

A nova Crawford
mostra porque está
pronta para atender
sinistros em todos os
segmentos



Seguros massificados conquistam de vez a classe média

Companhias oferecem vários produtos em assistência 24 horas

Boa notícia: seguro residencial deverá crescer 17% em 2012

Campeão brasileiro de troca e reparo de para-brisas é da Carglass®

Seguradora trabalha para reduzir número de acidentes de trânsito

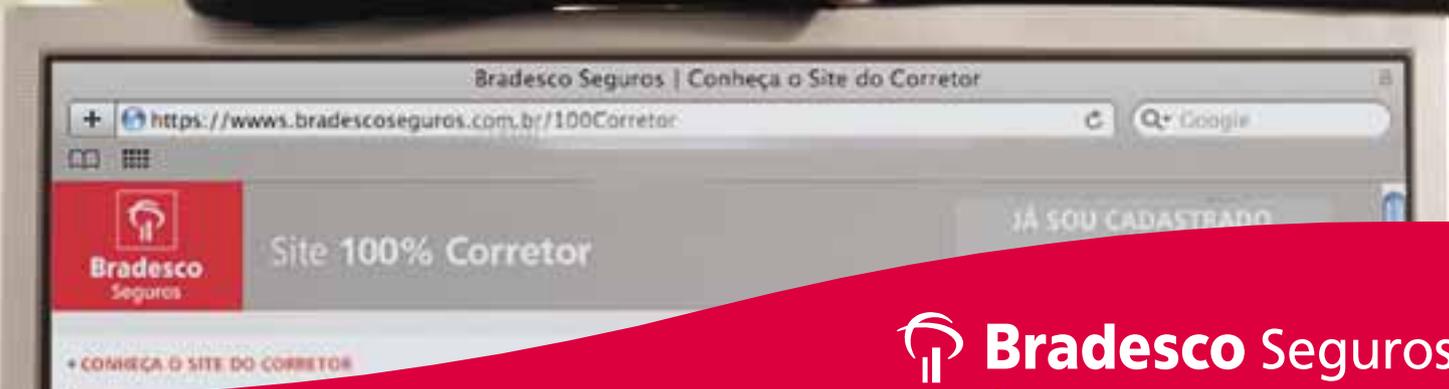
100% CORRETOR. UM PROGRAMA DA BRADESCO SEGUROS PARA ENTRAR NA LISTA DE FAVORITOS DE TODO CORRETOR.

Aqui você encontra os produtos, serviços e informações de que precisa para agilizar o seu dia a dia.

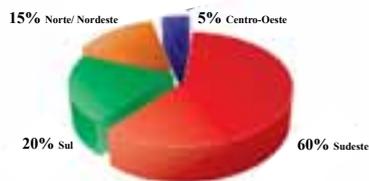
No Site 100% Corretor, você tem acesso a consulta expressa, aviso e acompanhamento de sinistro, venda on-line, serviços de SMS e muito mais. E ainda participa do Clube de Benefícios, em que pode ter linhas de crédito com taxas e prazos exclusivos. Além disso, no ShopFácil Corretor, você vai encontrar descontos e condições especiais para comprar produtos, pacotes de viagens e assinar revistas. Programa 100% Corretor. É a Bradesco Seguros cada vez mais próxima de você, Corretor. Acesse: bradescoseguros.com.br.



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e acesse o site 100% Corretor. bradescoseguros.com.br



 **Bradesco Seguros**
É melhor ter.

EditorJosé Francisco Filho - MTb: 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br**Diretor de Marketing**André Pena
andre@revistasegurototal.com.br**Diretor Comercial**José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br**Jornalista**Carlos Alberto Pacheco - MTb: 14.652
pacheco@revistasegurototal.com.br**Repórter**Cristiane Pappi
redacao@revistasegurototal.com.br**Publicidade**Bruna Cyganczuk Nunes
bruna@revistasegurototal.com.br**Designer**Diego Santos
diego@revistasegurototal.com.br**Redação, administração e publicidade**Rua José Maria Lisboa, 593
conj. 5 - CEP 01423-000
São Paulo - SP
Tels/Fax: (11) 3884-5966/3884-0905**Distribuição Nacional**

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

Siga-nos e participe das nossas redes**Portal Planeta Seguro**
www.planetaseguro.com.br**Siga nosso Twitter**
twitter.com/seguro_total**Compartilhe nosso Facebook**
www.facebook.com/publisegeditora

Chegou a vez do seguro massificado no País

Com mais de duas décadas no mercado segurador, a Crawford Brasil está com uma nova gestão. O presidente da companhia, Ricardo Ortega, irá focar em conceitos como modernidade, renovação, agilidade e tecnologia para alçar a Crawford num patamar de absoluta liderança. Saiba como será possível essa empreitada na matéria de capa dessa edição, que está recheada de vários assuntos.

Temas como seguro massificado tiveram a nossa devida atenção porque trata-se de um fenômeno que parece ser irreversível. Uma nova fatia de clientes – a classe média – é um público em potencial. Produtos para quem ganha até R\$ 1.900 são, hoje, uma realidade, sobretudo quando se fala em aparelhos celulares e eletroeletrônicos. As seguradoras sabem disso e já trabalham dedicadamente nessa direção.

Seguro Total também aborda questões fundamentais, como os acidentes de trânsito, cujos protagonistas – os homens – são os que acarretam mais indenizações pelo DPVAT e o mercado de seguros residenciais. Até porque vive uma paulatina ascensão. O setor imobiliário está aquecido e mercado deverá crescer 17% em 2002. Essa é a expectativa do diretor da Iatú Auto e Residência, Ney Dias, em balanço que fez em reunião com os jornalistas do setor.

Há, ainda, o tradicional “Papo do Executivo”, com a presidente da Marinho Despachantes, Elza Aguiar, matéria sobre seguro residencial e o projeto de descarte de materiais empreendido pela Itaú-Porto Seguro, os eventos que marcaram o mês de abril e um conjunto de notícias com os mais variados assuntos.

Boa leitura a todos!



CRAWFORD BRASIL

Nova gestão quer a seguradora mais moderna, ágil e tecnológica, oferecendo produtos diversificados

20



28

ASSISTÊNCIA 24H

Seguradoras possuem um leque diversificado de produtos que atendem a clientela a qualquer hora do dia.



24

MASSIFICADOS

Mercado ganha espaço e prestígio junto à classe média e deve crescer em 2012



16

MICROSSEGURO

ANSP promove debate sobre as particularidades do novo consumidor de seguros no País

SEÇÕES

6 Notícias

14 Eventos

20 Capa

24 Massificados

26 Carglass

28 Assistência 24h

32 Papo de Executivo

34 Giro do Mercado

38 Portal Planeta Seguro



32

PAPO DE EXECUTIVO

Elza Aguiar dá sua receita de ser empreendedorismo



14

EVENTOS

Homens são maioria nas indenizações do DPVAT



17

PROJETO ABA

Comitiva de autoridades alemãs visitam projeto da Associação Beneficente dos Funcionários do Grupo Allianz

Respeite a sinalização de trânsito.



LANCER GT

É UM MITSUBISHI, É UM SEDAN, É UM LANCER.
E O GRANDE DIFERENCIAL: É PARA VOCÊ.



DESCUBRA MAIS EM LANCERGT.COM.BR



Investimento em expedições e atletas

Casa da Notícia



Além de patrocinar esportes como o clube Manchester United e a velejadora brasileira Adriana Kostiw (foto), a Aon resolveu investir em ações sócio-ambientais, como a nova Expedição Miramundos: Estrada Real 2012, que teve início em 23 de abril. A nova aposta da corretora tem mais de 800 quilômetros de bicicleta pelo Caminho Velho da Estrada Real e compreende o trecho entre Ouro Preto (MG) e Paraty (RJ) - primeira via aberta para conectar o tráfego entre a região mineradora das Minas Gerais e o litoral fluminense. Os aventureiros Rafael Duarte e Jaime Portas Vilaseca fazem parte da equipe de mountain bike, rumo às raízes do Brasil.

PAR Saúde concretiza parceria com Coca Cola

Mais de oito mil funcionários da Coca-Cola no Rio de Janeiro passam a receber o benefício de seguro-saúde da companhia PAR Saúde. O trabalho é fruto de uma parceria realizada entre as empresas. Com a negociação, a PAR projeta alcançar mais de 20 mil usuários de seu produto logo no início da operação.

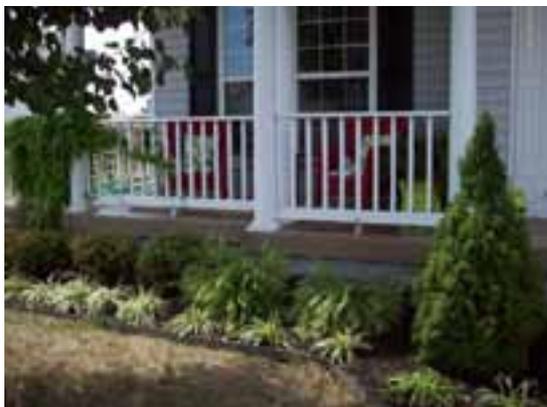


Allianz promove reformulação

Allianz Seguros reformula produto voltado ao mercado imobiliário e aumenta o limite de contratação do valor do imóvel residencial para R\$ 750 mil. O Allianz Imobiliária oferece coberturas de incêndio, raio, explosão, queda de aeronave, perda ou pagamento de aluguel, danos elétricos, vendaval e impacto de veículos.

A seguradora ainda disponibiliza um sistema exclusivo via internet para imobiliárias e

administradoras de imóveis, que possibilita a execução de cálculos e a impressão do certificado de seguro.



Chubb oferece proteção a filme sobre Raul Seixas

Seguro da Chubb é contratado para dar proteção à equipe e investidores do documentário *Raul, o Início, o Fim e o Meio*. O filme contou com o trabalho da Chubb, em parceria com a corretora Affini Seguros, durante as fases de pré-produção, produção, filmagem e edição.

O mercado de cinema nacional está mais consciente dos riscos, segundo a responsável pela carteira de seguro de entretenimento da Chubb, Juliana Santos. Ela afirma que esta nova maneira de pensamento das produtoras e dos diretores faz com que haja um crescimento na demanda por este tipo de apólice.



Seguro-fiança é atrativo para jovens

Cresce o número de pessoas que optam pelo seguro-fiança em Curitiba. Apesar de a locação com fiador ser a opção mais procurada, houve alta de 11% dos locatários que escolheram trabalhar com o título de capitalização. A constatação é resultado de uma pesquisa realizada pela Senzala Corretora de

Seguros com seus clientes.

Segundo o proprietário da corretora, André Coutinho, a maior parte dos seguros-fiança é realizada por estudantes entre 20 e 30 anos para locação de apartamentos residenciais, com baixo valor de aluguel (entre R\$ 450 e R\$ 1.900 mensais).

Cadastro sem complicações para seguro garantia?



Seguro Garantia Berkley: Seu cliente cadastrado em segundos

Na Berkley, o corretor cadastra seus clientes via site em poucos segundos. O novo sistema da Berkley substitui os documentos em papel por uma simples pesquisa eletrônica através do CNPJ.

Esta agilidade é resultado do constante investimento em pesquisa e tecnologia, que traz inúmeros benefícios aos corretores cadastrados na Berkley.

Descubra a Berkley e faça Seguro Garantia de forma inteligente.

Agilidade e Inovação



www.berkleybrasil.com.br

Unimed renova Carteira Recheada

Campanha Carteira Recheada, da Seguros Unimed, é renovada. Neste ano, ela passa a contabilizar as vendas dos produtos de previdência e divide os corretores em grupos correspondentes ao nível de produção que cada um obteve no ano anterior.

Os profissionais também concorrem a novos prêmios como iPads, tablets, viagens internacionais e automóveis zero-quilômetro. Ao longo da campanha são realizados três tipos de premiação: Prêmio Incentivo, Prêmio Superação e Prêmios Máximos.

Campanha leva corretores a Paris

Com o intuito de consolidar o número de profissionais cadastrados em sua carteira, a BNP Paribas Cardif do Brasil lançou a campanha Parisfácil, que dará aos corretores a chance de ganhar grandes prêmios. Trata-se de investimento da companhia para a comercialização do seguro de automóvel Autofácil.

A cada seguro efetivado, o corretor concorre a R\$ 3 mil todos os meses. A partir do quinto seguro vendido no mês, ele dobra seu número de cupons. No final da ação, serão sorteadas cinco viagens a Paris. Segundo



o diretor de Marketing, Márcio Mainardi, o seguro Autofácil é uma solução para ampliar e complementar a oferta do corretor.

Tokio instala unidade em SJC

Tokio Marine instala nova sucursal em São José dos Campos. O evento de inauguração contou com a participação dos corretores de seguros da região do Vale do Paraíba e com presença do presidente Akira Harashima e de diretores da seguradora. Ainda de acordo com o diretor Comercial Varejo de São Paulo, João Luiz de Lima, o interesse da companhia é de se aproximar dos profissionais para oferecer apoio e suporte.



3T Frota recebe novo recurso para rastreamento

Setor de transporte rodoviário de carga recebe rastreador, com inteligência embarcada, que executa de forma automática ações preventivas para situações de risco, independentemente da intervenção da Central de Monitoramento ou do sinal de GPRS (General Packet Radio Service). A tecnologia é da 3T Systems, que agregou o novo recurso à sua solução 3T Frota.

O objetivo é beneficiar embarcadores, seguradoras, gerenciadoras de risco, corretoras de seguros, cooperativas de transportes, transportadores e autônomos. Segundo o gerente de desenvolvimento da companhia, Eduardo Meirelles, o novo recurso permite que sejam criadas e embarcadas uma ou mais ações para cada risco, combinando diferentes ações de sensores e atuadores, não permitidas por sistemas convencionais.

Presidente da HDI destaca novos projetos



No último 10, o presidente da HDI, João Francisco Borges da Costa (foto),

fez palestra em almoço promovido pelo Clube dos Corretores de São Paulo para apresentar os novos projetos e destacar os lucros de 2011. São eles o Programa de Comissão Expressa e a Renovação Protegida. Em 2011, a HDI, somou 65 filiais e 40 bate-prontos e alcançou o lucro de R\$ 1,7 bilhão de produção, 17% a mais em comparação a 2010. “Planejamos um crescimento de 20% na operação de São Paulo, chegando a mais de R\$ 150 milhões de produção”, afirmou Costa.

Setor empresarial ganha cinco unidades com amplo portfólio

O segmento de grandes corporações e de PME (Pequenas e Médias Empresas) conta, desde já, com cinco unidades de seguros que oferecem amplo portfólio de produtos para o meio corporativo. O trabalho é realizado pela Liberty Seguros, que inaugurou em março as regionais especializadas na estruturação e análise de risco de seguros para diversos empreendimentos.

De acordo com o diretor de Seguros Corporativos da empresa, Luciano Calheiros, o intuito da Liberty é aumentar a participação do segmento empresarial no seu mix de produtos, com uma equipe bem preparada e ágil em análise de riscos. Esse trabalho da seguradora abrange hotéis, pousadas, papelarias, bares, restaurantes, salões de cabeleireiros, pet shops, floriculturas, entre outros setores.

As unidades foram instaladas nas seguintes capitais: São Paulo, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre e no Rio de Janeiro. Cada região contará com um especialista para atender corretores e clientes da Liberty.



Calheiros: aumento da participação no segmento

Capemisa lança seguro de vida e acidentes

As PME recebem também, a partir de agora, seguro de vida e acidentes pessoais mais flexíveis, com garantias, custos acessíveis e cotação imediata via internet. O PME Capemisa está disponível desde março e permite segurar todos os colaboradores das empresas, como diretores, sócios, funcionários, estagiários ou terceirizados. A Capemisa oferece



também a disponibilidade de sorteio com premiação em dinheiro, sem custo para as companhias contratantes.

Insurance oferece solução de processos para o segmento de capitalização



A Insurance For Professionals (I4PRO) lançou solução inédita de au-

tomação de processos para empresas de Capitalização. O I4PRO ERP possui habilidade para gerenciar grandes volumes de títulos, séries e promoções.

Segundo informações do diretor de Marketing e Vendas da I4PRO, Mauricio Ghetler (*foto*), no Brasil não existe uma empresa com oferta similar. O sistema presta serviços de gestão de notas técnicas, design de produtos e planos, gestão de sorteios e premiações, gestão de promoções comerciais, administração de resgates, cobrança, recebimentos, entre outros serviços.

Tivit responde por serviços de TI da Zurich

Zurich Seguros e Tivit anunciam acordo comercial de três anos para Service Desk e Field Service da seguradora em São Paulo e Belo Horizonte, para garantir suporte interno a funcionários e corretores do grupo. Com o negócio, a Zurich passa a contar com suporte total às atividades de TI como: abertura de chamados, reset de senhas, configurações de softwares, instalação de impressoras entre outras. A principal função da companhia de tecnologia será garantir o suporte total para garantir agilidade

no restabelecimento das operações em casos de falhas, minimizando qualquer impacto nos negócios da seguradora.

“O novo contrato ressalta os diferenciais da Tivit em serviços de suporte ao usuário de TI, como a flexibilidade para o desenho de soluções customizadas, que inclui acordo de nível de serviço alinhado às necessidades de cada área de negócio do cliente”, destacou o vice-presidente de Terceirização de Infraestrutura de TI da Tivit, Armando Lins Netto.

Yasuda Auto é aprimorado

Serviços de vidros da Yasuda são ampliados e passam a oferecer cobertura completa também para veículos importados. O segurado agora poderá contratar serviços para faróis, lanternas e retrovisores.

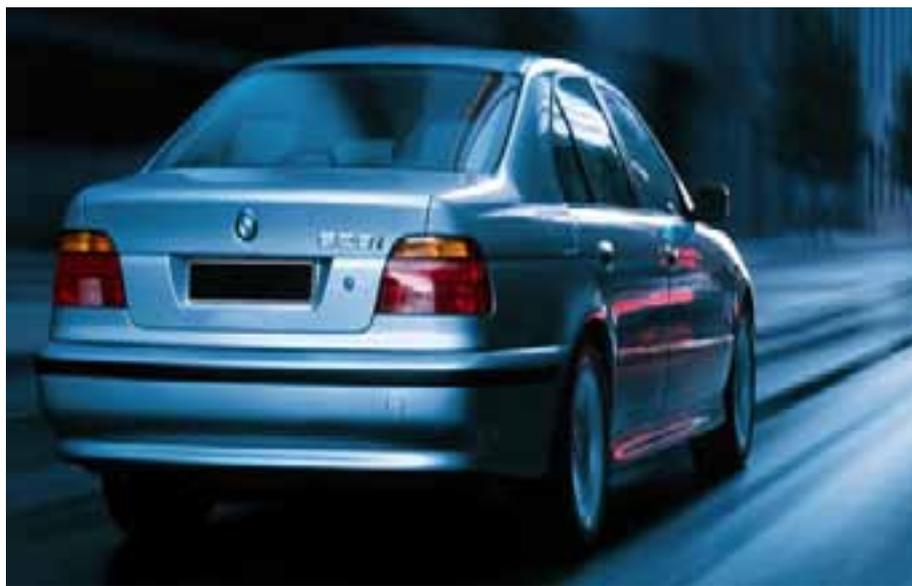
O produto Yasuda Auto é uma modalidade de seguros de automóveis que oferece ao beneficiário a proteção para roubo, incêndios e colisões de seu carro, cobertura para danos materiais, corporais e morais, para acidentes com passageiros, para acessórios do veículo e despesas extraordinárias.

O segurado também pode contratar assistência 24 horas completa com serviços como chaveiro, troca de pneus,

falta de combustível, assistência em viagens, guincho e assistência em caso de panes.



Clientes da Tokio Marine dispõem de benefícios exclusivos da Autoglass



Os segurados da Tokio Marine, agora, possuem benefícios exclusivos nas lojas da Autoglass no Brasil. Os clientes da seguradora que optarem pelo serviço completo terão cobertura de todos os vidros do automóvel, para-brisas, faróis, lanternas e retrovisores.

Os benefícios são pioneiros no mercado, segundo o executivo da Autoglass, Eduardo Borges. Ele destaca um diferencial da companhia, que está “oferecendo a mais ampla opção de serviços visando garantir maior comodidade e proteção aos segurados da Tokio Marine”.

Curso reafirma parceria entre Bradesco e Escola de Seguros

Trinta e seis profissionais de diversas áreas da Bradesco Vida e Previdência participam, desde o final de março, em São Paulo, da segunda turma do Curso de Especialização em Gestão de Seguros de Vida e Previdência, da Escola Superior Nacional de Seguros (ESNS). O sucesso da primeira turma, iniciada em maio de 2010 com 40 alunos, foi fundamental para a seguradora levar um novo grupo de funcionários a treinamento. Segundo os executivos da companhia presentes à aula inaugural, Lúcio Flávio de Oliveira (presidente) e Enrique Adan y Coello (diretor de Tecnologia da Informação), a especialização tem papel fundamental no crescimento

profissional dos alunos.

Também presente ao evento, realizado no auditório da seguradora, o diretor geral da ESNS, Renato Campos, afirmou que a formação da segunda turma aumenta a responsabilidade da Escola. “Foi uma demonstração de confiança e satisfação da Bradesco em relação ao curso. Vamos trabalhar ainda mais para atender plenamente às expectativas da empresa e dos seus profissionais”.

O coordenador do curso, Marcelo Fares, apresentou informações sobre



o mercado brasileiro de vida e previdência e comentou a grade curricular. As aulas seguirão até dezembro e estão acontecendo duas vezes por semana nas dependências da seguradora, em Osasco, e, aos sábados, quinzenalmente, na ESNS.

→ PARA ALCANÇAR O SUCESSO,
É PRECISO INVESTIR EM SUA CARREIRA!



Pós-Graduação
é na Escola Superior
Nacional de Seguros

Para você que quer especialização em altíssimo nível, a ESNS oferece cursos de pós-graduação indicados para profissionais que pretendem aplicar seus conhecimentos em carreira a partir do nível gerencial.

CONFIRA AS INSCRIÇÕES ABERTAS:

► **MBA EXECUTIVO EM SEGUROS E RESSEGURO**

Cidade: PORTO ALEGRE

Início: 15 de maio de 2012

Período: 3ª e 5ª feiras, das 18h30 às 22h30

Cidade: RIO DE JANEIRO

Aula inaugural: 14 de maio de 2012

Início: 17 de maio de 2012

Período: 3ª e 5ª feiras, das 18h30 às 21h40

MBA

Mais informações e inscrições:

- Porto Alegre (Secretaria da Unidade Regional Rio Grande do Sul)

Av. Otávio Rocha, 115 – 1º andar – Centro

(51) 3224-1965 / 5267 / 6661 | unidades@funenseg.org.br

- Rio de Janeiro (Secretaria da Escola)

Rua Senador Dantas, 74 – Térreo – Centro

(21) 3380-1543 / 1544 | secretariarj@funenseg.org.br



ESCOLA SUPERIOR
NACIONAL DE SEGUROS

FUNENSEG

SulAmérica Seguros inicia vacinação contra a gripe

Ação pode ser pedida pelos clientes até junho. Objetivo é imunizar 40 mil pessoas

Desde o início de abril, a SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos está promovendo a sua campanha anual de vacinação contra a gripe. Realizada há mais de dez anos com clientes e funcionários, a campanha já beneficiou milhares de pessoas e mais de 200 empresas em todo o País. A seguradora espera que, em 2012, cerca de 40 mil pessoas se engajem na campanha.

A gripe é uma das responsáveis pela queda da produtividade no ambiente de trabalho e consequente aumento da morbidade – taxa de indivíduos doentes em um dado grupo e durante um período determinado. A vacinação beneficia, sobretudo, idosos, gestantes e portadores de doenças crônicas como asma, doença pulmonar obstrutiva crônica (DPOC) e diabetes.

“A chegada do outono traz uma série de preocupações que demandam cuidado e atenção das pessoas”, explica o diretor Técnico e de Produtos da SulAmérica, Maurício Lopes. O objetivo do programa é promover a saúde e a qualidade de vida de seus segurados. Vacinação irá até junho.

Consultório

A seguradora inaugurou consultório odontológico no Jardim Panorama, em São Paulo. Em parceria com o Instituto Bom Bosco, a SulAmérica oferece tratamento e atendimento de emergência a crianças e adultos e realiza um trabalho de orientação aos educadores. A inauguração teve a participação do presidente da companhia, Thomaz Cabral de Menezes, a superintendente de Sustentabilidade

de Empresarial, Adriana Boscov, e a superintendente de Odontologia, Andréa Figueiredo.



Superintendente de Sustentabilidade, Adriana Boscov, presidente Thomaz de Menezes, e superintendente de Odontologia, Andréa Figueiredo

Thiago Torrealba

Mais uma campanha de sucesso



Corretores festejam inesquecível passeio em Cartagena: roteiro turístico, gastronômico e cultural

Representantes das 25 corretoras vencedoras da Campanha “Vip Sunrise”, realizada de abril a dezembro de 2011 pela Berkley Brasil, retornaram de uma viagem à Cartagena das Índias (Colômbia). O roteiro contou com passeios como visitas a museus e ilhas, visitas às belezas naturais e arquitetônicas da cidade, além de roteiro gastronômico e cultural. “Nosso objetivo foi

oferecer momentos de conhecimento e lazer aos nossos clientes e fortalecer os relacionamentos”, explica a diretora de Marketing da Berkley e da Regional São Paulo, Luciana Natividade. A Berkley tem realizado este tipo de campanha para aproximar a marca com as corretoras parceiras. Cada vencedor teve direito de levar um acompanhante com todas as despesas pagas.

Entidade investe em inteligência de dados

A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) informa que conseguiu reduzir drasticamente o tempo de atualização de suas imensas cargas de dados, contendo informações inerentes às diversas operações de seguros e que estão distribuídas em 37 grandes bancos de dados.

O projeto de modernização do sistema foi realizado pela MD2 Consultoria, especialista em inteligência analítica para sistemas de apoio às decisões de negócio, e que figura entre os principais parceiros IBM no segmento de “Big Data” e Integração de Dados.

TROFÉU GAIVOTA DE OURO

Vem
aí

12 DE
JULHO/2012



Informações:

Tel.: (11) 3884-5966

premio@revistasegurototal.com.br

Brasil, o 5º maior País do mundo em índice de vítimas no trânsito

Seguradora Líder e Operação Lei Seca trabalham para reverter esse quadro

Por Elaine Lisboa

Gabriel dos Santos está paraplégico há uma década, resultado da combinação imprudente de álcool e direção. Aos 25 anos participou de churrasco na casa de um amigo e, ao chegar a hora da despedida, resolveu arriscar e ir para sua residência pilotando uma moto. O veículo, segundo ele, não chegou a andar um quilômetro e colidiu com um carro. Seu corpo foi arremessado e o acidente lhe trouxe sequelas.

Hoje, Gabriel faz parte da equipe da Operação Lei Seca do Rio de Janeiro, e sua missão é alertar sobre os perigos de se dirigir após ingerir bebida alcoólica. O rapaz faz parte de uma extensa lista de pessoas prejudicadas pela falta de conscientização nas estradas.

Com o objetivo de informar a população sobre o assunto, a Seguradora Líder – DPVAT, em parceria com o programa Operação Lei Seca do Rio de Janeiro, realizou evento em São Paulo. Representando a seguradora esteve o presidente, Ricardo Xavier, e o diretor de relações institucionais da companhia, Márcio Norton.

De acordo com Xavier, é necessário o investimento em divulgação e prevenção de acidentes resultantes de veículos automotivos. O presidente acredita que os riscos causados, prin-

cipalmente pelas motocicletas, pode-se fazer com que, no futuro, esse meio de transporte seja combatido, assim como o brasileiro presenciou a restrição ao uso do cigarro.

Os homens ainda ocupam os maiores índices de indenizações pagas pelo seguro DPVAT. Em 2011 eles foram

*Os homens
ainda ocupam os
maiores índices
de indenizações
pagas pelo
seguro DPVAT*

responsáveis por 77% das ocorrências e as vítimas possuíam entre 18 e 34 anos. Segundo apuração da Denatran, as motocicletas representaram 38% das indenizações pagas por morte e 72% dos casos de invalidez permanente.

Para reduzir esses números, a Operação Lei Seca vem trabalhado com determinação. Atualmente, 14 Estados brasileiros aderiram ao programa, no entanto, São Paulo ainda não faz parte dessa lista.

Segundo coordenador da Lei Seca no Estado do Rio de Janeiro, major Marco Andrade, o Brasil é o quinto maior País em índice de vítimas no trânsito do mundo. Em 2008, só no Grande Rio, durante o período das 22 horas às 6 da manhã, foram registrados 104 vítimas fatais no mês. Com o trabalho da operação, os números foram reduzidos para 78 vítimas, em 2010.

“Nossa equipe realiza reciclagem para policiais com o intuito de atender da melhor maneira a sociedade. Também desenvolvemos ações de educação compostas por pessoas vítimas do trânsito, como foi o caso do Gabriel, mas a fiscalização é papel fundamental nas operações”, comentou o coordenador.

O major encerrou a palestra com informações simples sobre prevenção, mas que fazem toda a diferença nas ruas brasileiras. Primeiro: Quando sair com o intuito de ingerir bebida alcoólica, opte em deixar o automóvel em casa. Segundo: Faça uso do transporte coletivo, vá de carona ou peça para algum amigo, que não tenha bebido, levá-lo. E terceiro: Nunca dirija depois de beber. “O papel da mídia é fundamental para que histórias como a do Gabriel não continue se repetindo”.



Câmara dos Corretores comemora 8 anos

Objetivo da entidade é solidificar e fortalecer a categoria no mercado

Por Cristiane Pappi

“No dia 21 de janeiro de 2004, no Hotel San Juan, 26 corretores se reuniram em março com o propósito de discutir a criação da Câmara dos Corretores do Estado de São Paulo”. Assim, em discurso entusiasmado, o presidente da Câmara, Pedro Barbato Filho, iniciou o evento de comemoração do oitavo ano da entidade, no Restaurante Circolo Italiano, no Edifício Itália em São Paulo.

Barbato enfatizou que, desde sua criação, a Câmara continua em plena atividade, caminhando a passos largos, principalmente para solidificar e fortalecer a categoria ao mercado segurador, e destaca que a Tribuna Livre – reunião entre corretores e seguradores para discutir assuntos de interesse do mercado – é um dos principais projetos realizados pela instituição. Com 96 associados, a entidade visa conquistar mais associados e acredita que, em pouco tempo, deverá conquistar o centésimo associado.

Em homenagem, a Câmara recebeu das mãos de Izair Lazarotto, da Bradesco Auto/RE, uma placa que reafirma a importância da entidade



Pedro Barbato (quinto da dir. p/ esq.), diretores da Câmara e executivos do mercado segurador

perante o mercado. “Reafirmo aqui nossos cumprimentos e votos de caminharmos juntos, nessa missão de compreender, divulgar e criar uma cultura, seja na vida patrimonial ou cultural do cidadão brasileiro”, declarou Lazarotto. Entre os diversos executivos da área de seguros, que prestigiaram o evento, estiveram presentes Jonson Marques da Mapfre, Luiz Longobardi da Marítima, Luciano Lima da SulAmérica, e Marcos Kobayashi da Tokio Marine.

Evento na PUC

Já no dia 16 de abril, a Câmara participou da 11ª edição da Semana Atuária da Universidade Pontifícia

Católica de São Paulo (PUC-SP). O profissional de ciências atuariais ainda é pouco conhecido, no entanto, no âmbito empresarial, é ele quem calcula riscos e tarifação de produtos como imóveis, automóveis e seguros.

O presidente, vice-presidente e diretor social da entidade, respectivamente, Pedro Barbato, Adevaldo Calegari e Osmar Bertacini, trouxeram, além de suas experiências, um panorama do mercado segurador atual, perspectivas sobre seguro de pessoas e microseguros. O objetivo das palestras foi orientar os futuros profissionais que demonstraram bastante interesse e entusiasmo, apresentando casos e tirando dúvidas aos palestrantes.

Oportunidades e ameaças para seguros

Em palestra na Associação Paulista dos Técnicos de Seguros, o advogado e presidente consultivo da entidade, Antonio Penteado Mendonça (foto), abordou a economia mundial e brasileira, focando as ameaças e oportunidades para o mercado segurador. Apesar do delicado cenário internacional, no Brasil, a ascensão da classe C e D movimentou a economia. “Nunca se vendeu



tanto eletrodomésticos, casas e automóveis”, afirmou. Outro ponto abordado por ele é o aumento do roubo de automóveis e a queda dos juros anunciada em abril. Quanto aos aspectos positivos, o advogado destacou obras como a Copa 2014, Pré-Sal e as Olimpíadas de 2016, que trarão investimentos em aeroportos, metrô e energia, com mais empregos e oportunidades. (CP)



Os desafios inerentes ao microsseguro no Brasil

ANSP instiga discussão sobre as nuances do novo consumidor de seguros no Brasil

Por Elaine Lisbôa

O mercado de seguros começa a apostar no público de baixa renda. Com a ascendência econômica brasileira, espera-se que muitos desses consumidores façam parte, a longo prazo, da compra dos seguros convencionais, já oferecidos pelo setor.

A entrada do microsseguro no Brasil trará grandes desafios para o mercado. Esse novo público consumidor precisará dispor de um atendimento diferenciado, que demandará a necessidade de receber as informações pertinentes de maneira clara, objetiva e precisa, conforme o Código do Consumidor estabelece.

As companhias seguradoras terão que providenciar materiais explicativos e preparar adequadamente os profissio-

nais que venderão esses seguros, lembrando sempre de que esse consumidor possui condição financeira desprovida de recursos e baixa escolaridade, onde muitos podem até saber ler, mas há grande dificuldade para a interpretação de determinados textos.

Como apresentar as informações e ainda fomentar a confiança?

Esse questionamento foi colocado em pauta no workshop realizado pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) sobre “Os desafios do Microsseguro”, em São Paulo. O evento contou com as discussões apresentadas pelo advogado Bruno Miragem.

Segundo Miragem, é necessário “reduzir a complexidade, investir na confiança e na seleção das informações mais relevantes. Essas atitudes irão reduzir os riscos, pois informar muita coisa ao mesmo tempo não é, necessariamente, comunicar de maneira funcional. Esses desafios não podem ser desconsiderados”.

A viabilidade das ferramentas virtuais

Os desafios não param por aí. A

utilização dos canais virtuais deve ser explorada e bem aproveitada, não apenas no microsseguro, mas em toda cadeia seguradora, segundo apontamento da advogada Patrícia Peck Pinheiro, que começou e encerrou sua palestra destacando que o desafio é estritamente cultural.

Hoje, a internet é acessível a muitos, inclusive a pessoas que moram em favelas. Grande parte desse público investe na compra de televisores de plasma e eletroeletrônicos. “Nosso desafio é cultural. Todos os tipos de seguros podem ser livremente contratados através de canais eletrônicos, pois nossa legislação permite. Ganharemos com isso agilidade, mobilidade, segurança e menos uso do papel”, destacou a advogada.

A regulamentação esperada

As circulares continuam em processo de produção e averiguação pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), mas o Brasil se encontra pronto para essa nova empreitada, segundo o economista Francisco Galiza, cuja opinião é compartilhada por Eugenio Velasques, diretor da Bradesco Vida e Previdência e presidente da Comissão de Microseguros da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg). “Precisamos pensar nos desafios e mudanças com a perspectiva do que poderão agregar para o Brasil e para o consumidor”, destacou Velasques.

O workshop contou também com a participação de profissionais da Ansp, como o presidente do conselho de acadêmicos, João Marcelo dos Santos, com a coordenadora da cátedra de microsseguros, Ana Rita Petraroli, com a diretora de cátedras, Marcia Cicarelli Barbosa de Oliveira e com a presença do advogado Voltaire Marensi.

Alemães visitam projeto social da Allianz

Primeiro-ministro da Baviera e sua delegação conferem de perto as atividades de entidade que luta pela inclusão social de jovens de baixa renda

Da Redação

Comitiva alemã vem ao Brasil, a convite do governo do Estado de São Paulo, no intuito de estreitar o relacionamento das duas regiões, quando o assunto se tratar de economia, política e ciência. Nessa passagem pela capital paulista, a delegação política da Baviera realizou uma visita à Associação Beneficente dos Funcionários do Grupo Allianz (ABA). Na ocasião, foram apresentadas danças, artes plásticas, novos projetos de web, além da nova construção para a ampliação do espaço que acomodará crianças de quatro a seis anos.

Junto às apresentações, aconteceu uma pequena partida de futebol, que contou com a presença do ex-jogador da seleção da Alemanha campeã de 1974, Paul Breitner. Ele afirmou: “Acho muito importante a associação oferecer atividades esportivas. Ao estarmos em contato uns com os outros, trabalhamos itens fundamentais para a formação da personalidade, como respeito, tolerância e parceria”.



Primeiro-ministro Seehofer cumprimenta grupo de meninos e sorri: “benção para a sociedade”

Para recepcioná-los, estava presente o presidente da Allianz, Max Thiermann. O executivo explicou que a iniciativa para a criação da associação foi de um dos próprios colaboradores da seguradora. O objetivo era retribuir à sociedade brasileira o que ela proporciona à empresa. Há quase vinte anos, a ABA foi criada para atender crianças e adolescentes de baixa renda, com o projeto Vida Nova. A entidade oferece atividades de dança, artes plásticas, in-

formática e esportes, incluindo natação, xadrez e aula de pilates.

Aos adolescentes é oferecido o Programa de Capacitação, criado em 2007, viabilizando a sua inclusão no mercado de trabalho. Esses adolescentes frequentam aulas ministradas por professores do Senac, na própria sede da associação. Em 2011, 100% participantes conquistaram seu primeiro emprego. Por esse projeto já passaram mais de cinco mil crianças com idades entre 6 e 17 anos, todos moradores da Comunidade de Santa Rita.

O primeiro-ministro da Baviera, Horst Seehofer, agradeceu à ABA pelo trabalho desenvolvido. “A preocupação não é só com a formação, mas em possibilitar um futuro promissor, uma vez que existem projetos de continuidade, como o programa de capacitação de adolescentes, que não só prepara o jovem como o auxilia a conseguir o primeiro emprego. É uma benção para a sociedade. Quando você transmite a felicidade, você recebe de volta” afirmou o ministro. *(colaborou BN)*



Campeão em 74 e embaixador Paul Britner bate sua bola com jovens atletas: importância do esporte

Mutual Seguros inaugura Filial Rio de Janeiro e consolida padrão de atendimento diferenciado

A Companhia Mutual de Seguros inaugurou a sua mais nova unidade: Filial Rio de Janeiro, em coquetel que contou com a presença dos mais importantes parceiros regionais, no dia 8 de março, incluindo corretores especializados nos produtos de destaque de seu portfólio, como os seguros de Responsabilidade Civil Facultativa e Responsabilidade Civil Obrigatória (RCF – RCO).

“Estamos ampliando e consolidando um projeto diferenciado de atendimento a corretores e segurados. O objetivo é instalar filiais, de modo a cumprir a missão de oferecer produ-

tos inovadores e excelência no atendimento”, comenta a superintendente da Mutual Seguros, Claudia Zalaf.

A nova Filial está operando desde dezembro de 2011, sob a responsabilidade de Alex Sandro Oliveira, que faz a coordenação das atividades operacionais e prospecções. O executivo tem destacada atuação na área Comercial, com grandes resultados na expansão dos negócios da Mutual Seguros no estado.

A abertura da Filial Rio de Janeiro é mais um passo de sucesso na agenda da companhia. A seguradora já conta com uma rede de filiais em algumas das

principais cidades do país, com destaque para a recente abertura das novas Filiais Belo Horizonte, Florianópolis e Centro-Oeste, assim como unidades que serão implantadas em breve no interior de São Paulo e Salvador.

“Toda essa expansão faz parte do plano estratégico da Companhia Mutual de Seguros, atuando apenas com um modelo de estrutura, ou seja, não teremos mais representações regionais. Vamos trabalhar somente com Filiais próprias, garantindo assim o mesmo padrão de atendimento e instalações, tanto na matriz como nas unidades distribuídas em território nacional”, reforça Claudia.



Ronaldo Mageika (Probroskers Corretora), Marcelo Araújo e Claudia Zalaf (Mutual Seguros), Leandro Carvalho (Probroskers Corretora)



Marcelo Araújo e Alex Oliveira (Mutual Seguros), Jorge Machado (Korsa Corretora), Claudia Zalaf (Mutual Seguros), Leir Vidal (Korsa Corretora).



Marcelo Araújo, Monique Albuquerque, Alex Oliveira, Jorge Orfali, Claudia Zalaf, Maurício Tadeu Di Giorgio e Leonardo Martins (Mutual Seguros).



Heliane Lavorato, Helio Lavorato e Sérgio Linhares (TRJ Corretora), Marcelo Araújo e Claudia Zalaf (Mutual Seguros), Carolina Linhares e Marcos Henrique (TRJ Corretora)



William Nemer (Segplus Corretora), Marcelo Araújo e Claudia Zalaf (Mutual Seguros), Carlos Figueiredo (Segplus Corretora).



Leonardo Martins, Monique Albuquerque e Alex Oliveira (Mutual Seguros)

Fenômeno da expansão

Seguro residencial operado pela Itaú e Porto Seguro deverá crescer cerca de 17% em 2012

Por Carlos Alberto Pacheco

O mercado de seguros residenciais vive uma paulatina ascensão. Em função do aquecimento do setor imobiliário e a consciência da necessidade de se proteger o patrimônio, o mercado cresceu 14% em 2011. “Trata-se de um produto barato em relação ao bem que está sob proteção”, definiu o diretor da Itaú Auto e Residência, Ney Dias, que reuniu os jornalistas num bate-papo no último dia 14, em São Paulo.

Para Dias, o seguro possui vantagens: assegura tranquilidade ao titular do imóvel, possibilita o planejamento financeiro e garante suporte em determinadas situações. Mas há uma questão cultural que precisa ser superada. “Menos de 9% das residências brasileiras são seguradas, num universo de 58 milhões de lares”, revela o diretor. Nesse universo, 73% são apartamentos e 27%, casas. Mas, anima-se com

o fenômeno da expansão. Em 2012, o crescimento previsto neste cenário está na faixa de 17%. No caso da Itaú e Porto Seguro (associadas nessa modalidade de seguro), em 2010, foram pagos R\$ 130 milhões em prêmios. No ano passado, esse valor subiu para R\$ 140 milhões.

No seguro residencial, os roubos compõem o maior percentual, atingindo 40,2% das contratações. E há um dado assustador: “Uma casa é roubada a cada três horas e meia em São Paulo”, adverte Dias. Em seguida, os danos elétricos provocados, sobretudo, por queda de raios surgem nas estatísticas com 17,7%. E o Brasil é campeão mundial de raios. Os vendavais e granizos ocupam o terceiro lugar com 15,2% e os incêndios parecem com 10,7%. Segundo o diretor, os eventos climáticos influenciam muito o seguro e, no caso dos incêndios, embora não frequentes, “possuem uma severidade muito maior em termos de cobertura”.



Ney Dias: menos de 9% das residências brasileiras possuem seguro, num universo de 58 milhões de lares

Além de cobrir esses sinistros, o seguro operado pelo Itaú oferece ao cliente os chamados serviços emergenciais – chaveiro, eletricista, encanador e vidraceiro são as demandas mais comuns. No número de atendimento a assistências, em 2011, o serviço de encanador foi procurado 6.135 vezes por mês, seguido do eletricista com 4.763. A média é de 240 mil acionamentos por ano. No produto residencial, existe um total de 1,4 milhão de segurados, dos quais cerca de 70% estão circunscritos em São Paulo.

Seguradoras promovem medidas de proteção ambiental

Na ocasião, Ney Dias fez um balanço dos serviços ambientais oferecidos pelo seguro. Itaú e Porto Seguro partem de três constatações: o aumento da temperatura do planeta possui impacto importante no clima, as intempéries são mais frequentes e há, também, aumento da conscientização em face da preservação dos recursos naturais. “Não dá para usar o meio ambiente como nas décadas passadas”, pondera.

Os serviços estão fincados nos pilares do descarte inteligente dos materiais, orientação ambiental e projetos. No primeiro caso, profissionais fazem a coleta residencial de eletroeletrôni-

cos, eletrodomésticos e móveis para descarte. Uma parte desse material é doada para entidades filantrópicas e outra é lançada em aterros controlados. Até agora, 22 toneladas de material coletado foram descartadas. Desse volume, 83,1% é destinado à reciclagem, 11,6% segue para doação e 5,3% é enviado ao aterro. Quase a metade – 45,9% – dos objetos são móveis e 25,1% é formado por eletrodomésticos e eletrônicos. Mais uma vez, São Paulo concentra maior número de descartes, com 70% do volume coletado.

Na orientação ambiental, o banco presta informações úteis para o dia-

a-dia. Há dois exemplos clássicos: a verificação da vida útil da borracha da porta de geladeira – que, se perder aderência, provocará gasto de 20% a mais na conta de luz – e o uso de redutor de vazão da água. “É um pequeno acessório que reduz o consumo. Custa apenas R\$ 7 e diminui a demanda em até 100 mil litros de água por ano”, esclarece o diretor. E, por fim, há a assessoria de gestores ambientais e escritórios de arquitetura bioclimática. Segundo Dias, é uma boa opção para quem pensa em optar projetos do “telhado verde”, de sistema de reaproveitamento de água ou uso de energia solar.

Conheça a nova Crawford

A Crawford Brasil, que mantém tradição de mais de 22 anos no segmento de prestação de serviços, está de cara nova. Com a mudança de gestão, o diretor-presidente Ricardo Ortega quer uma Crawford mais moderna, ágil, tecnológica e renovada. Com 11 filiais próprias e mais de 200 funcionários é uma subsidiária da Crawford & Company, sediada em Atlanta e com ações listadas na Bolsa de Nova Iorque. Ela possui 70 anos de história e está presente em mais de 70 países com mais de 700 escritórios e cerca de 9 mil funcionários em todo mundo.



Ricardo Ortega
Diretor Presidente



Flávio Staudohar
Diretor de RH

Recursos Humanos

A Crawford Brasil endereça seus esforços, por meio da área de Inteligência de Recursos Humanos, para buscar um constante desenvolvimento e aperfeiçoamento da equipe. Seguindo esta estratégia, foi desenvolvido, então, o Pidep – Programa de Integração e Desenvolvimento Profissional o qual está apoiado por quatro pilares base de apoio, aplicado desde a definição da contratação até a efetiva consolidação e retenção do profissional na estrutura da empresa:

1º pilar

• Integração • Capacitação

2º pilar

• Acompanhamento • Avaliação

3º pilar

• BSG • Carreiras

4º pilar

• Counseling • Mentoring – PEC

Com a escassez da mão de obra qualificada, a Crawford tem intensificado a preparação de novos talentos. No módulo I focamos na seleção de estagiários e trainees com o propósito de capacitá-los tecnicamente e na prática.

Disponibiliza-se a todos os colaboradores uma vasta biblioteca digital que abrange desde conceitos até estudos de casos baseados em regulação de grandes sinistros reais e altas complexidades.

Para 2012, será implantada a Universidade Corporativa Crawford, integrando e-learning, web training e debates de casos (in house) em um só produto.

Outra grande iniciativa são as oportunidades geradas aos nossos funcionários para intercâmbios dentro da América Latina e Europa em projetos de curta e média duração. A troca do conhecimento tem ultrapassado fronteiras e gerado aos seus colaboradores excelentes oportunidades de vivências profissional e pessoal.

Em conjunto com esses projetos, a seguradora implantou o conceito de Balanced Score Card, baseado em metas financeiras, operacionais, desenvolvimento e iniciativas (segundo o conceito de SMART – Específico, Mensurável, Atingível, Realista e com Prazos), assim destacando e premiando os funcionários com os mais altos índices de performance.



Geraldo Orório
Diretor de TI

Tecnologia

Quando o assunto é tecnologia, a Crawford busca sempre inovação. Por isso desenvolveu um sistema de gerenciamento de sinistros chamado BRS2, no qual traz aos clientes a facilidade de controlar e acompanhar em tempo real o sinistro desde o seu cadastro até o encerramento em todo mundo, desde que o sinistro seja aberto na América Latina.

Já no ato do cadastro, o processo já conta com várias atividades ou eventos automáticos de acordo com a operação, por exemplo, documentos a solicitar, valor da reserva, valor do prejuízo, etc.

O sistema também possui uma grande variedade de pesquisas para facilitar o contato com o cliente. A busca de um processo pode ser feita de várias formas:

Por CPF ou CNPJ do cliente ou do segurado, nome do segurado, nº do processo, beneficiário, etc.

Todas as etapas do processo tem o tempo estimado e configurado conforme a operação. Com estas informações através de pesquisa e relatórios é possível acompanhar facilmente quais processos necessitam uma intervenção do analista.

CONSULTORIA PREVENTIVA

- Inspeção de Riscos
- Plano de continuidade de negócios
- Plano de catástrofes
- Análise de cobertura
- Programas globais
 - Análise
 - Desenho
 - Avaliação

SISTEMA DE SOLU

ADMINIS CARTEIRA

- Administração
- Vida
- Fast Track
- Desemprego



O sistema BRS2 pode se integrar facilmente ao cliente de várias formas. Os avisos de sinistros podem ser enviados via arquivo de texto, planilha, FTP e webservices. Toda integração de sistemas pode ser feita de acordo com a necessidade do cliente. Caso o cliente não possua canal de integração poderá cadastrar o aviso em nosso site.

Um dos grandes diferenciais da Crawford são seus indicadores de performance (KPI's) que monitoram os prazos, permitindo assim um alto nível de qualidade nos atendimentos ainda dentro dos prazos estipulados.

São realizadas vistorias e acompanhamentos por meio de notebooks e ipads. Também é estudada a possibilidade da utilização de tablets para agilizar os processos, bem como informações e relatórios gerenciais via internet e qualquer dispositivo móvel.



SOLUÇÕES CRAWFORD

REGULAÇÃO DE SINISTROS

- Property
- Riscos Diversos
- Lucros Cessantes
- Riscos de Engenharia
- Transportes
- Responsabilidade Civil
- Riscos Financeiros
- Acidentes Pessoais
- Vida / Saúde
- Ressarcimento
- Auto



Silvio Zaguetto
Diretor de Property

Property

Agilidade e transparência nas atividades de regulação de sinistros são qualidades que os clientes buscam. Há investimentos na customização das rotinas desenvolvidas pelas equipes de atendimento. Desta maneira, a seguradora oferece um serviço de nível técnico elevado e de acordo com os prazos e procedimentos solicitados pela clientela. A Crawford atende sinistros, desde os casos mais simples até os mais complexos e, quando necessário, envolve as filiais no exterior para alinhamento estratégico com resseguradores, resultando em uma rápida conclusão do processo.



Lando Arthur
Depto. Jurídico

Ressarcimento

O regulador de sinistros é a figura melhor posicionada para sinalizar às partes sobre a possibilidade do direito de regresso. Desta forma, a equipe de advogados trabalha em conjunto com os reguladores para fornecer uma posição sobre a possibilidade de êxito por meio de uma ação judicial.

A Crawford utilizando o conceito de "one stop shop" deseja ser um provedor de todas as soluções para os nossos clientes.



Fernando Visentin
Gerente de Massificados

Massificados

O principal objetivo do segmento de massificados é ser ágil, técnico e preciso em qualquer uma das operações. Possuir uma interface tecnológica é essencial para lidar com um alto volume de sinistros. Por isso inovamos com a criação dos dashboards para o mercado.

REGULAÇÃO DE SINISTROS DE SEGUROS

Fluxo de sinistros





O atendimento aos clientes acontece em dois segmentos:

Affinity: Sinistros de Vida e Desemprego, Acidentes Pessoais, Telefonia, Bagagem e Garantia de Equipamentos

Fast Track: Sinistros Residenciais, Empresariais, Condomínio e Responsabilidade Civil

Monitora-se passo a passo a evolução dos casos por meio de indicadores de performance (KPI's) permitindo a integração com diferentes sistemas empresariais para acompanhamento dos processos e elaboração de relatórios gerenciais aos clientes. Há a criação de células de atendimento exclusivas que representam uma extensão da clientela, propiciando total liberdade para determinar prazos e procedimentos que melhor possam atendê-la. A maioria dos técnicos é formado e credenciado pela própria Crawford, garantindo, assim, o alto nível e excelência na prestação de serviços.



Adelson Silva
Diretor de Marine e
Projetos Especiais

Marine Nacional

Equipe especializada com 72 colaboradores que atuam nos seguintes segmentos:

Assistência descarga (loss prevention)

Inspeções em portos, aeroportos, armazéns e pontos determinados pelos clientes. Diagnóstico da operação por meio de levantamentos e estatísticas proporcionando ao cliente uma análise detalhada de sua operação logística bem como apontamentos sob seus aspectos positivos e outros que requerem melhora.

Atendimento de sinistros

Vistoria de sinistro em cargas de qualquer natureza indicando a origem, a responsabilidade, a natureza e extensão dos danos.

Granel

Com equipe especializada 24 horas, a Crawford realiza o acompanhamento de carga e descarga diagnosticando o percentual de "quebra" e outras ocorrências de sinistros.

Veículos

Equipe especializada nas operações de importação e exportação de veículos determinando avarias em todas as fases da operação logística preservando, assim, o direito de regresso.

Embalagem e acondicionamento

Serviços de perícia técnica em embalagens buscando averiguar se elas são apropriadas para o transporte do produto.

Auditoria e averbação

Análise das averbações realizadas pelos segurados, identificando eventuais irregularidades e sugerindo melhorias.



Rodoviário nacional

A Crawford possui uma central 0800 para atendimento rodoviário 24 horas, atuando no salvamento de cargas em acidentes rodoviários em todo o território nacional. Agilidade é o fator essencial para minimizar os prejuízos e preservar os interesses dos clientes.

Regulação Fast Track

Regulação de sinistro dos segmentos de transporte nacional, internacional, RCTR-C, RCF-DC e RCTA-C mediante análise documental simplificada para sinistros de baixo valor.

Responsabilidade Civil do Operador Portuário e Armazéns

Especialistas em sinistros de Responsabilidade Civil do Operador Portuário e Armazéns, atendendo desde sinistros convencionais a grandes catástrofes em armazéns e instalações portuárias.

Marine Internacional

A Crawford Brasil presta atendimento de sinistro e acompanhamento de mercadorias nas principais portos e aeroportos do mundo, com agilidade e rapidez.

Diferencial de atendimento:

- Instruções específicas ao *surveyor* no exterior. Controle das ações, *follow up* e prazos.
- Informação rápida e precisa. Clientes no Brasil atualizados sobre o andamento dos trabalhos.
- Operação flexível e atendimento personalizado, conforme a necessidade do cliente.
- Preservação dos direitos de regresso de acordo com exigências securitárias e legais específicas do Brasil.
- Comercialização de salvado no exterior.
- Entrega de relatórios em português, nos moldes desejados pelo mercado brasileiro.

**Serviços:**

- Hull & Machinery;
- Avaria grossa e avaria particular;
- P&I Club
- Aviação;
- Vistoria de cargas em geral, zonas primária, secundária e destino final;
- Vistoria pré-embarque, descarregamento;
- Importação e exportação.
- Vistoria em armazéns (análise de risco);
- Ressarcimento;
- Salvados.



Adelson Silva
Diretor de Marinha

Automóvel

Com início em 2012, a Crawford estruturou uma equipe experiente e especializada em regulação de automóveis nacionais, importados, caminhões, máquinas e implementos agrícolas e equipamentos estacionários para atender seguradoras, frotistas e empresas inicialmente na Região Sudeste.

A seguradora está preparada para atender os seguintes segmentos:

- Regulação de automóvel
- Regulação de caminhões e motocicletas
- Regulação de máquinas pesadas e motores estacionários
- Supervisão de toda a linha de veículos leves e pesados
- Auditorias e supervisões em processos pós-pagos com identificação de oportunidades
- Supervisão de retornos totais de reguladoras de acordo com metas estabelecidas.
- Laudos técnicos de danos mecânicos (apurar causa real do sinistro)
- Instruções técnicas (treinamento e capacitação)

Atuação no mercado, com a utilização de um sistema integrado aos sistemas Audatex e Orion, permitindo ao cliente o acompanhamento de todas as informações.

Diferenciais:**Prazo de atendimento**

- Automóvel: Em situações comuns, prazo de 12 a 24 horas para o pedido, pré-análise, vistoria e retorno ao cliente.
- Veículos pesados e máquinas agrícolas: Prazo de até 48 horas para o pedido, pré-análise e vistoria.

Indicadores de performance (KPI's)

Monitoramento online das etapas do processo e seus respectivos prazos até a efetiva conclusão do mesmo.

Painel de gestão (dashboard)

Painel de gestão exclusivo para o cliente.



Redação e arte final: Crawford

A classe média vislumbra o paraíso

Clientes que ganham até 3 salários mínimos estão contratando apólices de produtos de redes de varejo, aparelhos celulares e cartões de crédito

Por Carlos Alberto Pacheco

O mercado de seguros no Brasil vive um fenômeno de expansão de suas atividades, cujo maior objetivo seria promover uma ampla diversificação da carteira de clientes. As companhias delineiam novas estratégias e intensificam as ações de fidelização. Seguradores de médio e pequeno utilizam a principal arma: a criatividade. É nesse contexto que o setor de seguros massificados ganha espaço – e prestígio.

Em recente workshop promovido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp), em São Paulo, o professor e mestre em economia pela Fundação Getúlio Vargas, Francisco Galiza lembrava que o “futuro bem próximo do seguro está ligado à melhoria econômica das classes C e D”. Parcela expressiva da população que contrata seguros em redes varejistas, cartões de crédito e operadoras de celular pode migrar para o seguro pleno. Bom para todos os elos da cadeia.

Em artigo recente, o vice-presidente Comercial para América Latina da Aon Affinity, Evandro Baptistini, revelou de que maneira a empresa aderiu a essa modalidade de seguro. Em sua análise, o cenário favorável e o boom da economia –, contribuindo para o aumento da classe média no País –, foi possível enxergar uma oportunidade de inserir as classes C, D e E no chamado mundo securitário. “Este foi o ponto de partida para que, em 1998, o programa de seguros massificados fosse lançado em parceria com uma empresa de utilities



Baptistini: cenário favorável e o boom da economia contribuíram para o aumento da classe média no País. Mercado de massificados movimentou cerca de R\$ 4 bilhões em 2009 e deverá crescer ainda mais

– energia elétrica”, destacou.

Para obter sucesso neste tipo de modelo, segundo Baptistini, a companhia precisou consolidar a base de clientes e oferecer apólices de acordo com o perfil de cada grupo consumidor, sempre a preços acessíveis que são cobrados de maneira simplificada. Dados da Aon apontam expansão no mercado de massificados, que movimentou cerca de R\$ 4 bilhões em 2009. De acordo com analistas, em 2011, esse crescimento deve beirar os R\$ 8 bilhões. Os setores de pet shop, igrejas, educação, internet e turismo são alguns dos focos preferenciais da companhia.

Outra empresa que trabalha o seguro massificado é a Chubb do Brasil. Ela oferece a companhias com ampla clientela (cartões de crédito, concessionárias de energia elétrica e redes de varejo) uma forma intensiva de distribuição dos seguros por meio de seus canais de vendas. “Mais do que ampliar o potencial de negócios de sua operação, a parceria com a seguradora permite a cada empresa adicionar va-

lor a seus produtos e serviços”, diz a empresa em sua página na internet.

A Chubb oferece aos os seguintes produtos: perda e roubo de cartão de crédito, vítimas de crime, seguro residencial, seguro bagagem, eletroeletrônicos e worksite residencial. Uma das preocupações da empresa é possibilitar a contratação de um seguro, cujo preço esteja alinhado às necessidades da clientela. Os produtos e as coberturas são desenhados em conjunto com as empresas parceiras.

O fato é que esse mercado pode abrigar uma gama incontável de exigências em função dos produtos que podem ser comercializados. Para se ter uma ideia da abrangência dessa modalidade de seguro, hoje, é possível assegurar imprevistos com cartões, aluguéis, automóveis, clubes, colégios, imóveis, planos médicos, supermercados, financiamentos em geral, TV a cabo, seguros para equipamentos portáteis (notebooks, celulares, ipods, câmeras fotográficas digitais, filmadoras, etc).

Seguro para quem pode pagar R\$ 3,99

Quem tiver seu celular roubado não precisará mais entrar em desespero. A multinacional suíça Zurich Seguros investe no segmento de seguros massificados. A novidade é a conquista da operadora Vivo para o seguro contra roubo e furto qualificado não só de celulares, mas de tablets e modem 3G. Na verdade, os clientes da operadora já dispunham de serviço semelhante, mas agora passam a tê-lo administrado pela Zurich. O consumidor está tranquilo, pois não houve alteração do produto e o preço permaneceu o mesmo.

Segundo a Zurich, Os custos do serviço variam de acordo com o preço do aparelho. O cliente pode pagar um valor inicial de R\$ 3,99 e chegar ao valor máximo de R\$ 18,49 men-

sais. Com cobertura mundial, a contratação do serviço é efetivada pelo *7348 ou nas 300 lojas da Vivo e mais 3 mil revendas no País. Ainda de acordo com a Zurich, com este novo cliente, a carteira de massificados da multinacional salta para mais de 2 milhões de segurados.

Segundo o diretor de Seguros Massificados da Zurich, Daniel Azevedo, o portfólio da empresa nesse segmento é “forte e amplo”. Azevedo lembra que a seguradora está investindo na estruturação de sua equipe e em tecnologia de informação para oferecer um melhor serviço. “Dentro de massificados, temos o Garantia Estendida em que procuramos focar no varejo de eletroeletrônicos. Esta-



Azevedo lembra que seguradora está investindo na estruturação de sua equipe e em tecnologia

mos fechando parcerias importantes, visando ocupar uma posição de liderança nesse mercado”, avaliou o diretor. Ao longo de 2012, a Zurich irá lançar vários produtos na área.

Bagagens que desaparecem em segundos

O roubo de bagagens em aeroportos tem tomado grandes proporções. O número de ocorrências cresce a cada ano e as companhias aéreas, impotentes, não conseguem combater o problema que tomou conta de vários terminais. Vejam esse dado no quesito furto: em 2011, só no Aeroporto de Guarulhos foram 1.389 registros. Segundo a polícia, a maioria tem a ver com extravio de bagagem. Especialistas entendem que as empresas não fiscalizam a ação do seu empregado e nem dispõe de um sistema de vigilância. Resultado: os pertences somem na própria esteira.

Há, também, outra modalidade não menos preocupante: o roubo descarado de bagagens. O incauto passageiro se distrai, olhando para a sua ficha de embarque, por exemplo, e mal percebe a ação do bandido que “rapta” suas

malas e sai tranquilamente para fora do aeroporto. Muitas vezes o cliente, ao fazer o checking, deixa suas malas atrás dele. Quando se dá conta da bagagem é tarde demais.

O Sindicato dos Corretores de Seguros, Empresas Corretoras de Seguros de Saúde, de Vida, de Capitalização e Previdência Privada no Estado de São Paulo (Sincor-SP) defende a importân-

cia da contratação de um seguro bagagem, sobretudo para viagens longas. O preço da apólice pode custar, em média, US\$ 30, mas depende dos critérios de cada seguradora. A indenização para quem contrata o seguro bagagem só é paga após a empresa reconhecer a perda, o que leva cerca de 30 dias. O valor máximo pago como indenização gira em torno de US\$ 1,2 mil.



Aeroporto de Cumbica: polícia não consegue inibir ação dos ladrões e número de ocorrências é grande

Conheça o campeão em troca e reparo de para-brisa

Carglass® escolheu Rafael Oliveira para representar o País na Espanha



Participantes do “Best of Belron” foram avaliados segundo critérios que devem ser seguidos pelo técnico instalador no cumprimento de suas tarefas



Reparo do para-brisa danificado: conserto deve seguir rígidos padrões internacionais de segurança, propiciando confiabilidade ao cliente

Tradicional empresa de vidros automotivos, a Carglass® escolheu, este mês, Rafael Rodrigues Oliveira, Serviço Móvel (SP), como o melhor técnico brasileiro em troca e reparo de para-brisas. Rafael venceu uma disputada prova durante o evento “Best of Belron”, promovida pela empresa do Grupo Belron®, no Hotel Terras Altas, em Embu das Artes. Ele representará o País em torneio a ser disputado em Barcelona, Espanha.

Os participantes foram avaliados segundo os critérios que devem ser seguidos pelo técnico instalador no cum-

primento de suas tarefas. Entre outros procedimentos, os jurados avaliaram o atendimento ao cliente, troca de vidro lateral, reparo e troca de para-brisas. Segundo o presidente da Carglass® Brasil, Fernando Pierri, “O objetivo do evento é aprimorar cada vez mais a excelência que buscamos em nossos serviços”.

Veja a classificação final dos profis-

sionais: 1º lugar - Rafael Rodrigues Oliveira - Serviço Móvel Carglass® (SP); 2º colocado - João Batista Dantas - Carglass® Washington Luís (SP) e 3º lugar - Bahuer Paulo Guimarães - Carglass® Goiânia I. O primeiro colocado ganhou um prêmio de R\$ 5 mil e o carimbo no passaporte para representar o País no campeonato mundial na Espanha.

O melhor da tecnologia

Alguns parceiros de expressão da Carglass marcaram presença no “Best of Belron”. A empresa Saint-Gobain Sekurit, por exemplo, mostrou ao público o para-brisa acústico. Trata-se de um produto com vidro acústico e laminado que reduz sensivelmente a transmissão de ruídos por meio da utilização de exclusivo PVB com propriedades acústicas.

Já a Fanavid, fundada em 1963, desenvolver soluções em vidros de segurança para a indústria automotiva. Ela fabrica vidros de 19 e 21 milímetros e de aço balístico. A empresa possui certificação pela ISO/TS 16.949 (baseada na ISO 9001).

Outro parceiro, a Sika S/A, é considerada a maior fabricante mundial de adesivos de poliuretano. Possui extensa gama de adesivos com alta tecnologia para os fabricantes de automóveis e clientes de mercado de reposição automotiva. Também é líder na produção de componentes químicos voltada à construção civil. Pioneira no ramo de limpadores de para-brisas, a Trico mostrou ao público o Exact Fitâ, lançada em embalagens blister para as dez principais aplicações do mercado. O item dispõe de adaptador universal pré-moldado e encaixa-se facilmente em qualquer braço tradicional – gancho, baioneta ou pino lateral.



Rafael Oliveira recebe troféu e prêmio em dinheiro: merecido reconhecimento pelo seu trabalho

Mais interativo e dinâmico

OPÇÃO TOKIO MARINE AUTO
Mais completa entre os melhores
TOKIO MARINE AUTO CLÁSSICO
Melhor entre os iguais
TOKIO MARINE SEGURADORA

TEMPO SAÚDE Seguradora. Sua saúde sempre bem acompanhada.

Destaque São Paulo, quinta-feira, 26 de abril de 2012

Porto Seguro abre inscrições para o "Prêmio Brasil Fotografia"
A Porto Seguro, em parceria com o Ministério da Cultura, apoia o "Prêmio Brasil Fotografia", destinada a fotógrafos brasileiros ou ... (Leia mais)

Generali Brasil Seguros lança novas ferramentas online
A Generali Brasil Seguros lança uma série de novas funcionalidades em sua página na Internet (www.generalibrasil.com.br). O objetivo ... (Leia mais)

Yasuda amplia serviços de vidros do seguro de automóveis
A Yasuda Seguros, acaba de ampliar os serviços de vidros do Yasuda Auto, que passa a oferecer cobertura completa também ... (Leia mais)

SulAmérica aposta nos segmentos de saúde, odontológico e previdência
A SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos aposta nos segmentos de Saúde, Odontologia e Previdência para ampliar ... (Leia mais)

Últimas Notícias

quinta-feira, 26 de abril de 2012

- Grupo Bradesco Seguros ganha Prêmio Segurador Brasil 2012
- Allianz Saúde fecha apólice para o Grupo Parvi
- BB e MAPFRE é um dos vencedores da 3ª edição do Prêmio Segurador Brasil
- Mongeral Aegon realiza mais de 400 atendimentos na Semana da Saúde
- Autoglass e Tokio Marine oferecem serviços automotivos em Itaipava
- Mercado de seguros para alta renda está aquecido
- Cresce o mercado de seguro de equipamentos
- Case contrata Renato Wilmersdorfer
- RSA Seguros amplia atuação na região Centro-Oeste
- Clube dos Seguradores da Bahia recebe Moção na Câmara de Vereadores

TEMPO DENTAL
Seu sorriso em boas mãos.

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

Serviços indispensáveis a qualquer hora

Seguro Total mostra alguns dos produtos específicos existentes no mercado, com uma grande variedade no catálogo das companhias



Seguradoras normalmente oferecem serviço de reparo de para-brisas. Cliente deve avaliar o serviço e escolher qual empresa atende melhor suas necessidades

Por Cristiane Pappi

Com roteiros pré-programados todos os dias, quem consegue pensar em imprevistos – por mais previsíveis que sejam? São surpresas que costumam aparecer, principalmente, naquele momento em que elas são indesejáveis. Seja uma chave de casa ou do carro quebrados, o computador que queima bem na hora de enviar o trabalho para o seu chefe... Às vezes são pequenos detalhes que tornam entaves para a vida.

Visando atender a esse nicho de mercado, as companhias de seguros e empresas especializadas em assis-

tência 24 horas estão criando produtos e serviços específicos para suprir as necessidades dos clientes. O objetivo é ajudar o segurado a resolver eventuais situações que ocorrem em seu cotidiano, evitando contratemplos com carros, residências, saúde, lazer, animais ou entes queridos.

Entre os habituais serviços de chaveiro, vidraceiro e hidráulica, as empresas estão renovando seu catálogo. A Zurich, por exemplo, possui assistência aos condomínios, com cobertura para limpeza de caixa d'água e problemas com TV. “Por ser uma assistência para o bem comum dos condôminos, normalmen-

te, o preço do serviço já está agregado ao valor pago em condomínio”, comenta a superintendente de Negócios Multirisco e equipamentos da Zurich, Michelle Brito.

Para residências, é possível encontrar serviços que vão além do chaveiro, electricista, vidraceiro, encanador, concerto de telhado. Locação de freezer, fogão, geladeira, hospedagem, serviços domésticos provisórios, restaurante, lavanderia e baby sitter são algumas dessas opções que agilizam a vida dos segurados. “Na Zurich, estes serviços podem ser encontrados gratuitos dentro da “Proteção Zurich Lar”,

sendo estes quatro últimos median-tes a reembolso”, esclarece Michelle. “Existem também o conserto de ar condicionado, transporte ou loca-ção de televisor, que fazem parte do pacote “Super Proteção Zurich Lar”, acrescenta a Superintendente.

Qualidade de vida

Saúde e integridade física e men-tal são essenciais ao ser humano e, ultimamente, vem sendo uma pre-ocupação constante das pessoas. Empresas como a Europ Assistance e a Zurich desenvolveram produtos que visam dar suporte e orientação a seus clientes.

Para a gerente de Produtos da Eu-rop, Lilian Ferraz, os brasileiros es-tão buscando mais pela qualidade de vida, no entanto, essa condição ain-da carece de direcionamento e apoio ao acesso de serviços que facilitem esse processo. Pensando nisso, a Europ desenvolveu o serviço de as-sistência de Apoio de Qualidade de

Vida, que abrange remoção hospita-lar e envio de táxi 24 horas. “Busca-mos elaborar serviços que pudessem oferecer conveniência, informações e segurança a nossos clientes, aten-dendo essa busca pela qualidade de vida. A partir dessa análise chega-mos a esse produto que procura ofe-recer soluções em Care Services”, afirma a gerente.

Descontos em farmácia – o Far-massist – e o 2º Opinião Médica são contribuições a mais que visam a saúde do segurado da Zurich. “Ter uma segunda avaliação médica é importante para os pacientes que tem dúvidas sobre exames e diag-nósticos e querem uma segunda ava-liação”, enfatiza a superintendente.

Home Office e decesso

Com tecnologias de comunica-ção instantâneas como a internet e celulares, muitas pessoas estão op-tando por trabalhar em casa – o fa-moso home office. Segundo o Censo 2010, esse fenômeno atinge cerca de 30 milhões de brasileiros, que tro-caram o ambiente empresarial pela comodidade do lar.

Atento a essa tendência, as as-sistências passaram a atender esse público, proporcionando serviços de Help Desk, que podem resolvem problemas técnicos de software, hardware e periféricos. Os serviços como transporte microcomputador para concerto, escritório virtual, locação de microcomputadores, en-quanto o do usuário estiver em con-certo, estão previstos dentro da as-sistência de Home Office da Zurich.

Um serviço igualmente impor-tante, o decesso, que visa assessorar a família em um momento delicado: o falecimento do cliente. “O servi-ço oferecido pela Ikê Assitência re-solve desde a parte burocrática por



Carrera: serviços em vidros automotivos e espelhos são realizados com agendamento prévio

meio de um agente funerário até as questões cerimoniais de velório e sepultamento, o traslado do corpo, se necessário, e o transporte de fa-miliares”, explicou o CEO para Bra-sil, Anderson Lagoa.

Animais

Quem não abre mão de ter um animal de estimação, e não possui tempo para cuidar do bichinho, pode contratar o serviço de Assistência Pet da Ikê. O diretor comercial Evandro Deungaro afirma que este tipo de as-sistência é destinado às pessoas que não conseguem dar uma atenção es-pecial ao seu animal. A assistência prevê envio de ração, ambulância, agendamento de consultas, indicação de profissionais, leva-e-traz, infor-mações técnicas sobre vacinas, hos-pedagem, entre outros.

Automóvel e viagem

Há quem diga que ter carro não é um luxo, mas uma necessidade. E quem possui um veículo sabe dis-so. Então nada melhor do que uma



Michelle: Zurich oferece assistência para o bem comum dos moradores de condomínios

franquia de serviços que garanta segurança e atendimento a qualquer hora. No entanto, o que fazer quando não se tem um seguro?

Em abril, a Porto Seguro lançou o “Porto Serviços Avulsos”, produto que viabiliza não só a franquia do segurado, mas socorre também os não-clientes. Na verdade, o produto vai além do segurado da companhia, mesmo os não previstos nas coberturas, e aos que já esgotaram seu limite de utilizações. “Buscamos proporcionar atendimento aos não-clientes que desejam contar com a qualidade de serviços da companhia. Dessa forma, quem não tem seguro também pode fazer uma ‘degustação’ do nosso atendimento”, sintetiza o diretor de Serviços da Porto, Milton Oliveira.

No conjunto de coberturas para automóveis, há serviços 24 horas em reboque do veículo, incluindo abastecimento de até 5 litros de combustível. “Esse é o diferencial que a Yasuda Seguros busca oferecer além do tradicional (chaveiro, troca de pneus, etc).

Outros tipos de serviços, que,



Oliveira: atendimento aos não-clientes que desejam contar com a qualidade dos serviços da companhia. Eles podem fazer ‘degustação’



Lilian: brasileiros estão cada vez mais preocupados com sua qualidade de vida

apesar de nem sempre serem acessíveis o dia todo, garantem a qualidade estética ou funcional dos veículos. Eles são os seguintes: reparo, troca de para-brisas, higienização do ar condicionado, substituição das palhetas, regulagem de farol, lubrificação de canaletas e aplicação de aditivo do limpador de para-brisa, entre outros, oferecidos pela Autoglass.

O diretor da empresa, Kleber Carrera, comenta que além de oferecer serviços em vidros automotivos, a Autoglass trouxe ao mercado a alternativa de serviço Express. “Este tipo de serviço proporciona a troca ou o reparo do para-brisa no local de preferência do cliente, seja em sua residência ou mesmo próximo ao trabalho, minimizando o tempo que ele gastaria somente para resolver esse problema”, explica Carrera. O diretor ressalta que este tipo de serviço é realizado em horário comercial e mediante agendamento prévio.

Quando o assunto é viagem, ninguém quer preocupação, portanto, auxiliar em transporte em caso de

doença e acidente, assistência médica, providenciar estadia de familiares entre outros serviços, são alguns dos serviços prestados em Assistência Viagem. O gestor de unidade de Produtos de Automóveis da Yasuda Seguros, Edison Almeida da Silva, esclarece que o produto que a empresa oferece ao mercado, foi pensado para procura garantir a assistência do segurado, mesmo que a viagem não seja feita com veículo próprio, dentro ou fora do país.

Tranquilidade

O Produto Viagem da Ikê oferece segurança e a tranquilidade ao cliente e sua família num momento de emergência, ocorrido durante uma viagem, podendo contemplar serviços tais como localização, transporte de bagagens, caução penal e assistência jurídica. Há, ainda, serviço médico-hospital, odontológico e farmacêutico, envio de hospedagem de acompanhante, prorrogação de estada de viagem de regresso, perda de documentos, retorno antecipado ou de acompanhamento de menores e traslado de corpo.



Deungaro: assistência prevê envio de ração, ambulância, agendamento de consultas, leve-traz e informações técnicas sobre vacinas



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

Site: www.sistemas-seguros.com.br



Trajatória de uma mulher vitoriosa



Em 2009, Elza fez uma viagem inesquecível aos Estados Unidos: o Grand Canyon, ao fundo, descortina a imensidão de uma das maravilhas da Terra

Uma pessoa determinada e com planos de concretizar todos os seus objetivos. Esse é o principal traço do perfil da administradora e bacharel em



A empresaria não descuidada da atividade física

direito Elza Aguiar, presidente da Marinho Despachantes. Com garra e vontade de vencer, Elza conseguiu transformar um pequeno escritório na maior empresa de documentação de veículos do País. Com tal proeza, ela dignificou o papel da mulher numa área predominantemente ocupada por homens.

Quem é Elza Aguiar?

A Elza, “da Marinho”, é determinada, ousada, persistente, forte, que vai à luta e não mede esforços para conquistar e realizar os seus objetivos pessoais e profissionais.

Como chegou à atual profissão?

Aos 16 anos iniciei na empresa, ainda, então, um pequeno escritório de despachante. Eu iniciava meu curso

de secretária executiva na Faap com vontade de vencer na vida profissionalmente. Dediquei-me a levar este pequeno escritório a ser a maior empresa de documentação de veículos do País. Sou formada em administração de empresas e o bacharelado de direito fiz com planos de incrementar ainda mais nossa prestação de serviços.

Tem algum hobby?

Sim, dança de salão e cozinha.

Pratica algum esporte?

Faço academia duas vezes por semana e treino com minha personal trainer para corridas.

Cite uma viagem inesquecível

Em 2009, junto com minhas sobri-



A empresária, sua irmã e as sobrinhas se deliciaram com uma viagem a San Francisco, no City Hall



O tango é a dança predileta de Elza Aguiar

nhas e irmã, viajamos para Los Angeles, Grand Canyon, Las Vegas e São Francisco, nos EUA. Esta viagem ficou marcada em nossas vidas.

Em sua opinião, qual o segredo do sucesso no mercado de seguros?

O segredo do sucesso independente no mercado segurador é realizar um trabalho sério, focado nas reais necessidades do cliente e não medir esforços para inovar e superar as expectativas o tempo todo, investindo no capital humano, em tecnologia e ser muito ousado.

Quais os seus planos profissionais e pessoais para 2012?

Em termos profissionais, em 2012, estamos com grandes e novos desa-



Elza visita o Cassino Bellagio (Las Vegas): encantada com as hortênsias. Cenário inesquecível na viagem

fios, como a ampliação da nossa área de negócios, por meio da qual pretendemos alcançar outros nichos de mercado, além é claro, de oferecer novos serviços aos segmentos que já atuamos. Na área pessoal, como já disse, conhecer a Itália ainda este ano e também me dedicar às aulas de tango, ritmo que mais gosto na dança de salão e fazer o curso de especialização que em muito vai contribuir para minha vida profissional.

Zurich Seguros expande área comercial



Celeste J. Madeira



Alfeo Marchi Grillo Júnior



Sólon Brito Barreto

A seguradora anuncia as seguintes novidades: cria Gerência Comercial de Gestão de Contas Corporativas de Vida & Previdência e contrata Celeste J. Madeira para assumir o trabalho, cuja base será em São Paulo, mas com atendimento para todo o Brasil. Para a Superintendência Regional Comercial de Vida &

Previdência, que ficará sediada no Rio de Janeiro, a empresa contratou Alfeo Marchi Grillo Júnior, profissional com 12 anos de atuação no mercado de seguros. E no atendimento às regiões Norte e Nordeste, Sólon Brito Barreto irá comandar a Superintendência Comercial de Vida & Previdência das regionais.

Mitsui apresenta nova diretoria

Visando fortalecer a estrutura organizacional e valorizar ainda mais o relacionamento comercial, a Mitsui Sumitomo Seguros apresenta os novos diretores da companhia:

Rogério Hashimoto assume a Diretoria Técnica de Seguros Massificados, Corporativos e Resseguros. Eiichi Mizui passa a assumir a Diretoria Comercial do Canal Internacional,

que abrange as corretoras internacionais e a sucursal Manaus. Um terceiro nome é Osvaldo Carlos Lopes Júnior já comanda a Diretoria Comercial do Canal Corretores

A Mitsui contará também com reforços na área comercial internacional: Ichiro Kamezaki, Marcos Hayashi e Koichi Kawasaki são os novos superintendentes comerciais do Canal Internacional.



Hashimoto



Eiichi Mizui



Osvaldo Lopes



Ichiro Kamezaki



Marcos Hayashi



Koichi Kawasaki

Beyer assume gerência da Chubb do Brasil



A Chubb do Brasil contratou Ricardo Beyer como gerente de Transportes. O executivo será responsável pela gestão e desenvolvimento da linha de transporte de cargas da companhia. Beyer é matemático atuário e pós-graduado em Seguros e Previdência pela Fundação Instituto de Administração.

Megda é diretor do Clube de Seguros

O vice-presidente para o mercado segurador do Grupo Tracker, Ronaldo Megda, é indicado para atuar como diretor de Tecnologia do Clube Internacional de Seguros de Transportes, cujo objetivo é disseminar os serviços relacionados ao seguro deste segmento por meio de encontros, cursos e palestras para profissionais da cadeia logística. O Clube atua junto aos órgãos de classe na abordagem e posicionamento sobre legislações diversas, pertinentes ao seguro de transportes.





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 • twitter.com/sodre_santoro

CesceBrasil contrata gerentes comerciais



José Carlos Utwari (*foto*) assumiu a gerência comercial no escritório de São Paulo. Advogado e economista, possui 20 anos de experiência na área, realizou trabalhos em seguradoras e corretoras dos Grupos Real, ABN e Santander. Já Marcelo Crisóstomo é o novo gerente comercial da sucursal carioca da CesceBrasil. O executivo é formado em administração e foi responsável por gerenciamento de contas na UBF Seguros e na Mapfre.

Nova diretora de marketing na Delphos



Elisabete J. Bazana Prado assume a diretoria comercial de marketing da Delphos. A executiva deverá desenvolver a visibilidade da companhia, ampliar a divulgação de serviços e acelerar o processo de informação sobre as soluções disponíveis. Elisabete atua na empresa há mais de 20 anos.

SulAmérica anuncia quatro reforços



Bruno Sardinha



Cristiano Barbieri



Christian Menezes



Guilherme Nahuz

O administrador Guilherme Nahuz é o novo superintendente executivo de Relações com Investidores da companhia. Nahuz possui MBA e mestrado em finanças e ampla carreira desenvolvida nos Estados Unidos. Um segundo nome é o economista Bruno Sardinha, que assumiu a diretoria de Estratégia e Execução. O executivo

possui carreira na seguradora desde 2008 e era titular da diretoria de Afinidades, cargo agora ocupado por Gabriel Charbonnieres. E, por fim, Cristiano Barbieri foi promovido a diretor de TI e Christian Menezes para a função de diretor comercial, responsável pela regional de vendas São Paulo Interior.

Previsul gaúcha destaca representante comercial

Com ampla experiência no ramo de seguros, Márcio Casagrande é o novo representante comercial da Previsul em Porto Alegre. Casagrande é administrador de empresas e já atuou nas áreas comercial, técnica e administrativas de companhias do mercado.

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



Executivos irão reforçar estrutura da Marsh



Christian Mendonça

Christian Mendonça foi nomeado para liderar a recém criada Prática de Oil & Gas, departamento que anteriormente era situado na Prática de Infraestrutura da companhia. O executivo possui em seu currículo passagem em grandes empresas.

Sandra Beccaro, por sua vez, é a nova líder responsável pela Prática de Automóvel. A executiva já atuou como diretora da AON Personal Lines. E Paula Lopes foi escolhida para ser a superintendente da corretora internacional da companhia Bowring Marsh, especializada em resseguros facultativos.

Na esfera internacional, o Presidente e CEO da Guy Carpenter,



Sandra Beccaro

Alexander Moczarski, assumiu função adicional como presidente da Marsh & MacLennan Companies Internacional (MMC). O executivo será responsável pela supervisão das estratégias internacionais da companhia. Moczarski possui mais de 30 anos de experiência na indústria de seguros.

Edwin Charnaud, por sua vez, foi nomeado como presidente da Prática Global de Infraestrutura da Marsh, baseada em Londres. O executivo será responsável pelo desenvolvimento estratégico desse departamento, que fornece suporte de riscos analítico e transacional para clientes mundiais de infraestrutura.

Dois advogados para a KLA-Koury



A KLA-Koury Lopes Advogados anunciou recentemente a contratação de dois advogados para as áreas de seguros e resseguros e previdência privada. O primeiro deles é Fábio Ramos, que passa a integrar o escritório como sócio do setor de seguros e resseguros, especialista em direito tributário pela PUC-SP e mestre em direito societário pelo Instituto de Ensino e Pesquisa. Fábio possui extensa experiência nas áreas societária, mercado de capitais e seguros e resseguros.

Já Ivy Cassa passou a integrar a KLA como responsável pela área de previdência privada e integrante da equipe de seguros e resseguros. Ela possui bacharelado em direito pela Universidade de São Paulo, especialista em direito empresarial (Fundação Getúlio Vargas) e MBA em seguros também pela Getúlio Vargas. É autor do livro “Contrato de Previdência Privada” e recebeu o prêmio “Rio Nogueira” – Previc de 2011.



Paula Lopes



Edwin Charnaud



Alexander Moczarski



A linha de seguros MAPFRE Special foi feita para pessoas como você, que precisa proteger bens exclusivos, como avião, barco, moto ou carro e quer contar com coberturas que incluem assistência 24 horas, blindagem, traslado em classe executiva, hospedagem em hotel 5 estrelas e muitas outras proteções especiais. Consulte o seu corretor. Afinal, uma pessoa exigente como você merece um seguro diferente.

**Você é diferente.
Assim como seu
seguro deveria ser.**



CREDITO PREVIDEN...
 CIAL...
 PREVIDENCIA...
 DA...
 PREVIDENCIA...
 CONSORCIO...
 PREVIDENCIA...

MAPFRE
Special
A seguradora diferente.

Pellon & Associados A D V O C A C I A

RIO DE JANEIRO SÃO PAULO VITÓRIA RECIFE BRASÍLIA DÜSSELDORF

21 anos dedicados ao papel do direito no mercado de seguros



O escritório conta com outros setores do direito:

Seguros e Resseguros | Mediações e Arbitragens | Direito Previdenciário | Cobranças Extrajudiciais e Judiciais | Empresarial e Societário | Oil & Gas | Direito do Trabalho | Relações Governamentais | Tributário | Concessões e Direito Regulatório | Direito do Consumidor | Direito das Telecomunicações | Constituição e Aquisição de Sociedades | Tecnologia da Informação e Internet | Direito Imobiliário | Direito de Propriedade Intelectual

São Paulo

Av. Paulista, 453, 8º e 9º andares,
CEP 01311-907
Telefone: (11) 3371-7600

Brasília

SAS, Quadra 3, Lote 2, Bloco C,
Salas 1.106/08, 1213 e 1214
CEP 70070-030
Telefone: (61) 3321-4200

Vitória

Av. Nossa Senhora dos Navegantes, 675,
Salas 1.110/17 - CEP 29050-912
Telefone: (27) 3357-3500

Recife

Edifício Empresarial Boa Vista Center,
Av. Lins Petit, 320, Salas 401/402
CEP 50070-230
Telefone: (81) 3222-5054

Düsseldorf

Pellon & Associados Europe LLP
Kaiserswerther Str. 199
40474 Deutschland (Alemanha)
Tel: 0049 211 687 857 78

corporativo@pellon-associados.com.br
www.pellon-associados.com.br

Pellon & Associados Advocacia

Rio de Janeiro

Rua Desembargador
Viriato, nº 16-Centro-20030-090
(21) 3824-7800

