

REVISTA

# SEGURO

TOTAL

Ano XIII  
Nº 125 - 2012  
R\$ 15,00



## Avanço no Brasil

Hyung Mo Sung  
é o novo CEO de  
Seguros Gerais  
da Zurich

Boa notícia: Revista Seguro Total estréia Caderno de Sustentabilidade

Governo baixa taxa de juros. E medida pode afetar a rentabilidade das seguradoras

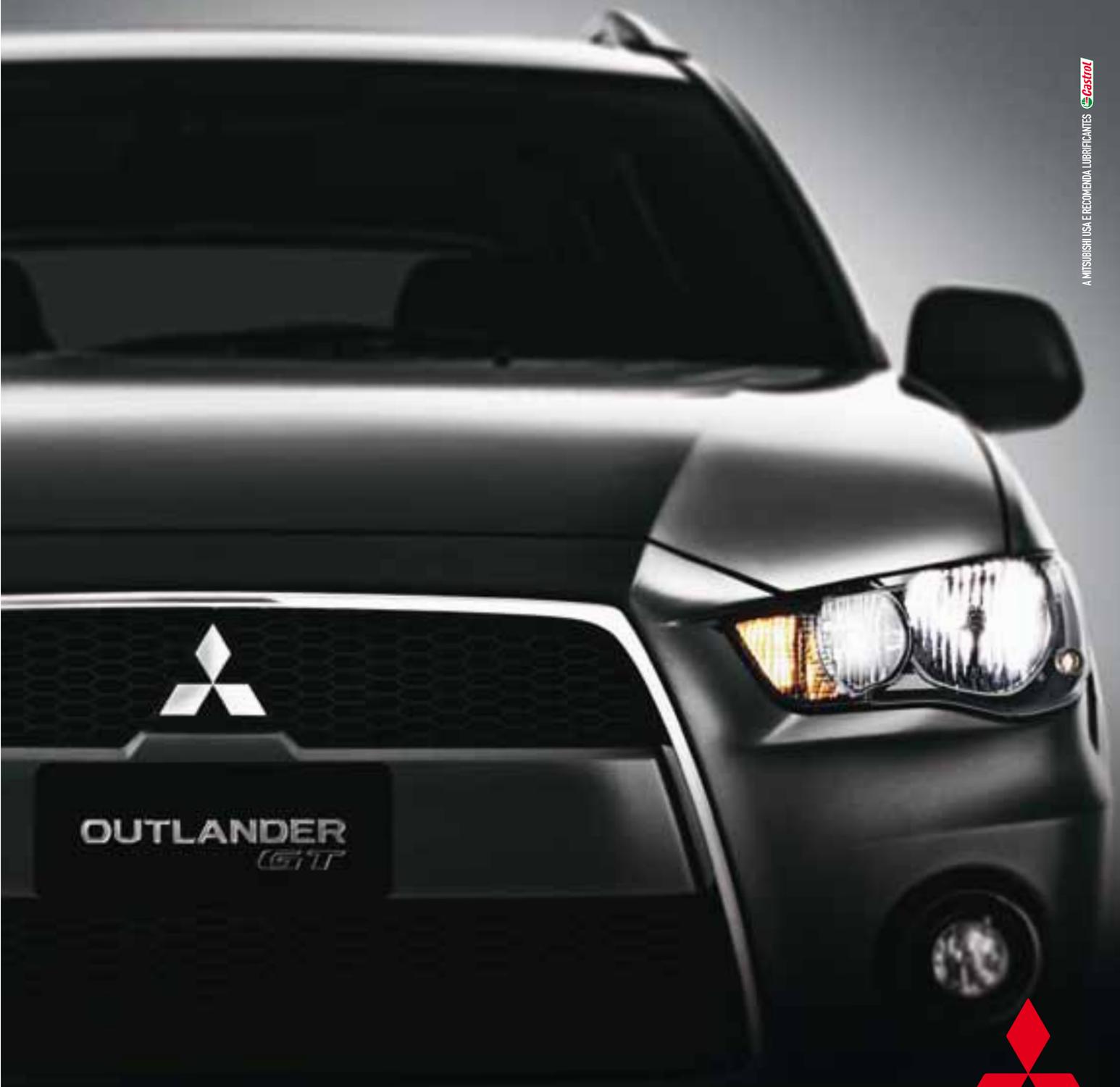
Presidente mundial da Mapfre vem pela primeira vez ao Brasil e anuncia investimentos

Brasileiros investem mais em Previdência Privada, segundo dados da FenaPrevi

Conheça o homem que domina os leilões na América Latina. Ele é pioneiro no setor

# OUTLANDER **GT**

Um esportivo para quem precisa mais do que um esportivo.



A MITSUBISHI USA, E RECOMENDA LUBRIFICANTES 



DESCUBRA MAIS EM [OUTLANDER.COM.BR](http://OUTLANDER.COM.BR)

Respeite a sinalização de trânsito.



**Editor**

José Francisco Filho - MTb: 33.063  
[francisco@revistasegurototal.com.br](mailto:francisco@revistasegurototal.com.br)

**Diretor de Marketing**

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

**Diretor Comercial**

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

**Jornalista**

Carlos Alberto Pacheco - MTb: 14.652  
[pacheco@revistasegurototal.com.br](mailto:pacheco@revistasegurototal.com.br)

**Repórter**

Cristiane Pappi  
[redação@revistasegurototal.com.br](mailto:redação@revistasegurototal.com.br)

**Publicidade**

Bruna Cyganczuk Nunes  
[bruna@revistasegurototal.com.br](mailto:bruna@revistasegurototal.com.br)

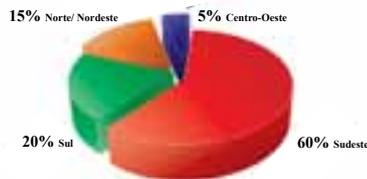
**Designer**

Diego Santos  
[diego@revistasegurototal.com.br](mailto: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](http://www.planetaseguro.com.br)



**Siga nosso Twitter**  
[twitter.com/seguro\\_total](https://twitter.com/seguro_total)



**Compartilhe nosso Facebook**  
[www.facebook.com/publisegeditora](https://www.facebook.com/publisegeditora)

## Seguradoras vão debater sustentabilidade na Rio+20

*A Conferência das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável (Rio +20), de 13 a 22 de junho no Rio de Janeiro, pode ser um divisor de águas para a realidade das empresas. As organizações públicas e privadas deverão assumir definitivamente o papel de protagonistas na implantação de uma nova mentalidade ambiental no dia-a-dia do cidadão. A natureza e a biodiversidade planetária vivem um momento delicado com a devastação sistemática dos recursos naturais.*

*Pela primeira vez, as seguradoras, reguladoras e empresas afins participarão do lançamento dos Princípios de Seguros Sustentáveis (PSI) durante o 48º Seminário Anual da IIS – International Insurance Society, que anunciou meses atrás parceria com o Programa Ambiental das Nações Unidas. Esses princípios englobam práticas politicamente corretas de enfrentar riscos ambientais, sociais e de governança. No Brasil é visível a preocupação do setor de seguros com o tema sustentabilidade e não são poucas as ações que reúnem produção mais limpa, reciclagem de materiais, redução de emissões de carbono, etc*

*Como o tema agora é alvo de debates, simpósios e conferências, a Revista **Seguro Total** decidiu lançar nesse número a primeira da edição o Caderno de Sustentabilidade, projeto inédito na imprensa especializada em São Paulo, que objetiva debater e apresentar os exemplos palpáveis de ações sustentáveis das empresas. Entendemos que as seguradoras possuem uma oportunidade ímpar de mostrar a sua preocupação e, ao mesmo tempo, o papel criativo de propor soluções engenhosas que preservam o ambiente e a qualidade de vida*

*Essa edição de **Seguro Total** tem como destaque o novo CEO de Seguros Gerais no Brasil da Zurich Seguros, Hyung Mo Sung. Homem com larga experiência na área e que assumiu posições estratégicas em grandes seguradoras, Hyung aposta na qualidade profissional dos colaboradores. Diz ele: “É preciso desenvolver talentos frente aos novos tempos do setor”.*

*Além de Hyung, mostramos a visita do presidente mundial da Mapfre, Antonio Huertas, que veio pela primeira vez no Brasil, como Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro tornou-se uma liderança incontestável no mundo dos leilões e vários outros temas de interesse. A revista está aberta a sugestões de seus fiéis leitores e procura sempre mostrar temas de interesse dos seguradores e suas empresas.*



## ZURICH SEGUROS

Hyung Mo Sung é o novo CEO de Seguros Gerais no Brasil e confia na expansão desse mercado

14



19

## SUSTENTABILIDADE

No âmbito da Rio+20, haverá o lançamento dos Princípios de Seguros Sustentáveis durante o seminário do IIS



12

## DRAMA SOCIAL

ONG desenvolve programa para combater exploração sexual nas estradas do País



24

## VIDA E PREVIDÊNCIA

Saiba como investir nesse mercado no atual panorama da economia brasileira

## SEÇÕES

6 Economia

8 Painel

12 Drama Social

14 Capa

18 Tecnologia

19 Sustentabilidade

26 Carglass

24 Vida e Previdência

32 Papo de Executivo

34 Giro do Mercado

38 Portal Planeta Seguro



32

## PAPO DE EXECUTIVO

Sodré Santoro é ícone dos leilões na América Latina



29

## EVENTOS

Liberty anuncia campanhas de mídia para a Copa 2014



26

## VISITA

Presidente da Mapfre Mundial, Antonio Huertas, vem ao Brasil pela primeira vez e fala com os jornalistas em coletiva

**Corretor,**  
a Allianz acaba  
de ficar totalmente  
na sua mão.



Ogilvy

### Baixe o novo aplicativo para corretores Allianz.

Agora você pode acessar os serviços da Allianz Net onde estiver com o **Allianz Net Mobile**.

Tenha sempre à mão todas as informações para gerenciar suas apólices: comissões a receber, comissões pagas, sinistros, parcelas inadimplentes, oficinas e contatos. Tudo que você precisa para facilitar seu trabalho.



Baixe um leitor de QR code no seu celular, fotografe o código e faça o download do aplicativo para seu iPhone ou Android.

Com você de A a Z

**Allianz** 



# Mais seguros e menores prêmios?

## Governo baixou a taxa de juros em 0,75%. E a medida pode afetar o lucro das companhias

O dia 7 de março ficará na memória dos economistas – ou pelo menos numa boa parte deles. Naquela data, o Comitê de Política Monetária (Copom) decidiu reduzir a taxa básica de juros, a Selic, em 0,75 ponto percentual. Em outras palavras, a taxa estaria fixada em 9% ao ano. Segundo cálculos de especialistas, os juros cobrados nas operações de crédito ao consumidor alcançaram a média de quase 109%. Mais precisamente 108,98% ao ano ou 6,34% mensais. Afinal, essa é uma boa ou má notícia para o mercado de seguros?

A tese do superintendente de regulação da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), Alexandre Leal, é compartilhada por várias autoridades do setor. Leal prega que a tendência de queda da Selic pode propiciar um



Macedo: reservas das seguradoras são componente indissolúvel de sua atividade

barateamento, em longo prazo, do preço de alguns tipos de seguro. Se é verdade que a redução dos juros leva à expansão econômica do País – e mais pessoas estariam aderindo a alguma forma de seguro – também é correto dizer que o aumento da demanda pode provocar a diminuição do valor do prêmio. Os produtos ligados à vida e previdência poderiam ser enquadrados nessa incômoda situação inclusive.

O advogado Antonio Penteadó Mendonça, em palestra recente na Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), focou na questão do preço. “A queda dos juros é boa para o Brasil e ruim para o seguro. A estrutura de precificação de seguro, que reúne o sinistro, despesas administrativas e comerciais e impostos, tem de ser bem concatenada”. E justifica: “É preciso ter um preço maior para cobrir o custo e que consiga ainda pagar o acionista”. Leal, por sua vez, reitera que a diminuição dos juros traz mais ganhos que perdas, mas defende o não-repasse da lucratividade para o prêmio, “pois há outras variáveis como perfil do segurado e sinistralidade, que pesam mais”.

Para o economista e vice-presidente da Associação Comercial de São Paulo, Roberto Macedo, “as reservas das segu-



Mendonça: queda dos juros é ruim para o seguro

radoras são componente indissolúvel de sua atividade no ramo”. Em sua análise, como a queda dos juros reduzirá a remuneração da renda fixa, as seguradoras sofrerão perdas e terão de repensar a aplicação de suas reservas. Macedo, contudo, enxerga um lado positivo do fenômeno. “Se a redução da Selic vier para ficar e os juros em geral caírem sensivelmente, a economia será estimulada e a demanda por seguros deverá aumentar, compensando, assim, ao menos, uma parte dessas perdas”.

Já Mendonça alerta para a concorrência. Como devem proceder as seguradoras nesse caso? Se os concorrentes estão apertando o cerco, a saída é usar o dinheiro da precificação para completar o resultado. “E aí eu ganho dinheiro como se o seguro fosse uma caderneta de poupança”, pondera Mendonça. De qualquer forma, os especialistas acreditam haverá desdobramentos à queda da Selic. Macedo pede que seja observada a dinâmica subsequente à redução dos juros. Ou seja, o momento pede cautela e inteligência.

### Rádio Imprensa FM 102,5

### A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

### Apresentação: Pedro Barbato Filho



# Leve o dinheiro do seu cliente para o lugar certo. Porto Seguro Consórcio. O investimento inteligente.



O Consórcio de Imóvel Porto Seguro é uma ótima opção para você que quer ampliar sua carteira de produtos, ou para quem já trabalha no segmento e deseja vender mais. É um produto com alto grau de aceitação, autorizado e regulado pelo Banco Central, e que oferece inúmeras vantagens.

- O consórcio não tem juros.
- Seu cliente pode usar o FGTS<sup>1</sup> para quitar o consórcio, ofertar lances, abater as parcelas ou complementar a carta de crédito.
- Até 30% do valor do crédito pode ser usado como lance.
- Na hora da compra, a negociação é melhor porque o pagamento é à vista.
- Você tem à disposição consultores para auxiliá-lo no mapeamento da região de trabalho, prospecção de novos clientes e informações técnicas do produto.

Crédito	Parcela <sup>2</sup>
R\$ 50.000	R\$ 347,56
R\$ 100.000	R\$ 695,12
R\$ 200.000	R\$ 1.355,05
R\$ 400.000	R\$ 2.710,09

1 - Em conformidade com as normas do FGTS. 2 - Parcelas incluem seguro de vida. Taxa de administração de 1% antecipado no ato da venda mais 1% dividido nas 3 primeiras parcelas. Correção anual de acordo com o INCC. Taxa de administração total de 20% para créditos de R\$ 50 mil a R\$ 190 mil e de 17% para créditos de R\$ 200 mil a R\$ 400 mil. Consulte-nos sobre créditos acima de R\$ 400 mil. Fundo de reserva de 0,5%. Seguro de vida sobre o saldo devedor de 0,031%. Taxa de amortização mensal de 0,5556%. Porto Seguro Administradora de Consórcio Ltda. CNPJ 48.041.735/0001-90. Ouvidoria: 0800 727 1184 e 11 3366-8431. Condições válidas para os estados: BA, CE, DF, ES, GO, MG, MT, PR, RJ, RS, SC e SP.

Conheça também o Consórcio de Automóvel Porto Seguro.

Consulte o seu gerente comercial ou ligue:

**3366-COTA** (o mesmo que 3366-2682), na Grande São Paulo; ou **0800 727 9888**, nas demais localidades, de segunda a sexta, das 8h15 às 18h.

Se precisar, acesse o chat do consórcio no Corretor On-line ou envie e-mail para [corretores.consorcio@portoseguro.com.br](mailto:corretores.consorcio@portoseguro.com.br).



**PORTO  
SEGURO** 

CONSÓRCIO

## Benefício para a mãe que tem carro

O Porto Seguro Auto Mulher (veja o site [www.portoseguro.com.br/automulher](http://www.portoseguro.com.br/automulher)), seguro de automóvel “feminino” desenvolvido pela Porto Seguro, dispõe de serviços e benefícios que facilitam o dia-a-dia das donas de casa e executivas, inclusive as que são mães. Junto com a proteção para o veículo segurado, a apólice garante, por exemplo, transporte de familiares em compromissos aos quais a cliente não possa comparecer, levar ou buscar os filhos na escola, desconto em academias, condições mais vantajosas nos cuidados com o bem-estar, entre outras vantagens.

“Mais que um seguro para o veículo, desenvolvemos um produto que é aliado da seguradora no dia a dia, considerando os diferentes cuidados que ela precisa ter com a família, o



trabalho e consigo mesma”, comenta o diretor de Auto da Porto Seguro, Marcelo Sebastião.

A contratação do seguro é flexível, com várias opções de coberturas e de franquias. O Porto Seguro Auto Mulher reúne uma série de serviços para a principal condutora indicada no seguro, bem como para seu veículo e residência.

## Carglass recebe de novo a ISO 9001

Empresa de reparo e troca de vidros automotivos, a Carglass Brasil foi certificada na norma brasileira NBR-ISO 9001:2008 mais uma vez. Integrante do Grupo Beltron, ela procura oferecer produtos e serviços de qualidade, buscando excelência no atendimento. Seu sistema de gestão conquistou reconhecimento de eficiência. Além de ser a única certificada no segmento, a Carglass melhora este padrão desde 2006, quando implementou o sistema de gestão. A ISO é a sigla da Organização Internacional para Normatização e Padronização (International Organization for Standardization), com sede em Genebra, Suíça, e que cuida da normatização e padronização de processos de produtos e serviços sendo reconhecida mundialmente.

## Programa de fidelidade

A Liberty Seguros e a Viconseg Seguros lançaram recentemente um programa de fidelidade para oferecer aos segurados benefícios em empresas de Vitória da Conquista (BA) e na renovação de seguros para automóveis. O Cartão Fidelidade Viconseg dará aos segurados o direito a um seguro de Acidentes Pessoais da Liberty e concorrerá a um sorteio mensal de R\$ 10 mil pela loteria federal. O segurado terá, ainda, descontos a partir de 5% até 20% em mais de 30 estabelecimentos entre farmácias, universidades, restaurantes, salões de beleza, academias, cinemas, entre outros. A lista da rede está no site [www.viconseg.com.br](http://www.viconseg.com.br).

## Lockton Brasil é a nova conta da Nicolau Amaral

A Lockton Brasil Corretora de Seguros passa a integrar a carteira de clientes de assessoria de imprensa da Nicolau Amaral Comunicação. A Lockton é uma marca mundialmente reconhecida pela qualidade dos seus serviços, experiência em assessoria de seguros, consultoria de benefícios e gerenciamento de riscos. Fundada em 1966 por Jack Lockton, em Kansas City (EUA), tornou-se a maior corretora mundial de capital fechado.

A corretora reúne cerca de 4 mil profissionais especializados atuando em mais 40 países da América Latina, América do Norte, Europa, Ásia e Oriente Médio, atendendo clientes locais e globais.

## Responsabilidade civil: Chubb investe em nova célula

O aumento de 18% na carteira de responsabilidade civil em 2011 levou a Chubb do Brasil a implantar uma nova célula de trabalho voltada para o segmento. A iniciativa visa abrir novas oportunidades de negócios e deverá impactar a reestruturação de produtos, a reformulação das cláusulas dos contratos e em novas contratações. A operação será concentrada nas áreas de manufatura, hotelaria, restaurantes, prestações de serviço, ensino e escritórios comerciais.

### Errata

*Devido a um problema técnico, na matéria “Conheça a nova Crawford” (edição nº 124), onde se lê a palavra seguradora nas páginas 4 e 20, leia-se reguladora.*

# TOKIO MARINE AUTO E AUTO CLÁSSICO

## Opções para seus Clientes, oportunidades para você.

### TOKIO MARINE AUTO

Mais completo entre os melhores.

O máximo em tranquilidade, com a maior série de benefícios do mercado, incluindo **todos os serviços do Auto Clássico** e muito mais.



### TOKIO MARINE AUTO CLÁSSICO

Melhor entre os iguais.

A escolha que conta com o **essencial** de um bom Seguro, **mais os diferenciais e a confiança** que só a Tokio Marine Seguradora pode oferecer.



**BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS PARA VOCÊ.  
É COTAR, FECHAR E GANHAR!**

Veja o regulamento completo: [www.tokiomarine.com.br](http://www.tokiomarine.com.br)

TOKIO MARINE AUTO E AUTO CLÁSSICO.  
Opção para seus Clientes, oportunidades para você.

 TOKIO MARINE  
SEGURADORA  
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA



Foto área do município de Mairiporã, na Grande São Paulo, que está na rota do Rodoanel. Intervenções ambientais e urbanísticas trazem preocupação

## Maior obra rodoviária do País será finalmente licitada

### Construção do trecho norte do Rodoanel reúne 25 candidatos, alguns em consórcios

Por Carlos Alberto Pacheco

Após um período de mistério, finalmente o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, anunciou, no dia 16 de maio, que a Dersa – Desenvolvimento Rodoviário S/A concluiu o recebimento da documentação de pré-qualificação para os seis lotes das obras de implantação do trecho norte do Rodoanel Mário Covas. Ao todo, 25 concorrentes manifestaram interesse em participar da licitação, sendo que 17 estão organizadas em consórcios e oito empresas competirão individualmente. Por enquanto, não se sabe qual empresa será responsável por gerenciar o risco da obra, que deverá consumir cerca de R\$ 5 bilhões.

Trata-se da maior obra rodoviária em andamento no País.

Como no trecho sul, o norte já recebe críticas de alguns especialistas, com a alegação de que a obra trará problemas graves, superiores ao congestionamento crônico (e rotineiro) de São Paulo. Ambientalistas e moradores das áreas afetadas ainda contestam o traçado da via. No caso do trecho sul, dois meses após a inauguração (abril de 2010), as seguradoras pediram aos caminhoneiros que evitassem circular na região. E a justificativa, na época, era a existência de várias áreas sem celular, o que impedia o rastreamento das cargas. Havia, ainda, denúncias de que o trecho era mal iluminado e inseguro, sobretudo à noite.

O Rodoanel, em seus quatro trechos, está inserido na Região Metropolitana da Capital, que representa 30% do PIB brasileiro. Ele terá 44 quilômetros de extensão e interligará os trechos oeste e leste. O trecho norte atravessará os municípios de São Paulo, Guarulhos e Arujá. A área total tem cerca de 10 milhões de metros quadrados. A faixa de domínio conta com extensão total de 47,4 km e largura média de 130 metros. Rebatendo as críticas, os engenheiros responsáveis afirmam que o empreendimento obteve licença ambiental prévia e minimiza impactos sobre áreas remanescentes de Mata Atlântica, além de reduzir interferências sobre áreas de urbanização consolidada.

## Grupo Tracker lança Código de Ética aos colaboradores

Um Código de Ética está sendo adotado por todos os colaboradores nos relacionamentos com clientes, fornecedores, sociedade e meios de comunicação. Essa é a novidade anunciada pelo Grupo Tracker. A publica-

ção formaliza as ações e deveres que serão compartilhados por administradores, funcionários e prestadores de serviço. “A publicação do Código de Ética confirma nosso compromisso com os princípios que reforçam a

imagem de solidez e confiança que conquistamos no mercado”, ressalta o presidente do Grupo Tracker, Álvaro Velasco. O grupo, considerado um dos líderes de rastreamento no Brasil, pertence ao Tracker VSR Group.

Pode deixar que a gente ajuda a pagar o saldo-financiamento do seu carro.



E seu estepe também.

## Com o Seguro Auto SulAmérica a proteção é completa. E agora com novas coberturas exclusivas.

O SulAmérica Auto oferece duas novas opções de cobertura adicional para contratação:

### **Saldo-financiamento**

Em caso de perda total por acidente, roubo ou furto, o cliente terá até 20% do valor do veículo<sup>1</sup> para ajudar a pagar o saldo do financiamento do carro.

### **Roubo/furto de estepe**

Em caso de roubo ou furto do estepe, o SulAmérica Auto vai repor o pneu ao cliente.

Mais segurança para os clientes, mais argumentos para você vender. Acesse o [portaldocorretor.com.br](http://portaldocorretor.com.br) e saiba mais.

**SulAmérica Auto. Se aborrecer pra quê?**

**SulAmérica**

associada ao **ING**

Este anúncio contém informações resumidas. Os seguros SulAmérica obedecem às condições gerais que devem ser lidas previamente à sua contratação. Para mais informações, consulte seu corretor de seguros. Conheça as condições de uso e abrangência de cada serviço, cobertura ou benefício em [sulamerica.com.br](http://sulamerica.com.br). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Cód. SUSEP RG/VD 15404.001772/2004-14. Sul América Companhia Nacional de Seguros. CNPJ: 33.041.062/0001-09. <sup>1</sup>Será considerado como base de cálculo o valor do veículo previsto na tabela FIPE na data do sinistro.

# Ação contra o abuso de crianças e adolescentes

## ONG desenvolve programa para combater a exploração sexual nas estradas

Por Carlos Alberto Pacheco

Durante um bom tempo, a exploração sexual nas estradas brasileiras integrava a paisagem brasileira, dividindo o espaço com o roubo de cargas e assaltos à mão armada. No primeiro caso, alguma coisa precisava ser feita. Em 2002, uma organização não-governamental instalada em São Paulo, que luta contra o abuso sexual de crianças e adolescentes, a Childhood Brasil, decidiu reagir a esse descabro e fez uma pesquisa nacional para detectar as rotas do tráfico de pessoas. Foram localizadas 241 rotas e descoberto o seu facilitador: o caminhoneiro.

Quatro anos depois, a ONG criou o “Programa Na Mão Certa” com o respaldo de um pacto empresarial, inicialmente com cerca de 65 signatários. Em 2012, já são quase 1.200 empresas que assumiram o compromisso de desenvolver ações junto aos seus colaboradores e aos caminhoneiros, entre as quais a Sascar, tradicional empresa paulista que atua nas áreas de monitoramento, rastreamento e gerenciamento logístico. “A exploração sexual de crianças e adolescentes é um problema que não tem dados estatísticos, pois está num contexto de sub-notificação pelas características de violência e crime”, explica a coordenadora de Programas da Childhood Brasil, Rosana Junqueira.

E os resultados positivos são evidentes. A entidade refez em 2010 a pesquisa “O Perfil do Caminhoneiro Brasileiro”, cuja primeira edição, em 2005, serviu de base para criação do programa. No ano retrasado, 82% dos motoristas afirmaram não ter en-



Diário Regional

Caminhoneiro deve fazer a sua parte e coibir a exploração sexual de menores nas estradas do País

volvimento sexual com menores contra 63% da época da sondagem inicial. Segundo Rosana, esse resultado comprova que a sensibilização e mobilização das empresas fazem com que os caminhoneiros atuem “como agentes de proteção dos direitos de crianças

e adolescentes nas rodovias brasileiras”. Além do pacto empresarial, há a cooperação de órgãos públicos, como, por exemplo, o “Disque 100”, serviço de denúncia coordenado pela Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República.

### Exploração está associada a outros crimes

De acordo com mapeamento dos pontos vulneráveis, realizado pela Polícia Rodoviária Federal (PRF) nas rodovias brasileiras, a exploração sexual de crianças e adolescentes pode colocar em risco a viagem de um caminhão. E de que maneira? A Childhood Brasil entende que este crime de violação de direitos humanos está associado a roubos de carga, tráfico de drogas, vendas ilegais de combustível e de animais silvestres. Em muitos casos, afirma Rosana, “a criança ou o adolescente oferecido para um programa sexual é orientado a ‘descobrir’ sobre a rota e carga do motorista para que este seja alvo de um assalto, por exemplo”.

Em 2009, quando a autoridade policial revisou os critérios para mapeamento dos pontos vulneráveis, algumas empresas signatárias do setor de gerenciamento de risco trabalharam com a equipe da inteligência da PRF. “Ficou claro que a possibilidade de existência da exploração sexual num ponto de parada é um fator de atenção e cuidado para as empresas de transporte”, destacou a coordenadora da ONG. Ela defende a seguinte tese: o importante não é trocar o ponto de parada, “mas preparar o motorista para esta parada em local de vulnerabilidade”, alertando-o que poderá encontrar pela frente e orientando-o a denunciar imediatamente qualquer movimento suspeito no local.

# PARA NÓS, A SUA TRANQUILIDADE É TÃO IMPORTANTE QUANTO A DO SEU CLIENTE.

SEGUROS

## YASUDA



Tranquilidade, para nós é muito mais que uma palavra, é o resultado final que você e seu cliente devem obter na contratação de um seguro. Por isso acreditamos que um bom seguro deve ter uma prestação de serviços impecável em todas as situações em que você ou seu cliente precisarem. Na hora de escolher a seguradora com a qual você vai trabalhar, pense também na sua tranquilidade. Escolha a Yasuda Seguros e descubra por que os 50 anos de atuação no Brasil fizeram de sua excelência na prestação de serviços o seu maior diferencial.

Contact Center: 08000-131516

### CONFIABILIDADE E SOLIDEZ

Subsidiária da Sompo Japan Insurance Inc., uma das maiores seguradoras do mundo, a Yasuda Seguros atua há mais de 50 anos no Brasil trazendo solidez, confiabilidade e qualidade na prestação de serviços às principais empresas de diversos segmentos da economia. Conte você também com toda essa garantia de tranquilidade.

## Objetivo é impulsionar a área dos seguros gerais em todo o País

Novo CEO da Zurich acredita que o maior investimento a ser feito agora é na formação de novos talentos

Por Carlos Alberto Pacheco

Uma carreira ascendente que mostra o talento de um homem dedicado a tudo o que faz. Em suma, a trajetória do executivo Hyung Mo Sung no mundo dos seguros dispensa comentários por si só. Uma das três maiores organizações do gênero, a Zurich Seguros designou recentemente Hyung para o cargo de CEO de Seguros Gerais no Brasil. “Queremos implantar uma cultura para fazer frente aos novos desafios do mercado”, assinala o executivo. Em setembro de 2011, ela já tinha imprimido sua marca na Zurich como vice-presidente de Linhas Pessoais para a América Latina. Quanto à atuação do novo reforço, o chairman do grupo na América Latina, Antônio Cássio dos Santos, comentou: “Estou certo de que a trajetória e a experiência de Hyung contribuirão para impulsionar a área de Seguros Gerais no Brasil”.

Com graduação e mestrado em economia pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP), Hyung possui quase três décadas de vivência no mercado segurador. Só na Mapfre, atuou na vice-presidência executiva de Canais e também na Vendas e Distribuição. Já na Mitsui Sumitomo Seguros foi também vice-presidente executivo. Atualmente ele é membro do Conselho de Desenvolvimento da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

(CNseg) e mentor do Programa de Gestão de Desenvolvimento da USP.

Ao receber a reportagem de **Seguro Total** na sede da Zurich, em São Paulo, o executivo deixou claro que o maior investimento que se pode fazer agora é nas pessoas. “É preciso desenvolver talentos frente aos novos tempos do setor”, esclarece. O CEO de Seguros Gerais aposta na formação de um time que atenda às necessidades da seguradora. O grande objetivo da Zurich, em sua opinião, é proporcionar a todos os colaboradores a oportunidade de crescer em duas frentes: enquanto pessoas dignas do trabalho que exercem e enquanto profissionais, obtendo, assim, a realização financeira. E quando os funcionários adquirirem melhores posições na empresa, o reconhecimento financeiro é a sua imediata consequência.

Mediante a valorização profissional da equipe, o executivo enfatiza:



“Queremos ser reconhecidos como uma das melhores seguradoras do mundo, embora já estejamos assumindo essa posição de destaque. Pretendemos crescer até 2016”. Hyung revela que está em curso um trabalho motivacional junto aos colaboradores para alavancar esse crescimento. Com o pessoal motivado, a Zurich pretende então implantar as últimas platafor-



Hyung e equipe de profissionais (ao fundo): crescimento será fruto da união de todos os colaboradores



mas tecnológicas até o final do ano e processos de infraestrutura.

Em suma, os planos da seguradora no Brasil envolvem, sobretudo, o investimento no seguinte trinômio: tecnologia, infraestrutura e contratação de pessoas. “Após a aquisição da Minas Brasil e a joint venture com o Banco Santander, continuaremos investindo no Brasil”, acrescenta Hyung. Segundo o executivo, a estratégia da seguradora é multicanal e multiproduto, focada nas áreas de Seguros Corporativos, Linhas Pessoais, Massificados, Vendas e Distribuição.

Do ponto de vista do negócio, de acordo com o CEO, a Zurich está focada nos grandes riscos e desfruta, hoje, de uma posição importante no mercado mundial. “No ranking das seguradoras, estamos entre os principais *players*, com altas taxas de crescimento”. Uma segunda linha de atuação – o seguro voltado para pessoas – é igualmente estratégico. “Trabalhamos tanto com o comprador como o consumidor final, oferecendo

cobertura para automóveis e residências, por exemplo”. E, por último, ele cita a linha de massificados, cuja venda é operacionalizada por meio de cadeias de varejo.

E quanto aos produtos massificados, o executivo enfatizou os celulares, sobretudo os mais sofisticados. “Existe uma demanda muito grande para iPhones e aparelhos 3G. Hoje o celular possui um valor unitário significativo e custa mais que alguns computadores”, argumentou. Além desse tipo de seguro, embora não restrita apenas às classes C e D, a cobertura frente ao risco do desemprego também é um atrativo à classe média ou média-baixa. Até porque, na avaliação do vice-presidente, trata-se de um público, cujo endividamento familiar é maior que as classes A e B, portanto, possui mais necessidade desse tipo de proteção.

### Publicidade

Uma ferramenta importante para o crescimento da empresa no Brasil reside em ações de reafirmação da marca. Em novembro de 2011, a Zurich lançou a primeira campanha publicitária de massa nas emissoras de TV, rádios e revistas, que terá continuidade este ano. Ao lado de Hyung, o CMO Brasil, Armando Castro, falou sobre o trabalho. “Estamos desenvolvendo uma campanha que objetiva aumentar a familiaridade das pessoas com a marca”, informou. Em 2012, será repetida a ação nos meses de junho e julho, ao mostrar ao público em geral quem é a Zurich e os trabalhos desenvolvidos por ela.

Ele justificou a campanha, explicando que a seguradora atua há trinta anos no País, dos quais 27 com *global corporate* – grandes empresas e grandes riscos. “Com a compra da Minas Brasil, entramos nas áreas de varejo,

vida e seguros gerais. Lembro que essa familiaridade não existe com as grandes empresas, ou seja, você não precisa anunciar no mercado o seu portfólio de produtos, a sua missão como empresa de seguros. No caso dos produtos destinados às pessoas, a ação é diferente”.

Na avaliação de Hyung, tal estratégia é fundamental para o consumidor saber quem é a Zurich. Nessa perspectiva, o fortalecimento do canal de distribuição viabiliza a reafirmação da marca. “O corretor assume um papel central nesse processo”, diz. Quando a pessoa vê a marca na televisão, por exemplo, o trabalho do corretor fica bem facilitado. A ação de mídia é bem-sucedida quando o profissional, ao fazer a oferta, não encontra obstáculos em termos de familiaridade. A venda surge naturalmente.



Para o executivo, ação do corretor é fundamental

## Organização possui expertise em seus produtos

Durante a entrevista, Hyung Mo Sung ratificou a meta da Zurich Seguros de “desenvolver produtos que tenham um valor significativo para os segurados – as coberturas de desemprego seriam um deles –, adequados à realidade local e com expertise em subscrição internacional”. Há inovações nos segmentos de D&O (garante o patrimônio de executivos de empresas públicas ou privadas), RC Profissional e Seguro de Risco Político.

Em termos de D&O, Hyung explica que executivos com poder de gestão (diretores, administradores e gerentes) possuem cobertura contra perdas e danos financeiros resultados de ação judicial em função do exercício de suas funções. “Por força da lei, o executivo é responsável civil e criminalmente por seus atos. As pessoas que compõem um conselho de administração estão sujeitas às sanções penais. Hoje, a Zurich é uma das líderes desse mercado pelas inovações que está trazendo. Ela foi a primeira companhia a segmentar o seguro de D&O”, revela.

De acordo com o CEO de Seguros Gerais, a cada segmento da atividade econômica, a seguradora desenvolve produtos específicos e um preço dife-

renciado. A capacidade de diversificação é voltada ao atendimento adequado das necessidades do consumidor. “Por isso nós trazemos essa expertise para galgar vantagens competitivas”. Hyung reiterou, ainda, que é preciso ter capacidade e flexibilidade quando a situação exige adaptações à realidade local. Em outras palavras, as empresas têm de “tropicalizar” suas ações. E nem sempre elas possuem essa capacidade.

### Liderança

Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), a Zurich alcançou a liderança do seguro de responsabilidade civil em fevereiro de 2011. Mas somando-se janeiro e fevereiro, a seguradora obteve R\$ 3,1 milhões em prêmios emitidos nesse setor, um crescimento de 41% em relação a igual período de 2010. Técnicos da Susep afirmaram que, com esse resultado, a Zurich alcançou um market share de 28% e a liderança do segmento. Advogados, contadores, engenheiros, auditores, arquitetos, corretores de imóveis e profissionais de empresas de tecnologia contratam bastante essa proteção. É um mercado vem crescendo a uma média de 30% ao ano. E com a proximidade da Copa



Hyung: companhia foi a primeira no seguro D&O

do Mundo e os Jogos Olímpicos no Rio de Janeiro, esse crescimento deve ser ainda mais acentuado.

Em relação ao seguro de risco político, a Zurich o lançou em fevereiro de 2011 em face do atual cenário internacional. Essa modalidade de seguro cobre, em linhas gerais, os investimentos, sejam eles patrimônio físico ou ativos financeiros, de multinacionais brasileiras em outros países. No produto da Zurich, a empresa segurada pode contratar uma única apólice protegendo seus bens, instalações e suas transações em diferentes países.

Além desses produtos, o executivo aproveitou a ocasião para comentar sobre a atividade do gerenciamento de risco no Brasil. Na sua ótica, o País apresenta uma característica favorável, a de estar pouco sujeito a grandes desastres naturais – “O Brasil não tem zonas sísmicas, por exemplo”. Não há uma preocupação específica por parte da seguradora, “mas é óbvia a existência, em qualquer parte do mundo, de atividades econômicas e industriais que exijam atenção”. Em resumo, ele deu sua receita para lidar com os riscos: bastam um tratamento eficaz, um bom gerenciamento e uma taxa adequada.



Segundo o CEO de Seguros Gerais, Brasil está pouco sujeito a desastres, como os abalos sísmicos

# Seguro de quatro estádios é gerenciado pela Zurich

Site Bahia, Todo Dia



Fonte Nova, em Salvador: cerca de 60% das trabalhos estão terminados



Itaquerão, em São Paulo: 60% das obras serão concluídas até o final do ano

divulgação - blog - jornalismo em 5 minutos

A ampla atuação da Zurich no mercado nacional pode ser verificada no rol de coberturas que oferece. A seguradora é a responsável pelo seguro de quatro estádios, onde haverá jogos da Copa do Mundo, em 2014. São eles o Itaquerão (novo estádio do Corinthians), o Maracanã, o Estádio Nacional Mané Garrincha (Brasília) e a Arena Fonte Nova (Salvador). Hyung não entrou em detalhes sobre a atuação da seguradora, mas comentou sobre a capacidade da Zurich em desenvolver esse tipo de atividade. “Nós temos grande expertise em riscos de engenharia – somos uma das empresas líderes nesse segmento”, lembrou o CEO de Seguros Gerais.

O seguro a essas praças de esporte, na visão do executivo, demonstra igualmente o know how em gerenciamento de risco, oferecendo ao segurado a garantia de um excelen-

*“Nós temos grande expertise em riscos de engenharia – somos uma das empresas líderes nesse segmento”, lembrou o CEO de Seguros Gerais*

te serviço prestado. “Vender seguros é importante, contudo, é preciso avançar e oferecer gerenciamento do risco”. As obras desses estádios requerem um cuidado redobrado, até

porque precisam cumprir um calendário rigoroso até a sua conclusão. Exatamente por isso que Hyung enxerga o diferencial da Zurich porque o seu compromisso é ajudar a reduzir os níveis de risco e garantir, assim, o andamento dos serviços.

Em relação à construção dos novos estádios, o Arena Fonte Nova concluiu cerca de 60% dos trabalhos, tornando-se uma das três praças com as obras mais adiantadas dentre os 12 que sediarão a Copa do Mundo Fifa. No Itaquerão, os construtores prevêem que, até o final deste ano, 60% das obras estejam finalizadas. Com 56% dos trabalhos terminados, o Estádio Nacional Mané Garrincha deu início à construção da arquibancada superior. E, por fim, no Maracanã, de acordo com o consórcio responsável pela reconstrução da arena, 30% das obras já estão prontas.

Site skyscraperlife



Mané Garrincha, em Brasília: começa a construção da arquibancada superior



Novo Maracanã (RJ): consórcio estima que 30% das obras já estão prontas

Lancenet

## Novidade no mercado de salvados

K2Tec traz ao Brasil o CrimeStop, que oferece boas soluções de segurança com know how alemão



Empresa 100% nacional, a K2Tec oferece soluções tecnológicas ao mercado de salvados, atendendo à solicitação de um conjunto de seguradoras. De origem tcheca e com tecnologia alemã, o CrimeStop utiliza as chamadas nanopartículas, os microdots. Segundo o sócio-diretor da empresa, Ricardo Banger, no Brasil, a estratégia é “a distribuição direta em grandes volumes, por meio da própria K2Tec. É uma opção diferente do que há em outros países, onde a disseminação de microdots, como o CrimeStop, é feita no varejo”.

A Tokio Marine é a primeira seguradora a utilizar os serviços de vacinação da K2Tec com o CrimeStop no mercado nacional. De acordo com Banger, para atender este mercado com eficiência e evitar fraudes, foi necessário desenvolver o sistema de workflow, em que a própria seguradora seleciona quais veículos devem receber a aplicação. Além disso, no caso da Tokio, há um pacote de quais peças serão marcadas, entre elas: motor, portas, capô e tampa traseira para automóveis de passeio; e chassis, motor e tanque para motocicletas.

De um modo geral, a K2Tec oferece duas formas de negociação para

as seguradoras: uma que determina a quantidade de aplicações mensais e outra por veículos em risco e o valor por sinistro. Ambas possibilitam criar cestas customizadas com peças móveis a serem marcadas.

Para o superintendente executivo sinistro auto da Tokio Marine, Ricardo Takahashi, a contratação ocorreu para atender ao Manual de Boas Práticas de Seguros e assim trazer ética ao mercado de salvados. “Além de preservar a imagem da companhia, o serviço evita problemas futuros em relação à contestação de notas fiscais”, diz. A seguradora possui cerca de 380 mil veículos segurados e uma sinistralidade de 65%.

O CrimeStop é uma espécie de vacina à base de níquel com fusão de 1460° em formato de pontos parecidos com purpurina, os dots. O produto utiliza a nanotecnologia, sistema não visível a olho nu. Dentro de cada dot há o número de registro vazado e um holograma. O produto é destinado a marcação de automóveis, máquinas industriais, autos de competição, tratores, trailers e semitrailers, barcos de grande dimensão a motor e aeroplanos.

## Você conhece quais os carros mais roubados pelos ladrões?

Dados recentes da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) mostram que os carros populares são o alvo preferencial dos ladrões no Brasil. O Volkswagen Gol segue na frente em vendas e também como o modelo mais roubado no primeiro trimestre de 2012, com 10.705 unidades roubadas.

O Fiat Uno segue em segundo na lista. Logo em seguida, vem o Palio, o Corsa e o Celta. O que chama atenção na lista dos mais roubados é a presença do Fusca e Monza, modelos que não são mais fabricados. Com um terço da frota de automóveis do País, São Paulo é o Estado onde mais carros e motos são roubados e furtados, mas é no Rio de Janeiro que o dono de um veículo corre mais riscos de perder seu bem.

## Serasa: índice de cheques sem fundo cai 2,1% em abril

A Serasa Experian divulgou recentemente um dado positivo: em abril, o número de cheques sem fundo caiu. Naquele mês, foram devolvidos 2,08% de cheques no País. O percentual é menor que os 2,19% verificados em março último e ligeiramente maior que os 2% registrados em abril de 2011, segundo o Indicador Serasa Experian de Cheques Sem Fundos.

# Desafio é a preservação do meio ambiente

Mercado irá adotar práticas para enfrentar riscos ambientais, sociais e de governança



A Conferência Rio+20, em junho, irá discutir a economia verde e o desenvolvimento sustentável

Por Carlos Alberto Pacheco

A preservação do ambiente natural e de ações que visem restaurar a qualidade de vida no planeta é um tema obrigatório tanto nas organizações públicas quanto nas privadas. Cada País deve fazer a sua lição de casa, ao estabelecer metas de consumo responsável, como bem frisou a ministra Izabella Teixeira, durante o evento “Sustentável 2012”, no Rio de Janeiro. Aliás, a Cidade Maravilhosa é a sede da Conferência das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), de 13 a 22 de junho. Estabelecer uma agenda que garanta medidas de sustentabilidade para as próximas décadas é condição sine qua non a todos os participantes, sobretudo do setor de seguros.

Em janeiro último, o International Insurance Society (IIS) anunciou parceria com o United Nations Environment Programme Financial Initiative (Programa Ambiental das Nações Unidas - Iniciativa Financeira) – Unep FI para o lançamento dos Princípios de Seguros

Sustentáveis – PSI (sigla em inglês), durante o 48º Seminário Anual do IIS, que será realizado também no Rio. O evento reunirá as maiores autoridades da indústria mundial entre os dias 17 e 20 de junho e possui também a parceria da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).

Esses princípios sustentáveis englobam práticas politicamente corretas de enfrentar riscos ambientais, sociais e de governança. E abre, igualmente, boas oportunidades de negócios para os players do mercado. Antecipando-se aos debates da Rio+20, a Comissão de Sustentabilidade da CNseg está preparando um documento contendo propostas alinhadas ao PSI no que se refere aos três riscos. Pesquisa recente encomendada pela entidade revelou que 60% das seguradoras no País criam campanhas ou usam canais de relacionamento voltadas à difusão de práticas sustentáveis. Em face aos riscos, a comunicação é fundamental.

## Workshop

Segundo a diretora-executiva da confederação, Solange Beatriz Pa-lheiro Mendes, o gerenciamento de risco é parte essencial das atividades do setor “sustentada na prevenção e indenização decorrentes das perdas seguradas”. Ela ressalta que o seguro permeia as três dimensões do desenvolvimento sustentável: ambiental, social e econômico. Tal axioma foi ratificado pela CNseg e seus filiados, quando afinaram o discurso em prol da preservação dos recursos naturais no I Workshop Inovação e Oportunidades em Sustentabilidade.

No evento, os principais dirigentes da área seguradora firmaram o compromisso de influenciar seus clientes na gestão dos riscos e na adoção de práticas sociais. Tudo isso incorporado no foco do investimento. Até porque há uma tese corrente entre as empresas nacionais, atuantes em várias frentes de negócio, de que é imprescindível a elaboração de programas de desenvolvimento sustentável sob pena de estarem alijadas do mercado globalizado. E ninguém quer correr esse, que é o maior dos riscos.



Solange: gerenciamento de risco é parte essencial das atividades do setor

## Mercados emergentes estão no centro das atenções

A expectativa cresce na proporção em que o mercado segurador está ansioso em ratificar o seu papel para a preservação do ambiente global. Autoridades da área não têm dúvidas de que o IIS 48th Annual Seminar (48º Seminário Anual do IIS) é o mais importante encontro internacional que reunirá lideranças das maiores organizações dos cinco continentes. Durante quatro dias, no Hotel Sofitel (RJ), serão debatidos assuntos como sustentabilidade nos mercados emergentes, crescimento global e a indústria do seguro de vida face às catástrofes. O Brasil é o País anfitrião e colherá os resultados de anos de trabalho exaustivo de divulgação das realizações do setor frente aos executivos do IIS.

O seminário terá como central as “Fronteiras para o Seguro: Sustentabilidade e Inovação em Mercados Emergentes”. Como subitens, seguem-se “Estratégia para o Crescimento Global”, “Princípios para a Sustentabilidade em Seguros”, “Soluções Oferecidas pela Indústria de Seguro para os Países em Desenvolvimento”, “Resposta da Indústria de Seguro de Vida ao Grande Terremoto do Leste do Japão” e “Lideranças Globais de Resseguro”.



Vivian: compromisso do setor deve abranger práticas para a redução de riscos de desastres

Portal Aprendiz



Ecoalfabetização é um processo que deve ser implementado pelas nações em desenvolvimento

No dia 19 de junho, os Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI) serão lançados durante o seminário. Há quatro princípios fundamentais que norteiam o desenvolvimento sustentável e que podem sofrer alguma alteração de conteúdo, segundo a CNseg. O diretor da HSBC Seguros e da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Alfredo Lalia, lembrou bem, num recente workshop, que a sociedade é o principal ator nesse contexto ambiental. “A empresas devem motivar o consumidor a agir em prol da sustentabilidade”, disse. Um exemplo dessa ação seria contribuir para a redução das missões de carbono.

### Compromisso

Os PSI podem ser resumidos da seguinte forma, levando-se em conta questões ambientais, sociais e de governança (ASG): a) Tomada de decisões ambientalmente corretas para o seguros; b) Trabalho conjunto entre seguradores, clientes e parceiros para

aumentar o nível de conscientização sobre o tema – inclui gerenciamento de risco; c) Atuação com governos, órgãos reguladores e públicos estratégicos no âmbito da ASG; d) Compromisso dos seguradores de divulgar regularmente a implantação dos PSI.

No Rio de Janeiro, o compromisso firmado pelas seguradoras e organizações afins ficará na história porque visa à implementação de iniciativas que viabilizem políticas públicas. E não é só isso. A professora de Gestão de Serviços e Marketing Interno e Responsabilidade Social da Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP), Vivian Blaso, mantém um blog chamado Conversa Sustentável e comentou a respeito dos PSI. Segundo ela, o compromisso do setor deve abranger práticas para a redução de riscos de desastres, manejo saudável do ecossistema e a inclusão social e financeira. “A tendência mundial é pela valorização de empresa que adotem posturas mais sustentáveis em seus negócios”, comentou Vivian.

# Reduzir emissões de carbono é sinônimo de receita

Essa é a conclusão de um estudo que ouviu 500 das maiores empresas do mundo



A emissão de gases de efeito estufa contribui para o aquecimento global e preocupa os governos

No crepúsculo do século 20, havia uma tese corrente entre os ambientalistas de que se as empresas não formulassem projetos de desenvolvimento sustentável, elas estariam fadadas a perder mercado. Em 2011, um estudo da organização britânica “Carbon Disclosure Project” (CPD) provou que quando os grandes investidores desenvolvem estratégias de redução das emissões de carbono há excepcional taxa de retorno em prazo curto. O CDP trabalha com investidores de todo o planeta para aumentar as injeções de capital e reduzir os riscos decorrentes das mudanças climáticas.

A organização solicita para as mais de 3 mil das maiores empresas do mundo (envolvem bancos e seguradoras) que reportem suas estratégias de mudança climática, emissões de gases de efeito estufa e uso de energia em um formato padrão. A ‘Carbon’ reúne, hoje, 551 signatários que, juntos, administram US\$ 71 trilhões em ativos. No Brasil, o CDP tem o apoio da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada (Abrapp) e do Banco Santander, na

condição de patronos da iniciativa, desde sua primeira edição no País.

Na pesquisa, a organização entrevistou 500 maiores empresas sobre suas estratégias para mudanças climáticas. Os resultados mostraram respostas de 404 delas, evidenciando que as líderes em desempenho em estratégia de carbono deram retorno equivalente ao dobro da média do conjunto das 500 maiores empresas. No período de 2005 a maio de 2011, as companhias listadas no Índice dos Líderes em Transparência sobre Carbono,

em 2011, exibiram retorno médio de 82,44% e as do Índice de Líderes no Desempenho na Redução do Carbono, retorno de 85,72%, ou seja, o dobro do retorno gerado pelas 500 maiores empresas globais, que foi de 42,71%.

## Global 500

Um segundo e expressivo resultado é que 74% (294) das chamadas “Global 500” informaram ter metas “quantitativas absolutas de reduções de emissões ou intensidade de carbono”. Em 2010, um percentual menor, em torno de 65% (250), relataram tais metas. Para o CPD, esse resultado indica que as maiores empresas estão buscando reduzir mais as emissões de carbono. Em relação ao Brasil, contudo, a organização faz um alerta: “Caso as companhias queiram ser líderes em matéria de gerenciamento de carbono, é necessária maior atenção e comprometimento das mesmas com o tema e com o próprio questionário do CDP Investor. A criação e atendimento de metas de redução de emissões de GEE (gases de efeito estufa), diretamente ligadas à estratégia da empresa, são fatores chave de atenção”.



\* Referente às 10 empresas brasileiras que responderam no Global 500.

\*\* O Carbon Disclosure Leadership Index é um índice referente ao 10% das companhias que obtiveram as maiores pontuações no índice do Global 500 e é utilizado como benchmark reconhecido.

## Alterações climáticas precisam estar na pauta

As catástrofes naturais são um desafio para todos os governos. Elas surgem de forma surpreendente em quaisquer partes do globo e escapam das previsões dos especialistas. O Brasil sempre foi alvo de cataclismos em sua história e mais recentemente sofre com as enchentes. Os impactos socioambientais põem em cheque o nível de consciência sobre a preservação dos recursos naturais. As mudanças climáticas são consequência da ação nefasta do homem que praticamente impermeabilizou as cidades.

Um exemplo típico de um desastre natural ocorreu em janeiro de 2011, quando verdadeiras tempestades e deslizamentos castigaram a região serrana do Rio de Janeiro, causando quase mil mortes e milhares de desabrigados. Além de ter fortes impactos na economia, tais calamidades obri-

gam as seguradoras a analisar os riscos com as empresas, desenvolver novos produtos e vencer a resistência do cidadão que não faz seguro e perde todo o seu patrimônio. Na época do desastre carioca, o presidente da Comissão de Riscos Patrimoniais da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Adelson Cunha, comentou aos jornalistas: “O brasileiro não tem cultura de fazer seguro de todos os bens”.

A questão precisa ser debatida com mais cuidado. Dados recentes divulgados pela Organização das Nações Unidas (ONU) acenderam a luz vermelha para o Brasil. Em 2011, graças às 900 vítimas das serras fluminenses,



Rio transborda e inunda distrito de Manoel de Moraes, no município de Santa Maria Madalena, no Rio de Janeiro: desespero e perdas materiais

Gabriela de Paiva/Agência O Globo

o País galgou o terceiro lugar em catástrofes naturais, perdendo apenas para o Japão e as Filipinas. Como forma de exercer monitoração constante dessas grandes intempéries, a cidade de Niterói receberá um escritório da ONU que irá tratar da prevenção de desastres. O seguro, hoje, também precisará lidar com o aumento populacional que empurra os mais pobres para as áreas de risco. Portanto, há mais vidas em jogo.

## Empresas estão mais atentas a ações de preservação



Marina Grossi: sustentabilidade precisa prever custos. A mensuração é fundamental

As empresas de um modo geral, sobretudo as seguradoras, deverão assumir um papel diferenciado em 2012. Elas deverão sensibilizar o cidadão que, conforme ganha poder aquisitivo,

fica menos preocupado com sustentabilidade. Essa é a conclusão que chegou a Pesquisa Nacional de Consumo Consciente 2012, divulgada pela Federação do Comércio carioca, e mostrada ao público presente no Congresso Sustentável 2012, realizada em 10 de maio no Rio de Janeiro. Segundo a pesquisa, 37% da população não considera a preservação ambiental no dia-a-dia. Em 2007, esse número era de apenas 26%.

Mas há uma boa notícia. É crescente o número de empresas que implementam ações voltadas à preservação de um ambiente social e economicamente justo. Para a presidente executiva do Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável (CEBDS),

Marina Grossi, a sustentabilidade precisa prever custos “A mensuração em todas as suas formas é fundamental”, advertiu. Os especialistas explicaram que é possível conciliar a produção com as exigências dos novos tempos. E como pode ser isso? Resposta: o empresário deve investir em tecnologia. Essa foi uma questão unânime no congresso que as autoridades presentes ao 6º Insurance Service Meeting, realizado também no Rio de Janeiro, defenderam. Embora o evento, promovido pela CNseg, não tenha abordado questões ambientais, um dos palestrantes, o jornalista André Trigueiro, argumentou: “A sustentabilidade prevê o respeito ao próximo e ao planeta”. Isso ninguém tem mais dúvida.

# VESTIBULAR 2012/2

Graduação em Administração com linha de formação em Seguros e Previdência

INSCRIÇÕES:  
ATÉ 10/7/2012

PROVAS:  
15/7/2012

## SUA CARREIRA EM SEGUROS COMEÇA AQUI!



Para ser bem sucedido em um dos mercados mais promissores da nossa economia é preciso ter conhecimento e se especializar.

No Curso Superior de Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência, você tem toda a formação de uma graduação tradicional em Administração. O diferencial são as mais de 500 horas/aula em disciplinas específicas sobre seguros e temas correlatos.

**É esse diferencial que vai impulsionar sua carreira!**

Matricule-se já no processo seletivo.  
Porque as oportunidades estão à sua espera.  
E nossa Escola, também!



ESCOLA SUPERIOR NACIONAL  
DE SEGUROS DE SÃO PAULO  
FUNENSEG

INSCREVA-SE: [WWW.ESNS.ORG.BR](http://WWW.ESNS.ORG.BR)

ESNS-SP: Av. Paulista, 2.421 – 1º andar – Consolação  
ESNS-RJ: Rua Senador Dantas, 74 – 2º andar – Centro



ESCOLA SUPERIOR  
NACIONAL DE SEGUROS  
FUNENSEG

## Segmento apresenta céu de brigadeiro

### Brasileiros investiram em março 26% a mais em comparação a igual período do ano passado

Por Cristiane Pappi

Mesmo com indícios de que a dívida da Grécia começa a atingir o Brasil, no primeiro trimestre, o mercado de previdência privada apresentou bons resultados. Segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), os

crescimento são a estabilização econômica, melhores condições financeiras e conscientização do consumidor.

Os dados da federação comprovam esse crescimento, pois o produto VGBL – indicado ao investidor que não declara Imposto de Renda Pessoa Física - arrecadou R\$ 12,4 bilhões com crescimento de 30,65% nesse



brasileiros investiram 26% a mais em comparação com o mesmo período do ano passado, alcançando cerca de R\$ 15 bilhões em arrecadações de janeiro a março de 2012. Só em março, com aportes de R\$ 4,9 bilhões, os planos individuais foram os que registraram maior expansão percentual, com avanço de 43,41% na comparação aos R\$ 3,4 bilhões arrecadados em março de 2011.

No ano passado, o segmento de pessoas – que envolve seguros de saúde, vida acidentados, previdência privada, capitalização - teve uma arrecadação de R\$ 164 bilhões, resultado que se explica devido ao crescimento da classe média, que ganhou 31 milhões de indivíduos na última década. Outros fatores que contribuem para este

primeiro trimestre. Os planos PGBL's - planos são voltados para quem utiliza o modelo completo da declaração anual de ajustes do imposto de renda pessoa física - cresceu 11,30% e movimentou R\$ 1,6 bilhão. Estes planos são voltados para quem utiliza o modelo completo da declaração anual de ajustes do IR Pessoa Física. Já os planos tradicionais totalizaram aportes no valor R\$ 781,2 milhões no período.

#### Taxa de juros

No entanto, em abril, o Banco Central anunciou a queda da taxa Selic para 9%, influenciando diretamente no mercado e no consumidor que possui o pretende investir. O diretor executivo da Nunes Grossi, Keyton Pedreira, explica que no

mercado de Previdência Privada a maior parte dos recursos dos planos está aplicada em renda fixa. Portanto, com a redução da taxa de juros, os Planos PGBL e VGBL - que se aplicam exclusivamente em renda fixa - sofrerão um impacto direto em suas rentabilidades. “Os clientes que pretendem contratar um plano devem tomar cuidado na hora de escolher, pois a taxa de juros reais (descontada a inflação) projetada, atualmente já está abaixo de 3% ao ano, e por esta razão, uma simulação que utilize um percentual maior do que 6% ao ano será totalmente ilusória em planos de renda fixa”, afirma.

Para quem possui um perfil menos conservador, o momento é propício para aplicações em renda variável. Quem prefere a segurança e previsibilidade proporcionada pela renda fixa, precisará realizar uma pesquisa dentro da seguradora para verificar qual produto possui a menor taxa de administração que serão negócios rentáveis, ou realizar uma pesquisa comparativa no mercado, em busca destas menores taxas.

#### Aposentadoria

Atentos a esse panorama econômico, a FenaPrevi, estuda novas opções de produtos de investimento para aposentadoria. O presidente da Federação e da Bradesco Seguros e Previdência, Marco Antonio Rossi comenta que já existem propostas de novos fundos que envolvem o mercado imobiliário e projetos de infraestrutura.

Porém, os planos populares como O PGBLs e VGLS não fazem parte desta proposta de investimentos, pois respeitam a regra da Superintendência de Seguros Privados (Susep) de não poder incorporar qualquer título em sua carteira respeitando o limite de alocação de 49%. Portanto Rossi orienta o cliente a diversificar seu investimento.



*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)**



# Mercado estratégico e em franca ascensão

## Presidente mundial da Mapfre vem ao Brasil para anunciar investimentos

Se alguém tinha qualquer dúvida sobre o fato do Brasil ser um mercado estratégico para a Mapfre, a questão foi devidamente esclarecida nada menos que pelo seu presidente mundial, Antonio Huertas. Ele esteve pela primeira vez no País, no último dia 16, em coletiva com os jornalistas no Hotel Hilton. Na ocasião, o presidente falou sobre os investimentos que a companhia fará no Brasil, onde pretende alcançar a liderança do mercado. Presente em 46 países e maior grupo segurador da Espanha, a Mapfre obteve em 2011 um faturamento de 23,5 bilhões de euros, ou seja, uma expansão de cerca de 15% em relação a 2010. O grupo reúne 34 mil colaboradores, possui 5.317 agências e, entre parceiros e corretores, soma mais de 70 mil.

No Brasil, é o quarto maior grupo segurador. Ocupa a liderança no produto Vida e mantém-se no segundo lugar em Seguros Gerais e Automóveis. Em abril último, seus ativos totais chegaram a R\$ 22,5 milhões. A companhia reúne quase 15 mil corretores atuando na rede multicanal. Nesse contexto, Huertas destacou a



Huertas: Brasil é um mercado estratégico e merece toda a atenção da companhia



Da esq. p/ dir.: Marcos Eduardo Ferreira (presidente da BB Mapfre), Antonio Huertas (presidente mundial da Mapfre), Wilson Toneto (presidente da Mapfre Brasil) e Bosco Francoy (presidente da Mapfre Re)

parceria com o Banco do Brasil, cuja estrutura de vendas inclui agências bancárias, internet e call center, mobilizando mais de 800 funcionários. “É o melhor aliado que poderíamos ter”, acredita o presidente.

### Plano de saúde

A Mapfre anunciou a ocupação de seu último “território”, com a aprovação de um projeto para entrar na área da saúde. A constituição da empresa, que trabalhará com planos coletivos, aguarda autorização da Agência Nacional da Saúde (ANS) para entrar em funcionamento. Segundo o presidente da Mapfre Brasil, Wilson Toneto, a previsão é primeiro trimestre de 2013.

O investimento inicial está fixado em R\$ 20 milhões e os planos serão comercializados pela rede de corretores.

A segunda novidade anunciada foi a implantação de um sistema de consórcios envolvendo automóvel e imóveis. O capital inicial será de R\$ 25 milhões, mas ainda depende da autorização do Banco Central. A distribuição também terá a atuação dos corretores. E, por último, a Mapfre irá implantar um moderno centro de processamento de dados, reunindo todas as informações das seguradoras da América Latina. Huertas ressaltou a excelência dessa instituição, a segunda a funcionar no planeta. As outras duas estão situadas em Madri e Miami.

### Mapfre mantém-se sólida em meio à crise europeia

Huertas teceu comentário sobre a crise na Europa. “A situação é dramática em alguns países, como a Grécia, Portugal e Irlanda, porque o problema reside na falta de credibilidade no sistema financeiro”, avaliou. Segundo ele, a situação na Espanha é igualmente difícil, mas o governo está tomando as medidas políticas adequadas para garantir o fortalecimento junto à Comunidade Europeia. Apesar do desemprego, o presidente da Mapfre confia que a Espanha iniciará um processo de desenvolvimento econômico. Os estilhaços na crise não respingaram na companhia. Huertas lembrou que a Mapfre apóia-se no modelo de internacionalização dos negócios, nas alianças estratégicas, na atuação multicanal e na inovação e fidelização dos clientes como formas de potencializar o seu crescimento.

# A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma que o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

A Avaliação patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

**81 anos de atuação no mercado mundial. 36 anos de atuação no mercado nacional.**

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, Índia, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, U.K, U.S.A

**Evite riscos desnecessários,  
faça a Avaliação dos seus bens.**

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Ásia, Austrália e África, ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 7º/9º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi  
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409  
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcaudis.com



**ENGEVAL**  
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

## Um trabalho bem-sucedido (e vitorioso) de marketing

Empresa mostra ao público como um plano de saúde integrado pode trazer bons resultados aos clientes

Publicitários, dirigentes corporativos e profissionais de vendas estiveram no Hotel Maksoud Plaza, para identificar estratégias vencedoras de lançamentos de produtos ou serviços no mercado. No último dia 16, eles participaram da 9ª Edição do Fórum “As Grandes Sacadas de Marketing do Brasil”. Algumas das maiores autoridades da área ministraram palestras e representantes de marcas famosas expuseram cases. O evento foi realizado pelo Centro Nacional de Modernização (Cenam).

Um exemplo de trabalho bem-sucedido foi apresentado pela coordenadora de marketing da Omint, Kelly Costabile. Ele falou sobre os resultados da

campanha “Vale a Pena um Cuidado a Mais”, lançada em 2011. Trata-se de um plano de saúde voltado para o mercado premium “com reembolso em 24 horas sem burocracia”. A empresa tem participado e patrocinado eventos de porte, como a tradicional Casa Cor.

Com o objetivo de dotar o ser humano com qualidade de vida, a Omint surgiu em 1967 na Argentina. Treze anos mais tarde (80), ela instala suas bases no Brasil. Pouco tempo depois, em 1970, a Omint lança planos odontológicos com visão integrada de saúde. No ano de 2003, a empresa anuncia seus Planos Saúde Integral, os primeiros do país a oferecer coberturas médicas e odonto-



Kelly: número de clientes com altíssimo padrão aquisitivo cresceu 5,9% no Brasil em 2012

lógicas no mesmo contrato. E, em 2007, é lançado o plano Omint Estilo, também o primeiro a oferecer amplas coberturas médica e odontológica.

A empresa possui 346 funcionários, 100 mil associados e R\$ 650 milhões em faturamento. A clientela é composta de usuários das classes A e B, sendo este último ligado ao ambiente empresarial. “Mas a classe A vive um processo de franco crescimento. No Brasil, o número de clientes de altíssimo poder aquisitivo cresceu 5,9% em 2012”, destacou Kelly. Ela revelou que, hoje, os clientes da Omint são exclusivos da classe A.

## Gerenciamento de Riscos é tema de workshop

Profissionais e dirigentes de empresas exportadoras participaram do workshop “Gerenciamento de Riscos e o Seguro Transporte Internacional” ministrado pelo diretor do Argo Group, Salvatore Lombardi Jr (foto). O evento aconteceu este mês na Associação Comercial de São Paulo. Salvatore analisou os fatores de riscos envolvidos no transporte internacional de cargas de importação e exportação, numa perspectiva porta a porta, e seus impactos na cobertura e na formação do prêmio do seguro transporte internacional.



## Regulação e Ressarcimento de Sinistros

Em debate realizado este mês, na Associação Paulista dos Técnicos de Seguros, as diretoras da Prado e Saraiva Advogados Associados, Maria Amélia Saraiva e Maria Helena Gurgel Prado, junto com a advogada e coordenadora da Itaú Seguros, Bruna Fernandes Fonseca, abordaram assuntos voltados para “Regulamentação e Ressarcimento de Sinistro – Aspectos Jurídicos” (foto). O objetivo da palestra foi a troca de informações sobre o crescente envolvimen-

to do setor jurídico com o processo de regulação de sinistros, ressarcimentos e prescrição trazendo alguns exemplos polêmicos para discussão.



## Encontro sobre garantia estendida

No dia 3 de maio, o professor Aluizio Barbosa ministrou um workshop sobre o seguro de garantia estendida a funcionários de seguradoras, corretores e demais profissionais, sobretudo do varejo. O encontro foi organizado pela Escola Nacional de Seguros de São

Paulo. Durante o workshop, o professor explicou aos presentes os fundamentos do seguro, as diferenças entre garantia de fábrica e garantia estendida e as modalidades de garantia estendida. “É um assunto que está cada vez mais presente na sociedade”, destacou Barbosa.

# Campanha para ficar na história da companhia

Otimismo, consciência e orgulho são os três temas que a Liberty já começa a trabalhar. Ela é a patrocinadora oficial da Copa do Mundo Fifa 2014

Por Cristiane Pappi

A Liberty Seguros realizou este mês, no Estádio do Pacaembu, evento para apresentação da nova campanha de comunicação, que visa reafirmar a seguradora como patrocinadora oficial da Copa do Mundo 2014. Além dos 64 jogos do evento esportivo no Brasil, o patrocínio abrange os 16 jogos da Copa das Confederações, em 2013. “Para nós, da Liberty, fazer parte de uma Copa do Mundo, no País, tem um grande significado porque o futebol faz parte da história, motivo de orgulho dos brasileiros”, disse o presidente da seguradora para o Brasil, Pablo Barahona.

Pensando nesta responsabilidade

– o patrocínio do evento esportivo –, a campanha da Liberty busca trabalhar com três temas que são incentivo para um bom resultado na Copa: otimismo, consciência e orgulho. “Temos esse otimismo e estamos fazendo nosso papel para que tudo dê certo. Para isso, é necessária uma consciência coletiva dessa responsabilidade, pois, afinal, somos o país do futebol”, afirmou a diretora de marketing, Adriana Gomes.

Para personificar a campanha, a seguradora buscou um atleta com valores aos quais a companhia acredita. “Responsável, otimista, carismático e especialista no que faz, o jogador pentacampeão Cafu foi escolhido, principalmente por ser uma figura



Pentacampeão Cafu é o garoto propaganda da campanha da Liberty: inspiração e carisma

inspiradora, representando a Liberty e a paixão do brasileiro pelo futebol”, completa Adriana.

## Admix na Câmara dos Corretores

A primeira Tribuna Livre de 2012 recebeu, no final de abril, a Admix Consultoria, empresa especializada em benefícios. Na ocasião, o seu presidente César Augusto Antunes Silva (foto) apresentou aos corretores a evolução e trabalhos realizados no setor. A empresa surgiu em 1991, quando o executivo trabalhava em uma distribuidora de planos de saúde. À medida que César realizava consultoria, ia percebendo as necessidades do mercado. Atentos às mudanças na economia brasileira, a Admix ampliou seus produtos, além de expandir seu foco, atendendo também as microempresas.

Hoje, atende 1,7 milhão de vidas, 1.800 empresas e parceria com mais de 200 corretores. (CP)



## HDI mostra seus projetos até 2017

No final de maio, a HDI Seguros participou da segunda Tribuna Livre da Câmara dos Corretores de Seguros de São Paulo, mostrando seus projetos para até 2017. Com apenas três anos e cerca de 150 mil segurados no Estado, a HDI planeja ampliar sua atuação em São Paulo. O diretor regional Euclides Naliato comentou sobre os dois pontos fortes da seguradora: Bate-Pronto – Centro de Atendimento de Reparação de Danos - e Assistência 24 horas. “Prendemos totalizar, somando Grande São Paulo e Baixada Santista, 15 unidades”. Para ele, a parceria com os corretores de seguros é fundamental. (CP)



## Palestra aborda tarifação e pricing

No dia 23 de maio, a Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS) realizou palestra com o tema “O Modelo de Tarifação e Pricing Desenvolvido para Unificar Dentro da Companhia de Seguros o Processo de Subscrição”, apresentado pelo proprietário da Reinsurance Consultancy GmbH (empresa de consultoria em resseguro sediada na Alemanha), Wolfgang Lebek. A palestra reuniu corretores, técnicos e empresários no auditório do Sindseg-SP. Para Lebek, no desenvolvimento do novo modelo, foram considerados aspectos técnicos como proteção antiincêndio, infraestrutura e tipo de construção. “A ferramenta pode ser utilizada em todos os mercados e em todas as épocas, pois permite a inclusão de fatores locais”, explicou.

## Quando o conhecimento é vital

### Fundación Mapfre apoia lançamento da obra

Uma excepcional ferramenta para o dia-a-dia do profissional de seguro. Em síntese, essa é a melhor definição para o livro *Introdução ao Resseguro*, 208 páginas, lançada pela Fundación Mapfre nos dias 22 e 24 de maio, respectivamente, no Rio de Janeiro e em São Paulo, e reuniu diversos profissionais e a imprensa. O objetivo da obra é difundir o conhecimento para leitores e adeptos do mercado de resseguros do Brasil.

Destinada a todos os agentes do setor, a publicação está estruturada em módulos e apresenta fórmulas e exemplos ao processo de resseguros. O leitor pode tomar ciência dos modelos de capital e de catástrofes, programas de cálculos para riscos e contratos, servindo como uma ferramenta valiosa de consulta aos que atuam no segmento. Para o presidente da Ma-

pfre Re, Bosco Franco, “não se trata de um livro didático e nem de um manual. Na verdade, a obra é um apanhado geral dos princípios do resseguro”.

Na abertura do evento, o presidente da Mapfre Brasil, Wilson Toneto, fez uma abordagem geral dos trabalhos desenvolvidos pela entidade. Segundo ele, a Fundación Mapfre executa atividades de interesse geral para a sociedade em diferentes áreas profissionais e culturais, além de ações que visam à melhoria das condições econômicas e sociais de pessoas e setores menos favorecidos.

A Fundação Mapfre possui em seu site um link formado por publicações do Instituto de Ciências do Seguro com download gratuito. Ao navegar no link, o internauta encontrará livros, cadernos da fundação, a revista *Gerência de Riscos e Seguros*, informes



do Centro de Estudos e o Dicionário Mapfre de Seguros. Na lista de livros, os títulos são os mais variados, entre os quais *Microseguros: Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe* e *El Seguro de caución: una aproximación práctica*. No caso dos cadernos, os 175 volumes estão disponíveis para leitura. Destaque para o de número 170 – *Introdução ao Resseguro* (foto).

## Secretário fala sobre projetos de segurança pública

No dia 25 de maio, o Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização de São Paulo (Sindseg-SP) realizou um almoço no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo, com a presença de dirigentes e representantes de seguradoras, entidades ligadas ao seguro, imprensa e um convidado ilustre: o secretário-adjunto de Segurança Pública do Estado de São Paulo, Jair Burgui Manzano. Na ocasião, o secretário falou sobre os projetos da pasta e as medidas adotadas para o combate à criminalidade.

Manzano destacou um projeto polêmico e em pleno andamento: os veículos que foram roubados e estão impossibilitados para a entrega às vítimas ou às seguradoras, a partir de sua apreensão, seriam removidos a

um pátio e rapidamente destruídos. “Esses veículos não seriam leiloados e nem serviriam ao desmanche”, ressaltou. Em relação às motocicletas, o secretário revelou um dado preocupante: em São Paulo há quatro mortes diárias relacionadas às motos. A pasta faz um trabalho de contenção desses veículos em situação irregular. “Existem inúmeras motocicletas sem

nenhuma condição de circular, quer sejam remontadas ou conduzidas por pessoas sem habilitação”, afirmou Manzano. As motos também seriam recolhidas ao pátio.

Durante o almoço, o secretário comentou sobre a presença dos flanelinhas nas ruas – “precisamos de provas para imputar sua atividade como crime” –, falou sobre como mensurar a extensão dos danos provocados por colisão de veículos, o aumento de furtos e roubos de automóveis em São Paulo e as fraudes que são decorrentes, e a questão dos desmanches. “A fiscalização desses estabelecimentos precisa ser constante, pois o seu proprietário precisa explicar a origem das peças e onde elas foram compradas”.



Presidente do Sindiseg-SP, Mauro Batista, e secretário-adjunto de Segurança Jair Manzano

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

# Receita do sucesso de um pioneiro em leilões



Sodré Santoro recebeu a reportagem de *Seguro Total* em seu escritório no Jardim Paulista: talento para o negócio veio no final dos anos 70, na Cospes

Ele é o nome mais conhecido no universo dos leilões na América Latina. Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro é um homem bem-sucedido em tudo o que faz. Sua marca, a Sodré Santoro, iniciou leilões que transformavam em capital bens inoperantes ou defasados de empresas, pondo fim ao preconceito de que a venda desse tipo de bem era sinônimo de massa falida. A empresa é a precursora de leilões de veículos para as seguradoras. Sodré Santoro possui cinco pátios em São Paulo e um em Curitiba. O maior deles, em Guarulhos, possui 400 mil metros quadrados e armazena mais de 15 mil veículos. “Eu não tenho dúvidas de que o leilão é indiscutivelmen-

te a melhor forma de venda. Porque você estimula o comprador a pagar o maior preço”, realça o leiloeiro.

## **A Sodré Santoro foi a precursora de leilões de veículos para as seguradoras. A demanda continua alta?**

Sim, continua. Lembro que, em 1979, fui diretor técnico da Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cospes). Na época, fizemos um leilão de salvados pela primeira vez. Foi sucesso total. E, a partir daí, não paramos mais. Hoje, nenhuma seguradora se desfaz dos seus salvados se não for por meio do leilão. É uma ferramenta que as companhias utilizam como fonte de recursos, in-

clusive. Muitas vezes, ao analisar-se o balanço das seguradoras, é possível concluir que o salvado representa quase todo o lucro de muitas delas. Portanto é muito importante para a companhia vender bem o seu salvado.

## **Além dessa modalidade de venda específica de automóveis, o senhor acredita que outros produtos, como imóveis, poderiam despertar o interesse das companhias?**

Nós já fazemos esse tipo de leilão. E não tenho dúvidas de que essa é indiscutivelmente a melhor forma de venda. Porque você estimula o comprador a pagar o maior preço. É uma modalidade de concorrência muito



Para o leiloeiro, venda de carros novos irá crescer

saudável. E esse conceito serve obviamente para os imóveis.

**  possível estabelecer um perfil do cliente que participa dos leilões?**

Cada tipo de produto tem um perfil específico. No caso, por exemplo, dos salvados, você observa donos de oficinas mecânicas e de desmanche de carros oferecendo lances. Após o leilão da Cosesp, em 79, eu passei dois meses nos Estados Unidos visitando revendas de peças usadas. A , cheguei a conclusão de que o salvado faz parte da economia e uma oportunidade de fazer um bom negócio.

**Em poucas palavras, como o senhor percebeu que teria talento natural para a profissão?**

Quando completei 20 anos, eu sonhava em seu corretor da Bolsa de Valores. E realizei o sonho: fui operador entre 1970 a 1977. Naquela oportunidade, percebi que o mercado de leilão era algo muito interessante. Aban-

donei o mercado financeiro e migrei para o leilão.

**Qual a sua análise sobre o mercado de seguros?**

Faço uma análise pelo segmento de automóveis. Eu acho que a economia brasileira está cada vez mais se aproximando das na es do primeiro mundo. Com as novas medidas anunciadas pela presidenta Dilma Rousseff, as vendas de carros novos irão crescer. Como conseq ncia, a comercializa o de veículos usados cairá. Nunca irá se vender tanto carro novo atrelado ao seguro. Tanto os financiamentos, como os seguros terão um avanço vertiginoso.

**Quais são os seus projetos profissionais? A Sodré Santoro poderá expandir suas atividades?**

Sim. O leilão é muito amplo e tudo pode ser vendido por meio dele. Du-

rante alguns anos eu tenho feito palestras em s mposios esportivos e tenho defendido uma tese. Eu enxergo uma oportunidade no Brasil, o País do futebol: o passe do jogador ser vendido pelo leilão, como forma de dar mais transparência ao processo. Os valores não seriam escondidos. E porque seriam? Nos contratos, você pode estabelecer certas condi es, ou seja, mencionar o fato do atleta jogar na Europa. E, nesse caso, quem irá dar o lance é o time europeu. No contrato você também estabelece as condi es para o jogador ficar no país e o seu s l rio.

**Possui algum hobby em suas horas vagas? Qual?**

Eu não tenho um hobby específico. Gosto de ler, de praticar esportes, como o t nis e o golfe, de apreciar um bom vinho e visitar exposi es de arte. Gosto de viajar para os Estados Unidos e Europa.



Vista  rea do maior pátio da Sodré, em Guarulhos: em 400 mil metros quadrados estão guardados 15 mil veículos

## Nova gerente na 3T Systems



A 3T Systems nomeou Marta Borges como gerente das áreas administrativa e financeira. A medida

reforça a estratégia de crescimento da companhia. Ela será responsável por gerenciar uma equipe composta por 11 colaboradores dos departamentos administrativo, financeiro e de recursos humanos. Nos últimos dois anos, Marta Borges ocupou a posição de contadora na 3T Systems. Ela é graduada em administração de empresas e ciências contábeis. Possui vinte anos de experiência nas áreas contábil e fiscal, legislação tributária federal, estadual e municipal.

## Executiva já comanda área de Ramos Elementares da Chubb

Maria Cecília Pazera já está no comando da Gerência de Sinistros de Ramos Elementares da Chubb do Brasil Seguros. A executiva é graduada em propaganda e publicidade e pós-graduada em comércio exterior. Sua trajetória na Chubb iniciou em 2009 ao assumir o cargo de coordenadora de projetos de sinistros. Ele comenta sobre o novo desafio: “Espero que a minha chegada ao cargo, aliada a minha experiência, auxilie ainda mais o desenvolvimento da área.



Sem dúvida, trata-se de uma grande oportunidade para meu desenvolvimento profissional”.

## Generali anuncia contratação



O Conselho de Administração da Generali Brasil Seguros nomeou José Ribeiro, 51 anos, como o novo CEO da companhia. Com ampla experiência internacional no ramo de seguros, Ribeiro, nascido em Portugal, é formado em estatística e ciências atuariais pela Universidade de Lisboa. Anteriormente, o executivo atuou como diretor responsável por Mercados Internacionais do Lloyd's – Europa, Ásia, América Latina, África e Austrália / Nova Zelândia.

## Beatriz assume direção da Polaris



Após mais de doze anos de atuação à frente da linha de produtos de Assistência 24 horas da Delphos Tecnologia em Seguros, Beatriz Cavalcante assumiu recentemente a função de sócia-diretora na empresa Polaris Auditores. Ela é a responsável pela gestão e compilação de dados de pesquisas, auditorias, gestão de equipe e relacionamento com o cliente.

## Reforço jovem na Lockton Brasil



O executivo Guilherme Fernandes acaba de assumir a Gerência de Benefícios da Lockton Brasil e será responsável pelos clientes internacionais, além de colaborar com as áreas médica e técnica. É administrador de empresas, com curso complementar em saúde suplementar pela Funenseg. Fernandes acumula vasta experiência no setor, tendo ocupado sempre posições estratégicas.

O Seminário da IIS é conhecido mundialmente por seu programa pioneiro, seus eminentes palestrantes, e por estabelecer conexões com oportunidades ímpares. Considerada a conferência internacional mais concorrida por executivos seniores de seguros, reguladores e instituições de ensino, o formato do Seminário estimula discussões francas, inclusivas e intensas entre parceiros internacionais. Convidamos os senhores a juntarem-se a nós na dinâmica cidade do Rio de Janeiro.

## TÓPICOS DE SEGURO: SUSTENTABILIDADE E INOVAÇÃO EM MERCADOS EMERGENTES

### PRINCIPAIS PALESTRANTES:

**Luciano Portal Santanna**, Superintendente, SUSEP, Brasil • **Mauricio Ceschin**, Director-Presidente, ANS, Brasil • **Zongmin Wu**, Presidente, China Pacific Property Insurance Co., Ltd, República Popular da China • **Denis Kessler**, Presidente e Diretor-Executivo, SCOR, França • **Patrick de Larragoiti Lucas**, Presidente, SulAmérica, Brasil • **Michael McGavick**, Diretor-Executivo, XL Group, Bermuda • **Yehuda Kahane, PhD**, Chefe de Akirov Institute for Business and Environment, Tel Aviv University, Israel • **Jorge Hilário Gouvêa Vieira**, Presidente, Confederação Brasileira de Seguros (CNseg), Brasil • **Governor Dirk Kempthorne**, Presidente e Diretor-Executivo, Conselho Americano de Seguradores de Vida (ACLI), EUA • **Frank Ellenbuenger**, Sócio, Principal de Seguros, KPMG, Alemanha • **Marco Antonio Rossi**, Diretor-Executivo, Bradesco Vida e Previdência, Brasil • **Sergey Sarkisov**, Presidente e Chairman, RESO-Garantia e Chairman, RESO Group, Federação da Rússia • **Barry Stowe**, Diretor-Presidente, Prudential Corporation Asia, Hong Kong • **James Bracken**, Diretor-Financeiro Global, Chartis, EUA • **Joan Lamm-Tennant, PhD**, Economista-Chefe e Estrategista de Risco Internacional, Guy Carpenter, EUA • **Katsutoshi Saito**, Presidente, Dai-ichi Life, Japão • **Brian Duperreault**, Presidente e Diretor-Executivo, Marsh & McLennan, EUA • **Yanli Zhou**, Vice-Presidente, Comissão Reguladora de Seguros da China (CIRC), República Popular da China • **Soo-Hyun Choi**, Primeiro Vice-Presidente Senior, Serviço de Fiscalização Financeira, Coreia • **Joseph (Jeff) E. Consolino**, Presidente e Diretor Financeiro, Validus, Bermuda • **Neill Currie**, Presidente e Diretor-Executivo, RenaissanceRe, Bermuda • **Pedro de Macedo**, Presidente e Diretor-Executivo, MAPFRE RE, Espanha • **James Vickers**, Presidente, Willis Re International, Willis Group, Reino Unido • **Bradley Kading**, Presidente e Diretor-Executivo, Associação de Seguradores e Resseguradores da Bermuda (ABIR), Bermuda • **Matthew Mosher**, Vice-Presidente Senior e Diretor de Classificação de Risco, A.M. Best, EUA • **Roger Sellek, PhD**, Diretor-Executivo – Europa, Oriente Médio e África (EMEA) & Asia-Pacífico, A.M. Best, Reino Unido

### AGENDA DA PROGRAMAÇÃO:

#### DOMINGO, 17 DE JUNHO

Recepção de Boas Vindas: Pão de Açúcar

#### SEGUNDA-FEIRA, 18 DE JUNHO

Cerimônia de Abertura

#### Painel sobre Liderança Global

Discurso Especial: **Impacto da Crise Social, Econômica e Ambiental no Seguro**

Almoço

Discurso Especial: **Importância do Mercado de Seguros em relação às Prioridades do G-20 – 2012 e Pós 2012**

Painel Executivo I: **Estratégias para Crescimento Global**

Sessão de Debates I

Coquetel de Recepção e Jantar de Gala para entrega de Prêmios

#### TERÇA-FEIRA, 19 DE JUNHO

Palestra de Abertura das Nações Unidas: Lançamento oficial dos Princípios do Seguro Sustentável da UNEP FI

Sessão Plenária: **Princípios do Seguro Sustentável**

Almoço

Painel Executivo I: **Apresentação de Facility Inovadora de Microseguros**

Shin Research Program: **Soluções em Seguro para Países em Desenvolvimento**

Discurso Especial: **Reação do Mercado de Seguro Vida ao Grande Terremoto no Leste do Japão**

Sessão de Debates II

#### QUARTA-FEIRA, 20 DE JUNHO

Discurso Especial: **Mercado de Seguros na China: Desenvolvimento, Regulamentação e Perspectiva**

Painel sobre Liderança Global no Resseguro

Discurso Especial: **Abordagem Estratégica Rumo ao Seguro Sustentável: Confiança do Consumidor e Responsabilidade Social**

Almoço

Enfoque do Mercado: **Mobile Mania: Canais de Distribuição Eficazes para Mercados Emergentes**

Enfoque do Mercado: **Principais Questões de Risco em Mercados Emergentes: Perspectiva de uma Agência de Classificação de Risco**

Recepção de Encerramento

### AGENDA DE VISITAS:

#### DOMINGO, 17 DE JUNHO

Recepção de Boas Vindas: *Topo do Pão de Açúcar, com incomparável vista do Rio*

#### SEGUNDA-FEIRA, 18 DE JUNHO

**Rio Icônico:** *Visita ao símbolo mais icônico do Rio, O Cristo Redentor, seguido de almoço e um passeio pelo centro histórico no Rio*

#### TERÇA-FEIRA, 19 DE JUNHO PASSEIO OPCIONAL

**Passeio de Jipe e Piquenique na Floresta Tropical da Tijuca:** *Passeio pela maior floresta urbana do mundo, habitada por centenas de espécies raras de plantas e animais*

#### QUARTA-FEIRA, 20 DE JUNHO

**A Cidade Maravilhosa:** *Conhecer Niterói, pela Baía de Guanabara, apresentando as inúmeras obras do arquiteto brasileiro, Oscar Niemeyer, e a histórica Fortaleza de Santa Cruz da Barra*

**Recepção de Encerramento:** *Desfrute de uma noite de comida brasileira, entretenimento e hospitalidade gentilmente promovida pela CNseg*



Em face da demanda extremamente elevada por acomodações no Rio durante o período do Seminário, recomendamos fazer seu registro o mais breve possível.

**INSCREVA-SE AGORA: [www.IISonline.org/Rio](http://www.IISonline.org/Rio)**



## Swiss Re anuncia 'head de seguros'



No dia 15, a Swiss Re anunciou a contratação de Margo Black como head de resseguros para América Latina Sul e presidente da Swiss Re Brasil Resseguros S.A., intensificando sua liderança nas operações latino-americanas. Ela será responsável por programas de resseguros no Brasil, Chile, Colômbia e outros importantes mercados sul-americanos, bem como terá amplo papel de liderança no desenvolvimento de negócios em Vida e Saúde.

## Acoplan divulga nova diretoria



Ariovaldo Gomes Marques (foto); vice-presidente - Ariovaldo Bracco; tesoureiro - Fernando Silveira de Paula e secretário-geral - João Carlos Morrone. O Conselho Fiscal é forma-

do por Ulisses Kawan (presidente), Adriana Souza, Raul Navarrete, Loo Djun Njan (Johan), Ernani Ferreira e Erisvaldo Santos.

Para as Secretarias Especiais, foram escolhidos Ariovaldo Bracco (Relações Institucionais, Entidades Públicas e Privadas ligadas a Saúde Suplementar), Adriana Souza (Assuntos Jurídicos, Tributários e Trabalhistas), Jeanete Tamarindo (Ética e Conduta), Marlene Campos (Marketing), João Carlos Morrone (Comunicação), Raul Navarrete (Expansão), Erisvaldo Santos (Educação), Alex Gebara/Erisvaldo Santos (Regional ABC) e Diretoria Acoplan (Ouvidoria).

## Unimed Seguros contrata Maria Aparecida Valins

A financista e administradora Maria Aparecida Valins é a nova superintendente de Administração e Finanças da Seguros Unimed. Na empresa, Maria Aparecida atuará na linha de frente das áreas administrativa, planejamento financeiro e controladoria.



## Hyung Mo Sung é CEO de Seguros Gerais da Zurich



A Zurich Seguros designou o executivo Hyung Mo Sung para o cargo de CEO de Seguros Gerais no Brasil. Sung ingressou na Zurich em setembro de 2011 como vice-presidente de Linhas Pessoais para a América Latina. Com graduação e mestrado em economia pela FEA/USP, ele tem quase 30 anos de experiência no mercado segurador, incluindo passagens pela Mapfre e Mitsui Sumitomo. O profissional é membro do Conselho de Desenvolvimento da Confederação Brasileira de Seguros e mentor do Programa de Gestão de Desenvolvimento da USP.

## Lourenço assume na Brasilcap



A Brasilcap tem um novo nome à frente da área comercial: Gilberto Lourenço. Ele trabalhou no Banco do Brasil desde o início de sua carreira, onde ocupou diferentes cargos e por último foi gerente geral de Relações com Investidores, posição que deu a ele o crédito de Melhor Profissional de RI da América Latina, no segmento bancos e serviços financeiros. Formado em ciências contábeis pela Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e de Administração de Varginha, Gilberto tem curso de pós-graduação, além de MBA em Contabilidade pela Universidade de São Paulo.

# TROFÉU GAIVOTA DE OURO

Vem  
aí

12 DE  
JULHO/2012



**Informações:**

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

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



## Seguros Unimed inicia ação de voluntariado

A edição 2012 do Projeto Vida Sustentável, programa de voluntariado corporativo da Seguros Unimed que presta serviços solidários à comunidade, já começou. A exemplo de 2011, a entidade escolhida foi o Lar das Crianças da Congregação Israelita Paulista, que conta com cerca de 250 assistidos. Colaboradores da empresa doarão um sábado de maio para levar conhecimentos sobre saúde e qualidade de vida a crianças e seus pais.

<http://migre.me/9avZ5>



## Presença feminina nos microsseguros



O Grupo Bradesco Seguros realizou um importante estudo sobre a participação feminina na modalidade de seguros com conceito e filosofia de

microseguros da organização. Até o mês de dezembro de 2011, as mulheres responderam por 41% do total, contra 59% dos homens. Outro fator importante diz respeito à participação por classe social: 35% estão nas classes A/B, 38% na C e os 49% restantes nas classes D/E.

<http://migre.me/9ax7o>

## Inpao Dental começa a “cultivar sorrisos”



Pelo quarto ano consecutivo, o Inpao Dental deu início à campanha “Cultivando Sorrisos”. A ação visa a inclusão de novos beneficiários, sem carência e no modelo adesão, apenas para as empresas que fazem parte da carteira da companhia. As inclusões de novos beneficiários devem ser feitas até o dia 15 de junho, prazo em que termina a campanha.

<http://migre.me/9awas>

## Faça sua inscrição no vestibular para seguros

Dia 10 de julho encerram-se as inscrições para os vestibulares do Curso Superior de Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência, oferecidos pela Escola Superior Nacional de Seguros Rio de Janeiro e pela Escola Superior Nacional de Seguros de São Paulo. Serão preenchidas 45 vagas em cada cidade. O curso forma bacharéis em administração, com o conhecimento adicional sobre seguros e previdência.

<http://migre.me/9ay7F>



## Usuários de planos de saúde somam 47,6 milhões

Dados preliminares divulgados pela Agência Nacional de Saúde mostram que todos os indicadores do mercado de saúde suplementar avançaram no ano passado. Em dezembro de 2011, foram contabilizados 47,6 milhões de vínculos de beneficiários a planos de assistência médica.

O crescimento foi de 4,2% em relação ao mesmo mês do ano anterior. Mas é bem inferior ao observado entre dezembro de 2009 e dezembro de 2010 (8,5%), informa o estudo disponível no portal da ANS.

<http://migre.me/9awK8>



Sinta o impacto.



[www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br)  
GRUPO SEGURADOR BB E MAPFRE

Não mande SMS enquanto dirige.  
O risco de acidente é 23,2 vezes maior,  
dados do National Highway Traffic Safety.

Seguro  
**MAPFRE** | AUTO



# Crawford

INDICADORES DE PERFORMANCE

TECNOLOGIA

RAPIDEZ

Veículos Leves



Veículos Pesados



Maquinas Agrícolas



Motores Estacionários



**PRONTA PARA ATENDER TODOS OS  
SINISTROS DE VEÍCULOS E EQUIPAMENTOS**