. Para o mercado de seguros essa notícia não é boa, uma vez que com o aumento da inflação as pessoas evitam comprar seguros”, destaca.

Em contrapartida, a balança comercial, que corresponde à diferença entre importação e exportação, foi favorável no ano passado e a tendência é que esse resultado permaneça em 2011 com a valorização dos commodities (alimentos e produtos primários). “O Brasil é um grande exportador de commodities

e com a globalização, esses itens ficam ainda mais valorizados”, observa Queiroz.

O presidente acentuou ainda que o grande ponto desfavorável ao mercado são as mudanças nas normas do resseguro (Resoluções 224 e 225 do CNSP) que, se entrarem em vigor, poderão ser responsáveis pela volta do estado de monopólio e elevação dos preços do resseguro. “Essa é a pior notícia que nosso mercado poderia receber”, afirma.

Acácio Queiroz comentou também que, apesar da dívida pública representar 40% do PIB (Produto Interno Bruto), a realidade brasileira está composta por vários pontos positivos, como a valorização do real, a queda do desemprego, formalização dos empregos, ascensão das classes C e D, evolução da renda nacional e do salário mínimo, entre outros. “Em 2014, a classe C corresponderá a 56% da população brasileira. As seguradoras que não tiverem isso em mente irão perder mais de 50% do mercado”, alerta o orador.

Ao comentar sobre o último governo, comandado por Luiz Inácio Lula da Silva, Queiroz foi enfático: “quem

disser que o país não se desenvolveu nos últimos anos só pode estar cego. É obvio que evoluímos. A crise fez com que o Brasil ficasse ainda mais sustentável. Cerca de 15 mi-

lhões de empregos foram gerados de 2003 a 2010, além da educação que melhorou muito. O Lula defende que o país será a 5ª maior economia do mundo em 2016 e eu acredito nisso. Mas, para tanto, precisamos reformar muitas coisas”.

Mesmo frente aos números expressivos apresentados durante a palestra, o executivo reforçou que ainda existem muitos pontos que devem ser analisados e trabalhados com cuidado. Segundo ele, nossa tecnologia continua muito atrasada perante a dos outros países. “Com relação à Internet, a Coréia do Sul conta com um acesso de 17 megabytes por segundo, enquanto no Brasil esse valor é de 1,4. Nesse setor, infelizmente, ainda engatinhamos”. Com relação à reforma orçamentária, ele afirmou que a questão também deve ser revista, bem como a reforma previdenciária.

Para Acácio Queiroz, o mercado de seguros brasileiro continua à frente dos mercados de outros países emergentes, ainda que esteja em terceiro lugar, atrás da China e da Índia, países que juntos possuem uma população de mais de 3 bilhões de pessoas. Outra singularidade brasileira que foi apontada pelo presidente da Chubb é o volume de nossas reservas internacionais, que já atingem o valor de US\$ 300 bilhões.

Ao final de sua apresentação, o executivo apontou os seguros que terão maior potencial de crescimento: riscos de obras (17%), grandes riscos empresariais (15%), habitacional (13%), previdência (12%), saúde (12%) e vida e acidentes pessoais (11%). “Temos de contribuir para as reformas, mas temos de reivindicar mais, contestar mais e fazer a nossa parte. O seguro tem um enorme espaço para crescer, mas precisa ir devagar”, finaliza Queiroz.



YASUDA 2011: COM OS MELHORES SERVIÇOS SEU CRESCIMENTO NÃO TEM LIMITES.



Nos dias de hoje não se pode falar em aumento de negócios sem primeiro se falar em prestação de serviços. A Yasuda sabe disso melhor que ninguém e por isso mesmo vem investindo de forma constante na melhora de seus serviços, sempre trazendo o melhor ao mercado através de produtos completos e competitivos. Na hora de escolher uma seguradora sólida e que oferece a você a melhor estrutura para o crescimento dos seus negócios, sua melhor opção é a Yasuda Seguros.

Contact Center: 08000-131516 | www.yasuda.com.br

AGUARDE, VEM AÍ:



YASUDA
SEGUROS

Melhores serviços, mais seguro

Sincor-SP promove Fórum de Riscos Declináveis

Entidade enfrenta polêmica que rodeia o tema e promove o encontro de várias autoridades do setor para discutir o assunto

O Sindicato dos Corretores de São Paulo (Sincor-SP) realizou, em 16 de fevereiro, o Fórum de Riscos Declináveis. O evento, que aconteceu no Maksoud Plaza, em São Paulo, contou com a presença de vários profissionais do mercado de seguros, incluindo corretores de seguros, seguradores, resseguradores, advogados, representantes dos consumidores e até membros da Susep e de Sincors de outros estados.

Fruto das solicitações do mercado, o Fórum procurou oferecer um debate amplo sobre o assunto e contou com a presença do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos; Cássia Del Papa; Leilane Strongren; Carlos Pelais; Orlando Gouveia; Flávio Bosisio e Renato Cunha Bueno na Mesa Diretora. A abertura do encontro foi feita pelo presidente da entidade.

“Esse assunto é bastante pertinente no momento

em que vivemos, pois é responsabilidade de todos nós. Pretendemos dar início a um caminho que todos buscamos percorrer e ninguém pode se furtar disso. Fizemos o Fórum com o objetivo de oferecer uma solução aos profissionais de seguro e vocês poderão fazer seus questionamentos, sempre priorizando o respeito que deve existir entre nós”, alerta Mário Sérgio.

Esses tipos de riscos eram cobertos pelo IRB-Brasil Re no passado. Com a abertura do mercado e o fim do monopólio da resseguradora, as seguradoras adquiriram um equilíbrio em seus negócios

e liberdade de escolher seus parceiros, passando a recusar esses riscos mais graves. Segundo Humberto Marques, diretor executivo da Bradesco Seguros, a razão que faz com que as seguradoras não aceitem esses riscos é a falta de massa crítica. “Temos várias empresas que preferem não transferir seu risco. Entretanto, quanto menos seguros negados, melhor é para todos nós do mercado”, explica.



Mesa Diretora do Sincor-SP durante Fórum de Riscos Declináveis

Para Wady Cury, diretor técnico da Mapfre Seguros, o ponto principal deve ser a transferência de riscos. “Quando transfiro os riscos, passo a negociar as consequências dessas transferências. Hoje se fala de sinistros de R\$30 milhões, que antes nem sequer imaginávamos”, analisa Cury.

José Farias, diretor comercial do IRB Brasil Re, defende: “o IRB não é a solução e sim parte dela, cada um deve assumir uma parcela da responsabilidade”.

De acordo com Boris Ber, da Asteca Seguros, existem segurados há mais de 30 anos na carteira que têm dificuldades

em colocar seus riscos. “Não tivemos capacidade de conduzir as mudanças que ocorreram pós-abertura do resseguro. Também não encontramos soluções para o período de transição”, salientou. Segundo Nelson Fontana, da MDS Corretora de Seguros, os segurados têm direito à cobertura e a responsabilidade de encontrar uma solução é dos profissionais do segmento. “Essa mudança do resseguro durou 15 anos. Foi uma

preparação lenta e gradual e por isso temos que mostrar que estamos prontos para o fim do monopólio. A cobertura passou a ser escassa, mas os segurados estão dispostos a enfrentar a precificação”.

A advogada Rosana Chiavasa comentou que existe uma grande necessidade de se criar uma comissão o mais rápido possível. “Os consumidores ganharam e vão continuar

ganhando quando o assunto chegar à Justiça”, alertou. Ao que Antonio Penteadou Mendonça, também advogado, rebateu: “Vamos deixar o Judiciário fora desta discussão. Se a Justiça intermediar, o resultado será ruim”.

Ao final, foi decidido que uma comissão seria criada para discutir esses riscos. “Nosso objetivo com a realização deste fórum e a criação da comissão é encontrar uma solução que harmonize os interesses dos consumidores, corretores de seguros, companhias seguradoras e resseguradoras”, explicou o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio.

A Sistemas Seguros há 19 anos desenvolve produtos e serviços para o mercado de seguros.



COL
Gestão de Corretoras



SOL
Gestão de Salvados



CGW
Consultas gerais via Web



*Gestão de Processos
para Corretoras*



MPW
Multiprodutos Web



*Desenvolvimentos de
kits e produtos*



**Sistemas
Seguros**

Telefone: 11 3664-2040

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

Site: www.sistemas-seguros.com.br

Segundo estudo da IBM, nível de confiança no setor de seguros ainda é baixo

O trabalho coletou opiniões de consumidores de vários países e foi constatada a queda no nível de confiança e fidelidade nas seguradoras

No final de 2010, a IBM Brasil realizou o estudo Powerful interaction points – saying goodbye to the channel (Poderosos pontos de interação – dizendo adeus ao canal). A pesquisa ouviu mais de 21 mil consumidores de 20 países, incluindo o Brasil, sobre seu relacionamento com as seguradoras. A principal conclusão constatada pelo trabalho foi que a confiança no setor permanece baixa e o nível de lealdade dos clientes das seguradoras está diminuindo, o que torna cada vez mais difícil para as empresas manter sua base de clientes.

Segundo Roberto Ciccone, líder da área

de consultoria da IBM Brasil para o segmento de seguros, o objetivo da pesquisa foi dar continuidade ao estudo feito em 2008. “Dentro da nossa área de consultoria, temos como prática promover a produção de conhecimento para atender clientes e ajudá-los na solução de problemas e criação de estratégias. O objetivo de nossa pesquisa atual foi dar uma continuidade a anterior e, também, procurar entender os clientes. Confiança é tema chave do estudo, além de transparência. Por isso, estudamos o tema para saber como viabilizar o cliente de forma mais eficaz, alcançando mais domínio

sobre ele e entendendo seu ponto de vista em relação ao mercado de seguros”, explica Ciccone.

A pesquisa apontou também que 29% dos entrevistados possuem três ou mais provedores de seguros para diferentes linhas de produtos e 25% dos clientes que se consideravam fiéis a uma marca específica trocaram de seguradora nos últimos dois anos. De acordo com o executivo, esses resultados são justificados por alguns fatores: “apenas 44% dos usuários de seguros do país acreditam nas seguradoras, mas esse número aumenta muito quando adicionamos a figura do corretor. Grande parte dos consumidores confia no corretor e acredita que é ele quem faz o serviço e não a seguradora. O atendimento também tem muitas falhas, principalmente no momento crucial, ou seja, no momento em que ocorre o sinistro. A linguagem segurês também é algo que atrapalha e dificulta o entendimento dos segurados, o que muitas vezes leva à insatisfação. São por esses motivos que entendemos a razão de tantas críticas”.

Além desses dados, o estudo mostrou que houve uma grande modificação no perfil do consumidor, que está cada vez mais conectado e utiliza diferentes instrumentos para interagir com as seguradoras. Ainda assim, as pessoas continuam valorizando a interação pessoal, por isso a importância do corretor. “As pessoas contam com quem confiam. A pesquisa que os clientes fazem dos produtos e empresas antes de fechar negócio é um bom momento para entendê-los e interagir com eles. Hoje as pessoas têm inúmeros canais de acesso à infor-



Roberto Ciccone

“Para operar em um mundo cada vez mais complexo, será necessário pensar fora da caixa, em estratégias que aumentem a confiança no setor”

mação, mas constatamos que a interação pessoal é mais efetiva e dá mais chances para a pesquisa virar compra. Percebemos que os clientes pesquisam com o corretor e apenas 33% dos que buscam pela internet é que compram, contra 80% que compram quando tem auxílio do corretor”, analisa Ciccone.

A pesquisa concluiu que, para melhorar esse quadro, as seguradoras devem se aproximar mais de seus clientes. Além da estratégia convencional de canal, precisam desenvolver um mix integrado de interação, o que engloba redes sociais, corretoras, agências e internet. Esses instrumentos seriam utilizados de forma personalizada, de acordo com o perfil de cada cliente. “Isso significa sair da postura orientada para o produto, para conhecer as atitudes e desejos dos clientes, bem como os nichos e segmentos específicos, customizando os produtos e dando aos consumidores aquilo que eles querem, de acordo com suas

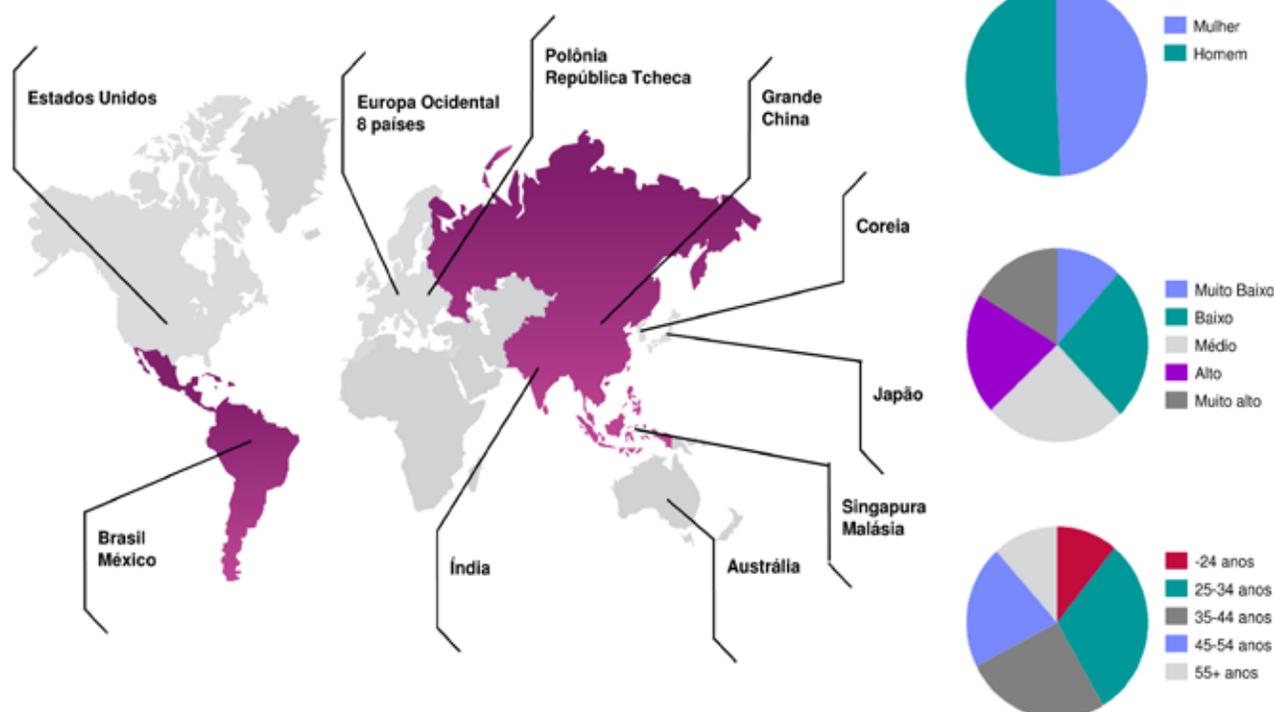
necessidades”, salienta o executivo, frisando: “a seguradora deve ouvir as pessoas e conhecê-las, customizando seus produtos e serviços para melhor atendê-las. A questão é que temos mais pontos de interação, ou seja, os dados que os consumidores procuram são buscados no site da seguradora, no contato com corretor, bancos, familiares ou amigos, mídias sociais, entre outros. No mundo, as pessoas que usam somente um ponto representam 21,2%, as que usam dois pontos correspondem a 16,8% e três pontos significam 31,7%”.

O líder da área de consultoria afirma ainda que as organizações mais bem sucedidas serão as que apostarem em um processo de colaboração e co-criação de produtos e serviços com seus clientes, para melhor entender, prever e atender suas reais expectativas. “Para operar em um mundo cada vez mais complexo, será necessário pensar ‘fora da caixa’, em estratégias que aumentem a confiança no

setor de seguros, que ainda é baixa. Chegar perto do cliente é importante e deve ser foco das seguradoras. Nosso objetivo não é ver quais foram os resultados bons ou ruins da pesquisa e sim discutir com as seguradoras o que elas devem fazer para melhorar, com que devem se preocupar, ou seja, traduzir estratégias para interagir com os clientes e para torna-las mais competitivas no mercado. Procuramos ajudar nossos clientes a alcançar o sucesso, ouvindo seus consumidores”, finaliza Roberto Ciccone.

“Apenas 44% dos usuários de seguros do país acreditam nas seguradoras”

Este foi o maior estudo de seguros conduzido pelo Instituto Valor de Negócios IBM



Chuvas de verão preocupam o mercado de seguros

Ainda que o Brasil seja um país privilegiado por não estar exposto a grandes riscos ambientais, muitas mortes ocorrem devido às chuvas de verão. As seguradoras mostram que os eventos podem ser minimizados pela escolha da cobertura correta

Por Carolina Abrahão

Vivemos em um país livre de terremotos, furacões, tornados e outras catástrofes naturais de grande dimensão presentes no exterior. Entretanto, durante o período de verão, caracterizado pela temporada de fortes chuvas e enchentes, tornou-se freqüente em grande parte dos Estados brasileiros o grande número de desabamentos e mortes ocorridos por esses eventos. O caso mais grave ocorreu no início deste ano, em 11 de janeiro, quando uma grande enxurrada na Região Serrana do Rio de Janeiro foi responsável por mais de 900 mortes. Os municípios mais afetados foram Teresópolis, com 378 mortos, Nova Friburgo, que registrou 427 vítimas e Petrópolis, que teve 72 corpos resgatados. Além desses locais, também houve 22 mortes em Sumidouro, 6 em São José do Vale do Rio Preto e 1 em Bom Jardim.

Segundo dados das prefeituras e da Defesa Civil do Estado, o número de pessoas fora de casa corresponde a 35 mil. Em Teresópolis são 9.110 desalojados e 6.727 desabrigados; Petrópolis conta com 6.223 desalojados e 191 desabrigados e Nova Friburgo contabiliza 3.220 desalojados e 2.031 desabrigados.

Outras cidades que também foram bastante afetadas pela enxurrada são Bom Jardim com 1.186 desalojados e 632 desabrigados; São José do Vale do Rio Preto que registra 2.018 desalojados e 300 desabrigados; Sumidouro que soma

311 desalojados e 200 desabrigados; e Areal que contabiliza 1.469 desalojados.

divulgados pela Defesa Civil, até janeiro, 6.443 pessoas estavam desalojadas



Área inundada em Nova Friburgo

A lista da Defesa Civil cita ainda outros municípios atingidos, como Santa Maria Madalena (284 desalojados e 44 desabrigados), Trajano de Moraes (188 desalojados e 28 desabrigados), Sapucaia (30 desalojados e 140 desabrigados), São Sebastião do Alto (32 desalojados e 75 desabrigados), Três Rios (36 desalojados e 33 desabrigados), Cordeiro (43 desabrigados), Carmo (55 desalojados e 12 desabrigados), Macuco (28 desalojados e 24 desabrigados), Cantagalo (8 desalojados) e Cachoeiras de Macacu (4 desabrigados).

Estado de São Paulo

O Estado de São Paulo, ainda que tenha passado por situação crítica, teve um balanço menos alarmante. Segundo dados

e 791, desabrigadas. O órgão informou ainda que 57 municípios do Estado foram atingidos pelas chuvas e, até essa data, o número de mortos chegou a 13 na capital paulista. Destes, cinco mulheres em São José dos Campos e um rapaz em Tatuí, no interior; três pessoas em Mauá e outra em Embu, na região metropolitana e outros três na capital.

Catástrofes Seguradas

Nos países ricos, é comum a contratação de seguro para proteger-se desses tipos de sinistros. Já no Brasil e em outros países em desenvolvimento, onde é preponderante a falta da cultura do seguro, as pessoas têm pouca familiaridade com esse serviço e nem sequer contratam apólices para riscos mais comuns.

Sendo assim, a maior parte do prejuízo geralmente é paga pelos países atingidos e a parcela menor fica por conta das seguradoras. Grande porcentagem dos danos recai sobre o governo e sobre a própria população atingida, responsável pelo pagamento de impostos que, mais tarde, serão utilizados para atender às vítimas e reconstruir as regiões afetadas. Ainda que as catástrofes de verão sejam previsíveis e esperadas, a maior parte das pessoas que sofre com esses tipos de eventos não está coberta por seguro. Isso acontece porque considerável parcela dos que possuem suas residências em locais de difícil acesso, mais propícias a desastres, é de classe baixa e não tem condições de arcar com esse custo.

Seguro Climático

Segundo alerta dado por Murilo Chaim, diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep), as vítimas das tragédias provocadas pelas enchentes que não tenham feito cobertura nos contratos de seguros contra eventos naturais, conhecidos como seguros climáticos, não receberão indenização das seguradoras. De acordo com ele, isso acontece porque a precificação do risco ocorre de acordo com as coberturas escolhidas pelo segurado. “Você paga o prêmio por aquele direito de cobertura. E se você não contratou, a seguradora não é obrigada a fazê-lo”, destacou o diretor.

Chaim reforçou ainda que as pessoas devem ter um cuidado especial no momento em que fazem a contratação do seguro residencial, pensando na prevenção. “Antes da ocorrência de qualquer evento, cada consumidor deve ter muita atenção nas coberturas que está contratando nas apólices que estão sendo oferecidas. As pessoas devem se atentar às questões como risco de alagamento, riscos decorrentes da natureza, como queda de árvore ou outros riscos correlatos. É bastante importante ver quais desses riscos você está contratando cobertura e



se atende às suas necessidades”.

Para Murilo Chaim, é imprescindível avisar imediatamente a seguradora quando ocorre o sinistro, relatando o evento e fornecendo as informações necessárias o mais breve possível. Ele informou também que, além dos dados fornecidos pelos segurados, os peritos das seguradoras costumam ir aos locais onde ocorreram os sinistros para verificar a necessidade de informações adicionais, solicitando documentos que estão estabelecidos na apólice de seguros e efetuando o pagamento de sinistros. Ainda que as vítimas tenham perdido seus documentos, o diretor da Susep salientou que as seguradoras podem fornecer a segunda via das apólices aos seus clientes.

Coberturas oferecidas pelas seguradoras

Tóquio Marine

Marcelo Goldman, Diretor Técnico de Massificados da Tokio Marine, adianta que a maioria dos seguros residenciais oferecidos no mercado tem como base o plano padrão estabelecido pela Susep, que não prevê cobertura para catástrofes naturais. “Porém, algumas seguradoras ofertam coberturas específicas como alagamento/inundação e desmoronamento, que englobam catástrofes naturais. Já na contratação do seguro para automóvel é garantida ao segurado a cobertura para submersão parcial ou total

do veículo em água doce proveniente de enchentes ou inundações, inclusive nos casos de veículos guardados no subsolo. Além de danos causados por granizo, furacão e terremoto”, alerta Goldman. O executivo relata ainda que, no caso específico ocorrido no Rio de Janeiro, além de Assistência 24h que atendeu aos segurados, a Tokio Marine também permitiu a prorrogação do vencimento das parcelas dos segurados que, de janeiro de 2011, passou a 11 de fevereiro. Além disso, o período de renovação das apólices com fim de vigência em janeiro foi ampliado, permitindo assim que os corretores e segurados realizassem o processo de renovação sem qualquer tipo de prejuízo quanto à cobertura inicialmente contratada. Ao comentar a respeito do seguro residencial, o executivo afirma que ele é ainda pouco difundido. “Estima-se que apenas 10% das residências no Brasil possuam seguro. A Tokio Marine vem realizando um trabalho de conscientização junto aos corretores. Este trabalho consiste na disseminação de informações do custo versus benefício do seguro Residencial, demonstrando sua importância”, completa o Diretor.

Bradesco Auto-RE

De acordo com o Superintendente Executivo da Bradesco Auto-RE, Fernando Cheade, os produtos residenciais da companhia têm cobertura básica que

ampara incêndio, queda de raio e explosão de qualquer natureza. Todavia, para que as residências tenham seguro contra eventos climáticos é necessário contratar coberturas adicionais. “Nossas coberturas adicionais protegem o patrimônio dos segurados contra os mais variados riscos. As principais coberturas adicionais são: perda ou pagamento de aluguel em decorrência de eventos da cobertura básica; vendaval, furacão, ciclone, tornado, granizo, queda de aeronave, impacto de veículos terrestres e fumaça; danos elétricos; roubo de bens; responsabilidade civil familiar; vidros; ruptura de tubulações; entre outras”, explica Cheade.

No caso dos veículos, que correspondem à carteira de maior demanda da seguradora, o Superintendente informa que na cobertura básica compreensiva do produto Auto oferecido pela Bradesco Auto/RE, os danos decorrentes de enchentes e alagamentos encontram-se cobertos, o que corresponde a mais de 90% dos seguros contratados. “Apesar

de Janeiro, a companhia disponibilizou uma equipe para visitar a região e atender mais prontamente os segurados. “Reforçamos com pessoal e equipamentos para atender o mais rápido possível os nossos segurados, removendo os veículos danificados e agilizando o processo burocrático de pagamento de indenizações”, conta o executivo.

SulAmérica

Com relação ao seguro residencial, a SulAmérica oferece, em sua cobertura básica, a proteção para queda de raios, incêndio, explosão e tumultos. Esse serviço oferece a possibilidade de contratação de coberturas adicionais para danos causados por ventos fortes (vendaval, furacão, ciclone e tornado) e granizo. Apesar do SulAmérica Residencial não ter cobertura em caso de inundações e alagamentos, entendido como a inundação ou entrada de água nos edifícios segurados, ele disponibiliza serviços específicos de Assistência 24h relacionados ao mal tempo, como substituição

adquiriram a cobertura Compreensiva, contratada na maioria dos casos, contam com a cobertura para alguns riscos, como incêndio, queda de raio, inundação, alagamento, ressaca, ventos fortes, granizo e queda acidental de qualquer agente ou objeto externo sobre o veículo”.

O executivo conta que, durante a tragédia na Região Serrana, a companhia deslocou guinchos e peritos de cidades próximas aos locais impactados pelas fortes chuvas para auxiliar nos atendimentos da região: “além disso, a vistoria dos veículos sinistrados está sendo feita na base do reboque, direcionando rapidamente o veículo danificado à oficina mais próxima ou de preferência do cliente. A regulação dos sinistros também ganhou agilidade com o deslocamento desses profissionais. Nos casos mais graves, a Central de Atendimento do serviço de Assistência 24h prepara uma ilha de atendimento, priorizando as ligações da região afetada pelas enchentes”.



Destruções da casa de um lavrador na Região Serrana

da carteira de Auto ser ainda a mais procurada, o aquecimento da economia e o aumento da renda geram maior interesse das pessoas em protegerem seus patrimônios. A procura tem crescido e o seguro residencial apresentou um crescimento de 53,6% em 2010, enquanto o mercado evoluiu 22,6%”, esclarece. Durante a catástrofe ocorrida no Rio

de telhas, troca de vidros e eletricitista em caso de curto circuito na rede elétrica das residências.

De acordo com o vice-presidente da SulAmérica, Luis Furtado, o SulAmérica Auto oferece proteção necessária para os veículos de seus clientes, disponibilizando cobertura para vários tipos de eventos naturais. “Os segurados que

Liberty Seguros

A Liberty Seguros também disponibilizou uma equipe especial para atender seus segurados na Região Serrana do Rio de Janeiro. Segundo Chico Mimarrelli, Diretor de Sinistros da companhia, uma equipe de peritos e um grande número de guinchos foram deslocados já no segundo dia após a tragédia. “Preparamos nossas centrais de atendimento para orientar os segurados. No caso recente do Rio, foi veiculado anúncio em rádio, orientando os segurados para que ligassem em nossa central a fim de esclarecer dúvidas”, explica Mimarrelli. Com relação ao aumento do número de sinistros nesse período de verão e fortes chuvas, o executivo comenta que já é esperado: “é normal que entre janeiro e março aumente a quantidade de sinistros em razão das chuvas, não só por danos aos veículos por alagamento, mas

também pelo aumento de acidentes provocados pelas más condições de estrada, má visibilidade, etc. É esperado que as chuvas aumentem em até 10% a quantidade de sinistros nestes meses do ano”. Ao ser questionado sobre os prejuízos decorrentes desse período, ele foi enfático: “os custos em valor aumentam proporcionalmente ao aumento da quantidade de sinistros. No caso de uma catástrofe, aumenta a quantidade de sinistros de Perda Total, agravando um pouco mais o total de indenizações. Mas o limite se mantém no máximo em 10%”.

Allianz Seguros

Para Laur Diuri, Diretor Executivo da Allianz Seguros, no caso de catástrofes de grande dimensão como a ocorrida na Região Serrana, a companhia possui um Comitê de Crise, responsável por avaliar cada situação, apontar direcionamentos para a operação voltar à normalidade e mostrar quais as ações são necessárias para que seja possível atender às vítimas seguradas. “No Rio de Janeiro, mandamos peritos juntamente com profissionais terceirizados que têm contrato conosco para acompanhar as comunicações junto à assistência. Mandamos 15 guinchos que faziam o trabalho de retirada dos veículos da lama e os direcionavam até o pátio, onde prestadores de serviços analisavam e peritos faziam serviços orçamentários”, conta Diuri.

Segundo ele, é comum que a Allianz aumente o número de funcionários e frota de guinchos em situações como essa. “Isso ocorre com mais frequência em temporada de férias e chuvas, em que fazemos essas modificações constantemente. Durante o período de Natal e Ano Novo também aumentamos nosso número de guinchos, uma vez que o fluxo de automóveis adquire maior dimensão nesses períodos. Para realizar essas alterações, avaliamos a quantidade de segurados que temos em determinada

região afetada. Na Região Serrana, por exemplo, tínhamos cerca de 8 mil clientes”, elucida.

Em se tratando de programas de conscientização da importância do seguro, o executivo afirma que a companhia



Entulho ocupa terreno em Petrópolis

vê com grande interesse esse tipo de iniciativa. Segundo ele, a Allianz tem sua publicidade voltada para o risco e tenta mostrar às pessoas a importância dele. “Também consideramos muito interessante a ação do Sindicato dos Corretores do Rio de Janeiro que ensina crianças sobre seguros ainda na escola. Então, desde cedo, as crianças começam a perceber a importância desse serviço”, avalia Laur Diuri.

Mitsui Sumitomo Seguros

Hyung Mo Sung, Diretor Vice-presidente da Mitsui Sumitomo Seguros, o número de sinistros nesse período de verão e intensas chuvas aumenta de forma significativa. Segundo ele, somente neste ano, o seguro residencial teve um aumento de 30% das indenizações de danos da natureza: “lembrando que além de vendavais, alagamentos e desmoronamentos, temos um aumento na frequência de danos elétricos, em decor-

rência dos raios/descargas elétricas que a chuva ocasiona. Para automóvel, não foi diferente: as indenizações também aumentaram em média 30%”.

Mo Sung comenta também que, normalmente, o valor aplicado ao pagamen-

to de sinistros aumenta nesse período de chuvas. “Mesmo porque a chuva propicia mais acidentes automobilísticos. Neste ano, o incremento foi muito maior, aumentando cerca de 40% devido a enchentes e desmoronamentos ocorridos no Brasil e em especial na Região Serrana do Rio de Janeiro”, enfatiza o Diretor.

Para ele, o trabalho de conscientização da importância do seguro residencial é fundamental, uma vez que essa carteira é pouco difundida. “Procuramos chamar a atenção dos corretores para esta questão, já que é ele quem está em contato direto com o cliente e assim pode ressaltar os benefícios e vantagens do seguro. Além da dificuldade de conscientizar as pessoas sobre adquirir um seguro para sua residência, há ainda a dificuldade dos clientes em aceitarem contratar coberturas acessórias, justamente aquelas que cobrem os danos da natureza. Por isso que apresentar o custo-benefício é

fundamental. Nosso seguro residencial, por exemplo, custa em média R\$ 200 por ano, o que equivale a R\$ 16,67 mensais ou R\$ 0,55 diários”, exemplifica o executivo.

O que dizem as resseguradoras

Swiss RE

A resseguradora Swiss RE tem um papel muito importante quando o tema é catástrofes naturais. Segundo o Vice-presidente Sênior da companhia, Rolf Steiner, essa área corresponde ao centro das atividades da resseguradora. “Nossa atuação pode ser percebida de diversas maneiras. Queremos contribuir com a sociedade assumindo esses riscos, procuramos conhecer e aumentar a consciência desses tipos de eventos e buscamos melhorar a exposição a esses riscos ambientais. Além de atuarmos junto às companhias seguradoras, também nos relacionamos com o governo, contribuindo no processo de pagamento de sinistros quando acontece o gap de cobertura”, esclarece Steiner.

Com relação à tragédia ocorrida na Região Serrana do Rio de Janeiro, o executivo afirma que ainda não receberam informações das seguradoras a respeito dos sinistros. “Ainda não temos dados nesse sentido, mas de qualquer forma, os custos entre seguradora e resseguradora são sempre divididos. A seguradora geralmente tem uma retenção do risco e mostra interesse em cobrir parte dele. Mas é comum que, em eventos catastróficos, a maior parte do sinistro fique por conta dos resseguradores”, enfatiza.

Para Rolf Steiner, o Brasil continua sendo uma região bastante privilegiada, quando comparado aos outros países: “felizmente, se analisarmos a América Latina, o Brasil se encontra numa posição bastante favorável. Temos o Chile e o Peru com altas exposições catastróficas, além do México e Caribe, caracterizados por terremotos e furacões. Já no Brasil, vemos casos de menor dimen-

são, provocados por mudanças climáticas que acarretam inundações, secas prolongadas, fenômenos do tempo, entre outros”.

IRB

José Farias de Sousa, Diretor Comercial do IRB – Brasil RE, comenta que a atuação da resseguradora se resume em dar capacidade às seguradoras em casos de sinistros. “Nos inserimos desta forma porque os riscos são de valores elevados e as seguradoras precisam se proteger de perdas desse tipo. No caso do Rio de Janeiro, ainda não recebemos avisos dos reflexos que as seguradoras tiveram por lá, mas certamente seremos atingidos porque a quantidade de veículos segurados na região é muito grande. Possivelmente vão acionar cobertura de catástrofe para nós, mas ainda não temos previsões, estimativas ou cobranças. De qualquer forma, estamos prontos para uma atuação imediata”, explica.

Ao ser questionado se a resseguradora possui algum parceiro que atue de forma conjunta com o IRB – Brasil RE, Farias comenta: “temos situações diversas, por isso, varia muito. Em alguns contratos, temos proteção do exterior, mas também possuímos operações que realizamos de maneira individualizada. Geralmente, boa parte dos contratos tem proteção de

resseguradores externos”.

Com relação ao interesse da resseguradora pelo mercado de catástrofes, o executivo informa que “quanto maior é a frequência desses riscos, maior é o estímulo à proteção. Portanto, o interesse é fruto de um processo que se origina na demanda. Os fenômenos naturais tendem a agravar e fazem com que se estimule um mercado mais ativo. O IRB, como sempre agiu desde a sua origem, não vai se furtar de participar e negociar coberturas”, frizou.

A opinião das corretoras

JLT

Nicholas Weiser, Vice Presidente Comercial da JLT do Brasil, explica que a corretora possui uma área de Loss Prevention / Gerenciamento de Riscos, responsável por analisar todos os tipos de exposições de riscos em seus clientes para recomendar a melhor forma de transferi-los para o mercado de seguros. “No Brasil, as principais catástrofes naturais são alagamento, vendaval e deslizamentos, diferentemente de outros países na América Latina, que possuem terremotos, furacões e outros eventos desse tipo”, analisa Weiser.

Com relação às seguradoras que estão se dispondo a assumir esses riscos, o executivo conta que a maioria das com-

Luciano Abe



Homem navega na enchente com barco e remo improvisado com vassoura, em São Paulo

panhias aceitam esses tipos de riscos, entretanto, “temos uma maior aceitação por parte da Allianz, RSA, Itaú, Zurich e Mapfre, ressaltando que caso haja a necessidade de grandes limites de cobertura temos que recorrer ao mercado internacional”.

Segundo ele, as empresas têm trabalhado intensamente no intuito de obter mais investimentos de prevenção de riscos, mas em se tratando de catástrofes naturais, as companhias ficam de mãos atadas, mas muitas focam nos trabalhos de Plano de continuidade de Negócios, Planos de Emergências e ERM para evitar perdas, além de prevenções comuns. A interação entre a corretora, resseguradoras e seguradoras é constante. “Isso faz parte do nosso trabalho na JLT, pois focamos em soluções diferenciadas para nossos clientes, bem como temos a JLT RE que faz todas as negociações de resseguro, uma vez que é a maior corretora de resseguros do mercado brasileiro”, reforça Nicholas Weiser.

Marsh Brasil

A análise de risco é o principal fator levado em conta pela Marsh Brasil. Segundo Armando Bandechi, Responsável pela Área de Infraestrutura da companhia, esse é o ponto fundamental do negócio: “para aceitar ou fazer um seguro, o essencial é análise de risco, independentemente de qual seja a carteira. A base do nosso trabalho são as informações que compõem o plano de seguro, por isso, se não tivermos esses dados, não podemos fazer seguro. A partir da análise do risco físico, geramos um relatório de submissão, que é colocado junto aos mercados para que eles apresentem suas ofertas. Esse é o princípio, sendo o cliente grande ou pequeno”.

O executivo afirma, ainda, que existe certa dicotomia e interpretação errônea sobre o que é um gerente de riscos. “O que temos na maior parte das indústrias ainda é o gerente de seguro. Ele prisma



Pessoas fazem busca por corpo na região de Campo Grande, em Teresópolis

pela análise preventiva. Tudo aquilo que não consegue administrar, ele transfere para os seguros e as pessoas se preocupam com essa função porque têm que responder aos acionistas. É um equívoco considera-los gerentes de riscos, pois são gerentes de seguro que conhecem alguma coisa sobre gerenciamento”, alerta Bandechi.

Ao falar sobre as carteiras de maior demanda, o executivo comenta que são aquelas voltadas aos danos materiais, como Auto e Residência. “Isso quando se faz seguro. As catástrofes não movimentam nosso mercado a ponto de nos causar preocupação em termos de elevação de taxas. Recebemos reclamações de Auto em função de alagamentos, mas infelizmente o acesso ao seguro é ainda muito baixo. Uma pessoa que tenha renda familiar baixa não vai comprar seguro, ela simplesmente assume o risco. Agora que as classes C e D começam a se preocupar com o assunto, mas geralmente as periferias, locais mais atingidos por catástrofes naturais, não contam com seguro”, lamenta Armando Bandechi.

Direito e Seguro

Para o advogado Dr. Paulo André Corrêa Minhoto, especializado em direito

ambiental, as complicações ambientais, como o aquecimento global, também devem ser consideradas quando se fala sobre seguro de catástrofes naturais. Segundo ele, existe a possibilidade do custo do seguro de vida aumentar devido a esses eventos: “o resultado do nosso comportamento auto-predador modificará profundamente todas as nossas relações. Se continuarmos a degenerar o planeta, dificultando nossa sobrevivência, haverá uma mudança nas taxas. Aliás, qualquer que seja o fator externo que possa alterar o risco sobre o objeto de um contrato de seguro, acarretará em proporcional redução ou aumento de seu custo”, considera.

Quando questionado sobre a possibilidade de haver um aumento da conscientização do seguro graças às catástrofes ambientais, o advogado analisa: “considero o seguro um mecanismo saudável de reposição de capital à sociedade. Acho que, muito mais que a indenização, o seguro carrega consigo um trabalho de prevenção e estudos na minimização dos riscos e resultados. É preciso recriar os conceitos, seguro é investimento na proteção da dignidade, bem estar e da estrutura do ser humano e sua família”, finaliza.

Você sabe ouvir, de fato, o outro?

Perceber, reconhecer, entender, compreender, valorizar, dar atenção, respeitar. São várias formas diferentes para um processo tão simples, ao mesmo tempo tão difícil de ser praticado: ouvir, de fato, o outro.

Ouvir não significa simplesmente escutar os sons da voz ou acompanhar o raciocínio do interlocutor. Significa, antes de tudo, ter paciência e tolerância para aceitar a outra pessoa como ela é, com suas qualidades e seus defeitos, crenças e emoções. Concordo com quem disse que esse não é um processo fácil, embora pareça tão elementar, pois é muito comum compararmos as ocorrências externas com o nosso próprio referencial de vida, de como percebemos e processamos as informações percebidas. Incluem-se aí os nossos valores, conceitos e preconceitos, as nossas programações existenciais, os nossos impulsos, pensamentos e emoções.

Outro fator que pode facilitar ou dificultar ouvir o outro é que as pessoas aproximam-se pelas semelhanças e não pelas diferenças de atitudes e de comportamentos, desmistificando a crença popular de que os opostos se atraem. Se observarmos bem, antes das diferenças, há muita convergência, situações comuns, similaridades que atuam como facilitadoras de um processo de entendimento e consideração.

Se observarmos bem, quando admiramos uma pessoa dizemos: “Que pessoa simpática!” Enquanto isso, lá no fundo, um outro comentário quase imperceptível complementa:..... tão parecida comigo!” Também fica fácil entender tal atitude por outra simples razão: só percebemos qualidades e defeitos nos outros quando nos chamam a atenção porque em potencial essas características existem em nós mesmos. Se precisarmos falar com o outro de verdade, primeiro é necessário querer e esse que-

rer precisa ser um desejo, uma vontade inquebrantável que não nos fará desistir diante da primeira adversidade. Depois, devemos ter e exercitar a flexibilidade, colocando-nos no lugar do outro, empaticamente.

Levando em consideração essas premissas, apresento algumas sugestões para que você, profissional da área de vendas, seguros, previdência e capitalização, desenvolva a sua sensibilidade e ouça atentamente a outra pessoa, abrindo uma nova perspectiva de sintonia para o relacionamento de amizade, vendas, negociações e liderança.

- Olhe nos olhos da outra pessoa e perceba-a nos seus detalhes, esteja com a atenção focada e envolvida com ela.

- Mantenha a calma, evite se deixar dominar por algum preconceito.

- Tenha paciência, saiba aceitar os momentos de silêncio da outra pessoa.

- Evite contradizer o outro, evitando dizer “mas”, “todavia”, “entretanto”, “contudo”. Procure, antes de qualquer discordância, algum ponto com o qual você concorde.

- Valorize e respeite as opiniões do seu interlocutor.

- Crie condições favoráveis para o outro expressar livremente suas idéias e opiniões, saiba ter tato para lidar com discordâncias e objeções.

- Em situações de conflito, concentre suas diferenças no campo das idéias e



Por Reinado Passadori

Professor e diretor do Instituto Passadori, especialista em desenvolvimento humano e comunicação verbal, e um dos principais confeccionistas em seu segmento no Brasil. É autor dos livros “Comunicação essencial - Estratégias eficazes para encantar seus ouvintes”, “As 7 dimensões da comunicação verbal” e “Media Training - Comunicação eficaz com a imprensa e a sociedade”, publicados pela Editora Gente.

não permita que sejam levadas para o lado pessoal.

- Certifique-se de que você compreendeu, de fato, o que o outro queria transmitir; repita, questione, pergunte, evite interpretações.

- Por último, aceite as pessoas como são: cheias de defeitos, limites, preconceitos e, também, repleta de virtudes, sonhos, conhecimentos, sentimentos e sabedoria.



Leitura na tela

Para ilustrar a coluna do mês, recomendo assistir ao filme “Conversas com meu jardineiro”, 2007. Um pintor bem sucedido (Daniel Auteuil) deixa Paris para retornar à pequena cidade onde nasceu, há mais de 50 anos. Sua casa antiga está abandonada, cercada de plantas e mato. Ele decide contratar um jardineiro (Jean-Oierre Darroussin) para lhe ajudar na limpeza. Para sua surpresa, o novo jardineiro é um velho amigo de colégio, que o pintor não via há décadas. Logo uma amizade madura nasce entre os dois, permeada pelas diferentes experiências de vida de cada um.

CQCS

Centro de Qualificação do Corretor de Seguros

www.cqcs.com.br



A maior comunidade
de Seguros da América Latina!

um produto:


ESSENIUS
essenius.com.br

Porto Seguro oferece serviço para celular

A Porto Seguro deu a largada para tentar se transformar na primeira operadora móvel virtual do país. Para oferecer a



clientes e corretores o celular Porto Seguro, a empresa criou outra companhia, a Porto Seguro Telecomunicações, em sociedade com a Datora que já atua no setor de telecomunicações. O objetivo da seguradora é transformar os serviços de telefonia que vai oferecer com desconto, ou até de graça, em um chamariz para clientes e corretores comprarem seus produtos.

Apesar de comum no exterior, ofertar celulares só se tornou possível no Brasil para empresas de outros setores, como bancos, seguradoras e redes de varejo, em novembro do ano passado, quando a Agência Nacional das Telecomunicações (Anatel) aprovou uma regulamentação específica. Agora, empresas que não são do segmento de telefonia podem alugar a infraestrutura de operadoras já estabelecidas e prestar o serviço com sua própria marca. A vantagem é poder manter seus clientes fiéis ao oferecer preços menores ou até gratuidade nos planos de celular.

“Queremos levar aos consumidores do varejo o preço pago por empresas de grande porte pelos serviços de telefonia”, diz Fábio Luchetti, vice-presidente da Porto Seguro.

One lança revista para Ipad

Para oferecer aos seus clientes uma publicação que transmita o conceito de saúde com exclusividade e alto padrão, a One Health, divisão de negócios da Amil Participações (Amilpar) voltada para o segmento premium de assistência médica, lança a primeira revista customizada produzida especialmente para iPad, a “One Health Mag”. Desenvolvida pelo núcleo digital da New Content (produtora de conteúdo customizado multiplataforma), a publicação mensal já está disponível para download em duas plataformas: iPad (na Apple Store) e web (www.onehealthmag.com.br). Em ambas as versões, qualquer usuário terá acesso livre ao conteúdo.

Voltada aos clientes do plano de saúde One Health, o objetivo da publicação é unir qualidade e estilo de vida.

Allianz tem cotação online com nova opção

Allianz está operando com novo modelo de contratação online de apólice de seguro de vida individual, chamado de sistema de cotação reversa e que passa a oferecer duas opções de orçamento (valor mensal pago pelo seguro): pelas coberturas contratadas ou pelo valor do capital segurado. “A nova modalidade de cotação permite que o cliente faça a escolha de acordo com as suas necessidades, levando em conta a relação do preço que ele está disposto a desembolsar mensalmente versus as coberturas oferecidas”, conta o diretor-executivo de Vida, Atuária e Precificação da empresa, Olivio Luccas Filho.

Com o novo sistema, o corretor tem a possibilidade de fazer todos os cálculos online.

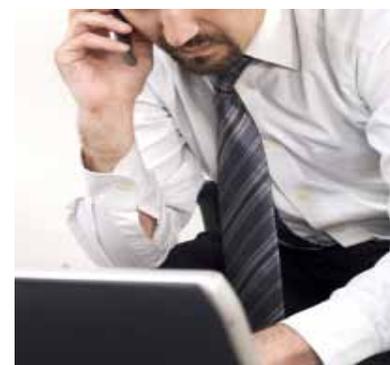
CHARTIS Seguros lança RCP Solutions

A CHARTIS, líder mundial em seguros, lança o RCP Solutions, produto da área de Linhas Financeiras que tem como objetivo oferecer proteção para erros ou omissões na prestação de serviços.

Os seguros de Responsabilidade Civil Profissional são reconhecidos como uma importante ferramenta para proteger bens e interesses da empresa que o contrata, pois oferece mais tranquilidade e segurança caso ocorra algum erro ou omissão na prestação de serviços.

A demanda pelo seguro de RC Profissional aumentou consideravelmente como resultado de exigências contratuais e, principalmente, pela preocupação das empresas em se precaver de eventuais prejuízos.

Segundo o executivo, “o novo recurso vai gerar maior autonomia na contratação do produto e servirá como vantagem competitiva para a companhia”. O seguro de vida individual da Allianz tem vigência de cinco anos, com a primeira renovação automática. Dessa forma, o corretor só precisará obter uma nova assinatura do segurado após dez anos da primeira contratação.



Desconto
de **50%** para
Corretoras!

Insurance Summit2011

13 e 14 de Abril de 2011 - Hotel Paulista Plaza - São Paulo - SP

O Encontro que Reunirá os Maiores Players do Mercado Segurador na Discussão de Perspectivas e Oportunidades Estratégicas do Negócio

Apresentações confirmadas:

ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA (ANSP)
ACE SEGURADORA
ALLIANZ SEGUROS
ASSOCIAÇÃO INTERNACIONAL DE DIREITO DO SEGUROS (AIDA)
ASSOCIAÇÃO PAULISTA DOS TÉCNICOS DE SEGURO (APTS)
CATLIN BRASIL SERVIÇOS TÉCNICOS
CARLINI SOCIEDADE DE ADVOGADOS
CHUBB DO BRASIL
COMISSÃO DE DIREITO DO SEGURO DE OAB-SÃO PAULO
CUNNINGHAM LINDSEY INTERNATIONAL
DEMAREST E ALMEIDA ADVOGADOS
ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA PELLON & ASSOCIADOS
ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS
FENASEG
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - GVLAW
FUNDAÇÃO NACIONAL ESCOLA DE SEGUROS – FUNENSEG
INSTITUTO BRASILEIRO DE DIREITO DO SEGURO (IBDS)
JLT RE
LIBERTY SEGUROS
MAPFRE SEGUROS
MILLER DO BRASIL
PIMENTEL ASSOCIADOS
POLIDO E CARVALHO CONSULTORIA
PWC INSURANCE MANAGEMENT

Workshops Simultâneos

Pós-Conferência: 14 de Abril de 2011

- 1** Avaliação do Setor de Resseguros: Aspectos Práticos, Comparativos e Orientações
- 2** Conceito e Análise Comparativa do Mercado de Microseguros



Informações e Inscrições:
(11) 3017-6888

www.informagroup.com.br/seguros
seguros@ibcbrasil.com.br

Realização:



Patrocínio:



Apoio:



acionista.com.br



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

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

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



[INCORPORATIVA](http://INCORPORATIVA.com.br)
A Revista Corporativa



[sindsegsp](http://sindsegsp.org.br)
Sindicato das Seguradoras,
Previdência e Capitalização

[SEGURO GARANTIA](http://SEGUROGARANTIA.net)

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

Dedicação na busca por resultados

Nascido em São Paulo, Cláudio Luiz Martins Aboud é um exemplo de determinação e sucesso. Formado em Engenharia Mecânica, é o atual Diretor Administrativo Financeiro do INPAO Dental. Na entrevista a seguir, os leitores terão a oportunidade de conhecer um pouco mais sobre a vida e planos do executivo.

Quem é?

Nome completo: Claudio Luiz Martins Aboud

Como é conhecido no mercado: Claudio Aboud

Idade: 47 anos

Estado civil: Casado

Tem filhos? Quantos? Dois meninos: Bruno (13) e Daniel (11)

Uma recordação de infância: Minha primeira moto, aos 13 anos. Não tinha idade para dirigir, claro, mas sempre que podia saía para dar uma volta pela vizinhança.

Tem algum hobby? Tenho vários. Como gosto muito de animais, tenho



dois cachorros – um mestiço de Fila com Labrador, que pesa quase 50 kg, e uma pequenina Dashound, famosa sal-sichinha com menos de 10 kg - e vários aquários pela casa. Outro hobby que tenho é de restauração de antigas máquinas de fliperama, os famosos “pinballs”. Sempre gostei desse tipo de jogo e hoje, sempre que posso, dedico alguns minutos do meu tempo para praticar e me di-

vertir. Tenho cinco máquinas em casa, algumas bastante difíceis de encontrar hoje em dia, como a Circus Voltaire e a Tales of Arabian Nights. A que eu mais gosto é a Medieval Madness, pois além de ter um jogo fantástico e divertido, levei mais de um ano para restaurá-la completamente.

Pratica algum esporte? Eu corro todos os dias 8 Km na esteira, mesmo sábados domingos e feriados! Eu também adoro uma partida de Squash, mas não é sempre que consigo entrar na quadra para jogar.

Torce para algum time de futebol? Palmeirense, roxo. Não sou de ir no estádio, mas geralmente acompanho as partidas na televisão. Como meus filhos também são palmeirenses, a gente acaba torcendo em família!

Qual é seu prato predileto? Adoro massas e carnes. Um belo churrasco de picanha e costela vai muito bem!

Uma virtude: Buscar incansavelmente fazer o melhor em tudo que me proponho a realizar. Acho que precisamos evoluir sempre.

Por isso, essa busca em melhorar tudo o



“Busco fazer o melhor em tudo que me proponho a realizar. Acho que precisamos evoluir sempre”



que fazemos é fundamental.

Um ponto fraco: Ser perfeccionista e procurar manter o controle sobre tudo.

Realiza algum trabalho voluntário? Sim, dando auxílio a duas instituições para desenvolvimento de crianças carentes.

Faz algum tipo de coleção? Coleciono minhas máquinas de pinball. Nem tenho chegar perto delas! (risos)

Um ídolo: Tom Peters, mas não posso deixar de fora Michael Porter. Para quem não conhece, ambos são considerados gênios na gerência de negócios. Gosto muito do Michael Porter porque ele é uma unanimidade quando o assunto é estratégia.

Tem algum sonho que ainda não realizou? Pilotar um Fórmula 1 em Mônaco. Para quem gosta muito de velocidade como eu, pilotar uma máquina que chega aos 350 km/h em um circuito de rua como é o de Mônaco, onde você passa a centímetros do muro, deve ser uma sen-

sação incrível.

Uma frase: “O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário”. Concordo totalmente com ela. Você precisa trabalhar muito se quiser ter sucesso na vida.

Executivo

Conte um pouco sobre sua trajetória profissional. Me formei em Engenharia Mecânica com Pós graduação em Administração pela FGV, trabalhei no segmento das empresas de Auditoria e Consultoria, respectivamente Coopers & Lybrand e Ernst & Young (ex-Big Six). Nessa época tive oportunidade de cursar um M.B.A. em Boston, E.U.A., onde trabalhei por 5 anos. Desde meu retorno ao Brasil assumi a diretoria Adm. Financeira do INPAO Dental.

Quais são suas atribuições no Inpao? Sou diretor Adm. Financeiro, um cargo que requer muita dedicação aos negócios. É preciso acompanhar os investi-

mentos e os custos dos processos, conhecer de perto a sinistralidade e sempre ter foco no retorno financeiro.

E os seus principais desafios na empresa? Torná-la cada vez mais competitiva e inovadora. O INPAO Dental é a pioneira nesse segmento. Não havia nenhuma operadora de odontologia no mercado quando começamos. Hoje, como esse segmento conta com vários players, temos sempre que buscarmos nos diferenciar, seja através dos investimentos em tecnologia, seja na qualidade do atendimento... O importante é estarmos sempre na vanguarda para mantermos nossa marca referência no segmento.

Quais são suas metas para 2011? Duplicar o número de vidas da carteira de odontológica do INPAO Dental com incremento de 23,5% em seu Lucro Líquido. Um desafio considerável, visto que o crescimento do mercado de odontologia se mantém na casa dos 20%.

O transporte e o roubo de carga

No transporte rodoviário de carga é obrigatória a contratação do seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (RCTR-C) e facultativa a contratação do seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga (RCF-DC), devendo a última ser instrumentalizada em conjunto com a primeira. O Seguro de Responsabilidade Civil cobre os danos causados à mercadoria transportada, decorrentes de acidente verificado com o veículo do transportador ou de incêndio ou explosão no depósito utilizado pelo mesmo. Já o seguro por Desaparecimento de Carga protege o transportador contra os crimes de roubo, furto, apropriação indébita e outros delitos praticados em relação à mercadoria entregue para o transporte. A questão que vamos analisar é a do roubo da carga e as consequências

que este fato criminoso acarreta às suas vítimas diretas: o transportador e o proprietário da mercadoria. É princípio de Direito Civil que o contrato de transporte é de resultado, ou seja, a responsabilidade do transportador começa quando ele recebe a mercadoria para transportar e termina quando a entrega no destino combinado. Para isto ele é remunerado pelo proprietário da mercadoria. Quando há o desaparecimento da carga em razão de um assalto à mão armada - fato infelizmente corriqueiro nas estradas brasileiras - surge a questão do direito do proprietário da mercadoria à indenização pelo valor do seu patrimônio subtraído. Adotando-se a teoria do risco-proveito consagrada no parágrafo único do artigo 927 do Código Civil Brasileiro, a obrigação de indenizar é toda do transportador. Daí a necessidade da contratação do Seguro de Responsabilidade por Desaparecimento da Carga que a bom tempo veio a ser oferecido pelo mercado segurador nacional. A complicação está na jurisprudência dos tribunais brasileiros, notadamente do Superior Tribunal de Justiça, que ainda remanesce com o superado entendimento - calcado na Teoria da Culpa - de que assalto à mão armada é caso fortuito ou de força maior, supondo que o transportador não teria meios de evitar sua ocorrência. Como se sabe, o caso fortuito ou a força maior atuam como fatores excludentes da responsabilidade do agente a teor do que estabelece



Por Geraldo Nogueira da Gama - Advogado

o artigo 393 do Código Civil Brasileiro. Este entendimento já foi adequado, mas hodiernamente não é mais. O assalto à mão armada a um caminhão com mercadorias é perfeitamente previsível e - mais importante - evitável, se não em sua ocorrência, pelo menos em seus efeitos patrimoniais. Os modernos sistemas de Gerenciamento de Riscos, disponibilizados por empresas especializadas, contam hoje com o que há de mais moderno em equipamentos e proteção efetiva, inclusive escolta armada quando se cuida de mercadoria de valor expressivo. Hoje há um cadastro dos motoristas auferindo credibilidade aos profissionais que atuam no ramo, as rotas são planejadas em detalhes mínimos, os veículos são monitorados por satélites e outros sistemas, resultando tudo isto em redução das possibilidades do agir criminoso. Há de prevalecer, no caso, o interesse do proprietário da mercadoria que, na teoria do risco-proveito, não tem o ônus de provar que o dano tenha resultado de uma vantagem ou de um benefício obtido pelo transportador. É a responsabilidade objetiva do agente econômico, que deve sim indenizar os prejuízos sofridos por seu cliente ou pela seguradora sub-rogada em tais direitos.



Mapa do site

PLANETA SEGURO

Inicial
Quem Somos
Últimas Notícias
Clipping do dia
Edições
Eventos
Prêmio
Cursos
Colunistas
Expediente
Publicidade
Serviços
Mercado
Links
Assinatura
Contato

▶ **Destaque** São Paulo, segunda-feira, 28 de fevereiro de 2011

▶ **Publicidade**

Form: Folha de São Paulo

Irã alerta contra manifestação da oposição marcada para amanhã

One Health inicia operações no Rio de Janeiro
A cidade do Rio de Janeiro foi escolhida para marcar o início do projeto de expansão para outros estados da One Health, divisão de negócios da Amil Participações ... (Leia mais)

Coface lança mais uma edição da Trade Line
A seguradora de crédito multinacional francesa, Coface, reconhecida por sua liderança no mercado, lança mais uma edição da Trade Line, revista eletrônica que traz informações ... (Leia mais)

Especialista aponta 4 desafios para o sucesso do microsseguro
O mercado brasileiro de microsseguro tem um potencial muito grande de crescimento, uma vez que mais de 30 milhões de pessoas deixaram as classes E e D e ingressaram ... (Leia mais)

SulaCap: Crescimento de 65% em 2010
A SulaCap – Sul América Capitalização fechou 2010 com faturamento de R\$ 923 milhões, um crescimento de 65% sobre o ano anterior. Os títulos empresariais respondem por 70% do faturamento da SulaCap ... (Leia mais)

Insurance Summit 2011
13 e 14 de Abril de 2011
Hotel Paulista Plaza
São Paulo - SP

▶ **Edições**

Edição nº 111 Edição nº 110

Tempo Agora
Rio de Janeiro-RJ
18:00-20:00
MÁX. 30°C
MÍN. 25°C

▶ **Últimas Notícias**

.: segunda-feira, 28 de fevereiro de 2011

- ▶ SulAmérica registra lucro recorde de R\$ 614 milhões em 2010
- ▶ Carnaval: Allianz dá dicas para evitar roubos e furtos durante a estadia
- ▶ Chubb apresenta palestra Liderando o Cliente
- ▶ Pela primeira vez desde 2006, inadimplência das empresas inicia ano em queda, revela Seras...
- ▶ Seguro: Você conhece todos os benefícios que ele te oferece?
- ▶ Brasilcap patrocina nova ação do Lixo Extraordinário
- ▶ Brasilprev tem lucro líquido de R\$ 300 milhões em 2010
- ▶ Lucro do Paraná Banco avança 16% no quarto trimestre

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

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

Gratuito
Não precisa
cadastro e senha

Confiança Seguros adota ferramenta GeneXus

Fácil manutenção, portabilidade de ambiente, prototipação, interoperabilidade e a atualização da ferramenta são alguns dos benefícios da solução

O mercado de seguros no Brasil vem crescendo significativamente nos últimos anos e deve totalizar um crescimento em torno de 20% em 2010.

Pioneira neste ramo, a Confiança Companhia de Seguros, fundada em 1872 e sediada em Porto Alegre (RS), tem se destacado. A empresa que faz parte do grupo Gboex, além de ter forte participação no Estado, vem expandindo seus negócios para os outros dois Estados da Região Sul do país – Santa Catarina e Paraná. A seguradora já conta com cerca de 130 mil cliente e atuam em todos os ramos de seguros.

Tecnologia

”Em 2004 Tínhamos um sistema, que apesar de defasado tecnologicamente, era muito bom do ponto de vista da engenharia de negócios. Nossa estratégia foi aproveitar a base de reconhecimento contida pelo código Cobol e produzir um sistema capaz de atender as necessidades de negócios, mais que estivesse atualizado tecnologicamente”, conta o gerente de Tecnologia da Informação (TI) da Confiança, Gerson Camargo.

Foi então que a confiança percebeu que precisava mudar todo seu sistema de gestão, passando da plataforma Windows para Web. “Quando diagnosticamos o que precisávamos, vimos que o GeneXus era ideal para o que planejávamos. O GeneXus é um framework de desenvolvimento que trabalha com base na descrição do conhecimento e que permite a prototipação na fase de definição do processo de construção do software, facilitando a interação com o cliente”, explica Camargo.

Sua escolha foi feita por conta da fácil manutenção, portabilidade de ambiente, linguagem e banco de dados, curva de aprendizado acentuado, prototipação, interoperabilidade e a atualização de ferramentas. A distribuição de ferramenta foi feita pela CMPTI e o treinamento e o coaching pela GX2.

Investimento

Em relação ao investimento realizado, Camargo destaca que os custos com Tecnologia da Informação continuaram estáveis mesmo após a implementação do novo sistema. “Porém, contruímos

“Pretendemos migrar alguns sistemas legados secundários que não foram convertidos”

Gerson Camargo

um ERP (Enterprise Resource Planning) que se fosse adquirido no mercado não sairia por menos de R\$ 3 milhões. Já o nosso custou algo em torno de 10% desse valor”.

Com a ferramenta, a empresa pode desenvolver seu ERP com mais de 3 mil objetos, sendo mais de 600 transições, 1.500 webpanels e 400 relatórios.

Com a aquisição da ferramenta, a arquitetura do sistema de informações da Confiança Seguros contempla também sistemas periféricos C/S, que auxiliam os pontos de venda. Isso é possível pela comunicação webservice para transferência das cotações de seguros para o sistema central da empresa.

Passados seis anos de uso, devido aos resultados positivos, a companhia quer ir além. “Pretendemos migrar alguns sistemas legados secundários que ainda não foram convertidos. Além disso, vamos adotar GeneXus Ev2”, afirma Gerson.

Impacto ambiental

Segundo o gerente de TI da Confiança, Gerson Camargo, o ambiente tecnológico da companhia de tornou mais enxuto, “pois o GeneXus já contempla ferramentas de geração de relatórios, análise de impacto e ER (modelo entidade-relacionamento), tudo de maneira integrada, sem custo adicional e sem necessidade de documentação impressa”



Gerson Camargo, Gerente de Tecnologia de Informação da Confiança Seguros

TROFÉU GAIVOTA DE OURO 2011

inadores

CE



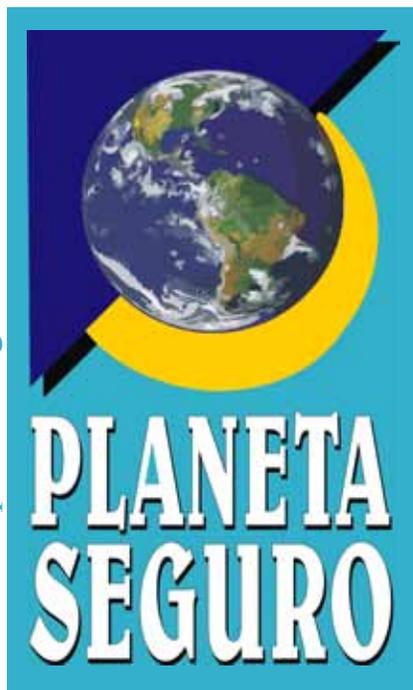
Vem
aí

JUNHO
DE 2011

Informações:

Tel.: (11) 3884-5966

premio@revistasegurototal.com.br



Porto Seguro Residência oferece descontos para moradores de condomínios

Moradores de condomínios, que têm ou não o Porto Seguro Condomínio, podem se prevenir de arcar com gastos inesperados com incêndios, reposição de eletrodomésticos roubados ou com equipamentos queimados devido a descargas elétricas, com vantagens e benefícios diferenciados. A Porto Seguro oferece condições especiais para a contratação do Porto Seguro Residência a quem mora em condomínios residenciais, horizontais ou verticais

<http://bit.ly/eoPgtl>

Consumo médio de seguros cresce 15,6% em 2010

O consumo médio de seguros, previdência privada e capitalização por habitante no Brasil cresceu 15,63% em 2010, segundo levantamento realizado pelo economista, estatístico, consultor de empresas e acadêmico da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp), Luiz Roberto Castiglione.

<http://bit.ly/hga5rw>

MBA em Seguros e Resseguro formará nova turma no Rio

O MBA Executivo em Seguros e Resseguro, da Escola Superior Nacional de Seguros, está com inscrições abertas para formação da sexta turma no Rio de Janeiro, com oferta de 40 vagas. O curso tem duração de aproximadamente um ano e aulas previstas para começar no dia 21 de março. Mais informações no www.funenseg.org.br

<http://bit.ly/glPcwO>

Marsh & McLennan fatura US\$ 10,6 bilhões

O grupo Marsh & McLennan divulgou faturamento de US\$ 10,6 bilhões em 2010, 7% acima do resultado obtido em 2009. Seguros e resseguros representaram US\$ 5,8 bilhões do faturamento do grupo, evolução de 9%, sendo US\$ 4,7 bilhões com seguro e US\$ 975 milhões com a Guy Carpenter, o braço de resseguro do grupo..

<http://bit.ly/eNPToZ>

Novo piso salarial para corretores de SP

A partir desse ano, os corretores de seguros e suas empresas concederão a todos os seus empregados pertencentes à categoria dos securitários uma recomposição salarial de 7,50% incidente sobre o salário fixo vigente em 01 de janeiro de 2010. O valor mínimo de vale-refeição passa a ser de R\$ 13 por dia. Mais informações no site www.sincorsp.org.br.

<http://bit.ly/g804aj>



Bradesco Seguros intensifica vendas de seguro de viagem

O Grupo Bradesco Seguros reforça, neste primeiro trimestre, a oferta de dois produtos feitos sob medida para clientes Prime e cartão American Express®: o Seguro Viagem Prime e o Traveler Protection Plus. São produtos que oferecem proteção para quem viaja no Brasil e ao exterior, com coberturas e assistências adequadas ao perfil desse público.

<http://bit.ly/g5fUnC>



Marítima Seguros encerra ano com mais de R\$ 60 milhões em carteira

A companhia encerra 2010 com um saldo 340,9% superior ao do primeiro ano, com expectativa de aumentar a carteira em mais 15% em 2011. Esse valor representa um crescimento 23,3% em relação aos R\$ 49 milhões obtidos em 2009 e 340,9% superior aos R\$ 13,7 milhões de 2006, primeiro ano da carteira.

<http://bit.ly/iecF3v>

Austral Resseguradora recebe autorização para iniciar operações no Brasil

A Austral Resseguradora S.A., "Austral RE" braço da Vinci Partners para o setor de resseguros, recebeu autorização da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para operar no mercado brasileiro como Ressegurador Local. A Austral RE é uma resseguradora com capital nacional e seu investimento inicial é de R\$ 100 milhões.

<http://bit.ly/hDV3gN>

Você se preocupa com o meio ambiente, e a gente faz isso valer ainda mais a pena.



A campanha Eco MAPFRE vai dar um desconto para quem respeita o meio ambiente e ajuda a manter o ar de São Paulo limpo. Solicite já uma proposta de Seguro MAPFRE Auto ao seu corretor e cadastre-se no www.descontoeconomapfre.com.br.



Quem ajuda o meio ambiente merece.

MAPFRE VERA CRUZ SEGURADORA S/A - CNPJ 61.074.175/0001-38 - Processo SUSEP nº 15414.100326/2004-83. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Válido para veículos licenciados na cidade de São Paulo (exceto 0km). Consulte as condições e regulamento no site da campanha.

FUTURO SUSTENTABILIDADE AUTOTERREPREVISÃO GERAÇÃO INTELIGENTE CONSUMO CONSCIENTE PLANETACELULAR

RESPONSABILIDADE MUNDO AMBIENTE EMERGENCIAS FUTURO TRANSPORTE MUNDO TRANSPORTE DE CARGAS VANTAGENS INVESTIMENTOS PROTEÇÃO VIDA AMBIENTAL PROTEÇÃO VIDA AMBIENTAL PROTEÇÃO VIDA AMBIENTAL

MAPFRE SEGUROS
A seguradora diferente.

CAREPLUS

"O grande segredo do sucesso da parceria com o plano de saúde Care Plus é a confiança."

*João Nercessian - Sócio
Corretora MBS Seguros*

ANS - nº 37995-6

Saúde
Seguros
Previdência

Av. das Nações Unidas, 11.587
3º Andar Brooklin
São Paulo - SP - Brasil
CEP 04578-000
11 3321 5500 fax 11 3321 5501
www.mbsseguros.com.br



João Nercessian

"Quando implantamos um plano de saúde Care Plus sabemos que, além de oferecer um excelente plano, com grandes diferenciais de cobertura e rede credenciada de qualidade, estamos colocando nas mãos do cliente um excelente serviço. A Care Plus nos dá tranquilidade de que vamos entregar o melhor a nossos clientes."

Quem faz propaganda da Care Plus são os nossos clientes. A gente só divulga o telefone para você poder ligar.

Para mais informações:
Ligue para **0800 13 2992** ou
acesse www.careplus.com.br
Consulte seu corretor.


CAREPLUS
É MAIS SAÚDE PARA SUA EMPRESA.