



Prado e Saraiva

20 anos de bons serviços ao setor



Maria Helena Gurgel Prado



Maria Amélia Saraiva

Lideranças mundiais do seguro aderem a princípios de sustentabilidade

Perfil do consumidor molda mercado de massificados, que deverá crescer

Saúde e bem-estar aos colaboradores. Essa é a meta da Mongeral Aegon na sede no RJ

Código de Defesa do Consumidor incentiva busca por seguros de responsabilidade civil

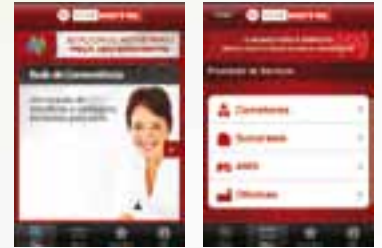
Sindseg-SP e FenSeg promovem debate sobre roubo e furto de automóveis



Baixe o aplicativo.

APLICATIVO CLUB MAPFRE. TODOS OS BENEFÍCIOS DO SEU SEGURO MAPFRE AUTO AGORA NO SEU CELULAR.

A MAPFRE traz mais um benefício para o segurado: aplicativo CLUB MAPFRE. Com ele, o segurado encontra todos os parceiros que oferecem descontos e vantagens exclusivas, serviços disponíveis, além de poder buscar por hospitais, postos de combustíveis, borracharias, farmácias, lava-rápidos e muito mais. E com a função Click to Call, a Assistência 24 horas MAPFRE está a apenas um clique de distância, de forma rápida e prática.



Informe seus clientes sobre mais este benefício do CLUB MAPFRE grátis na Apple Store.

www.mapfre.com.br

ALUGUEL RESIDENCIAL VIDA EMPRESARIAL
GARANTIA ESTENDIDA CELULAR
AUTOMÓVEL MOTO CAMINHÃO AUTOMÓVEL CELULAR
ALUGUEL IMOBILIÁRIO VIDA EMPRESARIAL
CAMINHÃO VIDA CELULAR GARANTIA ESTENDIDA AEROMÓVEL
MOTO AGRÍCOLA RESIDENCIAL EMPRESARIAL



MAPFRE SEGUROS

Pessoas que cuidam de pessoas.

GRUPO SEGURADOR BB E MAPFRE

Editor

José Francisco Filho - MTb: 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br

Diretor de Marketing

André Pena
andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Carlos Alberto Pacheco - MTb: 14.652
pacheco@revistasegurototal.com.br

Repórter

Cristiane Pappi
redacao@revistasegurototal.com.br

Publicidade

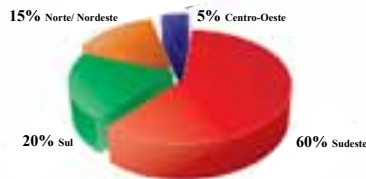
Bruna Cyganczuk Nunes
bruna@revistasegurototal.com.br

Designer

Diego Santos
diego@revistasegurototal.com.br

Redação, administração e publicidade

Rua José Maria Lisboa, 593
conj. 5 - CEP 01423-000
São Paulo - SP
Tels/Fax: (11) 3884-5966/3884-0905

Distribuição Nacional

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

Siga-nos e participe das nossas redes

Portal Planeta Seguro
www.planetaseguro.com.br



Siga nosso Twitter
twitter.com/seguro_total



Compartilhe nosso Facebook
www.facebook.com/publisegeditora

Setor está engajado em metas de ação sustentável

As maiores lideranças da indústria de seguros do mundo firmaram um compromisso no Rio de Janeiro que ficará para os anais do setor. Diretores e presidentes de grandes seguradoras aderiram formalmente aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), durante o 48º Seminário do ISS – International Insurance Society. Fincada em quatro pilares, os Princípios estabelecem práticas que buscam vencer desafios ligados ao desequilíbrio no meio ambiente, injustiça no meio social e de governança corporativa.

Os PSI são ousados: eles propõem 11 ações possíveis subdivididas em vários itens. O subsecretário-geral da Organização das Nações Unidas e diretor executivo do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente, Achim Steiner, afirmou que a indústria de seguros e a sociedade podem firmar uma relação mais sólida, “que proporciona a sustentabilidade no centro do gerenciamento de risco”. Aliás, um bom gerenciamento é de fundamental importância para a prevenção de grandes catástrofes naturais.

Há duas ações importantes que não podem ser mais adiadas: um plano estratégico que, ao menos, minimize a devastação da biodiversidade, e o controle das emissões de gás carbônico da atmosfera. Enquanto no primeiro caso, as resseguradoras possuem expertise em avaliar o risco – embora seja esse um tema polêmico, no segundo a preocupação seria de toda a cadeia industrial. Na Rio+20, os líderes mundiais esforçaram-se para estabelecer as chamadas “metas de desenvolvimento sustentável”. O resultado, porém, ficou restrito no campo das incertezas. Não há nenhuma garantia que os Estados Unidos, maior responsável pela emissão de gases estufa, irá assumir o compromisso de eliminar gradualmente subsídios a combustíveis fósseis – talvez o maior vilão desse desastre anunciado.

Seguro Total apresenta nesta edição o seu Caderno de Sustentabilidade com a cobertura completa dos principais momentos do Seminário da IIS. Outro destaque é a matéria de capa. Desta vez, conversamos com as advogadas e sócias Maria Helena Gurgel Prado e Maria Amélia Saraiva, da Prado e Saraiva, que falaram sobre o seu trabalho e a atuação nas áreas do direito securitário e ressecuritário. Elas comandam o escritório com uma visão moderna, conhecedoras das nuances do mercado. Na seção “Papo de Executivo”, o personagem entrevistado é o CEO da Argo Seguros, Pedro Purm Júnior. Como sempre, a revista desenvolve temas diversificados e convida os leitores para uma reflexão sobre o universo dos seguros. Esse é o nosso propósito.



PRADO E SARAIVA

Sócias de escritório de advocacia comemoram 20 anos de atuação na área do direito empresarial

14



19

SUSTENTABILIDADE

Lideranças do mercado mundial aderem aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros no Rio de Janeiro



32

PAPO DE EXECUTIVO

Conheça a vida do CEO da Argo Seguros, Pedro Purm



24

LEGISLAÇÃO

Corretor André Cotinho (foto) defende adoção do Seguro de Responsabilidade Civil



6

QUALIDADE DE VIDA

Mongeral Aegon desenvolve programas de qualidade de vida aos seus funcionários



29

SEGURANÇA

Encontro promovido pelo Sindiseg-SP e FenSeg debate furtos e roubos de automóveis na capital paulista

SEÇÕES

- 6 Qualidade de vida
- 8 Painel
- 13 Saúde
- 14 Capa
- 18 Seguro Franquia
- 19 Sustentabilidade
- 23 Ponto de Vista
- 24 Legislação
- 29 Segurança
- 32 Papo de Executivo
- 34 Giro do Mercado
- 37 Análise
- 38 Portal Planeta Seguro



26

EVENTOS

Feira mostrou novidades na área de automação bancária

MetLife líder global
em seguros de vida.
Ofereça o melhor para
seus clientes.



A MetLife é especialista em proporcionar bem-estar e qualidade de vida. Com sua longa experiência, oferece seguro de vida individual ou em grupo, planos odontológicos e planos de previdência. Sempre com a eficiência de uma empresa que está presente em 24 localidades e possui 6.000 corretores ativos. Não é à toa que já conquistou a confiança de 4,5 milhões de clientes, entre eles 15.500 clientes corporativos e possui mais R\$ 115 bilhões de capital segurado.



MetLife[®]

VIDA • PREVIDÊNCIA • DENTAL

Para mais informações entre em contato com a nossa Central de Atendimento, 3003 Life (3003 5433) – capitais e grandes centros e 0800 MetLife (0800 638 5433) - demais localidades. SAC/Ouvidoria - 0800 746 3420 e Atendimento ao deficiente auditivo ou de fala 0800 723 0658 - 24 horas por dia, 7 dias por semana, todo o Brasil.

www.metlife.com.br

Promover a saúde e o bem-estar geram benefícios

Mongeral Aegon adota programas, como ginástica laboral e shiatsu, que visam aumentar a produtividade de seus 450 colaboradores da matriz

Por Cristiane Pappi

Como definir qualidade de vida, em específico no ambiente de trabalho? A Organização Mundial de Saúde (OMS) estabelece que o bem-estar, a saúde e segurança são fundamentais para a produtividade de um funcionário dentro da empresa. São aspectos essenciais de contribuição ao ser humano, refletindo em seu lado profissional que, conseqüentemente, geram benefícios para as empresas.

Pensando nestes princípios, a Mongeral Aegon promove programas que buscam valorizar a saúde e interidade de seus colaboradores com ginástica laboral e shiatsu. Em sua sede, no Rio de Janeiro, os 450 funcionários da matriz contam com a academia supervisionada por uma equipe multidisciplinar que orienta e estimula a prática de atividades físicas. Eles recebem a visita de um profissional em educação física duas vezes por semana e praticam, em média, dez minutos de ginástica laboral. “O instrutor percorre todos os departamentos, convidando os grupos para o exercício”, afirma a gerente de Recursos Humanos, Luciana Rosa.

Classificada como uma massagem que possui a técnica preventiva de aju-



Funcionários exercitam-se em academia supervisionada por uma equipe multidisciplinar

dar o organismo a encontrar o equilíbrio, o shiatsu pode ser realizado pelos funcionários durante 20 minutos, duas vezes por semana, por meio de agendamento. Aos adeptos de exercícios físicos, a Mongeral Aegon disponibiliza a assessoria esportiva que coordena as atividades físicas. Os colaboradores montam sua agenda, optando em malhar durante o expediente – período compensando por meio de acordo de horas com a empresa -, ou após o horário de trabalho.

Além dessas atividades de saúde e bem-estar - restritas aos funcionários -, a companhia possui, há um ano, em parceria com a Qualicorp, um programa desenvolvido para as gestantes,

que consiste em esclarecer dúvidas de alimentação e cuidados, do período gestacional até o pós-parto. As futuras mães que concluem todo o curso recebem no final um kit com produtos de bebê e um plano de previdência para assegurar o futuro do bebê no valor inicial de R\$ 100.

Segundo Luciana, com as ações voltadas ao bem-estar dos profissionais, a empresa conseguiu minimizar os riscos de absenteísmo e doenças causadas por sedentarismo. “O retorno após a implantação do programa tem sido bastante positiva. Percebemos que o programa trouxe mais motivação e identificação dos funcionários com a empresa”, comenta a executiva.

Mude o comportamento e torne sua existência “descomplicada”



Método foi criado pelo Comendador DeRose

Criado na França, a partir de 1960, o método DeRose (uma homenagem a seu inventor) é uma proposta de reeducação comportamental em benefício à qualidade de vida, englobando posturas que visam

à harmonia entre boas maneiras, relações humanas, cultura, alimentação e boa forma. Segundo o método, qualidade de vida consiste em tornar sua existência “descomplicada”.

O método preconiza o “fazer o que lhe dar prazer com alegria, saúde e bem-estar”. A aplicação é empírica e gradativa por meio de atividades culturais voltadas para adultos jovens, por

meio de aulas regulares que colocam em práticas técnicas respiratórias, corporais e de concentração mental, ou em atividades culturais por meio de vídeos, cursos teóricos, círculos de leituras, workshops práticos, festas, jantares e eventos. Fica a critério dos interessados a qual será a frequência de participação: planos mensais, trimestrais ou semestrais. (CP)



SABE POR QUE SOMOS
O ÚNICO PLANO DE SAÚDE
EXCLUSIVAMENTE PREMIUM
DO BRASIL? PORQUE
CUIDAMOS DO SEU
CLIENTE COMO NINGUÉM.

Premium é ligar e ser atendido em poucos segundos por uma pessoa de verdade, sem resposta automática. É receber reembolsos de consultas em até 24 horas. É receber a notícia de que vai ter um filho e contar com uma enfermeira exclusiva para acompanhar a gestação. A Omint acredita que pessoas precisam de pessoas. E é por isso que o nosso maior prestígio é cuidar do seu cliente.



Prestígio é
cuidar de você.

Conheça a melhor rede
credenciada do país.

www.omint.com.br

0800 726 4000

ou (11) 4004-4011

Os serviços oferecidos variam de acordo
com o plano e a cidade.

Novos produtos com foco exclusivo no cliente

Para diretor da Brasilcap, capitalização se consolida como alternativa à sociedade

Ao assumir a Diretoria Comercial da companhia, o executivo Gilberto Lourenço está empenhado em ampliar a penetração da Brasilcap na base de clientes do Banco do Brasil. Formado em ciências contábeis pela Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e de Administração de Varginha (MG), Gilberto tem curso de pós-graduação em gerência de empresas e auditoria e contabilidade financeira, além de MBA em contabilidade pela Universidade de São Paulo. À **Seguro Total**, ele forneceu a seguinte entrevista:

Seguro Total - Já existe a definição de quais produtos a Brasilcap irá lançar para estreitar a relação com o cliente?

Gilberto Lourenço - A Brasilcap tem idealizado seus títulos de capitalização apoiada em pesquisas com seu público-alvo e com sua força de vendas. É um novo modelo de relacionamento, que coloca os clientes no centro dos nossos objetivos e decisões. Resultado disso são os atributos inovadores que criamos e que mudaram – para melhor – os títulos de capitalização: possibilidade de antecipação e postergação de parcelas, adiantamento do valor do resgate final, bônus em renda variável. Podemos citar, também, dois produtos que têm um cunho social, no sentido de atender a uma necessidade da sociedade: o Ourocap Reserva, por exemplo, comercializado no Banco do Brasil, destinado a clientes com renda de até R\$ 1,5 mil e dá descontos em medicamentos. Já o Cap Fiador, comercializado por corretoras parceiras em todo o País, substitui a figura do fiador na hora do aluguel. As pesqui-

sas e estudos são contínuos. Por isso, oportunamente a Brasilcap vai lançar novos produtos, sempre adequados às necessidades dos clientes.

ST - Como a companhia avalia o atual mercado brasileiro de títulos de capitalização?

GL - A capitalização se consolida, dia-a-dia, como uma alternativa a necessidades da sociedade. Tornou-se um produto de demanda, quando, por exemplo, passou a substituir o fiador na hora do aluguel (Cap Fiador) ou quando trouxe celeridade e agilidade a ações de marketing e promoções, com o produto de incentivo (Promocap). Trata-se de um novo posicionamento, um novo modelo de negócio, que faz com que a capitalização já represente 10% do mercado segurador. Partindo para números, no primeiro trimestre deste ano o mercado registrou expansão de 13% em relação aos três primeiros meses de 2011 e chegando à marca histórica de R\$ 20 bilhões em reservas técnicas acumuladas até março. A Brasilcap registrou evolução à frente do mercado.

ST - Qual é a receita da Brasilcap nesse período?

GL - Nosso faturamento do trimestre superou R\$ 1,1 bilhão, 21% superior ao do mesmo período de 2011, o que representa 23% de market share. Em reservas temos 26% de participação, com R\$ 5,5 bilhões em reservas – 22% de crescimento em relação ao primeiro trimestre de 2011. Esses números apontam a continuidade de um desempenho excepcional e comprovam a nossa liderança absoluta há 16 anos.



ST - O que representa esse mercado para o Banco do Brasil?

GL - Podemos fazer essa análise sob diversos aspectos. Negocionalmente, a Brasilcap tem uma posição importante no conglomerado, por gerar expressiva receita no segmento de seguridade do BB. Em termos mercadológicos, somos uma coligada do grupo BB de seguridade que é líder de setor. Podemos ir além, mostrando que, sob a ótica da sociedade, o título de capitalização do BB é um instrumento de disciplina financeira, formador de poupança, que ainda retorna à economia milhões de reais por meio dos clientes contemplados em sorteios. Aliás, até maio deste ano, já pagamos mais de R\$ 40 milhões em prêmios. Por fim, há o lado socioambiental e cultural, quando o Ourocap, em parceria com o BB, investe em projetos ligados à cultura, educação, esporte e cidadania, em todo o País

Aumente o índice dos seus conhecimentos

Formação Técnica em Seguros da área de

FINANCIAL LINES e RISCOS PROFISSIONAIS

Conheça os fundamentos relativos aos produtos de seguros abrangidos neste programa, a partir de noções extraídas das fontes do Direito, da Técnica estabelecida pelas Teorias Geral e Específica dos Contratos de Seguros.

**INSCRIÇÕES
ABERTAS**

Mais informações e Inscrições

Secretaria da Escola Nacional de Seguros - Bela Vista

Rua São Vicente, 181

Telefone: (11) 5212-2100

secretariasp@funenseg.org.br | www.funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

Bússula aos homens que vendem seguros

Sincor de São Paulo lança guia específico de 104 páginas para corretores

Uma ferramenta útil para os corretores no seu dia-a-dia. Pela primeira vez, um manual específico aos profissionais do setor é lançado no mercado. Coube ao Sindicato dos Corretores de Seguros, Empresas Corretoras de Seguros, Resseguros, de Saúde, de Vida, de Capitalização e Previdência Privada no Estado de São Paulo (Sincor-SP) o pioneirismo de lançar o “Guia para Corretores de Seguros”, trabalho realizado pelas comissões técnicas da entidade.

Trata-se de um relatório, com 104 páginas, divididos em duas partes: comissões técnicas especializadas em ramos de seguro e as não-especializadas em um negócio específico. No caso das especializadas, o Sincor-SP

preparou uma breve análise econômica do ramo em questão. Além das comissões citadas no guia, há outras vinculadas às áreas de marketing, resseguro, tecnologia, seguros obrigatórios e riscos declináveis.

O presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, explica que as comissões técnicas são formadas por corretores especializados nos vários segmentos, que se reúnem para discutir os principais temas relacionados com o exercício da profissão. No total, são 26 comissões. Segundo Mário Sérgio, os profissionais que as compõem possuem “vastíssima experiência profissional, acompanhando atentamente o presente, e olhos postos no futuro”. A entidade almeja uma



Reprodução

melhor reestruturação. Tanto é que, dos atuais 140 pontos de atendimento no Estado, o objetivo é ampliar esse número em pelo menos 40% até o final de 2012, oferecendo excelência nos serviços prestados.

Certificação digital em debate

Na noite do dia 24 de junho, o programa *Seguro* da TV Gazeta trouxe para o bate-papo com o apresentador Boris Ber o gestor da Rede ICP Seguros, Manuel Matos. A rede reúne as corretoras de seguros que atuam como autoridades de registro de certificados digitais ICP-Brasil. Matos explicou a importância deste movimento para modernização do setor e como

oportunidade de novos negócios para o canal de distribuição.

Durante o programa, Boris Ber, um dos corretores de seguros que atuam em certificação digital, pediu para o convidado explicar como os demais colegas podem participar deste segmento em expansão. *Seguro* traz sempre um tema de interesse aos atores do mercado, especialmente os corretores.



Gestor da Rede ICP Seguros, Manuel Matos, foi entrevistado pelo corretor Boris Ber no programa *Seguro*

Curso imperdível para a juventude

O Instituto Techmail irá formar e capacitar 120 jovens para atuarem no mercado. Eles serão habilitados por meio do “Curso de Aprendizagem em Seguros”. A entidade surgiu da experiência da Techmail que atua em cidadania corporativa. Serão 800 horas de temas direcionados a jovens de 14 a 24 anos que estejam estudando e precisam trabalhar. As turmas terão, no máximo, 30 alunos que passaram por um criterioso processo seletivo. Para 2013, o instituto objetiva expandir sua capacidade para acolher o dobro do número de alunos, bem como ampliar a gama de seus cursos, produtos e serviços. “Pretendemos manter nossa taxa de crescimento e habilitar novos pilares de atuação do instituto”, declara a presidente do Instituto Techmail, Suzana Opatrny.

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

Alcova



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, India, 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, Asia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

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



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Assento em entidade latino-americana

O presidente da CesceBrasil, Enrique Asenjo (foto), foi eleito membro do Comitê Executivo da APF PASA durante a 24ª Assembleia Geral da Associação Panamericana de Fianças. A nomeação foi oficializada no 40º aniversário da associação, realizado em La Antigua, Guatemala, em maio. O evento reuniu representantes de 120 empresas de 35 países que atuam na área de finanças e seguro de crédito para discutir o desenvolvimento desse mercado na América Latina. Fundada em 1972, a APF é uma entidade sem fins lucrativos



que representa o mercado mundial do setor, seguro garantia, seguro de crédito e seus respectivos resseguros.

Reforço voltado ao mercado de pequenas e médias empresas



Com o objetivo de ampliar sua presença no mercado de pequenas e médias empresas, a OdontoPrev lançou, no início do mês, durante evento para mais de cem corretores, em São Paulo, uma série de novidades que tornam a linha PME OdontoPrev mais atrativa para as vendas. O destaque é a divisão por faixas de vida. Agora, o produto pode ser comercializado em duas tabelas - de 4 a 14 vidas e acima de 15. Com isso,

o PME se adequa às necessidades de qualquer perfil organizacional. “Com essas novidades, temos a convicção de que estaremos potencializando nossa participação no mercado, disponibilizando para os corretores uma solução prática e completa e que certamente potencializará sua produção”, explicou o diretor de desenvolvimento de mercado da OdontoPrev, Renato Velloso Dias Cardoso, durante a palestra que abriu o evento.

Corretores terão cotador vida online da Zurich Seguros

Com o objetivo de intensificar o relacionamento com o corretor, parceiro estratégico da companhia, a Zurich Seguros lança ao mercado o Cotador Vida Online (AEC), sistema de cotações de seguros de Vida para produtos padronizados. Com a nova solução, os corretores poderão realizar cotações com muito mais autonomia. “O corretor ganha com muito mais agilidade e a Zurich, por sua vez, otimiza seus processos, ao oferecer um sistema parametrizado com todas as regras do produto e limites de aceitação da companhia”, diz o vice-presidente Comercial Distribuição Vida & Previdência da Zurich Seguros, Luiz Barsotti.

Com um visual moderno e atualizado com os padrões de comunicação da companhia, o sistema de cotação online oferece agilidade operacional por meio de um sistema online, permitindo maior rapidez no processo de cotação, preparação e envio de propostas para a seguradora. O corretor de seguros ganha também em segurança da informação, pois, com o novo sistema, a Zurich Seguros consegue controlar quem tem acesso ao aplicativo.

As propostas podem ser gravadas e recuperadas a qualquer momento. “O corretor pode acessar o Cotador Vida Online de qualquer lugar via web e não é necessário configurar nenhum software. Como todas as cotações passarão pelo servidor da Zurich, será possível ter acesso a todos os cálculos feitos. E, com isso, conhecer melhor nossos clientes e corretores, além de controlar a produção de cada corretor”, acrescenta Barsotti.

Produtos de seguradora possuem foco no atendimento regional

Planos atendem integralmente as necessidades dos clientes e ainda trazem coberturas adicionais

Da Redação

Inovação, simplicidade e eficiência. Com esse trinômio, a Tempo Saúde Seguradora define os seus novos planos – as modalidades Clássico e Exclusivo regionais. Criados a partir de estudos detalhados baseados em dados como frequência, praça e sinistralidade, os planos de saúde regionalizados atendem integralmente as necessidades dos clientes e ainda trazem coberturas adicionais.

“Os planos com atendimento regionalizado caracterizam-se pela área de abrangência mais enxuta quando comparados aos planos de amplitude nacional. Porém, os clientes terão à disposição uma rede referenciada reconhecidamente de qualidade de hospitais, clínicas e laboratórios. Além disso, em todos os planos, está contemplada a livre escolha com reembolso”, afirma o vice-presidente da Tempo Saúde Seguradora, Vitor Alt. Segundo ele, todos os produtos passaram a contar com coberturas não previstas no

rol mínimo da Agência Nacional de Saúde (ANS).

Num primeiro momento, a seguradora dispõe de planos regionalizados para grupos dos municípios de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia e Rio Grande do Sul. Entre as áreas de abrangências, a empresa destaca as cidades de Arujá, Barueri e ABC Paulista (SP); Niterói e Nilópolis (RJ); Belo Horizonte, Betim, Contagem e Nova Lima (MG); Salvador, Feira de Santana, Lauro de Freitas e Vitória da Conquista (BA); e Porto Alegre, Novo Hamburgo, São Leopoldo e Viamão (RS).

“Clientes dos planos de saúde terão à disposição uma rede referenciada de hospitais, clínicas e laboratórios de qualidade”



Alt: nos planos há livre escolha com reembolso

Vitor Alt ressalta que a contratação do produto para atendimento regional em São Paulo e no Rio de Janeiro contempla a área abrangida pelo plano nos dois Estados, independentemente da localização do contratante. Assim, os segurados terão à disposição o atendimento da rede referenciada dos dois maiores centros econômicos do País. Outra vantagem é que, mediante a adesão do seguro saúde, a empresa também poderá contratar os planos odontológicos da Tempo Dental com preços reduzidos, a fim de garantir a saúde bucal de seus colaboradores com a quarta maior operadora de Odontologia do Brasil.

Planos Regionalizados - Tempo Saúde Seguradora

<p>Dedicado a clientes corporativos de todos os portes e segmentos de atuação</p>	<p>Disponível para as regiões de SP, RJ, MG, BA e RS</p>	<p>Coberturas adicionais: Remissão por 24 meses; desconto em farmácias; transplantes* de coração, pulmão, pâncreas, fígado e medula; Escleroterapia estética de veias; Tempo Urgent – assistência a urgências e emergências, incluindo remoção terrestre e transporte inter-hospitalar aéreo; Assistência Viagem; e, RPG.*Salvo os já cobertos pelo Rol de Procedimentos e Eventos em Saúde - despesas com o receptor</p>
---	--	--

Mulheres que estão à frente de seu tempo

Profundas conhecedoras de seguros, as advogadas Maria Helena Gurgel Prado e Maria Amélia Saraiva comandam escritório com uma visão moderna



As duas 'Marias' comemoram aniversário de 20 anos de bons serviços prestados ao mercado

Por Carlos Alberto Pacheco

Superar desafios para alcançar um padrão de excelência cada vez maior. Mas nem sempre a teoria se concretiza na prática e as palavras viram letra morta. Tal máxima, quando levada com extrema seriedade, traz resultados palpáveis e fideliza o cliente. Com 20 anos de experiência na área do empresarial, a Prado e Saraiva Advogados Associados, fundado em 1992, tem a obstinação de realizar desde serviços simples e até complexos no universo corporativo. No campo dos seguros e resseguros, o escritório oferece atendimento personalizado, sistemático e dinâmico, com base em consistente trabalho de solução de conflitos. A Prado e Saraiva possui como sócias as advogadas Maria Amélia Saraiva e Maria Helena Gurgel Prado e um corpo de oito advogados associados.

As sócias receberam a reportagem de **Seguro Total** num clima de total descontração. Uma tarde aprazível, repleta de cafés e chocolates, coroou a agradável prosa com as “Marias”

Helena e Amélia. Elas trazem consigo e transcendem para o escritório o significado perfeito do que é ser contemporâneo no século 21. Localizada na movimentada avenida Brigadeiro Faria Lima, em São Paulo, o escritório mantém aliança estratégica com escritórios situados nas principais capitais brasileiras, além do México, Estados Unidos, Chile e Inglaterra. “O nosso objetivo é prestar serviços especializados de alta qualidade, que tragam resultados capa-

zes de proteger o patrimônio e os interesses dos clientes, contribuindo para viabilizar, expandir e perenizar os seus negócios”, explica Helena.

No ambiente empresarial e tecnológico, as transformações são bastante rápidas. Baseada nessa realidade, Maria Amélia argumenta que é preciso, então, “ter uma visão clara do negócio do cliente e conhecimento profundo das mudanças econômicas e dos impactos delas decorrentes”. Além da solução de conflitos, as advogadas lembram que sua atuação inclui a identificação de cenários, sugestão de fórmulas e suporte técnico que viabilize a tomada segura das decisões das empresas em médio e longo prazo. Assim será possível prevenir problemas e criar novas oportunidades de negócios. A Prado e Saraiva exerce seu papel em questões do direito civil, securitário, ressecuritário, previdência e capitalização, além de atuar em outras frentes com escritórios parceiros. *(veja texto nessa edição).*



Equipe da Prado e Saraiva: advogados recebem treinamento para assumirem maiores responsabilidades



Helena e Amélia com os funcionários do escritório: grupo unido é incentivado a mostrar todo o seu potencial

Trajatória das sócias

Com 27 anos de vivência no setor, Helena iniciou a carreira em 1983 na seguradora Aliança, da Bahia. Passou por estágios, outros escritórios e no Barco Mercantil de São Paulo até assumir o Departamento Jurídico da Aliança. “Era uma época de terceirização das áreas jurídicas – elas eram muito enxutas”, lembra. O desafio era controlar processos de escritórios externos sem o auxílio indispensável da informática. E a quantidade de informações transmitidas por esses escritórios externos era muito aquém do que se exige, hoje, em termos de seguros. “Atualmente você precisa informar constituição de reserva, probabilidade de êxito, entre outros pontos. As seguradoras terceirizaram para os escritórios de advocacia uma parte da tarefa delas”, destaca Helena. A advogada deixou a Aliança em 1990, ano da promulgação do Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Ao sair da seguradora, Helena teve uma rápida passagem pela Procuradoria do Município de São Paulo e, em seguida, recebeu um convite para montar um escritório com o colega Luiz Eduardo Rezende, também da Aliança – que então chamava-se Prado e Rezende. Era

um escritório focado mais em ressarcimentos, com outro perfil, portanto. Segundo a advogada, o negócio prosperou muito numa época em que tinham poucos escritórios especializados. Nos dias de hoje, o direito do seguro está presente em todos os escritórios.

Após dez anos de atuação, a Prado e Rezende começa a participar das reuniões do Comitê Jurídico da então Fenaseg, atual CNseg. Numa dessas ocasiões, Maria Helena conheceu Maria Amélia, que era superintendente jurídica da Companhia Paulista de Seguros. Foi o início de uma parceria bem-sucedida das duas “Marias”.

Maria Amélia começa, então, a realizar trabalhos para o escritório, mas sem vínculo societário. Anos depois, Helena a convida a fazer parte do escritório. “Isso aconteceu numa fase em que começamos a atuar na regulação de grandes sinistros”, destaca. O advogado Luiz Rezende sai da sociedade em 1997 e Maria Amélia assume definitivamente a parceria.

“A partir daí, promovemos uma revolução. Isso em 2007. Transformamos o escritório numa empresa, com departamentos de recursos humanos e de tecnologia da informação, por exemplo”, recorda Helena. Para ela, escritórios que atendem empresas, sobretudo seguradoras, precisam estar bem estruturados. Nesse período o setor jurídico das companhias volta a crescer porque os advogados passam a ter uma importância decisiva no dia a dia. Helena ressalta, ainda, o rigor da Superintendência de Seguros Privados (Susep) no controle das operações de seguros que trouxeram impacto na atividade jurídica. “Eu lembro que houve fiscalização das regras que determinaram a constituição de reservas para o andamento das ações”, acrescenta.

Maria Amélia tem longa experiência no mercado – só na Companhia



Maria Helena: visão clara do negócio do cliente e conhecimento profundo do panorama econômico



Maria Amélia: atenção em face das mudanças tecnológicas e algumas existentes como as mídias sociais

Paulista de Seguros, adquirida pela Liberty Seguros, ela advogou por quase dez anos. Quando sai Liberty, começa a exercer atividade autônoma de advogada, antes de formalizar sociedade com Helena. “A nossa proposta sempre foi a de focar o escritório na profissionalização dos advogados, buscar instrumentos para que os procedimentos sejam mais modernos e acompanhar o avanço tecnológico”, argumenta. Segundo ela, as seguradoras estão preocupadas em acompanhar as novidades tecnológicas. O mercado de seguros, hoje, é dinâmico, as ações são digitalizadas, há as ferramentas on-line, como os sites. E os escritórios precisam acompanhar também essa evolução.

Cenário de mudanças

Mediante esse cenário, Maria Amélia afirma que o objetivo é fornecer uma prestação do serviço diferenciada, atender muito bem o cliente e agilizar a tomada de providências. E enfatiza que, à medida que o escritório alcança seus objetivos, “a resposta dos clientes é imediata porque eles acabam enxergando a evolução do trabalho”. A Prado e Saraiva possui um quadro de clientes de grandes, médias e pequenas seguradoras que recebem assessoria nas áreas

preventiva, contratual e no contencioso, com a preocupação de sempre estar atento à evolução dos tempos.

Ela faz algumas indagações: “Como será o seguro daqui para frente? Que futuro lhe reserva? Qual será o perfil do consumidor do contrato de seguros?” De acordo com Amélia, é preciso atenção em face das mudanças que devem chegar em breve e algumas existentes como as mídias sociais, especialmente o facebook. Helena opina: “Como o seguro permeia todas as atividades humanas – e nós sabemos que o direito é mais lento que as mudanças sociais e tecnológicas -, os escritórios precisam acompanhar essas mudanças”. A advogada cita um exemplo de como o seguro faz parte do cotidiano do ser humano. “O atual avanço da genética permite que gota de sangue estime a probabilidade das doenças que o ser humano possa a vir a desenvolver. Como fica essa questão para o segurador que atua no ramo de seguros de pessoas? Como será possível precificar isso e quais são os limites éticos?”, questiona.

Na análise da advogada, os cidadãos estão presenciando um momento de rápidas transformações. E cita o escritório, comandando por duas mulheres, o escritório das “Marias”. “Não tivemos parâmetros ancestrais como fator de

influência em nosso trabalho”, ressalta. “Sem contar o esforço de administrar a casa e o trabalho, nós somos empreendedoras em dobro”, emenda. Na realidade do mercado, contudo, Helena observa uma presença significativa de mulheres em eventos, mas a predominância ainda é de homens. Em cargos de direção, a presença masculina é quase total. E lembra que nos escritórios de advocacia, também é raro observar duas mulheres comandando o negócio.

Descentralização

A equipe de advogados é treinada para representar o escritório nas reuniões com o cliente. A filosofia baseia-se no conceito da descentralização. Já preocupadas com a sucessão – Helena e Amélia não têm filhos advogados que pudessem assumir a direção da empresa –, as sócias apostam na qualidade da equipe. “Os profissionais participam de eventos, escrevem artigos, marcam presença na APTS (Associação Paulista dos Técnicos de Seguro) e na AIDA (Associação Internacional de Direito de Seguros) no sentido de mostrar às pessoas que o escritório não é só das ‘Marias’”, explica Helena. “Nós promovemos treinamento aos advogados para que eles permaneçam atualizados sobre o mercado e possam prestar um bom serviço”, acrescenta Amélia.

Na Prado e Saraiva há plano de carreira e salários e distribuição dos lucros, nos moldes de uma empresa organizada, que estimula os profissionais a externar todo o seu potencial. “Estamos preparando os advogados para assumirem maiores responsabilidades”, sinaliza Helena. Segundo Maria Amélia, neste aspecto, é necessária uma visão de longo prazo. Além da preparação da equipe, o escritório possui seguro de responsabilidade civil, seguindo uma tendência norte-americana nesse tipo de empreendimento.

Bancas estrangeiras instauram concorrência desigual

As advogadas têm uma avaliação muito particular sobre a vinda de bancas estrangeiras para o Brasil. Na ótica de Maria Amélia, os escritórios locais começam a ficar preocupados com essa concorrência. A vinda dessas bancas coincide com a abertura das operações de resseguro, com o fim do monopólio do IRB. “Essa abertura do mercado está atrelada ao novo momento econômico do País”, comenta. Os grupos

de fora começam a enxergar de outra forma a realidade nacional, tendo em vista a ascensão das classes C e D, que conquistaram aumento do seu poder aquisitivo. Um outro aspecto levantado por Amélia é o interesse dessas bancas internacionais de “fisgar” especialistas dos grandes escritórios, oferecendo-os salários tentadores. “A Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), como órgão fiscalizador, tendo atuado para

coibir que bancas estrangeiras deixem de cumprir o Provimento 91/2000 do Conselho Federal da OAB e da Instrução Normativa 3/2000 da OAB/SP”. Caso contrário, a competição no mercado será desigual. Mas o caso não é só no Brasil. Essas bancas abrem filiais em outros países emergentes, como a Índia, China e Rússia. Estabelece-se, também, a concorrência (desigual) entre os escritórios locais e os estrangeiros.

“Mídia deveria explicar melhor o que é resseguro”

Quando se fala sobre sustentabilidade, uma ação alvo de comentários de especialistas é o gerenciamento de risco. A advogada Maria Amélia observa que os segurados não tem grande preocupação em apresentar plano de gerenciamento de risco – motivo de atenção das próprias seguradoras, sobretudo das exigências dos resseguradores estrangeiros, agora presentes no mercado brasileiro. “No caso das grandes usinas, por exemplo, são obras de grande repercussão no meio ambiente e sempre causam polêmica. O

gerenciamento precisa ser feito com o todo o cuidado”, comenta.

“De uma modo geral, as seguradoras estão acordando para essa necessidade há pouco anos”, entende Helena. Segundo ela, na prática, a abertura do mercado forçou as empresas seguradas a ter um gerenciamento interno. “Hoje, essas empresas procuram se adequar à realidade e começam a fazer o *housekeeping*”. Helena pondera que faltou melhor uma abordagem do tema na mídia quando houve a abertura do mercado “Afinal o que é

resseguro? Deveria se explicar melhor isso às empresas”, opina.

Já para Maria Amélia, as seguradoras devem conhecer seus riscos e o próprio segurado precisa ter responsabilidade. “O segurado consciente sabe das obrigações a cumprir”, salienta. Helena mostra a vertente, a dos seguros obrigatórios. “Como fica a situação se nenhuma companhia nacional aceitar esses seguros?”. De acordo com Helena, há seguradoras que se recusam a precificar, dando margem, então, a medidas judiciais.

Cenário de pouca informação prevalece no meio jurídico

As advogadas também comentaram à reportagem sobre a falta de compreensão dos magistrados sobre o universo dos seguros. Muitas ações não prosperam devido ao desconhecimento de determinados conceitos. E qual seria a razão disso? “O problema está na origem, lá nas faculdades de direito. Essas instituições não possuem o direito de seguro no rol de suas disciplinas”, responde Maria Helena. “Juizes, desembargadores, enfim, todos nós estudamos na mesma escola”.

No entanto, há uma honrosa exceção. A Fundação Getúlio Vargas possui um curso de pós-graduação de “Direito do Seguro e Resseguro”. Segundo Helena, a FGV é focada em criar advogados corporativos. Mas, de

um modo geral, não há literatura suficiente a respeito, embora o contrato de seguro seja uma das modalidades integrantes dos contratos inseridos no Código Civil. Segundo Helena, exis-

tem situações – mesmo em pequeno número – que as câmaras de arbitragem acabam sendo a saída para o “impasse”. Ainda assim, paira no ar a atmosfera da desinformação.

Ações são multifacetadas

A Prado e Saraiva foca sua atividade nas seguintes áreas:

1 - Direito Securitário, Ressecuritário, Previdência e Capitalização, abrangendo ação preventiva (assessoria e pareceres), redação de clausulados (condições gerais, especiais e particulares), redação de contratos, assessoria em regulação de sinistros e assessorias em constituição de reservas, auditoria, análise de programas de seguros para clientes corporativos, ressarcimento de sinistros, contencioso em geral, defesas no âmbito administrativo – Susep e Procon, mediação e arbitragem.

2 – Direito Civil – Preventivo e Contencioso. Ações: responsabilidade civil, relação de consumo, imobiliário e recuperação de créditos.

3 – Áreas de atuação com escritórios parceiros: propriedade industrial, direito societário, comercial, tributário, relações de consumo, responsabilidade civil e ramos do direito trabalhista, penal e imobiliário.

Quando a solução é ágil e sem burocracia

Produto garante pagamento de conserto de veículos em caso de sinistro não coberto pelas seguradoras

Por Cristiane Pappi

Um item importante, mas que às vezes pode passar despercebido na hora do cliente assinar o contrato do seguro de automóveis é o valor estipulado de franquia para sinistros. As seguradoras frequentemente estipulam um preço no contrato para indenizar o segurado em face de problemas com batidas leves no trânsito, complicações de motores danificados por enchentes, incêndio, entre outros. Porém, são justamente esses imprevistos que mais ocorrem, sendo arcados pelos próprios segurados se o valor do conserto for menor que o da franquia. Um exemplo na prática é quando o conserto do carro fica em torno R\$ 2.300 e o valor da sua franquia é de R\$ 1.700. A seguradora paga apenas R\$ 500, e o restante o segurado é quem paga.

Visando suprir essa necessidade no mercado de um produto que arque com os acidentes não cobertos pela franquia do seguro, a Nobre Seguradora desenvolveu o Nobre SCP – produto que garante o pagamento do conserto em caso de sinistro não coberto pelas seguradoras (valor abaixo da cobertura da franquia). A contratação é feita de forma independente da seguradora principal e possui validade para todo o País. Além de ser segurado em todos os acidentes, o cliente possui total liberdade para escolha de oficina, serviços de estudos e orientações

técnicas e opção de parcelamento do prêmio, reduzindo os custos. O processo de contratação é ágil, sem burocracia, pela própria internet.

Responsabilidade civil

A seguradora também dispõe no mercado outros produtos para pessoa física. Entre eles, existe o Nobre RC Veículos. Trata-se do seguro de responsabilidade civil facultativa para veículos de passeio, caminhões e demais veículos de uso próprio ou de caráter empresarial. Segundo a empresa, o objetivo é “extinguir ou suavizar para o proprietário do veículo os efeitos financeiros de um acidente de trânsito”. As vantagens

para o segurado são inúmeras, desde contratação de assistência 24 horas, livre escolha de oficinas e bônus gradativos de 10% até 35% na renovação, quando não houver sinistro.

As seguradoras estipulam um preço no contrato para indenizar o segurado em face de problemas no trânsito, complicações de motores danificados por enchentes, entre outros



Batida comprometeu a lanterna dianteira de veículo: Acidente será coberto?



Carro sofre arranhão na porta traseira: se o valor do dano for menor que a franquia, conta vai para o segurado

Mercado adere a princípios ambientais

Grupos do Brasil e de mais 11 países firmam compromissos que visam ao desenvolvimento sustentável. Clientes, parceiros e o governo estão envolvidos



Signatários dos PSI posam para foto histórica: compromissos com as melhores práticas ambientais

Por Carlos Alberto Pacheco

Com a presença de lideranças significativas do mercado mundial de seguros, 37 signatários aderiram formalmente aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros – PSI, durante o 48º Seminário do IIS (*Internacional Insurance Society*) realizado no Sofitel Rio, em frente à praia de Copacabana, em 19 de junho, segundo dia do evento. O PSI é uma iniciativa Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente – Iniciativa Financeira (Unep FI). Firmaram o compromisso empresas de países como Japão, Nova Zelândia, Reino Unido, Espanha, Holanda, França, Noruega, Grécia, África do Sul, Canadá, Austrália e Brasil, representado pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), e também pela Itaú Unibanco Seguros, Mongeral Aegon Seguros e Previdência, SulAmérica e Bradesco Seguros.

Ao lançar oficialmente os Princípios, o subsecretário-geral da Organização das Nações Unidas (ONU) e diretor executivo do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente, Achim Steiner, enfatizou o papel fundamental da indústria de seguros no âmbito da sustentabilidade e nos “compromissos verdes”.

Segundo seus cálculos, essa indústria representa 8% do PIB mundial. Já o membro do Conselho de Administração da Munich Reinsurance Company, Ludger Arnoldussen, externou seu otimismo com o PSI porque “vinte anos após a Rio 92 apenas quatro questões tiveram progresso significativo”. E deu um recado aos signatários: “A questão do desperdício de água no planeta continua a mesma”.

O presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, argumentou que os temas ligados ao desenvolvimento sustentável são alvo dos debates da sociedade organizada. E a adesão das seguradoras aos Princípios da ONU representa uma oportunidade única de serem parte da solução frente aos desafios nos

campos social, econômico, ambiental e de governança. Um dos signatários dos PSI, o CEO da Sovereign, Charles Andersen, comentou sobre o controle das emissões de carbono na atmosfera. “Temos de colocar a nossa casa em ordem. Para nós, a compensação de carbono é um ato natural, pois precisamos sempre fazer nossa parte em relação à biodiversidade”, advertiu.

Já o representante grupo francês AXA, Jean-Christophe Menioux, defendeu que o setor sempre esteve ligado a práticas sustentáveis. “As sementes dos Princípios atuais foram lançadas em 2007. Em 2008, avaliamos como os sistemas econômicos, social e de governança estavam interligados, o que resultou nos Princípios para Sustentabilidade em Seguros. Assinando-os, hoje, temos uma ação para o futuro”, declarou. Para o presidente da SulAmérica, Patrick de Larragoiti Lucas, a sustentabilidade sempre fez parte da indústria de seguros. E citou uma ação recente da empresa que, mediante uma parceria com a Basf, está fazendo reparos nos automóveis com tinta à base de água. Segundo Lucas, cerca de 33 mil veículos já receberam esse produto sustentável.

PSI está assentado em 4 pilares estratégicos

A melhor definição para os PSI é dada pelo secretário-geral da ONU, Ban Ki-moon. Na sua ótica, os Princípios fornecem um plano de ação global que visa ao desenvolvimento e expansão do gerenciamento de risco e soluções de seguros nas áreas de energia renovável, água limpa, alimento seguro, cidades sustentáveis e comunidades capazes de enfrentar catástrofes. Esses Princípios estão assentados em quatro pilares que expõem um conjunto de 11 ações possíveis subdivididas em vários itens, entre os quais o próprio gerenciamento de risco e subscrição, desenvolvimento de produtos e serviços, administração de sinistros, aplicação de políticas prudenciais, gestão de investimento, entre outras. Os atores desse processo, com os quais as seguradoras trabalharão em conjunto, são os clientes, parceiros comerciais, governo, órgãos reguladores e demais públicos estratégicos.

Maioria das empresas conhece práticas sustentáveis

Após o lançamento dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros, a diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz Mendes Palheiro subiu à tribuna para revelar uma pesquisa feita pela entidade, com o apoio da BSD Consulting, em maio último. O relatório avalia o alinhamento das atuais práticas do mercado brasileiro aos valores que balizam a formulação dos PSI. Um total de 28 empresas e grupos respondeu à pesquisa, representando 87% do volume de arrecadação do mercado. Só no Brasil o setor movimentou, em média, US\$ 130 bilhões em prêmios.

Das empresas pesquisadas, 71% afirmaram conhecer os PSI; 54% já contam com uma gerência e um comitê de sustentabilidade e 43% consideram as questões ambientais, sociais e de governança (ASG) como parte do processo de desenvolvimento de produtos. E mais: 32% das organizações buscam compreender os novos modelos de avaliação que levam em conta

aspectos da ASG na análise de riscos, 71% atuam na redução da burocracia no exame do sinistro e 29% elaboram diretrizes corporativas envolvendo a alta administração.

A pesquisa abrange outros tantos percentuais sintomáticos da realidade do mercado brasileiro, como o fato de 32% das empresas incluírem aspectos de ASG em contratos ou na seleção e avaliação de fornecedores. O contato com centros acadêmicos também integra a realidade de várias seguradoras: 18% têm parceria formalizada com universidades e a comunidade científica para fornecer informações e contribuir financeiramente para o desenvolvimento de pesquisas que fomentem programas educativos sobre os temas de ASG.

Segundo Solange Palheiro, a CNseg será fundamental como fonte de informação, pois irá “disseminar boas práticas, podendo contribuir de maneira significativa para o alinhamento



Solange: seguradoras brasileiras estão em estágios diferenciados de alinhamento aos princípios

das empresas signatárias aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros”. É possível tirar algumas conclusões do relatório, de acordo com a secretária-executiva da entidade. “As diversas seguradoras estão em estágios diferenciados de alinhamento”, pondera. Para Solange, as práticas brasileiras têm muito que avançar. “A CNseg está comprometida em participar dessa caminhada, promovendo os Princípios, apoiando eventos como o de hoje, e sendo sede para troca de ideias e divulgação dos exemplos bem-sucedidos”, afirmou.

Ele fez muito pelo seguro. E foi homenageado

Dizem que ele já virou um ícone no setor de seguros. Pode ser. Afinal, o ex-presidente da Academia Nacio-



Manuel Póvoas: acadêmico e notável liderança por suas inúmeras contribuições ao setor

nal de Seguros e Previdência (Ansp), fundador e ex-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Manuel Sebastião Soares Póvoas, falecido em 2009, aos 82 anos, recebeu justa homenagem pela International Insurance Society (IIS), com o prêmio Hall da Fama do Seguro. A homenagem aconteceu durante o 48º Seminário da entidade, na noite do dia 18 de junho, em um jantar de gala. O prêmio concedido a Póvoas é a mais alta distinção no setor concedida pela IIS. O ex-presidente da Ansp é considerado um líder que deu importantes contribuições ao mercado pelo seu desempenho nas empresas e instituições por quais passou.

No Brasil, Manuel Póvoas foi superintendente geral da SulAmérica Seguros no Rio de Janeiro, diretor e depois presidente da Bradesco Seguros, diretor-presidente da Vera Cruz Vida e Previdência e presidente do Conselho Superior da Associação Nacional de Previdência Privada (Anapp). Ele também foi presidente honorário do Comitê Ibero Latino americano do Direito do Seguro, membro honorário do Conselho da Presidência da Associação Internacional de Direito de Seguros (AIDA) e presidente da Ansp. Quando faleceu, Póvoas ocupava a presidência do Egrégio Conselho Institucional da Academia.

Países emergentes crescem na economia mundial

Líderes do setor reconhecem que reflexos são imediatos na indústria de seguros

No primeiro dia dos debates do seminário da IIS (dia 20), cerca de 300 pessoas lotaram o auditório do Sofitel. O painel “Liderança Global: Desafios do Seguro: Sustentabilidade e Inovação nos Mercados Emergentes” reuniu líderes mundiais do setor como o presidente da International Advisory Council, Norman Sorensen, o CEO da francesa Scor, Denis Kessler, o presidente da SulAmérica, Patrick de Larragoiti, o CEO do XL Group, Michael McGavick e o presidente da China Pacific Property Insurance, Zongmin Wu.

Patrick iniciou sua fala lembrando o crescimento “espetacular” do mercado, em torno de 12% ao ano. Nos países emergentes, esse crescimento representa 15% do mercado mundial e o Brasil abocanha 50% do avanço das operações na América Latina. Para o presidente da SulAmérica, os números favoráveis do setor são reflexo “não só por conta do tamanho da população, mas pelo peso da economia brasileira no mundo. Patrick fez uma projeção: até 2016, o patamar de representação do mercado de seguros no PIB, hoje de 3,5%, chegará a 4%. Quanto à sustentabilidade, ele realçou a responsabilidade de todos nesse processo, incluindo os acionistas e corretores.

Já Denis Kessler destacou o boom de consumo dos países emergentes, cujo resultado imediato é o incremento dos seguros no planeta. Segundo seus dados, o poder de compra dos emergentes representa 49% em relação ao resto do mundo. Nesse cenário, esses países representam um desafio para as resseguradoras. “Em muitas situações, os riscos não são confiáveis e a exposição às catástrofes é preocupante”, afirmou Kessler. Em sua opinião, Brasil e Rússia exibem baixo

risco de catástrofes, embora nos últimos anos ambas as nações sofreram desequilíbrios naturais, como enchentes e fortes ondas de calor. O mesmo não acontece com a Índia e China, países que ultrapassaram 1 bilhão de habitantes, sujeitos a pandemias e terremotos, respectivamente.

Zongmin Wu, por sua vez, ressaltou a importância dos seguros para o planejamento financeiro dos consumidores, argumentando que são cada vez mais importantes para melhorar e proteger a vida das pessoas. “A governança corporativa ajuda as empresas a melhorarem sua estratégia de gestão social”, acrescentou o executivo. Michael McGavick endossou as palavras de Wu e advertiu que para melhorar a penetração dos seguros nos mercados emergentes é preciso investir na melhor gestão de risco: “Um mercado só deixará de ser emergente quando os seus filhos não tiverem mais de mudar de seu país para ter um futuro melhor”, destacou.

Aposentadorias

O governador Dirk Kempthorne, presidente e diretor-geral do Con-

selho Americano de Seguradores de Vida, lembrou aos presentes o impacto da longevidade da população para as economias mundiais. “Nos países desenvolvidos, pessoas com mais de 60 anos representam 20% do contingente populacional. No Japão, esse índice vai chegar a 50%”, informou. Como a qualidade de vida é item fundamental de um projeto de sustentabilidade, Kempthorne reiterou que os atuais sistemas de aposentadoria não foram criados para sustentar pessoas por vinte ou trinta anos. Segundo ele, voltando ao Japão, em 2050, para cada criança de um ano, haverá um idoso de 100 anos.

Para o político americano, a segurança das aposentadorias deve incluir também a iniciativa privada em todas as economias. “Os países emergentes não devem fazer promessas que não podem cumprir. As pessoas precisam intervir no seu próprio futuro”, explicou. E acrescentou: “O recebimento de aposentadorias com dignidade está nas mãos das seguradoras. Os seguros são uma forma de responder às ameaças financeiras que cercam todas as idades”.



Kempthorne: sistemas de aposentadorias não foram criados para sustentar pessoas por 20, 30 anos

Prêmio aos que preservam o meio ambiente

Iniciativa da CNseg irá contemplar trabalhos com foco em ações sustentáveis

Durante o lançamento da segunda edição do Prêmio de Inovação em Seguros Antonio Carlos de Almeida Braga, dia 5, no Rio de Janeiro, uma certeza ficou latente a todos os presentes – executivos, dirigentes e seguradores de todo o País: o mercado deve ter a exata dimensão dos riscos e alertar à população brasileira sobre as alterações dramáticas do clima, que altera o equilíbrio do ecossistema. A Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg), criadora do prêmio, defende essa nova visão de encarar a preservação dos recursos físicos e naturais. Em sua palavra: o foco é na sustentabilidade.

Em 2012, serão premiados trabalhos voltados a questões sociais, ambientais e de governança. Marcaram presenças no ato de lançamento o presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, e a diretora-executiva Solange Beatriz Palheiro Mendes. Solange lembrou que 2012 será lembrado pela Rio+20, ou seja, o ano com cunho fortemente



Jorge Hilário (3º à dir.) e Solange Beatriz (c) ao lado da Comissão Julgadora - advogado Antonio Pentead Mendonça; diretor-executivo da Fundação Casa de Rui Barbosa, Helio Portocarrero; vice-presidente do Conselho Empresarial Brasileiro de Desenvolvimento Sustentável, Mariana Meirelles, e jornalista Eliza Savaget

ambiental para o mercado. “A partir da adesão aos Princípios de Sustentabilidade em Seguros o setor estará formalmente engajado. O seguro é a indústria que dá sustentabilidade para a economia brasileira”, afirmou.

Durante o evento, o consultor Daniel Castro, autor do livro Reciclagem e Sustentabilidade na Indústria Automobilística, apresentou um modelo adotado pelo governo japonês. Segundo Castro, o Brasil ainda tem um percentual muito pequeno de peças

que podem ser reaproveitadas. “Isso reflete no aumento de furtos e roubos de veículos, que alimentam a indústria do desmanche”. As inscrições para o prêmio deverão ser feitas pelo e-mail premioseguro2012.com.br. Serão contempladas três categorias: produtos e serviços, comunicação e processos. Cada uma terá três vencedores. Os responsáveis pelos cases (1º, 2º e 3º lugares) receberão troféus e dinheiro, nos valores de R\$ 15 mil, R\$ 10 mil e R\$ 5 mil, respectivamente. (CAP)

Inpe preconiza “economia verde”

O Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) definiu claramente o conceito de economia “verde” que esteve na pauta da Rio+20. “As discussões sobre desenvolvimento sustentável incluem questões sobre economizar água e energia, usar mais transporte público para poluir menos”, preconiza o Inpe numa cartilha que explica como contribuir para a sustentabilidade e a erradicação da pobreza. Nesse contexto, surge uma pergunta inquietante: “É preciso abandonar ou reduzir drasticamente o uso de tudo o que conquistamos em termos de consumo e tecnologia para viver de maneira sustentável?”. A resposta re-



Luzes em profusão na cidade: perigo à vista

side na economia verde. No caso das seguradoras, por exemplo, elas podem dar o exemplo, fazendo uso racional dos recursos naturais. O objetivo final será contribuir para a queda drástica da emissão de carbono na atmosfera, com a emissão de gases de efeito estufa.

ONU homenageia Grupo BB/Mapfre

O Segurviage, produto do grupo Banco do Brasil e Mapfre, que oferece assistência 24 horas para viajantes, foi condecorada pela ONU com uma medalha pela excelência nos serviços prestados durante a Rio+20. A homenagem foi recebida por Arnaldo Tonella, analista da Rede de Prestadores de Serviço da empresa, de Olivier Bruyere, capitão-mor do grupo de intervenção de saúde e serviços de segurança. Segundo o responsável pelo Segurviage, Marcello Diorio, “a premiação reforça a qualidade dos serviços prestados”.

SEGUROS SEGMENTADOS YASUDA. PARA VOCÊ AMPLIAR OS HORIZONTES DE SEUS LUCROS.

SEGURO YASUDA

**EMPRESARIAL
SEGMENTADO**



Seguros empresariais com coberturas e serviços diferenciados e exclusivos para segmentos específicos.

- Pagamento em até 7 vezes sem juros
- Assistência 24 Horas completa para o seu cliente
- Contratação simplificada

Contact Center: 08000-131516

**CONFIRA OS NOVOS
SEGUROS SEGMENTADOS:**

Yasuda Escritórios e Consultórios
Yasuda Bares e Restaurantes
Yasuda Hotéis e Pousadas
Yasuda Concessionárias
Yasuda Equipamentos
Yasuda Indústrias de Metal

EMPRESA SUBSIDIÁRIA DA
 SOMPO JAPAN

www.yasuda.com.br

 **YASUDA**
SEGUROS

Melhores serviços, mais seguro



Coutinho: valor do prêmio na apólice pode variar para profissionais da mesma atividade

Da Redação

Quando o Código de Defesa do Consumidor determinou o aumento das responsabilidades dos prestadores de serviço, promoveu o estímulo à busca por seguros de responsabilidade civil profissional (RC) para diversas categorias, sejam elas autônomos, profissionais liberais ou executivos de empresas de qualquer porte. Um exemplo clássico de que o CDC acertou na decisão aconteceu em abril passado. A seccional carioca da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB-RJ) aderiu ao RC para proteger os profissionais e escritórios de eventuais erros e omissões na prestação de serviços de assistência jurídica. Especialistas afirmam que este foi o primeiro seguro de responsabilidade civil feito para a classe no País.

E o que diz a legislação? O fornecedor do serviço deve responder, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados por sua atividade ou por informações insuficientes ou inadequadas sobre seu usufruto e risco. Neste sentido, o proprietário da cor-

Estímulo à procura por seguro de responsabilidade civil profissional

OAB-RJ foi a primeira entidade a contratar o RC para proteger a categoria e escritórios de eventuais erros

retora Senzala Seguros, André Coutinho, acredita que o RC oferece maior tranquilidade. “Com a contratação desse seguro, o profissional acaba trabalhando com menos pressão, diminuindo o risco de perder todo o seu patrimônio que, muitas vezes, demorou anos para construir”, destaca.

O seguro tem a finalidade de garantir o reembolso das reclamações de clientes, consumidores e usuários que recorrem à Justiça contra danos materiais, corporais ou morais de ações ou omissões involuntárias, causadas pela prestação de serviços. Além disso, é possível obter assistência jurídica ao segurado. Segundo Coutinho, a contratação do seguro pode ser feita tanto para pessoa física, quanto jurídica. “Um dos requisitos é que a categoria profissional tenha código de ética e estatuto oficial estabelecidos por conselhos ou ordens de classe que regulamentam a atividade”, esclarece.

Apólice

Aos profissionais liberais e autônomos, o corretor orienta a contratação da modalidade E&O (Errors and Omissions). Para os sócios e executivos de empresas, a recomendação é pelo D&O (Directors and Officers Liability Insurance), pois, protege o patrimônio pessoal em processos movidos contra a pessoa física. André Coutinho explica que as pequenas empresas geralmente são fundadas por uma pessoa, tendo como sócio um cônjuge ou parente próximo, que, em sua maioria, detém patrimônio insuficiente para responder

às ações na Justiça.

A apólice tem vigência de um ano, sem renovação automática, e a cobertura é determinada pelo próprio profissional. Na esfera da pessoa jurídica, o segurado também pode vir a arbitrar um valor inicial, porém a importância segurada a ser aceita futuramente pela companhia vai depender de uma análise do ramo de atuação e de fatores financeiros, como lucro e patrimônio líquido.

“Com a contratação desse seguro, o profissional acaba trabalhando com menos pressão”

De acordo com Coutinho, também entra na avaliação número de funcionários e de clientes, além da frequência de ações judiciais e os custos médios de indenização da companhia. “O valor do prêmio na apólice pode variar para profissionais da mesma atividade em função do faturamento e do patrimônio líquido da empresa, quesito que implica num maior ou menor risco de sinistro”, observa.

O corretor aconselha que o seguro seja contratado para riscos avaliados em valor superior a R\$ 50 mil. Além disso, lembra que as indenizações são ressarcidas somente em casos de erros e omissões involuntárias e para as ações transitadas em julgado. “Se o segurado da apólice for culpado, a seguradora repassa o valor contratado em até 30 dias”, estima.

Mercado cresce duas vezes mais que o varejo e movimentada economia

Clientes das classes C e D percebem que não basta apenas comprar, mas garantir proteção aos produtos

Por Cristiane Pappi

Em parceria com a Assurant Solutions, o jornal *Valor Econômico* realizou no dia 21 de junho o seminário sobre o “Futuro dos Seguros Massificados”, no Hotel Grand Hyatt, em São Paulo. O evento teve a participação de personalidades importantes do cenário nacional, como o economista e ex-ministro Delfim Netto, do diretor para Indústria de Seguros e Previdência da KPMG, Wagner Carvalho, do CFO do grupo SBF, Cássio Miranda, e do diretor de Produtos e Serviços Financeiros das Lojas Marisa, Arquimedes Salles.

Os palestrantes foram unânimes em apontar um panorama econômico propício à expansão dos negócios no Brasil, sugeriram caminhos a serem seguidos, e relataram casos bem-sucedidos do segmento. Na abertura do seminário, o vice-presidente comercial da Assurant Solutions, Cássio Stavale, falou sobre o crescimento do mercado de massificados, duas vezes maior que o varejista, atendendo à necessidade dos consumidores. “Este crescimento traz



Stavale: mercado tecnológico acompanha o ramo

desafios não só para a economia, mas para o mercado tecnológico que acompanha esse ramo”, afirmou o executivo.

Segundo Delfim Netto, desde o Plano Real, a economia vem se recuperando, reduzindo as disparidades sociais, o que impulsiona o poder de consumo. “Para as classes C, D e E, o crédito é sua riqueza. Por esse motivo, esses consumidores buscam sempre honrar suas dívidas para continuar a ter poder de consumo”, argumentou o economista.

Para o diretor da KPMG, o segmento de massificados vem ajudando bastante o acesso ao crédito do consumidor, pois cada vez mais os clientes percebem que não basta apenas comprar, mas garantir proteção aos produtos adquiridos. Carvalho explica que, como o seguro é feito para um público volumoso e com preço acessível, a distribuição deve ser realizada segundo o perfil do cliente.

“Alguns canais com bons resultados até o momento são o varejo e a internet. Fora do Brasil, o call center possui experiências positivas, porém, aqui, o custo ainda é mais alto que os produtos ofertados”, revelou o executivo da KPMG. De acordo com o diretor de marketing da Assurant Solution, Vladimir Freneda, uma das formas de melhor aproveitar o canal é utilizar uma avaliação de perfil do consumidor, verificando qual produto pode ser de seu interesse.

Casos de sucesso

A rede varejista Marisa é um dos exemplos bem-sucedidos em seguros



Carvalho: mercado demonstra seu potencial, atraindo interesse de organizações internacionais

massificados. Com 63 anos no mercado, o foco da empresa é o público feminino da classe C. O diretor Arquimedes Salles explica que, quando a empresa realizou uma análise para a oferta de produtos financeiros, levou em consideração um mix de interesse de suas consumidoras. “Nos resultados de 2011, a carteira de produtos financeiros teve participação de 34% na rentabilidade da empresa”, afirmou.

Desde 2010 vendendo seguros massificados, o Grupo SBF - detentor da Centauro, Nikestore, ByTennis e Centauro -, obteve, no ano passado em venda de apólices, mais de R\$ 11 milhões. “A expectativa para este ano é fechar com R\$ 16 milhões”, comentou o CFO do Grupo, Cássio Miranda. Futuramente a empresa pretende aumentar seus produtos, sempre respeitando o posicionamento da organização.

Na opinião de Wagner Carvalho, as projeções futuras para o mercado são reflexos da situação econômica atual do Brasil. Com crescimento de 12,5% previsto para este ano, o mercado segurador demonstra todo seu potencial, atraindo interesse de organizações internacionais. É um bom sinal para aquecer a economia do País.

Como usar a tecnologia para fidelizar o cliente

Feira mostra novidades na automação bancária. Transações estão cada vez mais virtuais



Rodrigues, Semeghini, Gilberto Kassab e Portugal inauguram oficialmente a Ciab Febraban 2012

Da Redação

Tecnologia e competitividade financeira foram os temas recorrentes da 22ª edição da Ciab Febraban, realizada entre os dias 20 e 22 de junho no Transamérica Expo Center, em São Paulo. Na abertura do evento, o presidente da Federação Brasileira dos Bancos, Murilo Portugal, ressaltou o novo cenário econômico do País, sugerindo mais investimentos das instituições em automação. Segundo ele, a qualidade tecnológica dos bancos, a sua solidez patrimonial e relacionamento transparente com os clientes “serão ativos imprescindíveis para a trajetória bem sucedida”. Várias autoridades marcaram presença, entre elas o prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, o secretário estadual de Planejamento e Desenvolvimento Regional, Júlio Semeghini, e o diretor de Tecnologia e Automação Bancária da Febraban, Luís Antônio Rodrigues.

O secretário enalteceu o setor bancário como peça fundamental tanto para o desenvolvimento de novas tecnologias, como formador de um público afeito às inovações. Já Kassab lembrou que os atuais procedimentos on-line contribuem para a qualidade de vida dos paulistanos, como pagar contas ou

acessar serviços pela internet. “Há mais tempo para ficar os filhos e lazer, além do ganho de comodidade e segurança”, ressaltou o prefeito. Segundo a pesquisa “O Setor Bancário em Números” da Febraban, 46% dos brasileiros usam a internet para fazer transações financeiras, enquanto que fora do Brasil esse percentual chega a 54%.

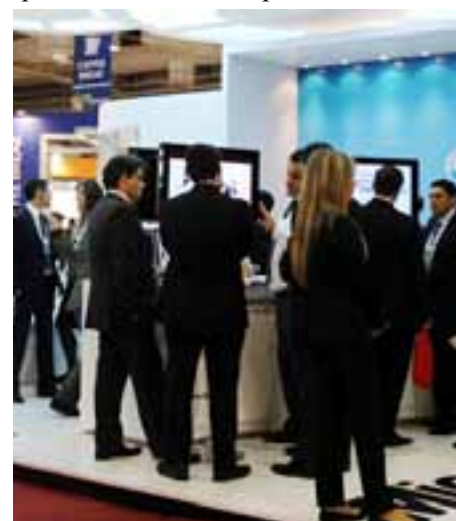
Durante três dias, várias empresas mostram soluções engenhosas para aperfeiçoar o cotidiano bancário. Foram muitos os lançamentos “inteligentes”, alguns dos quais visam acelerar a concessão de crédito. Portugal lembrou que desde 2004, com a redução da relação dívida/PIB e medidas microeconômicas de fomento ao crédito, “houve aumento de 64% no número de contas ativas e uma expansão de 20% ao ano no crédito”. Para ele, os ganhos de eficiência “indutores da bancarização”.

Lideranças de TI dos maiores bancos brasileiros debateram o futuro da tecnologia no setor e dos canais de atendimento. Esses líderes apontaram para a virtualização paulatina das agências. Na opinião do chief information officer (CIO) do Bradesco, Aurélio Conrado Boni, os canais de autoatendimento (caixas eletrônicos) irão cada vez mais perder sua força, pois a tendência é um

uso cada vez maior de cartões para transacionar pequenos valores. Por outro lado, há um aspecto que permanecerá inalterável. “O gerente da agência bancária vai continuar desempenhando um papel de interface com o cliente do seu banco”, diz Marcelo Zerbinatti, do Santander Brasil.

Longe dos bancos

Dados do Bradesco, porém, revelam um quadro perverso, mostrados pelo diretor-executivo Maurício Machado de Minas. Trinta e seis por cento da população economicamente ativa ainda não têm conta bancária, dos quais 60% alegam falta de condições financeiras como motivo para ficar distante dos bancos. Por outro lado, 84% do total utiliza algum serviço bancário. Segundo Minas, as classes C e D arcam com um custo de transação maior do que as classes A e B, que faz sentido do ponto de vista de escala e custo/benefício. “Mas é um contra-senso no negócio. Precisamos criar serviços mais adequados; trata-se de incluir os excluídos cada qual à sua maneira”, opinou Minas.



Evento mostrou as inovações tecnológicas que estão sendo incorporadas pelos bancos

A ARTE DE PROMOVER CONHECIMENTO!

XV Conec

CONGRESSO DOS CORRETORES DE SEGUROS
11 A 13 DE OUTUBRO DE 2012 - ANHEMBI-SP

A arte de proteger!

Conheça os palestrantes motivacionais de renome do maior e melhor evento da categoria:



WALDEMAR NICLEVICZ
A arte de vencer desafios



CÉSAR FRAZÃO
A arte de ser um show em vendas



EDUARDO TEVAH
A arte de vender mais e superar a concorrência



FAMÍLIA SCHURMANN
A arte de trabalhar em equipe e vencer adversidades



TRIAD – CRISTIAN BARBOSA
A arte de conseguir + equilíbrio e produtividade



NELMA PENTEADO
A arte de criar relacionamentos e bons negócios



ATRAÇÃO ESPECIAL - TEATRO CORPORATIVO
O monge e o executivo



MAESTRO JOÃO CARLOS MARTINS
A arte de se superar!

INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES:
www.sincorsp.org.br

TEREMOS SORTEIOS DE 15 AUTOMÓVEIS!



*IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA.

DESCONTO PROGRESSIVO - VALOR EM DESTAQUE VÁLIDO ATÉ 30/06/2012.
VALORES APENAS DE INSCRIÇÃO. CONSULTE AS OPÇÕES DE HOTEL NA PÁGINA DE HOSPEDAGEM NO SITE.

MÊS	CORRETOR SÓCIO & CÔNJUGE	CORRETOR NÃO-SÓCIO & CÔNJUGE	OUTROS
JUNHO	R\$ 400,00 (cada)	R\$ 800,00 (cada)	R\$ 1.300,00 (cada)
JULHO	R\$ 450,00 (cada)	R\$ 900,00 (cada)	R\$ 1.400,00 (cada)
AGOSTO	R\$ 500,00 (cada)	R\$ 1.000,00 (cada)	R\$ 1.500,00 (cada)
SETEMBRO	R\$ 550,00 (cada)	R\$ 1.100,00 (cada)	R\$ 1.600,00 (cada)



Soluções e ferramentas para os seguros no Brasil e no mundo

Conferência reúne especialistas que falaram sobre economia e implantação de programas para o setor

Da Redação

Nos dias 20 e 21 de junho, a Zurich Seguros reuniu dirigentes, corretores, executivos e a imprensa para a terceira edição da Zurich Corporate Conference no Sofitel Jequitimar Guarujá (SP). A seguradora trouxe um time renomado de especialistas que apresentaram temas ligados à internacionalização do setor, cenário econômico no Brasil e no mundo, implantação de programas mundiais de seguro e o Zurich Risk Room – ferramenta de gestão e análise de riscos. A palestra de abertura foi conduzida pelo presidente do Conselho Consultivo da WTC-SP, Oziris Silva.

Em seu pronunciamento, o vice-pre-

sidente do Instituto Atlântico e chairman da SR Rating, Paulo Rabello de Castro, falou sobre o panorama da economia nacional. Castro fez uma analogia do crédito da pessoa física versus a massa real de rendimentos, que representa, segundo ele, 13 salários. “Nosso crédito permanece em forte expansão. A inadimplência cresce, mas de forma suportável”, considerou. Castro afirmou que o cenário brasileiro está bem, destacando a estabilidade do mercado imobiliário. Um sinal disso é a queda das taxas de juros. O executivo lembrou, porém, que há especulações sobre a volta da inflação após a Copa do Mundo e as Olimpíadas. Castro condenou esse tipo de alarde, “pois a moeda é forte e confiável”.



Presidente do Conselho Consultivo da WTC-SP, Oziris Silva, fez a palestra de abertura do evento

Durante a conferência, o diretor da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) e gerente corporativo de Seguros da Votorantim Industrial, Álvaro Trilho, falou sobre a “Internacionalização de Empresas Brasileiras – A Visão do Cliente” e a chefe de vendas internacionais da Zurich, Petra Riga abordou o “IPZ – programas internacionais de seguros, desafios e oportunidades”. O evento contou ainda com as presenças do chairman América Latina, Antonio Cássio, e CEO de Seguros Gerais da América Latina, Thomas Huerlimann.

Carro é mais protegido que a vida

No dia 27 de junho, advogados, corretores, estudantes e imprensa estiveram na Associação Paulista dos Técnicos de Seguros (APTS) para prestigiar a apresentação de Osmar Bertacini (foto) sobre “As perspectivas para o seguro de vida e acidentes pessoais”. Apesar do crescimento deste segmento em 257% nos últimos dez anos, dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep) dizem que dos 190 milhões de brasileiros, apenas 20% possuem seguro de vida, o que segundo Bertacini deveria ser maior. “A vida é o maior patrimônio que o ser humano tem, mesmo assim, vejo muitos casos de acidentes de carro com óbito, onde o veículo tem seguro, mas a pessoa não”.

Estima-se um crescimento de 12,8% para o mercado de seguros este ano. Só o seguro de pessoas - que engloba



saúde, vida, acidentes e capitalização – tem uma arrecadação total no mercado de 79%. Para o corretor, o potencial do segmento pode obter bons resultados se houver uma maior divulgação e esclarecimento do seguro aos clientes e campanhas que foquem mais o produto.

Tribuna Livre

No dia 25, a Câmara dos Corretores de São Paulo realizou mais uma Tribuna Livre, reunindo os representantes da Porto Seguro Seguros, Azul Seguros e Itaú Seguros (Rivaldo Leite, Eduardo Kosma e Eduardo Weber). Eles falaram sobre os novos produtos do grupo. Leite fez uma análise da economia do País: “Ainda há um cenário de turbulência”. E enalteceu o papel do corretor. “Cerca de 35% das vendas de consórcio é feita por meio dos corretores. Até o final do ano, chegaremos a 40%”, revelou.



Presidente da Câmara dos Corretores, Pedro Barbato, apresenta palestra de Rivaldo Leite

União estratégica para combater o crime

Instituições e sociedade mobilizam-se no combate a roubos e furtos de veículos

Por Cristiane Pappi

Diante da preocupação do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização de São Paulo (Sindseg-SP) e da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) com o aumento dos roubos e furtos de automóveis, ambas instituições promoveram, no dia 26 de junho, no hotel Braston, em São Paulo, o “Seminário sobre Roubo e Furto”. O objetivo do encontro foi trazer o assunto para debate com outras entidades e, assim, somar forças no combate ao crime.

O primeiro passo para esse encontro foi dado no final de maio, em almoço realizado entre o sindicato e representantes de seguradoras com o secretário-adjunto de Segurança Pública do Estado de São Paulo, Jair Burgui Manzano, quando foram apresentadas as políticas para a redução da criminalidade. Representando o secretário no seminário, o coronel Alexandre Terra comentou sobre o momento de abertura da polícia com a sociedade. “Precisamos agregar inteligências que não sejam estratégicas a partir do olhar da sociedade e começar a trabalhar mais em rede”.

Segundo dados da polícia e dos veículos de comunicação apresentados pelo coordenador - geral do sindicato, Ademar Fuji, em 2010, cerca de 378 mil veículos foram roubados e furtados no Estado. Fraudes, sejam elas de adulteração, dublês, carros irregulares, NPs – veículos não pagos -, ou golpes, como a venda de automóveis para Paraguai e Bolívia, simulando o roubo para receber a indenização das seguradoras, são dois dados que preocupam. “Na maioria dos casos citados, o destino desses automóveis são os desmanches ilegais”, evidencia o coordenador.



Delegado da 2ª Divecar, José Antônio Nascimento: cidadão deve registrar o boletim de ocorrência

Ações

O delegado da Divisão de Investigações sobre Furto e Roubo de Veículos e Cargas (Divecar) - responsável pelo crime de subtração de cargas ou veículos -, José Antônio Nascimento explica que, quem pratica esse tipo de crime, participa de organizações e grandes quadrilhas. “Por mais que um veículo possua dispositivos, como alarmes e rastreadores, as quadrilhas contratam alguém com conhecimento em tecnologia para desabilitar os aparelhos. Há casos em que a própria complexidade desses dispositivos atraem a atenção dos criminosos”, comenta Nascimento.

Segundo o delegado, a interação com as operadoras de seguros e a ação do Disque Denúncia (181), são algumas ações que auxiliam a Polícia na recuperação tanto de cargas, como de veículos. De janeiro a maio deste ano, foram efetivadas 108 prisões de quadrilhas e 67 flagrantes de desmontes, segundo dados da Divecar.

De acordo com o coronel da Polícia Militar, Paulo Baltazar, a cooperação da sociedade é extremamente importante para a polícia. “Muitas vezes a pessoa é assaltada, ou sabe que existe um índice de roubo ou furto muito grande na região, mas não comunicam à polícia”. Para que as autoridades visualizem o

problema, os cidadãos devem registrar o boletim de ocorrência. “A PM não analisa caso a caso particularmente, mas verifica se a quantidade de ocorrências em determinada região tem relação com o tráfico, descobre a causa para depois aplicar a melhor estratégia de policiamento”, ressalta o coronel.

Tecnologias

Marcação do número de identificação do veículo (VIN/VIS), gravação do número do motor, imobilizadores eletrônicos – dispositivo que funciona por meio da chave na ignição -, alarme, trava de direção são dispositivos que algumas montadoras já disponibilizam da fábrica. Segundo o representante da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Rodrigo Laurito, os próximos passos a serem adotados para aumentar a segurança dos veículos até o primeiro semestre de 2013 pelas montadoras são os seguintes: implementação de fábrica do Sistema Nacional de Identificação Automática de Veículos (Siniav) - espécie de chip que terá o número do Renavam, placa e chassi do veículo -, com propósito de controle da frota nacional, auxiliando na recuperação de veículos roubados e instalação de rastreadores de fábrica.

Um bom canal de oportunidades

Economista falou na 'Palestra do Meio Dia' da APTS

No dia 12 de junho, a Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) recebeu a gerente da área comercial e marketing do Grupo Dekra Brasil, a economista Rosana Correia, para falar sobre as ferramentas do leilão, “um canal repleto de oportunidades”, em sua ‘Palestra do Meio Dia’. Ela iniciou a sua fala revelando um dado surpreendente: no Brasil, são leiloados algo em

torno de 820 mil veículos por ano. Mas lamentou que, no leilão, o automóvel é bastante depreciado. “O mercado não valoriza esse canal de vendas. A insegurança do comprador e alta e o preço cai verticalmente”, comentou. Rosana defendeu a mudança desse cenário mediante a adoção de certas medidas que garantam transparência e segurança no processo da venda.



Rosana (dir.): mercado não valoriza o canal de vendas. Insegurança do comprador é alta

Rumo à meta de US\$ 100 milhões

No dia 14 de junho, a Argo Seguros Brasil promoveu um café da manhã em seu novo escritório, onde reuniu os diretores da cada área da seguradora para conversar com a imprensa. Estiveram presentes Eduardo Costa Pitombeira (Linhas Financeiras e Desenvolvimento de Negócios), Salvatore Lombardi Júnior (Transporte Marítimo) e Ana Carolina Pereira Mello (Patrimoniais e Engenharia). Na ocasião, o CEO Pedro Purm fez um balanço do início das operações, anunciando o lançamento de 17 produtos ligados a essas áreas.

Com sede nas ilhas Bermudas, no Caribe, e 60 anos de atuação no mercado mundial, a Argo possui como característica principal a especialização. Há seis meses no Brasil, “o grupo tem imenso potencial para crescer”, segundo Purm. O foco da companhia reside na segmentação do cliente e meta financeira para 2014 é alcançar US\$ 100 milhões de faturamento. “Não iremos nos diferenciar pelo preço. Os corretores serão o principal canal de distribuição do seguro”, revelou o CEO da Argo.

Feijoada promove ‘espírito de união’



Pedro Barbato (seg. à dir.), Alon Lederman e Roberto Posternak (Ituran) e demais membros da Câmara

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camacor), sob a presidência de Pedro Barbato, realizou a tradicional feijoada “Ituran”, em São Paulo. Em sua sétima edição,

a feijoada reuniu os associados num clima agradável de companheirismo e conagração. Os diretores da Revista **Seguro Total**, José Francisco Filho e André Pena, prestigiaram o evento.

Contribuições às ciências atuariais

No último dia 22, um dos pontos altos do 9º Congresso Brasileiro e Pan-americano de Atuária, em



Vencedor do 1º lugar, William Lacerda recebe prêmio das mãos de José Américo Peón de Sá

São Paulo, foi a entrega do Prêmio Peón de Sá aos três primeiros lugares do concurso de âmbito nacional. O prêmio foi criado em 2011 e visa contribuir para o desenvolvimento e a promoção do conhecimento do estudo atuarial no Brasil. O presidente do Conselho de Administração da Cesebrasil e conselheiro da CNseg, José Américo Peón de Sá, distinguiu os atuários William Ribeiro Lacerda e Dafne Coutinho Santos, respectivamente, com R\$ 10 mil e R\$ 5 mil, e a estagiária Sabrina Amélia de Lima e Silva, com R\$ 2 mil.



Sistemas Seguros

A Sistema Seguros há 20 anos desenvolve produtos e serviços para o mercado de seguros

✓ COL
Gestão de Corretoras

✓ SOL
Gestão de Salvados

✓ CGW
Consultas gerais via Web

✓ *Gestão de Processos para Corretoras*

✓ MPW
Multiprodutos Web

✓ *Desenvolvimento de kits e produtos*

Telefone: 11 3664-2040

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

Site: www.sistemas-seguros.com.br



“Tenho orgulho em trabalhar com seguros”



Pedro Purm, colegas da diretoria e o CEO mundial Mark Watson (primeiro à esq.): união

O CEO da Argo Seguros Brasil, Pedro Purm Júnior, 55 anos, dedica-se com afinco aos seus projetos, tanto profissionais como pessoais. Casado há 32 anos com Silvana Dip Purm, ele tem dois filhos – Júlia, psicóloga e professora, e um filho, Guilherme, publicitário.



Purm pedala no Rio de Janeiro: ao fundo, boas-vindas do Cristo Redentor é estímulo adicional

Quem é Pedro Purm? Como você se define?

Sou uma pessoa de bem com a vida, apaixonado pela família, que preza os amigos e que tem um grande orgulho de trabalhar no mercado de seguros.

Como o senhor chegou à atual posição? Fale sobre sua trajetória.

Me formei como engenheiro metalúrgico pela Escola Politécnica da USP em 1978 e fiz o curso de especialização em administração da Fundação Getúlio



Alegre Almoço em família: esposa Silvana, filho Guilherme, Camila (futura nora) e Pedro Purm

Possui formação acadêmica de respeito (engenheiro pela Politécnica da USP e administrador com curso na FGV) e uma carreira de sucesso, cuja estréia no mercado de seguros se deu na seguradora Aliança, na Bahia. Como presidente marcou história na Zurich Seguros, onde permaneceu por mais de 16 anos. E qual será o seu segredo do sucesso? “Focar no cliente para conhecer e antecipar necessidades e tendências, usar técnicas de segmentação, inovar e diferenciar”, responde Purm. Nas horas vagas, gosta de caminhar e jogar golfe. “Devemos sempre perseguir nossos sonhos, com humildade e respeito ao próximo”, recomenda.

Vargas. Iniciei minha carreira profissional em 1979, como engenheiro de Solda na Cobrasma em Osasco, caldeiraria especializada na construção de equipamentos para as indústrias química, petroquímica e de material ferroviário e usinas nucleares. Como parte do programa nuclear brasileiro, morei por três meses na Alemanha fazendo estágio na área de soldagem de equipamentos nucleares. Com a crise na indústria no começo dos anos 80, procurei um caminho alternativo e a área de seguros estava buscando engenheiros. Meu pai, Petr Purm, muito conhecido no mercado de seguros conseguiu uma entrevista para mim e acabei indo trabalhar na Aliança

da Bahia, com Fernando Nunes, que foi, para mim, um grande professor.

Que caminho profissional percorreu até chegar na Argo?

Pois bem, depois da Aliança, trabalhei na Citicorp Corretora de Seguros, uma experiência que considero fundamental na minha carreira. Voltei para uma seguradora, indo trabalhar no grupo Safra, assumindo a seguir a presidência da Zurich no Brasil, posição que ocupei por mais de 16 anos. No final de 2010, entendi que era momento de mu-



Pedro Purm com os filhos Guilherme e Júlia em Madrid: viagem agradável ao Velho Continente



Purm e a esposa num jantar da empresa: casal exhibe descontração em meio ao ambiente corporativo

dança para mim e para a própria Zurich. Fiquei até o começo de abril de 2011 e, em maio, aceitei o desafio de começar uma nova seguradora, a Argo Seguros Brasil, que está operando desde o início deste ano, com muito sucesso.

Tem algum hobby?

Caminhar, tocar violão (muito mal, por sinal) e, mais recentemente, aprender a jogar golfe.

Pratica algum esporte?

Hipismo foi o esporte a que mais me dediquei, chegando a ganhar um cam-

peonato paulista de salto. Mas já faz muito tempo. Por muitos anos joguei tênis, tendo participado de competições. Hoje em dia, me exercito diariamente e frequento uma academia onde faço hidroginástica e musculação.

Tem algum sonho que o senhor ainda não realizou? Qual?

Estamos, Silvana e eu, realizando um sonho antigo de construir uma casa em Ilhabela, que deve ficar pronta até dezembro. E, sem querer colocar pressão nos filhos, quero logo ver realizado um sonho mais recente: ter netos.

Destaque uma viagem inesquecível.

A primeira viagem com os filhos para Disney World em Orlando (EUA)

O que aprendeu ao longo da vida?

Que devemos sempre perseguir nossos sonhos, com humildade e respeito ao próximo.

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

Focar no cliente para conhecer e antecipar necessidades e tendências; usar técnicas de segmentação; inovar e diferenciar; estabelecer relacionamentos de longo prazo com os parceiros de distribuição; investir em tecnologia; e atrair e reter talentos. E, acima de tudo, gostar de seguros.

Quais os seus planos profissionais e pessoais para 2012?

Eu diria que 2012 está sendo um ano de construções. Vou seguir trabalhando com a nossa equipe para fazer da Argo Seguros uma seguradora de sucesso e terminar de construir a casa em Ilhabela. Além, é claro, de aproveitar o máximo de tempo possível com a família.

Novas superintendentes na Brasilprev

A Brasilprev anuncia a promoção de duas de suas executivas ao cargo de superintendentes, Mariane Bottaro e Daniela Sayuri, e a movimentação de Fernanda Graziani. Mariane, que trabalha na companhia desde 1997, era gerente de estratégia e projetos corporativos e ocupou diversos cargos na empresa. Agora, é superintendente de gestão estratégica, que inclui as áreas: estratégia, projetos, comunicação corporativa e responsabilidade social. Ela é mestre em economia política pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), além de cursos de extensão nacionais e internacional nos Estados Unidos.

Daniela atua na Brasilprev desde

2009 e ocupava o cargo de gerente de contabilidade. Agora é superintendente de controladoria/controller. Ela é formada em administração de empresas e em ciências contábeis e possui MBA em mercado de capitais pela Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi).

Já Fernanda, que foi contratada pela Brasilprev em 2006 como gerente de investment accounting e USGAAP e logo depois foi promovida a superintendente de controladoria/controller, agora é superintendente de planejamento e administração. A executiva é graduada em ciências contábeis pela Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas de Santo André.



Mariane Bottaro



Fernanda Graziani



Daniela Sayuri

Sandra Sena assume diretoria da Cesecebrasil

A Cesecebrasil anuncia Sandra Sena (*foto*) como nova diretora financeira da seguradora no País. A execu-



tiva atua há mais de 22 anos na área de crédito e risco e, ao longo de sua carreira, acumulou ampla experiência no mercado internacional, incluindo a gerência de Risco e Crédito para a América Latina do BNP Paribas e da Daimler Benz Capital, além de ter estado à frente de operações de Crédito na GE Capital, no banco Bilbao Vizcaya e na Serasa. Sena ingressou na seguradora em dezembro de 2009. É formada em controladoria empresarial e possui especializações na área contábil e em gerenciamento e controle de riscos cursadas na Espanha, França, Portugal e Estados Unidos.

Generali Seguros apresenta reforço



Dando continuidade à reestruturação de suas operações no Brasil, a Generali apresenta Valter Hime como novo diretor Seguros de Pessoas e Benefícios, cargo em que será responsável pelo desenvolvimento da estratégia de crescimento da empresa. O executivo possui MBA em finanças e especialização em seguros e planejamento estratégico. Possui vasta experiência em gestão e na área de seguros, tendo atuado em várias companhias.

Novidade na JLT do Rio de Janeiro



O economista Fernando Coelho é o novo diretor da Filial Rio de Janeiro da JLT Brasil Corretora de Seguros. Coelho chega à companhia para reforçar o time da filial com novos projetos e fazer com que a JLT Brasil ocupe a liderança no mercado de seguros. Graduado em economia, possui mestrado em gestão de negócios pela FGV/RJ. Acumula larga experiência no setor. O objetivo da JLT é abrir dez filiais pelo Brasil e crescer 40 % até 2014.

www.planetaseguro.com.br

Mais interativo e dinâmico

PLANETA SEGURO

380 Paulo Querência, 27 de junho de 2012

Porto Seguro de São Paulo

Demanda por bens duráveis mostra recuperaç...

Escola Nacional de Seguros abre inscrição para curso de Seguro Condomínio
Síndicos, administradores de imóveis e cometeiros de seguros de Ribeirão Preto e Santos poderão ter... (Leia mais)

Porto Seguro inaugura nova sede em Piracicaba
A Porto Seguro inaugurou ontem (21) a nova sede da Subursal Piracicaba, que contará 107 cometeiros cadastrados, e uma equipe com mais... (Leia mais)

Gerente da Berkley conquista 5º lugar no Prêmio Peão de São
Entre 18 trabalhos inscritos, o projeto do Gerente do Departamento Atuarial da Berkley Brasil, Ricardo Estevam Cipriano dos Santos foi... (Leia mais)

Previsul apresenta nova diretoria comercial e estratégias de venda
urante o encontro que ocorreu entre os dias 15 e 17 de junho, em Porto Belo, Santa Catarina, a seguradora Previsul reuniu gerentes de vendas... (Leia mais)

Publicidade

TEMPO DENTAL
Seu sorriso em boas mãos.

TV Conect
TV a Cabo e Antena Parabólica

Últimas Notícias

quarta-feira, 27 de junho de 2012

- Porto Seguro participa da Tribuna Livre
- Melhores trabalhos de sustentabilidade serão premiados
- Sector da construção civil terá seguro
- Liberty vence duas categorias do Efinance 2012
- Porto Seguro lança alarme residencial pós-pago
- Roubos de carga e furtos caem na região de Sorocaba
- O maior ganho da Rio+20
- IncoTerms é tema de palestra na Serra e Company
- SAS combate fraudes em seguros
- Sulamérica passa a integrar a rede da ORI

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

Executivos de peso estão na Fator



Da esq. para dir.: superintendente de Riscos Rafael Starópoli Filho, gerente de Riscos Luis Gustavo de Vilhena Rosanelli, gerente executivo José Henrique e diretor comercial Cláudio Macedo Pinto

A Fator Seguradora reforçou seu time de executivos com a contratação de novos especialistas. São eles Cláudio Macedo Pinto (diretor comercial), Rafael Starópoli Filho (superintendente de Riscos), José Henrique Brandão Teixeira de Freitas (gerente executivo-comercial de Engenharia e RO), Luis Gustavo de Vilhena Rosanelli (gerente de Riscos e Responsabilidade) e Tatiana Alves de Moura

(diretora adjunta comercial). Todos os executivos possuem ampla experiência no mercado segurador brasileiro.



Tatiana é a nova diretora adjunta comercial da Fator

Maurício Amaral reforça a Zurich



A Zurich Seguros contratou Maurício Amaral para assumir a Diretoria de Vida & Previdência Corporativa da Zurich Seguros. Formado em economia pela PUC-SP, Amaral possui diversos cursos de especialização em benefícios e liderança. O executivo, de 47 anos, já acumula 27 anos de experiência no mercado segurador. Nos últimos anos, ocupou a presidência executiva da Care Plus.

Capemisa contrata Sheila Oliveira

Sheila Oliveira (*foto*) assumiu a Gerência de Marketing e Comunicação da Capemisa Seguradora de Vida e Previdência. Publicitária, com pós-graduação em Marketing, atua há 15 anos na área de Comunicação e Marketing de agências e grandes empresas. Sheila ingressa na Capemisa após sete anos de atuação em Produtos, Portfólio e Marketing do Citibank.



Nova Diretoria Comercial da Previsul



De 15 a 17 de junho, a Previsul reuniu gerentes de vendas de todo o País em uma convenção de vendas. O evento aconteceu em Porto Belo (SC). Na ocasião, a seguradora apresentou a sua nova Diretoria Comercial (*foto*) e traçou novas estratégias de vendas

junto aos colaboradores. Com o tema “Inovação Comercial”, a convenção contou com palestras motivacionais de Felipe Ximenes e Valdir Novaki, além de dinâmicas de grupo, elaboração de análise SWOT, apresentações técnicas entre outras atrações.

Redução de juros, gestão de risco e sustentabilidade do crédito

*Ricardo Loureiro

A recente redução nas taxas de juros pelos principais bancos brasileiros é muito bem-vinda. Juros mais baixos podem ser associados a aumento de consumo e de produção e, por consequência, à ampliação de emprego e renda, fazendo a “roda” da economia girar.

Essa iniciativa do governo tem o objetivo de dar mais fôlego ao crédito, um dos pilares do nosso processo de desenvolvimento econômico. E parece razoável, uma vez que o atual regime de quase pleno emprego pode sustentar nosso nível de endividamento, numa avaliação mais geral. No detalhe, porém, percebe-se que uma grande quantidade de consumidores já atingiu o limite. Os brasileiros apresentam hoje um comprometimento de renda de 22%, que já supera o dos americanos, em torno de 16%.

Essa situação, sem dúvida, contribuiu para o aumento da inadimplência em 2011. Entretanto, o que chama a atenção é que não estamos numa recessão; ao contrário, vivenciamos um ambiente de baixíssimo desemprego e aumento de renda. Parece que muita gente ficou empolgada com tanta oferta de crédito e

perdeu o controle. A situação piorou quando a inflação e as taxas de juros começaram a subir.

Algumas estatísticas reforçam essa tese. Em 2011, cerca de 90 milhões de brasileiros foram consultados para a realização de 350 milhões de negócios. No período, 22,4 milhões de pessoas entraram na base de inadimplentes. A boa notícia é que 19,3 milhões conseguiram recuperar sua situação creditícia.

São números expressivos da Serasa Experian que ilustram bem a dificuldade que grande parte dos consumidores teve para honrar compromissos. Outro dado preocupante é que os inadimplentes não apresentam uma ou duas dívidas em atraso, mas, sim quatro, e cerca de 60% deles possuem dívidas superiores a 100% de sua renda estimada. Claramente, uma situação de insolvência.

O consumidor noviciado no crédito potencializa esse quadro, associado à falta de controle dos gastos e, principalmente, de um cadastro positivo que permitisse avaliar de forma objetiva o comprometimento de renda dos tomadores diante de novos empréstimos. Felizmente, há um grande esforço para que o cadastro positivo seja rapidamente implemen-



tado e comece a gerar benefícios. É uma medida de grande alcance, que viabiliza e dá sustentação ao crescimento do crédito de maneira mais eficiente, fomentando um ambiente de negócios com taxas de juros mais justas que privilegiam o bom pagador.

**Ricardo Loureiro – presidente da Serasa Experian e da Experian América Latina*

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho





Brasilcap patrocina peça da estrela Regina Duarte

A Brasilcap está patrocinando a peça *Raimunda, Raimunda*, do autor Francisco Pereira da Silva. O espetáculo estreou no dia 27 no Centro Cultural Banco do Brasil, no Rio de Janeiro. *Raimunda, Raimunda* marca a volta de Regina Duarte (foto) aos palcos, como atriz e diretora. É um épico sertanejo que narra a história de uma cearense, que, junto de duas amigas, abandona sua terra e segue para o Rio em busca de seu sonho: torna-se enfermeira.

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



Piccadilly

Carro com mais de 6 anos pode ter seguro barato



Blog Meu Transporte

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) estuda uma mudança na legislação que, se aprovada, vai redu-

zir o preço do seguro dos carros com mais de seis anos de fabricação, a partir de 2013. O órgão que fiscaliza o setor permitiria que as seguradoras consentassem os veículos dos clientes com peças usadas, o que hoje é proibido. A obrigação de usar peças novas representa altos custos para as seguradoras.

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

Seguros crescem 40 vezes em 10 anos. É a China



Daniel Piza/Estadão

No último dia do 48º Seminário da International Insurance Society, organizado pela CNseg, a vice-presidente da Comissão Reguladora de Seguros da China, I Yanli Zhou, falou sobre o mercado chinês. Segundo ela, o mercado passou de 36,8 bilhões de iens em 1992, para 1,4 trilhão de iens em 2011, equivalente a US\$ 220 bilhões. “Uma arrecadação 40 vezes maior em 10 anos”, concluiu I Yanli.

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

Informant aperfeiçoa sistema odontológico

Os idealizadores do Dental Office Web – sistema que integra dados e processos em uma única plataforma, permitindo aos odontólogos acessarem e administrarem seus negócios de qualquer lugar do mundo -, contrataram a empresa Informant para aprimorar o software. Desenvolvido em PHP e Flex, um dos principais objetivos da Informant neste projeto foi efetuar correções no sistema, para que houvesse diminuição de custos operacionais.

<http://migre.me/9GV2U>



Carteira deve crescer 30% ao ano até a Olimpíada

O mercado brasileiro ainda tem muito espaço para avançar em um nicho de mercado que só agora vem atraindo a atenção de seguradoras e corretoras. Trata-se do seguro para eventos de todos os portes, carteira que, em 2011, movimentou receita de prêmios da ordem R\$ 50 milhões.

Um valor ainda pouco representativo, de apenas 0,05%, no faturamento total do setor. Segundo especialistas, essa participação está muito abaixo da alcançada pelas seguradoras no mercado internacional.

<http://migre.me/9GV97>



**Muitos dos seus clientes acompanharam as mudanças dos carros.
Chegou a hora de acompanhar a mudança do seguro.**

Porto Seguro Auto Sênior. O seguro com vantagens para quem tem a partir de 60 anos. Para atender a uma fatia de mercado que cresce cada vez mais, formada por consumidores experientes, criamos o Porto Seguro Auto Sênior. Um seguro que oferece uma franquia 20% menor e serviços* que facilitam o dia a dia, como profissionais para troca de mobiliário, transporte para consultas e exames, conexão de cabos e programação de aparelhos eletrônicos, entre outros. É um reconhecimento a quem tem a partir de 60 anos e uma ótima oportunidade de negócios para você, Corretor.

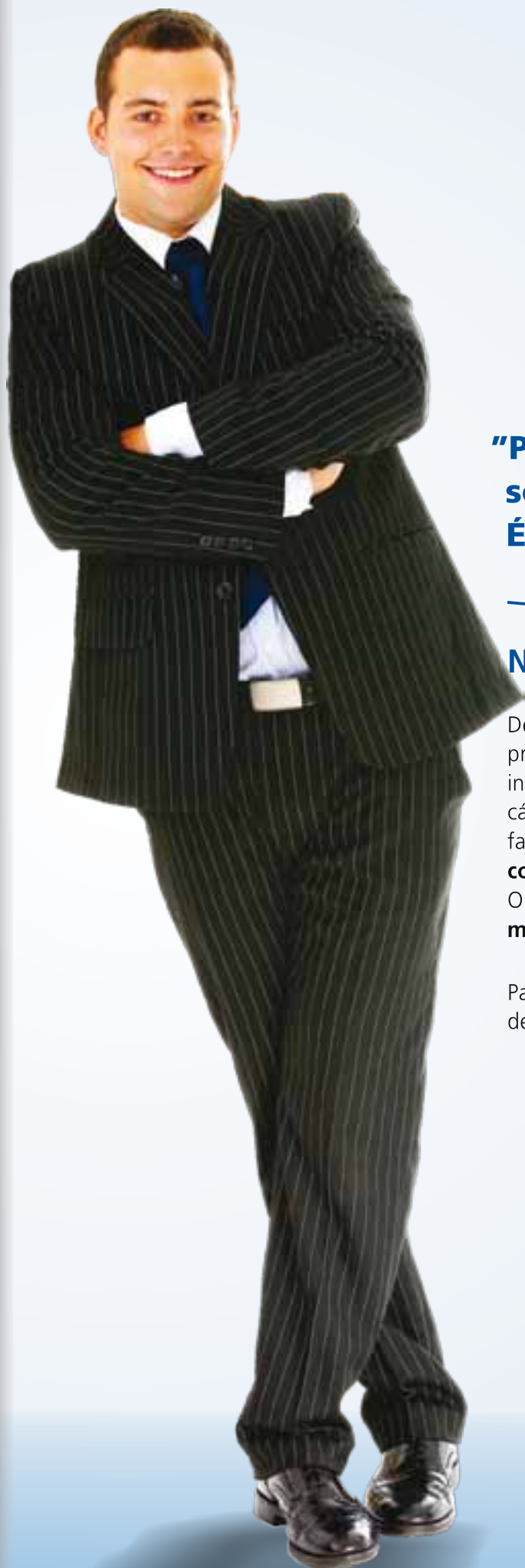
**Para saber mais, fale com seu gerente comercial
ou acesse www.portoseguro.com.br/autosenior.**

Auto sênior
PORTO SEGURO
SEGUROS



PORTO SEGURO
SEGUROS

*Benefícios válidos para seguros contratados com a cláusula Porto Socorro Auto Sênior, conforme condições e limites de utilização. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



“Preços ainda mais competitivos no seguro Zurich Automóvel? É isso que eu preciso!”

Novo modelo de precificação

Desde 18/06/12 a Zurich Seguros está com um novo modelo de precificação para os seguros Zurich Automóvel. Este modelo incorpora as mais **modernas e sofisticadas** técnicas, tanto em cálculos atuariais, como em sistemas de modelagem de riscos. Isto faz com que a Zurich Seguros tenha **preços muito mais competitivos em seguros individuais e frotas de automóveis**. O kit de cálculo para o corretor continua sendo **o mais simples do mercado** e não sofreu qualquer alteração.

Para ter acesso a esse novo modelo basta realizar os cálculos no kit de cálculo. Saiba mais em www.zurichseguros.com.br.

 **ZURICH**[®]
Seguros