



## Pellon & Associados

comemora 21 anos  
e destaca trabalhos  
desenvolvidos para o  
mercado de seguros

Luis Felipe Pellon e Sergio Barroso de Mello

CNseg aborda  
desafios da  
tecnologia no  
mercado

Amil oferece jato  
adaptado para  
transporte  
aeromédico

Pesquisa:  
IBM reforça  
importância do  
corretor de seguros

JMalucelli faz o  
lançamento de nova  
seguradora e linha  
de operação

Tranportes:  
Índice de roubo  
de carga em SP é o  
maior do Brasil



Uma seguradora  
realmente  
diferente: investe em  
tecnologia para  
deixar o atendimento  
mais humano.

**O MUNDO NÃO É PERFEITO.  
MAS A GENTE PODE FAZER A DIFERENÇA.**

Estamos iniciando uma mudança. E queremos que você, corretor, faça parte dela. A partir de agora, não queremos mais falar linguagem de contrato, só de gente. Estamos imprimindo só o necessário e deixando tudo numa página personalizada na internet, salvando milhares de árvores. E isso é um projeto a longo prazo: a gente começa a melhorar o mundo hoje e não para nunca mais. Faça um teste da página personalizada em [www.clubmapfre.com.br](http://www.clubmapfre.com.br).

 **MAPFRE  
SEGUROS**

A seguradora diferente.

UMA EMPRESA DO GRUPO SEGURADOR BANCO DO BRASIL E MAPFRE.



## Marsh lança seguro marítimo

Para atender ao rápido desenvolvimento do setor de segurança marítima, a Marsh lança nova modalidade de seguro que oferece cobertura abrangente para a indústria das companhias privadas desse setor (Private Maritime Security Companies).

O pacote básico do produto, proporciona uma cobertura nas áreas de responsabilidade de operações, responsabilidade de erros e omissões, responsabilidade do empregador marítimo, responsabilidade do empregador em geral e acidentes pessoais. Também oferece coberturas adicionais para seqüestro e resgate, casco e maquinário e limites ampliados de responsabilidade, dependendo do risco de cada organização.

## Tokio Marine divulga melhorias em produtos Mês a Mês

Produtos Tokio Marine Auto Mês a Mês e Auto Clássico Mês a Mês agora permite aos casos de indenização integral (perda total do veículo) que o cliente não pague as parcelas a vencer até o momento da renovação e disponibiliza ao segurado a gratuidade do pagamento da primeira parcela do seguro sempre que a apólice for renovada. Os diferenciais são válidos para apólices com vigência a partir de 16 de fevereiro.

Segundo o diretor executivo de Massificados da companhia, Marcelo Goldman, esse produto é uma grande opção para os clientes que desejam ter seu seguro garantido na renovação.

## Marítima está com novo centro para automóveis

Marítima Seguros inaugura Centro Automotivo na zona Sul de São Paulo. O intuito é atender a demanda da região e garantir mais conforto e praticidade ao usuário. O segurado passa a contar com serviços de reparos e vantagens proporcionadas pelas parcerias com as marcas Roma Pneus, Carglass e Localiza.

Por meio do trabalho em conjunto com a Roma Pneus, o centro disponibiliza serviços de alinhamento e balanceamento, caster, cambagem, borracharia e check-up de 75 itens.

Com a Carglass, são oferecidos serviços de reparos de vidros, palhetas e guarnições e película protetora de vidros. E, através da Localiza, a locação imediata de veículo.

Segundo o diretor de Automóveis da Marítima, José Carlos de Oliveira, “por meio do Centro Automotivo, o segurado vai contar com assistência técnica



ágil e personalizada, que vai gerar mais economia, praticidade e segurança para que o veículo esteja sempre em condições adequadas de uso tanto na cidade quanto em viagens, o que garante muito mais tranquilidade ao motorista no dia-a-dia”.

## Brasilcap fecha parceria

Brasilcap fecha parceria com a TDA Corretora de Seguros para comercializar o Cap Fiador em Brasília. O produto funciona como garantia em contratos de aluguel.

Com a parceria, a companhia espera aumentar a venda do produto na capital federal. “A capitalização como instrumento de garantia locatícia tem crescido e Brasília, com seu mercado especialmente aquecido, tem forte potencial a ser trabalhado”, afirma o gerente de relacionamento, Ronaldo Novo.



### Assistência 24h

Guinchos que chegam rápido, inclusive para troca de pneus e falta de combustível.

### Leva e traz<sup>1</sup>

Levamos o carro para a primeira revisão na concessionária ou para a manutenção.

### Desconto<sup>2</sup> e proteção para cadeirinhas infantis<sup>1</sup>

Ela paga menos e ainda pode garantir a cobertura quando houver roubo ou furto do veículo.

### Transporte Amigo<sup>1</sup>

Se a segurada ficar impedida de, por exemplo, buscar o filho na escola, um taxista fará isso com um adulto autorizado por ela.

### Centros Automotivos

Unidades modernas que cuidam bem do carro e têm Espaço Kids<sup>3</sup>.

### Help Desk<sup>1</sup>

Atendimento para tirar dúvidas e solucionar problemas com o computador.

### Cuidados para o pet<sup>4</sup>

Consultas gratuitas, desconto em exames, diagnósticos e cirurgias para cão e gato.

### Serviços gratuitos à residência

Encanadores, eletricitas e chaveiros 24h, inclusive nos fins de semana e feriados.

### Instalações gratuitas<sup>1</sup>

Diversos serviços, como instalação de trilhos e varões de cortinas, quadros e varal, entre outros.

### Consertos gratuitos<sup>1</sup>

Reparos em eletrodomésticos da linha branca e serviços de telefonia.

### Serviços que acompanham a segurada<sup>1</sup>

A assistência que ela já tem no carro e em casa, estendida para a casa<sup>5</sup> e o carro de um amigo ou familiar.

### Descontos exclusivos

Em peças de teatro, restaurantes e em rede de academias femininas.

**Para saber mais, consulte seu gerente comercial.**

1) Benefícios válidos para seguros contratados com cláusula Porto Socorro Mais Mulher, conforme condições e limites de utilização. Nos consertos apenas a mão de obra é gratuita. 2) Desconto válido para todas as seguradas, independente da cláusula. 3) Consulte as unidades dos Centros Automotivos que possuem Espaço Kids. 4) Consulte as clínicas credenciadas e os descontos a que a segurada tem direito. 5) Desde que o domicílio esteja localizado na cidade onde a segurada reside. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

## Porto Seguro Auto Mulher.

Porque a gente sabe que o dia a dia da sua cliente não é só moda e cosméticos.



**PORTO  
SEGURO**  
SEGUROS

**Auto mulher**

## Cesce planeja consolidar sua posição no país

CesceBrasil trabalha no amadurecimento de suas operações no país. A companhia pretende fortalecer as filiais de Salvador e Fortaleza, regiões em que há carência por obras de infraestrutura, trabalhar com o cenário favorável ao seguro de crédito e intensificar seu relacionamento com o corretor.

Segundo o presidente da empresa, Enrique Asenjo, a meta é crescer 25% em suas operações, nos oito estados em que está presente. “O foco de atuação da nossa empresa é o cliente, atendendo suas necessidades de forma customizada. Desejamos expandir o nosso portfólio com empresas de médio porte”.

A companhia irá lançar ainda no primeiro trimestre do ano uma nova versão do canal web Cesce-Brasil Online para proporcionar ao corretor maior autonomia na celebração de novos negócios, simplificando a emissão e gestão de apólices.



## Berkley Brasil facilita trabalho do corretor através da web

Berkley Internacional Brasil disponibiliza ao corretor uma ferramenta que possibilita o cadastro do seguro via site onde já se pode receber a apólice digital em poucos segundos. O serviço está disponível nas modalidades Licitação, Executante, Construtor, Executante Prestador de Serviços e Executante Fornecedor com importância segurada até R\$ 100 mil.

Com a ferramenta, o corretor poderá centralizar a entrada das propostas e controlar o andamento de cada processo, tendo de maneira transparente o status de cada emissão, conseguirá consultar o cadastro do tomador, as apólices expiradas e vigentes, e propostas inseridas e pendentes.

Para ter acesso, o corretor deverá cadastrar sua proposta no portal da Berkley e selecionar a filial de seu



atendimento. Se todos os itens estiverem regularizados, o prazo de retorno da análise é de 24 horas.

“Estando regular o cadastro do tomador, válido, com limite disponível e contrato de contra garantia firmado, vamos ter uma agilidade no processo que só a Berkley oferece”, explica Luciana Natividade, diretora de Marketing da companhia.

## Itaú lança 1º seguro residencial com serviço ambiental agregado

Clientes do Seguro Residencial Itaú tem direito a uma série de serviços que buscam preservar o meio ambiente. Os segurados contam com uma assessoria especializada para tirar dúvidas sobre o consumo consciente e com serviços de coleta de materiais descartados. Os serviços estão disponíveis para novos clientes e segurados que renovaram suas apólices em fevereiro.

A assessoria especializada orienta, via telefone, sobre o uso consciente de energia e água, reciclagem de lixo e dá sugestões para adaptação de imóveis com conceitos de arquitetura bioclimática. Já a coleta residencial recolhe eletroeletrônicos, eletrodomésticos e



móveis sem uso ou quebrados. O material é descartado em locais ambientalmente corretos.

“É o primeiro produto residencial no mercado a agregar essa grade de serviços, facilitando ao segurado que realmente queira fazer a diferença e tornar a sua residência mais ambientalmente correta”, destaca Ney Ferraz Dias, diretor da Itaú Auto e Residência.



## TORNE-SE UM PROFISSIONAL DO MUNDO!

Com os Exames de Certificação Internacional do The Institutes, aplicados no Brasil pela Escola Superior Nacional de Seguros, você adquire avançados conhecimentos e fica atualizado com as práticas mais modernas, adotadas nos principais mercados do exterior.

Uma chancela que faz toda a diferença no currículo e que coloca você no mesmo patamar dos melhores profissionais do mundo.

São cinco opções à sua disposição, uma delas certamente se enquadra ao seu perfil profissional. Confira cada um deles e a data em que serão realizados:

### ► Exames Introdutórios (inscrições até 11 de maio)

- Introdução ao Seguro de Bens e Responsabilidade Civil – 10 de julho
- Introdução à Subscrição – 11 de julho
- Introdução a Sinistros – 12 de julho
- Introdução ao Gerenciamento de Riscos – 13 de julho

### ► Exame ARe 144 (inscrições até 15 de abril)

- Princípios e Práticas de Resseguro – 4 de junho

### Prepare-se para as provas!

A Escola prepara você para os Exames Internacionais do The Institutes de duas maneiras:

#### • Cursos a distância

Inscrições até 30 de setembro (informações pelo [ead@esns.org.br](mailto:ead@esns.org.br)).

#### • Material Didático

À venda pelo telefone (21) 3380-1556 ou e-mail [vendas@funenseg.org.br](mailto:vendas@funenseg.org.br).

### Mais informações:

0800 025 3322

[parcerias@esns.org.br](mailto:parcerias@esns.org.br) | [www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br)



### Nosso parceiro

The Institutes é uma organização com grande tradição no mercado norte-americano, que administra programas educacionais de formação, qualificação e especialização em seguros, resseguros e gerenciamento de riscos, bem como certificação profissional a quem trabalha em seguros.

### Valor das inscrições:

R\$ 220,00 cada Exame Introdutório e US\$ 175 o Exame ARe 144. Desconto de 50% para candidatos reprovados no exame de dezembro de 2011.



ESCOLA SUPERIOR  
NACIONAL DE SEGUROS

FUNENSEG

## Marítima alcança lucro 83,35% maior do que 2010

Marítima Seguros alcança cerca de R\$ 1,1 bilhão em prêmio emitidos líquidos e registra lucro líquido 83,35% superior ao ano de 2010, com R\$ 27,5 milhões. Segundo a empresa, o resultado é a confirmação de uma estratégia de crescimento aliada à expansão regional e investimentos em tecnologias para incremento da gestão corporativa.

“Estamos investindo em um planejamento estratégico que prevê o crescimento sustentável, a melhora expressiva de nossos processos e no incremento do portfólio de produtos e da presença da marca junto ao consumidor e sempre intensificando nossa parceria com o corretor de seguros”, disse o vice-presidente da seguradora,



Diretor financeiro, Milton Bellizia

Francisco Caiuby Vidigal Filho.

No ramo de Pessoas, a empresa registrou aumento de 19,8% nos prêmios emitidos líquidos; no segmento de Automóveis, o percentual de aumento foi de 18,7%; e, em Ativos

Gerais, foi divulgado crescimento de 17,5%. Já o EBITDA alcançou R\$ 51,5 milhões.

Para este ano a empresa já investiu na inauguração de uma filial em Recife e trabalha com as campanhas iniciadas no final de 2011 para aumentar a eficiência operacional.

“A Marítima vem superando suas projeções financeiras ano a ano. Além do fato de o mercado segurador estar em uma fase de transformações positivas, a companhia vem conquistando índices relevantes de liquidez, agregando eficácia e novos recursos que permitirão uma governança corporativa ainda mais eficiente”, comentou o diretor financeiro da empresa, Milton Bellizia.

## BB Mapfre apresenta lucro de R\$ 813 milhões



Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre registra lucro líquido de R\$ 813,9 milhões em 2011, com total de R\$ 9,6 bilhões em prêmios emitidos líquidos. O patrimônio do Grupo atingiu R\$ 4,9 bilhões.

“Nossos resultados demonstram que o Grupo contrariou a regra de que o primeiro ano de empresas que

unem operações é sempre marcado por alguma estagnação ou lentidão. Nós, diferentemente, fomos ágeis, lançamos novos produtos e serviços, geramos empregos, investimos e mantivemos boas posições de liderança”, apontou o presidente do Grupo nas áreas de Auto, Seguros Gerais e Affinities, Marcos Eduardo Ferreira. Para este ano a empresa trabalha no lançamento de produtos com distribuição multicanais. Segundo nota, o Grupo pretende dar uma atenção especial nas áreas de seguros populares e de grandes riscos.

## Mongeral registra lucro superior a R\$ 10 milhões

Mongeral Aegon apresenta lucro líquido de R\$ 10,8 milhões e de patrimônio líquido no valor de R\$ 128,1 milhões. A companhia totalizou suas reservas técnicas em R\$ 294 milhões e as receitas totais em R\$ 487 milhões.

No ano passado, a empresa já havia lançado novos produtos como o PGBL e VGBL próprios, a linha *Private Solutions* e o seguro popular *Minha Família*. Só nos últimos meses de 2011 a Mongeral destinou R\$ 440 mil em pesquisas voltadas para o consumidor.

Segundo o presidente da companhia, Helder Molina, em 2012 a empresa ampliará investimentos em infraestrutura, tecnologia, recursos humanos e P&D, buscando níveis ainda mais elevados na prestação de serviços e parcerias comerciais.





## 3T Systems comenta crescimento atingido em 2011

A 3T Systems, empresa que oferece soluções de rastreamento e monitoramento de cargas, comemora os resultados adquiridos em 2011. A companhia dobrou a quantidade de veículos monitorados e atingiu uma carteira de seis mil clientes, incluindo seguradoras.

Segundo o mais novo gerente geral da 3T, Germano Guidi, o mercado de rastreamento cresce a cada ano e, apostando nisto, a empresa conseguiu dobrar a base de clientes.

Guidi ainda coloca os negócios com a gerenciadora de risco GV e a corretora Pamcary como uma ação que favoreceu os bons resultados da empresa. “Ambas representativas em seus mercados e que passaram a indicar as soluções 3T Systems para a proteção à vida e ao patrimônio dos seus clientes”, frizou.

Para 2012, a meta é crescer 2,5 vezes a atual base de clientes, enfatizando as novas associações e parcerias, fortalecendo a equipe comercial e investindo na qualidade dos serviços e no lançamento de produtos inovadores como soluções Móvel, Wi-Fi e de medições comportamentais do motorista ao volante.

Exemplo destas soluções foram os lançamentos em março e outubro do ano passado, como o dispositivo em comunicação sem fio, que possibilita ao rastreador de cargas comunicar-se com os atuadores e sensores sem a utilização de fios e a solução de telemetria, que traz um serviço de avaliação comportamental do motorista ao volante já incorporado ao rastreador, minimizando os riscos de acidentes e reduzindo os custos com combustível e manutenção de veículo.

Neste ano a empresa também dará enfoque ao mercado de transportes de carga, isto porque há uma forte tendência das seguradoras e transportadoras em prevenir os riscos de acidentes, tombamentos e colisões. “O foco em transporte de carga se dá pelo aumento na quantidade de acidentes/tombamentos que tem causado grandes prejuízos às seguradoras, prejuízos estes maiores que o próprio roubo de carga”, explicou Guidi.

Para o executivo, 2011 foi um ano importante de consolidação no mercado da oferta de produtos inovadores da 3T Systems. A resposta foi positiva e gerou um grande crescimento na base de veículos monitorados.

## Fundação CESP cresce 13,2%

Fundação CESP divulga rentabilidade de 13,2% em 2011. O fundo de pensão apontou como alguns dos principais fatores para o desempenho: a evolução da carteira de renda fixa, a performance das participações societárias mantidas e a valorização da carteira de imóveis.

Segundo o diretor de investimentos e patrimônio Jorge Simino Júnior, a política de investimentos da entidade para 2012 já foi encaminhada à Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc).

## Brasilprev teve aumento de 28%

Brasilprev Seguros e Previdência S.A. divulga lucro líquido de R\$ 385,7 milhões, aumento de 28,5% em relação a 2010. A carteira de ativos da companhia encerrou 2011 com R\$ 49,2 bilhões.

Do total arrecadado, 80% correspondem a aportes realizados em planos da modalidade Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL).

Segundo o presidente da companhia, Sérgio Rosa, “em 2011, a arrecadação total foi de R\$ 11,7 bilhões, montante 20,8% acima do registrado em 2010”.

Para 2012, a estratégia é buscar rentabilidades diferenciadas e promover melhorias e inovações.



### OdontoPrev cresce mais de 30%

OdontoPrev fecha 2011 com aumento de 11,2% em número de beneficiários. O percentual representa um acréscimo de 555 mil novos clientes em relação a 2010. A companhia ainda atingiu R\$ 224,2 milhões em receita líquida e obteve aumento de 31,3% na geração de caixa (medida pelo critério EBITDA), sendo em números R\$ 58,9 milhões, em função de ganhos de eficiência administrativa.

A empresa terminou o quarto trimestre de 2011 com caixa líquido de R\$ 207,8 milhões (sem endividamento) e seu lucro líquido em BR GAAP passou para R\$ 44,8 milhões. “A distribuição integral de resultados reflete



a confiança da administração na contínua geração de valor e no modelo de negócios diferenciado da companhia. A OdontoPrev mantém sólida estrutura de capital”, afirmou o diretor de Relações com Investidores José Roberto Pacheco.

### MetLife lucra R\$ 37 milhões

MetLife encerra 2011 com lucro de R\$ 37 milhões, atingindo um valor de R\$ 694 milhões nos prêmios emitidos. A companhia acumulou um patrimônio líquido de R\$ 406,9 milhões e, nos fundos de VGBL e PGBL atingiram, no conjunto, R\$ 1,54 bilhão, o que representa um aumento de 21% em relação a 2010.

De acordo com o presidente da companhia no Brasil, Mario Traverso, a MetLife irá transformar seus resultados e ampliar sua competitividade no mercado com solidez financeira.



Mundialmente, a MetLife Inc. encerrou 2011 com lucro líquido de US\$ 6,7 bilhões, crescimento de 148% em comparação com o ano anterior.

### Prudential atinge R\$ 273 milhões

Prudential do Brasil Seguros de Vida atinge a casa dos R\$ 273 milhões em prêmios de seguros (BR-GAAP), registrando aumento de 30% em relação a 2010. A companhia superou a marca de 125 mil

apólices em vigor no segmento Vida Individual. O capital segurado das apólices ativas dessa carteira da companhia chegou aos R\$ 38 bilhões, um aumento de 27% em relação ao ano anterior.

### Allianz Seguros e Saúde faturam R\$ 3 bilhões

Allianz Seguros e a Allianz Saúde juntas registram faturamento de R\$ 3,1 bilhões em 2011, o que representa um aumento de 20% em relação ao ano anterior.

O lucro líquido da Allianz Seguros foi de R\$ 141,9 milhões, o resultado operacional foi de R\$ 227,6 milhões e os ativos totais atingiram 4,3 bilhões. A Allianz Saúde registrou lucro líquido de R\$ 26 milhões, atingiu R\$ 518,2 milhões em prêmios retidos e seus ativos totais chegaram a R\$ 257 milhões.

“Os bons resultados são consequência das ações adotadas para intensificar nossa participação no mercado em setores estratégicos para a companhia no segmento de massificados, ao mesmo tempo em que participamos das oportunidades que o país está oferecendo para os seguros de grandes riscos. No caso da seguradora de saúde, como atuamos apenas no ramo empresarial, a alta no emprego formal e a oferta do nosso produto em regiões onde ainda não atuávamos foram as principais responsáveis pelo crescimento”, disse Max Thiermann, presidente da Allianz Seguros.



SE VOCÊ É CORRETOR, JÁ OUVIU PERGUNTAS ASSIM.

"Ficou muito caro,  
tem alguma outra  
alternativa?"

"Você não tem nada  
mais simples e barato  
pro meu perfil?"

"Por acaso, tem como  
cobrir só o roubo, furto,  
essas coisas?"

PARA NÃO FICAR SEM RESPOSTA,  
TRABALHE COM O AUTOFÁCIL.

Conte com mais essa opção para atender seus clientes.  
Aproveite as vantagens do Autofácil: econômico,  
sem análise de perfil, rastreador incluso e premiável!



ACESSE [SEGUROAUTOFACIL.COM.BR/MEUCORRETOR](http://SEGUROAUTOFACIL.COM.BR/MEUCORRETOR)  
E FAÇA SEU PRÉ-CADASTRO AGORA!  
Em breve a nossa equipe entrará  
em contato para finalizar o cadastro  
e liberar a venda do Autofácil para você.

 *seguro*  
**AUTO**fácil

O seguro que não pesa no seu bolso.

AGORA COM  
OPÇÃO DE  
ASSISTÊNCIA  
24H



 SEGURO  
DE ROUBO  
OU FURTO  
A PARTIR  
DE R\$ 69,90  
POR MÊS

Garantido por:



# “Este é um dos nossos mais belos e importantes sonhos”, diz Kropf, diretor da Amil

*Amil e Embraer lançam jato Phenom 300, adaptado para transporte aeromédico*

Por Elaine Lisboa

**A**mil Resgate Saúde recebe a primeira versão do jato Phenom 300 adaptado para o transporte aeromédico. Com este novo recurso, a companhia conseguirá chegar em locais de difícil acesso e disponibilizar aos clientes um atendimento rápido, transportando equipamentos médicos de última geração.

Segundo o presidente da Amil, Jorge Ferreira da Rocha, a ideia é oferecer um excelente serviço nos momentos críticos e decisivos na vida dos pacientes e transportá-los para os grandes centros e cidades, onde poderão receber um tratamento médico adequado.



Visão da cabine do piloto



Primeiro jato Phenom aeromédico do mundo

“Dessa forma queremos encurtar o Brasil, pois sabemos que 20% dos dias do ano as pessoas não passam em suas casas, mas no campo ou na praia, e nós lidamos com dois Brasis, um que possui medicina de primeiro mundo e outro, sem qualquer recurso, de extrema pobreza e com assistência média a 60km ou 100km de distância”, comentou o presidente.

O lançamento do jato foi realizado na sede da Embraer, em São José dos Campos, e apresentado pelo Dr. Antonio Jorge Kropf, diretor técnico da Amil Brasil, e Breno Correa, diretor de Marketing e Vendas da Embraer.

Kropf conta que o sonho da Amil em criar um jato aeromédico surgiu em 1992, durante uma viagem de Jorge Ferreira ao interior, quando uma pessoa comentou com ele que, se algo acontecesse à sua saúde, certamente morreria, devido à falta de recurso para atendimento.

O presidente retornou da viagem com aquela situação em seu pensamento. O sonho está sendo concretizado 20 anos depois, com o primeiro e mais moderno transporte aeromédico do mundo, que contou com um investimento de R\$ 18 milhões.

Este é o 100º jato executivo da Embraer entregue no Brasil e oferece



Visão do jato por dentro

10 horas de autonomia de oxigênio e mil watts de potência para o funcionamento de equipamentos médicos de última geração: monitor, desfibrilador, marcapasso, oxímetro, ventilador, bombas de infusão e incubadora de transporte.

O Phenom 300 alcança uma velocidade de 839 km por hora e está equipada com o sistema PLUS, que oferece maior segurança e eficiência no embarque e acomodação do paciente, possui travas na maca para segurança em caso de turbulências, suporte de oxigênio com duração de 10 horas e a maior porta de entrada do segmento, o que facilita a entrada e saída do paciente.

“A função do resgate não agrega nenhum interesse financeiro, queremos atender aos clientes e dar acesso à medicina. Com uma UTI móvel passamos a transportar pacientes de várias localidades do Brasil e até da América do Sul para os nossos centros de referências médicas”, finalizou Jorge Ferreira.

## Mercado latino-americano de seguros cresce cerca de 20%

*Análise é apresentada pela Fundación Mapfre em parceria com Escola Nacional de Seguros*

Por Bruna Cyganczuk Nunes

Fundación Mapfre apresenta sua 10ª edição do relatório “El mercado asegurador latinoamericano”, onde já se incluem os primeiros dados referentes à evolução do mercado no primeiro semestre de 2011. A companhia também lança o livro “El seguro de Vida en América Latina”, escrito por Camilo Poeschacón Velasco.

As apresentações contaram com a presença, do vice-presidente da Fundación Mapfre, Filomeno Mira, do presidente da Mapfre Investimentos, Wilson Toneto, do diretor geral de Riscos do Grupo BB Mapfre, Bento Zanzini, do diretor executivo da Escola Nacional de Seguros, Renato Campos e do autor do livro em lançamento, Camilo Poeschacón.

Conforme apresentação referente à análise feita pela Fundación Mapfre, o mercado segurador dos 19 países da América Latina, obteve em 2010 um aumento de 19,3% no volume de prêmios em relação ao ano anterior, confirmando o ciclo de expansão do setor na região.

Com exceção da Venezuela, todos os mercados tiveram em 2010 aumentos nominais em euros nos seus volumes de prêmios. O estudo também mostra que os oito maiores mercados seguradores acumularam 95,1% dos prêmios e os três primeiros com 67,1% - entre eles o

Brasil com sua participação de 42,5%, se mantendo como o maior mercado da região – superando os dois países seguintes, México e Porto Rico.

Como mostra no livro “El seguro de Vida en América Latina” e no relatório da Fundación Mapfre, o ramo de Vida obteve o maior crescimento em 2010, com 33,6%, alcançando os 36,597 bilhões de euros no conjunto de países.

Para o primeiro semestre de 2011, já foram apresentados a força da maioria dos setores seguradores na América Latina, indicando que a indústria em seu conjunto alcançou um crescimento de 18,1% em relação ao mesmo período de 2010.

Ainda nessa análise é possível ter uma visão geral do mercado de resseguros na região, que vem mostrando sua evolução desde 2006, onde os números apontam o percentual de 12% de cessão global para o conjunto de países da América Latina.

A Fundación também apresentou seus projetos na Espanha e pretende lançar no final deste ano o Dicionário Mapfre, que contará com o apoio da Escola Nacional de Seguros, em versão bilíngüe.



## Dia da Mulher com o Sincor-SP



Por Elaine Lisbôa

Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) reúne as mulheres do mercado para comemorar o dia 08 de março. O evento foi realizado no Espaço Quatá e contou com a diretoria do sindicato e de palestrantes relacionados à área da saúde.

A abertura contou com as palavras do presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, e com a condução do jornalista, César Filho. A primeira palestra foi dirigida pela médica oncologista, Nise Yamaguchi e, na segunda parte do evento, foi realizada uma seção de hipnose comandada por Fábio Puentes.

As mulheres ainda contaram com o sorteio de diversos prêmios e presenciaram a homenagem realizada à Claudia Rodrigues Fernandes, esposa de Leoncio de Arruda.

## Nasce a JMalucelli Seguros

*Companhia oferece produtos para complementar a linha de seguro garantia*

Por Elaine Lisboa

JMalucelli realiza coletiva para divulgar o lançamento de sua nova seguradora nos ramos patrimonial e de responsabilidade. A empresa recebe o nome de JMalucelli Seguros e oferece inicialmente produtos de ramos elementares.

São comercializados os seguros de Responsabilidade Civil Geral, Riscos de Engenharia, Compreensivo Empresarial, Riscos Nomeados e Operacionais, Controle de Riscos e Riscos Diversos.

Durante o lançamento estiveram presentes o vice-presidente do Grupo JMalucelli, Alexandre Malucelli, o diretor técnico, Henry Arima, o diretor de estratégias, Alexander Bellino, a diretora técnica de engenharia, Rosemary Brode Herzka e a diretora de desenvolvimento de negócios, Dawna Capps Evans.

Segundo o vice-presidente, a ideia é explorar o mercado brasileiro, que possui um grande potencial estratégico. “Fizemos uma série de testes com téc-

nicos e engenheiros para monitorar os riscos e precificá-los de uma forma adequada para não deixarmos de oferecer produtos que são de grande necessidade para o nosso cliente”, comentou.

Em um primeiro momento, o foco da companhia será atuar com médias empresas, mas de acordo com a diretora técnica Rosemary, não foi descartada a possibilidade de se trabalhar com pequenos negócios na segunda etapa do trabalho.

A companhia também investiu em ferramentas para facilitar a atuação do corretor de seguros. Os profissionais que já trabalham com a JMalucelli serão os escolhidos para a comercialização desta nova gama de produtos. A companhia também aproveitará a criatividade das propagandas americanas aqui no Brasil.

“Somos uma empresa que deseja se especializar, desenvolvendo novas linhas e buscando uma melhoria contínua. Estamos orgulhosos com o nível de produtos que estamos apresentando aos nossos clientes”, encerrou o vice-presidente.



JMalucelli divulga nova linha de operação em coletiva de imprensa

## SP recebe programa do Grupo Bradesco

Grupo Bradesco Seguros, com apoio da Bradesco Vida e Previdência, traz para São Paulo o programa “Porteiro Amigo do Idoso”, com o intuito de capacitar profissionais que lidam com moradores acima de 60 anos. O lançamento da iniciativa no estado aconteceu no auditório do Senac-SP, na República.

O curso possui 12 horas de aulas divididas em quatro dias, momento em que o porteiro aprenderá noções básicas de primeiros socorros e de segurança e receberá aulas práticas sobre as situações vivenciadas no cotidiano pelo idoso. Para se ter uma ideia, o profissional é instruído a utilizar óculos para dificultar a visão e a colocar pesos nos pés para perceber as limitações da idade.

Segundo o diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Lúcio Flávio de Oliveira, durante uma pesquisa realizada pela companhia em bairros com maior concentração de moradores longevos, descobriu-se que os porteiros eram as pessoas que mais ajudavam os idosos em seu dia-a-dia.



## Seguros Unimed reúne corretores para apresentar produtos

Por Elaine Lisbôa

Para apresentar seus produtos e serviços aos corretores, a Seguros Unimed realiza café da manhã, seguido de palestra, destinado aos profissionais. Para falar sobre as funcionalidades de cada produto esteve presente Jackson Xavier da Silva, da Unidade de Desenvolvimento e Treinamento da companhia.



Durante o encontro, a empresa destacou o Vida Premiável, um plano que contempla a faixa etária de 14 a 80 anos, com cobertura para morte acidental e natural (com carência de 12 meses), e invalidez total por acidente.

O segurado concorre a quatro sorteios mensais pela loteria federal, não está sujeito a aumento de mensalidade decorrente do enquadramento etário (apenas por reajuste anual) e não passa por análise de doenças pré-existentes.

Segundo o diretor da Seguros Unimed, Mauri Rafaelli, a intenção da palestra era fornecer as condições necessárias para o corretor trabalhar os produtos e receber religiosamente a comissão adequada. “O nosso objetivo é que cada um se sinta em casa. Estou sempre disponível para todos, sem qualquer demagogia, e espero contar sempre com a presença de nossos corretores”, destacou.

## Care Plus faz premiação

Care Plus realiza premiação dos corretores participantes da campanha “All Star”. A abertura do evento e a entrega dos prêmios foram comandadas pelo diretor executivo da empresa, Luiz Camargo.

O encontro foi realizado no Quartier Latin, local especializado em eventos culinários, onde os corretores foram divididos em equipes e ficaram responsáveis em preparar um prato sob a supervisão de um chefe especializado. Após o momento de descontração, os profissionais receberam seus respectivos prêmios.



## Argo Seguros oficializa operações no Brasil

Por Cristiane Pappi

A Argo Seguros oficializou, em coquetel no Leopoldo, em São Paulo, o início de suas operações no Brasil. Prestigiando o evento esteve o CEO mundial da companhia, Mark Watson III.

De acordo com Pedro Purm, CEO para o Brasil, o Grupo Argo chega ao País como uma companhia internacional especializada em produtos de seguros e resseguros para empresas de todos os portes, viabilizando planos exclusivos que atendem à necessidade de cada negócio. Em discurso, Purm

agradeceu a receptividade do mercado e garante que o Grupo possui grandes planos de ação para o Brasil. “O Grupo Argo possui visão bem segmentada e especializada. Gosta de trabalhar perto do cliente, dos parceiros de negócios e dos corretores, que são nosso principal canal de distribuição”.

Com a aprovação da Susep desde dezembro de 2011, a seguradora emitiu sua primeira apólice em janeiro, tendo em fevereiro a primeira comunicação de sinistro. “Pode parecer pouco, mas pelo pouco tempo de atuação dentro do mercado brasileiro, para a companhia é

muito”, afirma Purm.

A princípio os focos da seguradora no Brasil são três linhas: Transporte, liderada por Salvatore Lombardi; Patrimoniais e Engenharia, comandada por Ana Carolina Mello; e Linhas Financeiras e de Desenvolvimento de Negócios, conduzida por Eduardo Pitombeira.





Fotos: Paula Kossatz

Ao chegar no evento, participantes receberam bolsas personalizadas com material das palestras

Por Cristiane Pappi

Atenta ao constante avanço da tecnologia no mundo e ao desenvolvimento no País, a Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) promoveu o Insurance Service Meeting 2012 para auxiliar e preparar o mercado de seguros aos desafios tecnológicos atuais.

O encontro aconteceu no Club Med Rio das Pedras, em Angra dos Reis, no Rio de Janeiro, e contou com dois dias de palestras informativas sobre os desafios do mercado em relação à prospecção de novos clientes, integrando as novas tecnologias e as sugestões para um desenvolvimento sustentável.

Durante a abertura, o presidente da Comissão de Processos e Tecnologia da Informação da CNseg, Roberto Almeida, comentou que o principal objetivo do encontro é aproximação entre as empresas, a interação e o desenvolvimento de novas ideias para cada segmento.

Voltando-se para o compartilhamento e proteção de dados pessoais, Julio Avelar, executivo da CNseg, comentou sua importância. O com-

partilhamento de dados é utilizado naturalmente pelas empresas para se obter informações a respeito do cliente e para minimizar os casos de fraude. No entanto, como trabalhar com essa vertente de forma segura?

A CNseg, por exemplo, possui convênio com uma base de dados de órgãos públicos que facilita o acesso às informações. Para tal ferramenta, o executivo da Central de Serviços da CNseg (Ceser), Renato Pita, garantiu existir uma política responsável pela proteção desses dados.

Mário Viola, também executivo da Ceser, explicou que as políticas de segurança para as bases de dados são norteadas de acordo com as regras

*Segundo Roberto Almeida, o principal objetivo do encontro era a aproximação entre as empresas, a interação e o desenvolvimento de novas ideias para cada segmento*

## CNseg organiza Insurance Service Meeting 2012

*Evento aborda os desafios na prospecção e desenvolvimento do mercado de seguros junto à Tecnologia da Informação*

de negócios das seguradoras, assim como no âmbito jurídico, são baseadas na lei complementar nº 105 e do Código Civil Brasileiro. Além disso, é preciso que a empresa possua uma estrutura tecnológica que permita a segurança dessas informações.

### Tecnologia e a saúde

O mercado de saúde enfrenta o desafio de atender aos clientes imersos nesse mundo de evoluções. “É preciso estar atento à diversidade de público e enfrentar o desafio de viver em um mundo analógico e digital”, afirmou Manoel Antônio Peres, diretor da Bradesco Saúde e representante da FenaSaúde.

Peres comentou que a junção das tecnologias já vigentes com a inteligência proporcionada pela TI garante a eficiência no setor de saúde.

Uma das novidades apresentadas pela empresa Imagem Geosistemas para o mercado de saúde foram os mapas interativos, aplicativo que auxilia o paciente de planos de saúde a localizarem os consultórios e médicos mais próximos de sua residência. “São soluções integradas que vão além da agilidade e redução de custos”, destacou Marcos Cardoso Lima, diretor técnico da Indra.



Ismael acredita que a tecnologia só tem a contribuir para o crescimento do mercado de seguros

### A prospecção de clientes

O presidente da FenaCap, Marco Antônio da Silva Barros, apresentou os números do mercado de capitalização. O segmento registrou crescimento nos últimos anos. No Brasil são cerca de 40 milhões de clientes e ano passado o mercado faturou R\$ 14,1 bilhões, sendo R\$ 732 milhões pagos em sorteios.

Barros acredita que para se manter os bons resultados é preciso ter amplitude sobre os processos tecnológicos e informativos. O vendedor precisa conhecer bem quem são seus atuais e futuros clientes, tornar seu produto mais popular perante a sociedade, agilizar os processos por meio de sistemas atuais e, por fim, manter o padrão de qualidade e estrutura.

“Claro que são expectativas de longo prazo, pois ainda existem clientes que estão acostumados com a distribuição do produto de forma tradicional, mas o segmento tem que se adaptar a esses paradigmas do mercado”, disse o presidente.

O diretor da Indústria de Seguros da SAP, Ismael Nieto, acredita que a tecnologia só tem a contribuir para o crescimento do mercado de seguros, principalmente para entender e relacionar-se com clientes.

### A utilização da web

Para falar sobre prospecção, venda e interação esteve presente o diretor executivo da Bradesco Vida e Previdência e presidente membro da Fena-Previ, Eugênio Liberatori Velasques.

Segundo o executivo, a tecnologia pode ser aliada na aproximação das pequenas e médias empresas com seu público alvo.

“Precisamos trabalhar este segmento. O PME tem grande potencial de crescimento e a tecnologia pode ser nossa grande aliada, como ferramenta, para aproximar pessoas, mas tem que ser de forma amigável, com o objetivo de impactar o consumidor no ato de fazer sua escolha pelo melhor canal”.

Para Roberto Ciccone, consultor de negócios da IBM, a atenção deve-se voltar também para as gerações Z e Y, pois este é o público que mais acessa a internet. “São consumidores que interagem, pesquisam e trocam opiniões no ambiente virtual. E entre os inúmeros canais existentes, o Google ainda é o mais popular”, disse.

### Crescimento com responsabilidade

Um dos desafios da comunicação digital é reduzir a quantidade de papel utilizado pelas companhias. Segundo Fernando Wosniak Steler, sócio e diretor-executivo da AgDirect Marketing, a tecnologia proporciona maior

agilidade aos processos e uma produção mais ecológica.

“O foco é capturar a atenção do consumidor que recebe milhares de informações por dia”. Steler apresentou como exemplo o case da Mapfre, que tornou o site, campanhas e informativos mais claros e objetivos, facilitando a vida do consumidor. “Os resultados são redução de 35% nos custos com emissão de apólice, o volume de papel caiu 88%, custos com postagem reduziu em 45% e ainda houve aumento de 30% nas renovações de apólices”.

Para finalizar o ciclo de palestras, o jornalista André Trigueiro, da Globo News, fez um panorama utilizando o tema Mundo Sustentável. Segundo ele, talvez não seja tão fácil estabelecer a relação de seguros com sustentabilidade, mas pode-se ficar mais claro quando se entende que o mundo sofre mudanças rápidas.

Para Trigueiro, se todos respeitarem os limites e abandonarem o velho pensamento de que sua atitude não prejudicará o todo, se evitará um ecocídio e será possível fazer a diferença no mundo”.

Roberto Almeida e Solange Beatriz Palheiros Mendes, diretora executiva da CNseg, finalizaram o evento agradecendo a todos os presentes. “Transparência na sustentabilidade e o compromisso com a sociedade como um todo é o nosso foco”.



Eugênio Velasques fala sobre a importância da internet para atrair público diferenciado

## Empresas de Seguros e Saúde recebem Prêmios por seus programas de Qualidade de Vida

Por Cristiane Pappi

Cada vez mais presente no ambiente de trabalho, o tema Qualidade de Vida na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), oito empresas de diversos segmentos para o 15º Prêmio Nacional de Qualidade de Vida (PQNV), promovido pela Associação Brasileira de Qualidade de Vida (ABQV).

Entre as empresas, a Seguros Unimed, Unimed Rio, Victory Consultoria, receberam o prêmio por “Boas Práticas na Gestão” de seus programas de qualidade de vida. A Caixa Seguros também recebeu o prêmio, mas por sua “Excelência” aplicado nos programas

Ao receber o prêmio, Rafael Moliterno, presidente da Seguros Unimed, confirmou que não faria sentido uma empresa que cuida de saúde não

ter bons exemplos dentro de casa. “O aumento de expectativa de vida que a gente vem apresentando tem que ser com qualidade, portanto, temos a obrigação de fazer lição de casa.”

Vera Lucia Bejatto, Presidente da Victory Consulting, comenta que o Prêmio é importante para o reconhecimento das empresas contratantes e explica um pouco sobre o programa de prevenção de sua consultoria.

Feliz pelo Prêmio, Denise Dantas, Superintendente de RH da Caixa Seguros comenta que a iniciativa existe há cinco anos e os resultados são perceptíveis na redução do uso de planos de saúde e de absenteísmo. “Esses resul-



tados demonstram a efetividade e acolhida a nosso programa.”

Luiza Cruz, coordenadora da ABQV agradeceu as empresas por expor seus projetos. De acordo com o presidente da ABQV, Alberto Ogata, a Associação visa incentivar as práticas para uma boa qualidade de vida dos funcionários. “As melhores práticas e programas servem de exemplo para outras empresas e outros projetos, tornando-se um multiplicador de ideias”, afirma o presidente.

### SAS divulga crescimento

O CEO da SAS para o Cone Sul, Márcio Dodal, anuncia crescimento da empresa no Brasil em 25% no ano de 2011. “Ano passado nossa expectativa era de 20% e conseguimos um pouco mais. Para 2012 vou repetir a projeção para, quem sabe, termos a mesma sorte”, comenta Dodal.

A empresa teve um faturamento de 2,7 bilhões em 2011. Este ano, a SAS aposta em soluções de fraude para o segmento financeiro - que inclui bancos e seguradoras. “Acreditamos que o Brasil terá uma boa aceitação desse produto”, afirma o CEO.

### APTS discute sobre PL 3555

A Associação Paulista de Técnicos de Seguro realizou palestra sobre projeto de lei 3555/2004 e a importância de sua aprovação.

Estiveram presentes os advogados Gustavo de Medeiros Neto, Paulo Luiz de Toledo Piza e Walter Polido

para discutir o assunto.

A palestra informou sobre os entres no projeto e a necessidade de se criar um código mais abrangente, que garanta os direitos do consumidor e auxilie no julgamento de assuntos na área de seguros.

### Walter Polido ministra palestra

O advogado e Mestre em Direito das Relações Sociais, Walter Polido, realizou palestra sobre o tema Responsabilidade Civil no Seguro, na Associação Paulista de Técnicos de Seguro.

O advogado explicou que os Seguros de Responsabilidade Civil é uma necessidade para a sociedade, no entanto, no Brasil a contratação ainda é um pou-

co complicada. Quanto ao âmbito jurídico, as questões voltadas para RC são tratadas no campo da ética, da política, das ciências humanas, levando em consideração o Código Civil e de Defesa do Consumidor, que ampliou a responsabilidade dos fornecedores e prestadores de serviço, pois quem causa o dano tem o dever de indenizar.

# TROFÉU GAIVOTA DE OURO

Vem  
aí

21 DE  
JUNHO/2012



**Informações:**

**Tel.: (11) 3884-5966**

**[premio@revistasegurototal.com.br](mailto:premio@revistasegurototal.com.br)**



Luis Felipe Pellon e Sergio Barroso de Mello

## Escritório de Advocacia assume maioria

*Pellon & Associados completa 21 anos dedicados ao papel do direito no mercado de seguros*

Por Elaine Lisboa

Considerado como referência no Brasil para o mercado de seguros na área do direito e vencedor de diversos prêmios nacionais e internacionais, o escritório de advocacia Pellon & Associados chega aos seus 21 anos de história cheio de expectativas para os que estão por vir.

A intenção é estar preparado para acompanhar o momento do mercado de seguros no país, o que, segundo o presidente do escritório, Luís Felipe Pellon, chegará “a níveis jamais imaginados. O crescimento do setor é vertiginoso e tende a registrar marcas anuais de 15% a 20% pelos próximos 10 anos!”.

Pellon diz que, com essa evolução econômica, observa-se uma silenciosa revolução técnica decorrente da abertura do mercado de resseguros, exercendo forte pressão sobre as regulações de sinistro, exigindo aprofundamento na qualidade das análises das circunstâncias do ocorrido e relatos mais precisos e detalhados das diversas questões envolvidas. “Esta é uma tarefa para

profissionais experientes e, quem não estiver preparado, terá dificuldades de atuar com desenvoltura neste novo mercado”, enfatizou.

O escritório conta com várias especialidades, mas seu departamento de destaque está voltado ao seguro, envolvendo maior número de pessoas, dentre eles advogados, funcionários e paralegais. Ele está dividido em setores dedicados aos ramos de auto, pessoas (vida, acidentes e pension funds), danos (*property and liabilities*), saúde, seguros obrigatórios e resseguro.

Os advogados atuantes possuem habilidades específicas nestes ramos e, de acordo com Pellon, são capacitados exaustivamente. “Isto é certamente um diferencial do qual não abrimos mão. O que nos faz deixar de seguir algumas novas tendências do mercado de advocacia, por acreditar que bons serviços demandam cuidado, atenção, experiência e remuneração adequada”, ponderou.

Para ele, ainda existe uma carência de mão de obra especializada, isto porque a advocacia de seguros e resseguros, previdência e capitalização possui diversos aspectos a serem analisados e resolvidos que envolvem contratos, tarifas, sinistros, comercialização, temas estatutários, tributários e de relações com órgãos fiscalizadores. Mesmo os aspectos corporativos envolvem leis e normas específicas para a área, de maneira que o conhecimento da operação e da legislação específica é fundamental.

Com isto, a demanda por profissionais do direito, seja em seguradoras ou em escritórios de advocacia, deve aumentar. “O que um jovem profissional deve observar é a necessidade de especialização, de conhecer bem a técnica do seguro e os seus fundamentos jurídicos. Hoje em dia a análise das apólices e dos sinistros está muito mais técnica



Setor de arquivo do escritório de advocacia

do que no passado e o advogado é peça fundamental neste processo”.

O que não faltam são temas polêmicos e em aberto para serem trabalhados por esses profissionais. Exemplo disto são as recentes mudanças ocorridas na regulamentação do resseguro. Pellon

*“Bons serviços demandam cuidado, atenção, experiência e remuneração adequada”, diz Pellon*

afirma que o escritório procura trabalhar esses assuntos com técnica e equidistância, pois há uma forte tendência ao emocionalismo e à visão unilateral, o que não ajuda a avançar na análise do problema.

“Acreditamos que estas questões devem ser vistas com mais profundidade, levando-se em consideração a saúde do mercado e o benefício de todos, e menos o interesse de uma das

partes; seja o governo, seja a empresa ou o consumidor. Aliás, o mercado entendeu o posicionamento do governo, até porque os fatos ocorridos no exterior vieram demonstrar que um certo nível de controle é desejável, em proveito de todos”, opinou.

#### A história do escritório

Neste aniversário, não é de se estranhar que o Pellon enfatizou a história de sucesso do escritório, criado em 1991, quando se iniciava o processo de terceirização na economia brasileira.

O presidente conta que o país vivia um período de forte crise econômica, que levou inclusive ao bloqueio de cruzados novos. No início de suas atividades, o escritório teve importante participação na liberação desse dinheiro, aliviando a difícil situação de muitos clientes.

“Os recursos auferidos no sucesso deste trabalho foram destinados inteiramente a pesados investimentos em nosso escritório, objetivando a criação de uma grande estrutura voltada para a defesa e proteção dos interesses do empresariado, em

*“Mais importante do que ocupar posições tão relevantes no ranking é ser citado pelos clientes como um dos melhores, certificando assim a alta qualidade dos serviços jurídicos prestados por nosso escritório”, comenta Pellon.*

especial do mercado de seguros. A denominação social acompanhou o nome daquele que deu a ideia e o impulso para criação do escritório, e que está até hoje à frente de sua administração”, comentou.

Na época da fundação, o mercado de seguros representava algo em torno de 0,8% do PIB brasileiro, percentual baixo quando comparado às demais economias da América Latina.

O escritório começou com uma pequena sala no Edifício Avenida Central, no Rio de Janeiro, contando com três advogados e alguns estagiários. Após 15 anos atingiu grande porte e passou a trabalhar com mais de 500 pessoas e com outras instalações em São Paulo, Espírito Santo, Pernambuco e Brasília.

Hoje conta com uma equipe formada por 320 colaboradores, 120 advogados e um grande número de funcionários, estagiários e paralegais.

## Os casos de sucesso

Em 21 anos, foram muitos os casos de sucesso que o presidente do Pellon & Associados se recorda pelo seu expressivo valor refletido e as peculiaridades que os tornaram especiais.

O mais recente comentado pelo presidente, do qual o processo ainda está submetido à análise jurisdicional, é uma ação envolvendo a CSN, a SulAmérica e o IRB, sobre um alegado sinistro ocorrido no Terminal de Carvão da Siderúrgica, localizado no Rio de Janeiro. Esta ação, cujo valor atinge centenas de mi-

lhões de dólares, envolve vários aspectos jurídicos e técnicos, desde questões de jurisdição, de cobertura securitária e definições do que consiste um sinistro e de como um prejuízo deve ser avaliado.

Outro destacado se refere ao incêndio de uma pintura atribuída pelo segurado a Rembrandt, considerado um dos maiores nomes da história da arte europeia. A ação visava uma indenização securitária de R\$ 15 milhões. Foi realizada uma perícia na obra para verificação de sua autenticidade, comprovada posteriormente não ser autêntica.

A autoria da obra havia sido declarada na proposta de seguro, onde o segurado sustentou sua autenticidade e a falta de necessidade para prova pericial, recusando-se a exibir a tela danificada, que desapareceu.

“Sustentamos a tese de que tal presunção não se operava no caso e, segundo o art. 359, I, do CPC, a não exibição das obras geraria uma presunção contra o autor [da ação], de veracidade dos fatos alegados pela Ré. Ambas as Instâncias acolheram a questão inovadora suscitada, prevalecendo a tese da seguradora de que a ausência de prova material do fato enseja a negativa de co-

bertura securitária, independentemente do que constar na proposta do seguro”, explicou Pellon.

## Premiações e reconhecimento

O escritório Pellon & Associados ocupou em 2011 o 37º lugar no ranking geral dos maiores escritórios de advocacia do Brasil. Na categoria “Abrangente” (escritórios que atuam com um grande número de especialidades), ficou em 15ª posição e citado entre os melhores nas áreas Cível e de Seguros.

Luís Felipe Pellon também teve seu nome mencionado como um dos mais admirados advogados do setor de seguros. “Mais importante do que ocupar posições tão relevantes no ranking é ser citado pelos clientes, nesta mesma publicação, como um dos melhores nas áreas cível, consumidor e seguros, certificando assim a alta qualidade dos serviços jurídicos prestados por nosso escritório”, disse o presidente.



# Pellon & Associados Advocacia

## Uma história de talento e sorte

Muita gente irá estranhar esse título. Mesmo entre nós discutimos bastante a respeito. Afinal, não estaríamos desmerecendo nossas conquistas aliando nosso sucesso (talento) também aos caprichos da sorte? Entretanto, quem já viveu o bastante sabe que é muito relativo o controle que temos sobre o nosso destino; o que vale tanto para pessoas quanto para empresas.

De um início modesto, numa pequena sala (a 2929, que chamávamos afetadamente de *double twenty nine*) no Edifício Avenida Central, no Rio de Janeiro, atingimos o porte de um grande Escritório, onde trabalham mais de 400 pessoas. Um crescimento vertiginoso, sem dúvida, que tentaremos explicar aqui.

Era julho de 1991 e o Brasil passava por um período de grandes transformações. A abertura política já se concretizara e a palavra de ordem na economia era modernização. O combate à inflação era cada vez mais intenso e a aproximação da estabilidade fazia com que as empresas passassem a se preocupar com os custos operacionais e com a racionalização de suas estruturas.

A partir desse cenário e da janela de oportunidade que oferecia, visualizamos que o segmento de seguros necessitaria fortemente de um escritório que possuísse o conhecimento específico do setor, muito especializado e, por isso, atendido por estruturas internas então em fase de desmontagem.

Isto demandaria, porém, recursos de monta. Problema resolvido por um golpe de sorte, quando o presidente Collor assumiu e decretou o malfadado bloqueio de cruzados, a moeda da época.

Tivemos importante atuação na liberação deste dinheiro, o que veio beneficiar inúmeras pessoas físicas e jurídicas, atingidas por uma violência sem precedentes que, de uma hora para outra, impôs graves dificuldades a aposentados e empresas, pela indisponibilidade de reservas feitas com sacrifício ao longo dos anos e das quais dependiam para viver ou desenvolver os seus negócios.

Os frutos decorrentes dessa nossa atuação permitiram reunir os recursos suficientes aos investimentos necessários para montar uma estrutura adequada a atender o mercado de seguros.

Aliando a minha já longa experiência nesse segmento da advocacia com a vibração, talento e a vontade de vencer de um jovem advogado, também conhecedor dos meandros da atividade seguradora – meu amigo, sócio e grande companheiro de jornadas, Sergio Barroso de Mello – demos a partida neste hoje vitorioso projeto, de sonhar em ser um escritório referência do setor em nosso país; o que temos o orgulho e a grata satisfação de dizer que, definitivamente, somos.

Atualmente, além de reforçar a cada dia esta vocação inata para o seguro, abrimos os olhos para outros setores onde queremos, igualmente, deixar a nossa marca.

Ao longo deste percurso adquirimos reconhecimento e respeito perante os clientes e o Judiciário, que nos identifica como especialistas sérios e dedicados ao seguro, como instituto jurídico e não apenas como negócio.

Hoje nosso escritório já ultrapassa as fronteiras nacionais, sendo conhecido no exterior por uma importante par-



Por Luís Felipe Pellon\*

ticipação de alguns de seus integrantes na Associação Internacional de Direito de Seguro.

Essa talvez seja uma história comum de sucesso, mas certamente foi vivida por nós com muita emoção e envolvimento com os temas jurídicos e parceria com os clientes, pois, ao contrário do que me ensinaram velhos causídicos, penso que o bom advogado é aquele que vive o processo, sofre com as agruras de seu cliente, vibra e se emociona com o resultado de suas causas.

Por fim, só posso repetir aquilo que está escrito à porta de nosso escritório do Rio de Janeiro, para ciência de todos, especialmente daqueles que conosco trabalham, para que jamais se esqueçam de nossa verdadeira missão: ser útil e prestar serviços.

\* *Luís Felipe Pellon é presidente da Pellon & Associados, advogado formado pela Faculdade de Direito da UFRJ.*



## SP registra maiores índices de sinistralidade em roubo de carga do Brasil

### Companhias do setor comentam as melhores medidas para mitigar os riscos nas estradas

Por Elaine Lisbôa

**E**m 2011, o roubo de carga em São Paulo apresentou redução de 4,61% em ocorrências, mas os prejuízos foram maiores (5,75%) em comparação ao ano anterior. Foram registradas 6.958 ocorrências, que resultaram em um prejuízo de R\$ 295,756 milhões.

O levantamento estatístico foi produzido pela Federação das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (FETCESP) e pelo Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (SETCESP), tendo como fonte a Base de

Dados da Secretaria de Segurança Pública do estado (SSP/SP), que reúne todas as ocorrências de roubo e furto de carga, oficialmente registradas nas Delegacias Policiais de São Paulo.

As ocorrências estão altamente concentradas na Capital (81,65%) e demais municípios da região metropolitana. Para se ter uma ideia, 80% dos roubos de carga no Brasil são correspondentes à região sudeste, 40% deles concentram-se a 140km do raio de São Paulo.

De acordo com o diretor de operações do Grupo GV Risco, Charles Ferreira, “hoje, a rodovia com maior índice de sinistralidade é a Anhangue-

ra, e o produto mais roubado é o eletrônico, onde se tem alto valor agregado, mas um volume pequeno para se carregar”. O que explica os dados que abriram esta matéria.

Ferreira alerta que à noite existe um índice de sinistralidade mais alto e, por esta razão, o cuidado das gerenciadoras de risco para se evitar o roubo da carga é dobrado. “Todo sinistro procede de um vazamento de informação. Presenciamos um exemplo prático disto com um de nossos clientes. Toda vez que a empresa liberava o transporte de uma carga, a diretoria disparava um comunicado avisando a toda equipe. Orientamos

*“Hoje, a rodovia com maior índice de sinistralidade é a Anhanguera, e o produto mais roubado é o eletrônico, onde se tem alto valor agregado, mas um volume pequeno para se carregar”, diz Charles Ferreira*



a não fazer mais isto, pois aumenta o número de pessoas informadas e, conseqüentemente, a probabilidade de ocorrer um sinistro é maior”.

#### **O trabalho das gerenciadoras de risco**

Charles Ferreira, durante o Fórum Abralog “Visão Integrada de Risco na Cadeia Logística: É Possível?”, divulgou o trabalho do Grupo GV Gerenciamento de Risco. Quando o serviço da companhia é contratado pela transportadora, o Grupo passa a ser o responsável pelas normas e verificações para que uma carga siga viagem até o seu destino.

A equipe realiza um check-list de pré-viagem com o motorista, caminhão e carga para averiguar se tudo está corretamente identificado. O motorista precisa mostrar sua habilitação específica, fazer exames de saúde, participar de palestras explicativas e, ao final, ele recebe cartilhas de prevenção de acidentes com uma linguagem simplificada para ajudar em qualquer eventualidade.

Após toda a verificação e aprovação das fases, o veículo é liberado para começar o trajeto até o local de

entrega da carga. Caso saia da rota por qualquer razão, o operador responsável pelo monitoramento imediatamente verifica a ação, mas não realiza a tratativa. Ele encaminha o caso à equipe de coordenação, que averigua o caso de anormalidade.

Dependendo do tipo de operação o cuidado é dobrado. Hoje, segundo Ferreira, os produtos de tecnologia voltados à segurança estão altamente eficientes e direcionados a qualquer tipo de operação, como a utilização de um botão de pânico, sensores de porta, trava de 5ª roda, bloqueador mecânico, trava de baú, porta blindada...

“Através das tecnologias de rastreamento de veículos passamos a ter um serviço mais eficiente de monitoramento. Até mesmo em caso de perda de sinal podemos optar pela tecnologia satelital”, disse.

O Grupo possui postos de controle distribuídos nas estradas com todo o suporte tecnológico necessário e, inclusive, é aproveitado para que o motorista possa pernoitar com segurança.

A gerenciadora de riscos Buonyy Projetos e Serviços de Riscos Securitários possui três tipos de serviços

para os casos de transporte de cargas: o Teleconsult, que analisa o perfil profissional para adequação do risco; o Buonnysat, uma central de monitoramento de veículos para prevenção de roubo e acidente; e a Buonyy Projetos Especiais, que estuda a operação e elabora o projeto para redução da exposição do risco.

Segundo o sócio e diretor Comercial da companhia, Eliel Fernandes da Silva, quando se realiza o monitoramento e gerenciamento de uma carga, o responsável pelo acompanhamento precisa de uma série de requisitos.

“Treinamento, disciplina, conhecimento técnico, concentração e controle são fatores fundamentais para um bom desempenho do profissional. Para conquistar excelência disponibilizamos um sistema que auxilia o operador a identificar situações de emergência e adotar as medidas mais adequadas a cada situação”, explicou.

No entanto, mesmo com tantos cuidados, muitos fatores podem colaborar para a ocorrência de um sinistro. “Malha viária precária, falta de sinalização, horas excessivas de viagem somados a imprudência de alguns



*“É necessário trabalhar melhor na prevenção de acidentes, incentivando no preparo do motorista”, avalia Luiz Fernando, da Marítima*

motoristas e a falta de programas de conscientização, contribuem consideravelmente para os índices alarmantes de acidentes”, comentou Eliel.

### **O sinistro ocorreu. E agora?**

Segundo Ferreira, do Grupo GV, o cuidado da gerenciadora após a ocorrência do sinistro está em averiguar se não há qualquer deficiência no processo, que possa ter contribuído para o risco. Caso algo esteja irregular, a indenização pode não ser efetuada.

A Buonny efetua uma análise situacional das operações do cliente para identificar os fatores de risco que servirão de base para elaboração de um plano emergencial visando neutralizar e/ou minimizar a sinistralidade.

O cliente, tendo o contrato com uma gerenciadora e todos os dados

averiguados, está pronto para acionar o seguro. Ele envia o aviso de sinistro à seguradora, que imediatamente faz uma vistoria prévia dos dados informados. Algumas empresas encaminham para uma companhia terceirizada, especializada em regulação de sinistro, realizar toda a parte de constatação dos termos.

No caso da RSA Seguros, a regulação é realizada pela própria empresa, que possui um departamento específico para a ação. “Procuramos terceirizar o mínimo possível qualquer operação dentro da seguradora, para não encarecer o serviço que prestamos a nossos clientes. Existem companhias que contratam muitos serviços por fora e acabam penalizando o cliente, que precisa receber sua indenização”, disse Adailton Dias, diretor de Transportes da RSA.

A companhia ainda oferece assistência 24 horas para todos os clientes, envia outro caminhão no local para suprir as necessidades imediatas, aciona a Polícia mais próxima e acompanha de perto o fato.

Como o índice de sinistralidade no transporte de carga é alto, as seguradoras exigem um trabalho de gerenciamento bem feito. Com tudo dentro dos conformes, elas se mostram prontas para indenizar corretamente o cliente.

“Temos uma empresa que coleta os documentos no caso de sinistros.

Acompanhamos a documentação, pedimos alguns posicionamentos e confrontamos todas as informações. Hoje a gerenciadora de risco tem um papel fundamental, mas não basta a transportadora ter esse serviço. É necessário que esta gerenciadora seja comprometida com a operação do cliente, por isso, buscamos empresas de alto nível, que valorizam a parte operacional, que é a mais importante, pois está monitorando a carga durante todo o percurso. É necessário que as pessoas do operacional conheçam todo o processo”, comentou o gerente de Transportes da Marítima Seguros, Luiz Fernando de Almeida.



### Serviços preventivos

Pelo caminhar do evento, dá-se a impressão de que a atuação da seguradora só acontece no momento do sinistro. Engano expressivo! Muitas acompanham de perto todo o trabalho do cliente e o serviço de gerenciamento.

A Marítima disponibiliza uma equipe altamente qualificada, focada especialmente no gerenciamento de risco, prestando assessoria e avaliando se o trabalho que está sendo feito é adequado.

Almeida diz que a preocupação maior da companhia acaba sendo os acidentes. Apesar dos roubos acontecerem com certa frequência, 70%

deles ocorre por falha humana. “É necessário trabalhar melhor na prevenção de acidentes, incentivando no preparo do motorista, monitorando a velocidade do veículo, e talvez premiando o motorista que cumprir com todos os processos”, comentou.

A RSA oferece uma série de ferramentas tecnológicas que facilitam, como dispositivos de gerenciamento de risco, análise de rotas, consultoria gratuita para tecnologias novas. A companhia também averigua para o cliente se a gerenciadora é a melhor para cuidar do tipo de serviço que ele oferece.

“Cada gerenciadora possui uma expertise maior com determinado produto. Conversamos com nosso cliente e propomos os melhores caminhos. O cliente sério procura se preocupar em entregar seu produto, assim como as gerenciadoras sempre aceitam as nossas sugestões para melhorar o processo. Analisamos todos os aspectos na preventiva para mitigar o risco do sinistro”, disse Adailton.

### A importância do corretor

A parcela do corretor de seguros não poderia faltar. Todas as empresas são unânimes em dizer a importância do profissional em todo o trabalho.

Segundo o diretor de Transportes da Allianz, Marco Antonio dos Santos, a em-



*Marco Antonio dos Santos destaca o comprometimento da seguradora Allianz com o corretor de seguro no setor de transporte de carga*

presa disponibiliza ao profissional um sistema diferenciado de emissão de faturas, programas de incentivo para o corretor manter a fidelização e procurar parceiros, boas comissões, entre outros serviços. “Procuramos ser competitivos, pois a concorrência no mercado está muito aquecida”, destacou o diretor.

A RSA disponibiliza um sistema em que o corretor é capaz de acompanhar todo o processo do cliente, onde é possível ter uma base de dados organizada e proveitosa para o desempenho de cada ação. “O remédio tem que ser dado na medida certa. O corretor sabe a melhor seguradora para prover um bom serviço ao cliente para que ele fique satisfeito e bem seguro”, finalizou Adailton Dias, da RSA.



## Tecnologia Onixsat ajuda no resgate de trabalhadores da Estação Brasileira na Antártida

*Resgate na Estação Comandante Ferraz é realizado através da OnixTec*

**T**ecnologia da Onixsat, companhia que fornece soluções em rastreamento e comunicação via satélite, ajudou a resgatar militares e pesquisadores que trabalhavam na Estação Brasileira de Pesquisa Comandante Ferraz, quando ocorreu um incêndio que destruiu 70% da área, causando a morte de dois militares.

Com o suporte oferecido pela tecnologia utilizada e a determinação da equipe de resgate foi possível trazer de volta para terras brasileiras 45 pessoas: trinta pesquisadores, um alpinista, um representante do Ministério do Meio Ambiente, doze funcionários do Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro e um militar ferido.

O avião da Força Aérea Brasileira (FAB) que resgatou os trabalhadores saiu da Base Aérea do Galeão com destino a Punta Arenas, no Chile, levando equipamentos de comunicação por satélite de última geração que iriam auxiliar na operação.

Um dos equipamentos utilizados pela Marinha foi o Iridium 9555, telefone satelital que funciona em 100% do globo terrestre, com qualidade e confiabilidade.

Trata-se do aparelho portátil ideal para utilização em regiões remotas, que não dispõem de acesso às redes tradicionais de telecomunicações, que é o caso da base brasileira na Antártida.

Outro equipamento estava instalado em duas embarcações que foram escaladas para realizar suporte ao resgate. O *Inmarsat FleetBroadband* (FBB) foi utilizado para faci-

tar a transmissão de dados e os comandos para a realização do resgate.

Confiáveis e seguros, os terminais FBB operam em qualquer situação climática, sendo excelentes opções para conectar embarcações à telefonia e à internet banda larga. O *FleetBroadband* atua

as comunicações a bordo e contribuindo efetivamente para o aumento de sua eficiência operacional.

A OnixSat, através da OnixTec, ofereceu à Marinha Brasileira todo o suporte necessário para que os serviços de comunicação satelital fossem utilizados nesta operação.

### Lembrando o caso

Na madrugada do dia 25 de fevereiro a Estação Comandante Ferraz foi atingida por um incêndio que destruiu 70% de suas operações. O suboficial Carlos Alberto Vieira Figueiredo e o primeiro-sargento Roberto Lopes dos Santos morreram no acidente, e o primeiro-sargento Luciano Gomes Medeiros ficou ferido.

A base brasileira, que em janeiro deste ano completou 30 anos de funcionamento, estudava o impacto das mudanças ambientais globais na Antártica e suas consequências para as Américas. Nela viviam e trabalhavam militares e pesquisadores brasileiros.

Segundo informações divulgadas pela Marinha, o incêndio começou na casa de máquinas, local onde ficavam os geradores de energia. O prédio principal da EACF, onde ficavam a parte habitável e alguns laboratórios de pesquisas, foi completamente destruído. Permaneceram intactos os refúgios, os laboratórios de meteorologia, química e de estudo da alta atmosfera, os tanques de combustível e o heliponto.





# 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)



Por Elaine Lisbôa

**M**esmo com o avanço da internet para viabilizar a compra de seguros online, consumidores ainda demonstram maior confiabilidade em fechar contrato diretamente com o corretor. A pesquisa foi realizada pela IBM (International Business Machines), empresa que desenvolve tecnologias de informação.

No estudo, a companhia constatou que, a interação pessoal entre cliente e corretor possui maior probabilidade para fechamento de um contrato do que o meio online, isto porque a qualidade e confiabilidade influenciam drasticamente na compra. Mesmo para produtos simples e com preços mais acessíveis na internet, 51,8% dos consumidores optaram pela compra diretamente com o corretor, ante 18,3% que fecharia pela web.

A pesquisa foi realizada com 317 pessoas, por meio de uma simulação de venda de seguro de automóvel ao



## Estudo da IBM reforça a importância do corretor para venda de seguros

vivo (ligação telefônica ao corretor) e online (informações obtidas pelo web site da seguradora) na Universidade de St. Galen, na Suíça, e em vários países do mundo, inclusive no Brasil.

Para o consumidor, as informações obtidas na compra do seguro determinam fortemente onde e como vai adquirir o produto desejado. O fechamento do negócio acontece com mais frequência quando existe a interação ao vivo, devido a natureza do seguro ser baseada na confiança. O cliente deseja qualidade, consistência, alto nível de clareza nas informações e profissionalismo.

No Brasil os resultados se mantiveram. Mesmo com todo o processo de pesquisa do consumidor ser realizado pela internet, para fechamento da compra, o cliente ainda opta em negociar diretamente com o corretor.

“A primeira pesquisa que fizemos foi promovida aqui no Brasil pela internet. Avaliamos a qualidade da informação e a confiabilidade. Constatamos que mesmo com a pesquisa na internet, o consumidor tende a fechar a compra com um corretor de seguros”, comentou Roberto Ciccone, executivo da IBM.

Ciccone aponta que 80% das

pessoas escolheram um corretor de alta qualidade e confiabilidade. “As pessoas ainda compram de pessoas. Quanto mais pessoal é, mais efetiva é a compra na pesquisa”.

Mas o executivo alerta para os clientes do futuro. Hoje a internet é usada como base para pesquisa, por isso, as seguradoras precisam oferecer mais conveniências, simplicidade e clareza, utilizando-se de vários canais de divulgação do produto, mas intensificando sempre o trabalho do corretor como força de vendas. “Nenhuma seguradora terá sucesso no longo prazo se definir uma única estratégia internacional de atuação”, apontou o executivo.

O cliente brasileiro valoriza a relação e os aspectos emocionais relacionados aos seguros. Nesse sentido, a pesquisa da IBM e da Universidade de St. Gallen sugere que o mercado segurador nacional preste atenção às várias dimensionalidades do valor dos clientes.

“A parte pessoal é muito relevante e não tem como fugir de usar todos os canais disponíveis hoje. As companhias precisam se especializar sempre e uma sugestão que dou é a acessibilidade online do próprio corretor. Esse é um movimento sem volta que precisa ser explorado”, disse Ciccone.



**PLANETA SEGURO**

**CPCÃO**

**TEMPO SAÚDE Seguradora.** Sua saúde sempre bem acompanhada.

**Destaque** São Paulo, sexta-feira, 23 de março de 2012

**Publicidade**

**TEMPO DENTAL**  
Seu sorriso em boas mãos.

**Últimas Notícias**

- sexta-feira, 23 de março de 2012
- Sulamérica triplica índice de reaproveitamento de água
- Yasuda oferece tarifas especiais no seguro de automóveis
- Mongeral Aegon reúne lideranças comerciais
- Círculo Cultural da Bradesco apresenta "Uma Mulher do Outro Mundo"
- Participação do jovem na demanda de crédito é a maior desde 2008
- CVG-RJ prepara grande homenagem ao Dia Internacional da Mulher
- Delphos reorganiza área de Marketing
- Santa Helena Saúde lança Plano Empresarial Dental
- Bradesco capacita porteiros em SP para cuidado com a 2ª idade

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

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

**Gratuito**  
Não precisa  
cadastro e senha

# “Sonhar é imprescindível”, diz Jabor, da Engeval

**A** apaixonado por cavalos e artes, pai de três filhos, e marido de Marcia Melneciuc Descio, o engenheiro Jabor Descio Sobrinho, diretor executivo da Engeval, abre sua vida pessoal para nossa equipe.

Comenta sobre seu time do coração: o Palmeiras; e sua participação em um leilão que contou com a presença do craque histórico Pelé, seu ídolo. O dinheiro adquirido foi doado para um hospital infantil, em Curitiba.

O executivo já andou e mantém cavalos de Raça Brasileira de Hipismo (BH) e cavalos de Salto Francês, que hoje são utilizados pela filha em competições, e coleciona quadros, esculturas e antiguidades que podem ser observadas em sua casa e escritório.

Jabor acredita na importância da perseverança para conquistar bons resultados e diz que pretende dar seguimento em seus projetos empresariais sem deixar de aproveitar os momentos de lazer.



Jabor em companhia do neto



**Nome:** Jabor Descio Sobrinho.

**Idade:** 60 anos.

**Estado civil:** casado.

**Tem filhos?** Três filhas e um neto.

**Tem algum hobby?** Hipismo.

**Pratica algum esporte?** Sim, natação.

**Torce para algum time de futebol?**

Sim, para o Palmeiras. Quando o time caiu para a 2ª Divisão do Campeonato Paulista fui a todos os jogos, senti que tinha que fazer a minha parte para resgatá-lo novamente à 1ª Divisão.

**Qual a sua maior virtude? Por quê?**

Perseverança, pois quando se faz o que se gosta e se é perseverante, o resultado é sempre bom.

**E um ponto fraco? Por quê?** Ser perfeccionista. O melhor seria ter a clara noção de que, como humanos, não temos o controle sobre todas as variáveis da vida.

**Realiza ou realizou algum trabalho voluntário? Qual?** Colaboro com as atividades e com o patrocínio de even-

tos da Casa Hope. A Casa Hope é uma entidade filantrópica que oferece apoio biopsicossocial e educacional a crianças e adolescentes portadores de câncer, transplantados de medula óssea, fígado e rins.

**Faz algum tipo de coleção? Qual e por quê?** Coleciono arte e antiguidades. Quando se está diante de uma obra



Filha Livia disputando campeonato, em 2006



Executivo tira foto com o craque Pelé, durante leilão beneficente

que gostamos, temos uma sensação de leveza, que nos transporta para além dos limites da matéria.

**Tem algum ídolo? Quem? Por qual motivo?** Pelé. Fui fazer um leilão com ele num cruzeiro pelas Ilhas Gregas. Estávamos leiloando moedas feitas pela Casa da Moeda do Brasil para cada um dos 1.000 gols feitos por ele. O dinheiro arrecadado seria revertido em favor da Fundação Pequeno Príncipe (hospital infantil em Curitiba). Ao final



Jabor e sua família

do leilão pedi para tirar uma foto com ele fazendo a sua característica comemoração ao marcar um gol. Expliquei que não jogava bem futebol e ele disse para não me preocupar, pois o que estávamos fazendo naquele momento era muito mais importante.

**Uma recordação de infância:** Parece contraditório para um palmeirense dizer isso, mas uma boa recordação era a de jogar basquete no clube do Corinthians.

**Tem algum sonho que ainda não realizou? Qual?** Vários... Acho que sonhar é imprescindível.

**Uma viagem inesquecível:** Visitar o State Hermitage Museum, em St. Petersburg, na Rússia.

**Uma frase:** Quando perguntaram ao Delai Lama o que mais o surpreendia na humanidade e ele respondeu: “os homens, porque perdem a saúde para juntar dinheiro, depois perdem dinheiro para recuperar a saúde. E, por pensarem ansiosamente no futuro, esquecem do presente de tal forma que acabam por não viver nem o presente, nem o futuro. E vivem como se nun-

ca fossem morrer... E morrem como se nunca tivessem vivido”.

**Como é conhecido no mercado?** Como Jabor, da Engeval. Acho que deveria mudar meu sobrenome. Brincadeira... Sou conhecido no mercado pelos meus princípios e por jamais abrir mão de minha integridade profissional.

**Na sua opinião, qual o segredo do sucesso no mercado de seguros?** Conhecer muito bem o que se faz e fazer bem feito.

**Quais os seus planos para 2012?** Dar seguimento nos planos de crescimento empresarial, mas sempre conciliando essas atividades com meus assuntos pessoais e com lazer.



### Zurich Seguros anuncia:

#### Cássio como Chairman Regional

O CEO de Seguros Gerais para América Latina e interinamente para o Brasil da Zurich Seguros, Antonio Cássio dos Santos, foi designado também para o cargo de Chairman Regional para a AL.

Segundo Martin Senn, CEO da Zurich, que anunciou a designação do executivo, a ação ressalta a importância da América Latina para a companhia.



#### Nova gerente de desenvolvimento

Mirna Lea Yoko assume a posição de gerente de Desenvolvimento e Aquisição de Talentos da seguradora.

Em sua carreira, a nova gerente já foi responsável pela implantação de uma universidade corporativa, desenvolvimento de liderança, gestão de recrutamento e seleção e treinamentos e-learning.

Mirna é formada em Psicologia pela Universidade de Mogi das Cruzes e pós-graduada em Administração de RH pela FAAP.



#### Novo diretor de RH no Brasil

Moisés Correia da Silva sucede Patrícia Próspero na direção de RH no Brasil da Zurich Seguros. Correia, que ficará sediado em São Paulo, assume a responsabilidade de desenvolver e aprimorar a estratégia de RH da seguradora e desempenhar um importante papel em seu crescimento no país.

O executivo é formado em Direito pela PUC-SP, pós-graduado pela FGV-SP e possui MBA pela FIA-SUP. Também é autor de dois livros, conselheiro da ABRH-SP e ganhador de diversos prêmios.



### RSA promove Alisson Guirao

Em sua estratégia de Recursos Humanos para reconhecimento de talentos internos, a RSA Seguros promoveu Alisson Guirao a gerente comercial da sucursal de São Paulo.

O executivo ficará responsável pela gestão do relacionamento de corretores da sucursal, tendo como foco o desenvolvimento de novos negócios.

Guirao é formado em Comércio Exterior pela Universidade Cruzeiro do Sul e possui MBA em Gestão de Negócios pelo Instituto de Pesquisas Tecnológicas (USP).

### Escola reúne novo Conselho

Escola Nacional de Seguros divulga novo Conselho de Administração para o próximo triênio (2012-2015). A posse aconteceu durante a 12ª Reunião Extraordinária da instituição.

O corpo é formado por Luciano Portal Santanna e Nelson Victor Lê Cocq D'Oliveira, da Susep; Leonardo André Paixão e Manoel Moraes de Araujo, do IRB-Brasil Re; Jorge Hilário Gouvêa Vieira e Mauro César Batista, da CNseg; e Armando Vergílio dos Santos Júnior e Robert Bittar, da Fenacor.

**Rádio Imprensa FM 102,5**

**A Grande Jornada pelo  
Mundo dos Seguros**

**Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas**

**Apresentação: Pedro Barbato Filho**



## Prudential conta com novo RCMO

André Paiva passa a integrar a equipe da Prudential do Brasil como Regional Chief Marketing Officer (RCMO), um dos principais cargos executivos da área comercial da seguradora. Paiva será o responsável pelas agências do Rio de Janeiro e da região Sul do país.

O executivo é parceiro comercial da Prudential há 13 anos e agora se juntou ao time de RCMOs, que conta com Humberto Madeira e Sidnei Calligaris, para fortalecer a liderança do vice-presidente sênior Comercial & CMO, Carlos Augusto Lamego.

Paiva atuou como Franqueado e começou sua parceria com a seguradora em 1998. Obteve destaque na agência Savassi, uma das principais da Prudential, localizada em Minas Gerais. O executivo garantiu sua participação em quase todas as convenções anuais realizadas pela compa-



nhia onde são homenageados os mais destacados Franqueados.

Segundo o vice-presidente sênior, a contratação é um reconhecimento da competência do executivo e um reforço para o time consolidar a marca da empresa no país e difundir o serviço de proteção familiar.

## Diretor da Marsh assume cargo recém criado

O diretor de Vendas e de Middle Market da Marsh Europa, Oriente Médio e África (EMEA), Chris Lay, assume o recém criado cargo de líder de Desenvolvimento de Negócios da Divisão Internacional da companhia, que reúne as operações da Marsh fora da América do Norte. Durante o período de transição, o executivo manterá suas responsabilidades nas funções que exercia.

“Estou muito entusiasmado com a oportunidade de liderar o setor de Desenvolvimento de Negócios da Divisão Internacional. Em um cenário de riscos em rápida evolução, os clientes esperam cada vez mais que seu corretor de seguros e consultor de riscos desenvolva abordagens inovadoras que atendam às suas novas realidades. Estou ansioso por entregar as capacidades globais da Marsh aos nossos clientes, onde quer que estejam”, diz Lay.

O executivo continuará baseado em Londres, se reportará ao presidente da Divisão Internacional, David Batchelor e irá concentrar seus esforços em entregar um conjunto completo dos recursos e habilidades da Marsh aos clientes. Ele atua na Marsh & McLennan desde 1984.



## Mapfre Seguros tem novo diretor regional em Bauru

Para fomentar novos negócios e ampliar a base de corretores regionais da Mapfre Seguros, Marcos Antônio da Silva atuará como diretor territorial em Bauru.

O executivo possui 30 anos de experiência no mercado de seguros e trabalha na Mapfre há 12 anos. É formado em Administração de Empresas pela Universidade Paulista e possui pós-graduação em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas.





## Capitais brasileiras recebem totens com número de vítimas em acidentes no trânsito

Movimento Chega de Acidentes instala totens pelas capitais brasileiras com contadores que estimam o número de vítimas de acidentes de trânsito. A iniciativa é apoiada pela Seguradora Líder DPVAT, que ajudou na viabilização e criação dos totens.

A mais recente inauguração ocorreu na cidade Vila Velha, no Espírito Santo. A ação foi realizada por meio de uma parceria do CESVI com a Sociedade Brasileira de Ortopedia e Traumatologia do estado.



Na ocasião estiveram presentes autoridades locais, profissionais de saúde, o gerente institucional do CESVI Brasil, Eduardo Santos e José Carlos Lyrio

Rocha, membro do Conselho de Administração da Seguradora Líder.

<http://migre.me/81131>

## SulAmérica adota produtos do Google

SulAmérica faz a integração da plataforma de computação em nuvem Google Apps em suas operações. Para realizar o projeto

a seguradora irá investir R\$ 3,8 milhões em cinco anos, com a expectativa de economizar em infraestrutura, suporte técnico e atualizações de software.

Nesta primeira etapa do projeto haverá mudanças nos sistemas de comunicação pessoal para todos os funcionários da empresa, que passarão a utilizar a caixa de endereço eletrônico pelo Gmail, o serviço de agenda pelo Google Calendar e o programa de mensagens eletrônicas por meio do GTalk.

Já na segunda haverá a adoção do Google Docs como plataforma para criação e colaboração de conteúdo.

A companhia passará a elaborar textos e planilhas, criar web sites e compartilhar vídeos de maneira colaborativa.

<http://migre.me/8lhqj>



## Internautas recebem promoções exclusivas



Clube Liberty de Vantagens oferece descontos e benefícios exclusivos a internautas ligados à Liberty Seguros. A seguradora fez a reestruturação do site destinado a segurados, corretores e funcionários e, por meio de parceria, empresas oferecem descontos que variam de 5% a 50%.

<http://migre.me/8lmX6>

## Yasuda reformula site e Portal do Corretor



Yasuda Seguros reformula layout de site institucional e Portal do Corretor. A companhia aplicou como base modernos conceitos de navegabilidade e usabilidade.

Em breve também estrearão o cálculo dos seguros de Pessoas e apólices individuais de Transporte.

<http://migre.me/8lipB>

## Clube da Bahia prepara lançamento de site

Clube dos Seguradores da Bahia prepara lançamento de site institucional para o dia 27 de abril, quando fará 53 anos, data em que divulgará a posse da nova diretoria para o biênio 2012-2014.

A entidade também reformula sua logomarca para entrar no espa-

ço virtual e conquistar os internautas junto ao segmento. A intenção é promover a comunicação com os associados e profissionais que atuam no mercado de seguros de maneira moderna e rápida.

<http://migre.me/8lj75>



**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)

# O impacto da segurança viária do seguimento de seguros

Quando se fala em acidente de trânsito associamos sempre a uma fatalidade que, na maioria das vezes, está relacionada a negligência e/ou imprudência, ocasionada por um ou mais atores do trânsito (pedestre, bicicleta, moto, veículo, caminhão, etc).

O ambiente do trânsito é muito complexo e envolve três grandes fatores: pessoa, veículo e via. Dentro do fator “pessoa” engloba-se a formação intelectual, a habilidade e o comportamento.

O fator “veículo” sofre o impacto da tecnologia de bordo, da manutenção preventiva e itens de segurança, e o fator “via” envolve conservação, legislação, fiscalização e penalização.

Mas quando ocorre um acidente, quem paga a conta? A sociedade. Sendo dois canais diretamente formais: O Público, ministérios no âmbito federal, secretarias no âmbito estadual e municipal, sendo os setores mais afetados saúde, previdência, infraestrutura, administração, dentre outros; e o Privado, com o mercado segurador, incluindo o seguro DPVAT.

Desta forma entendemos que não podemos tratar o assunto por meio de ações isoladas (campanhas, propagandas...). Necessitamos prioritariamente desenvolver ações conjuntas entre estes setores visando à redução de acidentes fatais e sequelas no trânsito.

Conseqüentemente, reduziremos o custo trânsito do bolso da sociedade, seja através da redução dos impostos ou melhor alocação dos recursos, ou pela redução no preço de um seguro, para que possa atingir uma maior camada da sociedade, cumprindo sua função social.

Quando se trata de um acidente de trânsito é muito normal observar diante da ótica de seguro a questão do seguro do veículo e a reparação do bem material. Todavia, neste momento, outros setores também são afetados. Alguns até antes do seguro do veículo, como o seguro saúde. Em um segundo momento o seguro de danos à pessoa, cobrindo eventuais sequelas temporárias ou permanentes, seguro de vida em caso de morte e danos materiais.

Numa visão do futuro, o mercado segurador deveria estar atento aos efeitos colaterais causados após o acidente, como os seguros do veículo, danos materiais a terceiros, o seguro saúde contratado diretamente pelo segurado e o

seguro DPVAT, além do seguro de danos materiais.

Em 2006, quando participei como membro do Conselho de Acompanhamento do Projeto de estudos dos Impactos Sociais e Econômicos dos Acidentes de Trânsito nas Rodovias Brasileiras, realizado pelo Instituto de Pesquisas Econômicas e Aplicadas (IPEA), alguns custos foram identificados

como associados aos acidentes de trânsito, os quais têm seus efeitos diretamente relacionados ao setor segurador.

São eles: Custos associados às pessoas (atendimento pré-hospitalar, atendimento hospitalar e pós-hospitalar, perda de produção, remoção/translado e gasto previdenciário), Custos associados aos veículos (danos materiais aos veículos, perda de carga, remoção/pátio e reposição) e Custos institucionais (processos judiciais, atendimento policial, danos à propriedade pública e danos à propriedade privada).

Além de todos estes custos, outros que pela dificuldade de valorar temos uma tradução monetária. São custos decorrentes da influência nas vidas dos amigos, familiares e (porque não?) da sociedade, envolvidos nas perdas de vida ou de lesões permanentes que dificultam e até impossibilitam uma vida normal.

Diante deste cenário, cada centavo de investimento em estudos e pesquisas visando à redução de acidentes de trânsito será certamente um excelente investimento, diretamente ligado à melhoria de resultado do setor de seguros, além, é claro, de ser um excelente canal de investimentos em responsabilidade social.

*\* José Aurelio Ramalho é diretor presidente do Observatório Nacional de Segurança Viária (O.N.S.V).*



Por José Aurelio Ramalho\*



100% garantido  
que sua mulher  
vai adorar.



100% garantido  
que seu vizinho  
vai reclamar.



100% garantido  
que seu cliente  
vai ficar satisfeito.

# Garantia de Serviços SulAmérica. Mais um motivo para indicar o seguro com menos aborrecimentos do mercado.

O Seguro Auto SulAmérica é o único do mercado que oferece certificado de garantia dos serviços utilizados. Agora, todo reparo realizado no C.A.S.A., nosso Centro Automotivo de Super Atendimento, tem qualidade assegurada. Um compromisso SulAmérica para dar ainda mais tranquilidade a você e aos seus clientes.

Se aborrecer pra quê?

**SulAmérica**

associada ao **ING** 



Mitsui Sumitomo Seguros

A Member of MS&AD INSURANCE GROUP

# MS Auto

Proteção perfeita para grandes conquistas.

## Tranquilidade

é ter o melhor seguro de automóvel e a melhor forma de pagar.



**10x**  
sem juros

Para débito em conta

**7x**  
sem juros

Para débito em conta  
ou boleto

Até 40 dias para o pagamento da primeira parcela no débito em conta.

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