

REVISTA

SEGURO TOTAL

ANO XIV
Nº 131 - 2012
R\$ 15,00



Expertise no direito

Escritório gaúcho
completa 20 anos
de atuação no setor

Sócios Paulo Antonio Muller, Marcio
Barth Sperb e Marco Aurelio Moreira



**Pesquisa encomendada pelo
Lloyd's afirma: seguro é
escasso para desastres**

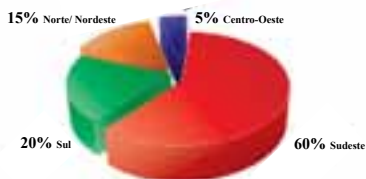
Ainda não inventamos seguro contra falta de clientes.

Os negócios não estão bem como você deseja? Poucos clientes? Experimente oferecer Zurich Seguros. A Zurich Seguros é um dos maiores grupos seguradores do mundo, com mais de 140 anos, atuação em 170 países, e valoriza muito o corretor de seguros. Seus clientes vão ficar mais satisfeitos e você vai fechar mais negócios.

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

Para mais informações, acesse www.zurichseguros.com.br



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

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

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

A conquista de novos clientes será o maior desafio do mercado

Ao fim de 2012, uma reflexão séria se faz necessária em relação ao próximo cenário do mercado de seguros. Apesar da queda da taxa de juros – que afetou a rentabilidade e os prêmios das empresas –, os números demonstram uma expectativa favorável para o próximo ano. Os dados são indiscutíveis: no Brasil, a comercialização do seguro atingiu a marca de 5% da participação no PIB. O número de segurados aumentou de forma surpreendente. Um exemplo desse avanço é visível nos setores de assistência médica e odontológica lideraram o ranking. Hoje, os clientes dos dois setores somam R\$ 63 milhões de beneficiários.

E mais: o ramo vida alcançou a marca de R\$ 48 milhões de pessoas. Hoje, há 14 milhões de veículos que circulam com o seguro automóvel. Esses números refletem de forma inequívoca o crescimento econômico do País, a renda da população conquistou um importante ganho – há mais empregos com carteira assinada e a ascensão das classes C e D é percebida pela aquisição de bens materiais e, naturalmente, do seguro.

Em 2012, a Revista Seguro Total acompanhou as transformações pelas quais o setor passou em todos os segmentos. E outras mudanças importantes acontecerão ao longo de 2013. Executivos de grandes seguradoras não tem dúvidas em afirmar de que tais transformações serão fruto da ampliação dos canais de distribuição, do lançamento de novos produtos e mais ações de conscientização junto ao público-alvo sobre a presença do seguro no cotidiano do brasileiro. As perspectivas são as melhores possíveis: o País deverá consolidar sua liderança no mercado da América Latina em matéria de receita de prêmios.

Contudo há muito ainda por fazer num mercado que está em franco crescimento. Talvez o maior desafio em 2013 para as empresas será o de conquistar novos consumidores. Até porque existe grande parcela de consumidores que não possuem, por exemplo, um plano de saúde (cerca de 75% da população) ou apenas 1% das famílias de classe média e média baixa possuem previdência privada. As empresas devem estudar mecanismos e produtos para atrair os novos consumidores. O corretor, como sempre, é o principal ator nesse processo.

A Revista Seguro Total estará atenta às movimentações das seguradoras, registrando em suas páginas matérias que visam à conquista de novos clientes, além dos principais acontecimentos do mercado, lançamentos de produtos, inovações tecnológicas e personagens que fazem a história das companhias. O Caderno de Sustentabilidade fez a diferença entre as publicações do gênero em 2012 e continuará mostrando as ações ambientais, econômicas e de responsabilidade social da empresas. Por fim, desejamos ao leitor um feliz Natal e próspero Ano-Novo repleto de boas notícias e bons negócios.



MÜLLER & MOREIRA

Escritório de advocacia no RS possui excelência no trabalho junto aos clientes e faz uso da tecnologia

14



ESTUDO

Pesquisa recente encomendada pelo Lloyd's aponta para um dado preocupante: há déficit de US\$ 168 bi anuais em seguros

10



PAPO DE EXECUTIVO

Diretor comercial da Fator Seguradora, Claudio Macedo, reúne belas experiências.

38



SUSTENTABILIDADE

Seminário debate os desafios da energia sustentável

21



INFORMAÇÃO DE MERCADO

Icatu realiza evento no RJ. Na foto, o vice-presidente de Planejamento e Vendas, Luciano Snel Corrêa

26

SEÇÕES

- 6 Mural
- 14 Capa
- 18 Coluna
- 19 Sustentabilidade
- 24 Eventos
- 38 Papo de Executivo
- 40 Giro de Mercado
- 42 Portal Planeta Seguro



34

DESTAQUE

Sincor-SP anuncia criação de regional e festeja 20 anos do projeto "Cultura do Seguro"



RECONHECIMENTO

Clube dos Corretores de Seguros de SP homenageia fundadores e ex-mentores

32

Com o Cartão Porto Seguro, seu cliente aproveita os grandes momentos da vida.

FULLMOZZ

Use, pontue e ganhe.
Descontos no Porto Seguro Auto e na franquia.

Milhas aéreas e muito mais.

A vida proporciona grandes momentos. Com o Cartão Porto Seguro, você e seu cliente aproveitam todos eles.

Ao utilizar o Cartão Porto Seguro nas compras do dia a dia, seu cliente garante 5% de desconto¹ na renovação do Porto Seguro Auto. E usando o cartão, o cliente acumula pontos no Programa de Relacionamento que podem ser trocados por desconto no Porto Seguro Auto que começa com R\$ 150 e não há limite. Quanto mais pontos o cliente acumular, mais descontos terá no Porto Seguro Auto ou em serviços da Central de Conveniência, nos Centros Automotivos Porto Seguro, em milhas aéreas, entre outros. Além disso, poderá realizar suas compras no Shopping Porto Seguro Cartões, contar com ótimos preços e muita comodidade. São mais vantagens para seu cliente e também para você. Facilite a renovação e proteja a sua comissão.

**Cartão Porto Seguro.
O Cartão de Crédito que resolve.**

PORTO SEGURO 
CARTÕES

Para mais informações, procure seu gerente comercial, acesse www.cartaoportoseguro.com.br ou ligue:

(11) 3366 3466 (Grande São Paulo) | 4004 5300 (demais localidades)

Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h às 19h.

1 - Desconto de 5% no Porto Seguro Auto para clientes que utilizarem o cartão em compras na rede Visa, como supermercado, farmácia, combustível e outras, no decorrer de um ano da renovação do Porto Seguro Auto. Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento. CNPJ 04.862.600/0001-10. Ouvidoria 0800 727 1184.

Boa notícia: panificadoras já podem contar com proteção

Estabelecimentos de diferentes portes já têm seguro que cobre os riscos do negócio

A Yasuda Seguros lançou mais um produto do segmento empresarial. Trata-se do Yasuda Padarias, criado para atender às necessidades desses estabelecimentos. A novidade abre um novo e promissor campo de atuação aos corretores. Ao contratar o novo produto, o segurado passa a proteger o negócio de prejuízos decorrentes de reclamações de clientes pelo consumo de alimentos e bebidas dentro do estabelecimento. Além disso, garante danos materiais causados aos veículos de consumidores sob responsabilidade do estabelecimento segurado decorrentes de incêndios e roubos.

Contra o *bullying*, a ferramenta do seguro

Após ter lançado para os estabelecimentos de ensino do Brasil o primeiro seguro de Responsabilidade Civil Profissional (RCP) com cobertura para *bullying*, a ACE Seguradora passou a também estimular a implantação de medidas para evitar este tipo de sinistro nas escolas. “Para contratar o seguro, as escolas precisam preencher um questionário que solicita diversas informações sobre os métodos preventivos em utilização e, nesta etapa, eles contam com um importante apoio do corretor de seguros”, afirmou o coordenador da área de RCP da ACE, Rodrigo Granetto. O executivo diz ainda que as informações cedidas verificam o nível de controle dos profissionais do estabelecimento com relação a todas as áreas da escola, além de um acompanhamento psicológico adequado.

“A cobertura de responsabilidade civil de fornecimento de alimentos e bebidas torna-se fundamental para proteger as panificadoras dos riscos inerentes ao negócio. O lançamento do Yasuda Padarias decorre da percepção de uma demanda cada vez maior do mercado por um produto que atendesse às necessidades específicas desses estabelecimentos”, declara o diretor de Produtos da Yasuda Seguros, João Carlos Mendonça. O ‘Yasuda Padarias oferece as coberturas tradicionais de um seguro em-



As padarias contam com assistência 24h e parcelamento em até 7 vezes

presarial, como incêndio, queda de raio, explosão, danos elétricos, alagamentos, inundação, equipamentos, anúncios luminosos, entre outros. As panificadoras contam com assistência 24 horas gratuita (chaveiro, vigilância, hidráulica, cobertura provisória de telhados, entre outros), contratação simplificada e parcelamento em até sete vezes sem juros.

Federações elegem novos presidentes


Prevaleceu a democracia. No dia 11, a CNseg realizou eleições para o novo comando das quatro federações ligadas à entidade, durante almoço de confraternização das lideranças do mercado, no Hotel Copacabana Palace (RJ). Para um mandato de três anos, os presidentes serão empossados no início de 2013.

Na Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), quem assume é o executivo Paulo Miguel Marraccini (Allianz Seguros). Ele sucede a Jayme Brasil Garfinkel (Porto Seguro Segu-

ros). Na Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), o executivo Osvaldo do Nascimento (Itaú Vida e Previdência) é o novo presidente, substituindo Marco Antonio Rossi (Bradesco Seguros). Já o executivo Marcio Sêroa de Araújo Coriolano (Bradesco Saúde) foi reeleito para o comando da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde). Também Marco Antônio da Silva Barros (BrasilCap) ocupará pela segunda vez a presidência da Federação Nacional de Capitalização (FenaCap).



Marcio Coriolano, Silva Barros, Paulo Marraccini e Osvaldo tomarão posse no início do próximo ano



**Corretores e Assessorias.
O brilho de vocês é a peça-chave
do nosso sucesso.**

Fim de ano é tempo de festejar conquistas e renovar projetos, expectativas e sonhos. A Tokio Marine Seguradora tem orgulho de poder fazer isso com os Corretores de Seguros e Assessorias: nossos principais parceiros de negócios, 365 dias por ano. Por isso, queremos renovar e fortalecer nosso relacionamento neste fim de ano, para que nosso 2013 seja ainda mais especial. Boas Festas!

Aids: jovens resistem em usar preservativo

O grupo Caixa Seguros encomendou uma pesquisa sobre a incidência de aids entre pessoas entre 18 e 29 anos, cujo resultado é lastimável, mas não surpreende. Os jovens brasileiros não praticam sexo seguro e exibem alto grau de exposição às doenças sexualmente transmissíveis e à própria aids. O estudo foi realizado pela consultoria John Snow Brasil, com a colaboração do Ministério da Saúde e da Organização Pan-americana da Saúde (Opas). Na pesquisa, foram ouvidos 1.208 jovens na faixa etária acima mencionada, em 15 estados do Brasil e no Distrito Federal.

Outra constatação: os jovens que têm relacionamento estável estão mais vulneráveis a tais doenças do que os solteiros, pois 40% dos entrevistados não acham necessário usar camisinha quando o relacionamento é “sério”. Quase 20% dos jovens se sentiriam insultados ou com raiva se o parceiro propusesse o uso de preservativo. “Mesmo sendo mais informados do que os jovens das décadas anteriores, eles estão também mais vulneráveis à DST e Aids porque não colocam em prática esse conhecimento. E, obviamente, informações ou dados que não são usados não servem para nada”, afirma o coordenador da pesquisa, Miguel Fontes.

Agência Brasil



Rebeldia ou negligência? Jovens entre 18 e 29 anos recusam o uso da camisinha. E agora?

Bicicletas elétricas pelas ruas de São Paulo



Bicicletas são funcionais, leves e ambientalmente corretas

A Porto Seguro lançou recentemente a “Felisa Lithium”, segunda geração de bicicletas elétricas da companhia, lançada em 2008, e a bicicleta “Trânsito+gentil”, dobrável, inspirada no movimento que promove a prática da gentileza no trânsito. As novas bicicletas estão sendo comercializadas em São Paulo e Região Metropolitana, Santos, Campinas,

São José dos Campos e Sorocaba e no Rio de Janeiro – capital e Grande Rio – pela Central Telefônica “3004-Bike” (o mesmo que 3004-2453).

A companhia informa que também foi desenvolvido um seguro para quem quiser adquirir uma proteção para as bikes. “A apresentar as novas linhas de bicicletas, seguimos adiante com as iniciativas de estímulo ao uso de meios de locomoção mais sustentáveis, que aliem maior mobilidade à necessidade ambiental”, explica o presidente da Porto Seguro, Fabio Luchetti. “Quem utiliza está colaborando para diminuir o trânsito dos grandes centros urbanos e reduzir as emissões de poluentes”, complementa.

O nome da bike elétrica remete às iniciais no nome do engenheiro industrial que inspirou o projeto, Felício Sadalla. Já na década de 1970, o engenheiro utilizava um protótipo de bicicleta elétrica adaptada com um motor trazido da Itália para ir de sua casa, localizada na Vila Mariana, ao seu trabalho, em Santo Amaro, bairros da capital paulista.

Eletroeletrônicos: alvo dos ladrões de carga

Com a chegada das festas de final de ano, aumenta o número de consumidores fazendo compras nas lojas e, evidentemente, a demanda de produtos transportados. É nessas horas que as quadrilhas gostam de roubar as cargas. Para proteger as empresas desses riscos, o Porto Seguro Transportes Monitorados oferece serviços de rastreamento específicos para o transporte de cargas. Segundo a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística, ao longo de 2011, os casos de roubo de carga cresceram 5,7%, em

comparação a 2010. Foram 13 mil ocorrências em todo o País, sendo 83,57% delas em estradas do Sudeste.

As mercadorias extraviadas somaram R\$ 920 milhões no ano passado. Ainda segundo o estudo da NTC, as cargas mais visadas são os produtos eletrônicos. A gerente de Transportes da Porto Seguro, Rose Matos, analisa a situação: “Os eletroeletrônicos são comercializados em grande escala no final do ano. Portanto, é preciso proporcionar mais segurança às operações de transporte desses produtos”.



“OS PÉS DESCALÇOS NA AREIA,
A BRISA DO MAR, VER AQUELE
SORRISO NO ROSTINHO MAIS
BONITO DO MUNDO...
A TRANQUILIDADE TAMBÉM
É MEU PATRIMÔNIO.”



Tranquilidade e segurança são tão importantes para você quanto o requinte e a sofisticação. E para isso, você pode contar com a Chubb Seguros, uma das maiores seguradoras mundiais e a mais antiga em operação na América Latina. A Chubb alia experiência internacional e conhecimento do mercado local para atender pessoas exigentes como você. Se a tranquilidade é essencial para você, conte conosco.

Consulte seu corretor ou ligue para a Chubb: 0800 703 66 65 • www.chubb.com.br

Residencial | Automóveis | Embarcações | Vida | Transporte | Entretenimento | D&O
Responsabilidade Civil Geral | Riscos Engenharia | Riscos Diversos | Garantia | Massificados



Você tem com quem contar.

Muitas catástrofes, poucos seguros e um déficit a resolver

Relatório encomendado pelo Lloyd's aponta prejuízo de mais de US\$ 160 bilhões no setor

Pesquisa recente sobre a performance do mercado de seguros especializados, encomendada pelo Lloyd's de Londres, aponta para um dado preocupante: há um déficit de US\$ 168 bilhões anuais em seguros. A cifra se baseia em uma redução de prêmios, exceto produtos de vida, em países “subsegurados” em 2011. O déficit “deixa 17 países com alto crescimento gravemente expostos aos custos de longo prazo de eventos catastróficos”. Trata-se de estudo independente, realizado pelo *Centre for Economics & Business Research* (Centro de Pesquisa em Economia e Administração).

De acordo com esse estudo, os riscos são evidentes para países afetados por essa escassez, incluindo um ônus desnecessário cobrado do Estado e um custo mais alto de recuperação após os desastres. A entidade considera algumas variáveis que explicariam os riscos. Primeira variável: “O Brasil enfrenta um déficit de seguro anualizado de US\$ 12,68 bilhões, significando que é severamente sub-segurado”. Segunda: “O Estado arca com uma proporção excessiva do custo de catástrofes naturais em países com um baixo nível de seguros. Um aumento de 1% na penetração de seguros em um país pode reduzir a responsabilidade do Estado em um percentual tão alto quanto 22%”.



Tim Larsensey/Reuters

Furacão Sandy: governos e empresas devem gerenciar desde já riscos de catástrofes naturais

O presidente do Lloyd's, Richard Ward, ressalta o episódio do Furacão Sandy, ainda presente nas mentes das pessoas. “Espero que essa pesquisa estimule um debate sobre como os governos – e empresas – gerenciam o risco de catástrofes naturais. Isso também levanta uma importante questão em relação ao mérito da transferência de riscos versus o uso de fundos públicos para cobrir o custo”, explica.

Com o custo de danos de catástrofes naturais aumentando a cada ano, o Lloyd's convoca empresas, governos e companhias de seguro a agirem, com o objetivo e se ajustarem às ameaças que essa falta de seguros apresenta para atividades profissionais, residências e empresas nos países mais afetados. As empresas precisam ter visão de longo prazo. “A gestão de riscos tem de ser uma questão tratada em nível de conselho de administração”, recomenda o estudo. Já os governos precisam investir mais em medidas de mitigação como barreiras contra inundações e defesas costeiras, entre outras ações, e as companhias deveriam tomar providências para entender melhor o risco em economias em crescimento, permitindo

De acordo com o estudo, os riscos são evidentes para países afetados por essa escassez, incluindo um ônus desnecessário cobrado do Estado

que possam pesquisar e precificar novos riscos.

Na opinião do fundador e Presidente do CEBR (Centro de Pesquisa em Economia e Administração), Douglas McWilliams, essa perigosa brecha que surge na indústria de seguros causa grande impacto sobre a capacidade de empresas, governos e cidadãos se recuperarem de catástrofes, tais como incêndios em florestas, furacões, terremotos e enchentes a cada ano. “Isso significa perda de pedidos, perda de empregos e desperdício de recursos do contribuinte devido à incapacidade de se preparar com antecipação para esses eventos, o que cria custos mais severos e impossíveis de administrar”, declara.

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



© 2012 FANUTS Worldwide LLC. Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S/A – CNPJ: 02.102.498/0001-29. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. SUSEP: 0635-1, Cód. 24.0001.0002-05/2012-05/2014

ANS Nº 406481

VIDA • PREVIDÊNCIA • DENTAL

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

Assistência viagem pode ajudar corretor a ganhar mais

O período de férias pode se tornar um importante aliado para o corretor que deseja ganhar uma receita extra. Ao contrário de outros segmentos em que a compra de um produto pode ser uma alternativa, a Assistência Viagem é um item obrigatório antes de embarcar para alguns países. Na Europa, a maioria dos países é signatário do “Acordo de Schengen”, documento trata sobre uma política comum de abertura das fronteiras e livre circulação de pessoas entre seus membros. Neste tratado exige-se uma assistência viagem com valor mínimo de 30 mil euros.

Logo, o turista que deseja passear por esses lugares precisa obrigatoriamente contar com uma cobertura. O serviço, que pode ser contratado por cerca de R\$ 15 por dia, dependendo do produto escolhido, é oferecido por empresas como a Assist-Card Brasil, integrante do maior grupo de assistência viagem do mundo.

“É nesse momento que um corretor de seguros pode agregar bons ganhos à sua carteira”, acredita Gabriel de Souza Rego, diretor comercial da companhia, em São Paulo. “Com certeza, as pessoas que ele conhece, seus clientes e amigos, também costumam viajar, seja a lazer ou a negócios. Basta aproveitar essa demanda para comercializar coberturas que todo turista precisa ao sair em viagem”, completa.

Para o executivo, um corretor de seguros deve ser capaz de atender todas as necessidades dos seus clientes, inclusive a área de assistência viagem. “Este é um produto perfeito porque além de agregar valor à carteira do corretor, oferece também um excelente custo x benefício”.

Para isso, é importante saber quais são as diferenças entre seguro e assistência viagem, conceitos completamente diferentes. “Se a pessoa optar por um seguro de via-

gem, ela precisa entender que, em um momento de emergência, ela é quem irá procurar por conta própria os serviços de um médico ou especialista, a maioria das vezes em um idioma diferente do seu”, alerta o executivo.

“Por outro lado, se o cliente tem o cartão Assist-Card, basta ligar para nossa Central de Atendimento que nós iremos indicar quais profissionais poderão lhe atender”, conclui. Quando a empresa é acionada, ela geralmente envia um médico ao hotel em que o cliente está ou providencia uma consulta com um especialista de primeiro nível.

Atendimento

A Assist-Card opera 24 horas, todos os dias, faz o atendimento no idioma do cliente e oferece acesso a mais de 70 mil prestadores de serviços de assistência médica e odontológica internacional, jurídica e de bagagem. Além desses serviços, a companhia também conta com seguros de Cancelamento de Viagem, Acidentes Pessoais e Bagagem entre outros. “Poderemos disponibilizar também um dos diferentes serviços que oferecemos aos nossos clientes, tais como rastrear sua bagagem extraviada, ou pagar pelo bilhete de um familiar, se o cliente viajou sem companhia e precisar permanecer em um hospital”, garante.

Entre os diferenciais da Assist-Card estão o maior limite de assistência médica do mercado (US\$ 1 milhão) - a única que cobre o cancelamento de viagem por qualquer motivo - e o Certificado de Satisfação de Garantia, um selo que garante o reembolso do voucher se o cliente não ficar contente com o serviço prestado. Recentemente, a companhia lançou o “Corporate 4.0”, que oferece todas as facilidades que um executivo precisa ao sair em viagem porque agrega tam-



Gabriel - Corporate 4.0 oferece todas as facilidades que o executivo precisa ao sair em uma viagem

bém uma nova geração de serviços. “O Corporate é um cartão anual único, que oferece uma gama variada de serviços, válidos para viagens de até 90 dias cada”, explica Gabriel.

Benefícios

Entre os benefícios que o novo produto possui estão assessoria pré-viagem para requisição de vistos ou vacinas no local de destino; chat para reserva de voos, alojamento, entretenimento e atividades turísticas, por exemplo; traslado para o aeroporto; assistência em caso de demora ou extravio de bagagem em seus voos; suporte tecnológico para problemas no seu PC, smartphone ou qualquer outro implemento de trabalho e, claro, assistência médica incluindo cirurgias, testes laboratoriais e atendimento por especialistas.

Outra inovação é que o novo produto chega ao mercado já com um aplicativo especialmente desenvolvido para smartphones. Baixando o App na página www.assist-card.biz, o cliente encontra diversas facilidades oferecidas para qualquer necessidade que possa surgir durante uma viagem, desde um imprevisto médico, bagagem extraviada ou inconveniente legal, até um serviço de concierge. (Texto: Assist-Card)



RESPONSÁVEL COMO VOCÊ.



R A I 2013

CORRETOR, ENTRE EM CAMPO COM A LIBERTY SEGUROS.

Sua garra dessa vez poderá valer a Copa das Confederações da FIFA 2013.



Baixe um leitor de QR Code em seu celular e aproxime o telefone do código para baixar o ringtone da campanha.

A Liberty Seguros é a Seguradora Oficial da Copa das Confederações da FIFA 2013 e da Copa do Mundo da FIFA 2014™ e quer que você corretor faça parte desse time. A Campanha Artilheiros Liberty já começou. Os melhores poderão assistir de perto aos jogos da Copa das Confederações da FIFA 2013 além de concorrer a brindes oficiais. Não perca tempo, entre em campo e comece a golpear!

Acesse o regulamento na Liberty Web ou na Extranet Indiana e saiba mais!
Se você ainda não é um corretor parceiro, acesse www.libertyseguros.com.br/corretores ou procure uma filial mais próxima de você.

AUTO | RESIDÊNCIA | ACIDENTES PESSOAIS | VIDA | EMPRESARIAIS



SEGURADORA OFICIAL DA COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™

Marcas do profissionalismo e eficiência

Advogados gaúchos possuem expertise em serviços prestados às seguradoras

O Escritório Müller & Moreira, que agora completa 20 anos de fundação, iniciou suas atividades durante o ano de 1992, por meio do sócio Paulo Antônio Müller. Naqueles primeiros anos, prestava assessoria jurídica para diversas empresas nas áreas cível e comercial, tendo já atuado no setor de seguros, pois, na época, era representante da Companhia União Continental de Seguros, posteriormente sucedida pela UAP Seguros e AXA Seguros. O sócio Marco Aurélio Moreira, que trabalha desde a fundação do Escritório, foi estagiário nos primeiros anos de vida profissional. A partir de 1994, Moreira tornou-se advogado, passando à condição de sócio, oito anos mais tarde, em 2002.

Em 2011, após serviços prestados a companhias dos ramos facultativos, a Müller & Moreira passou a atuar na representação da Seguradora Líder do Seguro DPVAT



Grupo de profissionais do escritório desenvolve trabalho diferenciado com vários tipos de seguro: seriedade nas

No ano de 2001 o escritório passou por uma significativa ampliação das suas atividades no setor de seguros, iniciando a prestação de serviços jurídicos ao Grupo Sul América Seguros, no Rio Grande do Sul. Ao longo dos anos, a Müller & Moreira desenvolveu ainda mais suas atividades no mercado segurador. Em 2003, passou a integrar a antiga Comissão de Assuntos Jurídicos da Fenaseg (hoje CNseg), que, na época, era presidida pelo

consultor do Escritório, Ricardo Bechara.

Durante esta trajetória, outras importantes companhias se somaram ao quadro de clientes do escritório. Em 2011, após diversos serviços prestados a seguradoras dos ramos facultativos, a Müller & Moreira passou a atuar também na área do seguro obrigatório na representação da Seguradora Líder dos Consórcios do Seguro DPVAT. Os advogados do escritório tam-



Por meio dos seus sócios e fundadores, o escritório sempre participou ativamente das campanhas organizadas pelo Sindicato das Seguradoras no RS

internamente desenvolver princípios de sustentabilidade e preservação ambiental, contando, hoje, com uma política interna de racionalização do uso do papel decorrente da digitalização dos processos, que teve início ainda em 2005.

Aprimoramento jurídico

Desde o início de suas atividades, a Müller & Moreira busca adotar como princípios condutores das suas atividades o aprimoramento técnico jurídico e o uso da tecnologia. E sempre espelhando a sua estruturação interna de forma a atender às necessidades especí-

ações é um importante diferencial

bém participam da Aida - Associação Internacional de Direito de Seguros, sempre atentos ao desenvolvimento da ciência do seguro, com isso participando de cursos e congressos na América Latina.

Por meio de seus sócios e funcionários, o escritório sempre participou ativamente em campanhas organizadas pelo Sindicato das Seguradoras no Rio Grande do Sul em prol das mais diversas causas de responsabilidade social. Também busca



Equipe concentrada em suas múltiplas atribuições: cada qual dedica-se com afinco nas tarefas



Empenho dos funcionários é traduzido pelos resultados obtidos pela Müller & Moreira: atuação competente é fiel tradução da qualidade dos serviços prestados

ficas de cada um dos seus clientes.

O escritório busca acompanhar os processos judiciais e administrativos que se encontram sob os seus cuidados. E o faz desde a elaboração da defesa até ao acompanhamento junto aos tribunais. Hoje, a empresa é composta por um grupo de advogados especialistas na área de seguros, atuando nos demais ramos do setor, como por exemplo, automóveis, transportes, seguros elementares, vida, saúde,

habitacional e DPVAT. Cada cliente e matéria são tratados por uma equipe com coordenador próprio. O escritório possui ainda equipe própria para ações especiais e para atuação no segundo grau do Judiciário. É bom lembrar que, cada vez mais, os advogados devem possuir um conhecimento complementar. E o estudo das áreas do direito econômico e financeiro, por certo, é muito relevante.

Litigiosidade

A Região Sul do País, em especial o Rio Grande do Sul, se caracteriza por ser um estado com alto grau de litigiosidade. Um grande número de ações judiciais envolvendo companhias é ligado aos ramos de automóvel e vida. Por outro lado, há uma grande incidência de ações decorrentes do Seguro Obrigatório DPVAT. De qualquer maneira, o escritório está atento a decisões judiciais de todos estados do Brasil. O objetivo é tomar amplo

conhecimento da posição da Justiça frente aos temas de controvérsias, relacionando-se com escritórios de advocacia da mesma área em todas as unidades da Federação.

Tecnologia

Já em relação ao aspecto tecnológico, desde o princípio, a Müller & Moreira acompanha o lançamento de novidades e o desenvolvimento do setor. Um passo fundamental para o avanço qualificado das atividades foi a implantação do processo de digitalização ocorrido a partir de 2005.

Esse processo foi coordenado pelo então advogado Márcio Sperb, especialista em melhoria da qualidade – CQIA. hoje, sócio do escritório. A Gerência de Projetos e TI está focada no aprimoramento tecnológico constante, sendo ponto fundamental ao escritório estar na vanguarda da utilização da tecnologia. (Texto: Escritório Müller & Moreira)

Em relação ao aspecto tecnológico, desde o princípio, a Müller & Moreira acompanha o desenvolvimento do setor. Ela implantou a digitalização dos processos em 2005

Ações judiciais são resolvidas por meio de acordo

O Escritório Müller & Moreira possui uma política de prévia solução dos conflitos por acordos junto as suas equipes de trabalho. Portanto, antes da ação judicial ser efetivamente contestada, os advogados já analisam as possibilidades jurídicas

do caso e muitas vezes o solucionam por meio do acordo. O escritório também promove a recuperação de crédito em favor das companhias, situações estas que demandam, muitas vezes, a utilização de instrumentos de composição amigável. A Müller

& Moreira atende a 14 seguradoras nos seus mais diversos ramos dos seguros facultativos e uma seguradora no ramo dos obrigatórios.

Na área educacional, o escritório incentiva a realização de cursos de pós-graduação pelos advogados. A propósito, diversos destes profissionais estão, no momento, participando de um curso de pós-graduação em Direito dos Seguros na Fundação Escola do Ministério Público, com a coordenação do professor doutor Bruno Miragem e o sócio Marco Aurélio Moreira, como coordenador-adjunto.



Paulo Antônio Müller montou o escritório em 1992. Ele já prestava assessoria para muitas empresas

O escritório também promove a recuperação de crédito em favor das companhias, situações que exigem, muitas vezes, o uso de instrumentos de composição amigável

Duas décadas de muito trabalho em prol do mercado

No dia 7 de dezembro, o Escritório Müller & Moreira realizou uma bela festa na Sociedade Libanesa de Porto Alegre, em comemoração aos seus 20 anos de atuação no mercado. Marcaram presença todos integrantes do escritório e seus familiares, além de clientes e amigos. Participaram da festa cerca de 300 pessoas. No decorrer de duas décadas, a ascensão do escritório é motivo de muito orgulho e seus sócios dividem este mérito com todos os apoiaram a Müller & Moreira neste período.



Sócio desde 2002, o advogado Marco Aurélio Moreira trabalha desde a fundação da Müller & Moreira

É tempo de mudanças

Ivy Cassa*

O mês de novembro teve algumas novidades para o mercado de seguros e sinaliza mudanças também do ponto de vista jurídico. Estamos vivendo um momento bastante representativo na história do seguro no Brasil, pois pela primeira vez em nosso país estamos próximos da aprovação de uma lei específica sobre o contrato de seguro - assim como já aconteceu em diversos outros países, como Portugal, Espanha, França e Estados Unidos. Essa lei revogaria os artigos do Código Civil que atualmente regem a atividade.

Para quem achava que o projeto de lei do contrato de seguro estava “dormindo” no Congresso Nacional, parece que vem novidade por aí. Só no último mês aconteceram

dois eventos importantes para discussão do assunto – uma audiência pública e um seminário, que contaram com a participação dos mais variados setores do mercado, inclusive da OAB, IBDS, CNseg e da própria Susep. Não se sabe se a versão atual será aprovada – provavelmente ainda será objeto de outras discussões e mais emendas -, mas esperamos que deste debate possam surgir boas contribuições para nosso setor.

Não podemos deixar escapar a oportunidade de deixar também o nosso legado, seja como advogados, corretores, jornalistas ou securitários em geral. Você já leu o projeto de lei? Como acha que ele poderia ser aperfeiçoado para melhor atender à coletividade? Não se trata de “puxar a brasa para a sardinha” de um ou de outro setor, mas



de tentar harmonizar interesses de modo que segurados, seguradores, corretores, todas as partes saiam satisfeitas. Que difícil, não?

Audiências públicas

Logo no início do mês de novembro, a Susep colocou quatro minutas de resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) em audiência pública: (i) capital mínimo requerido para autorização e funcionamento e plano corretivo / de recuperação de solvência de todo o mercado supervisionado; (ii) instituição de regras para a constituição de provisões técnicas; (iii) forma de cálculo e procedimentos para constituição das provisões técnicas; e (iv) critérios de estabelecimento do capital adicional baseado no risco de subscrição das operações. E, dias depois, colocou ainda em consulta pública uma minuta de resolução sobre o DPVAT. É tempo de mudanças, vocês já enviaram as suas sugestões?

Mudanças nas regras

O CNSP publicou a Resolução nº 265, mudando o texto da Resolução nº 226. Atenção, seguradoras: a partir de agora, as aplicações realizadas em outros países deverão ter prévia autorização da Susep.

*Ivy Cassa é advogada
Tem dúvidas ou sugestões de temas?
Escreva para mim: icassa@klalaw.com.br*

Impactos da queda nas taxas de juros

Outro assunto que continua em destaque é a questão da queda nas taxas de juros, que tendem a afetar principalmente as operações do ramo vida e previdência privada, cujas obrigações são mais direcionadas para o longo prazo do que as dos seguros de danos, por exemplo. Há rumores no mercado a respeito de mudanças nas regras dos fundos de previdência privada, a fim de que possam atender a este novo cenário, em que as aplicações de curto prazo tenderão a dar lugar para um outro tipo de investimento mais duradouro.

As seguradoras e entidades de previdência privada terão um desafio adicional, no sentido de encontrar maneiras para melhor gerir seus investimentos, e procurar reduzir custos para conseguir os mesmos resultados que obtinham antes com operações de curto prazo.

Mas o desafio também se coloca para os corretores e segurados: qual o melhor plano para que se consiga atingir a aposentadoria desejada?

Você já prestou atenção nas taxas de carregamento e de gestão dos seus planos? Fique esperto: aquilo que hoje parece ter pouca importância, pode fazer uma diferença gigante no futuro. Você sabia que um ponto percentual de carregamento a menos pode chegar a lhe dar um automóvel no futuro?



Gansecari Reporter

Projetos primam pela diversificação dos temas

Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga é entregue numa tarde de confraternização

Por Carlos Alberto Pacheco
Do Rio de Janeiro

Na tarde de 11 de dezembro, o Copacabana Palace foi palco da entrega do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga 2012, durante almoço de confraternização das lideranças do mercado. O evento que teve como estrela principal a ex-ministra Marina Silva. Organizado pela CNseg, o prêmio contemplou ações sustentáveis em três categorias – comunicação, processos e produtos. O grande vencedor foi a SulAmérica Seguros, que conquistou sete troféus.

A reportagem de **Seguro Total** ouviu algumas lideranças. O presidente da JMalucelli Seguradora, João Gilberto Possiede, elogiou a realização do evento. “O setor de seguros irá crescer muito”, previu. Já a diretora de Sustentabilidade do Grupo BB e Mapfre, Fátima Lima, afirmou que a “CNseg está capitaneando o movimento da sustentabilidade”. Emocionado, o próprio Antônio Carlos de Almeida Braga confessou: “Hoje será uma linda festa”.

O primeiro a discursar foi o presidente em exercício da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), André Longo. Ele avaliou positivamente o desempenho do mercado de saúde suplementar em 2012. “Houve cresci-



Premiados sobem ao palco para receber os troféus: muita vibração e sorrisos pela brilhante conquista

mento da receita e dos beneficiários”, avaliou. Em seguida, o superintendente da Susep, Luciano Santanna, anunciou o encaminhamento ao Ministério da Fazenda de um projeto que institui o PGBL Saúde. “No próximo ano, medidas como o seguro popular de automóvel e o uso de meios remotos para se contratar seguros serão executadas”.

Ao abrir o evento, o presidente da CNseg, Jorge Hilário Gouvêa Vieira, comemorou a ampliação dos canais de distribuição e os novos produtos que atendem os novos consumidores. “Apesar de algumas incompreensões, o caminho ainda é longo, mas estamos no rumo certo”, reiterou. À **Seguro Total**, a diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz, disse: “Trabalhamos

de forma intensa, disseminando o conceito de sustentabilidade”.

Crise civilizatória

Convidada de honra, a ex-ministra Marina Silva afirmou que “a sustentabilidade é o grande desafio do século 21” e que requer um novo modelo de enxergar o planeta. Marina advertiu para a “crise civilizatória” constituída de distorções na esfera social, econômica, ambiental, cultural, política e ética. Em suma, há uma crise de valores. “Precisamos de um esforço conjunto de governos, empresas, acadêmicos e instituições para reverter esse quadro”, disse. E confessou: “Estou preocupada com as futuras gerações. Elas precisam de um legado em que o modelo econômico seja sustentável”.

SulAmérica foi o grande vencedor

Conheça os ganhadores do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga 2012:

Categoria Comunicação: 1º lugar: Programa de Educação Ambiental para Sustentabilidade - Adriana Boscov – SulAmérica; 2º: Academia de Sustentabilidade - Maria de Fátima Mendes Lima – BBMapfre; 3º: Programa Porteiro Amigo do Idoso - Rosana Gonçalves de Rosa – Bradesco; 3º lugar: Projeto de Campanha de Combate à Dengue - Adriana Boscov e Aline Gislene de Oliveira - Sul América.

Categoria Processos: 1º lugar: Projeto Certificação Digital em Saúde - Rosemeire Ishiguro de Lima – SulAmérica; 2º: Sistematização Indicadores de sustentabilidade - Adriana Boscov e Jean Pauline Espinosa – Sul América; 3º: Gestão Sustentável de Impressos - Eugenio Trigueiro Rodrigues - Bradesco.

Categoria Produtos: 1º lugar: Tinta à Base D’água - Kleber Lopes de Almeida Junior e Lúvia Prata Nascimento – SulAmérica; 2º: Seguro Residencial com Serviços Ambientais - David Pereira da Silva - Itaú; 3º lugar: Projeto Itaú Microcréditos - Fernanda Bianco – Itaú; 3º: Programa Idade Ativa - Elizabeth Christiane Vignol Gutierrez, Andrea Mitiko Goto Hanai, Raquel Chinarro Martin e Jacqueline Caballero Minamioka – Sul América; 3º lugar: Previdência sem Blablaba - Fabiano Lima, Adriana Nannini, Renata Soares, Natalia Pisani e Claudia Lobato - SulAmérica.



Jorge Hilário confia no avanço do setor em 2013

Os efeitos devastadores nas alterações do clima

Sindseg-SC promove painéis que apresentam os impactos das mudanças climáticas

As alterações do clima agravam-se conforme as condições ambientais de cada localidade. No Brasil, como no resto do mundo, as conseqüências são terríveis: enchentes e deslizamentos de terras se tornaram comuns. Para discutir os impactos desse desequilíbrio, o Sindicato das Seguradoras de Santa Catarina (Sindseg-SC) realizou recentemente a quinta edição do painel “Mudanças Climáticas: Causas e Efeitos”. O encontro aconteceu em Florianópolis e reuniu mais de mil pessoas, entre corretores, executivos do setor e o público em geral. O professor, geólogo, mestre em Geografia e doutor em Engenharia Civil pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Juarês José Aumond, conduziu o painel.

Profundo conhecedor do tema, o professor Juarês iniciou a palestra, resgatando aspectos históricos sobre as mudanças climáticas, desde a “Era do Gelo” (período glacial que remonta há 20 mil anos) até os dias atuais. De fato, a ação nefasta do homem na natureza causa estragos antigos e recentes. Exemplos emblemáticos – e atuais – são as alterações perceptíveis do clima em Santa Catarina. “Os deslizamentos e enchentes de 2008 e a seca de 2009 no oeste do estado foram devastadores”, lembra o professor.

O mestre em Geografia advertiu que são necessárias ações “preventivas e corretivas”. Juarês sugeriu medidas como a ocupação ordenada urbana e industrial como forma de estabilizar as encostas e evitar deslizamentos, estancar cortes na base de “escorregamentos” (cortes em encostas com alto declive), promover revisão das condições topográficas, além de uma drenagem adequada. “É preciso res-

peitar o Código Florestal”, afirmou, em resposta a um questionamento do público. Durante o painel, Juarês fez uma análise dos impactos ambientais na agricultura brasileira, cujos prejuízos dizem safras inteiras.

O evento foi marcado pela interatividade. Corretores e interessados pelo tema ambiental fizeram considerações ao professor sobre a polêmica construção da Usina de Belo Monte, que deverá começar a operar em fevereiro de 2015, os problemas do lixo urbano e dos resíduos sólidos e o respeito às reservas legais e áreas de preservação permanente (APP). Há pouco mais de dois anos, o Sindseg-



Juarês: enchentes e a recente seca em SC foram devastadores

SC vem realizando encontros objetivando discutir aspectos relacionados ao meio ambiente. Antes dessa etapa de Florianópolis, o sindicato realizou painéis em Chapecó, Criciúma e Joinville (2011) e Blumenau (2010).

Conscientização e conhecimento à sociedade

O presidente do Sindseg-SC, Paulo Lückmann, confessa que decidiu realizar esses painéis em face das enchentes que castigaram Santa Catarina em 2008. “A partir daí, decidimos trabalhar a questão das alterações climáticas”, afirmou. O objetivo maior desses encontros, na visão de Lückmann, é fornecer conhecimento à sociedade e, assim, contribuir para minimizar prejuízos e vidas humanas nos desastres naturais. Se, por um lado, os painéis conscientizam os estudantes sobre os perigos de se devastar a natureza, por outro, propagam informações úteis aos formadores de opinião, que são os próprios corretores.

“Tivemos um excelente retorno após o painel de Florianópolis. Afinal, o professor Juarês é um catedrático na matéria e traz à tona a atual realidade toda documentada”, considera o presidente do Sindseg-SC. Ele promete a continuidade desses encontros regionalizados, focando outros temas de interesse, como a ocorrência de granizos que dizem as lavouras e a queda de raios em algumas regiões do País.



Lückmann abriu o encontro para mais de mil pessoas

Energia de qualidade exige boa distribuição

Seminário promovido pela Fundación Mapfre e USP debate os grandes desafios para o setor

No final de novembro, em São Paulo, duas entidades de peso promoveram um evento para discutir a viabilidade das alternativas da matriz energética brasileira. O VIII Seminário Fundación Mapfre em Prevenção e Meio Ambiente, com a participação do Instituto de Eletrotécnica e Energia da Universidade de São Paulo (IEE/USP), apresentou o tema “Oportunidades e Desafios na Expansão da Oferta e no Uso de Energia – Recursos, Tecnologia e Gestão”. Professores do IEE e especialistas do tema abordaram tópicos ligados à oferta da energia, distribuição e eficiência a estudantes, docentes e pesquisadores.

A abertura do seminário ficou a cargo do diretor-geral de Grandes Riscos do Grupo Banco do Brasil e Mapfre, Wady José Mourão Cury, e do diretor do IEE, Ildo Sauer. Eles enfatizaram a necessidade de se discutir a ampliação das pesquisas no campo energético e os impactos dos usos de fontes renováveis. “A Fundación Mapfre foi criada para fomentar o desenvolvimento sustentável, estimular a cidadania e a educação”, lembrou Cury. Já Sauer lembrou que o IEE possui um trabalho vigoroso no campo científico, no desenvolvimento da pesquisa, no ensino e da extensão.

O mesmo Sauer iniciou o evento falando sobre “Expansão da Oferta: Velhos Dilemas, Novos Desafios”. O professor admite que grande parte da



Sauer e Cury abrem oficialmente o seminário: oportunidades e desafios no uso de energia

expansão pode ser feita com hidrelétricas, biomassa e energia eólica, além de investimentos em racionalização do uso dessa energia. Contudo, será preciso tornar a oferta mais barata. Ele propõe discutir o assunto com cautela. Em seguida, o professor da USP, Roberto Zilles, falou sobre “sistemas fotovoltaicos conectados à rede: barreiras e oportunidades”.

Na primeira parte do seminário, o foco das apresentações foi direcionado às alternativas energéticas. O coordenador do Instituto de Desenvolvimento de Técnicas Analíticas Inovadoras para Exploração de Petróleo e Gás (Fapesp) abordou a possibilidade do “shale gas” (gás natural). Trata-se de um mercado que vive um momento extraordinário, pois é viável, em termos técnicos e econômicos, a extração do gás não-convencional, o que provoca aumento da oferta e reduz o preço no mercado externo. Já a presidente executiva da Associação Brasileira de Energia Eólica (Abeólica), Élbia Melo, discorreu sobre “Energia Eólica: Cenários do Presente e do Futuro”. Élbia defendeu a desoneração dos impostos como forma de impulsionar o setor.

Na segunda parte do seminário, as

exposições giraram em torno da eficiência no fornecimento e uso de energia. O gerente de vendas da Siemens, David Bisinotto Gomes, por exemplo, mostrou como funcionam as redes elétricas inteligentes (smart grid), com base no fornecimento sustentável e distribuição adequada. “No Brasil, 90% da rede é operada às cegas”, alertou. Em seguida, Álvaro Braga Alves Pinto, da Eletrobrás, explicou o porque do Brasil está pronto para cumprir a ISO 50.001 – a norma estabelece planos, metas e indicadores voltados à melhoria da gestão da energia.

Em relação à mobilidade urbana, o professor do Departamento de Economia da FEA/USP, Paulo Roberto Feldmann, defendeu a adoção de políticas públicas que viabilizem o uso do carro elétrico. “O Brasil está fechando uma porta tecnológica importante e vai perder várias oportunidades”, afirmou. O carro elimina gás carbônico e prova ser econômico. “Quem utilizar gasolina para rodar 120 quilômetros em São Paulo, irá gastar R\$ 32. Já uma recarga de bateria de 1 veículo elétrico requer 24 kilowatts/hora – equivale ao consumo de sete horas de uso de chuveiro elétrico – custará apenas R\$ 5”, comparou.

Mudança de comportamento é a palavra de ordem

Essa é a receita para que haja ações sustentáveis, consistentes e duradouras

A sustentabilidade é a principal preocupação das concessionárias que administram as principais estradas do País. Em novembro, o grupo CCR, considerado um dos maiores grupos de concessão de infraestrutura da América Latina, realizou uma palestra com o tema “Desenvolvimento Sustentável”, ministrada pela advogada Teodora Tavares na sede da CCR ViaOeste, – responsável pela administração do Sistema Castello-Raposo Tavares. Teodora é a pessoa ideal para falar sobre esse tema, pois conhece profundamente a delicada questão do destino dos resíduos sólidos urbanos. Aliás, a advogada coordena o programa “Bióleo Duplamente Sustentável”, que conseguiu a proeza de reduzir em 20% o impacto ambiental no município de Caieiras, na região metropolitana de São Paulo. A palestra fez parte do Encontro de Balanço das Atividades da Rede Social da Região Oeste em 2012.

Em sua fala, Teodora argumentou que programas de sustentabilidade propiciam retorno e excelentes resultados às empresas que investem na área. Embora falar de ações sustentáveis possa parecer algo complexo, na opinião da advogada, “isso tem a ver com mudanças de comportamento e a responsabilidade é de todos”. Cada ator social tem a sua parcela de envolvimento para a promoção das mudanças em prol da qualidade de vida, mesmo com pequenas atitudes que visam preservar o meio ambiente. Teodora foi taxativa: “Se nós não fizermos algo para mudar a situação, certamente seremos os próximos animais rumo à extinção”.

Durante a palestra, a especialista explicou como funciona o programa Bióleo. O objetivo é coletar óleo de cozinha residual para transformação em biodiesel. Entidades locais arrecadam o resíduo, vendem-no e transformam a ação em renda para a comunidade de Caieiras. “Cada litro de óleo é capaz de contaminar 20 mil litros de água”, advertiu. E a reversão desse quadro é complicadíssima. “Será necessário 1 milhão de litros de água para torná-la potável novamente”, explicou. Antes do programa, cerca de 25 mil litros de óleo eram jogados fora e inutilizados todo o mês. Em três anos de implantação, o Bióleo já fez com que mais de 100 mil litros fossem reciclados.

Avanço sustentável

Criado em 2005, o grupo de Rede Social surgiu para contribuir com desenvolvimento humano e social sustentável das comunidades da região grande oeste. Esse avanço se

dá pelo fortalecimento e integração dos três diferentes setores da sociedade, ao compartilhar experiências e promover a capacitação de seus integrantes. O foco principal da rede é habilitar entidades sociais, por meio de palestras, e ajudá-las a obter registros municipais, estaduais e federais para usufruírem leis de incentivo fiscal, que viabilizam projetos de forte cunho social.

Por outro lado, o Grupo CCR é ambicioso em seus projetos. Apresentado durante a Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), há uma proposta de transformar a Rodovia Presidente Dutra na estrada mais sustentável do Brasil. A Via Dutra possui 405 quilômetros de extensão e liga São Paulo ao Rio de Janeiro. Além de atravessar uma das regiões mais ricas do Brasil, responsável por 55% do PIB nacional, a rodovia passa por 36 cidades, onde vivem cerca de 23 milhões de habitantes.



Segundo Teodora, “se não mudarmos a situação, seremos os próximos animais rumo à extinção”

Comunicação Grupo CCR - ViaOeste



Com o SulAmérica Auto Zero Km o carro sai da fábrica muito mais completo. E seguro.

Só um seguro tão completo quanto o SulAmérica Auto Zero Km poderia trazer tantos benefícios para o seu cliente evitar aborrecimento com o carro zero:

- Cobertura imediata.
- Serviço Leva e Traz para levar seu carro na 1ª revisão.
- Manutenção do bônus por até 90 dias, caso o cliente esteja esperando o veículo chegar de fábrica.
- Cobertura gratuita para danos nas lanternas, faróis e retrovisores.
- Indenização pelo valor de nota fiscal durante a vigência do seguro¹.

Ofereça o SulAmérica Auto Zero Km.

Para mais informações, acesse sulamerica.com.br/autozerokm e boas vendas!

SulAmérica Auto Zero Km. Se aborrecer pra quê?

SulAmérica

associada ao **ING** 

¹Quando contratado na modalidade Valor Determinado. Este anúncio contém informações resumidas. Os seguros SulAmérica obedecem às condições gerais que devem ser lidas previamente à sua contratação. Para mais informações, condições de uso e abrangência de cada serviço, cobertura ou benefício, acesse sulamerica.com.br. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Cód. SUSEP RG/VD: 15.404.001772/2004-14. Sul América Companhia de Seguros. CNPJ: 33.041.062/0001-09.

Ao fim de 2012, uma festa que corretor nenhum irá esquecer

Pela quarta vez, o presidente do CVG de São Paulo, Osmar Bertacini, comanda um animado encontro

O acontecimento já era um prenúncio de que o trinômio alegria-música-diversão não iria faltar. E foi isso mesmo. A Festa de Confraternização do Clube de Vida em Grupo de São Paulo (CVG-SP), realizada na badalada Casa das Caldeiras, em São Paulo, foi contagiante. Cerca de 400 convidados, entre corretores, líderes de entidades e presidentes de unidades do CVG pelo País, dançaram madrugada adentro ao som da “Banda A Cores” com o seu repertório repleto de clássico de MPB, samba e rock. Nos intervalos das apresentações, o DJ Hélio Inoue não deixou esmorecer a animação geral.

“Essa noite ficará para a história. Espero participar de muitas outras festas e compartilhar esses momentos de

alegria”, afirmou o presidente do CVG-SP, Osmar Bertacini. As performances também arrancaram muitos aplausos. Duplas de bailarinos mostraram virtuosismo em belas coreografias. A cavaquinista Liliane Nascimento mostrou todo o seu ecletismo ao tocar e dançar ao mesmo tempo e impressionou a todos. Mais aplausos, portanto. O ponto

alto da noite, porém, ficou a cargo do cover de Michael Jackson, o artista Christian Joseph Jackson. Hits como



Close do Michael Jackson brasileiro: apresentação do cover foi o ponto alto da noite



Emocionado, Bertacini agradeceu o público pela presença: festa memorável em todos os sentidos

“Billie Jean”, “They Dont Care About Us” e “Black Or White” motivaram vários rodopios dos presentes.

Além da música, destaque para o cardápio e bebidas especiais. Um serviço de bufê ofereceu queijos finos, salames e demais frios, além do apetitoso caldo de feijão servido em panela de barro e outros prezares da boa mesa. Drinques feitos com frutas também chamaram a atenção dos convivas. Ao final, ficou a expectativa de uma festa ainda mais animada para 2013. “Estou emocionado porque comandi, pela quarta vez, esse evento de confraternização”, confessou Bertacini.

Receita para melhorar o desempenho em 2013

Em almoço tradicional e recente com os jornalistas especializados, o presidente e CEO da Chubb Seguros, Acacio Queiroz, fez uma análise precisa do panorama econômico brasileiro. Acácio reuniu os profissionais no restaurante Praça São Lourenço num legítimo clima de confraternização. O executivo reafirmou um dado inquestionável: a redução da taxa de Selic, estimada em 7,25%, promoveu forte impacto no valor das apólices. E as demais taxas de juros cobradas pelo mercado são balizadas pela própria Selic.

O CEO da Chubb Seguros revelou aos jornalistas que foram feitos ajustes nas contas da seguradora, ao lon-

go do ano passado, o que propiciou uma estabilização nos números. “Em 2011, obtivemos 80% de lucro nas aplicações e 20% da área operacional”, informou. Como decorrência, em 2012, os clientes da companhia não sentiram a oneração das apólices. “Nossos preços continuam muito competitivos”, declarou.

O objetivo, segundo Acacio, foi o de se antecipar às mudanças econômicas e preparar a empresa aos desafios enfrentados este ano. Em 2012, a Chubb implementou uma revisão das atuais carteiras e reduziu custos. “Nossa preocupação foi a de nos concentrar nas áreas mais produtivas”, esclareceu. Para 2013, ele acredita

que as companhias precisarão rever a estratégia de aplicação dos recursos financeiros e que sofreu uma queda de 40% influenciada pelo novo panorama da economia. No ano que vem, cada segmento deve representar 50%”, informou. O executivo revelou, ainda, que a companhia trabalha arduamente para reduzir os índices de sinistralidade e melhorar o desempenho interno, aumentando, assim, os ganhos operacionais.



Acacio: companhias precisarão rever a estratégia de aplicação dos recursos em 2013

As vantagens da previdência complementar

Icatu reúne jornalistas para mostrar as vantagens do investimento em longo prazo

Num encontro descontraído com os jornalistas, a Icatu Seguros promoveu o seminário “Desmistificando a Previdência” em sua sede no Rio de Janeiro, na manhã do dia 22 de novembro. Como bem observou o superintendente comercial Sérgio Prates Nogueira Filho, é necessário quebrar tabus ou mitos em relação a investimentos de longo prazo. Mitos como “previdência é para pessoas mais velhas”, “é um mau investimento” ou “é uma coisa muito complicada” estão criados e precisam ser superados. “Afinal, previdência não é sinônimo de aposentadoria porque pode realizar um sonho de consumo da própria família”, definiu Prates.

De forma didática, o executivo apresentou um exemplo de um contribuinte com renda bruta mensal de R\$ 150 mil e que tenha recolhido R\$ 18 mil para a previdência complementar. O ganho no Imposto de Renda é inevitável. Uma economia de quase R\$ 5 mil, pois de R\$ 32.171 devido ao IR, esse valor cai para R\$ 27.221. A base do percentual dedutível é 27,5%. “O cliente paga menos imposto e ainda acumula recursos”, enfatizou Prates.

Na ocasião, o superintendente explicou as vantagens e as diferenças entre dois produtos – PGBL e VGBL. Enquanto o primeiro é mais adequado para quem tenha renda tributável e faz declaração completa do IR, pois permite a dedução das contribuições da base de cálculo do imposto até o limite de 12% da renda bruta anual, o segundo é ideal para quem faz declaração no modelo simplificado. As contribuições não são deduzidas do IR e o imposto (em casos de resgate ou pagamento da aposentadoria) incide apenas na rentabilidade.

O executivo da Icatu enumerou

algumas vantagens de quem adere à previdência complementar. São elas as condições comerciais diferenciadas, renúncia fiscal na tabela regressiva (cobrança do IR de forma decrescente), benefício fiscal no PGBL e o planejamen-

to da sucessão familiar. “Eu destacaria, ainda, a possibilidade de o contribuinte deduzir até 12% da renda bruta anual tributável. Lembro que a renúncia fiscal está fixada em 17,5% para recursos investidos por mais de dez anos”.



Para Sérgio Prates, é preciso quebrar tabus ou mitos em relação a investimentos de longo prazo

Circular da Susep no centro do debate

Em novembro, a Associação Internacional de Direito de Seguros (Aida) promoveu o 1º Seminário Técnico Jurídico sobre o Seguro de Responsabilidade Civil e a Circular nº 437 da Susep de 2012, no auditório do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP). O objetivo foi o de apresentar os resultados da pesquisa realizada pelo grupo de trabalho formado pela Aida Brasil e Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), criado para discutir a circular, que modificou as regras para a comercialização de novos contratos de seguro de responsabilidade geral.

Para o presidente da comissão de Responsabilidade Civil da FenSeg, Renato Rodrigues, a nova circular altera a dinâmica da venda dos produtos e sua concepção no âmbito das seguradoras.

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) fixou, num primeiro momento, até 18 de dezembro o prazo para as companhias se adequarem à circular. Na visão do advogado da Pellon & Associados, Sérgio Barroso de Mello, a circular surge num momento inoportuno. O tempo seria curto para o mercado se adequar às determinações e as imprecisões detectadas no texto pelo grupo de trabalho. Mello previu dificuldades na precificação que afetará operações de resseguro.

Mais prazo, enfim

Mas no dia 6 de dezembro, a Susep decidiu ampliar o prazo para as seguradoras se adaptarem à circular. Até então, o artigo 13 estabelecia 180 dias para as companhias se adequarem. Agora, a autarquia concedeu mais 180 dias. Total: 360 dias ou até junho de 2013.

O desafio de viver com qualidade além dos 60

Evento discute os impactos na economia de quem alcança a terceira idade

Da Redação

Envelhecer bem e com saúde parece que virou lugar comum. A teoria só se resolve na prática, enfim. Para provar que pessoas com mais de 60 anos podem ter qualidade de vida e serem produtivas, o VII Fórum da Longevidade Bradesco Seguros, em São Paulo, reuniu cerca de 700 pessoas em São Paulo, no dia 27 de novembro, que assistiram a palestras sobre o tema e descobriram a fórmula de viver bem de dois ícones da dramaturgia: as atrizes Jane Fonda e Bibi Ferreira.

Ao iniciar o ciclo de participações, o professor de economia da Universidade de Harvard, David Bloom discorreu sobre os fatores básicos do envelhecimento. Segundo ele, no Brasil, o número de idosos crescerá a uma média de 5% a 10% nas próximas cinco décadas. “O envelhecimento brasileiro é consequência na grande redução da mortalidade e queda da natalidade”, destacou. Bloom criticou a aposentadoria precoce: “Pagar benefícios a quem quer se aposentar cedo não é um luxo?”.

O jornalista e economista Jorge Félix também critica o atual processo de envelhecimento. “A atual política econômica não beneficia a velhice”, afirmou. Sua tese de economia de longevidade requer um Estado ativo e fiscalizador e dotado de um planejamento descentralizado. Há, ainda, questões importantes a serem decididas, segundo Félix, como a extensão da licença maternidade, horário de trabalho flexível, benefícios do segundo filho, melhorias no transporte coletivo, entre outras.



Lucio Flávio e Alexandre Kalache homenagearam Bibi Ferreira e Jane Fonda: ícones da longevidade

Já o professor e economista Cláudio Felisoni analisou o cenário econômico e o consumo na terceira idade. A internet é grande alternativa de compra para esse público. Entre os anos de 2007 e 2012, as compras on-line cresceram 200%, enquanto as vendas tradicionais subiram 20%. Um detalhe curioso: pessoas mais de 60 anos navegam apenas 40 minutos menos que os mais jovens. “Quem vive mais e testa novos caminhos são mais exigentes”, destacou.

O médico Protásio Lemos da Luz abordou as implicações éticas e econômicas das novas tecnologias em medicina. “Se, em 2012, tivemos grandes avanços em termos de diagnósticos e tratamentos, por outro lado, há intervenções excessivas e exames de alto custo tecnológico”, afirmou. Em sua palavra: “A medicina humanizada deve ser eterna”. Encerrando o ciclo de palestras, a jornalista Mara Luquet, especializada em finanças, enfatizou a ne-

cessidade das pessoas, agora, escolherem os melhores investimentos. “Os juros caíram e os rendimentos também. Sendo assim é necessário diversificar as aplicações”, reiterou.

Longo prazo

Em coletiva de imprensa promovida pela Bradesco Seguros, o presidente da Bradesco Vida e Previdência, Lucio Flávio de Oliveira, e o consultor do Grupo Bradesco Seguros, Alexandre Kalache, falaram sobre o panorama da previdência privada e os impactos na economia. “Na medida que o mercado evolui, produtos de longo prazo se fazem necessários”, lembrou Lucio Flávio. Kalache apresentou um dado aos jornalistas. Segundo ele, 20% do PIB está nas mãos de pessoas acima de 60 anos, enquanto nos Estados Unidos esse número chega a 50%. Para o consultor, a seguradora deve entrar nesse cenário para ajudar o idoso a calcular os riscos.

Vestibular 2013

Graduação em Administração com linha de formação em Seguros e Previdência



**SUA CARREIRA
EM SEGUROS
PASSA POR AQUI!**

**INSCRIÇÕES
ABERTAS ATÉ
7 DE JANEIRO**

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!

**DATA DA
PROVA:
13 DE JANEIRO
DE 2013**

Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM)

Alunos aprovados nos anos de 2009, 2010, 2011 ou 2012, ingressam sem prestar vestibular e isentos de taxa.

Outras formas de ingresso:

Transferência Externa
Portadores de Diploma



ESCOLA SUPERIOR
NACIONAL DE SEGUROS
FUNENSEG

INSCREVA-SE: www.esns.org.br

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



ESCOLA SUPERIOR NACIONAL
DE SEGUROS DE SÃO PAULO
FUNENSEG

Mercado crescente Desbrave caminhos e obtenha boas vendas

Ainda em novembro, foi a vez do diretor de riscos da Terra Brasis Resseguros, Rodrigo Botti, falar sobre a performance do mercado de resseguros nos últimos anos na APTS. Baseado nos dados do relatório da Terra Brasis, esse mercado gerou quase R\$ 2 bilhões (R\$ 1,93) em prêmios no período de janeiro a abril de 2012. Ao final deste ano, a previsão é que esse total supere os R\$ 6 bilhões em prêmios, com aumento de 5% em relação a 2011. Segundo Botti, os negócios de resseguros têm crescido a uma média de 25% desde 2006. E isso tem sido possível graças à mudança na forma de contabilização no Plano de Contas da Susep, que melhor avalia a solvência de seguradoras e resseguradoras. O objetivo da Terra Brasis é propor uma nova maneira de análise dessas empresas. “Focamos o crescimento e mostramos como o mercado está saudável, com as novas resseguradoras locais, apesar de aberto e altamente competitivo”, analisa Botti.



Botti: O mercado é aberto e altamente competitivo

Não basta se auto-afirmar como bom vendedor, tem de ir além. A união de atributos, planejamento e especialização são algumas das premissas para alavancar as vendas do profissional de seguros, segundo o radialista corretor e presidente da Câmara dos Corretores do Estado de São Paulo (Camaracor-SP), Pedro Barbato Filho, na palestra “Principais atributos para uma boa venda”, ministrada em novembro, na Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS).

Em mais uma “Palestra do Meio-Dia”, Pedro Barbato, com sua experiência – antes de ser corretor ele foi também camelô, pois vendia meias de náilon ao grande público – afirma que, para vender “em massa”, é necessário perseverar e se cobrar. “É preciso ser ousado, questionar ao segurado qual a sua necessidade, qual o seguro que



Segundo Pedro Barbato, “é preciso ser ousado, questionar ao segurado qual a sua necessidade”

ele precisa”, explica. Ele ressalta que, como o produto vendido pelo corretor visa garantir à segurança do cliente, por meio de um papel, a apólice, os profissionais precisam transmitir confiança e credibilidade para que o negócio seja concretizado. Um bom planejamento, determinação e a certeza de objetivos mensuráveis são o complemento e caminho para crescer, segundo a ótica de Barbato.

Mais conquistas (e negócios) para 2013

No dia 29, a Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP) promoveu jantar de confraternização com os corretores, executivos de lideranças do mercado. Segundo previsão da entidade, o evento reuniu mais de cem pessoas no Circolo Italiano, em São Paulo. O presidente da associação, Jorge Teixeira Barbosa, estava exultante. “Em 2012, destaco o espírito de união entre as assessorias e demais entidades do mercado”, afirmou. Durante este ano, a Aconseg-SP concreti-

zou vários contratos com as seguradoras, fortalecendo as atividades dos parceiros. Para 2013, a expectativa é a melhor possível, com a ampliação dos negócios.



Jorge: entidade concretizou vários contratos em 2012

Almoço da Acoplan

Como faz tradicionalmente deste a sua criação, há nove anos, a Associação dos Corretores de Planos de Saúde do Estado de São Paulo (Acoplan) realizou um almoço de confraternização, lotando as dependências do Novotel Jaraguá, no centro da capital. O evento reuniu diretores, gerentes e equipes comerciais dos

parceiros da associação e personalidades do mercado da saúde suplementar. O presidente da Diretoria Executiva, Ariovaldo Gomes Marques, agradeceu a presença e o apoio de todos para mais uma realização da Acoplan e desejou a todos um excelente Natal e um 2013 com muita saúde e grandes parcerias.



Sistemas Seguros

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

✓ *COL
Gestão de Corretoras*

✓ *SOL
Gestão de Salvados*

✓ *CGW
Consultas gerais via Web*

✓ *Gestão de Processos
para Corretoras*

✓ *MPW
Multiprodutos Web*

✓ *Desenvolvimento de
kits e produtos*

Telefone: 11 3664-2040

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

Site: www.sistemas-seguros.com.br



Visita ilustre de um craque campeão de 74

Ex-lateral da seleção alemã, Paul Breitner conhece o Museu do Futebol e distribui autógrafos aos fãs

Por Cristiane Pappi

No final de novembro, a Allianz Seguros promoveu um encontro com o jogador Paul Breitner, ex-lateral esquerdo da seleção campeã da Alemanha na Copa de 1974. O objetivo foi o de divulgar aos colaboradores e corretores o patrocínio ao FC Bayern Youth Cup (copa promovida pelo Bayern que visa reunir meninos de 14 a 16 anos de diferentes países e classes sociais para jogar futebol. Destes, 50% devem ser de classes desfavorecidas) e o concurso cultural FCB Weekend que levará um internauta e acompanhante para assistir à final da Bundesliga, a liga principal da Alemanha.

Durante o evento, que aconteceu no Museu do Futebol, Breitner autografou a página do livro “As melhores Seleções Estrangeiras de Todos os Tempos”, do jornalista Mauro Beting, que narra a trajetória da seleção campeã de 74. Também foram sorteadas camisetas da sele-

ção alemã, autografadas pelo jogador. A empolgação foi tanta que alguns participantes compraram uma camiseta da seleção para o ex-lateral autografar.

“Achei ótima a iniciativa da Allianz. Eu nunca tinha vindo ao museu e gostei. Como não fui sorteado, fiz questão de comprar uma camisa para o Paul Breitner autografar”, disse o corretor Renato Guimarães Júnior. Apesar de ter já vindo ao Brasil em outras vezes, foi a primeira vez que o jogador visita o museu. “É uma bela iniciativa. O museu retrata a história e realidade do futebol mundial”, comentou Breitner, enquanto apreciava sua foto da final da Copa de 74.

Na opinião do corretor da Alvitre Corretora de Seguros, Valdir Silva, além de lembrar-se daquela Copa, o evento lhe proporcionou conhecer um dos craques da seleção campeã. “Foi muito bom participar desse encontro. Eu já conhecia o museu, mas desta vez a visita teve um sabor especial”, afirmou Silva.



Breitner autografou camisa no Museu do Futebol

AIG volta a atuar no mercado do País

Também no final de novembro (28), em São Paulo, a AIG Seguros anunciou a sua volta ao mercado brasileiro, após um período atuando com a marca Chartis Seguros. O anúncio foi feito pelo diretor de Vendas da AIG no Brasil, Fábio Cabral. “Eu afirmo que a companhia irá iniciar uma nova era no País, pois queremos implementar várias ações com vistas ao crescimento”, disse Cabral. Já o presidente da AIG, Jaime Calvo, ratifica as oportunidades de crescimento. “Temos todos os tipos de produtos, energia, linhas financeiras, aviação e garantia, incluindo produtos para ameaças cibernéticas e os riscos ambientais”, enumera Calvo. AIG é o nome de marketing mundial para *property-casualty*, vida e aposentadoria, e as operações de seguros gerais da *American International Group, Inc.*



Calvo: oportunidades de crescimento em várias linhas de produto

Sucesso dividido com os corretores



Travesso e Magnaboschi: comemoração do crescimento de 30% da companhia no Brasil

Já se transformou numa festa tradicional. Na noite de 29 de novembro, a MetLife reuniu corretores de profissionais do setor para uma confraternização no Ballroom, em São Paulo. Mais de 400 pessoas festejaram com

diretores da empresa os bons resultados de 2012. Palavras de otimismo e agradecimento pontuaram os discursos. “Queremos compartilhar com os nossos parceiros, os corretores, o crescimento de 30% da MetLife no mercado nacional”, comemorou o presidente da companhia, Mário Travesso. O diretor-executivo de Vendas, Marcio Magnaboschi, também agradeceu os corretores pelo trabalho desenvolvido ao longo deste ano. “O sucesso que alcançamos foi possível graças ao empenho destes profissionais. Em 2013, haverá novas campanhas de vendas”, avisou.

MetLife líder global em seguros de vida. Ofereça o melhor pi

São Paulo, quarta-feira, 21 de novembro de 2012

Porto Seguro em São Paulo

Mulher é baleada na cabeça...

Suett & Crawford oferece tranquilidade a diretores
A Suett & Crawford - Consultoria em Seguros, empresa do Grupo Cooper Gay Suett & Crawford (CGSC), traz ao Brasil o "Stop Loss Saúde", seguro ... (Leia mais)

Porto Seguro inaugura Centro Automotivo no Jaçanã
A Porto Seguro passa a contar com uma nova unidade do Centro Automotivo Porto Seguro em São Paulo (SP), na região do Jaçanã. No local, que... (Leia mais)

Brasilcap patrocina show de Marisa Monte
A Brasilcap traz a Brasília a cantora Marisa Monte, que continua a sua turnê nacional Verdade Uma Ilusão. A turnê teve início em junho, em Curitiba, passa a ... (Leia mais)

Grupo Aclub comemora 48 anos
O Grupo Aclub comemorou 48 anos na última terça-feira, dia 20 de novembro. Antecipar tendências continuamente e apresentar soluções diferenciadas de proteção para ... (Leia mais)

Publicidade

TEMPO DENTAL
Seu sorriso em boas mãos.

Últimas Notícias

quarta-feira, 21 de novembro de 2012

- Suett & Crawford oferece tranquilidade a diretores
- Publicação dedica edição ao Código do Consumidor
- Mongeral Aegon segura Copa libertadores de futebol feminino
- Grupo Aclub comemora 48 anos
- Sulamérica aposta em tecnologia para oferecer comodidade e rapidez
- Porto Seguro inaugura Centro Automotivo no Jaçanã
- Brasilcap patrocina show de Marisa Monte
- Sindicato entrega Medalha do Mérito Segurador
- Novo produto comemora os 40 anos da Assist-Card
- Tokio Marine tem novo endereço em Juiz de Fora

O portal Planetaseguro 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

Quatro décadas de atuação em prol dos seguros

Clube dos Corretores de São Paulo reafirma 40 anos de existência em animado jantar

Uma marca histórica celebrada num jantar que reuniu as principais lideranças do mercado nacional de seguros. O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) comemorou 40 anos de fundação completados em outubro numa bela festa que aconteceu no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo, em dezembro. O Clube, mais uma vez, reuniu corretores e empresários do ramo de seguros e suas respectivas esposas num mesmo espaço, compartilhando as mesas dispostas em um dos salões do hotel. A ocasião também foi propícia para se confraternizarem às vésperas de 2013.

O mentor do CCS-SP, Alexandre Camillo, visivelmente emocionado, agradeceu a presença das cerca de 300 pessoas que compareceram e homenageou os profissionais que contribuíram para o desenvolvimento da entidade. “Corretores e seguradoras devem caminhar de forma alinhada. A indústria dos seguros terá muito a ganhar com isso”, ressaltou Camillo em seu discurso. A entidade homenageou os sócios fundadores Celso André, Milton D’Amelio, Benedito Dario Ferraz e Henrique Elias. Ferraz e Elias foram representados por filho e filha, respectivamente. Mais homenagens se seguiram para os ex-mentores Luis López Vazques, Pedro Barbato, Nilson Arello Barbosa, Cesar Bertacini e Boris Ber. Camillo também reverenciou a memória do ex-presidente da Federação Nacional de Corretores de Seguros (Fenacor), Leoncio de Aruda e Sincor-SP, e do ex-diretor da Escola Nacional de Seguros, João Leopoldo Bracco de Lima. Ele comandou o CCS-SP entre os anos de 1988



Camillo fez um agradecimento especial à presença de corretores e executivos que prestigiaram o jantar

e 1990. Além das homenagens, uma peça de teatro descontraiu o público, cujo “gancho” residiu na história do Clube dos Corretores. Houve, ainda, sorteio de três televisores LCD de 32 polegadas. Ao final, pista de dança ao som de hits de vários ritmos musicais.

Fundação

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo foi fundado no dia 5 de outubro de 1972. Os profissionais responsáveis pela fundação da entidade foram os seguintes: Antonio D’Amelio, Roberto da Silva Porto, Abdon de Oliveira, Leonidio Jorge Valente, José de Almeida; José Querino de Carvalho Tolentino, Henrique Elias, Paulo Silveira, Benedito

Dario Ferraz, Cláudio Luiz Martins, João Leopoldo Bracco de Lima, Hermínio Brandão, Brasil Geraldo, Zenio Vergueiro Sampaio, Celso André, Milton D’ Amélio, Oswaldo Montanini, Menotti Minutti Junior, Petr Purm, Geraldo Resende de Matos, Edgar César Portal Jorge, Carlos Abreu Costa, Oswaldo Bevilacqua Festa, Geraldo Afonso Teixeira de Assunção e Renato Rubens Rocchi Guedes de Oliveira.

Segundo o portal do CCS-SP, “a sua fundação ocorreu devido a problemas políticos vividos no País naquela época, que cerceavam a liberdade de ação dos Sindicatos, ou seja, ao Clube era permissível praticar determinados atos no setor de Seguros, coisa que o Sincor-SP estava tolhido, politicamente falando, de atuar como era necessário”. Sendo assim, “a entidade assumia, na medida do possível, o papel que cabia ao Sincor-SP fazê-lo, quando este ficava impossibilitado de agir em defesa dos interesses da categoria e do próprio mercado de seguros”. Desde então, 17 profissionais comandaram o CCS-SP, antes da gestão de Alexandre Camillo.



Entidade prestou homenagens a sócios fundadores e a ex-mentores: trabalho notável à frente do CCS-SP

Prodent e seus parceiros comerciais, igual a crescimento e resultados!

Pela 3ª vez consecutiva a **Prodent** está na lista das **250 empresas que mais cresceram** nos últimos três anos, resultado da pesquisa realizada pela **Revista Exame PME** e auditada pela **Deloitte**.
Agradecemos aos nossos parceiros comerciais, clientes, credenciados e associados que fizeram parte dessa conquista.



Operadora Destaque
em Odontologia 2012



A **Prodent** é uma operadora com foco exclusivamente odontológico e presta serviços com os mais altos níveis de excelência a **600 mil beneficiários**, através de uma rede credenciada composta por **mais de 17 mil opções de atendimento em todo o Brasil**.

Conheça nossos projetos comerciais e faça parte dessa expansão.

Grande São Paulo

11 3017-6080

Demais localidades

0800 727 6067

Acesse:

www.prodent.com.br

Com bons motivos para comemorar

Sincor-SP anuncia criação de nova regional e comemora sucesso do programa “Cultura do Seguro”

Por Cristiane Pappi

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) tem várias razões para festejar. O evento, que aconteceu em dezembro, no Buffet Baiúca, além de exaltar o final de ano, comemorou 20 anos do programa “Cultura do Seguro” e anunciou a fundação de nova regional da entidade no centro de São Paulo.

O presidente do sindicato, Mário Sérgio de Almeida Santos, apresentou Brás Romildo Fernandes como gerente da nova regional, que atenderá cerca de 3 mil corretores na própria sede do Sincor. “A proximidade com as diretorias contribuirá para a gestão do novo gerente”, afirmou Mário Sérgio. Em pronunciamento, Brás antecipou que pretende investir em cursos e palestras para os corretores. “Nos esforçaremos o para fazer a diferença e,



Mário Sérgio e Brás: atendimento a 3 mil corretores

com certeza, aprimoraremos o que já vem sendo feito pelo presidente e sua diretoria”, afirmou.

Para completar a festa, Mário chamou ao palco para homenagens os atuais responsáveis pelo programa “Cultura do Seguro”. Segundo o presidente do Sindiseg-SP, Mauro César Batista, os 20 anos do projeto são um marco para a sociedade. “O seguro é a conquista de um bem necessário para a humanidade. É muito bom trabalhar para sua divulgação e conhecimento”, finaliza.

Crescimento acima do mercado

Também em dezembro, a Brasilprev reuniu jornalistas para um almoço em São Paulo. Na ocasião, o presidente da companhia, Ricardo Flores, fez uma avaliação do cenário macroeconômico, falou sobre poupança e educação financeira, os resultados do mercado e da Brasilprev e as perspectivas para 2013.

Para Flores, o aumento da renda real, o crescimento da classe média e a queda



Flores está otimista. Há a perspectiva de encerrar o ano com R\$ 66 bilhões em ativos sob gestão

da taxa de desemprego sinalizam para um ambiente de estabilidade de preços e equilíbrio fiscal. “Essas pessoas contrataram 23% dos planos da companhia”, num total de 409 mil planos”, informou.

Na opinião do executivo, a educação financeira irá consolidar a cultura previdenciária no País. Nesse sentido, a Brasilprev desenvolve uma série de ações, entre as quais a realização de palestras com foco na adequada administração dos recursos financeiros. Os resultados da companhia são positivos: ela cresceu 44,9% acima do mercado. “Até outubro, a arrecadação da Brasilprev foi de R\$ 14 bilhões”, informou o dirigente. A perspectiva é encerrar o ano com R\$ 66 bilhões em ativos sob gestão.

Resolução nº 243 penaliza pessoa física

A Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp) realizou a segunda edição do “Café com Seguro”, na manhã de 6 de dezembro, no auditório do Sindseg-SP. O presidente da Academia, Mauro César Batista, abriu o evento e enalteceu a iniciativa que visa esclarecer aspectos importantes relativos aos seguros. A palestra foi proferida pelo advogado e presidente do Conselho de Acadêmicos da Ansp, João Marcelo dos Santos, que comentou sobre as “Novas Regras de Penalidades - Os Impactos da Resolução CNSP 243/2011”. A diretora jurídica do Grupo AON, Patrícia Godoy Oliveira, comandou um painel de perguntas feitas pelos participantes, além dos debates que se seguiram.

A resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) entrou em vigor no dia 6 de março e dispõe sobre as sanções aplicáveis às pessoas físicas e jurídicas e disciplina o inquérito administrativo e o processo no âmbito da Superintendência de Seguros Privados (Susep). “O pior aspecto da resolução é a liberdade para a Susep definir casuisticamente a responsabilização de pessoas físicas”, comentou João Marcelo. A norma estabelece multas de até R\$ 1 milhão. O advogado enalteceu um mérito da norma. A Susep fixa a celebração do TAC – Termo de Ajuste de Conduta. Trata-se “de uma boa saída para as empresas que acumulam muitos processos”.



João Marcelo, Patrícia e Mauro Batista: “Café com Seguro” debateu norma polêmica da Susep

A TEMPO SAÚDE Seguradora
e a TEMPO DENTAL
desejam que os próximos
365 dias sejam repletos
de sorrisos e muita saúde!
Boas festas!



Sua saúde sempre bem acompanhada
www.temposaude.com.br

ANS - nº 00036-1



Seu sorriso em boas mãos
www.tempodental.com.br

ANS - nº 310981

Tempo Assist quer estar mais próxima de você

Companhia faz encontro de relacionamento com corretores em várias capitais do Brasil



Representantes da equipe Tempo Saúde Seguradora e Tempo Dental: Ruy Thienne, Marcos Ferreira, Júlio Felipe e Thais Menegazzo

De olho na expansão de suas operações, a Tempo Assist vem se aproximando ainda mais de seus parceiros de negócios, com especial atenção àqueles que estão dedicados à comercialização de seguro saúde e planos odontológicos. A companhia, que também atua na prestação de serviços de assistências especializadas, home care e soluções em saúde, iniciou em meados de novembro uma série de encontros de relacionamento com corretores em suas filiais espalhadas pelo Brasil.

As cidades de Salvador (BA), Recife (PE), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP) e Brasília (DF) já foram consagradas com a visita dos principais executivos da companhia, que tiveram a oportunidade de revelar aos parceiros de cada localidade as conquistas alcançadas neste ano e as novidades previstas para 2013. “A estratégia de expansão geográfica da Tempo Assist, traduzida na abertura de diversas novas filiais regionais, foi fundamental

para o crescimento do número de segurados atendidos pela Seguradora”, avalia o vice-presidente da Tempo Saúde Seguradora, Vitor Alt.

“Um exemplo disso é a modalidade pré-pagamento, sobretudo a pequenas e médias empresas, que registrou forte crescimento de 23% no terceiro trimestre deste ano, atingindo mais de 98 mil vidas em setembro de 2012”, destaca o vice-presidente. “Estaremos olhando para regiões que apresentam mercado potencial atraente”, completa o executivo.

TEMPO ASSIST INAUGURA NOVAS FILIAIS PELO BRASIL



Nos encontros de relacionamento com corretores, os executivos da Tempo Assist ainda tiveram a oportunidade de comemorar os resultados da campanha “A Vida é Bela”, em que o corretor do segmento de saúde que atingiu o melhor desempenho receberá uma passagem com direito a acompanhante para um cruzeiro marítimo com destino a Flórida (EUA), Jamaica e Cozumel (México), entre outros prêmios. A escolha do tema “A Vida é Bela” esteve relacionada à crença de que viver com qualidade é ganhar em felicidade. Para a empresa, essa é a melhor forma de melhorar sua performance, ampliar a produtividade e gerar cada vez mais resultado, assegurando dessa maneira o bem-estar de seus clientes.

“Criamos a campanha porque acreditamos no potencial dos corretores para dar ainda mais força às vendas dos produtos da Tempo Saúde Seguradora e Tempo Dental. Para nós, os corretores formam uma ex-

tensão vital dos ‘braços’ da Tempo Assist e, por isso, nada mais justo do que reconhecer seu engajamento”, explica Alt.

Premiação

No decorrer da campanha, os cor-

retores participantes acumularam pontos com as vendas realizadas. Esses pontos poderiam ser trocados a qualquer momento, já que a mecânica privilegiou a premiação de um grande número de pessoas, de forma que todos fossem contemplados conforme os resultados. Entre outros prêmios oferecidos, destacaram-se artigos eletrônicos, móveis e decoração, além de vales de compras em supermercados, drogarias e lojas de vestuário, ingressos para teatro, cinema e até parque de diversões.

“A rodada de relacionamento com os corretores foi fundamental para que pudéssemos nos aproximar de nossos parceiros, mostrando a eles não apenas a estratégia e o potencial de crescimento da companhia, mas também a importância que eles agregam em todo este processo”, afirma Alt. “Temos expectativas otimistas para o próximo ano. Reconhecemos os desafios, mas acreditamos que, junto com os nossos parceiros corretores, será possível ter um ano memorável para a Tempo Saúde Seguradora”, completa.



Visão geral do evento realizado em Recife (PE), no Restaurante Camarada Camarão

Um homem que aproveita as oportunidades da vida



Cláudio, o pequeno Arthur e a esposa Paula: família que viaja unida, sempre permanecerá unida

O executivo Cláudio Macedo Pinto é um jovem de 44 anos, casado, pai de um filho de 3 anos, e com experiências profissional e de vida muito valiosas. Ele é o atual diretor comercial da Fator Seguradora e orgulha-se de ter atuado nos “dois lados do balcão”, militando também em corretoras. Cláudio é graduado em Administração pela Faculdade Oswaldo Cruz e pós-graduado em Comércio Exterior na Faculdade Armando Álvares Penteado (Faap). Viajou por todo o Brasil, além da América Latina, e conhece vários países da Europa. “Foram três anos nessa aventura, utilizando trem, avião e carro”, resume. Numa só palavra: Cláudio é um homem de bem com a vida.

Seguro Total - Comente a respeito de sua trajetória profissional até ocupar a Diretoria Comercial da Fator Seguradora.

Cláudio Macedo – Comecei a trabalhar em seguros aos 18 anos. Em 1987, atuei nas áreas técnica e

comercial das seguradoras Generali, Mapfre e HSBC. Ocupei a Gerência de Sinistro da antiga Vera Cruz e também tenho passagens por corretoras. A primeira delas é a SCK. Eu era o responsável por todos os seguros desta empresa, dos mais simples aos complexos. Em seguida, decidi viajar à Inglaterra para aprimorar o

idioma. Em um ano e meio de estudos, fui membro da Chartered Insurance Institute (CII). Na época, eu percebi um fato curioso: as apólices brasileiras eram a íntegra das britânicas. Voltando ao Brasil, tive passagens importantes pelo Grupo AON – inclusive em Portugal – e Harmonia Corretora. Em abril de 2012, fui contratado pela Fator Seguradora. Enfim, atuei dos dois lados do balcão – em seguradoras e corretoras.

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

CM – Existem alguns caminhos. Você precisará ler muito. Ler todas as publicações do gênero e se inteirar de todas as áreas. Precisa se aprimorar bastante, também. Outra coisa: é fundamental preparar-se adequadamente, fazendo cursos, como o MBA, por exemplo. O mercado exige conhecimento e preparo.

ST – Quais são os seus projetos pro-



Cláudio em passeio pela deslumbrante Ilha da Berlenga, em Portugal: visita a um paraíso ibérico

fissionais para 2013?

CM – Quero fazer um MBA em gestão financeira com o objetivo de conhecer a fundo os meandros das operações de uma empresa. Também está nos meus planos aprender mais um idioma. Hoje eu falo inglês e espanhol fluentemente. Detalhe: estudei mandarim durante dois anos. Foi uma experiência muito interessante.

ST - Possui algum hobby em suas horas livres?

CM – Eu coleciono camisas de times de futebol e da Seleção Brasileira. Devo ter umas 60 delas guardadas e não só de equipes do Brasil, como também da Europa.

ST – Qual esporte pratica? Futebol?

CM – Claro. Já joguei futebol de salão muito tempo atrás – eu era goleiro – agora eu sou centroavante no futebol soçaite. Considero-me um atacante nato, gosto de ficar na banheira fazendo gols. Não sou nenhum craque, mas aproveito as oportunidades.

ST – Qual é o seu time de coração?



Cláudio e Paula em Havana (Cuba): as belezas da América Central também estão na rota do executivo

CM – Sociedade Esportiva Palmeiras. Inclusive sou sócio do clube há quase 30 anos. Um dia pensei em jogar no Palmeiras, mas não deu certo porque tinha outras prioridades.

ST – Que viagens marcaram a sua vida?

CM – Quando eu era solteiro, eu viajei por todo o Brasil. Eu utilizava

ônibus, carro e até canoa. Descobri lugares incríveis. Conheci bem a realidade da extração do ouro em Serra Pelada, no Pará. E olha que não peguei malária. Subindo pelo Norte, visitei aldeias indígenas no Tocantins e fui a Boa Vista (RR), onde percorri algumas reservas do Ibama. Viajei muitas vezes sozinho, seja em período de férias ou em feriado prolongado. Também estive na Venezuela, Paraguai, Uruguai e Argentina.

ST – E na Europa?

CM – A minha primeira viagem fora da América Latina foi à Inglaterra. Fiquei em Londres e de lá fiz algumas viagens – fui para a Escócia, País de Gales. Consegui um carro, o que facilitou os deslocamentos. Além de conhecer boa parte do interior da Inglaterra, me diverti na “matriz” da October Fest, na Alemanha. Em passeios como esse, de curta duração, conheci cerca de 20 países, entre eles Itália, Suíça, Dinamarca, França, Suécia. Foram três anos nessa aventura, utilizando trem, avião e carro. Viagens inesquecíveis, sem dúvida.



Executivo posa com a camisa do Rosenborg Ballklub (RBK), tradicional time de Oslo, na Noruega

Diretor da Zurich é dirigente da ABRH



O diretor de Recursos Humanos da Zurich Seguros, Moisés Correia da Silva, acaba de assumir a vice-presidência de grupos da Associação Paulista de Recursos Humanos e de Gestores de Pessoas (Aaapsa) e também faz parte do Conselho da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-SP). Moisés é graduado em direito pela PUC-SP, com pós-graduação pela FGV-SP e MBA pela USP na área de gestão de pessoas. Ele já ganhou prêmios, além de ser co-autor de livros. O executivo atuou em empresas como MasterCard do Brasil, Banco Toyota e Ciba Especialidades Químicas.

Willis Brasil apresenta novo diretor de energia

A Willis Brasil, pertencente ao Willis Group, anunciou o executivo Carlos Vinicius Simonini como o novo diretor da divisão de energia da Willis Resseguros do Brasil.

O executivo possui mais de dez anos de atuação no mercado de seguro e resseguro. Esteve desde 2006 no IRB-Brasil, sendo nos últimos anos o responsável pela divisão de subscrição de Energy. O executivo atua também como professor da Escola Nacional de Seguros desde 2007, além de ser bacharel em ciências econômicas pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e

Executivo comandará as parcerias da Classic



A Classic Vida e Previdência, com sede em Belo Horizonte (MG), contratou o executivo João Paulo Moreira de Mello, profissional com mais de 30 anos de experiência no setor de seguros, para atuar diretamente com os projetos de expansão e captação de novos negócios, ampliando o relacionamento da empresa com os agentes de mercado. O executivo ocupará o cargo de superintendente de parcerias. João Paulo é administrador de empresas e iniciou sua carreira na Minas Brasil Seguradora, hoje Zurich Seguros. Ocupou cargos estratégicos na companhia chegando à superintendência regional para Minas Gerais e Centro-Oeste.



pós-graduado em gestão empresarial pela Coppead.

Ikê anuncia novo diretor de operações

A empresa mexicana Ikê Assistência Brasil nomeou Marcelo Di Palma como o novo diretor de operações da empresa. Essa não é a primeira mudança a ocorrer na



Ikê nos últimos tempos. Recentemente a direção do grupo no Brasil foi assumida por Marusia Gomez. O novo diretor é formado em engenharia mecânica na Faap – Fundação Armando Álvares Penteado, e pós-graduado em marketing na ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing. Atuante há mais de 15 anos no mercado, Di Palma leva como bagagem para a empresa experiências em operações, desenvolvimento de produtos e canais de venda.

ACE reestrutura 'Vida' e contrata profissional

A ACE Seguradora está reestruturando a sua área de Vida a fim de intensificar as suas ações. Assim, a empresa criou uma diretoria comercial



para o departamento, que está sendo comandada por Durvalice Fontana. A executiva coordenava as operações de cinco filiais a partir da estrutura regional que a companhia mantém em Salvador, na Bahia. Durvalice possui 34 anos de carreira, dos quais 22 foram dedicados ao segmento de seguros. Possui duas formações: Economia e Administração pela Faap e Letras pela Faculdade Paulistana, além de pós-graduação em Marketing e MBA em Seguros com ênfase em finanças.

Bate - pronto.



HDI Bate-Pronto. Um centro de atendimento que libera em minutos o conserto do seu carro. Com a HDI, você pode contar na hora H.

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br



Assistência 24 horas é uma “mãe” e tanto

Com a rotina agitada, uma ‘ajudinha’ para auxiliar em situações complicadas é muito importante. Atentos a essas necessidades, o mercado disponibiliza inúmeros serviços de assistência 24 horas. Entre as empresa que fornecem esse tipo de serviço, a Inter Partner oferece chaveiro, faxineira, babá, entrega de comida em domicílio, assessoria saúde, informações sobre viagens, entre outros, que trazem benefícios, conforto e agilidade.

<http://migre.me/cegZn>

Decosil



Bradesco Seguros patrocina “Bonifácio Bilhões”



O Fuxico/Terra

O Circuito Cultural Bradesco Seguros patrocina a nova versão da comédia “Bonifácio Bilhões”, que voltou

ao palco do Teatro Vannucci, no Shopping da Gávea, Rio de Janeiro, em 1º de dezembro. A comédia de espírito vaudeville foi escrita por João Bethencourt e montada pela primeira vez em 1975. Quase quatro décadas depois, o texto ganha as cores da realidade atual, sem perder o espírito provocador.

<http://migre.me/cegbX>

Mongeral incentiva funcionários a correr



Promoview

No dia 2 de dezembro, os profissionais da Mongeral Aegon participaram do Circuito das Estações no Aterro do Flamengo (RJ). Os atletas fizeram parte do Projeto “Mongeral Aegon em Movimento”, que reúne 175 integrantes. O objetivo foi promover o bem-estar e a qualidade de vida dos colaboradores. Lançado em 2010, o projeto inclui a preparação física dos funcionários na academia na matriz da empresa e treinamentos ao ar livre.

<http://migre.me/ceglf>

Gastos do SUS subirão 149% até ano de 2030

Os gastos do Sistema Único de Saúde (SUS) com assistência ambulatorial – como consultas e exames diagnósticos e internação hospitalar – podem atingir, em 2030, R\$ 63,5 bilhões, uma elevação de quase 149% em relação aos R\$ 25,5 bilhões gastos em 2010. A estimativa foi divulgada pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (Iess). Segundo o instituto, a projeção é baseada no aumento e envelhecimento da população brasileira.

<http://migre.me/cegp0>



Amigo10.com

Vida e previdência da Zurich cresce 63%

A Zurich Seguros apresentou seus resultados trimestrais no mercado brasileiro, que revelam crescimento no ramo de vida e previdência Privada. O segmento obteve um crescimento de 63% em prêmios emitidos e de 25% em novas vendas, em comparação ao mesmo pe-

ríodo de 2011. “Continuamos focando no treinamento e motivação, assim como no desenvolvimento de plataformas tecnológicas”, diz o CEO de Vida & Previdência da Zurich, Richard Vinhosa.

<http://migre.me/cegt0>



Veja o filme.

No Seguro MAPFRE Auto, o Carlos Casagrande tem o mesmo tratamento que os seus clientes: de celebridade.

- ✓ 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 grávida.*
- ✓ 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/aut. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Processo SUSEP nº 15414.100326/2004-83 – CNPJ 61.074.175/0001-38.

TRANQUILIDADE INDENIZAÇÃO 5 DIAS ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL GRATUITA PROTEÇÃO NA FRANQUIA DESCONTO DE ATÉ 40% PÁGINA PERSONALIZADA NA INTERNET ASSISTÊNCIA EMERGENCIAL PARA GRÁVIDA GUINCHO GRATUITO ATÉ 250KM CARRO RESERVA POR 15 OU 30 DIAS

Seguro **MAPFRE | AUTO**
Pessoas que cuidam de pessoas.

É só até 28/12. Indique um PGBL Bradesco aos seus Clientes para eles deduzirem até 12% na declaração de IR já no ano que vem.



Bradesco
Vida e Previdência

A Bradesco Vida e Previdência tem um bom negócio para seus Clientes. Fazendo um Plano de Previdência PGBL Bradesco até 28/12, eles podem deduzir até 12%* na declaração de IR já no ano que vem. Isso significa pagar menos imposto no presente e construir um futuro mais tranquilo.

AlmapBBDO

28/12%

Sexta-Feira • Friday • Viernes • Venerdì • Freitag

últimos dias

PATROCINADOR
OFICIAL



Bradesco
Seguros



Baixe um leitor de QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código ao lado e assista a uma vídeodica de como acalmar o Leão.
bradescopevidencia.com.br

TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.

*Até o limite de 12% de sua renda bruta anual, conforme legislação em vigor. O VGBL não possui incentivos fiscais sobre as contribuições. CNPJ: 51.990.695/0001-37.



Bradesco Seguros

É melhor ter.