

REVISTA

# SEGURO

ANO XIV  
Nº 120 - 2012  
R\$ 15,00

# TOTAL



## Tempo Assist Crescimento e produtividade

Marcos Aurélio Couto, CEO da Tempo Assist

Sindseg-SP comemora 70 anos de existência em almoço que reuniu 300 pessoas

Seguradoras reafirmam no Rio de Janeiro compromisso de princípios ambientais

Nicolás Di Salvo, diretor da Fator Seguradora, é testemunha ocular da história do seguro

Presidente do Sincor-SP fala sobre sua trajetória e realça a importância do Conec para os corretores

Grupo Bradesco Seguros protocola na Susep pedido para operar o microsseguro

# Um profissional que tem mais que Clientes. Tem amigos.

12 de outubro.  
Dia do Corretor de Seguros.

Uma homenagem da Bradesco Seguros  
ao profissional que trabalha para todo  
mundo ficar mais tranquilo.

PATROCINADOR OFICIAL



TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.

AlmapBBDO

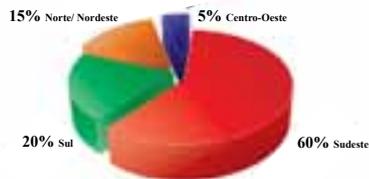
CNPJ 33.055.146/0001-93



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

[bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

 **Bradesco Seguros**  
É melhor ter.

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

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

**Siga-nos e participe das nossas redes****Portal Planeta Seguro**  
[www.planetaseguro.com.br](http://www.planetaseguro.com.br)**Siga nosso Twitter**  
[twitter.com/seguro\\_total](https://twitter.com/seguro_total)**Compartilhe nosso Facebook**  
[www.facebook.com/publisegeditora](https://www.facebook.com/publisegeditora)

## O trabalho do corretor vai além do ato de vender seguro

*O Congresso dos Corretores de Seguros é indubitavelmente o maior e mais importante evento do setor. É uma oportunidade singular para os profissionais reciclarem seus conhecimentos, trocarem informações sobre o mercado e captar as novidades decorrentes do mundo tecnológico. O Sindicato dos Corretores sempre esforçou-se no sentido de organizar um congresso à altura das aspirações dos que dele participam. Uma grande oportunidade também para as empresas mostrarem novos produtos aos seus principais parceiros.*

*Hoje, os corretores precisam se familiarizar com as novas possibilidades de comercialização do seguro. Embora o segmento de automóvel continue atraindo a preferência desses homens, o produto vida tem sido bastante procurado pelos clientes – e há quem diga que, hoje, mais pessoas buscam proteger a si mesmas. Em segundo lugar, surge o interesse em resguardar o patrimônio, nesse caso, o automóvel. Esse é um fenômeno do mercado ratificado pelas recentes estatísticas.*

*Uma segunda questão importante é o microsseguro, alvo de acaloradas discussões nos últimos meses. Afinal, compensa aos corretores venderem seguros às classes C e D? Na verdade, trata-se de mais uma opção ao mix das carteiras dos profissionais. Cabe a eles avaliar melhor as oportunidades e qual a estratégia ideal para atuar junto a esse público. Por outro lado, as grandes seguradoras começam a fomentar um trabalho voltado à massificação do seguro. A palavra mais adequada nesse momento chama-se cautela.*

*O aspecto tecnológico é um terceiro ponto a ser avaliado profundamente pelos corretores. Em pleno século 21 não se concebe o cotidiano do profissional liberal ficar dissociado dos meios eletrônicos disponíveis. No Conec 2012, haverá uma palestra sobre certificação digital, ferramenta indispensável para o trabalho de corretores. Além disso, há a perspectiva de venda de seguros pela internet, com o aproveitamento inclusive das mídias sociais. Afinal, a categoria está preparada para enfrentar esses desafios? Ou apenas assiste tudo isso acontecer a distância?*

*A Revista Seguro Total aproveita esse momento oportuno – a realização do Conec – para estimular o debate dessas importantes questões. O estímulo vai além: é necessário o corretor ser personagem ativo no cumprimento dos PSI – Princípios para Sustentabilidade em Seguros firmados por grandes seguradoras nacionais e estrangeiras. E isso não é mera utopia: a preservação do meio ambiente, ações de responsabilidade social e de governança corporativa devem ser observadas pelos profissionais do setor. E o exemplo pode partir do próprio corretor.*



14

TEMPO ASSIST

Com a chegada de Marcos Couto ao comando da companhia, grupo passou por transformações



6

MURAL

Allianz Seguros apresentou ao mercado o novo presidente da seguradora no País. Trata-se do norte-americano Edward Lange



34

CADERNO EMPRESARIAL

Diretor da Seguradora Fator, Nicolás Di Salvo, atua no mercado há quatro décadas



40

PAPO COM O PRESIDENTE

Para o presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, o corretor precisa de conhecimento

SEÇÕES

- 6 Mural
- 14 Capa
- 18 Análise
- 19 Sustentabilidade
- 24 Megaencontro
- 26 Eventos
- 34 Caderno Empresarial
- 40 Papo com Presidente
- 42 Tecnologia
- 44 Microseguro
- 46 Atendimento
- 50 Radiografia
- 52 Panorama
- 54 Previdência Complementar
- 56 Giro de Mercado
- 58 Portal Planeta Seguro



Lutz Morier

19

SUSTENTABILIDADE

No RJ, seguradoras ratificam princípios sustentáveis



44

MICROSEGUROS

Grupo Bradesco protocola na Susep pedido para operar seguros às classes C e D



Gazeta do Povo

50

RADIOGRAFIA

Motoristas de 26 a 35 anos são os que mais se envolvem em acidentes, aponta pesquisa



**Porto Seguro Segurança  
e Saúde Ocupacional:**  
mais tranquilidade  
para seus clientes,  
mais oportunidades  
para você.

O único programa de Segurança e Saúde Ocupacional oferecido por uma seguradora, obrigatório por lei e com ótima comissão. É tudo isso que faz do Porto Seguro Segurança e Saúde Ocupacional um excelente produto para você, Corretor. Com abrangência nacional, ele não tem limitação e pode ser contratado a partir de 1 funcionário CLT. Além disso, permite o acréscimo de colaboradores ao longo do tempo e possui um processo informatizado de ponta a ponta, o que assegura mais facilidade e qualidade para o seu cliente e menos preocupação para você.

- Obrigatório por LEI em empresas com funcionários CLT;
- Abrangência nacional;

- Porta de entrada para venda de outros produtos;
- Gestão 100% on-line pelo seu cliente.

Consulte seu gerente comercial  
ou acesse [www.portoseguro.com.br](http://www.portoseguro.com.br).

**Segurança e Saúde  
Ocupacional**



**PORTO  
SEGURO**

SERVIÇOS MÉDICOS

## “Brasil é um mercado estratégico e com grande poder de crescimento”

A Allianz apresentou a representantes do mercado e executivos o novo presidente da companhia no Brasil



Edward Lange: perspectiva é encerrar 2012 com R\$ 3,5 bilhões em prêmios e share de 7%

No dia 19 de setembro, a Allianz Seguros recebeu convidados e representantes do mercado em São Paulo para apresentar o novo presidente da seguradora no Brasil. O norte-americano Edward Lange explicou como pretende estruturar sua gestão para cerca de 300 pessoas. Após a posse de Lange, Max Thiermann assumirá a presidência do Conselho de Administração.

Membros do *board* e executivos do Grupo Allianz vieram ao Brasil

para participar do evento. A data de apresentação do novo presidente foi escolhida a dedo: “Hoje faz 17 anos que estou no Grupo Allianz. Passei pelo Chile, Estados Unidos, Alemanha e nos últimos seis anos fui presidente da unidade argentina. É uma honra para mim liderar a maior operação da Allianz na América do Sul. O Brasil é um mercado estratégico e com grande poder de crescimento. A perspectiva é encerrar 2012 com R\$ 3,5 bilhões em prêmios e share de 7% nos segmentos não-vida”, afirmou Lange.

Sobre a sua gestão, o novo CEO explica que as ambições do grupo para o Brasil são grandes. “Até 2015, a Allianz Seguros tem como alvo dobrar de tamanho, atingindo um faturamento de R\$ 5,8 bilhões em prêmios”, disse. Em 2011, a companhia encerrou o ano com R\$ 3,1 bilhões. Lange lembrou que a gestão de Thiermann foi responsável por conferir uma posição bem sólida à companhia, que teve um crescimento médio anual de 18% em prêmios e 15% de rentabilidade.

## Transporte com alto valor agregado

O Grupo Protege apresentou ao mercado uma solução para garantir maior segurança no transporte de cargas diferenciadas, com alta incidência de roubos. Com capacidade para armazenar até nove toneladas, o Carga Segura é um caminhão blindado, adaptado especialmente para a condução de mercadorias de valor agregado. Entre seus diferenciais, destacam-se o amplo limite de carregamento a exposição mínima da carga e o custo ad valorem bastante competitivo.

O Carga Segura foi desenvolvido com o objetivo de contribuir para a redução nos índices de assalto a mercadorias. Em 2011, as ocorrências de roubo de cargas nas estradas brasileiras causaram às empresas prejuízo de mais de R\$ 800 milhões. Ao todo, 53% dos roubos aconteceram no estado de São Paulo e 21% no Rio de Janeiro, segundo dados da Secretaria Nacional de Segurança Pública do Ministério da Justiça.



Caminhão transporta mercadorias de alto valor agregado

## Sindseg-SP reúne jornalistas

Em um café da manhã que reuniu jornalistas da mídia especializada em seguros, na sede do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP), o seu presidente, Mauro César Batista, anunciou que a entidade organizará almoço comemorativo aos 70 anos existência (*leia matéria*

*nessa edição*). Na ocasião, será lançado o livro *70 anos: Uma história de conquistas e desafios*. Segundo Mauro, o sindicato paulista é o maior do País, cujos filiados representam mais de 50% do volume de prêmios. “Durante sua trajetória, o Sindseg teve um papel importante e interagiu com o Estado brasileiro”, comentou.



Um conselho:  
trabalho em equipe  
traz resultados  
maiores para todos.

Copa Allianz de Futebol Society: mais de 2.000 corretores na disputa.

Doze de outubro é dia de homenagear nosso maior parceiro: o corretor. Com a sua ajuda, construímos uma equipe vencedora, que tem todo o nosso reconhecimento e merece um relacionamento próximo e produtivo que gera cada vez mais negócios. Um trabalho em equipe que traz resultados positivos para todos os lados.

**Muito obrigado e parabéns pelo seu dia.**

Com você de A a Z

**Allianz** 

## Aposta no microsseguro e na compra de produtos via internet

“No Brasil, o ramo de seguros de vida tem forte tendência à massificação nos próximos anos”. Essa é a visão do diretor-executivo da Classic Seguros, Hélio Loreno, em face das perspectivas para o segmento no médio prazo. Em sua opinião, existe a aposta de todo o mercado no microsseguro “que tem forte apelo para distribuição de forma massificada”. Para Loreno, o objetivo do microsseguro é atender as camadas sociais de menor poder aquisitivo, “que, sem dúvida, formará a cultura da proteção securitária para as próximas gerações em nosso País”.

O diretor da Classic também avalia que a compra de seguros pela internet será crescente em função da entrada do mercado da chamada geração Y “com toda sua conecti-



Segundo Loreno, o microsseguro atenderá as camadas sociais de menor poder aquisitivo

vidade consumista”. Loreno avalia que os sites de compra coletiva “são a bola da vez”. E justifica: “A excepcional oferta de produtos, preços e condições especiais poderão agregar proteção securitária a uma significativa parcela da população”.

## Crédito acompanhará retomada do PIB

O Indicador Serasa Experian de Perspectiva do Crédito às Empresas, que antevê os movimentos cíclicos da concessão de crédito com seis meses de antecedência, atingiu 100,8 pontos em agosto de 2012, recuando um pouco em relação ao nível de 100,9 pontos observados em julho último. A lateralidade próxima ao nível 100, que

caracteriza as últimas leituras deste indicador, vindo de um patamar relativamente mais inferior, reflete que as concessões de crédito às empresas deverão acompanhar a trajetória de retomada gradual da atividade econômica, especialmente durante a segunda metade de 2012 e meses iniciais do próximo ano.

## Menos tragédias, mais lucro

A redução de catástrofes naturais de grandes proporções nos primeiros meses de 2012 fez o Lloyd's, líder no mercado de seguros especializados do mundo, voltar a ter lucro em suas operações no primeiro semestre. De janeiro a junho, seu ganho foi de 1,53 bilhão de libras esterlinas (US\$ 2,4 bilhões). Em comunicado

à imprensa, o Lloyd's informa que o resultado “é decorrência de uma primeira metade de 2012 pobre em catástrofes naturais para o ramo de seguros, um ano que não vivenciou sinistros de grandes proporções e que marca um retorno ao lucro após o segundo ano mais caro da história para o ramo de seguros, em 2011”.

## Haverá mais de 1 bilhão de idosos em 2022

O número de pessoas com mais de 60 anos deve ultrapassar a marca de 1 bilhão em dez anos, segundo estudo divulgado pelo Fundo de População das Nações Unidas (Unfpa). O levantamento aponta ainda que a parcela global de idosos está crescendo mais rápido que todas as outras faixas etárias. No Dia Internacional do Idoso, lembrado no dia 1º de outubro, o órgão destacou que, enquanto a tendência de envelhecimento da sociedade é motivo de celebração, ela também representa desafios, já que requer novas abordagens relacionadas aos cuidados com a saúde, à aposentadoria, às condições de vida e às relações intergeracionais.

Em 2000, pela primeira vez na história, foram registradas mais pessoas com idade acima de 60 anos do que crianças menores de 5 anos. Até 2015, a expectativa é que os idosos sejam mais numerosos que a população com menos de 15 anos. E, em apenas dez anos, 200 milhões de pessoas devem passar a integrar o grupo. Atualmente, de acordo com o estudo, duas em cada três pessoas com mais de 60 anos vivem em países desenvolvidos. Até 2050, a proporção deve passar a ser quatro em cada cinco. (Fonte: Agência Brasil)



Entre na Linha



# Corretor de Seguros. Mais do que um parceiro, a peça-chave.

Corretor de Seguros é o profissional sinônimo de confiança. A Tokio Marine Seguradora orgulha-se de fortalecer, todos os dias, a parceria e o relacionamento com você, Corretor. E a sua confiança é a chave para que possamos juntos, proporcionar tranquilidade e proteção aos nossos Clientes.

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**



## Sustentabilidade é tema da ‘Cadernos de Seguro’

Tradicional publicação que já completou trinta anos de história, a edição nº 172 da revista *Cadernos de Seguro* começou a circular na última semana de setembro. Entre os vários assuntos de interesse do mercado, destaca-se reportagem de capa, com entrevista da ex-presidente do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), a economista Vanessa Petrelli Corrêa (foto). Ela foi nomeada pelo secretário-geral das Nações Unidas,



Ban Ki-moon, para integrar um painel consultivo que discutirá os rumos do desenvolvimento global após 2015.

Segundo a reportagem, Vanessa aborda de que maneira o País está cumprindo o compromisso firmado junto à ONU de alcançar os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM). A catedrática em sustentabilidade comenta aspectos dessa agenda e quais são as propostas que o governo brasileiro levará à primeira reunião do painel.

## Seguradoras faturam R\$ 45 bi no 1º semestre



O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) preparou um levantamento estatístico que mensura a atuação das seguradoras brasileiras em seus principais negócios no primeiro semestre de 2012. No ranking total (excluído o produto VGBL e incluído o seguro saúde), o faturamento das companhias alcançou o montante de R\$ 45 bilhões, com uma variação de 11,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O estudo foi realizado pelo economista do Sincor-SP, Francisco Galiza (foto), e já está disponível no site da entidade.

## Propaganda a preço baixo

O publicitário Sérgio Carvalho está percorrendo o Brasil para provar aos pequenos e médios profissionais de seguros que é possível, sim, fazer promoção pessoal com baixo custo, ministrando a palestra “Propaganda ao alcance do corretor”. Na visão de Carvalho, “a propaganda, a partir de um planejamento de marketing bem feito, pode gerar expressivos resultados em produção, num determinado período de tempo”. Esse trabalho é fruto de uma parceria firmada em 2011 entre o jornalista e a Escola Nacional de Seguros. Ele já ministrou palestras em vários sindicatos de corretores do País.

“É um trabalho válido. Avaliamos o conteúdo do tema e percebemos que era de interesse dos corretores. Afinal, eles precisam se tornar respeitados no mercado e criar uma marca que seja o seu diferencial”, comenta a diretora de Ensino Técnico da Escola, Maria Helena Monteiro. Em relação aos cursos de uma forma geral, segundo dados da instituição, mais de 800 profissionais foram capacitados entre janeiro e agosto último. Ao todo, dez empresas foram atendidas – a maioria seguradoras –, no Paraná, Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo.

## Cresce a venda de iPads no País

O mercado de tablets no Brasil está em expansão. Segundo informações da consultoria IDC Brasil, no segundo trimestre de 2012 foram vendidas 606 mil unidades no País. A previsão é de que até o fim do ano o número chegue à marca de 2,6 milhões de aparelhos. Em 2013, podem ser vendidos 5,4 milhões. Comparado com o mesmo período do ano passado, o crescimento é de 275%. “Apesar de a desaceleração da economia ter afetado o mercado de PCs, os tablets mantiveram o ritmo acelerado de crescimento. É um número recorde



Mercado de tablets mantém ritmo acelerado de crescimento nas vendas: procura é grande

impulsionado pela grande quantidade de dispositivos com preços inferiores a R\$ 1 mil introduzidos no mercado”, comenta o analista de mercado da IDC Brasil, Attila Belavary.

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](http://www.metlife.com.br)

## Cartórios já dispõem de seguro de Responsabilidade Civil Profissional



Diretor da Ifaseg, Mário Gasparini, e presidente da Arpen-SP, Ademar Custódio (sentados) e, ao fundo, Waldir de Menezes (Ifaseg), Marcelo Salaroli (Arpen-SP), Manoel Luis Chacon Cardoso (Arpen-SP), Luis Carlos Vendramin Jr. (Arpen-SP), Roberto Uhl (Argo) e Eduardo Pitombeira (Argo).

A administradora de seguros Ifaseg lançou recentemente um novo seguro de Responsabilidade Civil Profissional (RCP) customizado para cartórios de registro civil. Para iniciar a comercialização do produto, a empresa assinou contrato com a Associação dos Registradores de Pessoas Naturais do Estado de São Paulo (Arpen-SP). O acordo prevê oferecer o produto em condições especiais e de forma exclusiva para 802 cartórios que atendem em todos os 645 municípios paulistas.

Segundo a Ifaseg, se uma pessoa manifestar a vontade de ser reparado em virtude de um dano provocado por erro ou omissão do cartório, o seguro poderá ser acionado imediatamente.

“Uma vez constatada a cobertura, o ressarcimento poderá ser feito sem a necessidade de ação judicial ou mesmo de uma reclamação formal por parte do cidadão”, destaca o diretor Waldir de Menezes.

A administradora irá realizar palestras nas diversas diretorias regionais da Arpen-SP para difundir a utilidade do seguro. Segundo o vice-presidente da Arpen-SP, Manoel Luis Chacon Cardoso, “trata-se da realização de um antigo desejo da entidade, que buscava oferecer um produto diferenciado a seus associados, que realmente fosse desenvolvido para cartórios, e não adaptado de outros modelos de negócios”.

## Produto inova nas coberturas

A Zurich Seguros apresentou ao mercado brasileiro, em setembro, a sua mais nova solução para planos de seguro de vida individual: o Zurich Viva Mais Flex. O produto, que possui formato inédito, inova nas coberturas e assistências. A primeira delas é a assistência funeral com padrão indicado, que permite ao segurado a sugestão de até cinco usuários assistidos pelo serviço, sem a neces-

sidade de vínculo de parentesco, e a seu critério, com idade máxima de 75 anos. Outra novidade é a inclusão da cobertura de invalidez funcional e permanente por doença, que agrega grande diferencial. Há ainda cobertura de morte acidental que, ao ser contratada e, em caso de morte por acidente, se acumula ao capital da cobertura básica, nos percentuais de 100% ou 200%.

## Garantia Estendida cresce no 1º semestre

Boa notícia: a contratação do seguro de garantia estendida cresceu 5,6% no primeiro semestre do ano, segundo levantamento da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg). Até julho de 2012, o mercado de seguros registrou receita na carteira de R\$ 1,4 bilhão, enquanto no mesmo período do ano passado os números chegaram a 1,3 bilhão. Em 2011, a contratação da garantia estendida chegou a R\$ 2,36 bilhões, 10,34% a mais do que o ano retrasado, com R\$ 2,1 bilhões. A federação aponta ainda que o número de contratos – atualmente é de 30 milhões ao ano -, chegará a 40 milhões em 2015. O garantia estendida oferece extensão e/ou complementação da garantia original de fábrica dada a bens eletrodomésticos, eletrônicos e veículos, entre outros.

## Executiva recebe o ‘Oscar do Seguro’



Presidente do CVG-RJ, Danilo Sobreira, e vice Anselmo Fortuna entregam troféu a Solange

No final de setembro, a diretora-executiva da Confederação Nacional das Empresas de Seguros (CNseg), Solange Beatriz Palheiro Mendes (foto), recebeu, em nome da entidade, o prêmio Destacados do CVG-RJ, categoria Responsabilidade Social, pelas ações desenvolvidas em sustentabilidade em seguros. A premiação é conhecida como o “Oscar do Seguro” e visa homenagear empresas, instituições e profissionais que mais se destacaram em suas áreas de atuação.

# Corretor: você ajuda a tornar a vida ainda mais bela.

Quando a gente descobre que nosso trabalho contribui para o bem-estar das pessoas, tudo muda em nossa vida.

Por isso, neste dia **12 de outubro**, desejamos o mesmo que você proporciona a seus clientes: **saúde, segurança, tranquilidade, diversão e muito sorriso.**

Afinal, você merece muito mais que parabéns. **Merece o que a vida tem de melhor.**



*Lembre-se!*  
A campanha A Vida é Bela continua.  
Você tem até o dia 31 de outubro  
para participar e ganhar.  
[www.campanhaavidaebela.com.br](http://www.campanhaavidaebela.com.br)

**12 de outubro.** Homenagem da **TEMPO SAÚDE** Seguradora e da **TEMPO DENTAL** ao Dia do Corretor. **Parabéns a você, nosso parceiro!**

**A vida é Bela**

Com saúde, sorriso e prêmios.

tempo

ANS - nº 310941

tempo

ANS - nº 00036-1

# Excelência em gestão e foco no resultado

Tempo Assist avança com forte desempenho comercial em todas as unidades de negócio



Couto: “Continuamos trilhando um caminho de sucesso, conquistando cada vez mais segurados em todo o Brasil. Nossas expectativas são otimistas”

**A**o longo do último ano, a holding Tempo Assist passou por mudanças significativas em sua estrutura. Desde a chegada de Marcos Auré-

lio Couto ao comando da companhia, em maio de 2011, o grupo passou por transformações em seu posicionamento, com especial atenção na distribuição

dos produtos de seguro saúde e planos odontológicos pelo canal corretor.

A Tempo Saúde Seguradora foi destaque em crescimento e produtividade com as vendas corporativas no Troféu Gaivota de Ouro 2012. “Continuamos trilhando um caminho de sucesso, conquistando cada vez mais segurados em todo o Brasil. Com as novas filiais nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, nossas expectativas seguem otimistas”, declara Marcos Couto, CEO da Tempo Assist, em referência ao plano de expansão geográfica iniciado no último trimestre do ano passado, que prevê a entrega de 15 filiais até o final de 2013.

Como resultado das mudanças



Assistências 24 horas da Tempo USS: rapidez e eficiência para os clientes de todo o Brasil

*A plataforma  
Odonto Utilis  
possibilita realizar  
monitoramento  
das atividades de  
clientes, corretores  
e empresas*

instituídas pela gestão do grupo, a missão dos executivos foi fortalecer suas respectivas unidades de negócio. Um bom exemplo foi o lançamento da Tempo Dental em 2011, fruto da união de várias operadoras, entre elas Odonto Empresa e Prevdonto. “Essas empresas foram totalmente integradas, inclusive de forma sistêmica, formando a Tempo Dental. No último trimestre, contabilizamos mais de 560 mil beneficiários. Grande parte desse público é resultado de nossas parcerias por



Felipe: acesso à informação é diferencial; é um dos primeiros contatos do beneficiário com a empresa

afinidades, modelo de negócio em que cravamos a liderança, graças ao nosso expertise”, afirma Couto.

Neste processo, a plataforma Odonto Utilis foi essencial para o sucesso da unidade. A partir dela é possível realizar o monitoramento das atividades de clientes, correto-

res e empresas, como cancelamento de tratamentos, faturamento eletrônico, informe de rendimentos, entre outras. Além dessa comodidade, os clientes da unidade passaram a ter à disposição um novo modelo de kit de boas-vindas, cujo maior atrativo é a forma de consulta à rede credenciada: um CD-ROM, que substituiu os antigos livretos. “Percebemos que o acesso à informação é um diferencial, pois é um dos primeiros contatos do beneficiário conosco. Nossos clientes consultam a rede pelo CD, de qualquer computador, mesmo sem acesso à internet; pelo celular, com o aplicativo Tempo Fácil; e, pelo site”, afirma Julio Felipe, vice-presidente da Tempo Dental.

### **Inovação e expertise**

A unidade de negócios massificados da Tempo Assist investe numa gestão diferenciada, amparada pela construção de sua plataforma web. “Nossos clientes contam com uma plataforma digital personalizada, que permite o acesso a informações como regras contratuais da parce-



Odonto Móvel: consultório odontológico sobre rodas que percorre as ruas divulgando a marca Tempo Dental

ria, materiais para suporte a vendas, dados relacionados a campanhas de vendas, apresentações institucionais e estudos de mercado. Além disso, nossos clientes acompanham a composição das despesas operacionais, a base de vidas, o faturamento, as inclusões e exclusões de vidas por canal de venda ou PDV em tempo real”, destaca Couto.

Os negócios por Afinidades da Tempo Assist vêm sendo apontados como destaques na receita da companhia, que se tornou referência na comercialização de planos odontológicos por esse canal: “Nossos parceiros por afinidades vêm absorvendo receitas relevantes graças ao nosso expertise nesse modelo opera-

cional. Além disso, os produtos de capitalização e as assistências especializadas para residências, veículos e pessoas também têm capturado a atenção do mercado, que se mostra cada vez mais receptivo às soluções que oferecemos”, ressalta Couto.

### Expansão geográfica

A estratégia de expansão geográfica da companhia, com foco nas áreas de seguro saúde e odontologia, contribui para a aproximação ainda maior da Tempo Assist e seus clientes. Desde o fim de 2011, foram abertas filiais em Salvador (BA), Belo Horizonte (MG), Porto Alegre (RS), Brasília (DF) e Curitiba (PR). A previsão é que sejam inauguradas pelo menos mais

duas filiais ainda este ano.

Em sincronia com a expansão geográfica, visando atender às necessidades de um público cada vez mais exigente, a Tempo Saúde Seguradora se preocupou em incrementar seu portfólio de produtos e lançar produtos regionais, dedicados a clientes corporativos de todos os portes e segmentos de atuação, com atendimento em uma extensa relação de cidades que compõem a área de abrangência. O seguro saúde regionalizado está disponível para as regiões de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia e Rio Grande do Sul, e ainda possibilita a contratação de planos odontológicos da Tempo Dental em condições especiais.

## Com a Tempo Saúde, “a vida é bela”

Em paralelo ao plano de expansão geográfica e ao lançamento dos produtos regionalizados, a seguradora também vem investindo no relacionamento com os corretores, por meio da campanha “A Vida é Bela”, que premiará esses parceiros de acordo com o seu desempenho de vendas: “Criamos a campanha porque acreditamos no potencial dos corretores para dar ainda mais força às vendas dos produtos da Tempo Saúde Seguradora e da Tempo Dental. Para nós, os corretores formam uma extensão vital dos ‘braços’ da Tempo Assist e, por isso, nada mais justo do que reconhecer seu engajamento”, afirma o vice-presidente da Tempo Saúde, Vítor Alt.

A campanha idealizada pela Tempo Assist prezou pela facilidade de acesso do corretor: “Os participantes da campanha acumulam pontos durante todo o período com as vendas realizadas. Esses pontos podem ser trocados a qualquer momento,

já que a mecânica que criamos privilegia a premiação de um grande número de pessoas, para que todos sejam contemplados, de acordo com os seus resultados”, destaca Alt.

Entre os prêmios da campanha, estão artigos eletroeletrônicos, móveis e decoração, e até mesmo compras em supermercados, drogarias, lojas de vestuário, serviços de entretenimento, como teatro, cinema e parques de diversão. Além disso, experiências como passeio de balão e day spa também estão entre as opções para escolha do participante.

De acordo com Alt, as vendas de seguro saúde e planos odontológicos tiveram um importante incremento associado à campanha, que ainda assume o papel de fortalecer a marca Tempo Saúde Seguradora no mercado. É válido lembrar que esta unidade de negócio da Tempo Assist foi lançada em 2010 e vem apresentando um crescimento sustentável



Alt: Campanha “A Vida é Bela” teve o mérito de prezar pela facilidade de acesso do corretor

de vidas desde então, alcançando mais de 100 mil vidas, de acordo com os resultados financeiros do segundo trimestre de 2012.

# Conquistas que geram reconhecimento

O trabalho de um ano já rendeu grandes recompensas à administração da companhia. A Tempo Assist encerrou 2011 com aumento de 12,5% no lucro líquido em comparação a 2010, enquanto a receita líquida alcançou a marca histórica de R\$ 1.031,6 milhão, variando 9,2% ante o mesmo período. O primeiro semestre de 2012 também desponta com excelentes resultados, mediante o desempenho de todas as unidades de negócio da holding, que impulsionaram o crescimento de 22,6% da receita líquida e 14,7% em lucro líquido em

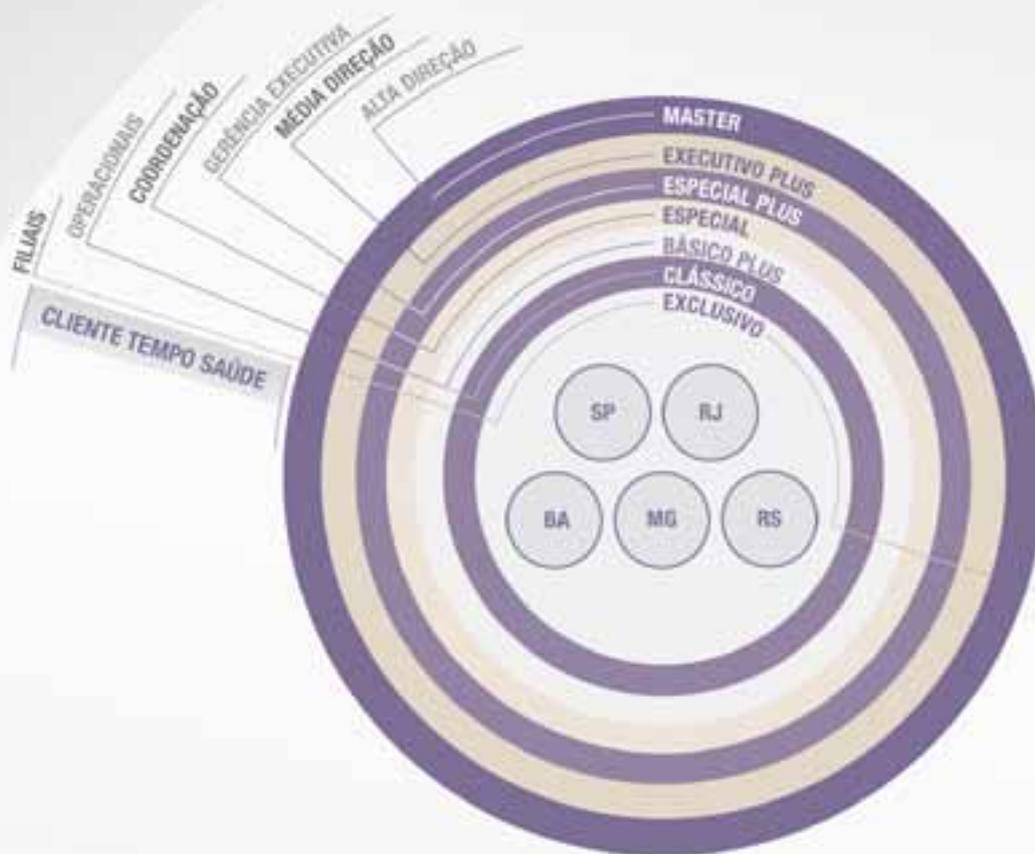
relação ao mesmo período de 2011.

É importante destacar que os demais negócios da companhia – assistências especializadas, soluções em saúde e home care também vêm apresentando resultados consistentes. Na comparação dos segundos trimestres de 2011 e 2012, a Unidade de Negócios de Assistências registrou um crescimento de mais de 50% em sua receita líquida; já o EBITDA da Unidade de Soluções em Saúde passou de R\$ 0,5 milhão para R\$ 4,6 milhões, com melhoria de margem de 20,9 pontos percentu-

ais; no mesmo período, os negócios de Home Care atingiram R\$ 24,2 milhões de receita líquida, um crescimento de 9,2%.

Com um intenso trabalho que permeou desde o reposicionamento dos negócios até a expansão geográfica, o CEO da Tempo Assist mostra-se otimista com as perspectivas para o futuro da companhia: “Temos planos audaciosos de crescimento e a certeza de que a nossa experiência vem sendo o grande diferencial para a conquista de novos clientes e o reconhecimento do mercado”, finaliza Couto.

## MODELAGEM E IMPLANTAÇÃO PERSONALIZADA DE PRODUTOS



Os Seguros Regionais da Tempo Saúde Seguradora (SP, RJ, BA, MG e RS) são perfis para empresas com filiais e que não necessitam de uma abrangência nacional, nem abrem mão de qualidade. Os produtos contam com hospitais referência em suas regiões de atuação como: Hospital SERRACO (SP), Casa de Saúde Bomsumero (RJ), Hospital São Rafael (BA), Hospital Felício Rodio (MG) e Hospital Santa Casa (RS).

## O microsseguro e a tecnologia

Por Karina Wanderley Oliveira\*

O desempenho da econômica brasileira nos últimos anos fez com o Brasil fosse visto como umas das principais potências emergentes. Acompanhando estes resultados e consolidando esta posição, estudos apontam que na última década houve uma movimentação entre as classes econômicas, em que milhões de pessoas deixaram as classes E e D e ingressassem na classe C, que hoje figura como parte do principal mercado consumidor.

Neste momento de mudanças de comportamento do consumidor, as discussões sobre a regulamentação do seguro popular têm estado em pauta, revelando um espaço do mercado não explorado no Brasil. No dia 07 de dezembro de 2011, foi publicada no Diário Oficial da União a resolução 244/2011 do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), que estabelece as normas básicas pertinentes à comercialização de Microseguros, sendo a Susep responsável por editar as regras complementares.

Segundo o Grupo de Trabalho de Microseguros da Susep, este novo segmento de produtos possui a característica de ser uma proteção securitária que visa preservar a situação socioeconômica pessoal ou familiar da população de baixa renda contra riscos específicos, mediante pagamento de prêmios proporcionais às probabilidades e ao custo dos riscos envolvidos, em conformidade com a legislação e os princípios de seguro globalmente aceitos.

Uma característica interessante apresentada na regulamentação básica dos Microseguros é a autorização da venda destes produtos através da internet e celulares. Este ponto da re-

gulamentação lança dois desafios às Seguradoras: o primeiro diz respeito a como atingir um público que muitas vezes desconhece a importância da obtenção de um seguro e em segundo lugar como utilizar a tecnologia para obter resultados neste nicho. Segundo pesquisa publicada em dezembro de 2011 pelo IBOPE: dos 65,6 milhões de brasileiros que participaram da pesquisa, um total de 8% desta amostra possui smartphone, ou seja, 5,2 milhões de pessoas, com maior concentração entre as classes A, B e C.

Ainda segundo a pesquisa, a principal utilização destas tecnologias está relacionada a sites de e-mail, redes sociais, ferramentas de busca, notícias, mapas, informações sobre lugares e jogos. Com relação à classe C, 11% desta amostra possui smartphones e entre estes, 20,6% utiliza a internet através de smartphones ou tablets, independente da plataforma.

Um ponto muito discutido nos fóruns especializados no mercado segurador é a necessidade de utilização de uma linguagem universal que consiga abranger e incluir qualquer público, principalmente a Classe C, pois se trata de um nicho muito especializado, com termos e linguagem própria. A oportunidade fornecida com a regulamentação de Microseguros e a necessidade de atingir um público diferenciado faz com que esta questão deixe de ser um ponto de discussão para se tornar um ponto de atuação imediata.

Um fator primordial para o sucesso de comercialização destes produtos é o investimento em educação financeira do público alvo, e mais uma vez a tecnologia pode contribuir e se tornar um diferencial nesta frente. Por que não utilizar as redes sociais ou games



para este fim? Por que não minerar a informação disponível na Internet, em ferramentas como o Twitter, e transformá-las em conhecimento para estabelecer uma forma de comunicação mais eficiente com o público alvo? Ou até mesmo identificar as necessidades deste público?

Outro diferencial é a evolução que houve nas técnicas utilizadas para prover o ensino a distância, EAD. A inteligência artificial nos provê uma gama de ferramentas para a evolução deste segmento. Por que não ensinar e ao mesmo tempo realizar uma venda consultiva? A tecnologia necessária para aumentar as chances de sucesso nesta nova missão apresentada ao mercado segurador existe. O desafio consiste em como aproveitar os recursos existentes e transformar a possibilidade em realidade.

Sozinho, o bom uso da tecnologia não determinará o sucesso da comercialização deste tipo de produto, mas pode ser um momento de aprendizado para as Seguradoras tendo em vista uma predisposição da SUSEP a estender esta tendência de utilização de canal eletrônico para venda a todos os tipos de seguros.

*\*Professora das disciplinas de sistemas de informação gerenciais e inteligência e desempenho de negócios na Faculdade de Tecnologia do Colégio Bandeirantes, BandTec*

# Crescimento sustentável exige ação imediata

Durante evento promovido pela CNseg, seguradoras ratificaram compromisso dos PSI

Por Carlos Alberto Pacheco

No final da tarde do dia 5 de setembro, as cerca de 200 pessoas que participaram do seminário “Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI) - da Teoria para a Prática”, promovido pela CNseg, saíram do Hotel Sofitel (RJ) com uma certeza: as seguradoras efetivamente estão engajadas em empreender ações ambientais, de combate à desigualdade social e de uma eficaz governança corporativa. Na verdade, o evento serviu para ratificar a adesão das seguradoras aos PSI firmados durante o 48º Seminário do ISS – International Insurance Society, que aconteceu às vésperas da Rio+20, em junho último. O desafio – plenamente realizável – é alçar o mercado mundial de seguros como protagonista do crescimento sustentável.

Na abertura dos trabalhos, as lideranças da CNseg foram unâni- mes em advertir os presentes para o cumprimento dos Princípios a partir de agora. O presidente da entidade, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, con- clamou o setor a unir os esforços no sentido de ser o indutor da aplicação das metas de sustentabilidade. Já a diretora-executiva da confederação, Solange Beatriz Mendes Palheiro, lembrou do compromisso das seguradoras assumido com a sociedade, sobretudo na questão do gerencia- mento de risco que requer atenção especial dos players.

Em seu pronunciamento, o secre- tário de Meio Ambiente do Rio de Ja- neiro, Carlos Minc, enalteceu o setor de seguros como “grande aliado nas questões climáticas e da saúde, pois induz a práticas sustentáveis”. Para Minc, deve-se estabelecer o momen-



Jorge Hilário (dir.) e o assessor especial do Ministério do Meio Ambiente, Luiz Antônio Ferreira, observam Minc assinar aditivo ao Protocolo Verde: compromisso com ações sustentáveis

to do “cumpra-se”, ou seja, a adoção de práticas ambientais por parte dos clientes das empresas e fornecedores.

Em seguida, O secretário assinou com Jorge Hilário um aditivo ao Pro- tocolo do Seguro Verde. O termo esta- belece a criação de uma comissão espe- cial formada por representantes do Ministério do Meio Ambiente, Secre- taria Estadual do Ambiente, CNseg, Sindicato das Seguradoras do Rio e Espírito Santo (Sindseg – RJ/ES), Su- perintendência de Seguros Privados (Susep) e Ministério da Fazenda para acompanhar a elaboração de progra- mas voltados para o desenvolvimento sustentável do setor.

## Consumidor

Durante o seminário, ficou paten- te o comprometimento de grandes grupos seguradores em desenvolver produtos sustentáveis que atendam

às necessidades do consumidor. To- dos partilham da preocupação com o desenvolvimento social e ambiental, firmando negócios com ética e trans- parência, inclusive nos seus relatórios de atividade. Ao final do evento, ficou a certeza de que ações imediatas serão efetivadas em toda a cadeia, cujos be- neficiários diretos são os stakeholders.

Solange Beatriz afirmou que a con- federação irá promover reuniões para examinar as sugestões de ações iniciais por parte das seguradoras. Muitas de- las surgiram durante workshop reali- zado em meio ao seminário com pro- fissionais das empresas. Além disso, a entidade pensa em criar um Código de Ética de Boas Práticas de Sustentabi- lidade. “Será um instrumento indutor que medirá o comportamento do mer- cado”, afirmou. E emendou: “Temos de sair do campo das intenções porque a sociedade quer respostas”.

# PSI ajudam a reduzir riscos e criar soluções novas

Os corretores devem conhecer a íntegra dos Princípios em Sustentabilidade em Seguros



Célio Casp

O treinamento e contratação de colaboradores devem integrar um conjunto de questões ambientais, de natureza social e de governança corporativa

A adesão aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), firmado por um conjunto de seguradoras no Rio de Janeiro em setembro, é um convite para que todos os elos da cadeia participem no cotidiano das boas práticas ambientais. E os corretores precisam tomar conhecimento de quais são esses Princípios. Para que haja verdadeira compreensão da importância dos PSI, **Seguro Total** mostra, na íntegra, essas medidas do ponto de vista social, ambiental e de governança e as ações possíveis de cada tópico.

**Princípio 1 – Questões ambientais, sociais e de governança relevantes para a atividade de seguros incluídas no processo de tomada de decisão**  
**Estratégia para a companhia**

- Estabelecer uma estratégia para a companhia aos níveis de Administração e executivo para identificar, avaliar, gerenciar e acompanhar questões ASG (questões ambientais, sociais e de governança) pertinentes à atividade de seguros;

- Dialogar com os empresários quanto à relevância das questões ASG para a estratégia da companhia;

- Integrar questões ASG nos programas de recrutamento, treinamento e contratação de colaboradores.

**Gestão de risco e subscrição**

- Estabelecer processos para identificar e avaliar questões ASG inerentes à carteira, e estar ciente das potenciais consequências relacionadas às questões ASG das operações da companhia;

- Integrar questões ASG nos processos de tomada de decisão relativos à gestão de risco, subscrição e adequação de capital, incluindo pesquisa, modelos, análises, ferramentas e métricas.

**Desenvolvimento de produtos e serviços**

- Desenvolver produtos e serviços que reduzam o risco tenham um impacto positivo sobre questões ASG, e estimulem uma melhor gestão de riscos;

- Desenvolver ou apoiar programas de educação sobre riscos, seguros e questões ASG relativas à atividade de seguros.

**Administração de sinistros**

- Responder aos clientes sempre de forma rápida, ética, sensível e trans-

parente, e certificar-se de que os processos de sinistros sejam explicados e entendidos claramente;

- Integrar questões ASG aos serviços de reparos, reposições e demais serviços de sinistros.

## Vendas e marketing

- Educar a equipe de vendas e marketing sobre questões ASG atinentes aos produtos e serviços, integrando mensagens-chave de maneira responsável nas estratégias, campanhas e canais de comunicação;

- Certificar-se de que a cobertura, os benefícios e custos do produto e serviço são relevantes e estão explicados e entendidos claramente.

## Gestão de investimento

- Integrar questões ASG no processo de tomada de decisão sobre investimento e práticas de responsabilidade (por exemplo, implementando os Princípios de Investimento Responsável).

## Princípio 2 – Trabalho em conjunto com os clientes e parceiros comerciais para aumento de conscientização sobre questões ambientais, sociais e de governança, gerenciamento de riscos e desenvolvimento de soluções

### Clientes e fornecedores

- Dialogar com clientes e fornecedores sobre os benefícios da gestão de questões ASG, e sobre as expectativas e exigências da companhia em relação às questões ASG;

- Fornecer aos clientes e fornecedores informações e ferramentas que possam auxiliá-los na gestão de questões ASG;

- Integrar questões ASG aos processos de concorrência e seleção de fornecedores;

- Estimular clientes e fornecedores

a divulgarem questões ASG e a usarem as estruturas relevantes de divulgação ou relatório.

## Seguradoras, resseguradoras e intermediários

- Promover a adoção dos Princípios
- Apoiar a inclusão de questões ASG na educação profissional e de padrões éticos no mercado de seguros.

## Princípio 3 – Trabalho em conjunto com governos, órgãos reguladores e outros públicos estratégicos para promover ações amplas na sociedade sobre questões ambientais, sociais e de governança

### Governos, órgãos reguladores e formuladores de políticas

- Apoiar políticas prudenciais e estruturas legais e regulatórias que propiciem redução de risco, inovação e melhor gerenciamento de questões ASG;

- Dialogar com governos e órgãos reguladores para desenvolver abordagens de gestão de risco integrada e soluções em transferência de riscos.

### Outros públicos estratégicos

- Dialogar com organizações intergovernamentais e não-governamentais para apoiar o desenvol-

vimento sustentável, oferecendo experiência em gestão de risco e transferência de risco;

- Dialogar com associações do comércio e da indústria para melhor compreender e gerenciar questões ASG nos mercados e nas regiões geográficas;

- Dialogar com as instituições de ensino e a comunidade científica para estimular programas educacionais e de pesquisa sobre questões ASG no contexto do seguro;

- Dialogar com a mídia para promover consciência pública sobre questões ASG e boa gestão de risco.

## Princípio 4 – Demonstração de responsabilidade e transparência ao divulgar com regularidade, publicamente, os avanços na implementação dos Princípios

- Avaliar, medir e acompanhar o progresso da companhia na gestão de questões ASG e, de forma proativa e regular, divulgar esta informação para o público;

- Participar nas estruturas relevantes de divulgação ou relatório;

- Dialogar com clientes, órgãos reguladores, agências de classificação e outros públicos

estratégicos, a fim de obter entendimento mútuo sobre o valor da divulgação por meio dos Princípios.



Corretores em Alagoas participam de palestra: educação profissional precisa reunir conceitos sustentáveis

## Personagem importante na ação ambiental

Sindicato dos Corretores de Seguros preconiza adoção de medidas sustentáveis entre seus filiados

**P**aulo dos Santos é corretor paulista, trabalha com várias seguradoras e atua na profissão há quase vinte anos. Preocupado com a degradação ambiental que assola várias partes do País, Paulo está fazendo a sua parte e adotou medidas simples há dois meses, porém eficientes no dia a dia do seu escritório. Duas medidas merecem destaque. Primeira: o corretor trocou todas as lâmpadas incandescentes por modelos fluorescentes. Ele vem economizando nada menos que 80% de energia desde então. Segunda: aderiu à certificação digital, otimizando seus procedimentos. “Com isso, obtive mais segurança em minhas comunicações e transações eletrônicas, permitindo também a guarda segura de documentos”, avaliou.

Ações de sustentabilidade sempre estiveram na mira de Paulo, que adiou por várias vezes a aplicação de determinadas iniciativas por desconhecimento talvez. Nas últimas edições do Congresso de Corretores de Seguros (Conec) ficou evidenciada a necessidade de envolvimento da categoria nessas práticas. Com a adesão das grandes seguradoras brasileiras aos PSI – Princípios em Sustentabilidade de Seguros preconizados pelo Programa das Nações Unidas para o Meio



O Conec, em sua 14ª edição, começava a falar do processo de sustentabilidade com mais ênfase

Ambiente, os corretores começam a se importar com o tema.

O advogado e consultor Antônio Penteadó Mendonça, em recente artigo publicado no jornal *O Estado de São Paulo*, afirmou que as seguradoras “vão deixando de ser enormes caixas, que atuam passivamente depois da ocorrência de um prejuízo, para se transformarem em agentes modificadores da realidade atual”. E nesse processo há a participação indispensável do corretor. No 14º Conec, começou-se a falar sobre sustentabilidade de uma forma mais incisiva. Nas conversas entre os profissionais, a preocupação no aprimoramento do sucesso dos negócios e ações de cunho social inseridas num ambiente saudável pontuaram uma e outra opinião.

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) está ciente de sua responsabilidade nesse processo. Tanto é que o presidente Mário Sergio de Almeida Santos incluiu no seu Plano de Gestão 2010/2013 um tópico relativo à sustentabilidade. Nele, há três

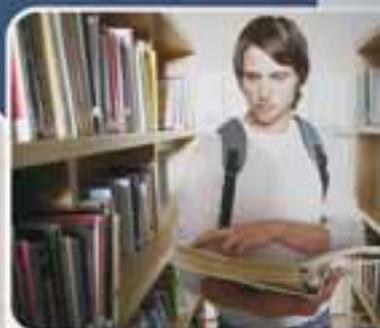
*“As seguradoras vão deixando de ser enormes caixas, que atuam de forma passiva, para se transformarem em agentes que modificam a realidade atual”*

ações diferenciadas: 1º - Incrementar formas de preservação do planeta em todos os eventos da entidade; 2º - Intensificar oportunidades dentro da estrutura do sindicato (sede e regionais) e 3º - Divulgar para a categoria sugestões que possam ser implantadas nas corretoras de seguros de forma fácil e objetiva. Agora, bastam aos corretores viabilizar na prática o que o sindicato propõe em sua estratégia de governo.

# SUA CARREIRA EM SEGUROS COMEÇA AQUI!

Graduação em Administração com linha de formação em Seguros e Previdência

INSCRIÇÕES  
ABERTAS PARA  
O PROCESSO  
SELETIVO



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

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

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

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



ESCOLA SUPERIOR NACIONAL  
DE SEGUROS DE SÃO PAULO  
FUNENSEG

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

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



ESCOLA SUPERIOR  
NACIONAL DE SEGUROS  
FUNENSEG

# Oportunidade para angariar conhecimento

Esse é o principal objetivo do 15º Conec, que deverá reunir milhares de pessoas

Da Redação

Há quem diga que o Congresso dos Corretores de Seguros (Conec) seja o maior evento do setor no País. Em sua 15ª edição, o evento promete muitas surpresas aos que forem ao Palácio de Convenções do Anhembi entre os dias 11 e 13 de outubro. Ao se navegar no portal do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) – a entidade organizadora –, percebe-se a variedade de sua programação e o grupo de patrocinadores que viabiliza o Conec. O diferencial do congresso é a possibilidade de os profissionais e também executivos e grandes lideranças do setor adquirirem uma gama de conhecimentos valiosos. O tema será “A arte de proteger”.

“Estarei presente ao evento porque quero buscar informações que favoreçam o meu trabalho. As palestras são muito importantes”, afirma o corretor paulista Reynaldo Paulo Sacco. O Sincor-SP entende que o maior objetivo do megaencontro trilha pelos anseios do corretor Reynaldo, ou seja, propiciar à categoria estudos e dados que possam ser aplicados no cotidiano de todos os participantes. Na verdade, os congressistas estão ávidos por manter um intercâmbio com os colegas de vários estados. Como um atrativo a mais e seguindo uma tendência vitoriosa dos últimos anos, o evento reunirá atrações musicais de peso e sorteio de automóveis.

Um leque diversificado de palestras está distribuído em três auditórios. Quem optar pela sala Leôncio de Arruda assistirá a exposições de conteúdo motivacional. Na sala João

Leopoldo Bracco de Lima, as palestras dizem mais respeito ao dia a dia do corretor, enquanto no auditório Octávio Milliet, professores universitários e especialistas falarão sobre tecnologia, gestão de pessoas e liderança. A expectativa de público presente é das melhores – o Sincor-SP aguarda a visita de milhares de pessoas, sobretudo corretores, nos três dias de evento. Essa é uma previsão realista, pois as vagas dos oito hotéis disponíveis esgotaram-se rapidamente em poucos dias.

O corretor Maurício Parpineli de Araújo mantém o blog *Território Seguro* desde 2008. Ele acompanha todos os eventos da categoria e reclamou os profissionais a estarem no Anhembi: “Eu convido a todos os colegas de profissão do país para participarem desse evento. É muito importante estarmos atualizados com o nosso mercado. É muito importan-

te estarmos em ponto de bala pra dar um excelente atendimento para os nossos clientes”.

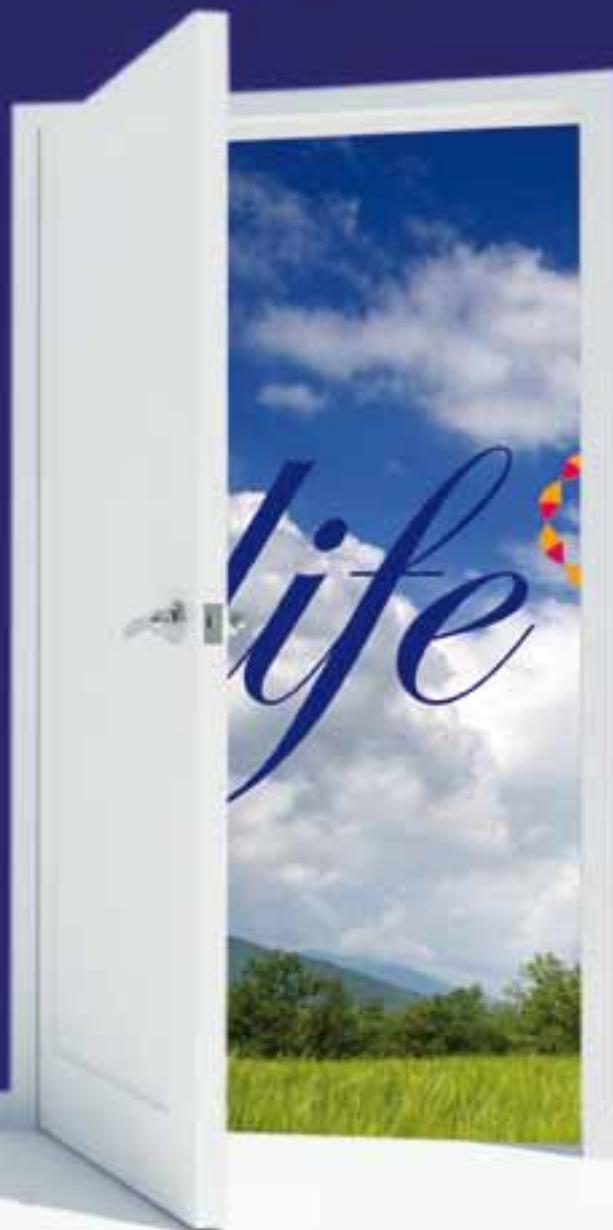
O diretor comercial da Allianz Seguros, Ramon Gomez, afirma que o congresso é uma boa oportunidade de estabelecer um canal aberto com os corretores. “Iremos apresentar a companhia aos profissionais de forma bem lúdica”, ressaltou. Já o advogado e consultor Antonio Penteado Mendonça elogia a realização do Conec, enaltecendo inclusive o papel do agente de vendas. “Ser corretor de seguros atualmente é exercer uma profissão altamente dignificante. É participar da rede de ações que permite ao país crescer de forma sustentável. É ganhar dinheiro por meio do exercício de uma profissão ética e com viés social”, afirmou em seu site. Para ele, trata-se de um “evento imperdível”.



Cenário do Conec 2010: movimentação do público superou todas as expectativas, que lotou o Anhembi

Arquivo ST

A **Life Empresarial Saúde** quer levar mais saúde e qualidade de vida para seus clientes.



**Abra a porta  
para ela entrar.**

Reserva Total - Os Emissores Registra 0800 600 0537

ANS - nº 41449-2

Além de oferecer planos empresariais com uma ampla rede credenciada que reúne os melhores hospitais, clínicas e laboratórios, a Life Empresarial Saúde desenvolve programas de saúde dentro e fora do ambiente de trabalho. São ações específicas para detectar precocemente doenças crônicas, facilitar o acompanhamento da saúde de cada colaborador e principalmente prevenir contra problemas de saúde que comprometem o bem estar e consequentemente o desempenho dos profissionais. Corretor, saiba mais sobre esse e outros diferenciais que os planos médicos e odontológicos da Life Empresarial Saúde oferecem. Ligue: 0800 600 0537. [www.lifeempresariaisaude.com.br](http://www.lifeempresariaisaude.com.br)



A vida é feita de planos. O seu é Life.

## O admirável mundo do consumidor

Especialistas abordam as inúmeras facetas do consumo e suas relações com o mercado segurador

Carlos Alberto Pacheco

As empresas devem ter uma percepção clara das necessidades do cliente e sentir suas aspirações em relação aos produtos. Essa perspectiva ficou evidente nos dois dias de palestras (11 e 12 de setembro) da 3ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros e Ouvidoria, no Hotel Sheraton WTC, em São Paulo. Cate-dráticos na área de consumo falaram sobre os 21 anos do Código de Defesa do Consumidor, ética e sustentabilidade, as características dos consumidores no século 21, marketing de relacionamento, evolução das relações de consumo no setor de seguros e o papel das ouvidorias, entre outros temas. O evento foi promovido pela CNseg.

Na abertura do evento, a diretora-

executiva da confederação, Solange Beatriz Palheiro Mendes, falou da apresentação dos “Pontos-Chave”, série de nove livretos que contêm informações que ajudam na compreensão dos principais produtos comercializados pelo mercado (seguro de pessoas, previdência privada, saúde suplementar e capitalização). “O material constitui uma matriz. As empresas irão customizar as cartilhas”, explicou Solange.

No primeiro dia da conferência, especialistas em consumo e lideranças de entidades do sistema CNseg falaram sobre aspectos das relações de consumo – o avanço que trouxe o Código de Defesa do Consumidor (CDC), os novos atores nas compras on-line, demandas de clientes C e D

para a saúde privada, as transformações geradas pela tecnologia de informação e o relacionamento de grandes companhias com o cliente. O público, constituído em sua maioria de ouvidores, prestigiou o evento.

Alias o papel dos chamados *ombudsmen* pontuou boa parte das palestras do segundo e último dia. O presidente da Comissão de Ouvidoria da CNseg, Mário de Almeida Rossi, anunciou o lançamento do “Guia de Acesso às Ouvidorias do Mercado Segurador”, que traz a relação das empresas e seus respectivos contatos. De acordo com Rossi, a comissão foi constituída com o envolvimento “de todos os ouvidores de empresas do setor de seguros, que representam 95% do mercado”.



Solange Beatriz abriu a conferência, destacando o lançamento dos Pontos-Chave

## Tribuna Livre: Zurich atrai participação recorde

Desta vez, a Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camarcor-SP) bateu o recorde de público em sua 13ª edição da Tribuna Livre, no dia 24 de setembro. Cerca de 80 pessoas compareceram ao Círculo Italiano, em São Paulo, para ouvir as ponderações do CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros, Hyung Mo Sung. Na ocasião, ele fez um histórico da atuação da companhia no Brasil. A Zurich, segundo Mo Sung, está presente em 70 países, sendo um dos cinco players maiores do mundo. “Quando a empresa adquiriu a Minas Brasil, em 2008, começou a atuar no varejo, ampliando a carteira, após



Sung avaliou a criação da estatal Segurobrás

um período trabalhando com seguros de grandes riscos”, comentou.

Um dos temas mais controvertidos no mercado, a criação da Segurobrás, mereceu análise do CEO da Zurich. Para ele, o ponto central é se haverá ou não retenção de reserva de mercado por parte da estatal. Se a resposta for afirmativa, a empresa será mais uma seguradora a figurar no setor. Mas, se houver reserva, pode acontecer algo parecido com a antiga Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosp), que não era submetida à licitação do patrimônio público que assegurava até então.

**CORRETOR, VISITE A YASUDA SEGUROS NO XV CONEC  
E DESCUBRA PORQUE SÓ OS MELHORES  
SERVIÇOS FAZEM OS MELHORES SEGUROS.**

Factor



**Venha vivenciar a melhor prestação  
de serviços do mercado e conhecer:**

- novas e incríveis oportunidades de negócios
- detalhes sobre nossos novos produtos
- a atenção e o cuidado da Equipe Yasuda Seguros
- nossas atrações imperdíveis

**ESPERAMOS VOCÊ!**



De 11 a 13 de outubro 2012  
Palácio das Convenções do Anhembi  
São Paulo - SP - Stand nº 20

## “Desafio é investir em educação”

A Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) realizou, no dia 11 de setembro, a sua tradicional “Palestra do Meio-Dia”. O palestrante do dia foi o diretor-presidente do Grupo Bradesco de Seguros e Previdência e presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), Marco Antonio Rossi. Ele falou sobre o tema “Os desafios e oportunidades da indústria de seguros”. Para o executivo, o mercado precisa pensar de forma global. “Temos o desafio de aumentar a conscientização, investindo em educação e comunicação voltado para a importância da proteção do dia a dia dos cidadãos e das empresas”.

Segundo Rossi, nos Estados Unidos, existem cerca de 636,5 mil corretores e agentes, o que equivale a 1 corretor por cada 468 habitantes. No

Brasil, a proporção é maior: são 69,6 mil corretores ativos – 1 para cada 2.787 habitantes. Ou seja, existe um caminho grande para ser percorrido. Com o surgimento da nova classe média, o mercado torna-se mais amplo e as empresas precisam estar atentas, não só a esses novos consumidores, “como acompanhar os consumidores antigos, prezando sempre pela qualidade dos produtos e serviços”.

### Mobilidade social

De acordo com o presidente da Fenaprevi, é preciso entender que o cenário mudou e atualmente existem mais oportunidades e espaço para crescer. Os jovens estão com uma bagagem maior de conhecimento e saem mais preparados para o mercado. Existe uma mobilidade social e tecnológica no País, o público feminino tem se tornado mais presente social-



Rossi: nova classe média tornou o mercado mais amplo e empresas precisam estar atentas

mente e há maior expectativa maior de vida. Quando o assunto remete aos novos canais, Rossi destaca que será inevitável não aderir a esses meios de distribuição, mas reforça que a empresa possui uma postura ética. “Queremos estar sempre presentes. Facilitar a vida dos corretores e dar acesso a todos”. (Cristiane Pappi)

## Cenário animador para a indústria dos seguros

No dia 19, foi a vez do presidente e CEO da Chubb Seguros, Acácio Queiroz, ministrar a palestra “Economia brasileira e tendências do mercado segurador” na APTS. Na ocasião, Queiroz fez uma análise do setor diante do contexto econômico brasileiro. Comentou sobre a realização de grandes eventos – Copa do Mundo de 2014 e Olimpíadas de 2016 –, como indutores do crescimento. O Plano de Aceleração do Crescimento e a exploração de petróleo na camada do pré-sal, para o presidente da Chubb, também são oportunidades que promovem a expansão econômica e têm reflexos imediatos no setor segurador.

Segundo Queiroz, “a indústria de seguros possui grandes perspectivas de crescimento, sobretudo nas áreas



Queiroz: criação da estatal Segurobrás é fruto de um quadro de desunião do mercado

de garantia, engenharia, vida, responsabilidade civil, uma vez que o segmento já representa cerca de 5% do Produto Interno Bruto brasileiro e nos próximos anos tende a crescer o triplo

do crescimento do PIB, anualmente”, explicou. Ele se mostrou otimista em relação às novas oportunidades que o setor irá propiciar a corretores e seguradores por meio da internet.

A polêmica criação da Segurobrás também mereceu considerações do CEO da Chubb. Em sua opinião a estatal é fruto de um quadro de desunião do mercado. Ele alertou aos presentes sobre os objetivos do governo ao criar a empresa. “Ela não foi criada somente para ajudar nas obras de infraestrutura, podendo também atuar na área de automóvel, por exemplo. E daí pode surgir um novo monopólio”, comentou o executivo. E qual seria o “antídoto” contra essa perspectiva? “A união é mercado é a melhor saída”, respondeu.

Cuidar do mercado de seguros é cuidar de todos nós.

Opera | 10 ANOS



Sindseg SP. Há 70 anos cuidando dos interesses do mercado de seguros no Estado de São Paulo.

**sindseg<sup>sp</sup>** **70** ANOS  
Sindicato das Seguradoras,  
Previdência e Capitalização

# Sindseg-SP comemora 70 anos de história

## Presidente Mauro César foi homenageado pelo aniversário do sindicato



Mauro César: “atividade seguradora é essencial para desenvolvimento do País”

Na trajetória do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP), o dia 25 de setembro será um dos mais emblemáticos e históricos para a vida da entidade. Afinal, num almoço que reuniu mais de 300 pessoas em São Paulo, o sindicato comemorou 70 anos de existência. No salão do Buffet Torres, lideranças, diretores e presidentes das maiores empresas do setor cumprimentaram o presidente do Sindseg-SP, Mauro César Batista, pela data. Em contrapartida, Batista presenteou os convidados com o livro *70 anos – Uma história de desafios e conquistas*.

Em seu discurso, Mauro César ressaltou o avanço do Brasil no campo econômico, porém ressaltou que falta, ainda, reconhecimento da importância do seguro nesse processo. “A atividade



Presidente do Sindseg é distinguido por Mário Sérgio

de seguradora é essencial para o desenvolvimento do País”, destacou. Da parte do sindicato, o presidente lembrou que foram realizados convênios com as escolas com o objetivo de levar o conhecimento do seguro

aos estudantes da rede pública e privada de ensino. Na ocasião, Mauro foi homenageado três vezes: das mãos dos diretores da **Revista Seguro Total**, José Francisco Filho e André Pena, recebeu uma placa pelos 70 anos do sindicato; uma segunda homenagem partiu do presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), Mário Sérgio de Almeida Santos, e, também, o ex-presidente da entidade, Jayme Brasil Garfinkel, o distinguiu com a entrega de uma placa alusiva ao aniversário.

Durante a cerimônia, lideranças expressivas do setor cumprimentaram Batista pelo feito histórico. Segundo o presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, o sindicato tem muito ainda a mostrar ao mercado e à sociedade. “O Sindseg irá produzir resultados nos próximos 70 anos”, afirmou. Os presidentes da Fenacor (deputado federal Armando Vergílio dos Santos Júnior) e do Sincor-SP (Mário Sérgio) também elogiaram a atuação da entidade nestas



O ex-presidente Jayme Garfinkel homenageia Mauro sete décadas.

A obra *70 anos – Uma história de desafios e conquistas* retrata em suas 68 páginas a trajetória do sindicato em sete décadas de atuação no mercado brasileiro. O livro homenageia profissionais e lideranças das seguradoras. É um reconhecimento “a um grupo expressivo de pessoas que fizeram e fazem a história do seguro no nosso Estado”, comenta Mauro no prefácio da obra. A narrativa segue de forma linear e cronológica, a partir da fundação do sindicato. Em oito capítulos, o leitor irá descobrir como a entidade se comportou em vários momentos da vida brasileira. Numa avaliação geral, o seguro evoluiu nesses 70 anos. Ganha o leitor, ao saborear essa trajetória num documento raro.



Diretores da Seguro Total, André Pena e José Francisco, entregaram placa a Mauro

# As pessoas são a nossa maior especialidade.

Com a experiência e o conhecimento adquiridos em 21 anos de atuação no mercado de seguros, a Classic Vida e Previdência oferece o suporte de uma empresa sólida, especialista em assessoria, administração e comercialização de apólices de seguros de pessoas. Com o apoio de importantes parceiros, como as maiores seguradoras do país, a Classic segue firme em sua missão de proporcionar proteção financeira com excelência, operando sempre com reconhecida seriedade e compromisso.



Venha falar com a gente.

Representantes e escritórios em todo país.

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

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

  @ClassicSeguros

 31 3271.0632



**Classic**

VIDA E PREVIDÊNCIA

Tranquilidade para a sua vida.

## Responsabilidade social tem espaço garantido nos seguros

## Agora é possível comprar apólices pela internet

Funenseg



Superintendente comercial da Escola, Henrique Berardinelli, fala a alunos do programa no RJ

Com o objetivo de criar oportunidades de qualificação profissional a jovens entre 16 a 20 anos, que cursam o ensino médio em escolas públicas, o Instituto Techmail e a Escola Nacional de Seguros lançaram a primeira turma do “Curso Amigo do Seguro” em São Paulo. O projeto de inclusão no trabalho existe há dez anos. “Trata-se uma ação de responsabilidade social”, afirma a CEO do Instituto Techmail, Suzana Opatrny. Ela explica que o curso é o primeiro passo para a conquista do emprego, enquanto o segundo habilita o jovem – o Programa “Menor Aprendiz”, iniciativa da Techmail que prepara

o jovem aos desafios do mercado.

O instituto segmenta o programa de aprendizagem administrativa com foco em seguros, trabalhando dois conteúdos - básico e específico. Em ambos, a instituição reúne laboratório de informática e plataforma e-learning, que possibilita ao aprendiz ampliar seus conhecimentos. “Nosso objetivo é torná-lo agente multiplicador e cidadão apto para a tomada de decisões”, comenta Suzana. Em relação ao ‘Amigo do Seguro’, foram selecionados 30 jovens pelo Instituto Techmail. No dia 4 de outubro, iniciaram um curso com 124 horas de duração.

## Um novo mentor para o clube

No dia 2 de outubro, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS) realizou no cerimônia de posse do ex-secretário da entidade, Alexandre Milanez Camilo, que passa a exercer o cargo de mentor para o biênio 2012/2014. A cerimônia reuniu profissionais da área e executivos no Buffet Baiúca em São Paulo. Nilson Arelló Barbosa passou o cargo de mentor a Camilo. “Desejo a ele e toda a sua dire-

toria muito sucesso e realizações nesse biênio”, destacou Barbosa.

Camilo, por sua vez, agradeceu a todos presentes a quem chamou de amigos e aproveitou para ressaltar a importância e a grandeza da entidade, que completa 40 anos esse mês. Uma das novidades para essa gestão é a presença de Luciana Ferreira, como integrante da junta fiscalizadora, e primeira mulher a participar da diretoria.

Considerada primeira empresa on-line nacional do setor, a Segurar.com reuniu um grupo de convidados e a imprensa, no dia 2 de outubro, em São Paulo, para apresentar seus novos produtos. A corretora propõe soluções em aquisição de apólices de forma rápida e ágil. Embora tenha surgido em 2011, somente agora a Segurar.com entra em disputa por uma fatia do mercado nacional. “Somos pioneiros no modelo 100% digital. Sempre com os pés no chão, queremos construir acordos consistentes e que favoreçam todos os envolvidos, sobretudo o consumidor”, destacou o CEO, sócio e fundador da empresa, Oswaldo Romano Júnior.

Por meio de um cartão de crédito ou boleto bancário, via internet, o cliente pode adquirir apólices em seis categorias diferentes – viagem, lar protegido, acidentes pessoais premiado, diária hospitalar, mulher e vida. A partir de novembro, serão oferecidos os seguros de automóvel e residência. Segundo Romano Jr., trata-se de um modelo de negócios que faz sucesso em diversos países.

A Segurar.com reúne um time de profissionais tarimbados e de longa experiência no mercado, que irão contribuir para a concretização de bons negócios. Destaques para o COO da empresa, Renato Spadafora Ferreira, o consultor José Rubens Alonso e o ex-presidente da Federação Nacional das Empresas de Seguro, Claudio Afif Domingos. “Estamos otimistas quanto à possibilidade de consolidar um trabalho que certamente terá uma excepcional demanda”, acredita o CEO da Segurar.com.

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



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

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

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

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

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



**ENGEVAL**  
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



Nicolás Di Salvo trabalhou em empresas inglesas, norte-americanas e brasileiras e em diferentes áreas do seguro

## Experiência que vale ouro

Diretor da Fator Seguradora, Nicolás Di Salvo, atua há cinco décadas no setor e atuou em grandes empresas

**E**le conviveu com vários momentos da história dos seguros na América Latina. Conhece como poucos as suas nuances. O diretor administrativo da Fator Seguradora, Nicolás Di Salvo, trabalhou em grandes empresas na Argentina, Chile, Colômbia, Espanha, além do próprio Brasil (leia texto nessa edição). Começou a atuar no setor no final dos anos 50 e, em 1974, Nicolas estreava no mercado brasileiro.

Na Fator, ele dedica sua experiência e melhores esforços para obtenção de ganhos excepcionais na carteira de seguro garantia.

“O mercado de seguros me permitiu conhecer vários países e diversas culturas. Trabalhei em em-

bancofator   
SEGURADORA

presas inglesas, norte-americanas e brasileiras”, comentou Nicolás. Em sua atuação em seguradoras de renome, adquiriu uma vivência fundamental que trouxe reflexos positivos para a dinâmica de sua atividade. Afinal, o executivo atuou em diferentes áreas do seguro, entre as quais automóvel, vida e previdência, produtos massificados e saúde. E, mais recentemente, no seguro garantia.

Nicolás recorda que o mercado sofreu uma verdadeira metamorfose do final dos anos 50 até agora. “A atividade seguradora era toda amarrada, submetida à regulamentação. Tínhamos um cenário de resseguro monopolista e de caráter compulsório. Havia pouco campo para a criatividade”, avalia. Afinal, eram tempos de regime militar. Contudo, Nicolás soube bem administrar essa situação, que trazia desconforto às empresas. Já, naquela época, o executivo mostrava sabedoria na tomada de decisões.

O diretor comenta que, quando chegou ao Brasil, em 1972, e depois num segundo momento, em 74, encontrou um fato estranho: “As apólices de seguros tinham de

ser iguais e cada uma deveria exibir uma cor específica”, destaca. O Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) comandava o mercado brasileiro e, segundo ele, tinha mais poder que a Superintendência de Seguros Privados – Susep.

Nos anos 80, Nicolás lembra um episódio marcante: a liberação das tarifas e comissões de seguro. Ele atribui o fato a uma série de fatores, inclusive o trabalho indispensável do então presidente do IRB, Jorge Hilário Gouvêa Vieira (atual presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capi-



Nicolás: mercado sofreu verdadeira ‘metamorfose’

*“O Plano Real determinou o fim da inflação, um dos grandes inimigos do seguro”*

talização – CNseg).

Outro fato que mudou o mercado de seguros foi o advento do Plano Real, em 1994. “O Plano determinou o fim da inflação, um dos grandes inimigos do seguro”, comenta Nicolás. Segundo ele, as empresas tinham de trabalhar de forma indexada e tentar planejar os números de suas operações. E isso era uma tarefa muito difícil porque era impossível trabalhar com determinado percentual que mudava mês a mês. “Trabalhávamos com vários indicadores e taxas. Emitiam-se apólices em TR (Taxa Referencial), por exemplo, e o mercado não evoluía. O fim da inflação foi uma alavanca importantíssima para o mercado”, salientou.

Nicolás reitera que o fim do monopólio do seguro foi determinante para o crescimento do setor. Os reflexos são sentidos até os dias de hoje, com a entrada de novos produtos e parceiros nos negócios. Em sua opinião, o “mercado está aberto e revigorado com a entrada de novos players”. E com a estabilidade econômica há um panorama favorável aos investimentos das empresas estrangeiras.

*“Trabalhávamos com vários indicadores e taxas. Emitiam-se apólices em TR (Taxa Referencial), por exemplo, e o mercado não evoluía”*

bancofator  
SEGURADORA

## Copa e Olimpíadas abrem espaço para o seguro garantia

O executivo da Fator fez uma breve análise do seguro garantia, área por meio da qual dedica especial atenção na seguradora. Para Nicolás, o segmento depende muito do resseguro e os riscos são enormes. “Se você não tem uma resseguradora forte que dê respaldo, fica impossível operar com sucesso”, adverte. No caso específico da Fator, sua entrada no mercado se deu de forma tranqüila, a partir do primeiro contrato de resseguro assinado em julho de 2008. “Já tínhamos parceiros como o IRB. Com o tempo, agregamos uma série de resseguradores internacionais”, comenta. Se, antes, eram poucos os resseguradores locais, hoje, a oferta ampliou-se: há tanto nacionais, quanto estrangeiras.

Nicolás alerta, porém, sobre as queda das taxas porque há maior número de seguradoras de garantia. Taxas essas – justifica – dentro de níveis “tecnicamente aceitáveis”. E ressalta: “As empresas não podem gastar o dinheiro de seu acionista a bel prazer. Tem de cuidar do patrimônio e do lucro”. De qualquer forma, a Copa do Mundo (2014) e as Olimpíadas do Rio (2016) abrem



Para Nicolás, empresas precisam cuidar do patrimônio e do lucro

espaço importante para o seguro garantia. “Obras de infraestrutura sempre existirão. Mas as empresas desenvolvem estratégias em face desses grandes eventos esporti-

vos”, enfatiza.

Segundo Nicolás, o Brasil vive um período especial não só em relação aos eventos, mas como na superação de atrasos em matéria de obras rodoviárias, linhas ferroviárias, ampliações e/ou construção de aeroportos. Por isso, o interesse dos seguradores e resseguradores é investir no Brasil. “Para nós, trata-se de uma fonte expressiva de negócios”.

Após a Copa e as Olimpíadas, o seguro garantia sofrerá uma espécie de refluxo ou corrigirá alguns rumos? Responde o diretor: “Com o término desses eventos, o mercado deve con-

tinuar crescendo, talvez não no mesmo ritmo do País. “Nos próximos três, quatro anos, será tangível esse avanço para, em seguida, o ritmo voltar ao normal”. O executivo da Fator calcula que o seguro garantia tenha crescido uma média de 15% nos anos anteriores. Em 2012, a taxa será menor em razão de problemas de sazonalidade na construção de projetos e empreendimentos de grande porte.

*O Brasil vive um período especial não só em relação aos eventos, mas como na superação de atrasos em matéria de obras rodoviárias, linhas ferroviárias, ampliações e/ou construções de aeroportos*

bancofator   
SEGURADORA

## Atuação marcante por onde passou

Diretor administrativo e financeiro da Fator Seguradora, Nicolás Di Salvo possui grande experiência dirigindo empresas de seguros nacionais e internacionais, no Brasil e outros países da América Latina. Ocupou a vice-presidência executiva da Commercial Union Co. Ltd. no Brasil, Colômbia e Argentina durante 25 anos. Foi presidente da Cigna Internacional no Brasil e no Chile durante dez anos, tendo participado de compras, vendas, liquidações e lançamentos de seguradoras e projetos no Brasil, Argentina, Chile, Peru e Colômbia. Formado bachiller na Argentina, possui vários cursos de especialização em seguros na Argentina e na Inglaterra. Fez parte do Conselho Consultivo da Federação Nacional de Seguros (Fenaseg) e coordenou o Grupo de Companhias de Seguros Estrangeiros no Brasil.

## Novo perfil no mercado exige produtos específicos

Na ocasião, Nicolás fez algumas ponderações sobre a relação da carteira de vida com a do automóvel. A primeira cresceu muito – e há quem diga que ultrapassou a demanda por seguro de “quatro rodas”. Com o aumento da expectativa de vida no Brasil, estima-se que, em 2020, o número de pessoas acima de 60 anos deverá dobrar ou até triplicar. “Se isso acontecer será um desafio para os técnicos e atuários desenvolverem produtos voltados às necessidades desse público”, argumenta.

O executivo sugere que sejam idealizados mecanismos com o incremento da poupança. “Em países como os Estados Unidos, é comum existir seguro de vida que propicia economia ao consumidor, algo parecido com o VGBL”, informa. De qualquer forma, Nicolás salienta

que, se houver aumento dos clientes da terceira idade, os custos para as empresas serão maiores. Há alternativas, contudo. Exemplo: produtos diferenciados, a exemplo das operadoras de saúde que possuem planos específicos aos idosos. “O melhor caminho será a criatividade”, comenta.

## Fator opera em bases técnicas e estatísticas

Empresa controlada pelo Banco Fator, a Fator Seguradora está presente no mercado de seguros com atuação em todo o território nacional. Seu foco se concentra em seguros de infraestrutura. A empresa investe na formação e qualificação de seus profissionais, oferecendo soluções que otimizem custos, qualidade e agilidade na formalização. As propostas da Fator Seguradora prezam pela transparência e alinhamento das expectativas em cada operação e por isso são constituídas com bases técnicas e estatísticas, em cumprimento a normativas e legislações dos órgãos reguladores. A empresa opera nas seguintes modalidades de seguro: Garantia, Riscos de Engenharia, Crédito, D & O (diretores e executivos), Aeronáutico, de Eventos, E & O (erros e omissões), RD Equipamentos e RC Obras.

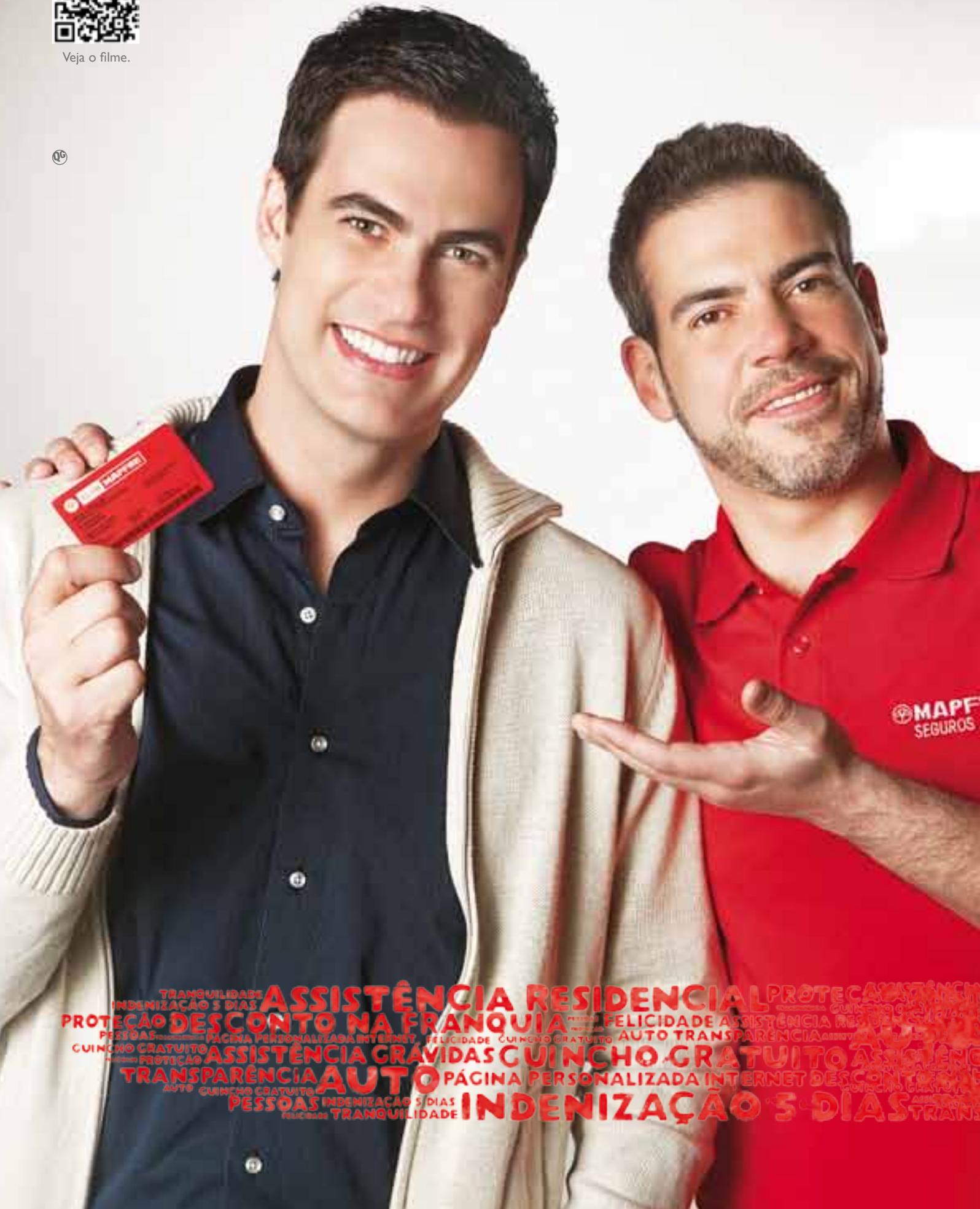


Segundo o executivo, no futuro, os técnicos deverão desenvolver produtos específicos para os idosos

bancofator   
SEGURADORA



Veja o filme.



MAPF SEGUROS

**TRANQUILIDADE** **ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL** **PROTEÇÃO** **ASSISTÊNCIA**  
**INDENIZAÇÃO 5 DIAS** **PROTEÇÃO** **DESCONTO NA FRANQUIA** **FELICIDADE** **ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL**  
**PESSOAS** **FACINA PERSONALIZADA INTERNET** **FELICIDADE** **QUINCHO GRATUITO** **AUTO TRANSPARÊNCIA**  
**QUINCHO GRATUITO** **ASSISTÊNCIA GRAVIDAS** **QUINCHO GRATUITO** **ASSISTÊNCIA**  
**TRANSPARÊNCIA** **AUTO** **PÁGINA PERSONALIZADA INTERNET** **DESCONTO**  
**AUTO** **QUINCHO GRATUITO** **PESSOAS** **INDENIZAÇÃO 5 DIAS** **INDENIZAÇÃO 5 DIAS** **TRANSPARÊNCIA**  
**FELICIDADE** **TRANQUILIDADE**

## O Seguro MAPFRE Auto do Carlos Casagrande é cheio de vantagens. Bom, a gente precisava tratá-lo do mesmo jeito que trata todos os seus clientes.

- Desconto de até 40% na franquia.\*
- Indenização integral em até 5 dias úteis.\*
- Guincho gratuito até 250km.\*
- Carro reserva por 15 ou 30 dias.\*
- Página personalizada na internet.\*
- Assistência emergencial para grávidas.\*
- Assistência residencial gratuita.\*

Um seguro completo para seus clientes.  
Corretor MAPFRE é mais seguro.

\*Este anúncio possui informações resumidas. Consulte as opções de contratação das coberturas e assistências com o seu Corretor de Seguros MAPFRE ou acesse [www.mapfre.com.br/auto](http://www.mapfre.com.br/auto). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Processo SUSEP nº 15414.100326/2004-83 – CNPJ 61.074.175/0001-38.

Seguro

**MAPFRE** | AUTO

Pessoas que cuidam de pessoas.

## Carreira vertiginosa e luta em prol da categoria

Presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, fala sobre sua trajetória profissional, a importância do Conec e o papel do corretor no atual cenário econômico

Da Redação

Em toda a atividade profissional há aqueles que defendem os interesses de determinado grupo. Com empenho, ética e sem ferir melindres há os que vão além disso. Esse é o caso do presidente do Sindicato dos Corretores no Estado de São Paulo (Sincor-SP), Mário Sérgio de Almeida Santos, paranaense de Cambará. Dedicado e defensor intransigente de ações que visem o progresso da categoria, ele não mede esforços para realçar o papel do corretor como um dos agentes transformadores da sociedade.

Mário Sérgio é paulista de “co-ração”. Afinal, aos 18 anos chegou à paulista Jacareí, a 82 quilômetros de São Paulo, para começar uma carreira vitoriosa. Ele começou cedo. “Em 1976, eu trabalhava em seguradoras em Santos e no Vale do Paraíba”, recorda. Pouco antes de concluir o curso na unidade da Escola Nacional de Seguros, em São José dos Campos, por volta de 1985, Mário revelava o seu dinamismo. “Na época, matriculado no curso, já integrava o Departamento do Interior do Sincor-SP”. E ele queria mais – junto com alguns colegas formou um grupo que buscava melhorar a atuação do sindicato. E deu certo. “Conseguimos eleger o Leoncio de Arruda (*morto em dezembro de 2011*) no comando do Sincor em 1992”, recorda.

A partir daí, a carreira de Mário Sergio decolou: foi diretor regional por duas gestões no Vale do Paraíba, foi secretário e vice-presidente. Até eleger-se em março de 2010. À frente da entidade, seu maior desafio está



Mário Sérgio: “Conec é festa de formatura do profissional no trabalho que o sindicato fez em dois anos”

sendo o de dotar o corretor de mais conhecimento e informações técnicas, dando-lhe condições de atuar plenamente no mercado. “O Conec seria uma grande festa de formatura do profissional no trabalho que o sindicato fez em dois anos”, compara. Nos três dias de congresso, o corretor poderá “lapidar” tudo o que aprendeu até agora em função da relevância dos temas a serem apresentados.

### Mentalidade

O presidente do Sincor-SP define o preparo do corretor como mecanismo fundamental na atual conjuntura eco-

nômica. Grandes empresas nacionais investem suas fichas no Brasil, enquanto players de outros continentes também aportam seus investimentos aqui. “Entendo que o profissional de seguros precisa ter mentalidade de empresário e saber trabalhar com diversos produtos”, opina Mário Sérgio. Para o presidente, o corretor precisa fazer marketing pessoal e não “esperar que os outros falem por ele”. Além, é claro, de se familiarizar com as atuais ferramentas tecnológicas, como é o caso da certificação digital. Em 12 de outubro, Dia do Corretor de Seguros, vale essa reflexão.

PLANETA SEGURO

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

BBi Paulo, segunda-feira, 1 de outubro de 2012

Home, Home de BBi Paulo

**Complexo da Maré é ocupado pela Marinha na tarde desta segunda-**

**Grupo BB e Mapfre estreia campanha publicitária**  
Neste último sábado(29), o Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre estreou sua nova campanha publicitária para o produto Seguro ... (Leia mais)

**Tokio Marine reduz juros e amplia parcelamento**  
Segundo o movimento da economia brasileira, que foi marcada pela redução nas taxas de juros no primeiro semestre de 2012, a Tokio ... (Leia mais)

**SulAmérica recebe prêmio "Destaques do Ano"**  
A SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos foi contemplada na última quinta (27) de setembro, com o prêmio "Destaques do Ano". ... (Leia mais)

**Seguros residenciais superam 2 milhões**  
As vendas de apólices residenciais da Bradesco Auto/RE nos primeiros seis meses do ano cresceram 15,4% sobre igual período de 2011, bem acima do resultado obtido ... (Leia mais)

**Publicidade**

tempo

AV Conec

**Últimas Notícias**

- segunda-feira, 1 de outubro de 2012
- Seguros residenciais superam 2 milhões
- Grupo BB e Mapfre estreia campanha publicitária
- Salvador recebe a segunda fase da Copa Allianz
- Tokio Marine reduz juros e amplia parcelamento
- SulAmérica recebe prêmio "Destaques do Ano"
- Pioneirismo na apresentação do microsseguro
- Grupo Hospitalar ressalta importância da criação da Asap
- Como escolher a oficina para seu veículo
- HDI Seguros preparada para 15°Conec
- Programa Seguro recebe novo mentor do CCS-SP

Teresopolis

MIL

13 °C

128

127

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

# Soluções diferenciadas ao mercado segurador

Empresa oferece uma gama variada de serviços, com foco centrado na tecnologia

No limiar do século 21, empresas com um novo perfil despontavam no mercado de seguros. Preocupadas, sobretudo, com a gestão, sabiam de que a competitividade era fundamental para angariar novos clientes, diversificando as atividades. A SIS - Soluções Integradas em Serviços surgiu, então, nesse cenário com leque de soluções às redes de varejo, fabricantes ou importadores de equipamentos eletrodomésticos, informática ou eletroeletrônicos e às administradoras de cartões de crédito.

A SIS reúne profissionais de primeira linha e com mais de duas décadas de experiência na área de serviços. Essa estrutura organizacional, dotada de know how operacional e tecnológico, atende às organizações que buscam na terceirização uma maneira de assegurar foco na estratégia do negócio e, ao mesmo tempo, aumentar a agilidade na resposta às demandas dos mercados em que atuam.

Um dos pilares de desenvolvimento da SIS é o investimento em tecnologia, pois, assim, obtém maior eficiência e



Peret: sistema gera informações e controla estatísticas para as seguradoras aperfeiçoarem seus produtos

segurança das operações. Um exemplo desse investimento é o Sistema de Gestão SIS-SGS. Trata-se de uma ferramenta desenvolvida em plataforma web para gerenciar cada fase dos processos de atendimento. O sistema permite acesso on-line aos atendimentos prestados e controle estatístico e econômico da operação, além de ser excelente mecanismo de comunicação e gestão da rede de prestadores.

Em relação ao sistema de telefonia, a solução “Avaya” – com tecnologia digital e IP – propicia gravação digital das chamadas telefônicas. O

software de gerenciamento da central fornece todas as informações necessárias ao controle e acompanhamento em tempo real dos atendimentos. Tal infraestrutura está calcada em três pontos fundamentais: servidores de alta disponibilidade, equipamentos de telecomunicações de última geração e gravadores digitais. A SIS dispõe de mais de 6 mil prestadores credenciados no País com presença física em mais de 600 municípios.

## Informações e controle total das estatísticas

Segundo o diretor-presidente da SIS, Paulo Peret, a tecnologia é papel fundamental na solução de processos. A SIS possui um sistema que gerencia todo o atendimento, aferindo controle da operação e a produtividade. “Nós desenvolvemos um sistema que gera informações e exerce controle nas estatísticas para as seguradoras aperfeiçoarem seus produtos”, revela Peret. As soluções da empresa conforme Peret, estão baseadas na tecnologia, conhecimentos dos negócios e gestão de recursos humanos. “Fazemos um *workflow* completo dos procedimentos”, arremata o diretor da SIS.



Equipe de profissionais da SIS é de primeira linha: excelência no trabalho e agilidade nas respostas



# Sistemas Seguros

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

✓ COL  
*Gestão de Corretoras*

✓ SOL  
*Gestão de Salvados*

✓ CGW  
*Consultas gerais via Web*

✓ *Gestão de Processos para Corretoras*

✓ MPW  
*Multiprodutos Web*

✓ *Desenvolvimento de kits e produtos*

Telefone: 11 3664-2040

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

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



# Quem sai na dianteira, garante benefício a milhões

Bradesco protocola na Susep produto aos que não tiveram ainda acesso ao mercado

Por Carlos Alberto Pacheco  
Do Rio de Janeiro

**N**um mercado competitivo como o de seguros, quem sai na frente amalha vantagens. Esse é o caso clássico do Grupo Bradesco Seguros, o primeiro a protocolar na Superintendência de Seguros Privados (Susep), em 27 de setembro, pedido para operar o microsseguro. No formato “combo” – residencial + acidentes pessoais, acrescido de assistência funeral como benefício complementar, o produto denomina-se “Microsseguro Bradesco Proteção em Dobro”, que começará a ser comercializado em até 60 dias (portanto só no final do ano) após a aprovação da autarquia.

O produto foi desenvolvido a quatro mãos – Bradesco Auto/Re e a Bradesco Vida e Previdência foram as mentoras da iniciativa. O custo para as duas coberturas não deverá superar módicos R\$ 8 mensais. O processo de venda apóia-se na tecnologia, ou seja, o celular e o POS (point of sales). O ‘binômio’ não é uma novidade para o Bradesco, que, ao simplificar a estratégia de venda em âmbito nacional, propicia boa redução dos custos de compra do seguro.

Na opinião do presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, operar no com microsseguros é uma vocação natural da organização. “Nossa expectativa é apresentar os benefícios do seguro a milhões de brasileiros que ainda não tiveram acesso a esse mercado”. O “Microsseguro Bradesco Proteção em Dobro” passará pelo crivo dos técnicos da Susep que farão uma avaliação minuciosa de sua aplicabilidade. Segundo Rossi, com o produto, o grupo pretende ofertar coberturas para a residência do segurado, indenizando-o



Rossi entrega a Santanna o produto ‘Microsseguro Bradesco Proteção em Dobro’: pioneirismo

inclusive por eventuais danos causados por raios, incêndios e explosão a gás.

O superintendente da Susep, Luciano Portal Santanna, fez uma análise das ações da autarquia em prol do seguro voltado às classes C e D. E prometeu que, dentro de um ano, a superintendência irá regulamentar o funcionamento do produto. “Precisamos dar segurança jurídica ao mercado, independentemente da matéria que tramitará no Congresso”, assegurou. Santanna lembrou a Resolução 244 (2011) e o total de 12 circulares da autarquia já publicadas, mecanismos que permitirão às seguradoras caminharem tranquilas.

## Novas resoluções

A Susep publicou no Diário Oficial da União do dia 26 duas resoluções relativas a operações de microsseguros. A primeira, de número 262, estabelece regras para a constituição das provisões técnicas e definição da necessidade, por ativos garantidores, de cobertura da provisão de prêmios. Já a Resolução 263 dispõe sobre o capital mínimo requerido para autorização e funcionamento das sociedades seguradoras e entidades abertas de previdência complementar autorizadas a operar exclusivamente com microsseguros.

## Custo da apólice poderá desaparecer em 2013

Um dia antes, no dia 26, a Susep reuniu-se com o seu Conselho Diretor para aprovar proposta que extingue a cobrança do custo de apólice de seguro enquanto receita específica. A medida ainda passará pelo aval do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP). A ele caberá decidir pela manutenção ou não da taxa. Um grupo de trabalho instituído pela au-

tarquia concluiu que a manutenção da taxa fora do prêmio é injustificável. A Susep aponta os seguintes números: em 2011, o total do valor arrecadado, dentro da rubrica custo de apólice, foi de R\$ 1,7 bilhão. Em março último, a taxa gerou R\$ 485 milhões. Se a proposta passar pelo CNSP, a partir de 1º de janeiro de 2013, os critérios serão outros.

XIII EVENTO

# INOVAR & EMPREENDEUR



Venha conhecer mais a fundo  
sobre assuntos da atualidade!

## Objetivo

Desenvolvimento educacional e inovação tecnológica, empresas nascentes de base tecnológica da região, integração das entidades de classe, órgãos educacionais e governamentais, estratégia de negócios para compra e venda de serviços, intercâmbio de negócios de empresas da região com multinacionais e investidores externos.

**20  
NOV  
2012**

*Local:*

**Boa Nova Espaços**

Av Eng Fco Prestes Maia, 955  
Jd. das Indústrias

**São José dos Campos - SP**

## EVENTO GRATUITO!

Venha participar do evento mais inovador da região, com palestrantes renomados como o Dr. Ozires Silva e Horácio Forjaz.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO NO SITE

[www.institutotalentos.com.br/4.php](http://www.institutotalentos.com.br/4.php)

Realização

Patrocínio



## O cuidado necessário na regulação de carros de corrida e máquinas agrícolas

O mundo das corridas, sem dúvida é um universo de adrenalina, agilidade e velocidade, onde carros e pilotos correm sempre atrás do melhor tempo e geralmente muitos carros diferem seus tempos em apenas milésimos de segundos desde os treinos classificatórios.

Estes veículos, assim como os veículos normais, também possuem seguros. Porém com características especiais e tão dinâmicas quanto é a natureza das corridas. O atendimento tem de ser rápido e tão preciso quantos os tempos e velocidades atingidos nos treinos e provas. O seguro destes cobrem treinos e provas e possuem características especiais devido à peculiaridade na natureza destes carros de alta performance. Os



Carro de Luciano Burti, piloto da Stock Car: atendimento tem de ser rápido e tão preciso quantos os tempos

veículos chegam a velocidades altíssimas e a segurança de todos os seus componentes mecânicos é essencial para se evitar acidentes e até tragédias envolvendo a vida dos pilotos. Assim também deve ser especial a regulação dos sinistros destes veículos – a expertise de análise dos danos em veículos que podem chegar aos 250 quilômetros por hora tem de ser cuidadosa, rápida e também muito precisa. A velocidade para a apuração dos danos é tão rápida quanto o trabalho dos veículos nos boxes para o retorno do veículo às corridas.

Por este motivo a Crawford se identificou com este tipo de trabalho e fez deste ambiente um negócio de sucesso e transparência nossos clientes – Sendo reguladora oficial nas principais categorias do automobilismo brasileiro: Stock Car, Gran Turismo, Mercedes Grand Challenger, Mini Challenger e Marcas. Devido à qualidade técnica e velocidade de apuração os segurados e

*A expertise de análise de danos em veículos que podem chegar a 250 quilômetros por hora tem de ser cuidadosa*

seguradora aplaudem a transparência e total lisura de todo o processo de regulação aplicado. O time Crawford chega para vencer junto como todos os pilotos!

Na regulação, algumas características próprias de reparação devem ser atentadas, por exemplo, a gaiola de segurança, motores e suspensão, exigem um olhar especial do perito para não comprometer a segurança e a performance dos motores e pilotos. Diferente de veículos de rua, a incomum estrutura de uma Ferrari,



Gerente de Auto, Fernando Haas

Lamborghini, Mercedes SLS, bem como também veículos de Stock Car que, apesar de aparentarem carros de rua, possuem motores, estrutura e suspensões totalmente especiais.

Um detalhe importantíssimo é estar no lugar certo e no momento certo, para não perder nenhum detalhe do sinistro e fazer a melhor regulação ou apuração dos danos possível. Tudo isso ainda tem de ser feito com a máxima postura e sem atrapalhar o próprio trabalho das equipes. Estamos lá para fazer valer o contrato de seguro com o mesmo dinamismo necessário às corridas como um todo. A adrenalina e a expectativa são fortes, o que faz das corridas ambiente para pessoas dinâmicas e de coração forte, pois temos de ficar sempre à postos, prontos para entrar em ação. As máquinas agrícolas passam longe da velocidade dos carros de corrida, mas requerem o mesmo cuidado,



Veículos chegam a velocidades altíssimas e a segurança dos componentes mecânicos é essencial

pois seu alto valor de mercado e seu tipo de veículo bem específico requerem perícia e agilidade para que uma colheita por exemplo não seja comprometida.

Quando se trata de um sinistro de máquinas agrícolas os tipos mais comuns são incêndio, tombamento, colisão e quebra mecânica. Neste segmento a Crawford está estruturada com uma equipe especializada em máquinas agrícolas, com peritos de conhecimentos técnicos e experiência de mais de 15 anos no mercado, com expertise na questão mais importante, saber definir o nexos causal.

Um dos grandes desafios deste ramo é identificar fraudes que são bem comuns e difíceis de serem detectadas. Então há necessidade de profissionais experientes no ramo. Nossos peritos já detectaram várias fraudes, principalmente em caso de incêndio, pois, na maioria das vezes, as máquinas do segurado estão em péssimo estado de conservação e para evitar o custo de reforma entendem que a melhor saída é atear fogo e solicitar a cobertura pelo seguro. Por isso possuímos peritos formados em engenharia mecânica e com conhecimento em perícia para poder

saber identificar o foco do incêndio e saber definir a cobertura do evento.

Atualmente a Crawford realiza seu atendimento para constatar a causa real do sinistro em até oito horas após o acionamento. Isso deve-se a sua abrangência de nível nacional que agiliza todo o processo. Nossa equipe apura sempre os valores corretos cobertos pelo seguro (somente os danos avariados e não danos decorrentes de desgastes natural da máquina, o que é comum ser cobrado pelas oficinas reparadoras), atentando sempre ao valor da máquina em uso (VR – Valor em Risco) e valor dos prejuízos fixados, devido à alta qualidade técnica de nossos reguladores. Já conseguimos reduzir até 50% de prejuízo para seguradoras. (Produção do texto: Crawford)

*As máquinas agrícolas passam longe da velocidade dos carros de corrida, mas requerem o mesmo cuidado*



Diretor da linha de Auto, Carlos Bolandim





## Ainda não inventamos seguro contra quem não oferece Zurich Seguros.

Não corra o risco na hora de oferecer seguros para seus clientes. Com Zurich Seguros você tem a certeza de oferecer o melhor. Eles ficam mais tranquilos e você fecha mais negócios. A Zurich Seguros é um dos maiores grupos seguradores do mundo, com mais de 140 anos, atuação em 170 países e que valoriza muito o Corretor de Seguros. Conte sempre com a Zurich Seguros para o que você precisar.

- Seguro Auto
- Seguro de Vida
- Seguro Residência
- Previdência Privada

Para mais informações, acesse [www.zurichseguros.com.br](http://www.zurichseguros.com.br)



**ZURICH**<sup>®</sup>  
Seguros

## Existe um perigo que ronda a vida do segurado

Segundo pesquisa, motoristas de 26 a 35 anos se envolvem mais em acidentes no trânsito

Da Redação

**O** levantamento não surpreende pelos resultados, mas indica que uma redução drástica de acidentes nas estradas é um processo ainda muito distante no Brasil. Pesquisa em âmbito nacional realizada pela Liberty Seguros, que contabilizou 107,7 mil acidentes envolvendo seus segurados entre agosto de 2011 e julho de 2012, aponta para as batidas no trânsito como as mais graves. E 22% delas resultam em perda total do veículo. O estudo avaliou a severidade das colisões em quatro períodos – manhã, tarde, noite e madrugada.

Há uma surpresa nos números. Os condutores jovens, com pouco tempo de habilitação, não são os protagonistas nos índices. Motoristas com idade entre 26 e 35 anos respondem por 33,18% dos acidentes com carros de passeio na madrugada. Jovens de 18 a 25 anos ocupam o segundo lugar no ranking com 21,37%. Já os condutores na faixa de 36 a 45 anos aparecem logo em seguida, responsáveis por 20,60% dos casos. Uma queda um pouco mais significativa na pesquisa abrange os motoristas de 46 a 55 anos, que se envolvem em 14,96% das ocorrências.

Nos índices de ocorrências no período vespertino, as colisões provocadas por pessoas de 26 a 35



Automóvel perde o controle e bate em veículo em Porto Alegre (RS): segurado deve redobrar a atenção

anos (25,63%), novamente lideraram a pesquisa. No calcanhar delas, surgem condutores de 36 a 45 anos (24,93%). Ocupam o terceiro lugar, motoristas acima de 55 anos, que provocam 21,98% dos acidentes, e na quarta colocação os de 46 a 55 anos (18,58%). No último lugar, os mais jovens, que respondem por apenas 8,88% dos casos. É na madrugada, porém, que os pesquisadores constataram os acidentes mais graves. Pouco mais 22% - exatos 22,32% - das colisões entre meia-noite e 6 da manhã resultaram em indenização integral. Pela manhã, tarde e noite os percentuais caem para 7,42%, 6,68% e 8,48%, respectivamente.

### Indenizações

Na análise do tipo de indenização, se parcial ou integral, nenhuma surpresa: os jovens são os protagonistas das indenizações integrais, com um percentual de 11,6%. Naturalmente, os índices de indenização caem com o avanço da idade. A pes-

*Estudo revelou a severidade das colisões nos quatro períodos do dia*

quisa menciona um exemplo: o grupo dos 26 a 35 anos ocupa o segundo lugar com 95%; aquele entre 36 e 45, 8% e de 46 a 55 anos, 7,5%. Já a indenização integral dos condutores acima dos 55 anos cai um pouco mais: 6,6%.

A pesquisa da Liberty também quantificou o número de roubos. Como se esperava, é no período noturno que acontece maior incidência desses crimes. Mais de 7% dos roubos são registrados à noite. Em seguida – para surpresa de alguns – o percentual de 5,6% de carros subtraídos ocorrem na madrugada. Em terceiro lugar, o período da manhã aparece com 4,18% das ocorrências e, por último, 3,82% dos crimes são registrados à tarde.



**SODRÉ SANTORO**

Leiloeiro Oficial

## LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

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

## LEILÕES AO VIVO

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

## LEILÕES JUDICIAIS

Gestor do Tribunal de Justiça do Estado de  
São Paulo com auditório exclusivo na:  
**CASA SODRÉ SANTORO**  
Av. Brasil, 478 - São Paulo

Prêmio

**Destaque  
em Leilões  
Privados e  
Judiciais**

2012



# PÁTIOS SODRÉ SANTORO

- São Paulo (SP) • Guarulhos (SP) • Monte Mor (SP)
- Ribeirão Preto (SP) • Bauru (SP) • Curitiba (PR)

Entre no site e confira todos produtos em destaque



Veículos

Veículos

Leilões Diários

Judiciais

Materiais



## Como funcionam os chamados planos de saúde corporativos?

Por Henrique Shinomata\*

Uma das grandes dúvidas entre as empresas é na hora de decidir o plano de saúde para os funcionários, apesar de ser um importante diferencial, esse benefício pode ter adesão opcional. Conhecidos por serem realizados entre grupos de pessoas que se ligam ao serviço por meio de uma pessoa jurídica, os planos de saúde coletivos costumam ter preços menores do que os individuais, afinal os riscos ficam diluídos devido ao grande número de clientes.

Além disso, esse tipo de plano pode ser feito para o funcionário e seus dependentes, sendo custeado total ou parcialmente pela empresa, que pode pagar integralmente a mensalidade do plano ou repassar parte dela ao funcionário. Se o funcionário já possui um plano de saúde da sua confiança, o indicado é uma avaliação da rede de atendimento oferecida pelo plano corporativo. Normalmente os planos de seguradoras trabalham com reembolso, caso o cliente passe por um médico de fora da rede.

*“Apesar das vantagens que são apresentadas, cabe ao funcionário decidir se adere ou não ao plano da empresa”*

O departamento de RH também precisa ficar atento quando um funcionário se desliga da empresa. Segundo a Lei 9.656/98, somente os empregados que arcavam com um percentual do pagamento do plano de saúde oferecido pela empresa têm a possibilidade de continuar com o benefício, desde que, pagando o valor de forma integral.

*“Se o funcionário já possui um plano de saúde, o indicado é uma avaliação da rede de atendimento oferecida pelo plano corporativo”*

No entanto a regra não é válida quando a empresa arcar com a totalidade do plano, nestes casos, o funcionário desligado não tem direito de continuar com a assistência ao sair da empresa. Para esses casos existe o período de permanência no benefício de um terço do período de contribuição para o plano instituído pela empresa, sendo no mínimo de seis meses e no máximo de 24 meses. Apesar das vantagens que são apresentadas, cabe ao funcionário decidir se adere ou não ao plano da empresa. Para isso, é importante também conhecer as desvantagens que um plano corporativo pode oferecer.

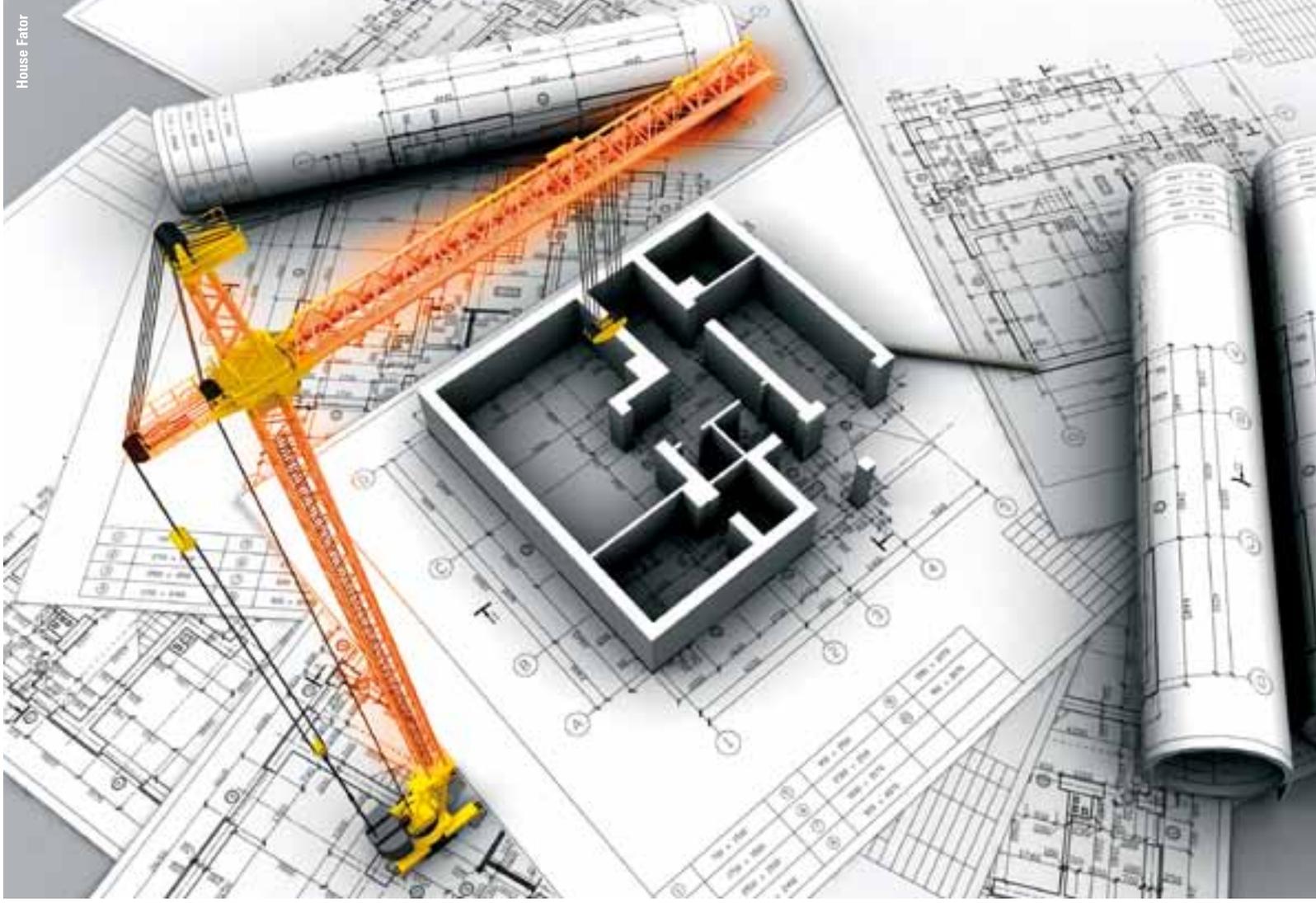
Tanto a empresa como o funcionário tem que avaliar antes de contratar esse tipo de serviço, por



exemplo, pessoas com diabetes ou de mais idade, que já possuem plano de saúde, também devem pensar duas vezes antes de aderir a um plano corporativo, pois no caso de desligamento da organização, poderão ter dificuldades na adesão de um novo plano com um bom preço e sem carência.

E como em qualquer contrato, os funcionários precisam estar atentos aos detalhes, a começar pelo direito de pedir uma cópia e se informar sobre o que é e o que não é oferecido. Isso evita surpresas, por exemplo, como achar que vai ficar em quarto privativo quando só tem direito a enfermaria coletiva, ou a de não poder valer-se dos serviços quando em viagem a outro Estado. Nesses casos, pouco adianta ir ao Procon ou a organismos de defesa do consumidor, pois se trata de um acordo fechado entre o empregador e a operadora do plano.

*\*Henrique Shinomata é formado em medicina pela Faculdade Santa Casa de São Paulo, médico ginecologista e obstetra. É vice-presidente da Sociedade Brasileira de Medicina de Seguro*



# Fator Seguradora. Soluções diferenciadas em seguros de infraestrutura para sua empresa realizar projetos com tranquilidade.

Seguros sob medida, com metodologia de avaliação amparada na vasta experiência de nossa equipe técnica e no acervo de informações mercadológicas da equipe de especialistas do Banco Fator, que atua há mais de 45 anos no mercado.

## Linha de Negócios

- ◆ Garantia
- ◆ Riscos de Engenharia
- ◆ RC Obras
- ◆ Builder's Risk
- ◆ D&O
- ◆ E&O
- ◆ Seguro de Eventos
- ◆ Patrimonial

Para mais informações, ligue  
**(11) 3709-3000**

SAC: 0800-77-07229  
Ouvidoria Fator: 0800-77-32867  
[www.bancofator.com.br](http://www.bancofator.com.br)



## Mudanças nas regras de investimento

Governo sinaliza para alterações no sistema aberto, que reúne 42 milhões de participantes e soma 302 bilhões em ativos

Da Redação

O Ministério da Fazenda estuda mudar até o final do ano as regras para investimentos feitos por entidades de previdência complementar aberta, que reúnem cerca de 42 milhões de participantes, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) somam cerca de 302 bilhões em ativos. De acordo com estimativa da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomercio-SP), o valor equivale a pouco mais da metade de tudo que a cidade de São Paulo produziu até setembro passado. Só o faturamento das 49 entidades do ramo, no primeiro semestre de 2012, foi cerca de R\$ 1,9 bilhão.

Em matéria veiculada pela *Agência Brasil*, há uma explicação didática: as entidades previdenciárias fazem investimentos com os depósitos dos participantes para garantir o retorno do benefício quando o contribuinte se aposentar, movimentando o montante arrecadado e evitando desvalorização. Os tipos de aplicação disponíveis variam entre fundos de investimento, títulos públicos e ações, entre outros.

No caso das alterações analisadas pela Fazenda, existe a possibilidade das entidades abertas não investirem mais de 20% dos seus ativos em títulos públicos, cujos rendimentos são atrelados à taxa Selic, que vem sendo progressivamente reduzida pelo Banco Central nos últimos meses. O

Ministério da Fazenda confirmou à Agência Brasil que o objetivo é desindexar os investimentos da Selic, a taxa básica de juros, já que essa indexação comprometeria os efeitos da política econômica.

A agência ouviu o advogado especialista em previdência do Instituto Millenium, Sebastião Ventura. Em sua opinião, a previdência complementar vem ganhando estímulo do governo, que tem percebido que a solução para o envelhecimento da população e a crescente demanda por previdência é o repasse de parte da responsabilidade para os sistemas privado e complementar. “Estamos em um momento de mudança do paradigma previdenciário, em que o Estado estabelece um teto para a sua ação. Ele [Estado] vai arcar com os custos, mas limitadamente. Quem quiser mais, terá de ir para a previdência complementar. É uma forma de contornar o fato de que o sistema público não tem como atender de forma digna a todo o universo de trabalhadores”, explicou Ventura.

### Consciência

Na visão do advogado, da forma que o sistema previdenciário complementar é administrado, deve haver a consciência por parte dos beneficiários de que se trata de um risco compartilhado. O participante contribui com a expectativa de receber determinado montante, que pode variar de acordo com os investimentos e com a atividade econômica.

“Títulos públicos são uma forma segura de investimento que trazem



Ventura: momento de mudança do paradigma previdenciário

rendimentos constantes, de uma forma geral”, avalia. Sendo assim – pondera Ventura – “essas mudanças da Fazenda podem gerar mudanças substanciais nos rendimentos desse tipo de previdência [aberta], que é o que atinge o maior número de pessoas”.

A Susep, por sua vez, afirma que não há informações quanto ao percentual do total de ativos dos participantes de previdência aberta que é investido em títulos públicos. No caso dos planos de previdência fechada, 15,64% dos ativos dos fundos são investidos em títulos – o que chega a cerca de R\$ 93 bilhões. Apesar de ter menos participantes (pouco mais de 3,2 milhões de pessoas), as entidades fechadas somam mais do dobro de ativos do que as abertas, cerca de R\$ 626,3 bilhões, de acordo com o relatório do segundo trimestre de 2012 da Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), vinculada ao Ministério da Previdência Social (MPS). Ainda de acordo com o relatório, a principal forma de aplicação das EFPCs são fundos de investimento (59,8%). (Com Agência Brasil)



**BOM**

**Te ver Bem  
Seguro!**

**AUTO  
VIDA**

**RESIDENCIAL**

**EMPRESARIAL**

**CONDOMÍNIO | ENTRE OUTROS...**

**Marítima**  
seguros

Siga a Marítima nas redes:



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

## Brasilprev faz duas promoções

Douglas Luccena



O executivo Carlos Alberto de Ismael Madi tem uma nova atribuição na Brasilprev Seguros e Previdência. Madi, que trabalha na companhia desde 2008 e até então ocupava o cargo de superintendente de governança corporativa, responsável por controles internos, gestão de pessoas e processos, agora passa a ser diretor financeiro. Ele é formado em física pela Universidade Mackenzie e possui MBA em finanças pela Faculdade de Economia e Administração da USP. Madi trabalhou entre 1975 a 2008 no Banco do Brasil. Natural de Mirassol (SP), o



executivo já foi radialista e também trilhou pelo meio acadêmico.

A Brasilprev promoveu também Katia Cristina Ikeda Hashioka a superintendente de governança corporativa, controles internos, gestão de pessoas e processos. Com mais de 18 anos de experiência no segmento, a executiva atua na companhia desde 2003. Katia é formada em administração e ciências atuariais e possui mestrado em gestão de pessoas, todos pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). Possui ainda o MBA General Management Executivo pelo Ibmecc.

## Provider IT contrata consultor executivo



A Provider IT Business Solutions, empresa de soluções em tecnologia da informação, acaba de contratar o consultor executivo Roberto Barberino, profissional com larga experiência no mercado de tecnologia. A sua contratação irá somar valores e conhecimentos, possibilitando o desenvolvimento de novos nichos de negócios e reforçando a atuação nas áreas já consolidadas da empresa. O novo consultor deve apoiar a área de vendas no que se refere aos negócios e ampliar a rede de clientes de médio e grande porte.

## Novidades na Assist-Card Brasil



Marcelo Turek

A Assist-Card Brasil acaba de anunciar mudanças em seu staff comercial. Com o objetivo de dar suporte às novas operações desenvolvidas pela companhia recentemente, dois executivos foram promovidos à direção. Gabriel de Souza Rego, então gestor do Trade SP e Interior, passa a responder também pelas áreas Corporativa, Corretora e Saúde como novo diretor Comercial Trade e Corporativo. Já Marcelo Turek, responsável pelo Cone Sul, assume como diretor Comercial Outros Estados e acumulará a gestão do Cone Norte. “Estamos investindo em novos canais para podermos crescer de forma sustentável”, explica o Country Manager da Assist-Card Brasil, Daniel Prieto.



Gabriel de Souza Rego

## Comando feminino na SulAmérica



A área de Marketing Digital da SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos tem nova superin-

tendência. Luciana Ribeiro Froehlich, com ampla experiência em diversas agências de publicidade, chega à companhia para fortalecer a divisão que é uma das principais ferramentas de promoção da marca. Ela é pós-graduada em Marketing pela Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP) e detém especialização em e-business na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Em sua última experiência como diretora de contas da Giovanni Draftfcb, a superintendente atuou diretamente com as americanas HP e Motorola.

## Advogada é a nova sócia da Demarest



A advogada Daniela Matos é a nova sócia da área de seguros e resseguros do Demarest e Almeida Advogados. Segundo o sócio responsável pela área,

João Marcelo dos Santos, em função da capacidade técnica e do conhecimento que Daniela tem do mercado brasileiro de seguros e da legislação, “a sua integração à equipe é um processo quase natural”. Para a advogada, “a possibilidade de agregar minha experiência a Demarest e Almeida Advogados é uma oportunidade única de participar na construção de uma prática de altíssimo nível”. Por mais de 16 anos, Daniela foi responsável no Brasil pelo setor jurídico de diversas seguradoras multinacionais. Nos últimos sete anos, ela chefiava as áreas legal e de compliance da RSA.

## Novo diretor da Allianz Saúde



Alexandre Zornig é o novo diretor da Allianz Saúde. Ele possui 18 anos de experiência nas áreas médica e técnica da saúde privada e acumula passagens pelo Grupo Golden Cross (Igase), Amil e Grupo NotreDame Intermédica. O executivo, formado em medicina pela Universidade Federal do Paraná, é pós-graduado em cirurgia geral.

## Prime Interway contrata diretor de Produtos



A partir deste mês, a Prime Interway tem mais um integrante em seu time. Gilberto de Paula Souza coloca toda sua experiência e know-how à disposição das vendas ao assumir o cargo de diretor de Produtos da Motorola. Esta nova diretoria será responsável por expandir os negócios com a marca no Brasil, dando total apoio aos canais. Com 20 anos de experiência no mercado, o executivo tem pela frente o desafio de tornar a empresa o maior distribuidor de produtos Motorola Solutions no Brasil. “Minha expectativa é conseguir expandir e diversificar o portfólio de soluções e serviços com o uso da marca”, comenta Souza.

Nos últimos onze anos, Souza exerceu diversas posições na Motorola, atuando no Brasil e na América Latina, onde foi também um dos porta-vozes da empresa. Mais recentemente, foi responsável pela unidade de negócios wireless lan no Brasil da Divisão de Canais. Ele é tecnólogo em eletrônica, bacharel em administração de empresas, MBA em marketing e pós-graduado em análise de sistemas, além de ter uma série de cursos em seu currículo.



## Gerenciamento para inibir roubo de cargas



Pensando na segurança da carga e do caminhoneiro, o Grupo Vista está oferecendo gestão de risco em tempo integral. O objetivo é evitar danos e

tranquilizar o cliente durante o transporte. “Procuramos proporcionar serviços integrados que realizam o gerenciamento da operação com eficiência em tempo real”, afirma o diretor Cleber de Castro. Segundo ele, a empresa dispõe de serviços de consultas cadastrais e equipamentos de rastreamento.

<http://migre.me/aU8OT>

## Seguro é sinônimo de ação social no País



O projeto Comunidade Segura beneficiará moradores de diversas comunidades do Rio de Janeiro, mais cinco estados e Distrito Federal. Segundo o executivo do grupo Federal Seguros, José Rodolpho Busch (foto), serão vendidos, por meio da Central Única das Favelas (Cufa), seguros que visam sinistros por morte acidental, invalidez permanente por acidente, auxílio alimentação na falta do mantenedor em caso de acidente e auxílio funeral.

<http://migre.me/aU9he>

## Novo aplicativo para smartphone no mercado

A Generali Brasil Seguros apresenta o Smart Seguros, aplicativo de serviços de seguros da empresa desenvolvido para usuários de iPhone, Android e, em breve, BlackBerry. Com este novo APP, o usuário poderá realizar diversas operações 24 horas por dia, sete dias por semana, ganhando agilidade e eficiência em seu atendimento, independente de sua localização.

<http://migre.me/aUas8>



## HDI homenageia as corretoras de SC

A HDI Seguros marcou presença com um estande no 4º Encontro Catarinense da Mulher Profissional de Seguros, que aconteceu nos dias 27 e 28 de setembro no Infinity Blue Resort & Spa, em Balneário Camboriú (SC). O evento, promovido pelo Sindicato dos Corretores de Seguros e de Resseguros de Santa Catarina, objetivou reconhecer e homenagear e o profissionalismo da mulher corretora de seguros.

<http://migre.me/aUbcz>



## Brasilcap distribui R\$ 6,2 milhões em agosto

A Brasilcap distribuiu R\$ 6,2 milhões em prêmios em agosto último. Entre produtos da linha Ourocap e da modalidade incentivo, foram 1.260 títulos contemplados naquele período. Os estados com maiores valores de premiação dis-

tribuídos foram os seguintes: Minas Gerais (R\$ 1,3 milhão), São Paulo (R\$ 1 milhão), Distrito Federal (R\$ 614 mil) e Rio de Janeiro (R\$ 461 mil).

<http://migre.me/aU8r8>

**Sexta-feira 12, Dia do Corretor de Seguros. E temos certeza de que não caiu no dia 13 porque ele não deixou.**



## **12 de outubro, Dia do Corretor de Seguros.**

Uma homenagem da SulAmérica aos profissionais que trabalham todos os dias para evitar aborrecimentos.

**Ufa!**

**SulAmérica. Se aborrecer pra quê?**

**SulAmérica**

associada ao **ING** 



“O VENTO SUAVE, O MAR CALMO,  
O SILÊNCIO... E A CERTEZA DE SABER  
QUE POSSO CONTAR COM VOCÊ,  
ISSO É O QUE ME TRAZ TRANQUILIDADE.  
OBRIGADO, MEU AMIGO CORRETOR!”



Nós só garantimos aos nossos clientes que eles têm com quem contar porque estamos certos de que também podemos contar com você. **Obrigado pela confiança e parceria de sempre!**

*Você tem com quem contar.*

**12 DE OUTUBRO - DIA DO CORRETOR DE SEGUROS**

Homenagem da Chubb Seguros a esses profissionais com quem sempre podemos contar.