

REVISTA

SEGURO TOTAL

Ano XIV
Nº 132 - 2013
R\$ 15,00



Exemplo sustentável

Ações de Adriana Boscov recebem reconhecimento das Nações Unidas

Adriana Boscov, executiva da SulAmérica Seguros

As expectativas das empresas em relação ao setor para 2013



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.*

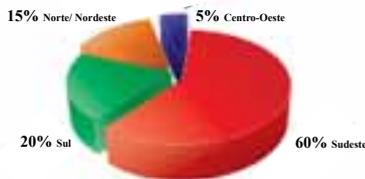
Um seguro completo para seus clientes. Corretor MAPFRE é mais seguro.



*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 13414.1003262004-83 – CNPJ 61.074.175/0001-38.

TRANQUILIDADE INDENIZAÇÃO 5 DIAS PROTEÇÃO PESSOAS
 PROTEÇÃO DESCONTO NA FRANQUIA ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL GRATUITA
 PESSOAS ASSISTÊNCIA EMERGENCIAL PARA GRÁVIDA
 TRANSPARÊNCIA AUTO TRANSPARÊNCIA
 GUINCHO GRATUITO ASSISTÊNCIA EMERGENCIAL PARA GRÁVIDA
 TRANSPARÊNCIA AUTO PÁGINA PERSONALIZADA INTERNET DESCONTO
 PESSOAS INDENIZAÇÃO 5 DIAS TRANSPARÊNCIA

Seguro
MAPFRE | AUTO
 Pessoas que cuidam de pessoas.

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

Negócios promissores e notícias surpreendentes saltarão aos olhos

O otimismo deu o tom ao final do ano passado e agora ganhou força no primeiro mês de 2013. Tanto as grandes seguradoras brasileiras, quanto as multinacionais acreditam que o setor continuará num bom ritmo de crescimento, alicerçado por uma política econômica que estimula o consumo, embora a queda da taxa de juros tenha afetado a rentabilidade das companhias. Muitos observadores apostam no aumento da demanda de produtos ligados à vida e previdência e dos seguros voltados ao varejo. Na verdade, como as coberturas para pessoas físicas e jurídicas vêm ganhando uma dimensão extraordinária, graças à variedade do seguro oferecido, 2013 pode ser um ano sui generis.

Executivos e especialistas do assunto acreditam que dois cenários bem distintos irão se consolidar no contexto segurador nacional. Se, em 2012, a realidade apontava nessa direção, agora o caminho será pavimentado. No primeiro cenário, as companhias continuarão ganhando mercado com seguros para pequenas e médias empresas, incluindo as consultorias. Em uma palavra: soluções para PMEs. Naturalmente, que essa é uma forte tendência. Hoje, os corretores estão se especializando nesse segmento. Eles procuram conhecer melhor o negócio do cliente para, assim, saber quais seguros ele precisa. O mesmo pode se dizer em relação ao seguro D&O, de responsabilidade civil, grandes riscos, etc. A especialização é um processo inevitável.

Num segundo cenário – que também mostrou pujança em 2012 – novos clientes egressos das classes D e C – buscarão novas formas de proteção, seja pelos canais tradicionais ou por correspondentes bancários. Ninguém imaginava que tíquetes mensais de R\$ 10 poderiam ser comercializados em grande escala. O microsseguro galgará novos passos porque integra os planos de atuação comercial das companhias. As perspectivas de aumento de receita, enfim, são as melhores possíveis. Acrescente-se, nesses dois cenários, a venda de seguros on-line, que vive um momento de franca expansão.

Embora ninguém saiba se o ‘fantasma’ da Segurobras ganhará corpo em 2013, o ano começou com pelo menos boas notícias – o anúncio da implantação do sistema de previdência privada para a saúde no Brasil, o PGBL Saúde, e o fim da cobrança do custo das apólices. Há, ainda, uma terceira, embora essa tivesse sido divulgada no final de dezembro: a nomeação da presidente da Comissão de Sustentabilidade da CNseg, Adriana Boscov, como conselheira da Iniciativa PSI. É notório o empenho de Adriana no setor, o que suscitou Seguro Total a fazer uma matéria especial sobre esse feito. Aliás, muitos fatos surpreendentes poderão acontecer ao longo do ano. Exemplo: a Sompo Japan Insurance, por meio da subsidiária brasileira, Yasuda Seguros, irá assumir o controle acionário da Marítima. E “apenas” estamos no início do ano.



20

SUSTENTABILIDADE

Adriana Boscov (ao lado do presidente da SulAmérica, Thomaz Menezes) é eleita conselheira dos PSI.



Casey Seguros

24

PREVISÕES PARA 2013

Dirigentes e executivos de seguradoras opinam sobre as perspectivas para o setor.



14

AQUISIÇÃO

Em coletiva com a imprensa, Grupo Sompro e Yasuda anunciam compra do controle acionário da Marítima Seguros



26

DESTAQUE

Pedro Barbatto fala sobre programa que apresenta há 22 anos de forma ininterrupta.



30

PAPO DE EXECUTIVO

Diretor comercial da JMalucelli, Carlos Fargetti, mostra passeios inesquecíveis que fez com a família.

SEÇÕES

- 6 Mural
- 12 Panorama
- 16 Segurança
- 17 Artigo
- 18 Tecnologia
- 19 Sustentabilidade
- 32 Giro de Mercado
- 34 Portal Planeta Seguro



28

POLÊMICA

Terceira edição do “Café com Seguro” da Ansp discute o código genético e o seguro.



Walmart Blog

7

FÉRIAS

Saiba como funciona o seguro viagem. Avalie a amplitude das coberturas e os riscos.

Revisão de Carnaval. O carro do seu cliente dando um show em todos os quesitos.

CASO DESIGN COMUNICAÇÃO



Seu cliente vai pegar a estrada neste Carnaval? Então peça para ele passar em um Centro Automotivo Porto Seguro e fazer uma Revisão de Carnaval grátis, que vale inclusive para quem não é segurado. Se o seu cliente tiver o Porto Seguro Auto, ele também ganha troca de lâmpadas¹, cristalização dos vidros, revisão de diversos itens do carro e condições especiais de pagamento para os serviços realizados.

Pacote 1	
Apenas 4 x R\$ 25,00	<ul style="list-style-type: none"> • Alinhamento² • Balanceamento³ • Substituição do fluido de freio

Pacote 2	
Apenas 4 x R\$ 45,00	<ul style="list-style-type: none"> • Alinhamento² • Balanceamento³ • Troca de óleo⁴ • Filtro de óleo

Promoção válida até 28/2/2013.

Cliente que pagar com o Cartão de Crédito Porto Seguro acumula pontos para trocar por serviços para o carro, a casa e muito mais⁵.

Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

Revisão de Carnaval



PORTO SEGURO
SEGUROS

Trânsito + gentil



Obs.: Revisão válida para veículos nacionais das marcas VW, Ford, Fiat, General Motors, Honda, Toyota, Renault, Peugeot e Citroën. (1) Exceto lâmpadas especiais como xenon, leds, superbrancas e similares. (2) Alinhamento dianteiro. (3) Balanceamento nas quatro rodas. (4) Troca de óleo realizada no Centro Automotivo Porto Seguro. Óleo ELF - sintético e semissintético. (5) Consulte as Condições Gerais no site www.cartaoportoseguro.com.br. CNPJ: 61.198.164/0001-60. Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização.

‘Bancar’ o herói na enchente é jornada de alto risco

Motoristas que provocam danos não têm seguro

O Portal G1 recentemente fez um alerta baseado num fato retratado no *Bom Dia Brasil*. A advertência serviu frear o ímpeto de certos motoristas que gostam atravessar alagamentos como o seu carro fosse um “batmóvel”. Ledo engano. A chuva não deu trégua na segunda semana de janeiro não só em São Paulo, como na Região Metropolitana. Só na capital foram registrados 20 pontos de alagamento, segundo o portal. Mas os heróis do volante fazem a alegria das oficinas porque seu ato intempestivo leva ao prejuízo inevitável: água entra no motor, ocorrendo famigerado calço.

Atenção: o seguro não cobre esses atos de “heroísmo” e todas as despesas ficam por conta do proprietário. Quando há quebra no bloco do motor, o



Bruno Gonzalez/Agência O Globo

Imprudência ou precipitação? Cruzar vias alagadas pode custar muito caro. E não há seguro para isso

gasto pode chegar a R\$ 8 mil. Ouvi do pela reportagem, o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), Mário Sérgio de Almeida Santos, afirmou que situações como essa – quando o motorista decide cruzar vias alagadas

– não são cobertas pelas seguradoras. Contudo, quando ele fica preso e/ou ilhado no logradouro, vítima da enchente, aí o seguro geralmente cobre o dano. Tudo dependerá da elaboração da apólice. Numa só palavra: se não tiver “batmóvel”...

PGBL Saúde: realidade em 2013

O tema vem sendo discutido à exaustão desde 2007. Mas, parece que, agora, finalmente a implantação do sistema de previdência privada para a saúde no Brasil terá um desfecho favorável durante 2013. Pelo menos é o que garante o presidente eleito da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Osvaldo Nascimento. Trata-se de uma espécie de VGBL similar ao da aposentadoria que estimula a poupança para o pagamento de planos de saúde na terceira idade. “Cerca de 65% dos gastos com saúde estão relacionados a pessoas com mais de 65 anos”, disse Nascimento à imprensa paulista. O executivo participou da implantação dos planos de previdência privada entre o final da década de 90 e início dos anos 2000 – PGBL e VGBL.

Cobrança de apólice sai com o Ano-Novo

Desde 1º de janeiro não há mais cobrança do custo da apólice. O Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) acolheu a proposta de extinção da cobrança apresenta-



da pelo titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Luciano Portal Santanna (foto). Essa já era uma decisão esperada porque, em outubro passado, o Conselho Diretor da autarquia aprovou essa proposta. Segundo análise feita por um grupo de trabalho instituído pela Susep, seria inaceitável manter taxas fora do prêmio.

“O total do valor arrecadado, dentro da rubrica custo de apólice, foi de R\$ 1,7 bilhões em 2011. Até março de 2012, a taxa gerou R\$ 485,3 milhões”, apontou o estudo. Em tempos de economia estável e o uso da tecnologia, como forma de reduzir significativamente os custos das operações de contratação, fizeram com que a cobrança perdesse a sua função primordial.

Férias dos sonhos ou pesadelo inesquecível?

Seguro viagem tem mais de 20 tipos de cobertura e grande número de exclusões

Época de férias, muita gente põe o pé na estrada. Famílias afivelam as malas e embarcam rumo ao litoral do Brasil, Europa e Estados Unidos. Nos últimos anos, o interesse pelo seguro viagem vem ganhando cada vez mais adeptos. Até porque, o cidadão, quando resolve descansar para bem longe do seu ambiente de trabalho, não quer amargar imprevistos de qualquer natureza. Em outras palavras: A viagem dos “sonhos” não pode ser um pesadelo que se perpetuará na memória. Há várias companhias que oferecem essa cobertura e os preços são igualmente variados.

Os valores são fixados conforme as coberturas contratadas e o número de dias da viagem. Segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), entre 2005 e 2010, a venda do seguro viagem quase quadruplicou, ao passar de R\$ 9,5 milhões para R\$ 33,5 milhões. Há pelo menos 22 tipos de cobertura – desde a prorrogação da estada até perda de documentos. Contudo, a



Aeroporto Internacional Juscelino Kubitschek, em Brasília: turistas não podem dispensar proteção

ocorrência de extravio de bagagens é um fator preocupante. É um seguro que vem amealhando muitos interessados.

Em linhas gerais, o cliente deve procurar um corretor ou seguradora de sua confiança, avaliar a amplitude das coberturas e os riscos. Atenção: os riscos excluídos do seguro envolvem uma série de itens. Exemplo: danos e

prejuízos causados por imprudência, negligência, imperícia e irresponsabilidade do segurado ao dirigir um veículo não são cobertos pelas companhias. Há casos em que o segurado precisa pagar os danos a título de reembolso. Portanto é necessário ter reserva financeira. Informe-se, primeiro. E evite dores de cabeça depois.

Em debate, o seguro e a genética

O uso de testes genéticos na subscrição de riscos em seguros no Brasil era pouco ou nada discutido até então. Em 2013, os debates sobre esse tema polêmico prometem esquentar. Até porque nos vizinhos Chile e Argentina, os testes genéticos estão sendo analisados com profundidade por especialistas. Em novembro passado, o “III Congresso de Novas Tecnologias e suas Repercussões no Seguro”, promovido pela seção chilena da Associação Internacional de Direito de Seguros (Aida), reuniu representantes e personalidades brasileiras nas áreas jurídica e acadêmica em painéis distintos.

Aspectos ligados à biotecnologia e à engenharia genética catalisaram as atenções. Um exemplo de que o tema merecerá uma cuidadosa avaliação de catadráticos do setor aponta para o recente evento promovido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp). Na terceira edição do “Café com Seguro”, a entidade trouxe ao debate o código genético e o seguro (*veja matéria nessa edição*). “A seguradora precisa ter acesso a todas as informações para que o seguro seja, efetivamente, um espelho do risco”, considera a advogada Marcia Cicarelli Barbosa de Oliveira, que participou do III Congresso de Novas Tecnologias.

Suspensão de planos

A FenaSaúde avaliou, em nota recente, a decisão da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) de suspender a atividade de 28 operadoras. Para os seus dirigentes, trata-se de um momento de transição no mercado, no qual a agência regulatória passou a fiscalizar o cumprimento de prazos a punir as operadoras que não os respeitam. A entidade, no entanto, destaca ser necessário melhorar a prática de proibição de venda de planos, por meio de uma padronização dos critérios de qualificação das operadoras nas diferentes áreas da ANS. A FenaSaúde sugere que haja maior transparência nos critérios e garantia de ampla defesa prévia por parte das operadoras alcançadas.

DPVAT mais caro para veículos



Ano-Novo e DPVAT mais caro para carros particulares e motos. Valores variam de R\$ 101,10 a R\$ 390,84

Lembrar nunca é demais: o valor pago pelo Seguro Obrigatório de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Vias Terrestres (DPVAT) já está mais caro. Uma decisão esperada desde novembro, quando a Susep sinalizava para o reajuste. E o Diário Oficial da União, de 24 de dezembro, publicou a resolução. Os preços variam segundo a categoria do veículo. O valores das categorias 1 (carros particulares) e 2 (táxis e carros de aluguel) estão fixados em R\$ 101,10.

Vejam os demais valores: categoria 3 (ônibus, micro-ônibus e lotação com cobrança de frete) - R\$ 390,84; categoria 4 (micro-ônibus com cobrança de

frete, mas com lotação não superior a dez passageiros, e ônibus, micro-ônibus e lotações sem cobrança de frete) – R\$ 242,33; categoria 9 (motocicletas, motonetas, ciclomotores e similares) - R\$ 286,75; categoria 10 (máquinas de terraplenagem e equipamentos móveis em geral licenciados, além de camionetes de até 1.500 quilos de carga e caminhões) - R\$ 105,81.

E quando o DPVAT pode ser aplicado? Segundo entendimento do Superior Tribunal de Justiça (STJ), o seguro deve ser usado para reparar danos pessoais em acidentes de trânsito, independentemente se a culpa é da vítima.

MBA em seguros e resseguro

Alunos de Curitiba e Brasília preparam-se para cursar MBA Executivo em Seguros e Resseguro, a ser ministrado da Escola Superior Nacional de Seguros. Detalhe: é a primeira vez que essas duas cidades terão curso de pós-graduação que formará gestores para atuar na indústria de seguros. O curso terá duração de cerca de um ano e meio, com aulas semanais às sextas-feiras e quinzenais aos sábados. Em Curitiba, elas terão início no dia 22 de março e, em Brasília, no dia

12 de abril. Investimento: 18 parcelas de R\$ 695,70.

Na opinião do diretor acadêmico da Escola, Cláudio Contador, o setor vive um momento de expansão, mas se ressentido de talentos, sobretudo em cargos de liderança. Este curso procura qualificar profissionais com as melhores práticas de gestão para atuarem apoiados na realidade brasileira”, explica Contador. Outras informações podem ser obtidas em dois sites: www.funenseg.org.br e www.esns.org.br.

Capitalização: novas normas em seis meses

As novas normas sobre distribuição, cessão, subscrição e a publicidade na comercialização de títulos de capitalização serão aplicadas em 180 dias, contados a partir da Circular 460, publicada na edição de 15 de janeiro do Diário Oficial da União. Entre outras providências, as sociedades de capitalização deverão informar à Susep a relação de distribuidores de títulos de capitalização previamente ao início das operações para as quais o distribuidor de título de capitalização formalizou contrato particular com a sociedade de capitalização. O distribuidor de título de capitalização - a pessoa jurídica que realiza a intermediação entre a sociedade de capitalização e o canal de venda dos títulos de capitalização - e as sociedades de capitalização deverão prestar informações claras e adequadas acerca de direitos e obrigações dos títulos de capitalização.

O distribuidor deve ter reputação ilibada, com administrador(es) residente(s) no País. O novo regulamento estabelece a responsabilidade solidária da sociedade de capitalização em relação às operações do distribuidor; a garantia de acesso da autarquia às dependências do distribuidor; o acesso da superintendência aos contratos e convênios firmados ao amparo desta Circular, bem como a todas as informações, dados e documentos relativos ao distribuidor, vinculados à oferta de títulos de capitalização. A auditoria nas atividades dos distribuidores deverá ser realizada por auditor externo ou por auditor interno da sociedade de capitalização, devendo, neste último caso, o relatório ser submetido à auditoria externa. (Fonte: CNseg)

Boa oportunidade eletrônica para negócios

Por Cristiane Pappi

Em sua primeira “Palestra do Meio-Dia” de 2013, em 16 de janeiro, a Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) convidou o diretor de E-commerce e Gestão de Marcas da Rede ICP Seguros, Rodrigo Paiva, para falar sobre “Certificação Digital Como Oportunidades de Negócios para o Corretor de Seguros”. Durante o encontro, o executivo mostrou os benefícios trazidos às corretoras que atuam como Autoridades de Registro, unindo o mercado de seguros e certificação digital, e também esclareceu dúvidas sobre o tema.

Baseado na tese de que o mercado de tecnologia está sempre ligado à renovação e a mudanças, Paiva apresentou um vídeo sobre o papel dos jovens. Afinal, desde a Segunda Guerra Mundial, são eles quem ditam as regras. “Os jovens de hoje possuem mais experiência, conheci-



Paiva: tecnologia está sempre ligada à renovação

mento, maior poder aquisitivo e de decisão. A internet influencia tudo isso, portanto, este é o potencial cliente”, afirmou o diretor.

A certificação digital é a identidade virtual que valida, com base jurídica, todas as transações realizadas on-line, facilitando a dinâmica de trabalho. Segundo o diretor da Rede ICP, os profissionais que mais utilizam esse produto são empre-

sários, advogados e médicos. Só a ICP efetua por ano cerca de 200 mil transações, com 130 pontos de atendimento, as chamadas Autoridades de Registro (AR), em 83 cidades.

Paiva explicou que os interessados em adquirir a identidade digital realizam o processo pela internet, buscando-a pessoalmente em uma AR. “Nosso processo de aderência à certificação não elimina o contato com o corretor, contribuindo também para aumentar sua carteira de negócios”, acrescenta Paiva.

Ética do Sincor tem novo coordenador

José Valdecyr Saoncella (foto) é o novo coordenador do Comitê de Ética do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP). O cargo era ocupado pelo segundo-tesoureiro da entidade, Flávio Bevilaqua Bosisio. Ele deixa a função para ser o responsável geral pelos trabalhos desenvolvidos por este comitê e também pela Comissão Jurídica e Ouvidoria.

O Comitê de Ética acompanha casos de denúncias relacionadas à atividade do corretor de seguros e inicia processos para apuração e análise de todas as circunstâncias, como também fomenta a adesão ao Código

de Ética da categoria em todo o mercado de seguros. O comitê foi formado em 1994.



Analfabeto funcional desconhece poupança, investimentos e seguro

Dados do Instituto Paulo Montenegro (Ibope) revelam que 27% da população é constituída de analfabetos funcionais – o que representa algo em torno de 37 milhões de brasileiros. Encaixam-se nessas condições pessoas minimamente letradas, mas que não interpretam textos e realizam operações matemáticas. E mais: segundo a ONG Care Brasil, cuja missão é combater a pobreza por meio de ações de inclusão social e do fortalecimento da economia local, cerca de 60% da população economicamente ati-

va no País não tem acesso ao sistema financeiro.

Além de terem dificuldade na compreensão de textos, esses cidadãos desconhecem completamente como lidar com o sistema de poupança, investimentos e seguros. Há, ainda, milhões de pessoas que guardam seu dinheiro em casa – em caixas de papelão, dentro de panelas e embaixo do colchão. A biometria – que vem sendo implantada rapidamente no sistema bancário nacional – vem socorrer pelo menos em parte esse problema.

Gestão de riscos é remédio contra roubos de carga

No Brasil, não há uma estatística concreta relacionada ao volume de perda de produtos e mercadorias do transporte de carga. O resultado imediato desse panorama é o aumento dos custos de produção. Os principais problemas referem-se a manuseio, roubo e furto.

Informações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) estimam que a cada safra de grãos no Brasil, cerca de R\$ 2,7 bilhões são perdidos após a colheita, em função da péssima condição das rodovias e caminhos mal conservados, que acarretam na perda dos grãos por outras diversas razões.

No segmento de commodities, itens como algodão, café e produtos siderúrgicos (o níquel, por exemplo), além do gargalo logístico, a perda é agravada em função de roubo das mercadorias em trânsito, sobretudo na linha dos produtos acabados como

os eletrônicos, os farmacêuticos e os de gêneros alimentícios. Segundo o diretor financeiro da Buonny Projetos e Serviços de Riscos Seguritários, Cyro Buonavoglia, a falta de investimento público é um ponto importante. “Se conseguirmos modernizar nossa infraestrutura, minimizaremos muito as perdas no setor”, sugere

Buonavoglia propõe implementando políticas de financiamento e desoneração para o setor rodoviário, propiciando acesso aos motoristas autônomos e das empresas “às linhas de crédito para substituição dos equipamentos obsoletos e sucateados por novos e modernos equipamentos mais seguros e econômicos”. O diretor preconiza também a adoção de uma política de modernização das rodovias, que contemple segurança pública adequada para repressão ao crime de roubo e furto de produtos. “Precisamos de leis mais duras para quem rouba e ainda mais duras para quem recepta”, completa.

O diretor da Buonny defende a



Ladrões de carga presos por policiais em Goiânia (GO): roubos se proliferaram pelo País: gestão de riscos é a saída

boa gestão de riscos como mecanismo importante de prevenção e minimização de perdas. “Toda empresa deve ter uma área voltada para a gestão de seus riscos, que irá identificá-los, analisar os impactos, identificar as ferramentas e métodos de contenção, redução, transferência e financiamento desses riscos, aplicar as medidas preventivas e avaliar a eficácia dessas medidas. O processo de gestão de riscos tem que ser permanente em uma organização”, destaca. Buonavoglia lembra que prevenir é mais barato que o processo de pós-perda. Por isso, ressalta o ato de gerir riscos com a ferramenta mais eficaz nesse processo.

Seguros na América Latina mostram a sua força

No final de janeiro, a Fundación Mapfre divulgou a 11ª edição de seu estudo. Os especialistas detalharam o potencial da indústria de seguros da América Latina, com números finais de 2011 e do primeiro semestre do ano passado relativos a 18 países. Os dados são animadores. Em 2011, houve aumento de 14% no volume de prêmios em relação a 2010. Isso representou 104,2 bilhões de euros.

O Brasil é o líder em market share, com 33%, seguido pelo México (14%), Venezuela e Porto Rico (12%) e Argentina (11%). Contudo, quan-

do o quesito é volume de prêmios em euros, o País perde para Paraguai (33,4%), Argentina (30,4%) e Guatemala (21,4%). De um modo geral, o relatório mostra grande potencial de crescimento nos mercados de seguros da América Latina.

Mais dados: no critério “prêmio per capita da região”, quem aparece na liderança é Porto Rico, com € 2.117 per capita. Também lidera no índice de participação do setor no PIB, com 17,3%. Chile exibe consumo de € 423 (seguros por habitante) e 4,1% do PIB. Em 2011, o Brasil registrou em consu-

mo per capita de € 310 por habitante e 3,4% do PIB. A Venezuela ficou com € 262 e 3,4% de participação no PIB.

O estudo indica que 60% dos prêmios obtidos no ano passado nestes mercados vinculam-se aos produtos não-vida, o que corresponde a € 62,5 bilhões, alta de pouco mais de 14% em relação a 2010. Segundo a pesquisa, esses números sofreram influência pelo aumento da taxa de emprego e comercialização de produtos ligados a automóveis e no varejo. O relatório completo pode ser acessado no site www.fundacionmapfre.com.

TROFÉU GAIVOTA DE OURO

**Vem
aí**

**11 DE
JULHO/2013**



Informações:

Tel.: (11) 3884-5966

premio@revistasegurototal.com.br

Mais uma cobertura obrigatória para os planos

Um projeto de lei do Senado que inclui na cobertura dos planos de saúde os tratamentos antineoplásicos (contra o câncer) de uso oral, feitos em casa, pode virar lei ainda este ano. De autoria da senadora Ana Amélia (PP-RS), a matéria já foi aprovada no Senado e tramita na Câmara, onde também já foi aprovada em uma das três comissões pelas quais deve passar.

O PL 3.998/2012 (PLS 352/2011 no Senado) altera a Lei 9.656/1998, que trata dos planos e seguros privados de assistência à saúde. Na justificativa da autora do projeto, há mais de dez anos os tratamentos contra o câncer não eram feitos com remédios de uso domiciliar como é feito hoje. Os tratamentos em casa representam hoje cerca de 40% dos cuidados oncológicos. “Esses fatos demonstram a importância de esses tratamentos terem cobertura pelos planos de saú-

de – o que não acontece hoje, transferindo boa parte desses pacientes e de seus custos assistenciais para o Sistema Único de Saúde”, afirmou Ana Amélia.

No Senado, o projeto foi aprovado com uma emenda, que acrescentou a obrigatoriedade de protocolos clínicos e diretrizes terapêuticas às coberturas dos tratamentos oncológicos por medicamentos de uso domiciliar. Na Câmara, a proposta já foi aprovada pela Comissão de Defesa do Consumidor e ali sofreu mudança.

Uma emenda, apresentada pelo relator, deputado Reguffe (PDT-DF), alterou a definição de “tratamento quimioterápico oral” para “tratamento antineoplásico oral”, para que o texto do projeto esteja coerente com o texto



Senadora Ana Amélia: tratamentos oncológicos não eram feitos com remédios de uso domiciliar há mais de dez anos

da ementa. O projeto segue para a Comissão de Seguridade Social e Família, cuja relatora é a deputada Jandira Feghali (PCdoB-RJ) e, depois para a Comissão de Constituição Justiça e Cidadania da Câmara.

‘Superprojeto’ beneficia o trabalhador

Na pauta do Senado, uma proposta que interessa a todo o trabalhador brasileiro. Embora não se saiba quando os parlamentares irão apreciar a matéria, o Projeto de Lei nº 7078/02 estabelece a consolidação das Leis sobre Planos de Benefícios da Previdência Social. Em tese, a proposta reúne numa única lei toda

a legislação vigente a que o trabalhador tem direito. A proposta foi aprovada pela Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania em novembro passado.

Segundo o relator do projeto na comissão, deputado Arnaldo Faria de Sá (PTB-SP), “a consolidação vai evitar decisões conflitantes em relação aos

benefícios previdenciários”. O PL privilegiou as leis sobre benefícios previdenciários e excluiu as referentes a custeio da seguridade social. De acordo com o deputado, não há mudanças de conteúdo na lei, mas podem ser descartadas regras que caíram em desuso ou que passaram a ser consideradas inconstitucionais.

Um risco que pode ser evitado pelo profissional

É sabido que grande parte dos corretores de seguros sabe da obrigatoriedade de manter atualizadas as informações cadastrais junto à Susep – e isso inclui as alterações contratuais e estatutárias. Mas, poucos procedem dessa forma. E por quê? A resposta é uma incógnita. A atualização do cadastro na superintendência é medida imprescindível para a regularização do registro do profissional,

tanto pessoa física, quanto jurídica, conforme dispõe o artigo 11 da Circular Susep nº 127/2000.

Esse artigo diz o seguinte: “É requisito fundamental, para a regularidade do Registro, que a corretora mantenha atualizadas as informações cadastrais perante a SUSEP, procedendo a entrega de todas as alterações contratuais ou estatutárias, devidamente arquivadas no Registro Público

de Empresas Mercantis e Atividades Afins da Unidade da Federação de sua sede, no prazo de até sessenta dias, contados da data da alteração”. E mais o parágrafo único: “O corretor deve comunicar quaisquer alterações dos dados cadastrais, no prazo máximo de trinta dias, contados da data de sua ocorrência”. Portanto, ao corretor, é melhor não brincar com o tempo sob pena de inviabilizar a sua atividade.



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



Negócio que vale R\$ 200 milhões

Grupo Sampo, por meio da Yasuda Seguros, assume controle acionário da Marítima



Diretor da Marítima, Milton Bellizia Filho, presidente da Sampo do Brasil, Mikio Okumura, diretor da Yasuda, Luiz Macoto Sakamoto, diretor da Marítima, Mario Jorge Pereira, vice-presidente da Marítima, Francisco Caiuby Vidigal Filho, diretor da Sampo Japan, Hiroyuki Yamaguchi, e o presidente da Yasuda, Hidenori Endo

O anúncio oficial veio no final de janeiro. Durante coletiva realizada com a imprensa, em São Paulo, diretores do grupo Sampo Japan Insurance e Yasuda Seguros falaram

sobre a compra do controle acionário da Marítima Seguros por R\$ 200 milhões. Essa operação é feita por meio da subsidiária da Sampo, a Yasuda, que terá 88,2% das ações da companhia. Até então, a empresa japonesa detinha 50% das ações da Marítima e, junto com a família Vidigal, vinha realizando a gestão compartilhada da seguradora.

O grupo Sampo definiu a permanência de Francisco Caiuby Vidigal Filho, o Kiko, na presidência do Conselho de Administração da Marítima e da própria companhia. “As duas empresas serão fortes com os produtos e serviços que possuem”, afirmou Kiko. A aquisição ainda precisa passar pelo aval dos órgãos reguladores – Superintendência de Seguros Privados (Susep) e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), até porque a Marítima também opera com seguro saúde.

Ao abrir a coletiva, o diretor-gerente da Sampo, Hiroyuki Yamaguchi, fez uma revelação: o valor do prêmio anual do grupo japonês está na casa dos R\$ 30 bilhões. Mas, em 2014, afirma que a organização irá se fundir com outra companhia japonesa e aí, então, esse valor subirá para R\$ 48 bilhões. Hoje, a Sampo possui unidades de negócios em 29 países. “A Yasuda e Marítima representam 60% dos prêmios da Sampo no exterior”, acrescentou.

A realidade do mercado segurador japonês, porém, é desanimadora. “Nos últimos dez anos, houve uma estagnação e a perspectiva não é das melhores”, reconhece Yamaguchi. Ele aponta três fatores que explicam esse refluxo no mercado: a baixa taxa de natalidade no país, a população que envelhece cada vez mais e o índice reduzido na venda de



Kiko revela entusiasmo: companhias serão fortes com os produtos e serviços que elas possuem

veículos. Com um cenário desfavorável, o grupo nipônico decidiu intensificar os negócios em outros países. “Escolhemos esse desafio para nós”, disse o executivo.

A escolha pelo Brasil foi natural em razão de apresentar uma conjuntura institucional propícia entre os emergentes da América Latina. Os dirigentes da Sampo entendem que o País é prioritário nas ações da organização porque vive um momento de estabilidade política, passa por um processo contínuo de crescimento econômico e da tradição da Yasuda em atuar no mercado nacional.



Yamaguchi: “A Sampo dará suporte financeiro para garantir o crescimento das duas empresas”

“As duas marcas continuarão existindo. Cada qual possui uma história distinta e o público-alvo é diferenciado”, reiterou o diretor-executivo da Marítima Seguros e diretor-presidente da Sampo Japan do Brasil, Mikio Okumura. Quanto à Yasuda, ela continuará a trabalhar fortemente com novos corretores, com ênfase no setor de transportes e segmento corporativo. Já a Marítima, por sua vez, é caracterizada por comercializar seguros mais massificados, mobilizando um exército de mais de 14 mil corretores.

Maximizar resultados

Na visão do diretor-executivo da Yasuda, Luiz Macoto Sakamoto, “haverá o compartilhamento dos serviços das duas empresas”. O objetivo final é obter a maximização dos resultados. A partir de agora, Kiko vislumbra um horizonte de expansão. O crescimento da Marítima ultrapassará as fronteiras do Sudeste, caminhando para o Norte e Centro-Oeste. “Essas duas regiões serão os principais vetores de crescimento da companhia”, acredita.

Questionado pelos jornalistas sobre crescimento previsto em 2013



Okumura: “As duas marcas continuarão existindo. Cada qual possui uma história distinta”

para as duas companhias, Okumura estima em 20%. Mas, se esse avanço for excepcional – algo em torno de 50% - e exigir aporte de capital, a ação será imediata, segundo Yamaguchi. “A Sampo dará suporte suficiente para garantir o crescimento das duas empresas”, garantiu. Tal medida será necessária, segundo os executivos da Sampo, para reafirmar o compromisso da Yasuda em continuar oferecendo serviços de qualidade aos clientes e também elevar ainda mais o valor corporativo da Marítima em médio e longo prazos.

Empresas possuem filiais em várias partes do País

Subsidiária da Sampo, organização fundada no século 19 (1888) e primeira seguradora a operar no ramo de incêndios no Japão e considerada uma das maiores do mundo ramos elementares – a Yasuda Seguros está no Brasil desde 1959. Com mais de 50 anos de operações no mercado nacional, possui sede na capital paulista e filiais em 12 cidades brasileiras. A companhia conta com a estrutura e o suporte para oferecer aos clientes excelên-

cia em matéria de seguros pessoais (automóvel, residencial e acidentes pessoais) e empresariais (frotas, transportes, vida em grupo, acidentes pessoais, coletivos, seguros empresariais, riscos diversos, entre vários outros).

Fundada em 1943, na cidade de Santos (SP), a Marítima Seguros é uma das seguradoras mais tradicionais do País. No início de suas atividades, a companhia operava apenas com os seguros de trans-

portes marítimos. Mas a demanda pelos serviços de seguros, nos anos 40, foi fator determinante para que a empresa transferisse a sua sede para São Paulo. A expansão para outras regiões do território nacional foi consequência natural deste crescimento. A Marítima opera, hoje, nas Regiões Sudeste, Sul e Nordeste. Suas filiais estão espalhadas por São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Fortaleza.

Garanta softwares com qualidade

Para o sócio-diretor da RSI Informática, Osmar Higashi, sistemas eficientes são fundamentais para as empresas

Seguro Total - É fato que as seguradoras brasileiras - de um modo geral - estão tomando consciência da necessidade de preservar seus sistemas mediante testes de software. Quando essa realidade será percebida pelas pequenas e médias corretoras?

Osmar Higashi - Veja bem, independentemente do seu tamanho, boa parte dos negócios de uma corretora depende de sistemas de informação. Partindo deste pressuposto, é certeza que os testes de software conseguem agregar valores efetivos em suas estratégias de qualidade, gestão de riscos e eficiência operacional. Entretanto, os softwares que suportam a este tipo de negócio, na maioria das vezes, foram desenvolvidos por terceiros: ou pelas próprias seguradoras as quais representam (por exemplo, um sistema para cotação e entrada de propostas) ou por fornecedores de “pacotes” (por exemplo, um sistema para controle de carteiras). Neste caso, estes parceiros é que

devem ter investido pesadamente em teste de software visando garantir a qualidade destes sistemas.

ST - Será possível pensar em um trabalho específico que contemple pequenas e médias corretoras, mediante a sua realidade econômico-financeira?

OH - Com respeito à realidade econômico-financeira das pequenas e médias empresas em geral, hoje os software são tão presentes em seu dia a dia e uma vez definida a necessidade, estou certo que existem trabalhos especializados acessíveis a este público.

ST - Em sua opinião, as companhias possuem quadro de pessoal devidamente treinado e com conhecimento suficiente para antever possíveis problemas de funcionamento com softwares?

OH - Sim! No universo das grandes corporações tais como as seguradoras, bancos, cartões de crédito e operadoras de telecom,



Higashi: testes de software agregam valores em suas estratégias de qualidade, gestão e eficiência operacional

fica cada vez mais difícil definir a fronteira entre os processos de negócios e os sistemas que os suportam. Sendo assim, antever possíveis problemas nos softwares se tornou a mesma coisa que antever problemas nos próprios negócios. O que temos visto é uma consciência cada vez maior desta realidade o que se reflete em massivos investimentos na garantia da qualidade do software por meio de ações simultâneas de contratação de serviços especializados e treinamento e capacitação de suas equipes internas.

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



Oportunidades do setor de sistemas de segurança

*Selma Migliori

Os números ao redor do mercado de sistemas eletrônicos de segurança são animadores e refletem o aumento da demanda por serviços e produtos desse mercado. Registramos faturamento superior a US\$ 1,96 bilhão e crescimento de 9% no ano de 2012, valor que deverá chegar a 11% em 2013. Porém, é importante ressaltar que ao lado das oportunidades há muitos desafios, especialmente devido à ausência de legislação do setor.

As oportunidades vão além dos grandes eventos esportivos que serão sediados no Brasil como a Copa do Mundo e as Olimpíadas. Há uma imensidão de empreendimentos em construção que são potenciais mercados para a atividade de sistemas eletrônicos de segurança. Estamos falando em mais de 10 mil empreendimentos a serem lançados até 2014. Só em 2012, por exemplo, o país inaugurou mais de 30 shopping centers. Há ainda novos supermercados, aeroportos, hospitais, hotéis, agências bancárias, parque de diversões.

A expectativa é que a segurança eletrônica se enquadre no cenário acima como uma ferramenta para preservação do patrimônio, vidas e meio ambiente. Para atender a essa demanda é fundamental a capacitação dos profissionais de sistemas eletrônicos de segurança, bem como o esclarecimento da real função desse mercado e a definição quanto à sua legislação.

É uma antiga e grande luta da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Seguranças – Abese - a questão

da existência de uma legislação específica que proporcione organização, profissionalização, transparência e desenvolvimento. Atualmente não existe uma legislação específica de âmbito nacional para a segurança eletrônica, mas a entidade trabalhou com afinco nos últimos anos para que seu Projeto de Lei 1759/2007, se tornasse a legislação que regulamentaria as atividades do setor. Por questões políticas, os projetos de lei relacionados à segurança privada foram reunidos em uma única iniciativa - o projeto de lei do Estatuto da Segurança Privada onde a Abese está inserida e atua de forma a atender as necessidades e defender os interesses dos associados.

Além do Estatuto, outras prioridades da Abese para 2013 é a ampliação dos trabalhos com os órgãos públicos fortalecendo o elo com a polícia federal e o Ministério da Justiça e iniciando um forte trabalho junto das Secretarias de Segurança Pública dos estados, Polícia Militar e Civil, ação que será realizada com o apoio dos Sindicatos das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Siese).

Nossa função será de uma grande integradora entre o poder público e privado, mantendo nossa atividade de inibir, detectar e comunicar ações criminosas, trabalhando ao lado desses órgãos do governo para oferecer serviços de qualidade à população, pois com a evolução da tecnologia temos total condição de oferecer ferramentas adequadas e informações precisas do local de uma ocorrência para que a polícia possa agir de maneira eficaz.



Também vamos intensificar as ações para o consumidor final esclarecendo e criando a cultura de nosso setor e de como comprar sistemas eletrônicos de segurança, o que resultará no aprimoramento da qualidade dos serviços prestados. Novas tecnologias surgem a cada dia, ampliando ainda mais os limites deste mercado. Entretanto, não só novas tecnologias são necessárias, é preciso crescer com regulamentação, seriedade e profissionalização atendendo às mais rigorosas exigências do setor e cumprindo com os principais objetivos: de detectar, comunicar e inibir ações criminosas.

Selma Migliori é presidente da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Seguranças (Abese).

Venceu o certificado digital. E agora?

Se em 2012, o uso de certificados digitais começou a ser uma realidade em várias empresas brasileiras, esse movimento de forte ascensão deve se consolidar no decorrer deste ano. “É difícil encontrar uma empresa que não use tal tecnologia, uma vez que, a comunicação com a Receita Federal e com as secretarias da Fazenda, por exemplo, exige a chancela digital”, garante o sócio-fundador da E-Safer, Eder Souza. Ele faz um alerta, porém: mecanismo inteligente para reduzir o uso de papéis, o processo digital “pode se converter em um problema pela falta de acompanhamento do ciclo de vida do certificado”.

Para Souza, tais certificados têm duração de até cinco anos e exigem acompanhamento do interessado. A situação se torna mais delicada quando uma companhia importante esquece de renovar o documento, podendo ter até centenas delas. Muitas vezes, apenas um funcionário é responsável por esse monitoramento. “Se o certificado vencer, você para a emissão de nota fiscal eletrônica, por exemplo. A companhia pode parar o sistema logístico



Rocha: 3 milhões de empresas devem estar com certificado digital em mãos: realidade inexorável por conta desse descuido”, adverte. Souza propõe automatizar o ciclo de vida dos certificados por meio de soluções existentes no mercado.

Segundo dados do presidente da Unidade de Negócios de Identidade Digital da Serasa Experian, Igor Ramos Rocha, a certificação digital é uma realidade inexorável e que garante a sustentabilidade nos negócios. Ele calcula que cerca de 3 milhões de empresas deverão estar com um certificado digital em mãos, “relacionando-se virtualmente em diversos processos”. A economia de tempo é imensa. Portanto, basta renová-lo em tempo hábil e desfrutar das facilidades que um sistema tão seguro como esse proporciona.

Um cotador on-line para 200 vidas

A Tempo Saúde Seguradora lançou recentemente a criação de uma nova ferramenta: o Cotador Web. O objetivo é mostrar aos corretores uma plataforma ágil, por meio da qual é possível realizar simulações e identificar as melhores cotações com acesso à internet. A ferramenta está presente nas cidades onde a companhia possui escritórios comerciais. O ‘Cotador’ possibilita viabilizar propostas com até 200

vidas sem a necessidade da participação do departamento comercial da Tempo Saúde. “Com o Cotador Web, nossos parceiros poderão adaptar o valor do seguro conforme as necessidades de cada população ou região do Brasil. Isso representa um ganho de tempo significativo para os clientes, já que tudo pode ser feito com apenas um clique”, destaca o vice-presidente da seguradora, Vitor Alt.

Questões para 2013

Por Ivy Cassa*



Ano-Novo é época de reavaliar aquilo que vivemos no ano que se foi, imaginar o que virá e nos prepararmos para isso. Muitas são as perguntas que ficam no ar para 2013: acontecerá finalmente a aprovação do projeto de lei do contrato de seguro? Haverá uma definição efetiva do papel da Segurosbras? Quais serão os novos produtos que impactarão o mercado? E mais: Como as seguradoras e entidades de previdência privada irão reagir à baixa das taxas de juros? Nosso Judiciário caminhará para um melhor entendimento do contrato de seguro? Como se desenhará o papel do corretor com relação aos microsseguros? A Susep irá se transformar em uma agência reguladora?

Grande é a expectativa para o ano que chega. Afinal, o crescimento da economia brasileira em 2012 deixou a desejar - embora o mercado de seguro e previdência privada tenha tido resultados positivos, com taxas superiores às previsões iniciais. Todos os esforços vêm sendo feitos, inclusive e, sobretudo, na área de seguro, para os grandes eventos esportivos que recepcionaremos - já começando em 2013 com a Copa das Confederações. Contudo, mais do que indagarmos como estaremos até as Olimpíadas de 2016, é fundamental refletir: como será o Brasil depois de 2016?

Ivy Cassa é advogada. Você possui dúvidas ou quer enviar sugestões de temas? Escreva para mim. Anote: icassa@klalaw.com.br

Saúde global precisa de ação e investimento

Em videoconferência, ex-presidente Bill Clinton defende o bem-estar do cidadão

Da Redação

Figura de expressão mundial, o ex-presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, promove regularmente debates sobre os desafios que impõe a sustentabilidade no planeta. Esse é o principal objetivo, afinal, da Fundação Clinton (*Clinton Foundation*) que empreende estudos mais alentados sobre qualidade de vida. Foi com tal preocupação que a entidade realizou, no dia 15 de janeiro, uma videoconferência batizada com o tema “A saúde é relevante: ativando o bem-estar em todas as gerações”, transmitida ao vivo do Quinta Resort & Club, na Califórnia.

Além do ex-presidente, a filha Chelsea Clinton e especialistas em saúde e bem-estar de diversos países discutiram os impasses que cercam o tema. Cada qual apontou alternativas para o cidadão estabelecer estilos de vida mais saudáveis tanto em casa, no ambiente de trabalho ou na própria comunidade. Clinton abriu a conferência, revelando que os EUA gastam mais de 17% do seu orçamento em saúde, muito acima do que investe os demais países de primeiro-mundo. “E ainda assim o governo não consegue cuidar de 100% de nosso povo”, criticou. Os problemas americanos são os mesmos dos colegas emergentes (incluem-se, evidentemente, os brasileiros): obesidade, diabetes e doenças crônicas acompanham a rotina das famílias.

Tópicos como “transformação de saúde”, “saúde mental e dependência”, e “comunidades saudáveis” estimularam a participação dos presentes. E um modo geral, a conferência destacou compromissos em relação à integridade física e emocional do homem e a da mulher,



Divulgação

Clinton e especialistas da área de saúde de diversos países discutiram os impasses que cercam o tema

enfazando o trabalho da fundação, que, ao longo dos últimos anos, vem buscando sensibilizar os governos no sentido de melhorar a saúde global, fortalecer as economias, proteger o ambiente e promover infâncias saudáveis. Acredita-se que mais de 400 participantes on-line opinaram a respeito dessas questões.

A conferência destacou alguns dos 31 compromissos com investimentos totais na prevenção de doenças que atingem mais de US\$ 100 milhões, que irá impactar em mais de 25 milhões de pessoas nos Estados Unidos. Clinton aproveitou a oportunidade para lembrar que, além das ações empreendidas e/ou prometidas nos EUA, a fundação por ele capitaneada, mediante iniciativas de cunho filantrópico, vem buscando melhorar a vida de 400 milhões de pessoas em mais de 180 países. Além da entidade, há a “Clinton Global Initiative” – CGI, uma ONG de caráter supranacional.

Seguradoras

O ex-presidente já esteve várias vezes no País ministrando palestras

em universidades e instituições. No final de agosto de 2012, por exemplo, Clinton falou a empresários, políticos, executivos e acadêmicos na Universidade de Fortaleza (Unifor). Na ocasião, ele manifestou em instalar uma unidade da CGI no Brasil, em 2013, e considerou estratégico o papel das organizações não-governamentais e da iniciativa privada na consolidação de projetos de projetos de energia, meio-ambiente, educação e saúde.

A CGI teve atuação importante nos episódios do tsunami na Tailândia e o terremoto do Haiti. Contudo, o ex-presidente enfatizou que “o mundo pertence aos colaboradores”. E as seguradoras fazem parte desse importante rol. Na opinião de Clinton, o setor possui os instrumentos necessários para medir os impactos das mudanças climáticas. Disse ele na Unifor: “As seguradoras já calculam o custo disso”. A iniciativa privada é simpática às ações do democrata. E politicamente está afinado com as medidas econômicas de Barack Obama.

Conquista para a sustentabilidade brasileira

A executiva Adriana Boscov é a representante brasileira da Iniciativa PSI

Por Carlos Alberto Pacheco

A dedicação a um ideal de vida é confiar na capacidade de transformar os fatos. Ser obstinado naquilo que faz, com resultados palpáveis no ambiente trabalho é o caminho para o sucesso. Dedicção e obstinação são duas palavras que integram o cotidiano da superintendente de Sustentabilidade Empresarial da SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos, Adriana Boscov. Uma das protagonistas na cerimônia de adesão das seguradoras brasileiras aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), durante o 48º Seminário da IIS (*International Insurance Society*), no Rio de Janeiro, Adriana já pavimentava um caminho que a levou inexoravelmente à posição de vanguarda no cumprimento dos princípios ambientais.

“Sua atuação na área de sustentabilidade é notável”, reconheceu o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Jorge Hilário Gouvêa Vieira, em meio a um cenário de otimismo que dominou a entrega do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga em dezembro último. Afinal, Adriana – a atual presidente da Comissão de Sustentabilidade da confederação – arrebatou três prêmios, do total de sete conquistados pela SulAmérica.

Em outubro de 2012, a executiva participou da Assembleia Geral do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente - Instituições Financeiras (Unep-FI), em Genebra. Na ocasião, lideranças do setor apresentaram as diretrizes dos PSI e como seguradoras e resseguradoras mundiais deveriam trabalhar questões am-



Adriana e as colegas da área de sustentabilidade da SulAmérica, Aline Gislene de Oliveira (esq.) e Jean Pauline Espinosa, conquistaram troféus do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga em 3 categorias

bientais, sociais e de governança. Em reconhecimento ao seu notável trabalho, Adriana foi nomeada conselheira da Iniciativa PSI. Para se entender a importância dessa nomeação, basta dizer que ela é a única representante brasileira para trabalhar a execução dos Princípios, além de membros da África do Sul, Alemanha, Austrália, Canadá, França, Japão, Luxemburgo, Reino Unido e Suíça. A superintendente terá de cumprir uma agenda fixa de reuniões que discutirão iniciativas e ações de sustentabilidade para a esfera dos seguros.

Projetos

Adriana atendeu com exclusividade a reportagem de **Seguro Total** para explicar melhor qual será o seu papel no âmbito internacional. “Os conselheiros nomeados irão se dedi-

car à montagem de estruturas de governança da Iniciativa e de projetos de interesse da indústria de seguros”, declarou. Dividindo as ações por etapas, a primeira medida dos representantes será a de definir as bases da estrutura política e de governança. Os projetos de cunho sustentável será o segundo passo, cuja implementação está prevista para o segundo semestre.

Neste instante, a preocupação é formar um conselho forte, com um ou dois presidentes, e estabelecer atribuições aos demais membros. “Iremos também definir se realizaremos ou não conferências”, lembrou Adriana. Em suma, a executiva terá de conciliar atividades simultâneas – a de desenvolver projetos da Iniciativa, disseminar informações ao mercado nacional de seguros e angariar novos signatários.

A executiva possui uma ideia interessante: montar uma rede de signatários brasileiros no âmbito da CNseg. “Acredito que nos próximos meses iremos agregar dez novos membros no PSI”, calcula. Atualmente, o Brasil reúne seis signatários (Bradesco Seguros, Itaú Seguros, Mongeral Aegon, Porto Seguro, Seguradora Líder e SulAmérica), atrás apenas da Holanda que possui cinco. A rede proposta por Adriana mostraria aos demais parceiros a perspectiva brasileira quanto a temas prioritários como as alterações dramáticas do clima. A ideia de Adriana vem ao encontro de uma tese sempre defendida pela diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, segundo a qual é “possível avançar de forma mais uniforme e oferecer contribuições ainda mais efetivas no plano do desenvolvimento sustentável”.

Ações viáveis

Há ações ambientais, econômicas ou de governança aplicadas com sucesso em outros países e que podem ser implementadas no País? Há medidas plenamente viáveis. Adriana menciona três ações. A primeira diz respeito aos estudos que resseguradoras como Munich Re e Swiss Re desenvolvem. Tais pesquisas calculam a natureza do risco como estratégia de melhor aferir o negócio. “Nós não temos essa cultura”, adverte. Ela destaca um estudo recente da Swiss Re que avaliou as perdas provocadas por enchentes no País. “Poderíamos disseminar esse tipo de trabalho no Brasil”, sugere.

Uma segunda medida tem um caráter político. Adriana fala a respeito de determinados lobbies de resseguradoras em países como Estados Unidos e Espanha. Os empresários opinam sobre a elaboração de projetos de leis

que visam atender o interesse de toda a cadeia de seguros. No Brasil, esse fenômeno não existe. Um caso emblemático é o reaproveitamento de peças de automóveis que saíram de circulação. Enquanto na Europa há plantas industriais que reciclam essas peças, por aqui isso é apenas uma ideia – e nada mais. “Você sabe quanto anos um carro pode circular no Brasil? Ninguém sabe, pois faltam estudos sobre o assunto”, argumenta Adriana. Pior: os veículos ficam amontoados em terrenos baldios, causando sérios danos ambientais.

Uma terceira e última ação, que já começa a ser disseminada pelas próprias seguradoras, é o estímulo à educação financeira. Nesse quesito, Adriana está otimista, pois o conceito, um tanto generalizado, de que o seguro seria a última coisa a ser pensada pelo cidadão é algo do passado. Mas, para surgir uma nova mentalidade quanto ao equilíbrio financeiro, será necessário a adoção de mais programas do gênero no País. Longe de ser idealista, Adriana Boscov quer se sobressair pelo pragmatismo inteligente. E tem tudo para conseguir.

Multiplicar ações e disseminar conceitos

Com experiência em gestão de projetos há 15 anos e na área de responsabilidade social há pelo menos seis décadas, Adriana Boscov é mestre em Desenvolvimento Internacional pela Georgetown University (EUA). Na SulAmérica, o principal objetivo do seu trabalho é inserir questões de sustentabilidade nas diversas unidades de negócios da seguradora, assim como criar projetos capazes de estimular clientes, funcionários e fornecedores a colaborarem com as ações praticadas pela organização.

Na visão de Adriana, as ações sustentáveis servem de apoio a todos os

departamentos, funcionando como um agente multiplicador e disseminador de conceitos. Ela assessora as unidades de negócios e de apoio na implementação de planos de ação que usem o conceito do tripé da sustentabilidade composto por aspectos social, ambiental e econômico.

Na última edição do Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga, organizado pela CNseg, a SulAmérica conquistou sete troféus. Adriana obteve uma importante conquista. A executiva, na categoria Comunicação, venceu com o trabalho “Programa de Educação Ambiental para Sustentabilidade”, sobre a estratégia de disseminação do tema sustentabilidade para os stakeholders internos da seguradora entre os anos 2009 e 2011 e para profissionais do mercado segurador, de 2011 a 2012. Ainda nessa categoria, Adriana alcançou o terceiro lugar no “Projeto de Campanha de Combate contra a Dengue”, junto com Aline Gislene de Oliveira. Na categoria Processos, a executiva alcançou o segundo lugar no projeto “Sistematização Indicadores de Sustentabilidade”, com Jean Pauline Espinosa.



Daniela Meireles

Adriana insere questões de sustentabilidade nas unidades de negócios da SulAmérica

Descarte ecológico e consultoria sustentável

Os novos segurados e os que renovarão o seguro da Allianz, em relação aos produtos residencial, de pequena e média empresa (PMEs) e de condomínio contam agora com os serviços de consultoria sustentável e descarte ecológico em diversas cidades do Brasil. Os benefícios resultaram da parceria firmada entre a seguradora e a Ecoassist.

A companhia relançou o Allianz Residência, disponibilizando mais serviços e coberturas aos segurados, além de incentivar as melhores práticas de sustentabilidade com os servi-

ços sustentáveis. Trata-se de um produto que foi ampliado ao incluir duas novas coberturas, sem depreciar mais os bens segurados, pois estes são indenizados com valores atuais.

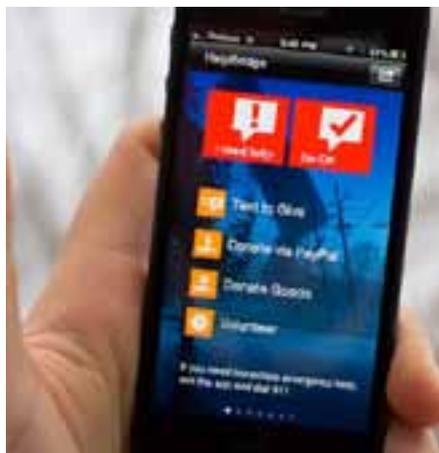
Os serviços de assistência ganharam novos procedimentos, como conserto de linha marrom, help desk, check-up infantil, entre outros. “Os seguros de condomínio, residência e empresarial para PMEs da Allianz registraram aumento de 21%, 13%, 7%, respectivamente, entre janeiro e setembro deste ano”, aponta o diretor de Multi-Produtos e Transportes, Rafael Rodrigues.



Rodrigues: crescimento dos seguros residencial e empresarial para pequenas e médias empresas

Tecnologia para as vítimas de catástrofes

A Microsoft lançou um aplicativo para smartphones e tablets que pode ajudar a vítimas de desastres naturais e outros tipos de acidentes. Trata-se do HelpBridge (foto), que envia mensagem para lista de pessoas pré-definidas, informando suas condições e localização, em situações de emergência. O aplicativo também permite que os usuários se cadastrem como voluntários e que as instituições conveniadas de apoio a vítimas acionem os mais próximos e dispo-



níveis, através do georreferenciamento.

Da mesma forma, instituições como a Cruz Vermelha poderão disponibilizar listas de artigos de primeira necessidade, permitindo a colaboração de doadores, tanto em bens como em dinheiro, por meio do PayPal. Apesar de o aplicativo estar disponível nas principais plataformas móveis - iOS, Android e Windows Phone - os brasileiros ainda terão que esperar, pois, por enquanto, o dispositivo só funciona nos Estados Unidos.

Socorro em duas rodas traz bons resultados

Solucionar problemas de forma sustentável e rápida. Foi com esse objetivo que o Grupo BB e Mapfre, utilizando bicicletas elétricas, realizou a assistên-



Bicicletas elétricas do Grupo BB e Mapfre prestam serviço ao segurado de maneira simples e eficiente

cia 24 horas a segurados na região de Copacabana, no Rio de Janeiro, durante o réveillon. Bem-sucedida, a iniciativa atendeu a 150 ocorrências no período.

O envio de profissionais utilizando bicicletas elétricas faz parte do projeto “Anjos da Guarda”, que visa o atendimento rápido de segurados em cidades que contam com infraestrutura para esse meio de transporte. O objetivo é utilizar o serviço para chamados simples, como socorro mecânico, que não requer o serviço de remoção, e envio de profissionais

para os primeiros serviços de assistência.

“Estamos alinhando a excelência no atendimento ao cliente a um dos nossos principais compromissos, que é promover a sustentabilidade e o bem-estar à sociedade”, afirma a executiva de sustentabilidade do grupo, Fátima Lima. Já Segundo o diretor de Assistência da organização, Antônio Clemente, a companhia planeja ampliar o serviço. “A meta do projeto é chegar a cem bicicletas ainda no primeiro semestre do ano”, prometeu.

PLANETA SEGURO

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

Destaque São Paulo, quarta-feira, 23 de janeiro de 2013

Conta de luz cairá mais do que prometido por Dilma, diz agência

A polêmica relação entre a genética e o seguro

Seguros Unimed patrocina circuito do sol

Itaú passa novo produto pelo celular

Tokio Marine amplia coberturas no seguro condomínio

Últimas Notícias

quarta-feira, 23 de janeiro de 2013

- » Seguro de incêndio é tema de palestra da APTS
- » Aumenta o total de beneficiários de planos
- » Capitalização é cada vez mais procurada pelos brasileiros
- » A polêmica relação entre a genética e o seguro
- » Seguros Unimed patrocina Circuito do Sol
- » Programa contribui para qualidade de vida dos funcionários
- » Federal Seguros apresenta crescimento de 45% nas licitações
- » Pesquisa do Data-SUS mostra aumento de internações de idosos
- » Tokio Marine amplia coberturas no seguro condomínio
- » Seguro de Autos da Marítima cresce 162,1% no Paraná

Publicidade

TEMPO DENTAL
tem o plano odontológico perfeito para o sorriso do seu cliente.

O portal Planeta Seguro oferece o melhor canal de comunicação pela internet. Veja as vantagens:

- Atualização diária;
- Cobertura de eventos e notícias em tempo real;
- ClippingSegtotal diário;
- InformativoSegtotal a qualquer hora do dia;
- Download da revista Seguro Total eletrônica com o mesmo formato da revista impressa, tornando a revista mais lida do mercado;
- Mais de 55 mil mensagens enviadas diariamente.
- 15 mil Page View/dia

Gratuito
Não precisa
cadastro e senha

Bons ventos sopram para o mercado

Resultados favoráveis do setor alinham-se com previsões das companhias. O otimismo deu o tom

Por Cristiane Pappi

Executivos de grandes seguradoras estão otimistas quanto ao desempenho do mercado em 2013. Segundo o Banco Central, a economia brasileira deverá crescer 3,1% este ano. E os juros só terão alta em meados de 2014. Portanto, o otimismo justifica-se, sobretudo em relação aos investimentos que a Copa do Mundo proporcionará ao País e também a percepção nítida sobre a importância do seguro adquirida pelos consumidores brasileiros.

Na opinião do presidente do Sindicato das Seguradoras, Previdência e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP), Mauro César Batista, em 2012, o mercado de seguros cresceu aproximadamente de 20%, prometendo números maiores para os próximos anos. “Para isso é preciso buscar mais eficiência em nossos serviços, diversificação dos investimentos e estarmos atentos às mudanças que se anunciam”, argumenta Mauro César.



Gomes: boas expectativas para vida e previdência

Mesmo sem ainda ter em mãos o balanço anual da empresa, o presidente e CEO da Chubb Seguros, Acacio Queiroz, argumenta que os resultados de 2012 serão bem parecidos com os de 2011. Expert em economia, o executivo comenta que todas as empresas do mercado possuem três desafios ao iniciar 2013: superar o fim do custo das apólices, trabalhar com a Taxa Selic de 7,25% e observar criteriosamente o comportamento da economia. “As seguradoras, diante desse quadro, devem ter cuidado quando otimizarem seus lucros administrativos e comerciais, porque não podem passar para o consumidor esses valores. Claro que haverá um aumento no volume de seguros, mas existe um limite”, avisa Queiroz.

O CEO da Chubb entende que possivelmente a indústria de seguros se organizará devido aos fatores acima mencionados, mas as companhias podem auferir bons dividendos, caso o Produto Interno Bruto (PIB) tiver um crescimento acima das expectativas do governo.” São mudanças muito grandes. O resultado expressivo das companhias vinha das aplicações financeiras e reservas. Com a redução dos juros, o mercado fica mais próximo do americano e europeu”. Queiroz estima que o setor como um todo deva crescer de 10 a 12%.

Expansão regional

Ao longo de 2012, a SulAmérica Saúde, Previdência e Investimentos concentrou suas aplicações na revisão de processos, produtos e



Rafael Potenza

Queiroz: crescimento do mercado entre 10 a 12%

de cargos, sobretudo em pessoas, e alinhou os diversos setores na busca de maior produtividade e resultados. Além disso, a empresa também investiu na estrutura organizacional e física, visando à expansão regional. “Investimos bastante no processo de ocupação dos espaços junto aos corretores, voltados para São Paulo capital e interior, além do Rio de Janeiro, Paraná, sul de Minas Gerais e interior do Nordeste”, comenta o presidente da companhia, Thomaz Cabral de Menezes.

Quanto às turbulências no cenário econômico, Menezes afirma que o último ano pode ser classificado como um desafio para a indústria.

Mercado de seguros cresceu aproximadamente cerca de 20%, prometendo números maiores para os próximos anos



Heinrich: 2012 para seguro garantia foi favorável

“O mercado passou por uma tempestade em 2012. O que ajudou um pouco foi o estímulo vindo do governo, com a redução do IPI dos automóveis”.

Em 2013, a empresa pretende alcançar excelência operacional. “Nos últimos três anos, abrimos várias frentes, olhamos para todas as áreas da companhia. Este será um ano de foco, de disciplina, excelência e ainda mais eficácia operacional. Vamos precisar estabelecer prioridades e de fato melhorar a produtividade da companhia”, conclui Menezes.

Já o vice-presidente da JMalucelli Seguradora, Gustavo Heinrich, pondera que 2012, para o seguro garantia – segmento que opera a companhia – foi um ano de crescimento. Porém, devido à concorrência, o pagamento de prêmio ficou estável, comparado a 2011, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

Heinrich prevê que os investimentos não realizados pela empresa em 2012 serão concretizados este ano. “Estamos no aguardo do avanço das obras de infraestrutura, como, por exemplo, o trem-bala, rodovias, saneamento básico e em-

preendimentos ligados à energia”. Em sua análise, entre obras públicas e privadas cerca de 50% dos prêmios são voltados para o Seguro Garantia Judicial.

Em 2013 é possível que a empresa monte escritórios dentro do País, de acordo com matéria da Folha Online. Ao portal, o presidente do Grupo JMalucelli, Alexandre Malucelli, revelou que a organização já atua em outros países na América Latina de forma pontual, principalmente quando alguma construtora brasileira executa uma obra fora do território.

Crescimento

O crescimento também está na mira do Grupo Bradesco Seguros, que alcançou, em 2012, o faturamento de R\$ 44,3 bilhões. Trata-se de um avanço de 17,7% comparado a 2011. O presidente do grupo, Marco Antônio Rossi, explica que esse resultado deve-se à evolução do grupo em suas linhas de produtos e negócios e do empenho de todas as 374 dependências, entre núcleos de atendimento, escritórios e sucursais, além dos mais de 42 mil corretores que trabalham com a empresa. Nos segmentos de Vida e Previdência, o crescimento foi de 17,3%; Saúde, 18,8%; Auto/ RE 12,1% e Capita-



Rossi: mercado de varejo atrai bons negócios



Menezes: SulAmérica buscará excelência em 2013

lização, 25,8%. Para 2013, o maior desafio será manter essa performance. “Nossa expectativa é conseguir crescer em torno de 12 a 15% em 2013”, disse o executivo em recente coletiva com a imprensa.

Segundo Rossi, a organização possui boas perspectivas de negócios, pois a necessidade de proteção atualmente é maior, e também abre-se um leque de situações, até então não previstas para o seguro. “Vou citar alguns exemplos: queima de eletrodoméstico por queda de energia e danos ambientais”. Rossi comenta que o ramo de varejo possui uma atuação forte, por estar presente em agências bancárias, corretoras ou correspondentes, em todos os municípios do País.

Num outro cenário, com o aumento da expectativa de vida e a maior preocupação dos brasileiros em planejar o futuro, o mercado de vida e previdência promete desenvolver-se bastante para atender à necessidade desses consumidores. Somente a Bradesco Vida e Previdência possui mais de 25 milhões de clientes. “Com a previsão de aquecimento da economia, há expectativas positivas para esse segmento durante 2013”, completa o diretor-executivo, Américo Pinto Gomes.

Um comunicador a serviço dos seguros

Feito difícil de ser superado: Pedro Barbato Filho apresenta um programa de rádio de forma ininterrupta há mais de 20 anos

Lutz Machado



No mundo dos seguros há pessoas que se sobressaem por sua atuação marcante e personalidade. Profissional que milita no setor há mais de quatro décadas, o corretor, radialista e advogado Pedro Barbato Filho está consolidando um marco histórico em sua carreira de comunicador. Há 22 anos ele apresenta o programa “A Grande Jornada pelo Mundo do Seguro” pela Rádio Imprensa FM 102,5 MHz, todas as segundas-feiras, das 7 às 8 horas. Mas o detalhe é esse: desde setembro de 1991, ele apresenta ‘A Grande Jornada’ de forma ininterrupta. “Quando precisei fazer duas cirurgias, gravei o programa com antecedência”, justifica. Tal empenho pelo que faz é fato raro na radiodifusão brasileira.

Jamais Barbato poderia imaginar que iniciaria sua vida num estúdio de rádio e conduzido pelo engenheiro de trânsito Roberto Salvador Scaringella, o fundador da CET – Companhia de Engenharia de Trânsito. O acaso determinou os fatos. Ele entrou pela primeira vez na Rádio Imprensa FM como entrevistado do engenheiro no programa “Scaringella Rádio Trânsito”. O objetivo era falar sobre as peculiaridades do mercado de seguros. A sua participação surtiu um bom resultado. Tanto que Scaringella o convidou a falar sobre o mercado durante 15 minutos em seu programa. A proposta foi bem-sucedida – os ouvintes queriam saber mais sobre seguros.

Barbato substituiu o engenheiro em outras oportunidades. Um desafio e tanto para quem precisaria falar sobre outros temas. O radialista não se fez de rogado e saiu bem outra vez. Quando Scaringella saiu da rádio, Barbato assumiu o “leme” e batizou o programa como a “A Grande Jornada pelo Mundo do Se-

guro”. “Fui pioneiro ao lançar um programa específico do setor”, realça. Atual presidente da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) e membro em outras entidades, Pedro Barbato estabeleceu uma meta – a de divulgar aos ouvintes informações importantes relativas ao mercado e prestar esclarecimentos sobre outros assuntos da área.

Barbato não teve vida fácil nos primeiros seis meses. “Banquei integralmente os custos do programa nesse período”, lembra. Numa primeira fase, o radialista comandava o programa sem realizar entrevistas, contudo. “Durante uma hora, prestava esclarecimentos sobre carteiras, comentava aspectos sobre coberturas, sinistros e exclusões, além das últimas novidades do setor”. Os patrocínios surgiram naturalmente. Corretores, técnicos em seguros e executivos são os seus principais ouvintes.

Salto de qualidade

Numa segunda fase, o programa decolou de vez. Pelo estúdio da Rádio Imprensa FM, inúmeros entrevistados contribuíram para o salto de qualidade da ‘A Grande Jornada’. A estratégia é a seguinte: Barbato entrevista os representantes das seguradoras que falam sobre produtos e serviços, além de analisarem o mercado de uma forma geral. Hoje, o programa é mantido por oito patrocinadores. O radialista já entrevistou personalidades e profissionais do mercado inclusive.

É impossível mencionar aqui todos os entrevistados do programa. O radialista enumera alguns: o presidente do Grupo Bradesco Vida e Previdência, Marco Antonio Rossi, o diretor do Grupo BB Mapfre,

Pedro Barbato entrevista os representantes das seguradoras que falam sobre produtos e serviços e analisam o mercado de uma forma geral

Dirceu Tiegs, o vice-presidente comercial da SulAmérica, Matias Antonio Romano de Ávila, o CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros, Hyung Mo Sung, o diretor-executivo da Bradesco Seguros, Eugênio Velasques, os presidentes Mauro César Batista (Sindseg-SP) e Mário Sergio de Almeida Santos (Sincor-SP), os saudosos João Leopoldo Bracco de Lima (advogado e corretor) e Leoncio Arruda (ex-presidente do Sincor-SP)... A lista é imensa.

Há poucos meses, o programa está sendo transmitido pela internet. Basta clicar no site www.pbfprodcoes.com.br e ouvir as entrevistas. O site está sendo divulgado pelas seguradoras e já conta com o apoio institucional do *Jornal do Sincor-SP*. Para 2013, Barbato quer transmitir o programa pela web e realizar algumas entrevistas nas sedes das companhias. O programa continuará primando por divulgar informações de utilidade pública – a marca fundamental do rádio brasileiro. Hoje, Barbato recebe pedidos de entrevistas. É uma situação inevitável regida pela audiência. Mais duas décadas se abrem para “A Grande Jornada pelo Mundo do Seguro”.

A controversa relação entre a genética e o seguro

Ansp realiza evento que abordou a delicada questão ligada à biotecnologia

Por Carlos Alberto Pacheco

O tema não é algo absolutamente inédito, porém pouco debatido no setor de seguros. A Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp) decidiu reacender a discussão sobre “o código genético e o seguro”, tema da terceira edição do “Café com Seguro”, realizado nesta terça-feira, dia 22. A médica da M A Gazel Assessoria Médica Securitária, Marisa Gazel, e o advogado especialista em seguros da Minhoto Advogados Associados, Paulo André Minhoto, foram os protagonistas da relação biotecnologia e seguros, cada qual na sua especialidade. O presidente da Academia, Mauro César Batista, abriu e finalizou os debates, enquanto o diretor de Relacionamento de Previdência Privada e Vida da Ansp, Dilmo Bantim Moreira, foi o mediador.

Marisa iniciou suas considerações fazendo um relato do projeto “Genoma Humano” – coleção de genes alojada nos cromossomos que ficam no núcleo de cada célula. “O objetivo do código genético é usá-lo para favorecer a melhor avaliação do risco”, ponderou a médica. Porém há alguns pontos controversos sobre o tema, segundo a doutora. “Não deve haver discriminação entre os proponentes nesse caso”, opina. Ela citou também o diagnóstico em relação aos testes de “pacientes sintomáticos” e os “asintomáticos”. E assevera: “A predisposição genética não significa que a doença se manifestará”.

A médica lembra que há moléstias com aceitação de risco, como a Doença de Huntington – distúrbio neurológico hereditário, degenerativo e

incurável que afeta pessoas por volta de 40 anos – e o câncer ginecológico que transporta o gen denominado BRCA-1. De acordo com seus dados, 85% das mulheres portadoras desse gen têm chance de contrair câncer de mama, caindo para 40% se a incidência for de tumor nos ovários. “A partir da informação genética há chance de haver diagnóstico precoce com escolha da terapia adequada e melhor sobrevida”, pondera Marisa. E em relação ao custo dos procedimentos, ela faz uma advertência: “Os testes genéticos diminuem a quantidade de exames”.

Incipiência

Já Paulo André analisou os aspectos legais do tema. Em sua visão, “há uma incipiência ético-jurídica no mundo” em relação à avaliação genética. Segundo dados coletados pelo advogado, menos de 10% das doenças detectáveis pelo exame genético têm cura e a maioria dessas enfermidades depende de fatores externos para se desenvolver. “Uma mesma mutação pode se desenvolver em indivíduos que vivem sob o mesmo ambiente externo”, alerta.

Crítico, André disparou “O genoma não é um código de barras”. Em sua ótica, o genoma traz uma série de informações que não vai refletir a realidade da vida do cidadão. O seguro – para ele – deve olhar essa questão com muito cuidado. Afinal, não é o mapeamento genético “que vai estabelecer preços de um para outro”.

Paulo André comentou também sobre a bioética. Ele mencionou alguns conceitos fundamentais para reflexões dos presentes – autonomia, consentimento, solidariedade, intimidade, privacidade e, por fim, equidade. Em suma, o respeito à dignidade humana, “sem que os direitos da pessoa sejam atropelados em função das necessidades de exames que podem ser inconclusivos”. O advogado da Minhoto lembra um aspecto: o do progresso da ciência e da tecnologia deve se adequar ao direito e não o contrário. Por fim, André destaca o artigo 1º da Declaração Universal sobre o Genoma Humano, adaptada pela Conferência Geral da Organização das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (Unesco), em 1997: “O genoma constitui patrimônio da humanidade”.



Um bom público prestigiou a terceira edição do “Café com Seguro”, evento tradicional da Academia



SODRÉ SANTORO

Leiloeiro Oficial

LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

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

LEILÕES AO VIVO

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

LEILÕES JUDICIAIS

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

Prêmio



Destaque
em Leilões
Privados e
Judiciais

2012



PÁTIOS SODRÉ SANTORO

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

Entre no site e confira todos produtos em destaque



Veículos



Veículos



Leilões Diários



Judiciais



Materiais



Como ser bem-sucedido mantendo a equipe unida



Fargetti e esposa visitam o Coliseu de Roma: parada obrigatória para todo o turista que gosta de história

Dono de uma carreira bem-sucedida no setor de seguros, o executivo Carlos Roberto Fargetti colhe os resultados de seu empenho e do espírito de união que sempre pregou no ambiente de trabalho. Diretor comercial da filial paulista da JMalucelli, ele é responsável por colocar a companhia numa posição de destaque, sobretudo no ramo de seguro garantia. Fargetti é um homem que gosta de curtir as horas de folga com a família, inclusive em passeios inesquecíveis pela

Europa. Exemplo: em 2008, visitou Perugia, na Itália, terra natal de seus avós. É adepto das caminhadas. “Ajuda a manter a forma e combater o estresse”, afirma.

Seguro Total – Como o senhor define a sua atuação na JMalucelli?

Carlos Fargetti – Como diretor comercial da mais expressiva filial da JMalucelli Seguradora, em São Paulo, meu papel principal é ser um facilitador entre nossos tomadores e corretores na



Carlos Fargetti e sua esposa também estiveram na República Tcheca, ao visitar a Ponte São Carlos, em Praga

empresa, buscar soluções para novos desafios e inovações. Também tenho uma função importantíssima: motivar meu pessoal e extrair o melhor de cada um, mantendo a equipe unida e comprometida no atendimento aos nossos clientes, que são os corretores.

Seguro Total – Que momentos importantes é possível destacar em toda a sua trajetória?

CF – Tenho uma carreira sólida que construí ao longo dos anos, pontuada por conhecimentos técnicos e relacionamentos comerciais. Iniciei na Bamerindus Seguros, onde trabalhei por dez anos, nas áreas técnica e de sinistro. Posteriormente, na Safra Seguros, atuei como gerente técnico e superintendente comercial du-



Fargetti (quarto, de pé, esq./ dir.): motivação da equipe a mantém unida: bons resultados para a JMalucelli

rante 15 anos. Em 2002, fui convidado pelo senhor João Gilberto Possiede, presidente da JMalucelli Seguradora, para comandar a sucursal aqui em São Paulo. Aceitei o desafio, uma vez que era uma seguradora especializada em seguro garantia, nicho este operado por poucas companhias. Montamos uma equipe campeã e, em pouco tempo, colocamos a sucursal numa posição de destaque tanto na empresa como no mercado. Na ‘Jota’ entrei como superintendente e, em virtude do sucesso da filial, fui rapidamente promovido a diretor.



Fargetti posa diante do Museu do Louvre, em Paris: monumento cultural da França merece ser registrado



O diretor da JMalucelli e família passam momentos descontraídos em São José do Rio Preto

Seguro Total – Em suas horas de folga, o que gosta de fazer?

CF – Eu gosto de ficar com minha família curtindo os filhos e netas, passear pelos vários shoppings da cidade, jogar baralho, assistir a um bom filme de ação, almoçar em restaurantes diferentes, além de viajar muito nos finais de semana para as cidades vizinhas. Tenho também com meus irmãos um rancho em São José do Rio Pardo (SP), minha cidade natal. Nos feriados prolongados geralmente vou para lá.

Seguro Total – Quais as lições que aprendeu ao longo da vida?

CF – Dar valor para as verdadeiras amizades, ser justo, íntegro e trabalhar com afinco e ter no ambiente de trabalho um clima de companheirismo, valorizando o trabalho em equipe.

Seguro Total – Há alguma viagem inesquecível que gostaria de revelar?

CF – Muitas viagens são inesquecíveis porque, em todas elas, há sempre lugares e momentos maravilhosos. Poderia destacar a viagem que fiz para a Itália em

2008, quando visitei Roma e fiquei impressionado com a beleza e sua história. Minha família é de descendência italiana e pude conhecer a cidade de meus avós, Perugia. Também tinha muita vontade de conhecer a Holanda para entender e ver de perto como é um país baixo, que fica abaixo do nível do mar. Fiquei impressionado em saber como, séculos atrás, foi possível a construção dos diques. Enfim, como já afirmei, em toda viagem, há lugares e momentos inesquecíveis.

Seguro Total – Pratica algum esporte?

CF – Pratico caminhada diariamente. Ajuda a manter a forma e combater o estresse. Tenho como meta, neste início de ano, entrar em uma academia. Nos finais de semana, brinco e passeio com minhas netas, o que equivale a um “superesporte”.

Seguro Total – Quais são seus planos pessoais e profissionais?

CF – No plano pessoal, viajar mais com minha família e conhecer novos lugares. No campo profissional, continuar com a minha equipe de colaboradores brilhantes e vencedores, proporcionando à empresa uma excelente rentabilidade.

Zurich Seguros apresenta novos diretores comerciais



Schilling coordenará vida e previdência no Sul

Com anos de experiência e atuação no mercado segurador, Waldecyr Schilling é o novo diretor comercial para Região Sul de Vida & Previdência da Zurich Seguros. Schilling construiu sua carreira na Credisul S.A. Financeira e no segmento de seguros trabalhou no extinto Banco Nacional e na MetLife.

Há mais de um ano na casa, o novo diretor está alocado em Por-

to Alegre e será responsável pelo gerenciamento e pela coordenação da equipe comercial de distribuição dos seguros de vida e previdência, vida em grupo e PME para corretores. Schilling também dará suporte às áreas de bancassurance e afinidades, coordenando a estrutura de vida e previdência da Zurich, já existente nos Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Já a Diretoria Comercial de Minas Gerais, Tocantins e todo o Centro-Oeste está sob o comando de Fernando Pedrosa, executivo da Zurich Seguros desde 2010. Com Mapfre Seguros e Marítima Seguros em seu currículo profissional, Pedrosa assume as atribuições de gestão das equipes comerciais dos negócios de Vida & Previdência Privada da Zurich Se-



Pedrosa comandará ações em MG, TO e Centro-Oeste

guros na região. O executivo atuará em Belo Horizonte.

“Isso só reforça a nossa força e presença geográfica e de nossas operações em todas as regiões brasileiras”, diz o vice-presidente Comercial de Vida & Previdência da Zurich Seguros para o Brasil, Luiz Barsotti. “Estamos presentes no Brasil há 30 anos e temos conquistado cada vez mais território”, reforçou o executivo.

Executivo lusitano assume a Cescebrasil

O Grupo Cesce, empresa espanhola especializada em seguro de crédito e seguro garantia, nomeou como novo diretor-presidente da Cescebrasil, o português Manuel Alves (foto). Ele aguarda aprovação da Susep para assumir o cargo. O executivo, então responsável pela Diretoria de Negócios Internacionais da organização, com sede em Madri, foi também nomeado regional manager e será igualmente responsável pelas operações da Cesce no Chile e na Argentina.

Já Cristina Salazar, que respondia pela diretoria técnica da empresa, assume a função de diretora-executiva da Cescebrasil. O grupo decidiu ainda instalar no Brasil Henar Pinilla, executiva responsável pela unidade que supervisiona o projeto de integração internacional em curso nos sete países da América Latina em que detém filiais.



Enrique Asenjo, que foi, durante três anos, o presidente da subsidiária brasileira, e que muito contribuiu para tornar a empresa diferenciada e mais competitiva no mercado, retorna à matriz espanhola para assumir novas funções no grupo. As mudanças ratificam a aposta da companhia no desenvolvimento das atividades da organização na América Latina. O objetivo é garantir o fortalecimento e apoio à expansão da Cescebrasil nos próximos anos.

Novidade na Escola

A Escola Nacional de Seguros acaba de designar a executiva Lúcia Helena Quntal para o cargo de superintendente de Tecnologia da Informação, cujas principais atribuições serão administrar e desenvolver as atividades de informática, de telecomunicações e de telefonia. “Queremos elevar ainda mais o grau de maturidade da Escola em TI”, conta a nova superintendente, que acumula experiência de 30 anos nesta área. Nos últimos dez anos, Lúcia esteve à frente da área de TI do Grupo Ibmecc, sendo responsável por alinhar a atividade à estratégia de negócio da instituição.



Magnaboschi assume Vida e Previdência da SulAmérica

A partir de 1º de fevereiro, Márcio Magnaboschi assume a diretoria de Vida e Previdência da SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos, após uma boa passagem pela MetLife Brasil. Magnaboschi possui 20 anos de experiência e atuou em empresas nacionais e multinacionais como Banco Real, Grupo CCF Brasil, HSBC Seguros e Citibank.

O executivo tem sólidos conhecimentos em seguros, com foco em benefícios. É formado em Direito pelo Instituto Presbiteriano Mackenzie e



também em Administração de Empresas com especialização em Finanças pela Fundação Armando Alvares Penteado (Faap). Possui MBA em Gestão de Pessoas e Negócios pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC).

Magnaboschi chega à SulAmérica com o desafio de potencializar os negócios de Vida e Previdência da companhia e de aumentar a participação da área no resultado final da empresa. Para isso, terá um papel estratégico no relacionamento comercial.

Brasilprev anuncia novo presidente

A Brasilprev Seguros e Previdência anunciou recentemente a saída do presidente Ricardo Flores, por razões pessoais e familiares. Assume como presidente da companhia o executivo Miguel Cícero Terra Lima, que atuava, até então, como diretor comercial e de marketing da empresa.

Profissional experiente, Terra Lima fez carreira no Banco do Brasil, tendo atuado também como superintendente estadual de Varejo e Marketing do Estado de São Paulo. Também trabalhou no mercado securitário como diretor e superintendente na Santa Catarina Seguros e Previdência S.A., diretor comercial na Brasil Saúde S.A., diretor de Operações e superintendente comercial



na Aliança do Brasil. Na própria Brasilprev, Terra Lima foi diretor executivo comercial entre 2001 e 2003.

Ikê Assistência reforça sua equipe



A Ikê Assistência Brasil anuncia a contratação de quatro profissionais. Como gerente comercial, assume o engenheiro de produção Renato Andrade, formado em Engenharia pela Universidade Paulista, com MBA pela FIP. Ele possui mais de 15 anos de experiência em empresas de segmentos bancário, seguros, gestão comercial, entre outras. Já Glaucio Ray-

munho, formado em comércio exterior, é o novo coordenador da Rede de Prestadores. O executivo soma 13 anos de vivência no segmento de assistência 24 horas.

O administrador Itamar de Matos também integra a lista das contratações e atuará como coordenador de Administração de Pessoal e

Folha de Pagamento. Graduado pela Unifieo, exibe 14 anos de carreira construída em corporações nacionais e internacionais. E, por último, Patrícia Lopes comanda a Coordenadoria Fiscal e Contábil. Formada em Ciências Contábeis pela Faculdade Campos Salles e com MBA em Gestão Tributária, Patrícia conta com 13 anos de experiência na área.



Assist-Card lança concurso cultural no facebook

A Assist-Card Brasil Está promovendo um concurso cultural na sua página no facebook. Aproveitando o período de carnaval, quando muitas pessoas aproveitam para viajar, a companhia premiará a frase mais criativa que utilizar as palavras Assist-Card e carnaval. O vencedor ganhará uma TV 47" 3D LED + quatro óculos 3D. A campanha "Meu Carnaval em 3D" começou no dia 23 de janeiro e vai até 5 de fevereiro.

<http://migre.me/cXRfw>



Liberty: taxistas são importantes na Copa



Jornal da Baixada

A Liberty Seguros, seguradora oficial da Copa do Mundo Fifa 2014, traz mais um vídeo para a série que mostra

os profissionais responsáveis por contribuir com a realização da Copa no Brasil. O personagem é o senhor Osvaldo (53), taxista de São Paulo que ficou famoso por aprender inglês com a ajuda dos seus passageiros. O vídeo pode ser acessado no canal oficial da Liberty no youtube.

<http://migre.me/cXSol>

Rastreadores garantem proteção de motocicletas



A LocatorOne lança no mercado o novo Super, aparelho rastreador, bloqueador e alarme que, por meio de um chip, liga para o dono em caso de tentativa de roubo, indicando a posição exata do veículo. O aparelho é ideal para motocicletas, por ser compacto, seguro e sem complicações para resgate da moto. A novidade está na simplificação do uso e em mais itens de segurança.

<http://migre.me/cXRG9>

Segundo pesquisa, há muitos idosos internados

É impressionante o número de idosos, vítimas de quedas. E também é grande o número de óbitos decorrentes dos problemas de saúde causados por acidentes. Em 2010, cerca de 363 mil brasileiros, de todas as idades, deram entrada em hospitais para tratar de ferimentos decorrentes desses acidentes. Em 12 anos (de 1998 a 2010), foram 4 milhões de internações. Desse total, quase a metade envolveu pessoas acima de 60 anos.

<http://migre.me/cXS3a>



Portal Coisa de Velho

Brasilcap cria nova família Ourocap

A Brasilcap apresenta ao mercado uma nova linha de produtos. É o novo Ourocap Torcida, que possui três títulos de capitalização de pagamentos distintos: o de pagamento mensal; o pagamento único com bônus em renda variável; e de pagamento único tradicional. No

total poderão ser mais de R\$ 200 milhões em prêmios distribuídos em sorteios mensais, para quem possui título de pagamento mensal, e sorteios para quem tem o plano de pagamento único.

<http://migre.me/cXSSe>

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



 **ZURICH**[®]
Seguros



Müller & Moreira

20 anos de tradição e destaque em Direito Empresarial.

Qualidade, empreendedorismo e transparência: estes são os valores que constroem a trajetória da Müller & Moreira. Com atuação nos diversos ramos da advocacia empresarial, com ênfase na área de seguros, hoje é referência no estado do Rio Grande do Sul.



MÜLLER & MOREIRA

Advocacia

Rua 24 de Outubro, 388/2º andar.
Porto Alegre/RS. Fone 51 3079.5555.