

# Bradesco Seguros inaugura maior árvore de natal flutuante do mundo



Empresas divulgam resultados e projeções para o próximo ano

Confira a cobertura do Congresso dos Corretores de Seguros

Pesquisa: cresce demanda por seguros nas classes D e E

AON Hewitt fala sobre novos procedimentos para planos de saúde

Seminário aborda riscos que atingem carga e motorista



Você passa o ano cuidando dos planos de muitas pessoas e, neste Natal, desejamos que você realize os seus.

Unimed Paulista



As famílias reúnem-se ao redor da mesa, ao redor, a fogueira, a árvore de Natal. E cada um deles expressa por palavras, e às vezes a voz, que entende o que é importante realizar nos objetivos, que as pessoas se unem para compreender melhor e continuar a fazer plans, sempre bem criativo e com muita saúde.

UMA HABILIDADE DA UNIMED PAULISTA NA ÁREA QUE TORNA POSSÍVEL A REALIZAÇÃO DOS PLANOS DE NATAL: O CORRETOR.

**Unimed Paulista**  
Plano Saúde



o plano para o fim dos problemas de saúde



## Grupo APLUB completa 47 anos

O Grupo APLUB comemorou no dia 20 de novembro seu aniversário de 47 anos. Presente também no mercado de seguros, o Grupo atua nos segmentos de Previdência, Capitalização, Preservação Ambiental e de Crédito Educativo.



A Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil foi idealizada no início da década de 60 pelo médico Rolf Udo Zelmanowics, com apoio de outros profissionais liberais universitários. O crescimento da associação originou o Grupo APLUB.

## Liberty lança jogo interativo para tablets

No clima da Copa do Mundo Fifa de 2014TM, a Liberty Seguros, patrocinadora oficial da maior competição de futebol do mundo, desenvolve jogo interativo de futebol de botão com o objetivo de fazer referência ao famoso campeonato. A peça tem a opção de escolha de 26 países, selecionados de acordo com a presença mundial da seguradora.

Segundo Ricardo Schreier, Diretor de Criação da Tribo Interactive, agência que desenvolveu a ferramenta, trata-se do primeiro produto do tipo no Brasil. “O maior desafio foi tornar realidade o projeto que inclui a interatividade, simulação da física e inteligência artificial”, comentou.

A Diretora de Marketing da Liberty, Adriana Gomes, completou dizendo que “a ideia do jogo traz inovação e engajamento, promovendo maior contato do internauta com a marca”.

A ação faz parte dos projetos da seguradora para comunicar que a Copa



Adriana Gomes, Diretora de Marketing

do Mundo já começou. Em agosto, a empresa levou às cidades-sede da Copa uma ação de *flashmob* em que atores vestidos com uniformes e uma torcida organizada simularam uma partida de futebol nos principais cruzamentos das avenidas de maior movimento das regiões que receberão os jogos.

## Bradesco entrega certificado a mais de 50 porteiros no Rio

A Bradesco Seguros, com apoio da Bradesco Vida e Previdência, certificou mais de 50 porteiros de Copacabana pela conclusão da oficina de capacitação do Programa Porteiro Amigo do Idoso. A entrega dos diplomas aconteceu no auditório do Senac Rio, responsável pela aplicação das oficinas que compõem o programa.

O porteiro Samuel Queiroz dos Santos comentou que o curso o ajudou a abrir a mente para questões que não imaginava. “As coisas que aprendi já estão me ajudando a lidar com situações reais que vivencio todos os dias. Eu posso dizer que tenho um novo olhar sobre os cuidados a serem tomados com os idosos. Espero que quando eu



Profissionais participam do programa Porteiro Amigo do Idoso

estiver velhinho, as pessoas também me ajudem e tenham cuidado comigo”.

O bairro carioca foi escolhido por ter a maior concentração de moradores com mais de 60 anos, segundo pesquisa realizada pelo Grupo Bradesco. Esse trabalho foi criado em 2010 com o intuito de preparar os porteiros do bairro

a observarem melhor os moradores mais longevos que tenham algum grau de dificuldade, que morem sozinhos ou que, simplesmente, mereçam atenção. Ele é integrado ao programa de Longevidade cujas iniciativas incluem o Fórum da Longevidade e o Circuito de Corrida e Caminhada da Longevidade.



## O sucesso da nossa parceria se renova a cada ano

A Tokio Marine agradece a parceria em 2011 e deseja  
que ela se fortaleça ainda mais no próximo ano.

**Boas Festas, Corretor de Seguros.**

Corretor de Seguros.  
Nosso principal parceiro de negócios.  
[www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br)

Siga-nos no [twitter](https://twitter.com/tokiomarine_cor)   
[twitter.com/tokiomarine\\_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor)



**TOKIOMARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

## Crown Odonto: Melhor Fornecedora em Odontologia 2011

Crown Odonto recebe Prêmio Fornecedores de Confiança 2011, promovido pela Revista Melhor – Gestão de Pessoas, na categoria Saúde/ Assistência Odontológica. Foram 167 empresas inscritas, das quais 50 foram campeãs em fornecimento de serviços.

A companhia foi avaliada com nota máxima pelo Índice de Desenvolvimento em Saúde Suplementar (IDSS), da Agência Nacional de Saúde (ANS). Neste ano, das 373 operadoras de planos odontológicos no Brasil, 22 adquiriram nota máxima.

“Identificamos as necessidades dos nossos clientes proativamente e temos funcionários motivados e capacitados a atender. O relacionamento com o cliente dá à empresa vantagem competitiva e destaque perante a concorrência”, afirma o Diretor da Crown Odonto, Walter Coriolano Jr.



Walter Coriolano e Walter Coriolano Jr

Coriolano também destacou os investimentos da empresa em tecnologia durante o ano de 2011. Segundo ele, foi aprimorada a conectividade com os dentistas credenciados, associados e parceiros e realizado o lançamento de um novo sistema de pesquisa da rede credenciada no site da empresa.

## C.A.S.A. nova para capital mineira

A população de Belo Horizonte poderá abreviar o processo de sinistro em caso de acidente, deixando o veículo danificado em um centro automotivo. O local realiza todo o processo logístico de entrada do veículo, envio às oficinas credenciadas e entrega do automóvel reparado, evitando qualquer transtorno ao motorista.



Carlos Alberto Trindade Filho

A proposta se trata de um projeto da SulAmérica chamado C.A.S.A. que procura

proporcionar tranquilidade no momento de um sinistro, tanto aos segurados quanto aos terceiros. Os Centros já estão disponíveis nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia, Santa Catarina, Pernambuco, Paraná, Espírito Santo, Amazonas e Rio de Janeiro.

Esta é a segunda unidade na capital mineira e atenderá no bairro de Aparecida. Segundo o Vice-Presidente de Automóvel e Ramos Elementares da seguradora, Carlos Alberto Trindade Filho, “trata-se de um mercado extremamente atraente para a SulAmérica e com espaço para crescimento. Esperamos cada vez mais fidelizar e atrair os clientes desta região com as vantagens que nosso produto oferece”.

## Novos membros do Lions Clube

Osmar Bertacini, Presidente do Clube Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP) e Diretor-Presidente da Humana Seguros, e seu irmão Orinaldo Bertacini tornaram-se membros do Lions Clube São Paulo – Santana. A apresentação dos novos membros foi realizada em uma cerimônia conduzida pelo diretor do Lions de Santana e mentor do Clube dos Corretores de São Paulo, Nilson Arellano Barbosa. Osmar pretende se dedicar às ações beneméritas e sociais realizadas pelo Clube.

## Nova seguradora no Brasil



Pedro Purm Jr.

Grupo Argo se prepara para iniciar operações no Brasil. A sede da seguradora está localizada nas Bermudas e atua nos mercados americano e europeu. Com foco principal em médio mercado, oferece soluções em Seguros Gerais para empresas.

Pedro Purm Jr., CEO da companhia, adianta que a Argo irá oferecer ampla gama de produtos e serviços. “Queremos ser reconhecidos como uma seguradora diferenciada, inovadora, especializada nos segmentos de mercado que definimos como foco”.



## Tem gente fazendo de tudo para arranjar um fiador.

Menos o seu cliente que tem o Porto Seguro Aluguel.

O seguro fiança com mais vantagens para inquilinos, proprietários, imobiliárias e também para você, corretor.



O Porto Seguro Aluguel elimina o fiador e o constrangimento do inquilino, garante ao proprietário o pagamento em dia do aluguel e de contas, como condomínio e IPTU, por exemplo. E, para a imobiliária, o recebimento da taxa de administração\*.

O inquilino ainda conta com mão de obra gratuita para consertos ao imóvel, como encanador e chaveiro, além de instalações de varal, persiana, prateleira, ventilador de teto, entre outros itens\*\*.



É a sua oportunidade de trabalhar em um segmento que não para de crescer, com um produto que garante vantagens para todo mundo.



**PORTO  
SEGURO**  
SEGUROS

Para saber mais, fale com seu gerente comercial.

**Aluguel**

\* Quando cobrada mensalmente.

\*\* Conforme plano contratado. Consulte abrangência por região. Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.000114/2008-21. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

## WEX proporciona agilidade em processos de seguros

Para aumentar sua performance e produtividade no controle das ações internas, a CesceBrasil, empresa especializada em seguro garantia, passa a utilizar o *Workflow Express* (WEX), um sistema desenvolvido pela Insurance for Professionals (I4PRO) que organiza e monitora todos os processos de seguros de uma companhia.

O produto define e controla fluxos de processos e a produtividade operacional do *BackOffice*, estabelecendo padrões de serviço e distribuindo tarefas automaticamente por grupo de usuários pertencentes a um mesmo perfil operacional. A dinâmica, conseqüentemente, promove economia de tempo e garantia de que as atividades serão atendidas com precisão.

O Diretor de Marketing e Comercial da I4PRO, Mauricio Ghetler, destacou a facilidade de se trabalhar com o sistema e suas vantagens. “As seguradoras só podem corrigir falhas e gargalos se tomarem conhecimento de onde estas se encontram dentro de sua estrutura. O WEX, mais do que uma ferramenta de produtividade é uma



Robson Pereira da CesceBrasil

ferramenta de gestão de processos que pode garantir isso”, afirmou.

Segundo o Superintendente de TI da CesceBrasil, Robson Pereira, “a implantação do Wex nos permitiu organizar o fluxo de trabalho de forma integrada ao sistema de gestão - ERP da seguradora, dando maior segurança na execução das tarefas diárias e permitindo medir o tempo de cada uma delas, identificando em quais pontos estão os entraves do processo. Estamos avançando para definição de metas de qualidade e otimização do tempo, com isso pretendemos oferecer um melhor serviço aos nossos clientes e parceiros”, explicou.

## Mondial garante segurança a clientes

Mondial Assistance Brasil conquistou renomado certificado *Payment Card Industry – Data Security Standard* (PCI-DSS). Trata-se de uma norma de segurança criada para proteger a privacidade dos consumidores e os dados de cartão de crédito informados no ponto de venda. Com isto, a companhia torna-se a primeira empresa do Brasil no seu setor de atuação a alcançar a certificação.

A companhia passou por rigorosas auditorias em sua infraestrutura de TI e de todos os processos de gestão de segu-

rança. Agora, com o PCI-DSS, é possível provar a segurança dos dados de seus clientes e construir sólida fidelidade dos consumidores finais e corporativos.

“Essa certificação mostra o compromisso da companhia com a segurança dos dados dos nossos clientes, através dos mais altos padrões internacionais de manuseio de dados dos cartões de crédito. Ela vai nos permitir crescer mais, atendendo as exigências de nossos clientes globais” afirma Dan Assouline, Diretor Presidente da Mondial e CEO para a região America Latina.

## Líder DPVAT explora campo das redes sociais

Facebook, Twitter e Youtube recebem campanha institucional do Seguro DPVAT. As redes divulgam informações para sanar dúvidas dos brasileiros relacionadas ao seguro que indeniza motoristas, pedestres e passageiros no caso de invalidez permanente, morte e reembolso de despesas médicas devido a acidentes de trânsito.

A Seguradora Líder DPVAT também aproveitou a fase de crescimento na quantidade de acessos ao seu site para formatar e simplificar a linguagem técnica do material disponibilizado, incluindo vídeos explicativos sobre a indenização.

Ricardo Xavier, Diretor-Presidente da companhia, aponta que o investimento no meio online se trata de uma ação estratégica para se combater as diversas informações falsas que são divulgadas pela internet.

“Diagnosticamos que a população tem procurado cada vez mais a internet como canal de informações sobre o Seguro DPVAT e que muitos intermediários vêm se aproveitando desse interesse para divulgar informações falsas. Precisamos evitar isso, marcando a nossa presença”.



Ricardo Xavier, Diretor Presidente



## ANS publica resolução para planos de saúde

Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) publicou a Resolução Normativa N° 279 para assegurar que empregados demitidos sem justa causa e aposentados que contribuíram com plano de saúde empresarial tenham o direito de mantê-lo. Desta forma, o ex-empregado assume integralmente a mensalidade após o desligamento.

As regras valem para todos os planos contratados a partir de janeiro de 1999 ou adaptados à lei de 9656/98. Os demitidos sem justa causa poderão permanecer no plano respeitando o limite mínimo de seis meses e máximo de dois anos. Aposentados que contribuíram por mais de dez anos podem manter por tempo indeterminado.

## Zurich lança seguro com cobertura grátis para doenças graves

CEO de Auto e Seguros Gerais da Zurich Seguros, Marcus Vinicius Martins, anuncia lançamento do Seguro de Automóvel com cobertura grátis para Doenças Graves durante o XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.



Marcus Vinicius Martins

A cobertura garante a quitação das parcelas em aberto do seguro caso o titular da apólice venha a ser diagnosticado com Câncer, Acidente Vascular Cerebral (AVC), Infarto Agudo do Miocárdio ou Transplante de Órgãos.

O seguro de Auto com cobertura de Doenças Graves é válido para seguros automóvel de veículos de passeio,

individual, uso não comercial, com vigência a partir de 01/12/2011. Para o acionamento da cobertura há carência de 60 dias, a doença não pode ser pré-existente e os pagamentos devem estar em dia.

Segundo Martins, a intenção da seguradora é proporcionar aos clientes benefícios que de fato tenham valor e que possam ajudá-

los em momentos de eventuais dificuldades. “Não tenho dúvidas de que os consumidores já estão começando a perceber que a Zurich é uma seguradora que se preocupa e compreende as situações desagradáveis que todos estamos sujeitos a passar, como perder o emprego ou ser diagnosticado com uma doença grave”.

## Central Bate Pronto chega a Manaus

HDI Seguros inaugura em Manaus sua 40ª Central Bate Pronto. Trata-se de uma unidade de atendimento a sinistros que liberam os casos de forma rápida e sem burocracia, levando em média até 30 minutos para serem encaminhados e liberados pela seguradora.

Flávio Rodrigues, Vice-Presidente Comercial da HDI, comenta sobre a escolha do local.

“O crescente aumento de segurados da HDI em toda a região Norte, em especial na capital amazonense, aliado à estratégia da companhia de oferecer a mais completa gama de serviços aos seus clientes, foram fatores determinantes para a escolha do local de inauguração de mais uma central Bate Pronto”.

Em 2011, foram inauguradas centrais em Itajaí (SC), Cuiabá (MT), Presidente Prudente, São José dos Campos e Bauru (SP). Ao todo, a HDI conta com 40 centrais de Bate Pronto. A nova filial está localizada na Avenida Theomário Pinto da Costa, 108 - Dom Pedro.



Flávio Rodrigues

## Tire suas dúvidas sobre Saúde Suplementar

Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) lança cartilha de seguros com o intuito de esclarecer dúvidas e facilitar o relacionamento dos corretores com os beneficiários de planos de saúde.

O material obteve tiragem de 4 mil exemplares e divulga informações sobre os tipos de planos e operadoras de saúde, coberturas, preços, reajuste das mensalidades, portabilidade, vigência, cancelamento e suspensão de contratos, entre outros.

O trabalho faz parte de uma iniciativa da FenaSaúde para combater a desinformação sobre Saúde Suplementar.

## Mudanças no setor de Microseguros

Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) sanciona resolução que regulamenta o microsseguro. A edição dos atos complementares será realizada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) até o início de 2012. Acompanhe algumas das mudanças de acordo com informações divulgadas pela Susep:

- \* A venda do microsseguro poderá ser realizada por meios remotos como celulares e internet;
- \* O teto máximo do valor do segurado será definido e servirá de parâmetro para que um determinado produto seja considerado microsseguro;
- \* Ao invés de apólices, serão emitidos bilhetes com informações sobre o produto adquirido;

\* Qualquer seguradora ou corretor poderá atuar no segmento. No entanto, a atuação de microsseguradoras terá capital inicial correspondente a apenas 20% do valor exigido atualmente das seguradoras tradicionais e de corretores de microsseguros, formados pela Escola Nacional de Seguros;

\* Está prevista a figura do correspondente de microsseguro, pessoa jurídica que ficará vinculada à seguradora e que não poderá ter a venda do seguro como atividade principal. Esses correspondentes poderão ser tanto as associações comunitárias quanto redes de varejo;

\* Correspondentes bancários, que já atuam nas comunidades carentes, também poderão comercializar o microsseguro.



## Escritório de advocacia recebe premiação



Luis Felipe Pellon

Pellon & Associados é premiado como o melhor escritório do Brasil no mercado jurídico de Seguros e Resseguros pela *Acquisition Internacional Legal Awards*, publicação da editora inglesa *Al Global Media*.

Segundo o Diretor da empresa, Luis Felipe Pellon, “as premiações consolidam o esforço do dia-a-dia para tornar o Brasil um dos atores principais do mercado de Seguro e dão um novo gás à nossa equipe para que continuemos trabalhando firme”. Neste ano, a companhia abriu um escritório em Dusseldorf, na Alemanha, com o objetivo de criar uma ponte entre investidores nacionais e internacionais.

No Brasil o mercado segue promissor. De acordo com dados da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), o País conta com 93 resseguradoras que movimentaram R\$ 4,7 bilhões em 2010 e cuja previsão para 2011 chega a R\$ 5,3 bilhões.

## Allianz: Ambientalmente correta

Com a utilização de energia solar, filiais da Allianz Seguros em Porto Alegre, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto economizaram cerca de 30% em energia elétrica. Outras ações também foram adotadas, como um sistema de aproveitamento de água

de chuvas, a utilização de móveis de madeira certificada e um trabalho desenvolvido com ar-condicionado e iluminação que permite a redução do consumo.

A Allianz Seguros ocupa a 21ª posição geral do relatório *Best Global Green Brands*, realizado pela Interbrand, que aponta as marcas mais sustentáveis do mundo.

Segundo nota divulgada, a classificação é resultado do compromisso de longo prazo da empresa com iniciativas ‘verdes’ e o constante desenvolvimento e melhoria de soluções sustentáveis.



Filial da Allianz em Porto Alegre

# 1

*Um conselho:  
ser você mesmo  
é o primeiro passo  
para simplificar  
a vida.*

**Compartilhando experiências,  
multiplicamos conhecimento.**

E oferecendo sistemas que facilitam as consultas, cotações, emissões de apólices e opções de atendimento garantimos muito mais agilidade no relacionamento e simplificamos a vida de nossos clientes. Conte sempre com a Allianz como sua parceira de negócios.

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

Com você de A a Z

**Allianz** 

# Novos procedimentos para planos de saúde

## AON Hewitt realiza evento e antecipa informações a clientes

Por Elaine Lisboa

Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulga novo rol de procedimentos para planos de saúde. Doenças apontadas pela Organização Mundial da Saúde passam a constar neste documento como procedimentos obrigatórios para cobertura de planos. Algumas mudanças entrarão em vigor a partir de janeiro de 2012.

Com o objetivo de antecipar as principais tendências do setor para que seus clientes estejam prevenidos e informados, a AON Hewitt promoveu eventos em São Paulo e Rio de Janeiro, nos dias 22 e 24 de novembro.

Em São Paulo, a abertura foi realizada pelo Vice-Presidente da Aon Hewitt no Brasil, Marcelo Munerato de Almeida, que comentou: “Vamos dar em primeira mão a nossa pesquisa de benefícios, que contou com a participação de 219 empresas e clientes. Nela descrevemos o que são as RNs e como impactam o nosso orçamento e planejamento estratégico”.

A pesquisa realizada pela AON Hewitt foi apresentada por Renata Freire, Gerente de Pesquisa de Benefícios da empresa. Neste primeiro painel, importantes dados foram expostos sobre a situação das companhias que disponibilizam benefícios a seus funcionários.

Dentre as empresas pesquisadas, 94% oferecem seguro de vida, 99% plano de saúde e 89% plano odontológico. Outros itens foram computados como a disponibilização de Estacionamento (78%), Auxílio Refeição (75%) e Previdência Privada (52%).

As principais resoluções publicadas pela ANS foram comentadas por Rafaella Matioli, Gerente Técnica de Saúde da AON Hewitt, e Márcia Freire, advogada e Consultora Técnica da empresa. Foram explicadas as RNs 250, 254, 259, 264 e a Consulta Pública de Nº 41.

Na Resolução Normativa Nº 250, direcionada às operadoras de saúde, passa a ser obrigatório a atualização dos dados cadastrais dos beneficiários atuais maiores de 18 anos, como os números de CPF, do Cartão Nacional de Saúde de todos os titulares e dependentes e da Declaração de Nascidos Vivos dos beneficiários nascidos a partir de janeiro de 2010. O cadastro deve ser atualizado até junho de 2012.

Novas regras também foram aplicadas para contratos anteriores à lei de 9656/98. Na RN 254 deverão ser realizadas a migração e adaptação de contratos ampliando as coberturas de acordo com as regulamentações vigentes. Segundo a ANS, esta norma pretende incentivar ações

para os contratos serem colocados sob sua proteção.

De acordo com a Pesquisa da AON Hewitt, esta resolução trará impactos financeiro e administrativo, pois implica em um incremento dos custos e os contratos coletivos empresariais vigentes por prazo indeterminado não poderão receber novos beneficiários, exceto os casos de inclusão de novo cônjuge e filhos do titular.

Na RN 259 as operadoras terão prazo para liberação de procedimentos médicos e hospitalares para garantir o atendimento ao beneficiário. Esta minuta, segundo documentos da AON, apresen-



Renata Freire



Rafaela Matioli e Márcia Freire

ta pontos duvidosos, pois a norma estipula prazos máximos para atendimento, mas não garante o prestador.

Já na RN 264, publicada em agosto deste ano, as operadoras deverão desenvolver programas de promoção à saúde nos planos privados como programas para a promoção do envelhecimento ativo ao longo da vida e programas para gerenciamento de crônicos.

A Consulta Pública Nº 41 foi apontada pela AON como a mais polêmica. Ela propõe a regulamentação



Humberto Torloni

dos artigos 30 e 31 da Lei 9656/98, que tratam da manutenção de aposentados demitidos sem justa causa com plano de saúde oferecido pela empresa.

Um dos comentários foi a questão dos aposentados que optaram em continuar trabalhando na mesma empresa para acréscimo na renda. Com esta minuta, se este funcionário falecer antes do exercício de direito previsto no artigo 31, será garantido aos seus dependentes a manutenção do benefício.

Também esteve presente no evento o Diretor de Benefícios da Aon Hewitt, Humberto Torloni, que abordou impactos financeiros relevantes sobre as recentes normativas. Entre eles o crescente número de vidas a cada ano e a carência de leitos hospitalares privados. Com a demanda em alta, os preços consequentemente sobem e, o fato de se ter um plano não garante o acesso ao leito.

Torloni, inclusive, fez sugestões às seguradoras para que busquem incentivos para a construção de hospitais, seja por um consórcio ou pela disponibilização de recursos financeiros. “O beneficiário não deseja o reembolso do valor, mas um leito de hospital, por isso, estamos incentivando as empresas para se unirem e buscarem soluções”.

E acrescentou que “as normas tendem a trazer esclarecimentos e algumas polêmicas. Questões jurídicas precisam ser avaliadas com cuidado, inclusive o crescimento da classe média que começa a impactar nos custos dos planos de saúde de forma mais significativa”.

Para tratar das mudanças nos procedimentos médicos, o Dr. e consultor médico da AON Hewitt, Rodolfo Mila-

ne Jr., disponibilizou informações precisas para os profissionais presentes. Vale destacar algumas novidades abordadas, como o direito à cirurgia de obesidade em casos de IMC (Índice de Massa Corpórea) acima de 40, cirurgias videoassistidas, exames especializados para tratamento de câncer e doenças oculares entre outras. Segundo o doutor, “o impacto será modesto (0,95%), porém significativo. Fatores externos podem impactar os custos”.

O encerramento do evento foi realizado pelo Vice-Presidente da filial São Paulo, Marcelo Borges que agradeceu a participação da equipe da AON e dos profissionais presentes

No dia 25 de novembro a ANS publicou a RN Nº 279 (não abordada no evento) garantindo aos demitidos e aposentados a manutenção do plano de saúde empresarial com cobertura idêntica à vigente durante o contrato de trabalho. O direito é concedido ao ex-empregado que for demitido sem justa causa e ter contribuído no pagamento do plano de saúde. Esta resolução começa a entrar em vigor 90 dias após sua publicação (25/11).



Dr. Rodolfo Milane Jr

## Sindseg-SP e FenSeg realizam 1º Seminário sobre Veículos Pesados, Cargas e Implementos Rodoviários

Por Mariana Góis

O Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP), em parceria com a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), realizou um seminário no dia 5 de dezembro, no auditório do Sindseg-SP, para mais de 100 pessoas do mercado. Apresentado e mediado por Adhemar Fujii, o evento teve a presença de palestrantes de diversas áreas de atuação no setor de transportes.

O destaque ficou por conta da exposição de casos reais de acidentes em rodovias e outros riscos que atingem carga e motorista. Esse processo envolve o embarcador, a carga transportada, o gerenciador de riscos e as seguradoras.

Hoje, os caminhões correspondem a 5% da frota e a 33% dos acidentes nas estradas, que resultam em 8.500 mortos e 97.400 acidentes por ano, num prejuízo total de 8,5 bilhões de reais.

O seminário surgiu da constante necessidade do setor segurador em tratar desses temas, como lembrou Neival Freitas, diretor geral da FenSeg: “O setor de seguros gerais, que reúne a maior parte das coberturas envolvidas nesse tipo de incidente, tem crescido muito acima da economia. Porém, até hoje, a formação do corretor tem sido muito básica, direcionada para os seguros massificados. Essas coberturas novas e/ou especializadas ainda carecem de treinamento”.

Neuto Gonçalves, da área técnica e econômica da NTC Logística, traçou um panorama do cenário atual relativo à legislação e dificulda-



Seminário expõe casos reais de acidentes em rodovias e riscos que atingem carga e motorista

de de fiscalização relativa a produtos perigosos, pinçando algumas entre as mais de 150 peças existentes entre leis, decretos e resoluções que tratam do tema. Antonio Gallani, do setor de fiscalização do DER (Departamento de Estradas de Rodagem), apresentou um resumo sobre os veículos que necessitam da Autorização Especial de Trânsito (AET) e sobre a frequência de acidentes com veículos que transportam carga excedente.

Almir Fernandes, diretor executivo do Cesvi (Centro de Experimentação e Segurança Viária), apresentou uma visão de como o centro colabora com as montadoras com estudos, pesquisas e treinamentos para aprimoramento profissional. Reynaldo Lima, do Sescon-SP (Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis no Estado de São Paulo), expôs o trabalho desenvolvido pela Câmara Setorial de Gerenciamento de Riscos.

Mario Rinaldi, da Anfir (Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários) falou sobre a regulamentação de reboques, semirreboques e carrocerias, apontando para a importância da rastreabilidade. Por fim, o delegado Nascimento, da Divisão de Investigações sobre Furtos e Roubos de Veículos e Cargas (Divicar) do Departamento de Investigações Sobre Crime Organizado (DEIC) apresentou a estrutura da polícia para mostrar a atuação da 2ª Delegacia, especializada em desvio, furto, roubo e receptação de cargas.

Ao final, formaram-se grupos de estudo com os temas: Roubo de caminhões, cargas e implementos; Legislação, fiscalização e estatísticas; Sistema de rastreamento, telemetria e gerenciamento de riscos. A intenção é promover o debate entre os profissionais e dar continuidade à busca de soluções para prevenir riscos.

# VESTIBULAR 2012

Graduação em Administração com linha de formação em Seguros e Previdência.



AS OPORTUNIDADES JÁ EXISTEM.  
DESCUBRA COMO APROVEITÁ-LAS.



A Escola Superior Nacional de Seguros conta com infraestrutura de primeira. Através do curso de Administração com linha de formação em Seguros e Previdência, você estará preparado para trabalhar nas melhores empresas nacionais e multinacionais, e também poderá concorrer a vagas no mercado de seguros e previdência, que está entre os que mais crescem no País. Inscreva-se e torne-se um profissional completo.

Inscrições abertas - Prova dia 15 de janeiro de 2012 - [www.esns.org.br](http://www.esns.org.br) - 0800 025 3322  
Rio de Janeiro: R. Senador Dantas, 74, 2º andar, Centro • São Paulo: Av. Paulista, 2.421, 1º andar, Consolação



ESCOLA SUPERIOR  
NACIONAL DE SEGUROS  
FUNENSIG

## Eleita nova diretoria da APTS

*Vázquez comandará a associação até 2013*



Diretoria da APTS

Por Elaine Lisbôa

No dia 17 de novembro a Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) promoveu um jantar de confraternização para posse de sua diretoria. O evento aconteceu no Circolo Italiano, em São Paulo, e contou com a participação de associados e autoridades.

Luis López Vázquez foi reeleito ao cargo de presidente até 2013. Carlos Antonio Barros de Moura assumiu como Diretor Secretário e José M. Pedreira de Freitas como Diretor Tesoureiro. Durante o evento, o presidente apon- tou os trabalhos da APTS em 2011 e se

comprometeu em continuar transmi- tindo informações e conhecimento ao mercado.

A posse de Vázquez foi bas- tante elogiada por executivos, em especial pelo Pre- sidente do CVG-

SP, Osmar Bertacini, que fez parte da história da APTS presidindo por dois mandatos consecutivos.

Nesta nova gestão foram incorpo- rados novos nomes e cargos à diretoria. Entre as novidades está o Conselho Editorial, composto por representantes dos principais veículos especializados em seguros como André Pena e José Francisco Filho, da Revista Seguro Total; Carol Rodrigues e Paulo Kato, da Revista Cobertura; Francisco Pantoja e Kelly Lubiato, da Revista Apólice; Ivanildo J. M. Sousa, da Revista Seg News; e João Carlos Labruna, da Revista Se- gurador Brasil.

## ABESE realiza 7ª edição do CIS



A Associação Brasileira das Em- presas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (ABESE) promoveu nos dias 24 e 25 de novembro a 7ª edição do Congresso Internacional de Segu- rança – VII CIS, em São Paulo.

O evento, que teve como tema “A evolução do vídeo monitora- mento além da segurança”, discutiu sobre tecnologia IP e HD, gestão para central de vídeo monitoramen- to, a importância da segurança da informação, oportunidades e desa- fios para bons projetos de seguran- ça, entre outros.

O CIS contou ainda com um Jantar de Confraternização da ABESE e uma exposição de em- presas de sistemas eletrônicos e de segurança no Novotel Jaraguá.

## Tempo CRC divulga portfólio de produtos na área da saúde

Com o intuito de apresentar sua carteira de produtos e serviços volta- dos para a gestão da área da saúde, a Tempo CRC, empresa do Grupo Tempo Assist, participou da 11ª Feira de Produtos e Serviços para Planos de Saúde, realizada pela União Nacio- nal das Instituições de Autogestão em Saúde (UNIDAS) nos dias 21 e 22 de novembro, em São Paulo.

Durante o evento, que aconteceu paralelamente ao 14º Congresso UNI-

DAS – Inovações e Desafios da Saúde Suplementar, a Tempo CRC destacou seu portfólio com as iniciativas vol- tadas para atender as necessidades de cada cliente.

Segundo Marcos Couto, Presiden- te da companhia, criar soluções para atender aos parceiros é fundamental para um posicionamento estratégico. “A robusta plataforma tecnológica e a ampla capacidade de customização dos produtos e serviços da Tempo

CRC são nossos principais diferen- ciais para a eficiência dos processos de gestão em saúde”, complementou.



Marcos Couto





Ganhamos mais um dia  
para **celebrar.**

O ano de 2012 terá 366 dias e em cada um deles buscaremos tornar as pessoas mais felizes. Junto com você, construiremos um ano de muitas realizações. **Boas Festas!**

  
**CAPEMISA**  
VIDA E PREVIDÊNCIA

AS PESSOAS SEGURAS SÃO MAIS FELIZES  
[www.capemisa.com.br](http://www.capemisa.com.br) - 0800 723 7070

### César Bertacini fala na APTS para o corretor de seguros

Por Elaine Lisboa

O corretor de seguros atualmente se depara com uma forte concorrência no mercado, que exige cada vez mais preparo e agilidade para negociar, somando-se a isso a transferência de responsabilidades que as seguradoras passam para o profissional que agora precisa investir em ferramentas tecnológicas.

Com este cenário em mente e 35 anos de experiência na atividade, César Bertacini, corretor e titular da Planus Corretora, apresentou soluções para o profissional que, mesmo com uma intensa jornada de trabalho diária, possa aproveitar oportunidades para ampliar sua carreira.

O seminário foi realizado no dia 22 de novembro na Palestra do Meio-Dia



da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) cujo tema foi “O Corretor de Seguros como Empresário”.

Segundo Bertacini, o corretor precisa ter uma visão total e ampla da empresa e do mercado do qual ele pertence e não se comportar como um vendedor de seguros, mas como um empresário empreendedor, que possui planejamento estratégico e gestão.

### CNseg faz premiação

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) promoveu no dia 14 de dezembro, durante seu tradicional almoço de confraternização, a primeira edição do Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros.

Os vencedores foram os casos de Raphael Shoji Hinata Watanabe, da SulAmérica; em segundo lugar foram premiados Waldir de Menezes Junior e Mario Montenegro Gasparini, da corretora Interface Seguros; e, em terceira posição, foram prestigiados dois trabalhos, um de Paulo Eduardo Fernandes Rossi, do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, e outro de Alessandro Ramos Rebello, da Bradesco Seguros.

### Jornalistas são premiados pela Allianz



tal Revista Cobertura; Em “Sustentabilidade – Mudanças Ambientais” foram premiados jornalistas da Revista Apólice, Agência CanalEnergia, Globo News e Rádio UFMG Educativa; E, na categoria “Comunicação Corporativa”, profissionais da Revista VidaBosh.

Allianz Seguros promoveu 5ª edição do Prêmio de Jornalismo, no dia 21 de novembro. Foram 1261 trabalhos inscritos abordando os temas Seguros e Sustentabilidade e contando com uma nova categoria em Comunicação Corporativa.

Os vencedores no tema “Seguros” foram profissionais do Jornal da Tarde, IstoÉ Dinheiro, Revista Apólice e Por-

Segundo o Presidente da Allianz, Max Thiermann, o objetivo principal era “reconhecer o mérito dos jornalistas tanto na cobertura do mercado de Seguros como em Mudanças Ambientais, afinal, os profissionais da imprensa são os grandes responsáveis por informar e esclarecer a sociedade sobre os temas relevantes que a cercam”.

### KPMG no Security Leaders 2011

Frank Meylan, sócio de Management Consulting da KPMG no Brasil, participou do Security Leaders 2011, no painel “Ameaças internas, o inimigo mora ao lado”, que aconteceu no dia 23 de novembro.

Segundo ele, “muitas vezes, os maiores problemas de segurança enfrentados pelas empresas partem mesmo de dentro delas. É preciso que os executivos saibam detectar as ameaças internas e criem um cenário de prevenção”.

O Congresso, cujo objetivo era promover discussões sobre desafios e tendências aos cenários empresariais, transmitiu os painéis ao vivo pela internet.



# INTELIGÊNCIA EM GERENCIAMENTO DE RISCOS

Contamos com profissionais altamente qualificados, com mais de 15 anos de experiência no mercado de gerenciamento de riscos. Buscamos permanentemente novos conhecimentos e melhorias tecnológicas para detectar, prevenir e minimizar riscos.

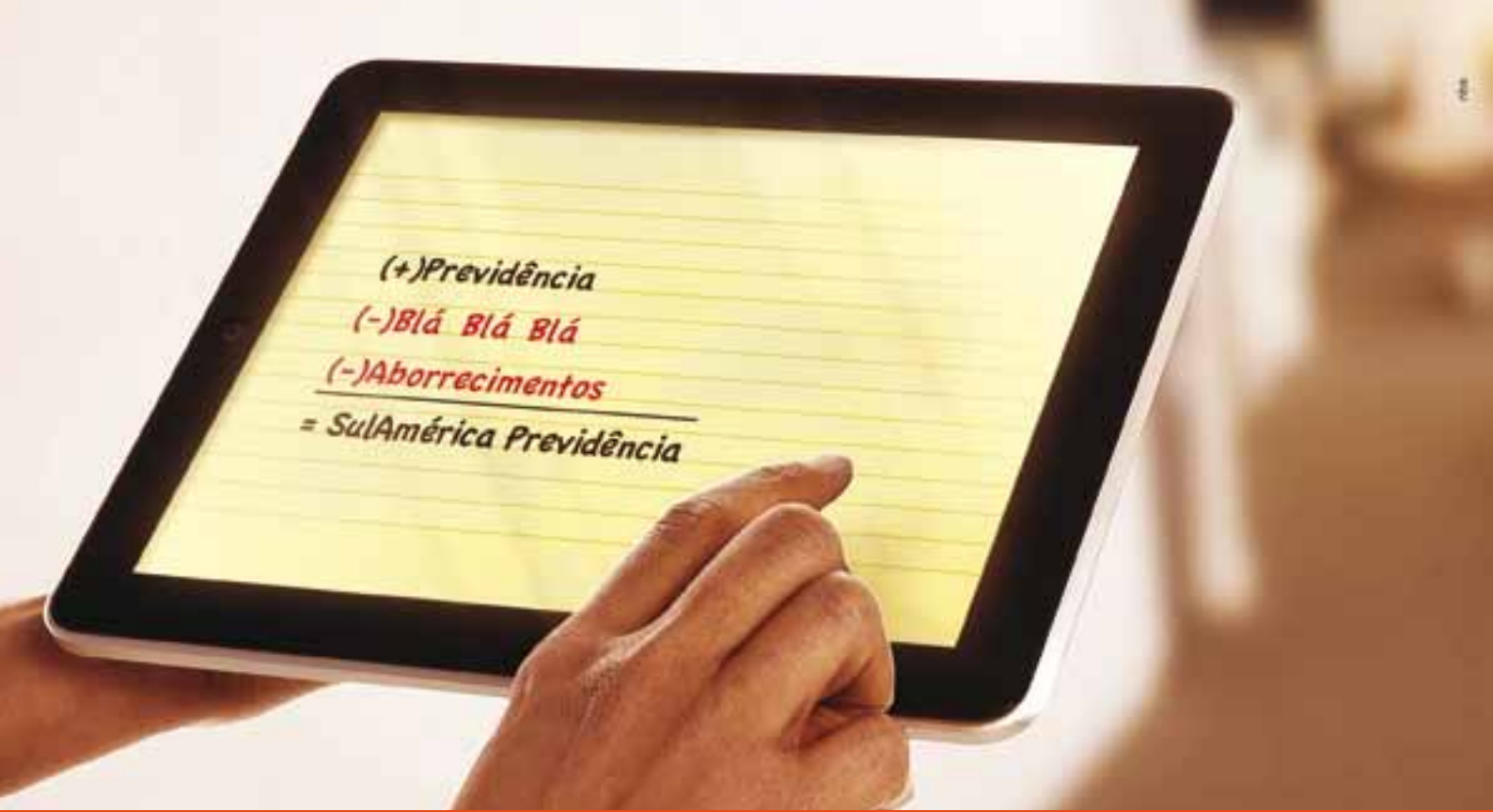
**BUONNY, SUA SEGURANÇA EM NOSSAS MÃOS.**

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

Para mais informações, acesse o site ou ligue para (11) 5079-2500

**::buonny**  
projetos e serviços





*(+)Previdência*  
*(-)Blá Blá Blá*  
*(-)Aborrecimentos*  

---

*= SulAmérica Previdência*

**Ótimo para quem quer entender previdência.  
Ideal para quem quer vender previdência.  
Perfeito para quem quer os dois.**

Conheça o Previdência sem Blá Blá Blá, o novo portal da SulAmérica, que esclarece todas as dúvidas sobre previdência com a ajuda de um dos maiores especialistas no assunto. Fácil, clara e interativa, essa iniciativa vai tornar a previdência privada muito mais simples de entender e muito mais fácil de vender. Confira o conteúdo exclusivo para você, corretor de seguros, no [portaldocorretor.com.br](http://portaldocorretor.com.br) e em breve o aplicativo para Ipad na Apple Store.

**[Acesse previdenciasemblabla.com.br](http://previdenciasemblabla.com.br) e saiba mais.**

SulAmérica Previdência. Se aborrecer pra quê?

**SulAmérica**

associada ao ING 

### Sincor-SP fala sobre o Conec 2012

Por Elaine Lisbôa

Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) promove encontro com profissionais dos departamentos de marketing de potenciais patrocinadores para lançar oficialmente o XV Congresso dos Corretores de Seguros (Conec), que acontecerá de 11 a 13 de outubro de 2012, no Anhembi, em São Paulo.

Durante o evento, realizado no dia 30 de novembro, o Presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, adiantou algumas informações. O tema do XV Conec será “A arte de proteger”, cujo objetivo é enfatizar o trabalho do corretor de seguros junto aos segurados.

O horário de funcionamento da feira de exposições será ampliado até às 22hs e o evento contará com



Mário Sérgio faz lançamento do Congresso

um sorteio inusitado de 15 automóveis aos congressistas. O sindicato prevê a participação de 4 mil corretores de seguros, além de outros profissionais do mercado, autoridades, imprensa e colaboradores. Mário Sérgio adianta que o Sincor-SP continuará cumprindo o desafio de surpreender e inovar a cada edição.

### OdontoPrev com cinco anos de Bovespa

OdontoPrev comemorou 5 anos de listagem na BM&F Bovespa no dia 7 de dezembro. Aproveitando o momento, divulgou seus resultados e perspectivas para o próximo ano à analistas e investidores.

A abertura do evento foi realizada pelo Diretor de RI da companhia, José Roberto Pacheco. Dando voz aos convidados e respondendo a indagações, esteve o Diretor-Presidente da OdontoPrev, Randal Zanetti e o Diretor-Presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência, Marco Antonio Rossi (confira os números detalhados em nossa página especial de resultados).

Os Presidentes enfatizaram o acordo assinado entre as empresas e

as vantagens competitivas. “O Grupo Bradesco enxerga nesta parceria uma complementação de produtos. O plano dental passou a ter prioridade na vida das pessoas e isto faz com que exploremos com mais intensidade o produto dentro de nossa rede”, destacou Rossi.

Segundo Randal, a Bradesco Vida e Previdência conta com uma ampla rede de corretores, o que facilita o canal de distribuição, enquanto que a OdontoPrev é uma empresa mais capilar, contando com maior número de clientes individuais. “O processo de integração com a Bradesco Dental é fundamental, pois temos uma rede única com capacidade muito maior”.

### Acoplan faz homenagem

Completando 5 anos, a Associação dos Corretores de Planos de Saúde e Odontológicos do Estado de São Paulo (Acoplan) realizou seu tradicional almoço de confraternização, homenageando associados e parceiros. O almoço aconteceu no dia 6 de dezembro e foi realizado no Novotel Jaraguá.

### Resultados em alta



Presidente da Brasilprev, Sérgio Rosa, apresenta perspectiva de resultados para 2011. A companhia encerrará o ano com cerca de R\$ 50 bilhões em ativos sob gestão, uma evolução de 35% em comparação aos primeiros nove meses de 2010, mantendo a liderança em captação líquida.

Os números foram divulgados durante almoço realizado no restaurante From The Galley, no dia 6 de dezembro (confira os números detalhados em nossa página especial de resultados).

### De León realiza almoço

Contando com a presença de clientes (como a Autoglass) e de jornalistas, a assessoria de imprensa, De León Comunicações também promoveu um almoço no dia 6 de dezembro, no Hotel Estanzuela Paulista, em São Paulo.

## RSA Seguros destaca suas carteiras mais importantes

Por Mariana Góis

No dia 30 de novembro, os executivos Thomas Batt (CEO), Ariel Couto (Diretor Comercial) e Adailton Dias (Diretor de Transportes e Vida) falaram sobre as principais realizações da companhia em 2011 e suas projeções para o próximo ano.

A seguradora aposta na sua parceria com os corretores e no foco no cliente para aumentar a adesão aos seus produtos. O seguro de Acidentes Pessoais para Profissionais do Volante fechou o ano com 8.000 apólices contratadas.

“Reembolsamos o valor do sinistro em cinco dias, enquanto a média do mercado é de 20 dias”, compara Adailton.

Ariel Couto falou sobre o investimento da RSA na geração de energia eólica, solar e pequenas hidrelétricas: “Fizemos um mapeamento e a previsão é que esse mercado tenha 200 milhões de faturamento em 2013. Operamos com energia renovável desde 2002 e, hoje, 10% do mercado mundial é nosso.” A companhia espera encerrar o ano com 15 milhões em prêmios, quase o dobro do número alcançado em 2010.

## Unimed apoia Fute do Bem



Projeto Fute do Bem, jogo de futebol beneficente, teve patrocínio da Seguros Unimed. A partida aconteceu no dia 10 de dezembro, às 11h30, no Estádio do Canindé, em São Paulo, e teve a presença de Felipe Andreoli (repórter do CQC), dois ex-jogadores, Neto e Falcão, além de outros artistas e atletas.

## Mercado segurador cresce 17,1%

Por Elaine Lisboa

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), promoveu no Rio de Janeiro um evento para divulgar o Balanço do mercado de seguros e as perspectivas para 2012.

A apresentação foi realizada pelo Presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, e contou com a participação de representantes das Federações afiliadas FenSeg, FenaSaúde, FenaPrevi e FenaCap.

Em 2011 o mercado de seguros obteve crescimento de 17,1% e, em 2012 está previsto um resultado um pouco mais tímido, com 12%. Segundo Jorge Hilário o próximo ano trará avanços para o setor com as perspectivas de novos investimentos no Brasil e difusão do seguro para a população de baixa renda.

## Câmaracor faz confraternização

Por J. Francisco

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo, a exemplo dos anos anteriores, reuniu profissionais, associados do mercado e seus familiares, no dia 3 de dezembro, para festa de confraternização de final do ano, com a realização do concorrido e tradicional churrasco. O encontro transcorreu em um clima de mui-

ta alegria, solidariedade e transparência, numa demonstração incontestável do elo de amizade predominante dessa carismática e pujante entidade.

Parabenizamos o Presidente da entidade, Pedro Barbato Filho e toda a diretoria da Câmaracor-SP, pelo excelente desempenho durante sua gestão, desejando-lhes sucessos, um ótimo final de ano e um excelente 2012.

## UCS promove jantar com corretores de seguros

Por J. Francisco

Com presença de corretores, convidados e esposas, aconteceu no dia 9 de dezembro o jantar dançante promovido pela União dos Corretores de Seguros (UCS).

Seu presidente, Luiz Morales, fez um discurso bastante emocionante e, como de costume, no final pediu a sau-

dação total do público presente para em pé gritar em tom alto “UCS”.



## Sincor-SP e Sindseg-SP promovem almoço de confraternização

Por Mariana Góis

No dia 06 de dezembro, terça-feira, entidades do mercado de seguros se reuniram para fazer um balanço sobre o mercado em 2011 e projetar suas expectativas para o próximo ano.

Para o setor, o ano foi bastante positivo. Na abertura, J.B. Oliveira citou a matéria sobre seguros que saiu na revista *Veja* recentemente, fato inédito que reflete a necessidade do seguro nos dias de hoje e também é resultado do trabalho dos sindicatos junto à sociedade.

Segundo Mauro César Batista, presidente do Sindseg-SP, “a cada dia o seguro avança, não só em números, mas em credibilidade, com produtos eficazes para proteger a população. O seguro é uma conquista da humanidade. O homem moderno não pode mais abrir mão do seguro, ele está presente na vida das famílias, da sociedade e das empresas. Acredito que 2012 será mais desafiador, pois muitos setores irão prosperar”, disse.

Para Mário Sérgio Almeida Santos, presidente do Sincor-SP, o objetivo do evento foi alcançado: “Fiquei muito feliz de ver tanta gente, principalmente pela qualidade dessas pessoas. Isso é o reconhecimento de



Entidades apresentam resultados e projeções do mercado de seguros

que essa união é necessária. O ano de 2011 foi bom, com muitos embates saudáveis entre as empresas, que culminou nesse momento. Cada um deve defender seus interesses, mas devemos sempre agir juntos”.

Armando Vergílio dos Santos Júnior, presidente da Fenacor e deputado federal, falou sobre o crescimento do mercado e os pontos que precisam ser melhorados: “Temos feito muito pelo desenvolvimento, mas devemos arriscar mais. Me assusto com o descaso do governo com o setor, que prioriza outros, como o automotivo. O mercado continuará se desenvolvendo e precisa da nossa união. Corretores e

seguradoras devem andar juntos, sem rivalidade”, explica.

Sobre a atividade política, Armando afirmou que há muito tempo o mercado merecia um representante que fizesse uma interlocução qualificada: “A minha maior missão como deputado é poder disseminar no Congresso Nacional a importância que o setor de seguros tem para o desenvolvimento econômico e social do país, não só pelos investimentos que estão sendo alocados, mas também e principalmente como reparador de perdas da sociedade. Hoje, 85 milhões de reais são devolvidos por dia em indenizações e mantêm milhares de empregos”.

### Rádio Imprensa FM 102,5

### A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

### Apresentação: Pedro Barbatto Filho







**INVESTIR  
NO FUTURO,  
EXIGE CONHECER  
O PRESENTE.**

A ENGEVAL é uma empresa de Engenharia de Avaliações que atua em todo o mundo prestando serviços de avaliações patrimoniais para os mais diversos fins. Além da experiência acumulada e do alto padrão de serviços mantido ao longo de seus 35 anos de atuação, a ENGEVAL oferece toda a tecnologia, desenvolvida em nível mundial, pelo nosso grupo ArcaLaudis - Global Network of International Valuers and Loss Assessors.

A ENGEVAL atua basicamente nos seguintes setores: Avaliações para fins de seguro; avaliações comerciais para compra, venda, locação, fusões, incorporações, garantias, etc avaliações para fins contábeis - **Lei 11.638, IMPAIRMENT TEST;**

avaliações econômico financeiras; reorganização do ativo imobilizado.

Entre os principais objetos de avaliação, destacamos: imóveis urbanos, imóveis industriais, imóveis rurais, complexos industriais, máquinas, equipamentos e instalações, jazidas, portos, aeroportos e rodovias, aeronaves e embarcações, ativos florestais, Goodwill, valor do negócio, marcas, patentes, valor de ágio e outros ativos intangíveis.

**Avaliações e números corretos para análises precisas, estas são as razões de ser da ENGEVAL.**

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 7°/9°/13°/14° andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi  
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409  
[info@engeval.com.br](mailto:info@engeval.com.br) - [www.engeval.com.br](http://www.engeval.com.br) - [www.arcaaudis.com](http://www.arcaaudis.com) - [www.troostwijk.nl](http://www.troostwijk.nl)



**ENGEVAL**  
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Asia, Austrália e África.

## Cresce demanda por seguros nas classes D e E

*Jovens que moram nas periferias lideram o índice de procura em 2011, diz estudo inédito realizado pela Serasa Experian*

Procura por seguros nos últimos anos tem sido liderada pelas classes D e E, com ênfase nos jovens entre 26 e 30 anos das periferias dos centros urbanos do país, é o que revela um levantamento inédito elaborado pela Serasa Experian, uma empresa que auxilia clientes no gerenciamento de risco de crédito, prevenção a fraudes, direcionamento de campanhas de marketing e automatização do processo de tomada de decisão.

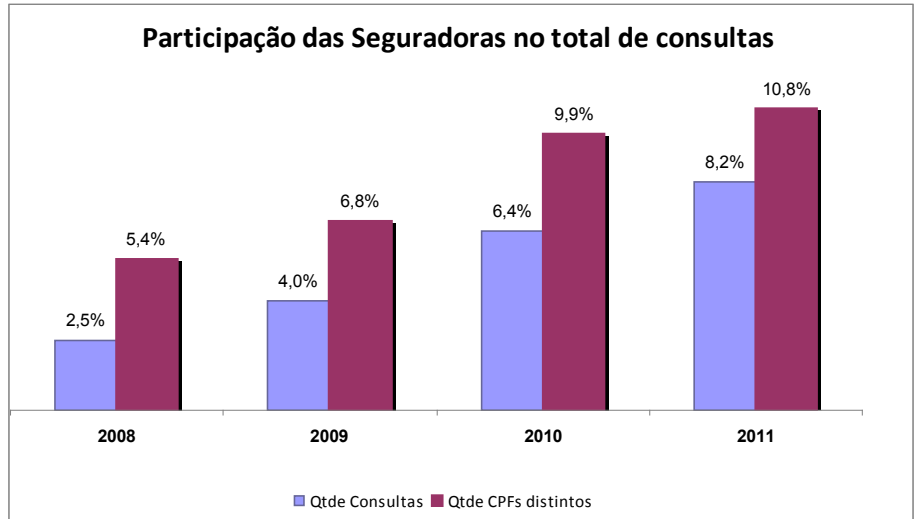
A companhia analisou a evolução do volume dos CPFs consultados por empresas do setor de seguros durante os primeiros trimestres de 2008 a 2011. Neste período, as consultas passaram de 2,5%, no primeiro trimestre de 2008, para 8,2% no primeiro trimestre de 2011.

Considerando apenas os CPFs distintos (sem repetição), a evolução foi de 5,4% no primeiro trimestre de 2008, enquanto que, 10,8% no mesmo período de 2011, praticamente dobrando a participação em relação ao total de CPFs distintos consultados pelas empresas dos mais diversos setores econômicos.

### Características sócio-econômicas

A pesquisa ainda revela que o sexo masculino lidera a lista de consultas, com 61,2%, completadas por 38,8% do sexo feminino. Este perfil tem se mantido relativamente constante ao longo dos últimos anos.

Em relação à renda, a maior parcela consultada no primeiro trimestre de 2011 foi proveniente da classe D (pessoas com rendimento mensal en-



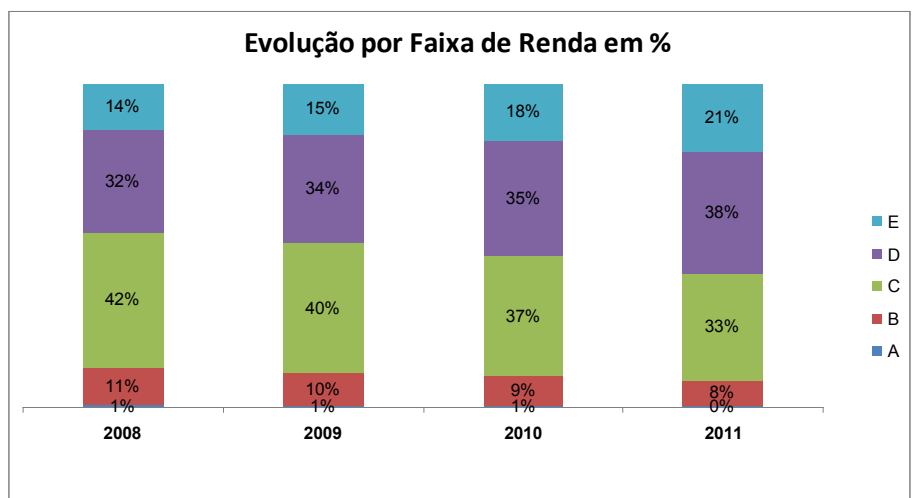
tre R\$ 1.000 a R\$ 2.000), representando 38% do total, seguida pela classe C (pessoas com renda mensal compreendida de R\$ 2.000 a R\$ 5.000), com 33% do total dos consultados.

Segundo a Serasa Experian, tem-se notado um crescimento acentuado dos consumidores da classe E (pessoas que ganha entre R\$ 500 e R\$ 1.000 por mês) no universo dos demandantes de seguros, os quais atingiram 21% de participação em 2011.

Observa-se que, em uma retros-

pectiva histórica, as classes D e E começa a ganhar representatividade no perfil sócio-econômico dos demandantes de seguros nos últimos quatro anos. Entre 2008 e 2011, a classe D avançou 6 pontos percentuais e a classe E cresceu 7 pontos percentuais no total de pessoas consultadas.

Em relação à faixa etária, pessoas entre 31 e 40 anos predominam como os mais consultados pelas seguradoras, atingindo 26,3% do total no primeiro trimestre de 2011. Vale notar que a



participação deste segmento cresceu 0,8 ponto percentual desde 2008. Entretanto, foram os consumidores de 26 a 30 anos que mais ganharam espaço nos últimos quatro anos, com 1,1 ponto percentual, passando de 13,5% em 2008 para 14,6% em 2011.

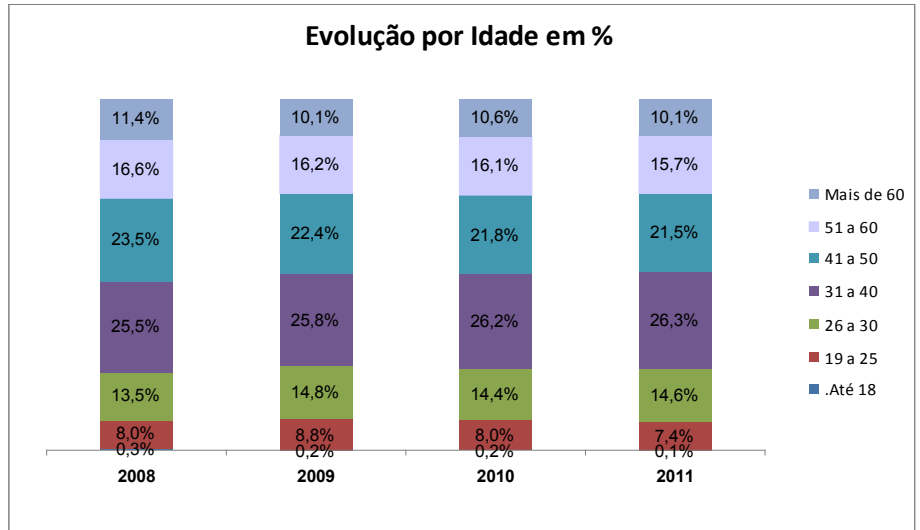
## Utilização do Mosaic

Efetuada a segmentação utilizando o Mosaic, produto da Serasa Experian que tem o objetivo de analisar a sociedade em função da renda, geografia, demografia, padrões comportamentais e estilo de vida, organizando a população em 10 grupos e 39 segmentos, os Aspirantes Sociais (Grupo E) são os maiores demandantes de seguros, compreendendo 21% do total de consultados, seguidos pelos Prósperos Moradores Urbanos (Grupo B), com 14% do total.

Com 13% de participação aparecem os Empreendedores e Comerciantes (Grupo D) e, com 12% do total de consultados pelas seguradoras no primeiro trimestre de 2011, os Assalariados Urbanos (Grupo C).

Destes quatro grupos destacados, apenas dois ganharam participação relativa de 2008 a 2011: os Assalariados Urbanos (Grupo C), com ganho de 2,3 pontos percentuais e os Aspirantes Sociais (Grupo E) com alta de 0,7 ponto percentual.

No entanto, o grupo social que

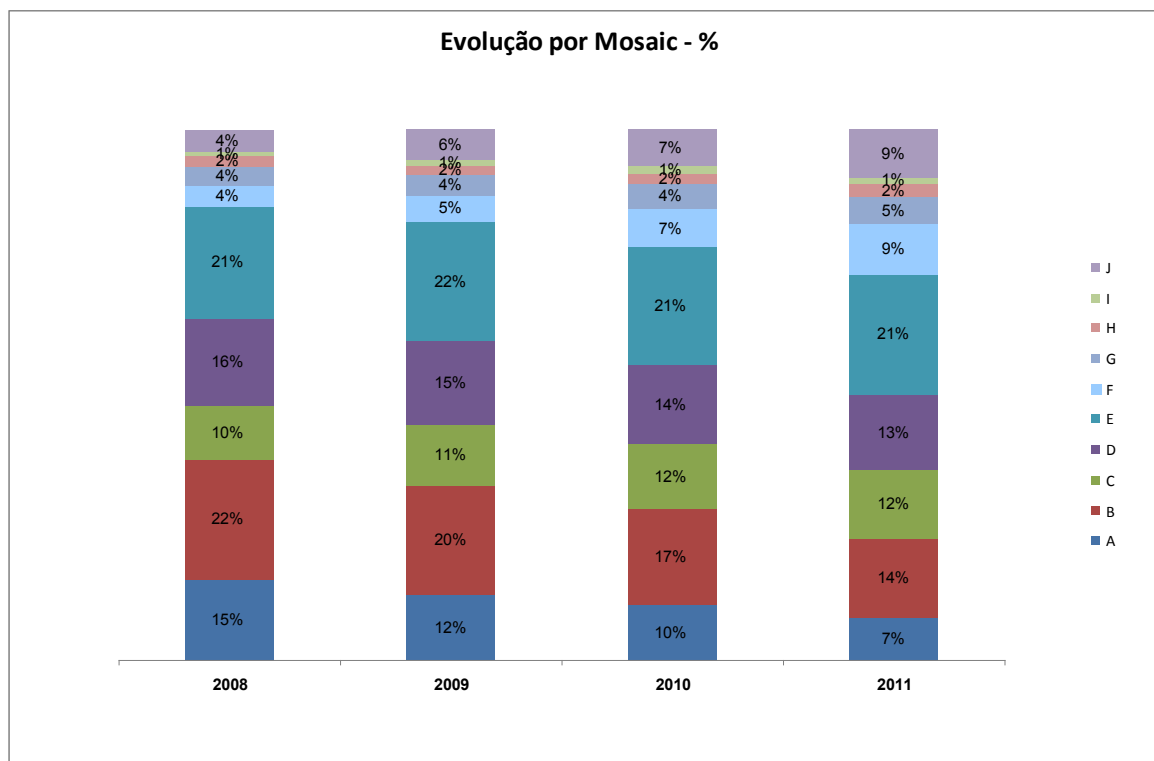


mais ganhou participação nos últimos quatro anos foi a Periferia Jovem (Grupo F), passando de 4,0% em 2008 para 9,3% em 2011. O Brasil Rural (Grupo J) também teve expansão significativa, saindo de 3,9% do total em 2008 para 8,5% em 2011.

A demanda por seguros tem crescido de forma significativa nos últimos anos no Brasil, com algumas alterações importantes no perfil sócio-

econômico dos consumidores deste mercado.

Conforme período abordado pelo estudo da Serasa Experian, a procura de produtos por pessoas mais jovens, com faixa etária entre 26 e 30 anos, residentes nas periferias urbanas, com rendimento mensal compreendido entre R\$ 500 e R\$ 2.000, tem se destacado em relação às outras classes sociais.



## D&O: benefício e segurança



\*Por Egle Ferraz

Há mais de uma década existe no mercado uma modalidade de seguro que, ainda nos dias de hoje é desconhecida, tanto daqueles que operam no meio securitário quanto dos próprios clientes potenciais. Falo do seguro “D&O”, que ganhou espaço no país pelas inúmeras transferências dos executivos de empresas multinacionais para o Brasil e que já tinham esse seguro com um dos benefícios trabalhistas em seus países de origem.

A sigla D&O em inglês significa “Directors and Officers” e é uma modalidade de seguro para “Proteção aos Bens e Patrimônio dos Executivos e Administradores”. O intuito é cobrir os riscos de responsabilidade civil de gestores de empresas, protegendo-os de indenizações decorrentes de um ato de má gestão. Em outras palavras é uma espécie de ferramenta para blindar o patrimônio destes executivos, administradores e diretores de empresas, quando eles são arrolados em processo judiciais de responsabilidade. Assim, o patrimônio dos executivos e administradores fica protegido das eventuais demandas judiciais em que estes forem condenados em decorrência dos seus atos de gestão, ficando a responsabilidade de indenizar a cargo da seguradora.

Além de proteger o patrimônio, outra importante finalidade do D&O é a cobertura da defesa judicial, que inclui os honorários advocatícios e as custas processuais que podem atingir valores elevados.

Outro fator que também fomentou a busca deste tipo de cobertura no país foi a vigência do novo Código Civil em 2002, que descaracterizou a personalidade jurídica das empresas prevendo a responsabilização do administrador.

Aliada a essa mudança, em 2007, buscando-

se a celeridade dos processos judiciais, ocorreu um aumento do uso da penhora on-line pelos juízes das contas bancárias particulares, através do sistema do Banco Central. Assim, ainda que o devedor não seja encontrado pessoalmente sua conta bancária pode ser penhorada para fins de pagamento de indenizações pleiteadas no Judiciário.

Não bastassem essas alterações, os nomes dos sócios das empresas com débitos foram incluídos para fins de fisco nas certidões de dívida ativa – cabendo aos mesmos provarem que não infringiram a lei.

Apesar do grande crescimento recente das situações de responsabilização dos dirigentes de empresas, ainda há muito campo a ser explorado no seguro D&O e, são poucos os corretores aptos a oferecerem este novo produto, talvez até por conta das implicações jurídicas que apresenta.

É importante também mencionar que à medida que esse seguro é divulgado e adquirido, o número de pagamentos de indenizações em sinistros vem crescendo significativamente desde 2007. Os casos das empresas: Sadia e Aracruz, entre outros são exemplos de situações com grande repercussão midiática.

Por se tratar de um seguro de conotação “pessoal” é muito importante que as empresas tratem o assunto junto ao profissional de Recursos Humanos como mais um benefício aos novos executivos e uma forma de salário indireto para os que já estão na corporação. Certamente, uma atitude mais eficaz do que a forma como o assunto vem sendo tratado nos departamentos financeiros.

*\*Egle Ferraz é profissional de vendas da Harmonia Corretora de Seguros. É graduada em Comércio Exterior pelo IMES, pós-graduada em Vendas pela Mackenzie e em Seguros e Resseguros pela Universidade Pontifícia de Salamanca, além de possuir cursos de corretora de seguros pela Escola Nacional de Seguros e habilitação pela Susep.*



# Sistemas Seguros

*A Sistema Seguros há 20 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*

✓ *Desenvolvimento de  
kits e produtos*

**Telefone: 11 3664-2040**

**E-mail: [info@sistemas-seguros.com.br](mailto:info@sistemas-seguros.com.br)**

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



# Bradesco Seguros enfeita a Lagoa Rodrigo de Freitas

*A cenografia da Árvore remete o espectador àqueles momentos em que a família se reúne para a troca de presentes*



**A** Árvore de Natal da Bradesco Seguros que, desde 1996, enfeitada a Lagoa Rodrigo de Freitas, no Rio de Janeiro, chega à sua 16ª edição consecutiva em 2011 e apresenta como tema “Um Presente para a Família Brasileira”.

A cenografia inédita da maior árvore de Natal flutuante do mundo – segundo o Guinness Book of Records – remete aos Natais em família. Este ano, a Árvore, que se tornou referência internacional, está envolta em laços e fitas e rodeada de presentes que flutuam em seu entorno, dando um colorido especial ao cenário.

Um dos três maiores eventos do Rio de Janeiro, após o Carnaval e o Réveillon, a Árvore conta com patrocínio da Bradesco Seguros, desde sua primeira edição, e com apoio da Prefeitura da cidade do Rio de Janeiro.

“É muito gratificante para a Bradesco Seguros participar do Natal das famílias brasileiras, proporcionando a todos este símbolo de Natal, em torno do qual as pessoas se reúnem e celebram os valores mais essenciais”, afirma Alexandre Nogueira, Diretor de Marketing do Grupo Bradesco Seguros.

A megaestrutura da Árvore de Natal da Bradesco Seguros começou a ser montada em 03 de setembro, na SAOA (Subsecretaria Adjunta de Operações Aéreas), às margens da Lagoa Rodrigo de Freitas. Cerca de 1.200 pessoas estão envolvidas em todas as etapas, da montagem à desmontagem.

Este ano, a maior árvore de Natal flutuante do mundo traz como diferencial os presentes flutuantes em sua base, que lembram ao público as confraternizações e troca de presentes na noite de Natal.



Juliana Coutinho

Ela mostra ainda enfeites natalinos infantis – como bengalas e meias – como parte de sua cenografia inédita, assinada por Abel Gomes, da P&G Cenografia. São 12 fases de luzes e cores produzidas por 3,3 milhões de microlâmpadas, 105 quilômetros de mangueiras luminosas e 2.100 estrobos, responsáveis pelo efeito de estrelas brilhando. A Árvore mede 85 metros, o equivalente a um edifício de 29 andares.

“As 12 fases de luzes são projetadas com o objetivo de fazer com que cada visitante lembre a sua noite natalina em algum momento. Por isso, projetamos uma cenografia para emocionar pessoas de diferentes idades”, explica Abel Gomes.

Um carrilhão eletrônico, importado da Itália, semelhante ao

usado na Basílica de São Pedro, no Vaticano, reproduz diariamente composições natalinas, além da música-tema da Árvore de Natal da Bradesco Seguros, composta pelos irmãos Marcos e Paulo Sérgio Valle. Esse sistema permite que as canções sejam ouvidas em todas as margens da Lagoa.

A Árvore foi inaugurada no sábado, dia 26 de novembro, no Estádio de Remo da Lagoa, próximo ao Parque dos Patins, no Rio de Janeiro. O grande evento de inauguração teve concerto musical com as atrações: Coral da Fundação Bradesco, Orquestra Sinfônica de Barra Mansa – sob a regência do maestro Vantail – e participação dos cantores Gal Costa e Frejat como solistas. O Grupo Nós da Dança também



se apresentou no evento, no qual o ator Edson Celulari foi o mestre-de-cerimônias.

Com direção geral de Maurício Tavares, o evento apresentou uma grande queima de fogos com duração de oito minutos, sincronizada com efeitos especiais de som e luzes. Cinco telões – dois na área do evento e os demais localizados no Parque dos Patins, Corte do Cantagalo e Parque dos Skates – transmitiram o concerto de inauguração da Árvore em tempo real. O evento foi aberto ao público, com entrada franca.

O Coral da Fundação Bradesco, sob a regência da maestrina Sonia Di Moraes e do maestro André Cabral, encantou mais uma vez os presentes, com as vozes de 60 alunos – integrantes das escolas da Fundação Bradesco de Osasco, na Grande São Paulo, e do Rio de Janeiro.

Durante o evento de inauguração da 16ª Árvore de Natal da Bradesco Seguros, foi realizado o lançamento oficial da logomarca dos Jogos Paralímpicos Rio 2016™ pelo Comitê Organizador dos Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016™.

Na data de inauguração, 26 de novembro, a Árvore esteve em frente ao Estádio de Remo da Lagoa. No dia seguinte, foi rebocada para o ponto em frente à Curva do Calombo e, no dia 26 de dezembro, ficará ancorada em área vizinha ao Parque dos Patins até 06 de janeiro, Dia de Reis, quando acenderá pela última vez, como ocorre tradicionalmente todos os anos.

Desde 27 de novembro, é acesa de domingo a quinta, das 19h30 às 2h, e às sextas e aos sábados, das 19h30 às 3h da manhã. O evento de inauguração da edição 2011 da Ár-

vore de Natal da Bradesco Seguros, pela primeira vez, foi transmitido em tempo real em 360°, por meio do site [www.arvorenatalbradesco-seguros.com.br](http://www.arvorenatalbradesco-seguros.com.br).

A nova tecnologia de transmissão permitiu ao internauta assistir à inauguração com a sensação de estar no meio do público presente ao evento. O site, disponível em português, inglês e espanhol, traz outras novidades, como as ferramentas “realidade aumentada” e “face detection”, que têm por objetivo aproximar o público da maior árvore de Natal flutuante do mundo.

No “face detection”, o usuário pode customizar sua própria imagem – capturada pela webcam – e, de forma lúdica, enfeitá-la com motivos natalinos. A imagem pode ser compartilhada por e-mail, facebook e twitter. A “realidade aumentada”



## Árvore em Números

**Tema:** “Um Presente para a Família Brasileira”.

**Altura:** 85 metros (equivalentes a de um edifício de 28 andares).

**Base:** 810 metros quadrados (11 flutuadores, cada qual com 12 metros de comprimento, 2,80 metros de largura e 2,40 metros de altura e pesos variando de 12 a 16 toneladas cada e interligados por vigas que formam uma base de 27 metros x 30 metros para apoio da Árvore).

**Peso:** 542 toneladas.

**Microlâmpadas:** 3,3 milhões.

**Efeitos:** 105 mil metros de mangueiras luminosas para produzirem diversos efeitos e 2.100 estobos reproduzem efeitos de estrelas.

**Syncrolites (canhões de luz):** quatro, cada um com sete mil watts, posicionados na base da Árvore. Os syncrolites produzem focos de luz com alcance de quatro quilômetros que iluminam o céu.

**Geradores:** sete embarcados, sendo cinco de 450 kva cada, para a iluminação básica da Árvore, um de 100 kva para serviços e um de 30 kva para iluminação noturna de serviço.

**Pessoas envolvidas:** cerca de 1.200 pessoas em todas as etapas (montagem, manutenção, espetáculos e desmontagem), entre produtores, engenheiros, técnicos, artistas, etc.

**Sistema de Carrilhão Eletrônico:** reproduz os sons das badaladas de sinos originais eletronicamente, por meio de cornetas, com alta fidelidade e mais nitidez, igual aos sinos verdadeiros. A programação executa as músicas tocadas nos dias e horários definidos sem nenhuma intervenção manual.

permite ao usuário “brincar” com sua webcam, ao interagir com a Árvore.

O site oferece também a possibilidade de gerar cartões on-line personalizados. Vídeos, em forma de clipes, apresentam a grandiosidade por trás de uma construção desse porte – da concepção ao dia de sua inauguração.

Uma animação lúdica conta a história da Árvore, fazendo uma analogia entre os 16 anos de sua

existência com um rapaz de mesma idade e suas memórias. E uma linha do tempo apresenta todas as edições da Árvore de Natal da Bradesco Seguros.

Até o dia 26 dezembro, internautas podem participar do concurso cultural da Árvore de Natal da Bradesco Seguros nas redes sociais. Serão premiadas as três melhores mensagens natalinas registradas em texto, imagem, twit-



Guilo Costa

ter e gravadas em vídeo.

Os prêmios serão, respectivamente, um MAC Book Air, um Play Station 3 e um Ipod Touch. As mensagens mais compartilhadas ficam em destaque na página Arvore de Natal no facebook e no próprio site. Dessa forma, o público pode participar ativamente, compartilhando as mensagens de seu interesse. Ao final, um júri escolherá as três melhores mensagens.

# Ranking de Seguros

Setor de seguros encerra o primeiro semestre de 2011 com faturamento de R\$ 40,5 bilhões (sem VGBL e com Seguro Saúde), os números representam aumento de 19,3% em comparação ao mesmo período de 2010. Os dados são do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP).

Observe os resultados detalhados nas tabelas a seguir.

## 1) Total (sem VGBL, com saúde)

Grupos (2011)	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 BRADESCO	7.799.056	21,37%	BRADESCO	6.151.927	20,16%
2 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	4.442.472	12,17%	SUL AMÉRICA	3.871.764	12,69%
3 SUL AMÉRICA	4.407.677	12,08%	ITAÚ-UNIBANCO	3.595.796	11,78%
4 PORTO SEGURO	3.764.211	10,31%	PORTO SEGURO	2.629.809	8,62%
5 ITAÚ	2.889.689	7,92%	MAPFRE	1.915.441	6,28%
6 ALLIANZ	1.507.285	4,13%	BANCO DO BRASIL	1.868.173	6,12%
7 SANTANDER	1.375.830	3,77%	ALLIANZ	1.242.506	4,07%
8 LIBERTY	957.324	2,62%	LIBERTY	918.413	3,01%
9 CAIXA SEGUROS	929.770	2,55%	CAIXA SEGUROS	834.794	2,74%
10 HDI	783.568	2,15%	SANTANDER	826.880	2,71%
11 TOKIO MARINE	766.841	2,10%	TOKIO MARINE	774.096	2,54%
12 MARÍTIMA	661.360	1,81%	HDI	659.898	2,16%
13 ZURICH	483.671	1,33%	MARÍTIMA	592.534	1,94%
14 UNIMED	451.010	1,24%	UNIMED	379.948	1,25%
15 CARDIF-LUIZA	424.403	1,16%	ZURICH	376.831	1,23%
16 HSBC	416.919	1,14%	ACE	366.389	1,20%
17 ACE	389.315	1,07%	CHUBB	335.538	1,10%
18 CHUBB	387.943	1,06%	HSBC	327.374	1,07%
19 MET LIFE	343.473	0,94%	MET LIFE	301.626	0,99%
20 ICATU	312.301	0,86%	CARDIF-LUIZA	278.692	0,91%
21 RSA SEGUROS	184.754	0,51%	ICATU	169.404	0,56%
22 YASUDA	177.669	0,49%	YASUDA	148.942	0,49%
23 ASSURANT	176.267	0,48%	MITSUI	144.646	0,47%
24 VIRGINIA	168.259	0,46%	RSA SEGUROS	144.233	0,47%
25 NOTREDAME	163.128	0,45%	ALFA	139.333	0,46%
26 ALFA	159.355	0,44%	VIRGINIA	133.043	0,44%
27 MITSUI	146.311	0,40%	NOTREDAME	129.319	0,42%
28 TEMPO	132.567	0,36%	ASSURANT	125.835	0,41%
29 PRUDENTIAL	132.252	0,36%	NOBRE	105.779	0,35%
30 CHARTIS	130.018	0,36%	PRUDENTIAL	103.409	0,34%
31 GENERALI	129.675	0,36%	J. MALUCELLI	98.589	0,32%
32 NOBRE	127.680	0,35%	CONFIANÇA	87.750	0,29%
33 J. MALUCELLI	120.099	0,33%	MONGERAL	60.540	0,20%
34 MONGERAL	85.294	0,23%	MUTUAL	57.799	0,19%
35 MUTUAL	81.764	0,22%	PANAMERICANA	56.914	0,19%
36 FATOR	81.687	0,22%	PREVI. DO SUL	52.194	0,17%
37 CONFIANÇA	69.465	0,19%	SAFRA	52.060	0,17%
38 SAFRA	68.637	0,19%	UBF	47.138	0,15%
39 COFACE	59.805	0,16%	BANESTES	40.447	0,13%
40 UBF	59.613	0,16%	BERKLEY	37.603	0,12%
41 PREVIDÊNCIA DO SUL	51.552	0,14%	QBE	36.709	0,12%
42 EXCELSIOR	50.736	0,14%	COFACE	34.180	0,11%
43 FAIRFAX	47.337	0,13%	AMERICAN LIFE	34.001	0,11%
44 BERKLEY	43.159	0,12%	EXCELSIOR	30.918	0,10%
45 QBE	42.593	0,12%	FATOR	29.925	0,10%
46 BANESTES	39.664	0,11%	CESCE	23.851	0,08%
47 AMERICAN LIFE	30.221	0,08%	SINAF	18.739	0,06%
48 CESCE	29.184	0,08%	FEDERAL	17.730	0,06%
49 SABEMI	23.524	0,06%	ALIANÇA DA BAHIA	17.177	0,06%
50 SINAF	22.982	0,06%	CAPEMISA	15.731	0,05%
51 AUSTRAL	22.699	0,06%	SABEMI	14.494	0,05%
52 CAPEMISA	20.220	0,06%	EULER-HERMES	11.403	0,04%
53 FEDERAL	17.353	0,05%	CREDITO E CAUCION	10.709	0,04%
54 PANAMERICANA	15.567	0,04%	FAIRFAX	9.744	0,03%
55 SALUTAR	14.506	0,04%	MBM	7.582	0,02%
56 EULER-HERMES	13.507	0,04%	CRÉDITO À EXPORTAÇÃO	5.365	0,02%

57 CREDITO E CAUCION	13.314	0,04%	CENTAURO	4.725	0,02%
58 POTTENCIAL	11.176	0,03%	GENTE	3.573	0,01%
59 MBM	8.760	0,02%	USEBENS	2.977	0,01%
60 ALIANÇADABAHIA	7.441	0,02%	RURAL	2.909	0,01%
61 CENTAURO	7.205	0,02%	COSESP	827	0,00%
62 CRÉDITO À EXPORTAÇÃO	6.910	0,02%	KYOEI DO BRASIL	271	0,00%
63 INVESTPREV	4.790	0,01%	POTTENCIAL	221	0,00%
64 GENTE	4.000	0,01%	INVESTPREV	217	0,00%
65 USEBENS	2.629	0,01%			
66 COSESP	825	0,00%			
67 KYOEI DO BRASIL	302	0,00%			
<b>TOTAL</b>	<b>36.500.573</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>30.517.381</b>	<b>100,00%</b>
<b>DPVAT</b>	<b>3.971.230</b>		<b>DPVAT</b>	<b>3.420.950</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>40.471.803</b>		<b>TOTAL</b>	<b>33.938.331</b>	

## 2) Automóvel

Grupos (2011)	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 PORTO SEGURO	2.698.886	26,68%	PORTO SEGURO	1.861.639	19,79%
2 B. DO BRASIL-MAPFRE	1.629.412	16,11%	BRADESCO	1.431.447	15,21%
3 BRADESCO	1.420.089	14,04%	SUL AMÉRICA	916.783	9,74%
4 SUL AMÉRICA	1.063.503	10,51%	LIBERTY	771.622	8,20%
5 LIBERTY	792.423	7,83%	BANCO DO BRASIL	750.303	7,98%
6 HDI	671.854	6,64%	MAPFRE	730.499	7,76%
7 ALLIANZ	543.494	5,37%	ITAÚ-UNIBANCO	651.222	6,92%
8 TOKIO MARINE	310.637	3,07%	HDI	588.085	6,25%
9 MARÍTIMA	209.197	2,07%	ALLIANZ	453.757	4,82%
10 CHUBB	130.830	1,29%	TOKIO MARINE	280.714	2,98%
11 ZURICH	116.588	1,15%	MARÍTIMA	211.271	2,25%
12 ALFA	108.150	1,07%	CHUBB	148.563	1,58%
13 YASUDA	74.614	0,74%	ALFA	102.001	1,08%
14 NOBRE	62.117	0,61%	ZURICH	100.717	1,07%
15 MITSUI	57.484	0,57%	NOBRE	83.938	0,89%
16 MUTUAL	50.831	0,50%	CONFIANÇA	64.836	0,69%
17 GENERALI	50.700	0,50%	YASUDA	63.741	0,68%
18 CONFIANÇA	30.540	0,30%	MITSUI	63.384	0,67%
19 RSA SEGUROS	26.362	0,26%	MUTUAL	40.386	0,43%
20 CAIXA SEGUROS	24.938	0,25%	BANESTES	25.466	0,27%
21 BANESTES	23.190	0,23%	CAIXA SEGUROS	25.172	0,27%
22 ASSURANT	6.716	0,07%	RSA SEGUROS	24.264	0,26%
23 VIRGINIA	5.410	0,05%	VIRGINIA	5.405	0,06%
24 GENTE	2.706	0,03%	ASSURANT	4.088	0,04%
25 CARDIF-LUIZA	2.504	0,02%	ALIANÇA DA BAHIA	3.709	0,04%
26 USEBENS	1.504	0,01%	GENTE	2.340	0,02%
			USEBENS	1.825	0,02%
			CARDIF-LUIZA	1.002	0,01%
			ACE	10	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>10.114.678</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>9.408.190</b>	<b>100,00%</b>
<b>DPVAT</b>	<b>3.971.230</b>		<b>DPVAT</b>	<b>3.420.950</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>14.085.908</b>		<b>TOTAL</b>	<b>12.829.140</b>	

## 3) Patrimonial

Grupos (2011)	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 ITAÚ	1.043.772	23,61%	ITAÚ-UNIBANCO	1.100.134	29,54%
2 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	552.0841	2,49%	MAPFRE	305.168	8,19%
3 ALLIANZ	421.415	9,53%	ALLIANZ	286.968	7,71%
4 PORTO SEGURO	319.207	7,22%	BRADESCO	249.848	6,71%
5 BRADESCO	290.158	6,56%	BANCO DO BRASIL	171.302	4,60%
6 MARÍTIMA	170.803	3,86%	TOKIO MARINE	155.306	4,17%
7 TOKIO MARINE	164.227	3,71%	MARÍTIMA	149.964	4,03%
8 VIRGINIA	159.420	3,61%	PORTO SEGURO	149.770	4,02%
9 CARDIF-LUIZA	143.617	3,25%	VIRGINIA	125.879	3,38%
10 ZURICH	140.591	3,18%	CARDIF-LUIZA	114.418	3,07%
11 ACE	114.624	2,59%	ACE	111.885	3,00%
12 SANTANDER	112.375	2,54%	ZURICH	104.605	2,81%
13 CAIXA SEGUROS	95.463	2,16%	SUL AMÉRICA	102.261	2,75%
14 SUL AMÉRICA	92.849	2,10%	CAIXA SEGUROS	91.198	2,45%
15 ASSURANT	88.909	2,01%	SANTANDER	87.707	2,36%
16 HDI	77.659	1,76%	ASSURANT	69.616	1,87%
17 LIBERTY	60.649	1,37%	MITSUI	68.325	1,83%

18 CHUBB	57.479	1,30%	LIBERTY	54.755	1,47%
19 MITSUI	54.776	1,24%	HDI	43.972	1,18%
20 CHARTIS	51.723	1,17%	YASUDA	40.918	1,10%
21 RSA SEGUROS	43.805	0,99%	CHUBB	40.669	1,09%
22 YASUDA	40.386	0,91%	RSA SEGUROS	39.084	1,05%
23 FAIRFAX	25.593	0,58%	SAFRA	12.806	0,34%
24 GENERALI	21.408	0,48%	ALFA	9.988	0,27%
25 FATOR	17.148	0,39%	BERKLEY	9.752	0,26%
26 SAFRA	14.529	0,33%	ALIANÇA DA BAHIA	6.415	0,17%
27 ALFA	12.376	0,28%	EXCELSIOR	6.064	0,16%
28 BERKLEY	12.076	0,27%	FAIRFAX	4.160	0,11%
29 EXCELSIOR	7.925	0,18%	NOBRE	2.778	0,07%
30 NOBRE	4.045	0,09%	QBE	2.295	0,06%
31 QBE	3.141	0,07%	HSBC	1.822	0,05%
32 CONFIANÇA	2.681	0,06%	CONFIANÇA	1.799	0,05%
33 HSBC	2.186	0,05%	MUTUAL	1.321	0,04%
34 MUTUAL	1.687	0,04%	USEBENS	1.152	0,03%
35 USEBENS	1.125	0,03%	GENTE	12	0,00%
36 AUSTRAL	107	0,00%	CONAPP	-1	0,00%
37 GENTE	8	0,00%			
38 ALIANÇA DA BAHIA	-456	-0,01%			
<b>TOTAL</b>	<b>4.421.569</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>3.724.116</b>	<b>100,00%</b>

## 4) Pessoas (sem VGBL)

Grupos (2011)	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	1.692.128	18,16%	BRADESCO	1.256.403	16,82%
2 BRADESCO	1.522.194	16,33%	ITAÚ-UNIBANCO	1.179.716	15,79%
3 ITAÚ	1.299.923	13,95%	BANCO DO BRASIL	763.633	10,22%
4 SANTANDER	1.241.938	13,33%	SANTANDER	720.906	9,65%
5 HSBC	414.732	4,45%	MAPFRE	612.587	8,20%
6 MET LIFE	343.473	3,69%	HSBC	325.552	4,36%
7 CAIXA SEGUROS	322.452	3,46%	MET LIFE	301.626	4,04%
8 ICATU	311.304	3,34%	CAIXA SEGUROS	283.651	3,80%
9 CARDIF-LUIZA	278.282	2,99%	SUL AMÉRICA	210.726	2,82%
10 SUL AMÉRICA	224.509	2,41%	TOKIO MARINE	207.787	2,78%
11 PORTO SEGURO	163.169	1,75%	ICATU	169.404	2,27%
12 UNIMED	139.351	1,50%	CARDIF-LUIZA	163.273	2,19%
13 ACE	132.557	1,42%	PORTO SEGURO	145.540	1,95%
14 PRUDENTIAL	132.252	1,42%	UNIMED	120.776	1,62%
15 CHUBB	126.115	1,35%	ACE	115.046	1,54%
16 TOKIO MARINE	119.861	1,29%	PRUDENTIAL	103.409	1,38%
17 ZURICH	104.584	1,12%	CHUBB	88.787	1,19%
18 MONGERAL	85.211	0,91%	ZURICH	68.844	0,92%
19 ASSURANT	80.641	0,87%	MONGERAL	60.540	0,81%
20 SAFRA	52.908	0,57%	PANAMERICANA	56.914	0,76%
21 PREVIDÊNCIA DO SUL	51.552	0,55%	PREVID. DO SUL	52.194	0,70%
22 GENERALI	43.545	0,47%	ASSURANT	52.131	0,70%
23 LIBERTY	41.708	0,45%	ALLIANZ	48.188	0,65%
24 QBE	39.277	0,42%	SAFRA	39.250	0,53%
25 ALFA	37.005	0,40%	QBE	34.414	0,46%
26 MARÍTIMA	35.390	0,38%	AMERICAN LIFE	34.001	0,46%
27 AMERICAN LIFE	30.216	0,32%	LIBERTY	33.519	0,45%
28 ALLIANZ	28.471	0,31%	MARÍTIMA	28.150	0,38%
29 SABEMI	23.524	0,25%	ALFA	26.822	0,36%
30 SINAF	22.982	0,25%	CONFIANÇA	21.115	0,28%
31 CONFIANÇA	20.501	0,22%	SINAF	18.739	0,25%
32 CAPEMISA	20.220	0,22%	FEDERAL	17.730	0,24%
33 RSA SEGUROS	19.273	0,21%	CAPEMISA	15.731	0,21%
34 FEDERAL	17.353	0,19%	BANESTES	14.980	0,20%
35 BANESTES	16.474	0,18%	SABEMI	14.494	0,19%
36 PANAMERICANA	15.567	0,17%	RSA SEGUROS	13.551	0,18%
37 NOBRE	12.477	0,13%	NOBRE	9.818	0,13%
38 MBM	8.760	0,09%	MUTUAL	7.719	0,10%
39 MUTUAL	8.084	0,09%	MBM	7.582	0,10%
40 ALIANÇA DA BAHIA	7.854	0,08%	ALIANÇA DA BAHIA	7.081	0,09%
41 CENTAURO	7.205	0,08%	CENTAURO	4.725	0,06%
42 CHARTIS	6.839	0,07%	RURAL	2.909	0,04%
43 INVESTPREV	4.790	0,05%	YASUDA	2.054	0,03%
44 VIRGINIA	3.429	0,04%	HDI	1.890	0,03%
45 HDI	2.878	0,03%	VIRGINIA	1.759	0,02%
46 YASUDA	2.817	0,03%	GENTE	1.218	0,02%

47 GENTE	1.285	0,01%	COSESP	827	0,01%
48 MITSUI	1.026	0,01%	MITSUI	802	0,01%
49 COSESP	825	0,01%	KYOEI DO BRASIL	271	0,00%
50 KYOEI DO BRASIL	302	0,00%	INVESTPREV	216	0,00%
51 EXCELSIOR	49	0,00%	EXCELSIOR	66	0,00%
52 FATOR	37	0,00%			
<b>TOTAL</b>	<b>9.319.298</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>7.469.067</b>	<b>100,00%</b>

## 5) Riscos Financeiros Grupos (2011)

	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 J. MALUCELLI	120.099	19,02%	J. MALUCELLI	98.314	23,77%
2 PORTO SEGURO	116.432	18,44%	PORTO SEGURO	91.799	22,19%
3 FATOR	63.718	10,09%	ITAÚ-UNIBANCO	62.880	15,20%
4 COFACE	52.532	8,32%	UBF	30.346	7,34%
5 UBF	42.371	6,71%	FATOR	29.731	7,19%
6 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	38.541	6,10%	BERKLEY	25.243	6,10%
7 CESCE	26.663	4,22%	CESCE	17.996	4,35%
8 AUSTRAL	22.591	3,58%	ZURICH	13.851	3,35%
9 BERKLEY	19.857	3,14%	ALLIANZ	12.774	3,09%
10 ZURICH	18.247	2,89%	MAPFRE	9.373	2,27%
11 ALLIANZ	14.666	2,32%	CHUBB	6.039	1,46%
12 CHARTIS	14.605	2,31%	CAIXA SEGUROS	3.463	0,84%
13 POTTENCIAL	11.176	1,77%	ACE	2.566	0,62%
14 CHUBB	9.693	1,53%	NOBRE	2.515	0,61%
15 CREDITO E CAUCION	9.538	1,51%	MUTUAL	1.902	0,46%
16 ITAÚ	9.387	1,49%	MARÍTIMA	1.778	0,43%
17 EULER-HERMES	8.910	1,41%	FAIRFAX	1.134	0,27%
18 FAIRFAX	8.683	1,38%	SUL AMÉRICA	789	0,19%
19 CRÉDITO À EXPORTAÇÃO	4.356	0,69%	EXCELSIOR	599	0,14%
20 LIBERTY	4.070	0,64%	POTTENCIAL	221	0,05%
21 MARÍTIMA	2.938	0,47%	BANCO DO BRASIL	120	0,03%
22 TOKIO MARINE	2.487	0,39%	MITSUI	71	0,02%
23 MUTUAL	1.930	0,31%	LIBERTY	62	0,02%
24 CAIXA SEGUROS	1.802	0,29%	YASUDA	21	0,00%
25 ACE	1.688	0,27%	ALIANÇA DA BAHIA	11	0,00%
26 SUL AMÉRICA	1.401	0,22%	TOKIO MARINE	7	0,00%
27 NOBRE	1.174	0,19%	BRADERCO	5	0,00%
28 BRADERCO	1.120	0,18%	SAFRA	1	0,00%
29 EXCELSIOR	723	0,11%			
30 YASUDA	47	0,01%			
31 MITSUI	26	0,00%			
32 GENERALI	17	0,00%			
33 ALIANÇA DA BAHIA	-1	0,00%			
<b>TOTAL</b>	<b>631.488</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>413.610</b>	<b>100,00%</b>

## 6) Transportes Grupos (2011)

	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 ALLIANZ	188.330	14,62%	ITAÚ-UNIBANCO	112.676	12,79%
2 ITAÚ	145.122	11,27%	ACE	102.015	11,58%
3 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	114.127	8,86%	MAPFRE	101.869	11,56%
4 BRADERCO	106.826	8,30%	ALLIANZ	90.394	10,26%
5 TOKIO MARINE	102.841	7,99%	TOKIO MARINE	76.210	8,65%
6 ACE	96.413	7,49%	BRADERCO	73.471	8,34%
7 RSA SEGUROS	91.453	7,10%	RSA SEGUROS	58.995	6,70%
8 SUL AMÉRICA	77.189	5,99%	SUL AMÉRICA	54.785	6,22%
9 YASUDA	57.094	4,43%	LIBERTY	47.713	5,42%
10 PORTO SEGURO	55.878	4,34%	PORTO SEGURO	41.642	4,73%
11 LIBERTY	51.415	3,99%	YASUDA	41.475	4,71%
12 ZURICH	38.558	2,99%	ZURICH	30.140	3,42%
13 CHUBB	36.813	2,86%	CHUBB	24.745	2,81%
14 NOBRE	33.439	2,60%	HDI	12.192	1,38%
15 CONFIANÇA	15.744	1,22%	MITSUI	5.833	0,66%
16 MARÍTIMA	12.924	1,00%	MARÍTIMA	4.269	0,48%
17 GENERALI	10.957	0,85%	BANCO DO BRASIL	2.104	0,24%
18 HDI	10.906	0,85%	BERKLEY	612	0,07%
19 MUTUAL	9.790	0,76%	FAIRFAX	13	0,00%
20 CHARTIS	9.083	0,71%	SAFRA	3	0,00%
21 MITSUI	8.653	0,67%	ALIANÇA DA BAHIA	-166	-0,02%

22 BERKLEY	7.002	0,54%			
23 FAIRFAX	5.496	0,43%			
24 EXCELSIOR	1.570	0,12%			
25 ALFA	173	0,01%			
26 ALIANÇA DA BAHIA	25	0,00%			
27 SAFRA	9	0,00%			
28 GENTE	1	0,00%			
<b>TOTAL</b>	<b>1.287.833</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>880.990</b>	<b>100,00%</b>

## 7) Saúde Grupos (2011)

	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 BRADESCO	4.344.768	49,50%	BRADESCO	3.008.401	43,74%
2 SUL AMÉRICA	2.919.721	33,27%	SUL AMÉRICA	2.537.600	36,89%
3 PORTO SEGURO	401.686	4,58%	PORTO SEGURO	334.211	4,86%
4 UNIMED	311.647	3,55%	UNIMED	259.156	3,77%
5 ALLIANZ	248.267	2,83%	ALLIANZ	229.093	3,33%
6 MARÍTIMA	184.417	2,10%	ITAÚ-UNIBANCO	215.994	3,14%
7 NOTREDAME	163.128	1,86%	MARÍTIMA	164.141	2,39%
8 TEMPO	132.567	1,51%	NOTREDAME	129.319	1,88%
9 ITAÚ	56.095	0,64%			
10 SALUTAR	14.506	0,17%			
<b>TOTAL</b>	<b>8.776.80</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>6.877.915</b>	<b>100,00%</b>

## 8) Demais Ramos Grupos (2011)

	Valores	Part. %	Grupos (2010)	Valores	Part. %
1 CAIXA SEGUROS	485.116	24,89%	CAIXA SEGUROS	431.311	24,74%
2 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	416.180	21,35%	ITAÚ-UNIBANCO	273.174	15,67%
3 ITAÚ	335.389	17,21%	BANCO DO BRASIL	180.711	10,36%
4 BRADESCO	113.902	5,84%	MAPFRE	155.945	8,94%
5 TOKIO MARINE	66.787	3,43%	BRADESCO	132.351	7,59%
6 ZURICH	65.103	3,34%	ALLIANZ	121.332	6,96%
7 ALLIANZ	62.642	3,21%	ZURICH	58.674	3,37%
8 CHARTIS	47.767	2,45%	TOKIO MARINE	54.072	3,10%
9 MARÍTIMA	45.691	2,34%	SUL AMÉRICA	48.819	2,80%
10 ACE	44.033	2,26%	ACE	34.867	2,00%
11 EXCELSIOR	40.469	2,08%	COFACE	34.180	1,96%
12 SUL AMÉRICA	28.506	1,46%	MARÍTIMA	32.961	1,89%
13 CHUBB	27.013	1,39%	CHUBB	26.734	1,53%
14 MITSUI	24.346	1,25%	EXCELSIOR	24.189	1,39%
15 SANTANDER	21.517	1,10%	SANTANDER	18.266	1,05%
16 HDI	20.271	1,04%	UBF	16.792	0,96%
17 UBF	17.242	0,88%	HDI	13.759	0,79%
18 NOBRE	14.428	0,74%	EULER-HERMES	11.403	0,65%
19 MUTUAL	9.442	0,48%	LIBERTY	10.743	0,62%
20 PORTO SEGURO	8.952	0,46%	CRED. E CAUCION	10.709	0,61%
21 FAIRFAX	7.565	0,39%	RSA SEGUROS	8.339	0,48%
22 COFACE	7.273	0,37%	NOBRE	6.729	0,39%
23 LIBERTY	7.059	0,36%	MUTUAL	6.470	0,37%
24 EULER-HERMES	4.597	0,24%	MITSUI	6.232	0,36%
25 BERKLEY	4.224	0,22%	CESCE	5.855	0,34%
26 RSA SEGUROS	3.862	0,20%	CRÉD. À EXPORTAÇÃO	5.365	0,31%
27 CREDITO E CAUCION	3.776	0,19%	PORTO SEGURO	5.207	0,30%
28 GENERALI	3.047	0,16%	FAIRFAX	4.437	0,25%
29 YASUDA	2.711	0,14%	BERKLEY	1.996	0,11%
30 CRÉDITO À EXPORTAÇÃO	2.554	0,13%	YASUDA	733	0,04%
31 CESCE	2.521	0,13%	ALFA	522	0,03%
32 ALFA	1.650	0,08%	J. MALUCELLI	275	0,02%
33 SAFRA	1.191	0,06%	FATOR	194	0,01%
34 ICATU	998	0,05%	ALIANÇA DA BAHIA	127	0,01%
35 FATOR	784	0,04%	UNIMED	16	0,00%
36 QBE	17	0,01%	GENTE	2	0,00%
37 MONGERAL	83	0,00%			
38 ALIANÇA DA BAHIA	19	0,00%			
39 UNIMED	11	0,00%			
40 AMERICAN LIFE	6	0,00%			
41 AUSTRAL	1	0,00%			
<b>TOTAL</b>	<b>1.948.904</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1.743.492</b>	<b>100,00%</b>

**1) VGBL****Grupos (2011)**

	<b>Valores</b>	<b>Part. %</b>	<b>Grupos (2010)</b>	<b>Valores</b>	<b>Part. %</b>
1 BRADESCO	6.655.453	32,73%	BRADESCO	5.231.484	33,50%
2 BRASILPREV	5.039.844	24,78%	BRASILPREV	3.056.257	19,57%
3 ITAÚ	4.527.429	22,26%	ITAÚ-UNIBANCO	3.011.903	19,29%
4 CAIXA SEGUROS	1.691.568	8,32%	CAIXA SEGUROS	1.550.259	9,93%
5 SANTANDER	974.237	4,79%	SANTANDER	1.410.854	9,04%
6 HSBC	784.522	3,86%	HSBC	727.517	4,66%
7 SAFRA	176.500	0,87%	SAFRA	214.109	1,37%
8 ICATU	116.226	0,57%	ICATU	103.510	0,66%
9 SUL AMÉRICA	100.314	0,49%	MAPFRE	91.325	0,58%
10 MET LIFE	85.490	0,42%	MET LIFE	78.567	0,50%
11 BANCO DO BRASIL-MAPFRE	74.651	0,37%	SUL AMÉRICA	58.184	0,37%
12 PORTO SEGURO	64.068	0,32%	PORTO SEGURO	52.275	0,33%
13 ALFA	46.862	0,23%	ALFA	26.719	0,17%
14 MONGERAL	6.522	0,03%	UNIMED	1.264	0,01%
15 UNIMED	2.119	0,01%	INVESTPREV	249	0,00%
16 BANESTES	1.200	0,01%	MONGERAL	7	0,00%
17 INVESTPREV	255	0,00%			
18 ZURICH	-11.730	-0,06%			
<b>TOTAL</b>	<b>20.335.530</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>15.614.483</b>	<b>100,00%</b>

**2) Previdência****Grupos (2011)**

	<b>Valores</b>	<b>Part. %</b>	<b>Grupos (2010)</b>	<b>Valores</b>	<b>Part. %</b>
1 BRADESCO	1.373.956	29,81%	BRADESCO	1.111.952	27,23%
2 BRASILPREV	1.039.866	22,56%	BRASILPREV	935.028	22,89%
3 ITAÚ	858.161	18,62%	ITAÚ-UNIBANCO	821.853	20,12%
4 SANTANDER	305.581	6,63%	SANTANDER	274.361	6,72%
5 HSBC	193.112	4,19%	CAIXA SEGUROS	186.207	4,56%
6 CAIXA SEGUROS	189.499	4,11%	HSBC	184.229	4,51%
7 SUL AMÉRICA	124.267	2,70%	CAPEMISA	110.873	2,71%
8 MONGERAL	117.062	2,54%	MONGERAL	108.299	2,65%
9 CAPEMISA	114.228	2,48%	SUL AMÉRICA	89.754	2,20%
10 ICATU	91.672	1,99%	ICATU	78.256	1,92%
11 PORTO SEGURO	75.338	1,63%	PORTO SEGURO	66.049	1,62%
12 MAPFRE	45.694	0,99%	MAPFRE 30.880	0,76%	
13 MET LIFE	21.271	0,46%	METLIFE	25.229	0,62%
14 UNIMED	21.058	0,46%	UNIMED	20.672	0,51%
15 NOSSA CAIXA	12.454	0,27%	NOSSA CAIXA	18.151	0,44%
16 SAFRA	8.816	0,19%	SAFRA	7.556	0,19%
17 INVESTPREV	8.759	0,19%	INVESTPREV	7.149	0,18%
18 ALFA	4.366	0,09%	ALFA	3.811	0,09%
19 ZURICH	2.292	0,05%	TOKIO MARINE	2.052	0,05%
20 SABEMI	1.741	0,04%	SABEMI	1.640	0,04%
21 PREVIMAX	45	0,00%	PREVIMAX	21	0,00%
22 DAYPREV	7	0,00%	DAYPREV	9	0,00%
23 CENTAURO	1	0,00%	CENTAURO	1	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>4.609.249</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>4.084.031</b>	<b>100,00%</b>

**IV) Resumo****Resumo do Faturamento – Seguros e Previdência**

<b>R\$ milhões</b>	<b>2011/1</b>	<b>2010/1</b>	<b>Var. %</b>
Automóvel	10.115	9.408	7,5%
Patrimonial	4.422	3.724	18,7%
Pessoas	9.319	7.469	24,8%
Saúde	8.777	6.878	27,6%
Riscos Financeiros	631	414	52,5%
Transportes	1.288	881	46,2%
Demais	1.949	1.743	11,8%
<b>Total 1</b>	<b>36.501</b>	<b>30.517</b>	<b>19,6%</b>
DPVAT	3.971	3.421	16,1%
Total 2	40.472	33.938	19,3%
VGBL	20.336	15.614	30,2%
Previdência	4.609	4.084	12,9%
<b>Total 3</b>	<b>65.417</b>	<b>53.636</b>	<b>22,0%</b>

# Empresas comemoram resultados de 2011

*Companhias do mercado divulgam números parciais referentes ao ano e desafios para atingir patamares maiores em 2012*

Por Elaine Lisbôa

O mercado de seguros neste ano pôde contemplar importantes e felizes notícias. O Brasil apresentou uma economia estável, tornando o terreno fértil para que milhões de pessoas adquirissem produtos do setor, os corretores fizeram questão de participar de eventos voltados para a capacitação profissional, novas resseguradoras foram instaladas, entre tantas outras novidades. Só para se ter uma ideia, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) computou 20% de crescimento do mercado em relação ao ano passado.

De acordo com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), o mercado segurador deverá arrecadar R\$ 218,65 bilhões em 2011, representando uma participação de 5,4% no PIB. A expectativa para 2012 é alcançar o valor de R\$ 246,86 bilhões.

No entanto, o Presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, apontou que mesmo com o desenvolvimento do mercado de seguros e o forte posicionamento das empresas do setor, ainda se torna necessário que haja um reconhecimento da importância do mercado de seguros para o desenvolvimento social e econômico do Brasil.

“O grande desafio nosso, do mercado, é continuar passando esta transparência através da divulgação de todas as atividades, e mostrar ao



Porto Seguro atinge lucro líquido de R\$ 388 milhões de janeiro a setembro de 2011

público em geral e aos formadores de opinião a nossa contribuição à economia nacional”.

Com números tão expressivos não é de se estranhar que as empresas do mercado comemoram seus resultados e encerram o ano com a sensação de dever cumprido e prontas para alcançar estratégias maiores em 2012.

A Tokio Marine Seguradora registrou lucro líquido de R\$ 28,6 milhões no primeiro semestre de 2011 e promete encerrar o ano com excelentes índices. A companhia ainda registrou um crescimento de 23% no volume de prêmio da carteira de transportes, até julho, contra um crescimento de 12% no mercado.

De acordo com o Presidente, Akira Harashima, os resultados ocorreram em função dos investimentos que a empresa realizou para aprimorar a operação no Brasil. A seguradora lançou uma série de produtos e melhorias

de serviços como o Seguro Auto Clássico, o Seguro Garantia e a reformulação do Seguro Condomínio. Harashima destacou algumas outras.

“Entre as inovações dos serviços, tivemos o lançamento do Cálculo de Seguros por meio da internet, a Conta Corrente Corretor, o novo telefone da Central de Atendimento, o acesso às condições gerais e guia de serviços via Internet e a completa reformulação do Portal do Corretor”, apontou.

Para o próximo ano a seguradora pretende fortalecer sua atuação no Brasil baseando-se em três pilares: crescimento, excelência operacional e eficiência, aprimorando suas estruturas de governança corporativa, capital humano e tecnologia da informação para oferecer suporte às diretrizes.

“Nosso objetivo é continuar investindo fortemente em nossos produtos, serviços e no relacionamento com nossos parceiros de negócios.



Entre as ações que serão promovidas estão treinamentos, lançamento de campanhas e a reformulação do Programa Nosso Corretor (PNC)”, afirma o presidente Harashima.

De acordo com a Tokio Marine, o carro-chefe de sua carteira é o Seguro Automóvel, por isto, propõe metas de produção bastante agressivas para o segmento. A companhia também reformulou o produto Simples Vida, que será disponibilizado até o final de dezembro.

Entre os produtos Massificados, oferece opções na carteira de Residencial, que terá uma promoção de 15% de desconto em janeiro de 2012 e Condomínio, atualmente um dos mais completos do mercado. Na área de transportes disponibiliza os produtos Transporte Nacional para Embarcadores (proprietários), Transporte Internacional para Embarcadores e RC para Transportadores.

A seguradora ainda possui ferramentas de TI que facilitam o processo de averbação tanto para os transportes nacionais quanto internacionais e conta com uma equipe especializada que su-



Akira Harashima, Presidente da Tokio Marine

gere ações de gestão para diminuição do risco de sinistros. Aposta também no bom momento para os Seguros de Riscos de Engenharia, especialmente em função das grandes obras do PAC, da Copa e das Olimpíadas.

Este ano, a Tokio Marine entrou no ramo do Seguro Garantia e pretende alcançar 7% de participação no mercado em cinco anos, além de atuar também nos segmentos voltados para as pequenas e médias empresas.

A Porto Seguro atingiu entre julho e setembro deste ano um lucro líquido de R\$ 150 milhões, quando somado às receitas acumuladas desde janeiro, o lucro chega a R\$ 388 milhões.

De acordo com o Diretor Financeiro e de Relações com Investidores (RI) da companhia, Marcelo Picanço, “apesar do ambiente mais competitivo entre os seguros de automóvel, que atingiu fortemente as vendas da Azul [empresa da Corporação], os prêmios consolidados do ramo Auto também cresceram 7,5%”.

Ainda de acordo com Picanço, o crescimento do terceiro trimestre pôde ser visto em todos os principais segmentos, com destaque para o Residencial, que cresceu 37% no período.

No terceiro trimestre, a seguradora obteve crescimento de 9,7% no total de prêmios auferidos. Os prêmios do Porto Seguro Auto cresceram 13,1% e os de Saúde 18,8%. O resultado financeiro da companhia foi de R\$ 254,8 milhões, aumento de 24,5%.

A RSA Seguros comemora as conquistas de 2011, destacando os investimentos na oferta de soluções para o mercado de Energia Renovável. Espera alcançar R\$ 20 milhões em prêmios neste segmento, o dobro do alcançado em 2010. Em suas carteiras de Vida e Transportes, apresentou crescimento, respectivamente, de 40% e 30%.



Ariel Couto, Diretor Comercial da RSA Seguros

De acordo com Ariel Couto, Diretor Comercial da companhia, o Brasil tem um grande potencial para energia eólica, por isso, a RSA aplica no país a experiência adquirida em mercados estrangeiros e investe no treinamento de sua equipe.

Atualmente a empresa ocupa a 1ª posição do ranking em Transporte Internacional e 2ª posição em Internacional + Nacional. Foi reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil (pesquisa realizada pelo Instituto Great Place to Work), e ficou acima da média das empresas analisadas nos quesitos de credibilidade, respeito, imparcialidade, orgulho e camaradagem.

“A conquista desse prêmio é resultado do empenho de nossa equipe frente às nossas metas desafiadoras e da dedicação na implementação dos planos de ação em relação ao clima organizacional. Estar presente nesse ranking coloca a RSA Seguros como referência às mais modernas práticas de gestão de pessoas, e, tudo isso graças ao reconhecimento de nossos funcionários”, comentou Thomas



Sérgio Rosa, Presidente da Brasilprev, apresenta crescimento da empresa

Batt, CEO da companhia no Brasil.

A Brasilprev Seguros e Previdência S.A divulgou que fechará 2011 com cerca de R\$ 50 bilhões em ativos sob gestão, mantendo sua liderança em captação líquida. A arrecadação da empresa entre janeiro e setembro de 2011 foi de R\$ 8,19 bilhões nas modalidades PGBL e VGBL, evolução de 35,4% em comparação aos primeiros nove meses de 2010. O segmento individual apresentou incremento de 37,2% e o de planos corporativos aumento de 18,6% em reservas nos planos empresariais.

“A disputa pela liderança ficou ainda mais acirrada neste ano, o que permitiu que o mercado mantivesse um ritmo forte de crescimento. As vendas dos planos VGBL impulsionaram esta aceleração, com evolução de 23,8% no mercado e de 40,7% na Brasilprev, quando comparamos o acumulado até os meses de setembro de 2010 e de 2011”, afirmou Sérgio Rosa, Presidente da Brasilprev.

A companhia também cresceu 24,8% em ativos P+VGBL e alcançou em 2011 o maior número de fundos,

com 5, 4 e 3 estrelas nas classificações do Centro de Estudos em Finanças da FGV e da Standard & Poor’s.

Para 2012 a empresa espera um cenário favorável, visto que se a economia do país continuar favorável, a renda do trabalhador aumentará e o desemprego continuará em baixa, contribuindo para que cresça a consciência da necessidade de se ter uma poupança de longo prazo para viabilizar projetos.

A OdontoPrev, empresa de planos odontológicos, apresentou crescimento da receita líquida de 39% desde 2006 e aumento de 64% do lucro líquido referente ao mesmo período. Foi eleita como uma das 50 marcas mais valiosas do Brasil, conforme ranking divulgado pela Revista RI, elaborado pela BrandAnalytics, em julho deste ano, e obteve 3ª posição na edição de 2011 do Ranking Agência Estado Empresas.

Segundo o Diretor Presidente da OdontoPrev, Randal Zanetti, o acordo firmado com o Grupo Bradesco de Seguros e Previdência deu à empresa um novo valor de mercado. “O

Grupo Bradesco teve um papel transformacional no futuro e perspectivas da OdontoPrev. Temos um caminho positivo na exploração das oportunidades e existem programas que estão sendo trabalhados para o próximo ano”, destacou.

A empresa fará a divulgação de seus resultados referentes ao quarto trimestre de 2011 em março do próximo ano.

A AON, empresa de gestão de riscos, corretagem de seguros, resseguros e consultoria em capital humano, fecha 2011 com cenário promissor na área de seguros e consultoria para a indústria de petróleo e derivados. A companhia apresentou crescimento de 40%, com expectativa para manter o índice no próximo ano, visto que estão previstas fusões e aquisições na área. O seguro de transporte de combustível também apresentou crescimento, chegando a mais de 100% neste ano.

Sendo o AON a única empresa no Brasil a possuir um departamento específico para atender esse mercado, espera-se que com os investimentos da Petrobras, novas oportunidades de negócios apareçam.

“A Petrobrás estima investir R\$ 220 bilhões até 2014/2015 e como ela é a única operadora do pré-sal no país, moldará o mercado. Serão necessárias novas unidades de perfuração e, portanto, novas fusões devem surgir como alternativa para as empresas se tornarem mais competitivas e munidas de expertises nesse segmento”, apontou Newton Queiróz, Diretor de Óleo e Gás da AON.

A Sascar, empresa especializada em soluções para o segmento de logística e transporte, encerra 2011 com crescimento recorde de 35% no volume de negócios e serviços em relação ao ano passado, e estima um faturamento de R\$ 250 milhões até o final do ano.

A empresa investiu R\$ 50 milhões em novas soluções, tecnologia e compra de equipamentos, e aprimorou seu atendimento ao cliente. “Somos parceiros de nossos clientes e investimos junto com eles para viabilizar seu crescimento e ganho de produtividade com o uso das soluções Sascar”, apontou o Presidente, Marcio Tabatchnik Trigueiro.

Para os próximos três anos pretende investir mais de R\$ 150 milhões, sendo a maior parte destinada à compra de equipamentos a serem cedidos em comodato aos usuários das soluções. Cerca de R\$ 25 milhões no desenvolvimento de uma plataforma de TI e novas soluções e outros R\$ 15 milhões em aprimoramento do atendimento ao cliente.

O portfólio da empresa passou a contar em 2011 com informações de bens móveis como rastreamento, monitoramento no consumo de combustível, gerenciamento de frotas e cargas, risco logístico com computador de bordo inteligente e rastreável para veículos pesados.

A Life Insurance, empresa que atua na área de consultoria e asses-



Luciana Santana, Diretora da Life Insurance



Sascar encerra 2011 com crescimento de 35% no volume de negócios e serviços

soria em seguros, espera atingir um faturamento de R\$ 2,6 milhões neste ano, crescimento de 85% em relação a 2010. A companhia investe em tecnologia e capacitação técnica para ampliar suas atividades no mercado brasileiro e internacional.

De acordo com a Diretora da Life Insurance, Luciana Santana, a empresa neste ano começou a ampliar sua carteira de produtos, incluindo os seguros: residencial, de carro, condomínio, empresarial, contra riscos de engenharia e contra acidentes pessoais.

A venda desses seguros se distribuiu da seguinte forma: 50% para planos de saúde, 30% para odontológico, 10% para vida e 10% para os demais ramos. “A missão da Life Insurance é investir no tratamento personalizado para os clientes e no pós-venda. Acompanhamos todas as etapas do processo e estamos prontos para atuar em todas as circunstâncias, seja para marcar uma reunião entre o cliente e operadora ou para realizar mudanças de planos”, destacou Luciana.

A companhia planeja para 2012

alcançar R\$ 3,5 milhões em faturamento, isto devido ao investimento intenso direcionado aos ramos elementares e ao lançamento de uma empresa de Tecnologia da Informação, prevista para o próximo ano, que colocará no mercado segurador um produto pioneiro, com o objetivo de gerenciar informações com comparilhamento Real Time.

Luciana também destacou os eventos esportivos no País, como a Copa do Mundo, que contribuirá para o aumento das contratações do seguro contra riscos de engenharia, as obras de infraestrutura, que terá necessidade de seguros ligados à construção civil, e a chegada de milhões de turistas, contribuindo para que o seguro viagem também fique em alta.

“Estamos sempre focados e direcionados a entender cada vez mais o mercado de seguros no nosso país e conseguimos identificar a sua real demanda. Essa iniciativa permite investir na manutenção dos contratos vigentes e implementarmos especializações em prol da excelência do nosso atendimento”, apontou a Diretora.

# A receita do sucesso para um grande evento

*XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros - Brasília/DF*



Centro de Convenções Ulisses Guimarães

Por J. Francisco

**J**unte lideranças do mercado, dirigentes de entidades e de órgãos reguladores, profissionais de todas as regiões do País e formadores de opinião. Adicione assuntos de grande interesse para o mercado. Para temperar, uma feira onde empresas do setor, entidades e prestadores de serviços possam apresentar seus produtos e serviços e aprofundar o seu relacionamento com parceiros.

Essa foi a receita utilizada pela Fenacor para organizar com pleno sucesso um evento de grandes proporções – o XVII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros – e, paralelamente, a XVI Exposeg, sem contar o I Congresso de Saúde Suplementar, neste caso, realizado em parceria com a FenaSaúde.

Brasília foi o “caldeirão” acertadamente escolhido para que a mistura de tais ingredientes não causasse qualquer “indigestão”. Aproximadamente quatro mil profissionais do mercado de segu-

ros – a grande maioria, corretores – participaram do evento e não enfrentaram problemas de locomoção ou estadia.

A sensação de conforto foi maior ainda diante da qualidade dos debates e discussões. Para os participantes, sem dúvida, valeu a pena viajar até a capital da República. “O saldo que ficou é altamente positivo. Foi um evento pautado por alto nível técnico

e interação total entre os congressistas”, comemorou o presidente da Fenacor, Armando Vergilio dos Santos Junior, em entrevista para a imprensa, no último dia do encontro.

Armando Vergilio listou muitos motivos para a sua satisfação pessoal e a dos demais envolvidos na organização do Congresso. Contudo, foi possível ver os seus olhos brilharem

## Seguro Garantia

No workshop que discutiu os possíveis rumos do seguro garantia no mercado brasileiro, o corretor André Dabus – que coordena a Comissão Técnica de Créditos e Garantias do Sincor-SP – realçou a importância de o corretor investir na especialização e na qualificação para explorar esse nicho. “Nessa carteira, o corretor é visto como um aliado do cliente, que senta à mesa para oferecer as melhores soluções. Então, ele não pode ficar decepcionado”, acentou.

Para ele, o ramo garantia está entre as carteiras nas quais o público tem a visão de que contratar uma apólice sem a orientação de um corretor pode gerar sérios problemas. “O corretor é, neste caso, um gestor do negócio. Ele, entende bem o funcionamento do produto e acompanhar todo trâmite de comercialização e cobertura”, frisou Dabus.

um pouco mais ao falar da transmissão ao vivo do evento pela Internet. “Essa inovação veio para ficar. Foi muito bom saber que, em média, cinco mil pessoas assistiram a cada painel do congresso, via Internet. E foi emocionante saber que a solenidade de abertura, além dos quatro mil congressistas, foi vista também por mais 14 mil internautas”, acrescenta o presidente da Fenacor.

Essa abertura, aliás, quebrou alguns paradigmas da “cozinha tradicional”. Em vez do fogo brando ou baixo recomendado para a preparação da maioria dos “pratos”, o clima esquentou logo no pronunciamento de Armando Vergílio.

Ele não poupou críticas ao Governo, principalmente pelo que chamou de “inércia das autoridades governamentais” diante da possibilidade de o cenário favorável ao mercado de seguros ser ainda mais promissor. “Há muito tempo, estamos advertindo as autoridades a respeito das possíveis conseqüências, para toda a sociedade,

desse descaso. No entanto, o alerta ainda não foi ouvido”, reclamou.

Para o presidente da Fenacor, não há qualquer pretensão de se defender privilégios. Segundo ele, o que se clama é por Justiça. “O mercado de seguros tem muito a oferecer em contrapartida”, observou.

Na avaliação feita por Armando Vergílio, na abertura do XVII Brasileiro dos Corretores de Seguros, é preciso, em primeiro lugar, rever a carga tributária que atinge o faturamento das empresas, impede novos investimentos, inclusive na geração de empregos, na capacitação profissional e na adoção de tecnologias mais avançadas.

Esse contexto é ainda mais cruel para o corretor de seguros, que, na visão do presidente da Fenacor, está sendo vítima de uma “descabida e insaciável política tributária”.

Para provar essa injustiça, Vergílio lembrou que, proporcionalmente, o corretor de seguros paga de impostos quase tanto quanto os grandes bancos, o que muitas vezes é fatal para o de-

## Seguros Empresariais

O seguro para empresas cresce muito acima da média do mercado de seguros. A afirmação foi feita pelo diretor Técnico da Marítima Seguros, Cláudio Jorge Saba, durante o workshop que discutiu os possíveis rumos dos seguros empresariais.

Segundo ele, esse tipo de garantia tem um papel muito importante, pois atende às necessidades específicas de cada atividade, seja comercial, de serviço ou industrial, explica.

Para o executivo, o corretor deve ficar atento a esse segmento, que engloba riscos pequenos, médios e grandes. “Trabalhe muito, aprenda, converse e se dedique”, sugeriu.

envolvimento das empresas corretoras de seguros de pequeno porte.

Armando Vergílio recomendou à plateia que fique atenta à discussão





Luciano Portal Santanna, Susep

no Executivo, no Legislativo e nos órgãos reguladores de assuntos de grande interesse para todos, sejam corretores, seguradores ou os consumidores.

Ele foi duro também ao falar setores do mercado que, ao menos no primeiro momento, criticaram o processo de criação das entidades autorreguladoras dos corretores de seguros. De acordo com Armando Vergilio, existem dois tipos de pessoas que são contra a autorregula-

ção. “O primeiro é aquele que simplesmente não conhece essa ferramenta. O outro é o bandido, o sujeito que não quer mudanças no quadro atual, porque está tudo muito bom para ele e para os seus negócios, muito embora não se possa dizer o mesmo dos incautos que formam a sua clientela”, disparou.

## Normas

Ainda na solenidade de abertura, o superintendente da Susep, Luciano Portal Santanna, anunciou que, até o final deste ano, a autarquia editará normas complementares para a criação de entidades autorreguladoras, matéria regulamentada por resolução do Conselho Nacional de Seguros privados (CNSP), que foi aprovada no final de novembro.

Ele revelou ainda que a Susep pretende divulgar campanha publicitária visando a orientar o consumidor para que fique alerta diante da atuação das associações e cooperativas que atuam no mercado marginal. “Vamos mostrar para a sociedade os riscos que correm aqueles que contratam garan-

tias oferecidas por esse mercado marginal”, frisou Luciano Portal, que não revelou detalhes da campanha, mas foi aplaudido pela plateia.

Ao comentar a aprovação pelo CNSP das normas para a comercialização do microsseguro, também no final de novembro, o superintendente da Susep destacou a importância do papel exercido pelo corretor de seguros. “Esses profissionais serão imprescindíveis tanto no microsseguro quanto no combate ao mercado marginal, pois estão próximos ao consumidor e podem prestar todo o auxílio para a sociedade”, observou.

## Crise

A crise econômica que atinge principalmente os países da Europa e os Estados Unidos foi um dos temas amplamente discutidos no congresso. E quem assistiu ao painel no qual esse tema foi tratado certamente deixou o encontro um pouco mais otimista.

Para os especialistas, se não chegam a ser propriamente uma “marola”, os efeitos da crise no Brasil – e particularmente no mercado de seguros – de certo não serão tão intensos, desde que se mantenha uma postura cautelosa e de acompanhamento constante dos desdobramentos dos problemas enfrentados por europeus e norte-americanos. “No Brasil, nenhuma seguradora corre risco de insolvência decorrente da crise na economia mundial. O nosso mercado está protegido pelas regras mais conservadoras do mundo”, assegurou o CEO da Zurich Seguros América Latina, Antonio Cássio dos Santos.

Na visão dele, esse conservadorismo é fruto da forte disposição dos órgãos reguladores de barrar na origem as possíveis brechas abertas pelos próprios operadores do mercado. Cri-

## Seguro de Automóveis

No workshop sobre os seguros de automóveis, o diretor Gerente Comercial da Bradesco Auto/RE, Marco Antônio Gonçalves, salientou que a ascensão das classes de menor aquisitivo criou, no Brasil, “quase uma Espanha” de novos consumidores. Para ele, é preciso explorar essa nova realidade com sabedoria.

“Aproximadamente 76% dos seguros para veículos são vendidos para as classes A e B e apenas 24% para a classe C. O mercado deve estar atento para atender esse público e oferecer coberturas adequadas às suas reais necessidades”, acentuou.

Para ele, há um imenso mercado a ser explorado no Brasil, uma vez que dos 190 milhões de brasileiros, somente 8,8 milhões possuem seguro de automóveis.

Gonçalves lembra a importância de se investir na atração de novos consumidores para o ramo de veículos, pois essa é, em geral, a porta de entrada do cidadão comum na indústria do seguro.

## Seguros de Pessoas

Com grande participação da plateia, um dos workshops de maior sucesso foi o que abordou o estágio atual e perspectivas para os seguros de pessoas. Na ocasião, o presidente da Centauro Vida e Previdência, Ricardo Iglesias Teixeira, disse que o mercado está em “estado inercial”, em decorrência dos entraves regulatórios. Para ele, em breve o mercado deverá ser sacudido pelo lançamento de “produtos mistos”, com acumulação previdenciária e cobertura para riscos diversos.

Ricardo Iglesias sugeriu ao corretor investir na tecnologia para melhor explorar essa janela de oportunidade. “Os bancos têm o home banking. Para investimento, há o home broker. Contudo, no mercado de seguros e previdência ainda não investiram no home insurance”, lamentou.

Por sua vez, o diretor da Mitraseg Corretora de Seguros, José Alberto de Souza e Souza, disse que utiliza como estratégia a mistura das vendas porta a porta e do telemarketing, contando como um call center com 104 operadores. “As vendas devem buscar o contato direto com as pessoas, convencendo-as de que os seguros de pessoas individuais são um caminho para realização dos seus sonhos”, comentou.

ticada por muitos ao longo dos últimos anos, a postura severa dos reguladores acabou sendo a capa protetora do mercado de seguros brasileiro em duas ocasiões: na crise de 2008 e na atual.

Para o jornalista e comentarista econômico, Sidney Rezende, que fez palestra sobre a crise nesse painel, o corretor deve investir na capacitação e no treinamento constante para aproveitar o cenário favorável. “Todos devem começar a planejar 2012 com antecedência, independentemente do tamanho do seu negócio”, aconselhou.

A avaliação otimista também prevaleceu nos comentários feitos pela economista chefe da Icatu Seguros, Victória Werneck, para quem o mundo vive a pior crise desde a depressão de 1929, mas, no Brasil, “o setor de seguros continuará crescendo nos próximos anos”.

Outro economista participante do painel, o diretor da Escola Nacional de Seguros, Claudio Contador, tem opinião idêntica. “Não sou otimista, sou realista. A situação está tranquila.

Ao final dessa crise mundial, o Brasil sairá com muita força”, assegurou.

### Tecnologia

Mas, se é preciso investir mesmo diante de um cenário abalado por uma crise internacional, por onde começar? Essa questão foi discutida no painel que avaliou as necessidades de o corretor utilizar as redes sociais como ferramenta para alavancar seus negócios.

Na opinião dos especialistas presentes, essas redes podem ajudar – e muito – o corretor, possibilitando, entre outras vantagens, o acesso mais rápido aos consumidores e a identificação das necessidades dos clientes.

Para o palestrante Luli Radffährer, professor e especialista em comunicação digital, o quadro é outro e o corretor precisa estar atento. “Antes, o corretor levava a informação para o cliente. Agora, ele deve validar as informações passadas a ele pelo segurado. Todo mundo está muito bem informado”, afirmou o consultor.

Luli Radffährer não tem dúvidas de que o foco do corretor deve ser direcionado para as redes sociais, até porque são nesses sítios que estão concentrados os acessos na Internet. “Nos Estados Unidos, os 12 sites mais acessados concentram 93% dos acessos”, revelou.

Opinião idêntica manifestou o gerente de Canais Eletrônicos da Porto Seguro, Rafael Caetano, para quem o corretor deve e precisa utilizar as redes sociais visando a aprofundar o relacionamento com o cliente. “A venda será uma consequência natural disso”, comentou Caetano, segundo o qual o Facebook é a melhor opção do momento para o corretor.

Outro consultor que aposta nas redes sociais como ferramenta para bons negócios e aprimoramento das relações com a cliente foi o diretor da Sossego – Seguro Inteligente, José Luiz Valente. “É claro que o corretor de seguros não pode abrir mão de um canal que reúne cinco milhões de pessoas (número de pessoas que costumam realizar compras pela Internet)”, resumiu.

Com a experiência de quem já ocupou cargos de liderança em várias seguradoras de grande porte, Valente listou outras ferramentas que podem ser úteis ao corretor, além das redes



Dorival Alves de Sousa, Sincor-DF

sociais. “É possível a utilizar a intranet das empresas, que permite rápida penetração e oportunidade de diversificação de produtos”, sugeriu.

Já o corretor Rodrigo Caixeta afirmou que a Internet é um canal que não pode ser desprezado pelo corretor no processo de vendas de seguros.

Ele lembrou que o Google indica até 16 milhões de opções de acesso para o internauta que clica a palavra “seguro”, o que, na visão dele, demonstra que o consumidor vê a Internet como uma opção importante no momento em que busca a contratação de uma garantia para o seu patrimônio, a vida ou sua saúde e de seus familiares.

## Oportunidades

No segundo e último dia de debates, seguradores e lideranças do mercado discutiram a importância do corretor investir em novas oportunidades e na comercialização de produtos correlatos. “O corretor não pode ficar tão dependente dos ganhos obtidos com a comercialização do seguro de automóveis”, alertou o diretor de Produção da Porto Seguro, José Luis Ferreira da Silva.

Segundo ele, é importante direcionar o foco para outros ramos e diversificar a carteira de negócios. José Luis Ferreira lembrou que, nos últimos anos, o seguro de pessoas vem crescendo mais rapidamente do que as coberturas para o patrimônio e aconselhou o corretor a ficar atento a essa tendência.

“O desafio é haver uma integração entre a corretora especialista em automóveis e outra, especialista em vida, com uma troca de experiências sobre os produtos”, afirmou o diretor da Porto Seguro.

## Lei

Também no segundo dia do encontro, houve um amplo debate em

torno da possibilidade de aprovação de uma Lei Geral de Seguros, com base em projeto do então deputado e atual ministro da Justiça, José Eduardo Cardozo. Segundo o jurista Marco Aurélio de Carvalho, ex-assessor de José Eduardo Cardozo, a proposta não provoca confusão em torno das atribuições do corretor de seguros e do agenciador. Muito pelo contrário: “não há confusão. Existem artigos específicos para distinguir os dois profissionais”, assegurou.

Marco Aurélio de Carvalho disse ainda que o projeto não faz nenhuma restrição ao trabalho do agente, mas deixa claro que esse profissional não pode receber comissão. “Além disso, os seus atos serão de responsabilidade das seguradoras”, observou.

Ele acrescentou que também não foi proposto o aumento dos deveres e responsabilidade dos corretores. “O que pretende apenas é sistematizar as responsabilidades dispersas na legislação atual”, explicou.

O deputado Moreira Mendes também defendeu a aprovação de uma legislação específica para o mercado de seguros. “Todos os países desenvolvidos e emergentes já mudaram ou reformularam legislações antigas de seguros. No Brasil, sequer temos uma lei de seguros, apenas alguns dispositivos no Código Civil, mas que já estão ultrapassados”, lamentou o parlamentar.

Também participou desse painel o presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, que cobrou a criação de um marco regulatório do mercado, a partir da revisão do decreto lei 73/66. “A CNseg criou uma comissão para estudar o tema e convocou todos os pares do mercado a discutir o anteprojeto alinhavado pelas seguradoras, para que se crie uma le-

gislação efetivamente moderna para o mercado. Defendemos a transformação da Susep em uma espécie de agência reguladora, fazendo-a cuidar não só da fiscalização, mas também de medidas de fomento do mercado”, adiantou Jorge Hilário.

## Autorreguladoras

No painel que tratou da criação das entidades autorreguladoras dos corretores de seguros, o presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, defendeu essa ferramenta, classificada por ele como um importante e indispensável instrumento “de controle e autodisciplina da atividade profissional”.

Para falar do assunto, a Fenacor trouxe de Portugal o professor da Universidade de Coimbra, Vital Moreira, tido como um dos maiores especialistas do mundo em autorregulação. Segundo o palestrante, entre as vantagens de tais entidades para o Estado se destaca a economia de custos, que devem ser arcados pelos próprios profissionais.

Já o superintendente da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Roberto Tadeu Antunes Fernandes, mostrou como funciona o modelo de autorregulação adotado pela autarquia, o qual, para muitos especialistas, seria o mais adequado para a realidade do mercado de seguros. “Esse modelo desonera o Estado e traz uma maior eficiência da fiscalização. O poder público jamais será grande o suficiente para abraçar todo o segmento”, assinalou.

Por sua vez, o superintendente da Susep, Luciano Portal Santanna, defendeu o modelo de autorregulação supervisionada, no qual a autarquia mantém suas atribuições. “A medida é importante, ainda, para a credibilidade dos corretores, pois ajudará a expurgar aquela minoria que exerce a profissão inadequadamente”, comentou.



## Mais interativo e dinâmico

**PLANETA SEGURO**

**OPÇÃO**

**A TEMPO SAÚDE Seguradora**  
tem o seguro sob medida para o seu cliente.

**Atualizado** 09:58 | 11 de dezembro de 2011

**Atualizado**

**TEMPORAL**  
tem o plano odontológico perfeito para o sorriso do seu cliente.

**A segurança do seu Notebook e suas dados**

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





## Declináveis

No painel sobre riscos declináveis, o diretor Comercial do IRB-RE, José Farias de Souza, afirmou que o problema é fruto da abertura no resseguro. “Antes todas as operações de resseguros ficavam a cargo do IRB e os bons riscos acabavam subsidiando as perdas. No cenário atual, se acolher integralmente os negócios de setores com sinistralidade fora de controle, o IRB quebra”, admitiu o executivo.

Por sua vez, o presidente do Sincor-SP, Mario Sergio de Almeida Santos, alertou que entidades que representam os setores excluídos por resseguradoras e seguradoras começam a oferecer proteção aos associados, alimentando o mercado marginal de seguros. “Há oferta de proteção pirata para os riscos de farmácias e de supermercados em São Paulo”, revelou.

O diretor Comercial corporativo da Bradesco Auto/Re, Humberto Marques Siqueira, defendeu a postura conservadora do mercado na análise de riscos. Segundo ele, o seguro, como uma ciência, deve obedecer às Leis de Grandes Números e do Mutualismo.

## Talk Show

No encerramento do encontro foi realizado em talk show, que teve como mediador do advogado e consultor, Antonio Penteado Mendonça.

Na ocasião, representantes das principais seguradoras em operação no país discutiram os rumos do mercado, apresentando um visão bastante otimista. “Não poderia ser diferente, na medida em que todos os negócios sob o guarda-chuva da Susep estão crescendo bem mais do que a média da economia nacional”, afirma Penteado Mendonça.

## I Congresso de Saúde Suplementar

Realizado paralelamente ao evento nacional dos corretores, o I Congresso de Saúde Suplementar discutiu o estágio atual desse mercado e as perspectivas e tendências para os próximos anos. “Não há dúvida de que o mercado de saúde suplementar está em alta”, afirmou o presidente da FenaSaúde, Márcio Coriolano, segundo o qual, apenas no primeiro semestre, esse segmento gerou receita da ordem de R\$ 40 bilhões. “Renda e emprego são as duas palavras mágicas na dinâmica do setor”, acrescentou.

Ele lamenta apenas o fato de o corretor ainda não ter despertado para o potencial da saúde suplementar. “É ainda um nicho pouco explorado pelo corretor. Mas, a contar do interesse que os painéis despertaram aqui em Brasília, é provável que mais corretores passem a operar nesse ramo daqui em diante”, projetou o presidente da FenaSaúde.

Já o vice-presidente da SulAmérica, Gabriel Portela, revelou que, em uma década, a assistência médica cresceu mais de 50% e o seguro odontológico mais de 385%. “No momento, os planos de saúde atingem 63 milhões de beneficiários”, disse o executivo, segundo o qual a qualidade da medicina privada e o baixo investimento do governo na saúde pública já serviam de impulso para esse mercado, movimento que ganhou velocidade ainda maior com a maturidade da regulação e o crescimento econômico do país.

Opinião semelhante manifestou o diretor Técnico da Amil Assistência Médica, Antonio Jorge Kropf, para quem o plano de saúde é um desejo da classe média. “O desafio, agora, é viabilizar para que isto se torne realidade”, acrescentou.

Mais otimista ainda está o diretor da Bradesco Saúde, Jackson Fujii, que enxerga uma imensa janela de oportunidade para o setor com a ascensão social de milhões de famílias das classes C, D e E.

No ramo de assistência odontológica prevalece também o clima de comemoração diante dos expressivos resultados apurados nos últimos tempos. “O grande potencial para esse mercado está na classe C”, afirmou o presidente da OdontoPrev, Randal Zanetti, para quem, comparada aos planos de saúde, a assistência odontológica tem como principal vantagem o preço, muito mais acessível.

## Exposeg traz novidades aos profissionais

*Evento é vitrine para as seguradoras mostrarem seus produtos e serviços*

Por Mariana Góis

**P**aralelamente ao XVII Congresso dos Corretores foi realizada a XVI Exposeg, espaço destinado às empresas para lançarem seus produtos e serviços, além de consolidar o relacionamento com corretores e outros parceiros comerciais. Houve sorteios e distribuição de brindes, comidas típicas e shows para os visitantes dos estandes.

O presidente da Aconseg-SP, Jorge Teixeira Barbosa, marcou presença no evento: “É maravilhoso estar na capital do país e reencontrar tanto amigos. Temos muito a agregar para o futuro e esperamos fechar mais contratos com os associados”, disse. “Temos hoje em nosso portfólio 7.000 corretores em São Paulo, com faturamento ao ano de 600 milhões. Para 2012 pretendemos estar entre 650 a 700 milhões com os contratos novos que estamos fechando com novas seguradoras”, acredita.

A SulAmérica Seguros lançou campanha e um site sobre previdência privada, projeto que custou R\$ 5 milhões: “Essa novidade vai ajudar o público jovem e a nova classe média a entender o nosso segmento”, aposta o vice-presidente da SulAmérica, Renato Russo. O estande da seguradora apresentou a reformulação total do produto saúde, do Auto Mulher e Vida Global para pequenas e médias empresas.

Já a Zurich Seguros, além de fortalecer a sua parceria com o corretor, apresentou a campanha da marca veiculada em rádios, TVs e internet, e a nova cobertura que entrou em vi-

gor no dia 1º de dezembro. “Agora, se o segurado de Auto da Zurich contrair doenças graves como o câncer, por exemplo, as parcelas do seguro a vencer ficam quitadas automaticamente, poupando o segurado”, disse Marcus Vinicius Martins, presidente da companhia.

A J. Malucelli participou pela primeira vez da Exposeg e divulgou suas ações realizadas ao longo dos últimos meses. Seus diretores permaneceram de plantão no estande para conversar com os corretores. Além disso, foi sorteado um iPad ao final de cada dia do evento.

O grupo Capemisa apresentou sua nova pasta de capitalização, que começa a operar em janeiro: “Inicialmente, a capitalização tem quatro produtos e títulos: incentivo, na qual podemos agregar a Capemisa Vida e Previdência, o Popular, o Compra Programada e o Tradicional, que é pago mensalmente. Nosso slogan principal é sorte para quem investe, porque o investimento da capitalização, para nós, é importante”, disse Laerte Lacerda, diretor comercial da companhia.

A Bradesco Seguros promoveu em seu estande sorteios e distribuição de brindes. “Vimos ao Congresso para trocar ideias, receber sugestões e principalmente ouvir o corretor, que está à frente do nosso cliente desde o primeiro contato. Graças a eles, em 2011 alcançamos um crescimento de 30%”, disse Eugenio Velásquez, diretor da companhia.

Ao lado do estande da Bradesco estava a Tokio Marine, que aproveitou a ocasião para reforçar a divul-



Matias de Avila, SulAmérica



Marcus Vinicius Martins, Zurich



Laerte Lacerda, Capemisa



Eugenio Velásquez, Bradesco

gação do Programa Nosso Corretor, de relacionamento com os corretores parceiros. “O ano de 2011 foi de grandes realizações. Investimos em tecnologia, processos, produtos e pessoas; estamos fechando o ano com resultados acima das nossas metas e projetamos um 2012 dando continuidade a esse sucesso”, disse Valmir Rodrigues, diretor comercial da seguradora.

A Liberty Seguros, que é patrocinadora da Copa do Mundo de 2014, lançou a campanha de incentivo Artilheiros, que vai premiar 200 corretores com uma viagem à Europa ou América Latina para assistir um dos jogos das eliminatórias da Copa do Mundo 2014.

A Carglass também apostou na distribuição de prêmios, tais como iPhones e iPads para reforçar sua parceria com os corretores e divulgar sua linha de produtos e serviços. Amandio Machado dos Santos, diretor da companhia, está no Brasil há 6 meses e se mostrou surpreso com o país: “O mercado é muito aberto e tem uma agressividade positiva. Esse evento demonstra que o Brasil está passando por um crescimento brutal. A Europa não faz ideia de como o Brasil é melhor”, disse. No país há 20 anos, a Carglass possui 65 lojas próprias e o objetivo para o próximo ano é de aumentar esse número para 75. Ao todo, a marca está presente em 33 países hoje e é líder em todos no mercado de troca de vidros. Para 2012, a companhia traz uma resina especial para reparo, mais resistente e transparente chamada HTPX3.

A Escola Nacional de Seguros dividiu o seu estande em três ambientes, para divulgação institucional, dos programas de ensino superior e do portal Tudo Sobre Seguros. Outra

novidade foi o teste de conhecimento em seguros, que pode ser feito pelos congressistas que visitaram o espaço. Henrique Berardinelli, superintendente de marketing da ENS, falou sobre os planos para 2012: “Iniciamos no Rio de Janeiro um teste para um curso que se chamará Oficina do Corretor. Todos os que se formarem nesse curso terão acesso às bases de operação montadas pelas seguradoras para estabelecer um primeiro contato com as companhias. A ideia é expandir para o Brasil todo”, explica.

No estande da CNseg foi possível ter acesso ao balanço do mercado de seguros em 2010, além da edição mais recente da Revista de Seguro, catálogo da Central de Serviços e Proteção ao Seguro, Cartilha Estou Seguro e Informe anual de 2010.

A Mapfre Seguros também fez distribuição de brindes para os profissionais que visitaram o estande, além de sortear notebooks e viagens. Estiveram presentes diretores comerciais e territoriais da seguradora para esclarecer possíveis dúvidas do público.

A MetLife divulgou a campanha Integração com acúmulo de milhas, em que o corretor determina como quer resgatar: em dinheiro, eletrônicos ou bens duráveis. “Nós temos o objetivo de estreitar o relacionamento com o corretor por meio da qualidade de serviço que podemos oferecer”, disse Helio Kinoshita, diretor da companhia.

O Grupo Icatu Seguros atua em cinco linhas de negócios: Vida, Previdência, Fundos de Pensão, Capitalização e Administração de Recursos. No evento, a empresa mostrou seu portfólio atual de Previdência e Vida empresarial, além de algumas ferramentas de simulação. Como incentivo aos corretores de seguros, “no início



Valmir Rodrigues, Tokio Marine



Alexandre Moreira, Liberty



Amandio Santos, Carglass



Henrique Berardinelli, Escola Nacional de Seguros



Helio Kinoshita, MetLife



Aura Rebelo, Icatu



José Luís da Silva, Porto Seguro



Pâmela Moraes e Francisco Vidigal, Marítima

de 2012 será lançado o Prêmio Sinergia 2012, campanha de vendas nacional que reserva surpresas incríveis para todos os parceiros comerciais da Icatu. Além disso, trabalhamos com campanhas de vendas pontual e regionalmente”, disse Aura Rebelo, diretora de marketing da seguradora.

Para a Porto Seguro o ano de 2011 foi marcado por um aumento na sinistralidade, porém, o setor de seguros continua crescendo e apresentando novidades. “A companhia vem aumentando seu market share a cada ano dentro de um mercado que está em constante crescimento e acredito que vai continuar no ano que vem”, disse José Luís da Silva, diretor da Porto.

A Marítima Seguros anunciou a abertura de uma filial em Brasília, o lançamento da seguradora nas redes sociais e a campanha Bom Te Ver Bem. Pâmela Moraes, gerente do novo escritório, está otimista quanto à atuação da seguradora no estado: “Sentia que os corretores daqui precisavam do nosso atendimento. Um de nossos projetos é dar treinamentos com foco em vendas, para capacitar o corretor a vender cada produto”, disse.

A estreade Fator Seguros participou pela primeira vez do Congresso: “Em três anos de operação estamos em terceiro lugar no seguro garantia, engenharia e buscando espaço com outros produtos. Nesse ano devemos dobrar o faturamento do ano passado, que foi de 89 milhões”, disse André Marino Gregori, diretor da seguradora.

**Realização:**

**FENACOR**

## Marcaram presença:



Jorge Teixeira Barbosa, Aconsegu-SP



André Marino Gregori, Banco Fator



João Gilberto Possiede, J.Malucelli



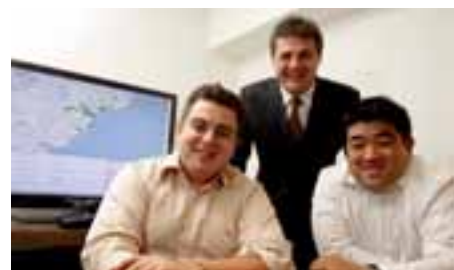
Cesar Heli Oliveira, Corretor de Seguros



## Serviço de rastreamento é utilizado contra ataques piratas

Crescente índice de violência em variados meios de transporte estimula a contratação de serviços de rastreamento de embarcações. O sistema de monitoramento evita atos criminosos como ataques de piratas que aproveitam a falta de fiscalização para abordar os barcos em locais isolados.

De acordo com Silvio Torres, Presidente da Link Monitoramento, com o serviço “é possível saber onde o objeto rastreado está em um determinado momento; limitar o espaço onde pode



Daniel Motta, Silvio Torres e Hugo Ito, sócios da Link Monitoramento

circular (por meio de rotas pré-estabelecidas ou cerca eletrônica); definir limites de velocidade e calcular distân

<http://migre.me/6iCRO>

## Prudential realiza ação social em Minas Gerais

Prudential do Brasil, por meio do Prêmio Memorial Kiyoo Sakaguchi Co-ração de Ouro, faz doação de 10 mil dólares a crianças e adolescentes assistidos pelo Educandário Santa Terezinha de Santos Dumont, em Minas Gerais.

Segundo nota da empresa, a instituição foi escolhida por sua dedicação e compromisso com a missão de proteção ao lar. Sem fins lucrativos, ela desenvolve um trabalho social e educativo com crianças e adolescentes com o objetivo de complementar a vida escolar e a preparação para o mercado de trabalho.

<http://migre.me/6iBfY>



## SulAmérica oferece descontos e promoções

Clientes de Auto e Residencial da SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos têm descontos em serviços durante todo o mês de dezembro, com opções de compras especiais nas lojas virtuais do Walmart, Blockbuster e Ricardo Eletro.

A parceria disponibiliza descontos de até 20% em várias modalidades. Clientes do SulAmérica Auto contam ainda com desconto de 25% na compra de pneus e realização de serviços na HC Pneus e Della Via.



<http://migre.me/6iz2H>

## Marítima economiza R\$ 300 mil

Com maior eficiência em comunicação, a Marítima Seguros reduziu significativamente os custos com envios de notificações de cancelamento de propostas aos corretores parceiros. A seguradora passou a utilizar o E-mail Comprova, solução que integra o envio de mensagens eletrônicas com certificação digital, e obteve economia anual de R\$ 300 mil.

A migração do processo de cartas registradas para o E-mail foi motivada por uma determinação do órgão regular da categoria que obriga as seguradoras a comunicarem formalmente cancelamento de propostas.

<http://migre.me/6gSsk>

## Campanha incentiva segurança no trânsito

Recentes estatísticas de pagamento do Seguro DPVAT revela número expressivo de vítimas de acidentes de trânsito. De janeiro a outubro de 2011 foram pagas 47.659 indenizações por morte; 186.130 por invalidez permanente; e 56.118 reembolsos de despesas médicas.

Com o objetivo de mobilizar toda a

população dos países para a redução dos acidentes de trânsito, a Assembleia Geral das Nações Unidas estabeleceu o Dia Mundial em Memória das Vítimas de Trânsito. A comemoração aconteceu no terceiro domingo do mês de novembro.

<http://migre.me/6gTbK>



**SODRÉ SANTORO**  
Leiloeiro Oficial

## **LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO**

Veículos • Equipamentos Industriais • Imóveis  
Informática • Eletrodomésticos • Eletrônicos  
Móveis para casa e escritório

## **LEILÕES AO VIVO**

Transmissão de áudio e vídeo em tempo real  
Média de 45 segundos por lote vendido

## **LEILÕES JUDICIAIS**

Gestor do Tribunal de Justiça do Estado de  
São Paulo com auditório exclusivo na:

## **CASA SODRÉ SANTORO**

Av. Brasil, 478 - São Paulo



São Paulo (SP) • Guarulhos (SP) • Campinas (SP) • Ribeirão Preto (SP) • Bauru (SP)  
Belém (PA) • Belo Horizonte (MG) • Brasília (DF) • Goiânia (GO) • Curitiba (PR) • Recife (PE)  
Rio de Janeiro (RJ) • São Luis (MA) • Manaus (AM) • Teresina (PI)

(11) 2464-6479 • [sodresantoro.com.br](http://sodresantoro.com.br) • [twitter.com/sodre\\_santoro](https://twitter.com/sodre_santoro)

### Coface anuncia nova presidência



Marcele Lemos é a nova presidente da subsidiária brasileira da Coface. A executiva substitui Joel Paillot, que assumiu em dezembro o cargo mundial de Diretor Global de Riscos, em Paris.

Marcele exercia o cargo de Diretora Técnica da Coface desde 2009 e possui oito anos de atuação na Seguradora Brasileira de Crédito à Ex-

portação (SBCE), empresa do grupo. A Presidente tem MBA em Comércio e Finanças Internacionais pela FGV-SP e em Executivo Internacional pela Ohio University, nos Estados Unidos.

A executiva se mostra otimista em suas projeções para 2012. Segundo ela, a Coface registrou crescimento de 17% no ano passado e pretende para o próximo chegar a 20%. Também antecipa que a empresa pretende instalar uma unidade na região sul e outra no interior paulista. “Nesta nova gestão iremos manter a qualidade dos serviços prestados, a nossa respeitada liderança no mercado, e o trabalho de fortalecimento de parceria com corretores”.

### Provider com dois novos diretores

Alexandre Salema e Rita Segóvia são os dois novos Diretores Regionais de Negócios da Provider IT Business Solutions. Os dois profissionais possuem ampla experiência no mercado de TI.

Tendo passagem em grandes empresas nacionais e transnacionais, como nove anos de CPM e seis na Stefanini, Salema irá atuar na Provider do Rio de Janeiro. “Trago para a Provider IT o conhecimento e a visão estratégica que empresas do mesmo segmento, mas de maior porte, souberam transformar em faturamento



ascendente e ótimos resultados comerciais”, aponta o executivo.

Rita possui 15 anos de experiência na área comercial em tecnologia da informação e irá atender a dois escritórios, um em São Paulo e outro em Alphaville. “Nós queremos que o mercado saiba quem é a Provider IT e o que ela quer ser em futuro breve. Para tanto, vamos adotar uma estratégia comercial agressiva e um forte apelo de marketing institucional, apresentando uma empresa que soma qualificação técnica consistente e diferenciada e uma observação atenta das tendências do mercado”, destacou.

### Chubb recebe novos executivos para D&O



Fernando Gonçalves

A Chubb do Brasil anuncia contratação de dois novos profissionais para área de D&O – (Directors and Officers): Fernando Gonçalves e Bruno Amici, que passam a responder pela carteira de linhas financeiras.

Gonçalves é advogado, possui oito anos de experiência em direito empresarial e seu currículo agrega passagem em outras seguradoras na área de linhas financeiras. Amici atua há cinco anos no mercado de seguros, resseguros e, especialmente, na carteira de D&O.

Robert Hufnagel, Diretor de Ramos Elementares da Chubb, destaca a satisfação com a chegada de nossos profissionais. Segundo ele, “são executivos competentes e reconhecidos no mercado, que vão enriquecer o nosso time e consolidar ainda mais nossa carteira de D&O”.



Bruno Amici



## MetLife anuncia novo presidente

O argentino Mario Traverso é o novo CEO da seguradora MetLife. No Brasil há três meses, o líder acredita na sua experiência adquirida nas filiais da companhia na Argentina, México e Chile para atrair mais adeptos ao seguro de vida no país.

“O objetivo da MetLife é tratar o seguro não apenas como um negócio, mas conscientizar as pessoas sobre a importância de preservar a vida. O brasileiro prioriza seus bens materiais, quando a vida deveria ser o seu bem mais importante”, disse.

Com o intuito de atingir principalmente o segmento de baixa renda, a classe média emergente, com produtos simples e fáceis



de administrar, a empresa adotará as seguintes estratégias: adaptar

o perfil das filiais ao potencial de cada local, investimento e expansão em lugares com grande crescimento econômico (como a filial de Macaé) e o programa de formação em vendas, que consiste em treinar profissionais de 23 a 25 anos de idade, sem experiência.

No Brasil, o percentual abarcado pela MetLife é de 4% e a companhia vê no país um terreno fértil para investimento. Segundo Marcio Magnaboschi, Diretor Comercial da seguradora, “a classe média emergente, o envelhecimento da população, a grande população de baixa renda e as mídias sociais na internet contribuem para a expansão dos seguros no país”.

### CESCEBRASIL - A solução para a sua empresa crescer

A CESCEBRASIL, líder na América Latina na área de seguros de crédito e garantia, atua de forma ágil e eficiente para prevenir riscos e alavancar os seus negócios.

Conheça as soluções para a sua empresa:

- Seguro garantia para fiel cumprimento dos contratos e obrigações;
- Seguro de crédito para avaliar riscos e prevenir perdas em vendas a prazo dentro e fora do país;
- Expertise do Grupo CESCE com 40 anos de experiência;
- Escritórios em oito estados brasileiros.

Feche o negócio mais seguro: seja cliente da CESCEBRASIL.

Para mais informações, contate:

(11) 2135-2450

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

 [www.linkedin.com/in/cescebrasilseguros](https://www.linkedin.com/in/cescebrasilseguros)

 [www.facebook.com/CESCEBRASIL](https://www.facebook.com/CESCEBRASIL)

 [www.twitter.com/cescebrasilseg](https://www.twitter.com/cescebrasilseg)

 [www.youtube.com/cescebrasilseguros](https://www.youtube.com/cescebrasilseguros)



CESCEBRASIL Seguros de  
Crédito e Garantia

**CESCEBRASIL**   
GRUPO CESCE

## Mas afinal, o que é Assistência?

Ninguém sabia ao certo diferenciar seguro de uma assistência. Até agora. Seguro é a apólice paga para proteger o bem; a Assistência é o conjunto de serviços oferecidos, geralmente junto com o seguro, para cuidar do bem, ou seja, garantir a longevidade, a funcionalidade e a qualidade em todas as situações. O Seguro é acionado quando há prejuízo financeiro do bem, enquanto o serviço de Assistência pode e deve ser utilizado em momentos de apuros, problemas emergenciais, ou não, ou ainda para garantir o “status quo” do bem.

As assistências têm o objetivo de oferecer suporte e apoio as pessoas em momentos de dificuldade ou necessidade, buscando as melhores alternativas para a solução do problema ou demanda. Presente no Brasil desde os anos 1990 por meio de serviços automotivos, o mercado de Assistência tinha como foco atendimentos emergenciais, assistindo o bem da pessoa somente em caso de sinistro. Dez anos depois, a variedade maior de serviços oferecidos e a ampliação do atendimento para serviços previstos e de comodidade contribuíram para o enorme crescimento no número de assistências prestadas.

Apesar do entendimento sobre o que é uma Assistência não ser latente, a utilização dos serviços incorporados nesse mercado é grande e cada vez mais procurado pelo consumidor, o que demanda das empresas de Assistência inovação constante na gama de produtos e serviços oferecidos. Atualmente, as assistências para automóveis ainda são as mais utilizadas (e conhecidas) – correspondendo a 80% do mercado (em demanda). No entanto, ofertas como Residencial, Viagem, Pet, Saúde, Funerária e Informática, vêm conquistando

posição de relevância no mercado, assim como as de concierge.

Atualmente adquirir um serviço de assistência é simples. O interessado pode consegui-lo por meio de apólices de seguros, seja Residencial, Viagem ou Automóvel; ou ainda, em lojas do varejo e pela internet, em sites de e-commerce. A oferta online acompanha a tendência atual, que não é única no mercado, e atende um público cada vez mais exigente em termos de qualidade e prontidão de atendimento.

Para tal atendimento é preciso contar com uma central de acionamento 24 horas por dia. Células de atendimentos especializadas com ferramentas de última geração são requisitos importantes para o processo com qualidade do serviço de assistência, além, é claro, do cuidado dos atendentes treinados para tranquilizar e indicar as melhores opções para o cliente, principalmente em situações de emergência. Os bastidores do atendimento muitas vezes não são reconhecidos, mas são o coração e a voz da operação.

O serviço depende, também, de uma rede de prestadores capacitados e qualificados para o atendimento. Os prestadores são a linha de frente da empresa, e por isso é necessário ir além do bom relacionamento: é preciso criar uma rede fidelizada e parceira, disposta a atender um grande número de chamados, com o máximo de qualidade e rapidamente. Garantir uma estrutura concisa para que todo o processo aconteça corretamente, é um dos diferenciais competitivos necessários para se destacar no mercado de assistência.

Outra vertente relevante é a personalização dos produtos oferecidos. O cliente de hoje deseja exclusividade nos seus serviços, quer se sentir “único”, e



Por **Ciro Ronchezel\***

por esse motivo, os pacotes de ofertas oferecidos são cada vez mais flexíveis, proporcionando a cada cliente selecionar o serviço que quer em seu contrato.

Essas ações e outras só evidenciam a evolução das assistências no mercado brasileiro. Os serviços oferecidos acompanham o desenvolvimento do país, em termos de economia e comportamento, tornando-se cada vez mais presentes na nossa sociedade. Contar com um encanador que pode te ajudar no meio do feriado já é essencial, e aos poucos, poder contar com um prestador que leva seu animal de estimação no veterinário em plena segunda-feira à tarde se tornará não só uma conveniência, e sim um subsídio.

O conceito Assistência pode não ser claro ou ainda pouco conhecido, mas na prática, está cada vez mais presente na vida das pessoas, a partir de uma simples ligação de acionamento.

*\* **Ciro Ronchezel**, Diretor Comercial e Marketing da Europa Assistance Brasil, 37 anos, formado em administração de empresas pela Universidade Paulista e especialização em marketing de serviços pela Universidade de São Paulo.*

# AMIGO CORRETOR, EM 2011 CONTAMOS COM SUA PARCERIA TODOS OS DIAS DO ANO. SE DEPENDER DE NÓS, 2012 NÃO SERÁ DIFERENTE.

Em 2011, nossos 17 mil corretores continuaram a fazer a diferença para transformar a **MAPFRE** em um dos principais grupos seguradores do Brasil. Em nome de toda a empresa, gostaríamos de desejar a você um Feliz Natal, Próspero Ano Novo e muita paz, saúde e felicidade para toda a sua família. **Em 2012 estaremos juntos novamente.**



**Da esquerda para a direita:**

Heloísa Dias Kniss - Heloísa Kniss Corretora de Seguros Ltda. - Blumenau - SC  
 Antonio Marcos de Oliveira - Siena Corretora de Seguros Ltda. - São Paulo - SP  
 Carlos Alberto Villela - R.V. Unitas Admr e Corretora de Seguros Ltda. - Jaboticabal - SP  
 Pedro Menezes Júnior - Menezes Júnior Corretora de Seguros Ltda. - Aracaju - SE  
 Domingos Sávio Machado - DSM Administradora e Corretora de Seguros Ltda. - Brasília - DF  
 Helena Kniss - Heloísa Kniss Corretora de Seguros Ltda. - Blumenau - SC



MUTUAL

Companhia Mutua de Seguros



## Companhia Mutua de Seguros

A seguradora especialista em seguros RCF  
que mais cresce em seu segmento

A Companhia Mutua de Seguros atua no mercado de seguros há mais de 38 anos, destacando-se por sua estrutura ágil e especializada, que lhe permite moldar produtos de acordo com as necessidades de seus clientes.

Com elevado investimento em instalações, está situada em importante polo econômico da cidade de São Paulo, contando ainda com uma rede de filiais nas principais cidades do país, com destaque para a abertura das novas filiais Belo Horizonte, Rio de Janeiro e Florianópolis, e novas unidades que serão implantadas em Cuiabá, Salvador e interior de São Paulo.

**Seja um parceiro Mutua Seguros.  
Consulte seu Corretor de Seguros ou  
acesse o site:**

**[www.mutualseguros.com.br](http://www.mutualseguros.com.br)**

São Paulo (Matriz): Av. Eng. Luis Carlos Berrini, 1681 - 4º, 5º e 6º andares  
Brooklin Novo - São Paulo - SP CEP: 04571-011 - CNPJ: 75.170.191/0001-39 - Fone (11) 5508-6000  
Escritórios nas principais cidades do Brasil. Consulte no site a relação completa de endereços.