

REVISTA

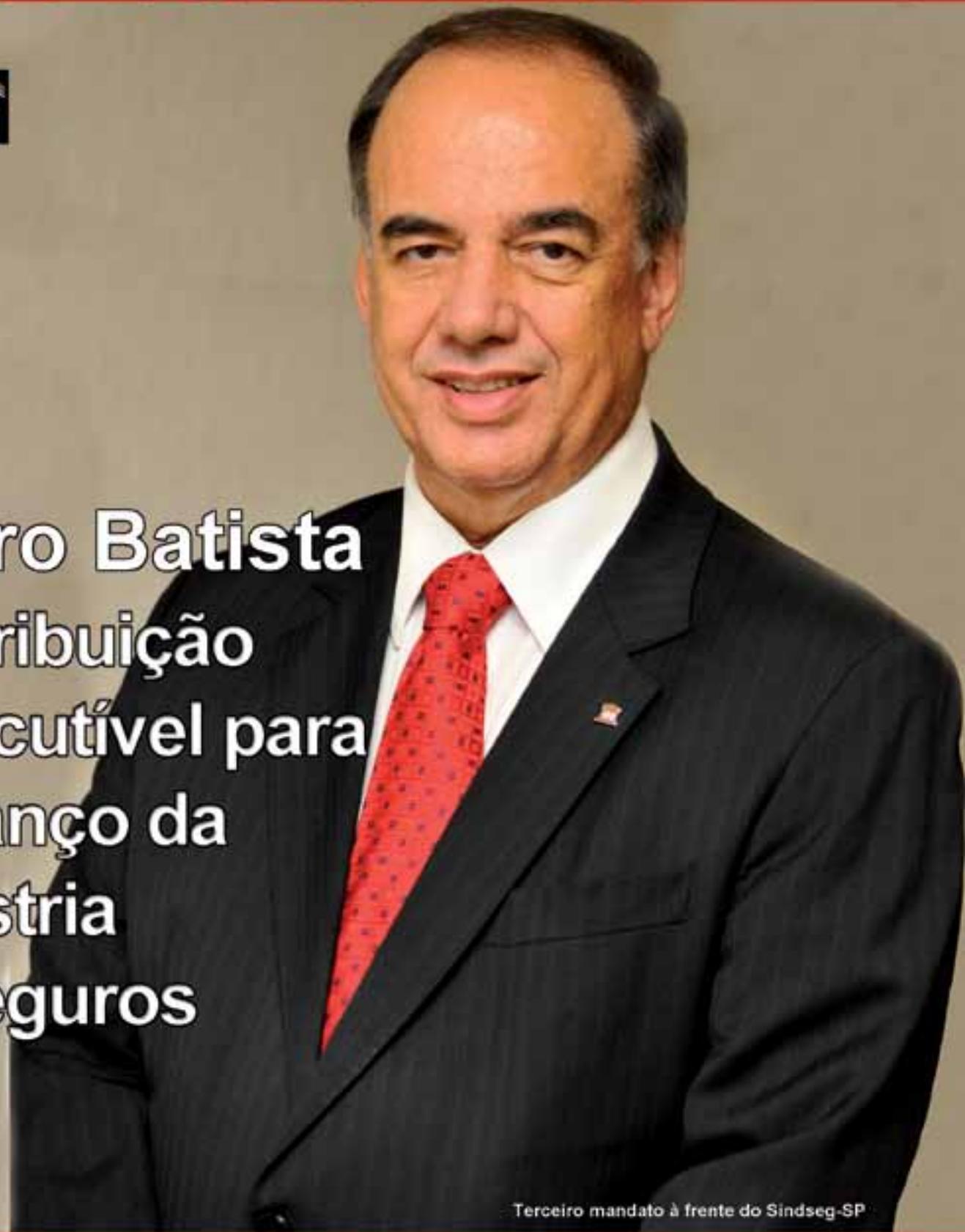
SEGURO

TOTAL

Ano XIV
Nº 133 - 2012
R\$ 15,00



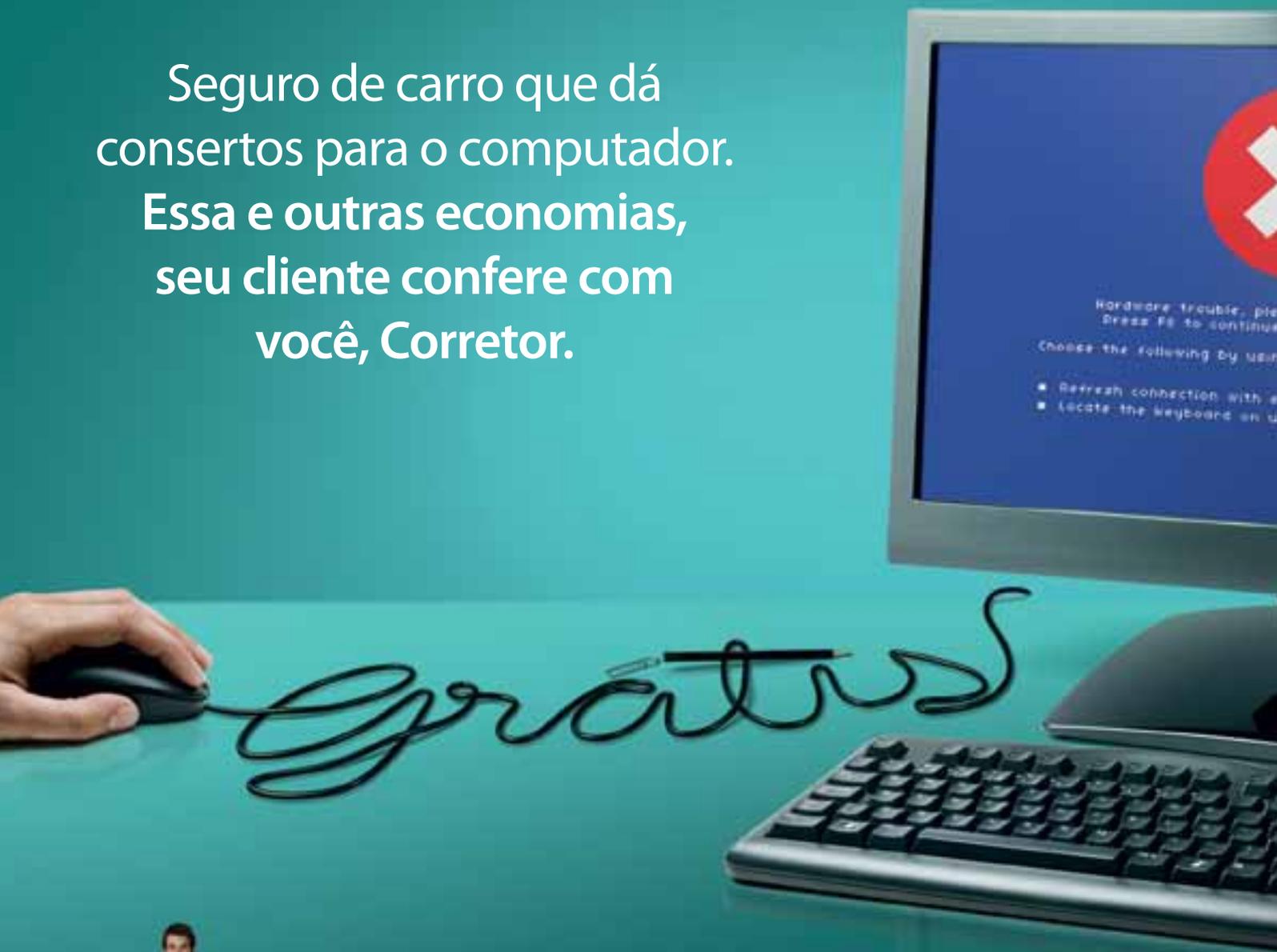
Mauro Batista
Contribuição
indiscutível para
o avanço da
indústria
de seguros



Terceiro mandato à frente do Sindseg-SP

Saiba porque o seguro é importante para bares e casas noturnas

Seguro de carro que dá
consertos para o computador.
Essa e outras economias,
seu cliente confere com
você, Corretor.



Porto Seguro Auto com suporte e assistência técnica para os equipamentos de informática.

Cliente do Porto Seguro Auto conta com profissionais para serviços no computador, notebook, tablet e smartphone, como instalação de programas, problemas com vírus e acesso à internet, manutenção do sistema Windows, expansão de memória, instalação de placas de vídeo, entre outros. O seguro oferece também carro extra por 15 dias*, desconto em estacionamentos, guincho sem limite de quilometragem, mão de obra para consertos de eletrodomésticos de linha branca e muito mais, de graça. Além de facilitar a vida do seu cliente, eles geram muita economia. Para saber mais, consulte seu gerente comercial.

*Benefício válido nos sinistros de perda parcial. Sinistros com indenização integral dão direito a 10 dias de carro extra. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100.233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

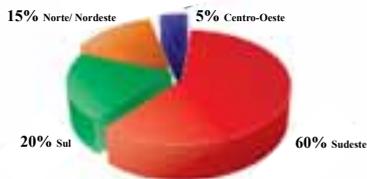


**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Auto

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**Foto de capa**

Antranik Photos & Vídeos

Redação, administração e publicidadeRua 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 Revista Seguro Total**
www.planetaseguro.com.br**Siga nosso Twitter**
twitter.com/seguro_total**Compartilhe nosso Facebook**
www.facebook.com/publisegeditora

Obras fundamentais abrem espaço para a atuação das seguradoras

Em tempos de grandes eventos esportivos e necessidade de investimento governamental, há uma expectativa generalizada do anúncio de empreendimentos públicos e privados. Fundamentais para a plena realização da Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016, as obras de infraestrutura são tão importantes quanto à conclusão de estádios e praças de esporte. Nesse importante contexto, o papel das seguradoras e resseguradoras é imprescindível quanto a garantir o cumprimento dessas obras estratégicas. Duas destas precisam acontecer antes da corrida contra o relógio: a adoção de um plano de infraestrutura para aeroportos e rodovias.

Afinal, o Brasil precisa mostrar ao mundo sua condição de país que almeja figurar no seletivo grupo de nações desenvolvidas. Sabemos que o caminho é longo e árduo. Mas é preciso vencer obstáculos e superar vícios da administração pública. O momento de estabilidade econômica permite reflexões otimistas. No setor de seguros, há números interessantes. Segundo analistas, em 2012, a carteira de riscos de engenharia cresceu quase 30%. E a previsão é a de que as estatísticas continuem 'sorrindo' em 2013.

Além dos eventos esportivos, o governo tem metas a cumprir com a segunda versão do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC-2) e obras de expansão de rede elétrica e do transporte. Caso isso se concretize, a demanda sobre riscos de engenharia, garantia e transportes deve experimentar um avanço expressivo. E há razões para essa expectativa: as companhias que trabalham com tais produtos tiveram bons resultados no ano passado, impulsionados pela aceleração dos trabalhos de conclusão dos estádios.

De qualquer forma, há uma crença generalizada de que o poder público honrará seus compromissos, após o adiamento de muitos projetos. Eventos esportivos à parte, poderá surgir outra demanda interessante em relação a seguros patrimoniais e operacionais. Um exemplo claro seriam os seguros para usinas hidrelétricas, que exigem maior rigor na subscrição. A tão sonhada renovação do parque industrial brasileiro é outra possibilidade de amearhar seguros.

Com a devida estabilidade operacional, as seguradoras acreditam nessa espécie de boom na demanda por serviços. Há inclusive corretoras que criaram departamentos voltados à operação de grandes riscos. É fato: a maioria dos grandes empreendimentos industriais não finca a primeira viga no solo sem a contratação do seguro. As companhias estão ávidas em firmar contratos, exibindo seu portfólio de serviços e soluções. O ano de 2013, enfim, poderá abrir espaço para grandes oportunidades de negócios.



14

DESTAQUE

Presidente do Sindseg-SP, Mauro César Batista, fala sobre sua atuação à frente do sindicato, que possui 70 anos de história.



10

PREVENÇÃO

Após tragédia em boate do RS (foto), seguros para bares e casas noturnas tornam-se fundamentais.



27

GRANDES RISCOS

Seguros de grandes obras terá franca evolução em face da Copa de 2014 e as Olimpíadas de 2016, no Rio de Janeiro.



28

SEGUROS NÁUTICOS

Procura por proteção a vários tipos de embarcação deve continuar crescendo em 2013.



34

PAPO DE EXECUTIVO

Presidente da ACE Seguradora, Farid Eid Filho, é uma pessoa dinâmica, veste a camisa da empresa e ama o esporte.

SEÇÕES

- 6 Mural
- 12 Artigo
- 18 Balanço 2012
- 24 Educação
- 25 Eventos
- 26 Encontro
- 36 Giro de Mercado
- 38 Planeta Seguro



22

INFOSUSTENTABILIDADE

Fundación Mapfre premia entidades que defendem a saúde infantil no mundo.



32

CONJUNTURA

Executiva da Allianz avalia o processo de crescimento no Brasil no contexto da economia global.



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



Modernização de primeiro mundo

IBM investe US\$ 1 bilhão em espaço tecnológico



D'Angelo: propostas inovadoras para os clientes

Um espaço privilegiado para os consumidores de tecnologia. Com esse espírito, a IBM Brasil reinaugurou recentemente o IBM *Client Center* (ICC) em São Paulo. O espaço oferece a empresas de todos os portes atendimento privilegiado, integrado a outros centros globais da empresa e ao Laboratório de Pesquisas da companhia no Brasil. As soluções disponibilizadas no ICC estão alinhadas a iniciativas estratégicas, como o cloud computing (computação em nuvem) e smarter commerce. O gerente do ICC,

Agostinho Vilela, abriu as apresentações. Ele disse que o espaço sofre uma grande transformação. “Soluções tecnológicas são a matéria-prima do futuro da IBM”, acentuou.

O centro recebeu investimento de US\$ 1 milhão para atualização de sua infraestrutura, dispondo de telas sensíveis ao toque humano em interação com o conteúdo, vídeo wall (promove imersão visual a um ambiente) e lousas interativas conectadas à internet e intranet da IBM. Um papel imprescindível do ICC é apoiar as 34 filiais da empresa em todo o Brasil. A IBM realizou um tour com um grupo de jornalistas que conheceram de perto o centro. Na ocasião, foram apresentados alguns demos e casos de sucesso da companhia. “Queremos trazer propostas inovadoras em soluções práticas, que tornem o negócio dos clientes mais eficiente e inteligente”, reforçou o diretor de soluções da indústria da IBM Brasil, Mauro D’Angelo.

Previdência privada é a bola da vez no mercado de seguros

Há um fato que reúne em sua órbita a unanimidade: os juros baixos praticados em 2012 e o aumento das oportunidades de emprego no País alavancaram o mercado de seguros. E especialmente a previdência privada, cuja arrecadação atingiu níveis surpreendentes. Técnicos da CNseg não têm dúvidas: desde 2003, não se via um crescimento tão excepcional como esse.

Sempre procurado pela imprensa, o presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Osvaldo Nascimento, enfatiza que a queda dos juros refletiu positivamente no setor. Quem jamais admitia aplicar na previdência complementar, agora já planeja investir numa poupança de longo prazo. Esse mesmo cidadão que fechava os olhos para esse modelo de previdência também pode ter tido um expressivo ganho na sua renda no ano passado. Há inúmeros casos como esse, o que justificaria também o interesse em investir pensando no futuro.

Adriana ressalta pioneirismo do caderno de sustentabilidade

Na tarde de 14 de fevereiro, a superintendente de Sustentabilidade Empresarial da SulAmérica Seguros e presidente da Comissão de Sustentabilidade da CNseg, Adriana Boscov, acompanhada da jornalista Nathalia Coutinho, fez uma visita na redação da **Revista Seguro Total**. Adriana foi recepcionada pelos diretores José Francisco Filho, André Pena e o jornalista Carlos Alberto Pacheco (foto).

No encontro informal, a executiva falou sobre seu papel como conselheira da Iniciativa PSI. “Estamos montando um conselho bastante representativo, além de estabelecer as



atribuições”, revelou. Adriana avaliou o atual panorama do mercado de seguros, o envolvimento das empresas em ações de sustentabilidade e projetos de responsabilidade social. Saúde e finanças são temas que

também não passaram em branco no encontro. Ao final, a superintendente cumprimentou **Seguro Total** pela iniciativa pioneira de lançar um caderno de sustentabilidade na imprensa segmentada.

Nome forte para a diretoria da FenSeg

CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros é novo integrante da federação para o triênio 2013-2016

O CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros, Hyung Mo Sung, foi empossado membro da diretoria da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), em 7 de fevereiro, na sede da entidade (RJ). Já o presidente eleito, Paulo Marraccini, comandará a federação no triênio 2013-2016. Hyung foi escolhido diretor em dezembro, durante evento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

O executivo destaca a importância da instituição no cenário de seguros e afirma que pretende contribuir com sua experiência nesta nova tarefa. “Somos uma seguradora que está presente no Brasil há mais de 30 anos, com 64 pon-

tos de atendimento em todas as regiões do País. É com muita satisfação que assumo este desafio. A federação tem um papel fundamental, principalmente por focar no segmento de seguros de danos”, afirma o CEO da Zurich.

Com graduação e mestrado em Economia pela FEA/USP, Hyung ingressou na Zurich Seguros em setembro de 2011 como vice-presidente de Linhas Pessoais para a América Latina. Ele reúne quase 30 anos de experiência no mercado segurador, incluindo passagens pela Mapfre (onde atuou como vice-presidente executivo de Canais e vice-presidente de Vendas e Distribuição, por exemplo) e Mitsui



Hyung: “Assumo o desafio com muita satisfação”

Sumitomo Seguros (vice-presidente executivo). Hyung é ainda membro do Conselho de Desenvolvimento da CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras) e mentor do Programa de Gestão de Desenvolvimento da USP.

Monitoramento em nuvem já é realidade no País

Uma tecnologia em segurança eletrônica já está sendo comercializada no Brasil. Trata-se do Teleview, sistema importado dos Estados Unidos, que grava e transmite imagens em nuvem, em tempo real e 24 horas por dia. A inovação permite armazenar os dados de forma inteligente e acesso remoto, via computador, tablet ou smartphone, de qualquer lugar do mundo. O sistema chegou ao Brasil pela multinacional Teleatlantic, considerada uma das líderes de monitoramento e segurança em São Paulo e Rio de Janeiro.

Os pacotes inicialmente oferecidos dispõem de capacidade de armazenagens de 7, 15 ou 30 dias, com preços iniciais abaixo de R\$ 100. “Toda a plataforma foi adaptada aos padrões brasileiros de uso, e um dos grandes diferenciais, que é o engine de edição, resume um dia inteiro de gravação, considerando apenas os momentos

de maior movimento e/ou de qualquer ocorrência, ou seja, além da segurança, uma ferramenta estratégica perfeita para auxiliar pequenas e mé-

dias empresas na tomada de decisões baseadas no fluxo de movimentação”, explica o CEO da Teleatlantic, Leandro Martins.

Boas-vindas ao PAC e à Copa

Em 2012, o mercado de seguros no Brasil mostrou-se receptivo à chegada de uma demanda expressiva de obras públicas e privadas. Segundo analistas do setor, há dois fatores que explicam o fenômeno: o aquecimento da construção civil, devido às obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), e os projetos de infraestrutura para a Copa do Mundo de 2014. Na verdade, em 2013, haverá um considerável aumento da procura pelos seguros de obras civis.

Uma prova disso é o crescimento do seguro garantia, que cobre prejuízos causados pelo não cum-

primento do contrato, assentado no seguinte tripé: seguradora, contratante (segurado) e o contratado (tomador). Falando a um portal da área de seguros, o diretor da Intermezzo Seguros, Alexandre Mucida, disse que produtos ligados a risco de engenharia garantem o pagamento dos prejuízos decorrentes de acidentes ocorridos durante a fase de execução do projeto. “Moldado para as empresas específicas desse setor, o seguro garante, além da cobertura, acompanhamentos periódicos e serviços diferenciados para atender as empresas da construção civil”, acrescentou.

A vantagem de ser um campeão em vendas

Craques na venda de seguros, os corretores recebem a devida contrapartida pelas companhias. Reconhecimento pelo trabalho empreendido, sua recompensa pode ser traduzida em dinheiro e viagens ao exterior. Disputa acirrada sempre aconteceu durante o “Galo de Ouro”, uma das mais tradicionais campanhas de vendas do mercado, iniciativa da Mongeral Aegon. Na edição de 2012 do ‘Galo’, 13 profissionais de todo o País foram premiados. Ao final da disputa, que durou quatro meses, os vencedores faturaram R\$ 10 mil. Com seus acompanhantes, estiveram hospedados no Hotel Sofitel Jequitimar, no Guarujá, para a cerimônia de premiação. De lá seguiram para Dubai, nos Emirados Árabes Unidos (EAU), cidade conhecida por seus enormes arranha-céus e largas avenidas.

Além dos 13 galistas, 92 profissionais foram premiados como destaques de vendas e também foram ao Guarujá. A cada edição, mais de cem profissionais são premiados, entre galistas, os campeões máximos, e destaques de venda. Criado nos anos 70 pelo presidente do conselho da seguradora, Nilton Molina, o prêmio faz uma homenagem ao ex-pugilista Éder Jofre, conhecido



Helder Molina posa com os ‘galistas’: homenagem a quem se destacou na arte de vender seguros

como o Galo de Ouro. Participaram da campanha todas as 55 sucursais da empresa e os consultores de benefícios parceiros em todo o Brasil.

Rumo a Portugal

A Icatu Seguros avisa que já deu início à entrega do Prêmio Sinergia, que contempla os campeões de vendas de 2012. Na categoria corretores, 21 venceram nas categorias de Produtos Individuais (prêmio e contribuições mensais de vida e previdência e aportes esporádicos e transferências de reserva de previdência) e Produtos Corporativos (previdência e angariação individu-

al - vida e acidentes).

“Foi um grande ano para a Icatu Seguros. É uma alegria poder compartilhar esse sucesso com os corretores, que contribuíram e muito para nosso excelente desempenho em 2012” – afirmou o diretor comercial responsável pelo Rio de Janeiro, Brasília e Espírito Santo., Rodrigo Freitas. Os vencedores ganharam uma viagem a Portugal, que acontecerá de 17 a 23 de março. “Preparamos um roteiro exclusivo e diferenciado com o objetivo de proporcionar uma experiência única para os participantes nessa viagem” – comenta Freitas.



Diretor comercial do RJ, ES e Brasília da Icatu, Rodrigo Freitas (centro) entrega prêmio a Janete e James Theodoro, da Corretora Korsá

Mestrado em Londres poder ser um sonho ‘real’

A Escola Nacional de Seguros concederá a dois atuários formados no Brasil a chance de cursar um mestrado na *Cass Business School*, de Londres, considerada uma das principais escolas de negócios do mundo. O curso e as passagens serão custeados pela instituição. Os candidatos selecionados terão, ainda, ajuda de custo mensal de mil libras. Para concorrer à bolsa de estudo no mestrado em Ciências Atua-

riais ou no mestrado em Gestão Atuarial os profissionais deverão apresentar à escola, até 31 de maio, cópia da carta de oferecimento incondicional de vaga no curso da *Cass Business*, RG, CPF, diploma de nível superior, histórico escolar, currículo, além do formulário de inscrição original preenchido, disponível no site www.funenseg.org.br. Mais informações no site da escola ou pelo e-mail parcerias@esns.org.br.

Sorria, você está sendo filmado!

Associação aponta: número de câmeras de segurança tem crescido vertiginosamente em São Paulo e no País



As câmeras se transformaram em importante mecanismo de segurança na cidade de São Paulo

Segundo dados recentes da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança (Abese), São Paulo, hoje, é a cidade que mais abriga câmeras de segurança no País. O total surpreende: mais de 1,5 milhão de câmeras estão ativas em vários locais. Estima-se que, até o final de 2014, haverá um aparelho para cada dez habitantes. A entidade explica que 1,5 exabyte é o número de horas gravadas até hoje por estas câmeras, que, nos últimos cinco anos, cresceu exponencialmente em relação ao mercado geral de segurança eletrônica.

“As câmeras cada vez mais evoluem em capacidade de registro e com isto

surge uma tendência da diminuição do número de unidades nos projetos, que está na contra mão do aumento da qualidade da cobertura. Há, também, o número de câmeras comercializadas, que não deixará de crescer, uma vez que a demanda de projetos continuará a aumentar nos próximos anos”, explica o diretor da Abese, Oswaldo Oggiam. Além disso, nos últimos dez anos, o mercado vem crescendo a taxas médias de 10% anualmente. Em 2012, o setor movimentou cerca de US\$ 1,96 bilhão, equivalente a R\$ 4,2 bilhões/ano: crescimento de 9% em comparação ao ano anterior, valor que deverá chegar a 11% em 2013.

Panorama fiel do mercado de seguros

A Capemisa Seguradora será uma das patrocinadoras do projeto especial do jornal O Globo, denominado “Seminário Mercado de Seguros no Brasil”, que acontecerá dia 11 de março, das 9 às 12h30, no Centro do Rio de Janeiro. Mediado pela jornalista Flávia Oliveira, o evento reunirá alguns dos principais nomes do mercado de seguros, como o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Luciano Portal Santana; o presidente do Sindicato dos Corretores do Estado do Rio de Janeiro, Henrique Brandão; o diretor-executivo da Fundação Casa de Rui Barbosa,

Helio Portocarrero, e o presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio de Janeiro e Espírito Santo, Luiz Tavares Pereira Filho.

Durante o evento, os debatedores apresentarão um panorama do mercado de seguros e as perspectivas para o futuro. Serão discutidas ainda as modalidades de seguros no País, os segmentos que mais crescem, a diferença entre o mercado no Brasil e em outras nações, a diferença entre o mercado no Rio e as outras cidades, além da situação do mercado de seguros no novo cenário da economia brasileira.

Revista Seguro Total marcará presença no “Programa Seguro”

A edição nº 133 da Revista **Seguro Total** foi convidada para participar do novo quadro do “Programa Seguro”, exibido todos os domingos, às 20 horas, pela TV Gazeta. O apresentador Boris Ber mostrará aos telespectadores a capa da revista, cujo destaque é o presidente do Sindseg-SP, Mauro César Batista, que concedeu uma entrevista exclusiva ao veículo. O programa irá ao ar no dia 24 de março. Boris falará também sobre os principais destaques desta edição.

A divulgação do trabalho da revista faz parte de um novo espaço do programa voltado à mídia – jornais, revistas e portais ligados a seguro. É uma forma de o programa reconhecer o trabalho vigoroso desenvolvido pela mídia especializada, sobretudo **Seguro Total** que, desde 2000, desenvolve reportagens, matérias e notícias em seguros, previdência privada, resseguros, capitalização e saúde, serviços, entre outros, de forma ética, responsável e independente.

Parabéns à mulher

Em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, o Porto Seguro Auto Mulher e o Porto Seguro Vida Mais Mulher irão presentear pessoas do sexo feminino de São Paulo e Rio de Janeiro com brindes e “mimos”. As ações serão realizadas em algumas das principais vias das cidades e em estacionamentos da rede Estapar. Além disso, durante a Semana do Dia Internacional da Mulher, as seguradas do Auto que passarem pelas unidades dos Centros Automotivos Porto Seguro da Grande São Paulo poderão realizar o serviço de alinhamento do veículo gratuitamente.

Lições a serem extraídas de uma tragédia no Rio Grande do Sul

Incêndio em casa noturna na cidade de Santa Maria que vitimou 240 jovens serve de reflexão para o setor

Por Cristiane Pappi

Com o incidente ocorrido na boate Kiss, em Santa Maria (RS), vários temas foram colocados em debate e entre eles a segurança não poderia passar despercebida. Empreendimentos ou até mesmo eventos com grande público, devem ser segurados? Prevenção e segurança são as palavras-chave, que direcionaram o sucesso ou não de um evento e, conseqüentemente, a possibilidade daquele empreendimento ser ou não segurado. A Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) realizou um evento com especialistas que focou as causas do incêndio ocorrido na boate Kiss, os tipos de seguros para bares, boates e casas noturnas, as variáveis para pagamentos de indenizações e o que torna um risco declinável.

Para que um empreendimento possa funcionar, é necessário um alvará da prefeitura de cada município, atestando sua capacidade de

funcionamento. Entre os requisitos implícitos nessa documentação está o atestado de laudo técnico de segurança. Durante o debate, o deputado Major Olímpio Gomes (PDT-SP) defendeu a proposta da Frente Parlamentar em Defesa da Segurança Pública, com a finalidade de criar um Fundo Estadual de Segurança contra Incêndio, que auxiliará no suporte de medidas preventivas e estudo para a melhoria de condições do Corpo de Bombeiros de São Paulo.

Em linhas gerais, a tragédia de Santa Maria foi agravada devido a vários aspectos. O primeiro deles foi o uso indevido de sinalizador, atingindo o forro acústico de material inflamável. A quantidade de pessoas acima do permitido e a falta de sinalização de rotas de saída também foram apontadas como problema sério.

Segundo o engenheiro de Seguranc e diretor da Flex Corretora de Seguros, José César Caiafa Junior, o risco apresentado pela casa



Segundo José Caiafa, risco apresentado pela casa noturna nunca seria aceita pelas seguradoras

noturna nunca seria aceito pelas seguradoras. “A dificuldade em aceitar o risco desse tipo de empreendimento não vem de hoje; por se tratar de questões de ordem moral ou física”, afirma Caiafa. “Para fechar uma apólice, as companhias exigem a segurança intrínseca do local – com sistema de hidrante, alarme detentor de fumaça, saída de emergência com porta que abre para fora, rotas de fuga, iluminação de emergência”.

Para segurar esse tipo de empreendimento, existem quatro tipos de garantias: riscos patrimoniais, responsabilidade civil, seguros de

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



Em linhas gerais, a tragédia de Santa Maria foi agravada devido a vários aspectos. O primeiro deles foi o uso indevido de sinalizador, atingindo o forro acústico

vida e de acidentes pessoais. Os dois primeiros se enquadram no caso da boate, garantindo a proteção do patrimônio físico do estabelecimento e de eventuais danos a terceiros. O diretor-geral da Cunningham Lindsey Internacional do Brasil, Martin Faller, explica que uma das coberturas mais importantes seria a contratação de RC, por indenizar a família das vítimas.

Indenização

Os cálculos feitos pelo executivo levaram em consideração a idade das vítimas – ainda jovens, em início de carreira, e propensas a viver até os 73 anos, em média, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com salários em torno de 5 mil. O resultado seria uma indenização no valor de R\$ 1,6 milhão multiplicado pelos 240 jovens que morreram, um total de R\$ 384 milhões. “Difícilmente uma empresa conseguirá contratar uma apólice que pague essa importância”, enfatiza Faller. Em sua opinião, antes de tomar as

providências, o ressegurador precisará conhecer todas as circunstâncias que cercaram o sinistro. “Infelizmente, quando a procura por esse seguro acontece, há a surpresa: os valores são pequenos. Em casos de uma tragédia, dificilmente seriam suficientes”. Por outro lado, o diretor da Cunningham Lindsay afirma que existem determinados contratos de casas de espetáculos que chegam a custar R\$ 400 milhões.

Por outro lado, determinados eventos, como os espetáculos, exigem a contratação de cobertura que possa cobrir todas as despesas se eventualmente não forem realizados. São os chamados RC de eventos. Caiafa argumenta que não é difícil contratar esse seguro, desde que seja atendido todos os limites específicos para ele. “Normalmente o local do espetáculo só é liberado mediante a contratação dessa apólice”.

O executivo da Yasuda Seguros e engenheiro técnico de Seguros, Luiz Macoto Sakamoto, destaca algumas condições indispensáveis que garantam os seguros para casas noturnas e de espetáculos. “A legislação precisa ser adequada, critérios corretos e fiscalização eficiente, o Corpo de Bombeiros com poder de lei, ação das prefeituras para liberação de alvarás de funcionamento e a própria aplicação da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT)”. Mas há um gargalo apontado pelo técnico: “Os seguros não têm poder de lei e sim poder de ‘bolso’ ao promover desconto nas taxas”. Macoto entende que o mercado segurador está sem um referencial em termos de proteção externa e interna.



Para Faller, contratos de casas de espetáculos podem chegar a custar R\$ 400 milhões

Projeto de lei

Nesse sentido, mais um projeto de lei complementar torna-se importante para esse mercado. Em fevereiro, o deputado federal e presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergílio, apresentou o projeto de lei complementar que torna obrigatória a contratação de seguro de responsabilidade civil.

Segundo a proposta, a cobertura será voltada para exposições cinematográficas; espetáculos teatrais, circenses, de danceteria ou similar, shows e boates; parques de diversão, inclusive temáticos; rodeios e festas de peão de boiadeiro; torneios desportivos e similares; e feiras, salões e exposições. “Apesar de existir a obrigatoriedade na contratação de seguro para incêndio, existe no nosso ordenamento jurídico, consubstanciada pela ausência de determinação legal, a obrigação de se contratar o seguro de responsabilidade civil por danos pessoais causados aos respectivos participantes desses eventos”, justifica o parlamentar.

Tragédia de Santa Maria. Podia ser evitada?

*Plinio Machado Rizzi**

A comoção não poderia ser maior. Mais de duas centenas de jovens mortos arrebatam o coração mais empeneado. Consumada a tragédia, começa uma caça às bruxas, na busca de resposta ao título deste texto. Não se negue o cabimento de indenização, claramente prevista na legislação. O problema, aqui, é o montante a pagar, porquanto ultrapassa — bem — o bilhão de reais.

Simple multiplicação demonstra que, apenas no tocante a compensação de danos morais devidos aos pais (200 salários mínimos por vítima, de acordo com o que habitualmente decide o Tribunal de Justiça deste Estado), o resultado ultrapassa 30 milhões de reais. Se a isto se soma o valor atribuível à expectativa de vida de 65 anos, que seja a um salário mínimo por mês, tudo fica bem claro.

Responsabilidade civil, é bom lembrar, não conhece limite a não ser o da integral reparação. A única exceção é o avião, que paga valor fixo, seja por passageiro, seja por pessoa atingida no solo, nos termos do Código Brasileiro de Aeronáutica (transporte doméstico), seja da Convenção de Varsóvia (transporte internacional). Todos os demais entes encontrarão limite, unicamente, em seu patrimônio (que é, sempre, a garantia do credor), dado que neste País não se admite a prisão civil por dívida.

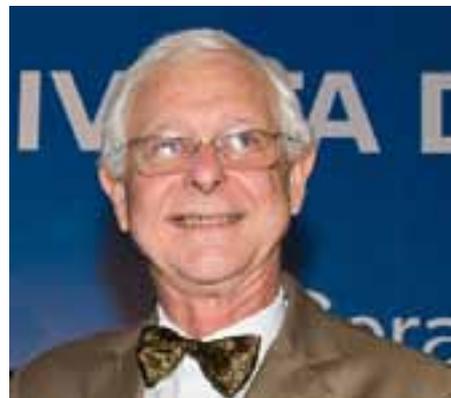
Quem, além do Estado, tem tanto dinheiro? Apenas pouquíssimas empresas, dentre as grandes multinacionais. Em outras palavras, por mais que doa, há que ser dito: em termos econômicos, não há como indenizar o dano. E, na hipótese de sucesso em ação promovida contra órgão estatal, a liqui-

dação de sentença, inescapavelmente, enveredará pelos tão mal afamados precatórios. É dinheiro que ficará para os netos.

Isto tudo, para não falar nos complicados aspectos processuais que o fato propõe. Não é fácil, mesmo para um advogado experiente, definir com clareza quem deve integrar o polo passivo de eventual demanda (além dos donos da casa e dos integrantes do conjunto musical). Qual será a responsabilidade do município, Estado, Corpo de Bombeiros? E em que proporção? Vale sempre lembrar que um erro neste ponto pode causar severo prejuízo à parte, que se verá obrigada a suportar os honorários de seu advogado, além dos ônus da sucumbência (em especial custas e honorários do advogado do vencedor). Há mais: processo é algo profundamente estressante, ainda mais em caso como este em que cada movimentação do feito trará tristes lembranças a pais, mães, irmãos.

Sou uma pessoa profundamente ligada à instituição do seguro, assim como este veículo. Uma apólice resolveria o pagamento da indenização? Sem medo de errar, sou pela negativa. Quem tem capacidade de subscrição para tamanha importância segurada; que exigências serão feitas pelo(s) ressegurador(es)? O segurado suportará o prêmio? Tudo isto sem falar em critérios de aceitação, e na cultura dos patrícios, aí incluídos segurados e corretores. Em definitivo, o seguro não tem a resposta, ainda que em estritos termos econômicos, para casos tais.

Mas e a indagação inicial — podia ser evitado? Não tenho dúvida alguma de responder pela afirmativa. Receio, como tantas vezes ocorre, ser utópico. Até ingênuo. Não preciso me demorar em relação a aspec-



tos em relação aos quais técnicos os mais abalizados já se manifestaram e que dizem respeito às características do risco, o que implica falar em vias de escape, utilização de materiais resistentes ao fogo, sinalização etc. E a cretinice, a irresponsabilidade, de acender artefatos pirotécnicos em ambiente fechado? Aliás, até em ambiente aberto há que se redobrem cuidados, como o triste episódio de Oruro demonstrou.

Na busca de respostas, ousarei tocar um nervo exposto. Não estaria na hora de questionar a fundo o tipo de lazer que nossa sociedade adotou? Refiro-me, sim, às ditas baladas. Afinal, que divertimento pode proporcionar um recinto apertado, lotado de gente, em que se servem bebidas e alimentos nem sempre de boa qualidade? Tudo, sempre, na alta madrugada (antes de meia noite, nem pensar!) E os insuportáveis estímulos luminosos, com laser, lâmpada estroboscópica e o mais (ou será que só eu, um velho de 67 anos, assim os considero)? Tudo envolvido por música (!) a 115 db (é quase o ruído de um motor a jato, atacado para decolagem na cabeceira da pista!).

Por quê? Para quê? No caso de duas centenas de moças e rapazes, para morrer...

**O autor é advogado especializado em seguros*

TROFÉU GAIVOTA DE OURO

Vem
aí

11 DE
JULHO/2013



Informações:

Tel.: (11) 3884-5966

premio@revistasegurototal.com.br

“O seguro precisa ser valorizado pela sociedade”

Nessa entrevista exclusiva, o presidente do Sindseg-SP, Mauro César Batista, fala sobre os projetos do sindicato e sua trajetória em mais de 30 anos de atuação



Mauro Batista é personagem importante nos inúmeros eventos que participa: sua experiência de mais de 30 anos no mercado o credencia para a tarefa. “Queremos mostrar a positividade do seguro”, diz

Por Carlos Alberto Pacheco

Seguro Total - Mencione algumas de suas principais atuações no mercado segurador ?

Mauro Batista – Atuo no setor de seguros há mais de 30 anos. Estou convicto de que, nesse longo período, muito aprendi e também prestei uma boa contribuição para o desenvolvimento do setor. Iniciei a minha carreira na SulAmérica Seguros e depois fui para a recém-criada Seguradora Roma (do empresário Roberto Marinho), que era controlada pelas Organizações Globo em parceria com a Moinho Santista, por

sua vez, controladora da Vera Cruz Seguradora, que mais tarde viria a ser adquirida pela Mapfre. A Roma foi idealizada e presidida pelo Mário Petrelli. Quando vim para a Roma, a convite do Mário, desenvolvi meu trabalho na Região Centro-Oeste, com foco em Brasília. Mais tarde fui conduzido à presidência da companhia, onde permaneci por 12 anos, até a venda da Roma para a Mapfre, quando passou a se chamar Mares Seguradora de Riscos Especiais. Nessa empresa, também atuei na presidência da Mares por dois anos e depois fui conselheiro.

ST – Como foi sua experiência

integrando a diretoria da Fenaseg, hoje, Confederação Nacional das Seguradoras?

MB – Foi ótima a experiência. Participei por seis anos da diretoria da Fenaseg, na época, presidida pelo João Elísio Ferraz de Campos. Foram muitas jornadas durante tantos anos, trabalhando forte na consolidação do seguro como verdadeiro instrumento de proteção. Tive a oportunidade de interagir com diversos segmentos da sociedade e setores do Estado, onde conheci muitas pessoas e fiz grandes amigos. Enfim, foram períodos de construção.

ST – O senhor possui graduação como administrador, especializado em estatística?

MB – Exatamente. Minha formação acadêmica foi simples, mas bem construída. Graduei-me em Administração de Empresas com especialização em Estatística pela antiga Universidade do Distrito Federal. Participei de uma centena de cursos intensivos sempre com foco em seguros e finanças. Há nove anos sou presidente da Ansp – Academia Nacional de Seguros e Previdência, uma entidade voltada diretamente para o estudo e à pesquisa do seguro, da previdência complementar e das atividades correlatas. Estou certo de que na instituição todos nós, acadêmicos, continuamos aprendendo e enriquecendo a nossa formação.

ST – Em sua trajetória de trinta anos nesse mercado, quais as mudanças mais significativas que aconteceram?

MB – O setor de seguros mudou muito em nosso País e no mundo todo, sobretudo no aspecto tecnológico. Assim como todos os setores de sociedades organizadas, houve um salto extraordinário principalmente pelos avanços em TI. Também na esfera política houve mudanças e avanços importantes, desde a implantação dos diversos planos econômicos, até a quebra do monopólio do IRB Brasil Re. A interação com outros países também mudou muito o setor de seguros brasileiro. As companhias estrangeiras, que representam um terço do total das seguradoras associadas ao Sindseg-SP, e recentemente as resseguradoras que aqui chegaram, trouxeram inovações importantes e vem contribuindo a olhos vistos pelo crescimento saudável do setor.

ST – Como foi possível conciliar, até então, as presidências do Sindseg-SP com a da Academia Nacional de Seguros e Previdência?

MB – São gestões muito diferentes, porém, com pessoas que participam do mesmo mercado ou do mesmo setor – e isso facilita muito. A Ansp é uma sociedade não corporativa, associativamente falando, pois dela participam seguradores, juristas, corretores de seguros, técnicos e outros. Essas pessoas “respiram” seguros o tempo todo e estes são sempre o “prato do dia” do Sindseg-SP. Evidentemente que as demandas são bem diferentes, mas como em tudo na vida ninguém faz nada sozinho, vejo o meu trabalho facilitado pelas estruturas que temos nas duas casas e principalmente pelos companheiros diretores e diretoras nas duas entidades.



Momento histórico para o Sindseg-SP: Mauro é o protagonista da festa dos 70 anos da entidade

ST - Que importantes conquistas é possível citar em 70 anos de história do sindicato?

MB – A primeira grande conquista foi antes da criação do sindicato, precisamente em 7 de novembro de 1925, quando o embrião dessa entidade nasce com a criação do Comitê Misto Paulista para que uma efetiva associação das companhias de seguros de São Paulo tornasse realidade. Em novembro de 1947 é encaminhado ao Congresso Nacional um memorial que consegue estancar naquele momento os planos de estatização do seguro de acidentes do trabalho. Em 1954, o sindicato conquista uma vaga, por ato do presidente Getúlio Vargas, no conceituado Conselho Técnico do IRB, com a nomeação de Dalton Guimarães para ser um dos seus integrantes. No ano seguinte (55), a entidade organiza um evento comemorativo ao Dia Continental do Seguro e a II Conferência Brasileira de Seguros Privados. Esses eventos praticamente eram exclusivos da

capital federal no Rio de Janeiro. Durante um bom tempo essas conferências limitavam-se à discussão de teses, até que, em 1977, um dos temas que, na época, era considerado de menor importância, foi um destaque. Trata-se de uma palestra sobre marketing, com o comparecimento de gente de peso do mercado publicitário. Na ocasião, abandonou-se a discussão de teses pela introdução de palestras.

ST – Em que momento surgiu a sede do Sindiseg-SP?

MB – Pois bem, com o crescimento do mercado, surgiu a necessidade de melhorar as instalações do sindicato. Assim, decidimos trocá-las por outras mais novas e mais confortáveis. Então, em 1958, as instalações da nova sede (Avenida São João), com o apoio de cem seguradoras, se tornou uma realidade. Em duas ocasiões, a sede é reformada em 1986 e 1999. Nesse último ano, foi criado o auditório Humberto Roncarati que tanto ajudou e ajuda em eventos e palestras

para o mercado de seguros em geral. Em 1980, o sindicato passa a ser dirigido por um presidente de uma seguradora do próprio Estado e de forma independente. Isto faz com que os rumos de atuação comecem a mudar. No âmbito nacional, a então Fenaseg e o Sindseg firmam um modus operandi de conciliação. Em 1986, em decorrência do Plano Cruzado, foi formada uma comitiva de seguradores liderada pelo sindicato para a liberação das reservas das companhias de seguros, pois o governo promoveu o maior congelamento de preços no País.

ST – O surto inflacionário provocou debates no âmbito do sindicato?

MB – Sim. Com a inflação, uma das grandes discussões na época – que habitava diariamente a vida do sindicato – era com relação à criação de seguros de automóveis garantidos pelo valor de mercado. Nessa época de inflação, outro grande debate de temas tratados aqui se refere à tecnologia de informação. O Sindseg e a



Mauro Batista prepara-se para comandar o sindicato pela terceira vez consecutiva

Fenaseg coordenam estudo com importante consultoria para mapear as principais mudanças e impactos no setor, que subsidiou um plano diretor feito para o mercado de seguros em meados de 1992. A partir de 95, as comissões técnicas do sindicato são criadas e diversos temas debatidos nas mais diferentes esferas da atividade seguradora. Nessa mesma ocasião, a representatividade da diretoria do sindicato é aumentada. Sua representação é visível em todos os tipos de companhias. Em 2005, criamos o programa “Educar para Proteger”, em parceria com o Sincor-SP, tendo como público alvo os jovens de 14 a 17 anos. Esse programa trás um balanço muito positivo pois atingimos quase 100 mil alunos. Outra importante parceria diz respeito ao Instituto São Paulo contra a Violência, mantenedor do Disque Denúncia. Essa parceria foi firmada com o governo de São Paulo. Esse serviço atendeu (e atende), com garantia de anonimato, milhões de ligações. Realizamos fóruns jurídicos reunindo importantes magistrados da vida nacional e seminários focados na ética e transparência. Em 2008, criamos o programa “Seguro em todo o Estado”, que já atingiu mais de 6 mil pessoas em diversas cidades de São Paulo. Levamos o conhecimento da importância do seguro aos formadores de opinião. E, em 2012, criamos um programa para atingirmos os universitários em parceria com o Sincor-SP e o CIEE (Centro de Integração Empresa-Escola).

ST – De que forma o sindicato desempenhou o seu papel na política e na vida brasileira? Cite alguns momentos.

A partir de 1995, comissões técnicas do sindicato são criadas e vários temas debatidos nas mais diferentes esferas da atividade seguradora

MB - Em 26 de outubro de 1941 temos a efetiva criação do sindicato com o reconhecimento oficial para que as reivindicações e interesses das seguradoras paulistas pudessem transitar e chegar ao governo. Nesse período, tivemos as incertezas provocadas pela Segunda Guerra Mundial. Num período delicado, nasceu o Sindseg-SP. Nessa mesma época, licenças de seguradoras estrangeiras da Alemanha e Itália são cassadas. Passada a guerra, Getúlio Vargas é afastado do poder pelos militares. Após esse período, temos as regras do setor sendo ditadas pelo então Instituto de Resseguros e pelo extinto DNSPC (*Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização*). Nesse momento, há uma intensa atuação do sindicato nos bastidores. Em novembro de 1947, é encaminhado ao Congresso Nacional um memorial que consegue estancar naquele momento os planos de estatização do seguro de acidentes do trabalho.

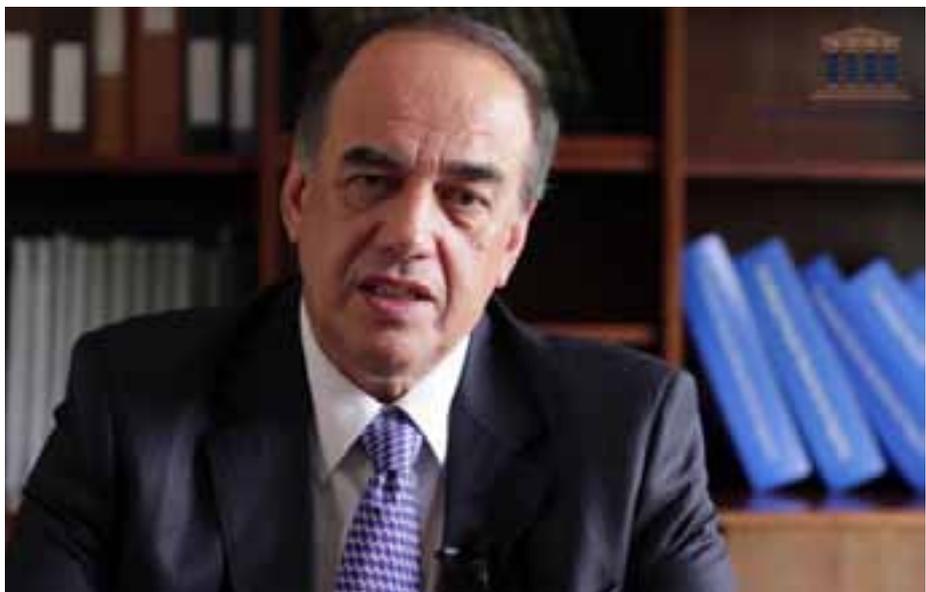
ST – Na década de 50, o mercado paulista já era o maior do País, não?

MB – Sim. Veja que em 1954 é contratado o maior seguro de

incêndio do País para a Refinaria de Capuava da Petrobrás. Em 66, surge a “lei de seguros”, com o Decreto-lei nº 73 e, conseqüentemente, a própria Susep. Em 1970, é constituída a Associação das Companhias de Seguros, uma dissidência paulista que discordava da forma de atuação dos dirigentes da época. Com a pacificação, em 1980, essa entidade chega ao fim sem traumas, pois seus dirigentes, na época, passam a ocupar cadeiras no Conselho Nacional de Seguros Privados, órgão definidor das ações do mercado em geral. Vivemos desde 1980 até meados de 1990 o período de inflação, um verdadeiro dragão da economia, e as proteções contra ela são criadas para preservar o valor do seguro. Em fim, surge a indexação. Parcerias com as Secretarias de Segurança Pública do Estado de São Paulo tornam-se efetivas. Incorporamos um sindicato de empresas de previdência privada num momento de reorganização do setor federativo. Atuação com magistrados marcam presença na vida do sindicato, principalmente no início do milênio. É como eu sempre digo, “o importante não é vencer todos os dias, mas lutar sempre”.

ST – Quais os principais desafios da entidade para o próximo triênio?

MB – Sem dúvida que, a cada dia o seguro, em sua forma geral, precisa ser melhor aceito e valorizado pela sociedade. Pretendemos das mais variadas formas demonstrar toda a positividade do seguro. Queremos que as pessoas venham dizer que “seguro é um bem necessário”; e não que “seguro é um mal necessário”, como, às vezes, ainda temos ouvido. As pessoas e



Trabalho incessante para reafirmar a importância do seguro é a principal marca de Mauro César Batista

o Estado brasileiro precisam entender que o seguro é uma conquista de todos. E, nós os seguradores, precisamos fazer com que ele cumpra o seu papel da melhor forma possível. No campo operacional e processual, queremos estreitar ainda mais o nosso relacionamento com os governos estadual e municipal, discutindo projetos de interesse público em que o seguro tenha participação e provoque desdobramentos junto ao Detran, secretarias de transportes e de segurança. Estamos muito preocupados com as vidas que são ceifadas diariamente pelos acidentes de trânsito em nosso estado e em nossas cidades. Queremos contribuir de alguma forma para que esses acidentes sejam reduzidos.

ST – O Sindseg pretende consolidar a parceria com o Sincor-SP?

MB – Claro. Vamos intensificar as parcerias. Lembro o nosso ambicioso projeto cultural desmembrado dos programas “Seguro em todo Estado”; “Educar para proteger” e “Seguro Profissões/Universitários”, esse em parceria também com

No campo operacional e processual, queremos estreitar a nossa relação com os governos estadual e municipal

CIEE. Há outros projetos em elaboração e demandas constantes entre os dois sindicatos. Também vamos atuar com mais intensidade na nossa parceria com o Instituto São Paulo contra a Violência e retomar o projeto de revitalização do centro histórico da cidade de São Paulo. E, por último, continuar dando todo o nosso apoio às entidades do setor, tão úteis ao desenvolvimento e ao aperfeiçoamento do seguro e tão importante nas vidas daqueles que militam nesse nosso meio, como o Clube da Bolinha, a APTS (*Associação Paulista dos Técnicos de Seguro*), a Ansp e o CVG-SP (*Clube Vida em Grupo São Paulo*).

Desempenho positivo das seguradoras

Direito de ser ouvido



Marcos Ferreira reuniu-se com jornalistas em coletiva: lucro líquido de R\$ 884 milhões em 2012

Os principais players do mercado ficaram satisfeitos com o ano de 2012. O desempenho de suas carteiras superou as expectativas. No final de fevereiro, o Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre reuniu a imprensa para apresentar os resultados do balanço financeiro do ano passado. A organização encerrou 2012 com crescimento de 18% no volume de prêmios e lucro líquido de R\$ 884 milhões. A sua participação do mercado nos segmentos que atua subiu de 15,6%, em 2011, para 16,2% no último ano. “Um variado portfólio de produtos, abrangente estrutura de distribuição e independência entre os canais foram fundamentais para aumentar a nossa competitividade”, disse o presidente do Grupo BB Mapfre em Auto, Seguros Gerais e Affinities, Marcos Ferreira.

Já a SulAmérica Seguros encerrou 2012 com R\$ 10,6 bilhões em prêmios, alta de 12,5% em relação a 2011. O lucro líquido foi de R\$ 483,2 milhões. “O resultado de 2012 foi muito bom, sobretudo se levarmos em conta um ano marcado pela acirrada competitividade em seguros de automóveis e queda da taxa de juros em velocidade e profundidade maiores do que prevíamos”, comenta o presidente da companhia, Thomaz Cabral de Menezes.

Com sólido crescimento das operações no País, a Chubb Seguros encerrou 2012 com lucro líquido de R\$ 32,8 milhões e patrimônio líquido de R\$ 392,6 milhões. Os ativos superaram a marca de R\$ 1,1 bilhão. O resultado é atribuído a alguns fatores: aumento de 5% nos prêmios ganhos somados a uma carteira diversificada, crescimento acima da média do mercado e forte disciplina de subscrição e controle de despesas.

Em teleconferências, a Porto Seguro divulgou a sua performance no quarto trimestre de 2012, considerado positivo para a companhia. Os prêmios auferidos e as receitas do trimestre foram 18% maiores em relação a 2011. No ano, o Roae (retorno sobre o patrimônio líquido médio) atingiu 17,3% e as receitas totais atingiram R\$ 11,5 bilhões - evolução de 14%.

Já a Zurich Seguros estruturou uma área exclusivamente de vida e previdência em 2010. Agora, já colhe os frutos com um faturamento, em 2012, de R\$ 383,2 milhões, 56% superior a 2011. “Além das receitas, neste ano fizemos pesados investimentos em equipe, estrutura, tecnologia e marketing”, ressalta o CEO de Vida & Previdência da Zurich Seguros, Richard Vinhosa.

A busca por meios alternativos de solução de conflitos não é novidade para ninguém. Com o Judiciário abarrotado de trabalho, todo mecanismo que funcione



no sentido de prevenir litígios ou solucioná-los de maneira mais eficaz é bem-vindo. E no mercado segurador essa busca pela “paz” não é diferente. A novidade é que agora a Susep estabeleceu que as ouvidorias, a partir de abril deste ano, passam a ser obrigatórias para entidades abertas de previdência privada, seguradoras e sociedades de capitalização.

Ponto para o consumidor, que ganha mais um canal para poder fazer suas reclamações – e sem enrolação! As empresas deverão prestar esclarecimentos sobre a reclamação no prazo máximo de 15 dias após o protocolo. E, do lado das empresas, aquilo que poderia ser um ônus, deve ser visto como um bônus no longo prazo, pela economia que se poderá fazer com a redução das demandas judiciais e todo o desgaste que um processo traz às partes.

As ouvidorias, além de terem função corretiva também atuam no preventivo, de maneira estratégica, permitindo que as empresas possam programar suas ações com base nas reclamações recebidas. Vamos ficar de olho. E na torcida para que nossos ouvidores possam “ouvir” até mesmo aquilo que não se diz, colaborando para bom funcionamento do mercado.

*Ivy Cassa é advogada
Dúvidas ou sugestões de temas?
icassa@klalaw.com.br*

Curso de Cambridge para autoridades dos seguros

CNseg pretende engajar setor em evento de sustentabilidade no Brasil

O objetivo é claro: atualizar as lideranças do mercado segurador a respeito dos conceitos de sustentabilidade e sua aplicação no cotidiano das empresas. Assim, a CNseg, em parceria com a Escola Nacional de Seguros, oferecerá aos membros do seu Conselho Diretor o Seminário Executivo do Programa de Liderança em Sustentabilidade da Universidade de Cambridge, no Reino Unido. O programa, desenvolvido pela universidade, é ministrado na instituição e também oferecido, em versão customizada, em outros ambientes.

A confederação oferece aos componentes do conselho esse encontro no Brasil, sem custo para os participantes. A visão da CNseg é que o engajamen-



Universidade de Cambridge é uma das instituições que detém excelência no ensino superior da Europa

to do setor agregará valor à instituição de seguro, previdência privada complementar aberta e capitalização. O seminário será coordenado por acadêmicos da Universidade de Cambridge e líderes do mercado global de segu-

ros. O início do programa está previsto para 8 de julho, com um jantar de boas-vindas. No dia seguinte, 9, haverá palestras e workshops em local ainda a ser definido. O evento terá tradução simultânea em inglês e em português.

PSI: Conselho elege dois presidentes da Iniciativa

O Conselho da Iniciativa Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI) da *United Nations Environment Programme Finance Initiative* (Unep FI) foi nomeado em dezembro de 2012 com 11 membros representando a África do Sul, Alemanha, Austrália, Brasil, Canadá, França, Inglaterra, Japão, Luxemburgo e Suíça. Como **Seguro Total** mostrou na edição nº 132, a superintendente de Sustentabilidade Empresarial da SulAmérica Seguros e presidente da Comissão de Sustentabilidade da CNseg, Adriana Boscov, representa o Brasil e a América Latina nas questões do PSI. A partir deste número da revista – e com exclusividade – Adriana irá divulgar informações importantes sobre o desenvolvimento dessa iniciativa para o setor.

Segundo a executiva, a principal tarefa do conselho, em janeiro e fe-

vereiro, foi a de definir o modelo de presidência da iniciativa – se seriam um ou dois presidentes (os chamados *co-chairs*) - e eleger finalmente a presidência. “Dessa forma, passamos a contar com um integrante da Swiss RE (Suíça) e outra da In-

surance Australia Group como presidentes, formando uma liderança representativa de diferentes partes do mundo e que, acreditamos, trará a visão não só das seguradoras, mas também das resseguradoras para nosso fórum de discussões”, explica.



Integrante da Swiss Re, cuja sede exuberante é em Zurich, será um dos presidentes do conselho

No Brasil está montada a Rede Brasileira PSI, formada por seis seguradoras – Bradesco Seguros, Itaú Unibanco Seguros, Mongeral Aegon, Porto Seguro, Seguradora Líder e SulAmérica), uma resseguradora (Terra Brasilis) e a Confederação Nacional das Empresas de Seguro (CNseg) como signatária observadora. Adriana revela que a rede se reuniu duas vezes e vem discutindo a melhor forma de relatar os avanços do PSI em suas companhias. Deve ser feita uma publicação um ano após a formalização da inclusão da empresa e quais iniciativas locais o setor pode desenvolver para atender aos princípios.

Quando a adesão dos colaboradores faz a diferença

A partir dessa edição, **Seguro Total** publicará um resumo dos trabalhos que conquistaram o Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga em 2012

Programa de Educação para a Sustentabilidade – SulAmérica

A SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos entende sustentabilidade como um tema estratégico dentro de sua linha de negócios e criou em 2009 a área de Sustentabilidade Empresarial para tratar do tema junto a seus diversos stakeholders. A área é, desde então, responsável pela gestão e implantação dos diversos programas, iniciativas e projetos de responsabilidade social e investimento social privado, além de trabalhar junto às áreas de negócios para incorporação de critérios socioambientais em seus produtos e serviços. Desde o primeiro ano de atuação, um dos objetivos principais da área tem sido disseminar os conceitos de sustentabilidade junto aos diversos stakeholders da companhia, pois sem o entendimento dos conceitos básicos seria impossível a incorporação de critérios socioambientais no dia a dia das operações.

Para tal, a superintendente de sustentabilidade, Adriana Boscov, definiu uma estratégia de disseminação dos conceitos de sustentabilidade primeiramente voltada ao público interno para que todos os funcionários entendessem os conceitos relacionados à sustentabilidade, e em uma segunda etapa disseminar conceitos e envolver os diversos parceiros de negócios e clientes. As iniciativas mencionadas anteriormente serviram para organizar a estratégia da empresa em relação ao tema e demonstrar aos colaboradores como trabalhar o tema no seu dia a dia.



Programa 'Imprimir pra quê?' da SulAmérica integra rol de processos que contêm conceitos ambientais

Para que uma empresa desempenhe de forma a atingir os objetivos traçados em sua estratégia é necessário que todos, desde a liderança até os cargos mais operacionais, entendam os conceitos inseridos na mesma. E quando alguns desses conceitos ainda são desconhecidos pela maioria, por serem novos na sociedade em que a empresa está inserida, deve-se haver um esforço para “traduzir” esses conceitos para a realidade de cada um envolvido na operação.

Objetivo

O objetivo principal do projeto é contribuir para a conscientização

e mobilização dos colaboradores sobre conceitos de sustentabilidade e como incorporá-los no dia a dia das operações. Há metas específicas, entre as quais tornarem claros os principais conceitos relacionados à sustentabilidade como desenvolvimento sustentável, direitos humanos e questões ambientais; ressaltar a importância do papel de cada um para uma mudança da realidade operacional baseada somente no pilar econômico, para uma visão mais Holística levando-se em consideração questões sociais, ambientais e de governança, demonstrar como cada funcionário pode utilizar os

conceitos, visando no melhorar a eficiência organizacional e operacional, tornando a empresa economicamente lucrativa, socialmente justa e ambientalmente correta.

Uma vez identificada a necessidade de “educar” executivos e funcionários sobre o tema sustentabilidade, Adriana Boscov definiu uma estratégia junto aos diversos públicos internos para disseminação de conceitos e temas relevantes ao dia a dia da seguradora. Foram desenvolvidas as seguintes ações: mesas-redondas para executivos, palestras temáticas e de conceitos básicos para gestores e funcionários, treinamento e-learning para gestores e funcionários, palestras para profissionais do setor de seguros e incorporação do tema sustentabilidade na graduação e MBA da Escola Nacional de Seguros.

Benefícios e resultados

Com o desenvolvimento de um Programa de Educação para a Sustentabilidade da SulAmérica em 2009, milhares de funcionários e profissionais do setor de seguros foram expostos aos conceitos de desenvolvimento sustentável e questões ambientais, sociais e de governança (*veja o quadro abaixo*).

Desde a implantação da área e do programa de educação, a seguradora passou a integrar iniciativas nacionais e internacionais de sustentabilidade como o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&FBovespa, o Pacto Global da ONU, os Princípios para Investimento Responsável (PRI) e os Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI) da Unep-FI. Além disso, processos foram revistos trazendo economia financeira e de recursos naturais, e produtos e serviços que trazem conceitos socioambientais foram desenvolvidos. Exemplos: guincho selo verde, novos kits de usuários, programa “Imprimir pra quê?”, cartões de usuários, certificação digital, demonstrativos on-line, parceria no descarte de metais, reciclagem de peças automotivas e reciclagem de vidros automotivos.

Com uma visão voltada à sustentabilidade, vinculando a excelência operacional e financeira ao relacionamento ético com seus públicos, a SulAmérica ampliou essa abordagem, nos últimos anos, para todas as iniciativas de gestão que reforcem seu compromisso com a perpetuação da geração de valor para a so-

Processos foram revistos, trazendo economia financeira e de recursos naturais, e produtos e serviços que trazem conceitos socioambientais foram desenvolvidos

cidade e a preservação ambiental.

A educação para a sustentabilidade é hoje parte integral da estratégia de desenvolvimento do capital humano da companhia por entendermos que sem o conhecimento do tema e de como incorporar questões ASG no dia a dia das operações, seria impossível a transformação da cultura organizacional e o desenvolvimento de uma empresa economicamente lucrativa, ambientalmente correta e socialmente justa. Como próximos passos, a companhia levará o tema cada vez mais para a sua cadeia de valores, iniciando com prestadores de serviços estratégicos, passando pelos corretores, principal canal de distribuição da seguradora.

Resultado de projetos, campanhas e ações socioambientais	2009	2010	2011	TOTAL
Total de voluntários capacitados	83	72	27	182
Colaboradores envolvidos em campanhas e ações sociais*	370	1.056	570	1.996
Colaboradores em palestras e mesas-redondas*	640	2.686	2.408	5.734
Beneficiários diretos em campanhas e ações sociais*	4.840	8.792	12.569	26.201
Beneficiários diretos e indiretos de projetos*	10.618	12.605	13.522	36.745
Organizações beneficiadas em campanhas e ações sociais	91	90	88	269
Total de itens doados em campanhas	12.272	22.296	25.374	59.942

*Participantes em mais de uma ação foram contabilizados pelo número de participação

Prêmio às melhores iniciativas de cunho social

ONG brasileira é reconhecida internacionalmente por defender a saúde infantil



Organização foi escolhida pelo projeto “Curso criança segura on-line prevenção de acidentes”

A Fundación Mapfre Espanha divulgou recentemente o resultado dos Prêmios Sociais 2012. Eles foram concedidos para quatro vencedores nas categorias: “José Manuel Martínez – Por Toda uma Vida Profissional”, “Melhor Gestão Ambiental”, “Melhor Ação Solidária” e “Melhor Ação de Prevenção de Acidentes e Danos à Saúde”. De âmbito internacional, os prêmios foram criados para prestar reconhecimento ao trabalho de pessoas ou instituições que apresentam atuação de destaque em benefício da sociedade. Cada vencedor recebe um prêmio de 30 mil euros. Na edição 2012, foram totalizadas 300 inscrições de candidatos da Espanha, Portugal, Brasil e outros países ibero-americanos. Os quatro premiados, em suas respectivas categorias, foram os seguintes:

Prêmio “Melhor Ação de Prevenção de Acidentes e Danos à Saúde” (Brasil)

A ONG Criança Segura Safe Kids Brasil, membro da rede Safe Kids Worldwide, foi escolhida pelo projeto “Curso criança segura on-line prevenção de acidentes”. Trata-se de campanha de formação que busca sensibilizar e formar profis-

sionais em segurança viária para que eles desenvolvam atividades com foco na prevenção de lesões infantis causadas por acidentes de trânsito.

Iniciada em 2010, a formação é transmitida de forma presencial e a distância. A ação está voltada principalmente para instituições educacionais, órgãos públicos, organizações não governamentais, hospitais, bombeiros e profissionais das áreas educacional e de saúde no Brasil. Em 2012, cerca de 22 mil pessoas participaram do curso. **Seguro Total** fará reportagem especial sobre as atividades da ONG na próxima edição.

Prêmio “José Manuel Martínez – Por Toda uma Vida Profissional” (Espanha)



Médico espanhol Pedro Guillén García foi reconhecido por sua atuação na área médica

O vencedor foi o doutor Pedro Guillén García (Murcia, 1937), por sua trajetória no mundo da medicina, da cirurgia, da docência e das pesquisas na área de traumatologia ortopédica. Ele foi o primeiro traumatólogo no mundo a realizar uma artroscopia sem fios, o que reduziu

Os prêmios foram criados para prestar reconhecimento ao trabalho de pessoas ou instituições, em prol da sociedade

consideravelmente os tempos de intervenção e recuperação do paciente.

Prêmio “Melhor Gestão Ambiental” (Porto Rico)

A instituição sem fins lucrativos Fideicomiso de Conservação, de Porto Rico, foi escolhida por seu projeto “Porto Rico brilha naturalmente”. Criada com o objetivo de controlar a contaminação por alumínio e, dessa forma, reduzir os impactos negativos sobre os habitats naturais de Porto Rico. A iniciativa tem reduzido os danos que sofrem as espécies em perigo de extinção, como as tartarugas marinhas que se aninham em praias próximas.

Prêmio “Melhor Ação Solidária” (Guatemala)

A Fundação para o Desenvolvimento Integral (Fudi) foi a vencedora pelo projeto “Ixoqui: Um modelo inovador para melhorar a qualidade de vida das mulheres indígenas das comunidades de Chimaltenango e Sololá, na Guatemala”. A iniciativa oferecer às mulheres indígenas da etnia kakchiquel o apoio necessário para que elas ingressem no mercado de trabalho e, assim, gerem receita suficiente para combater a desnutrição crônica de suas famílias.

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

Excelência em direito de seguro e resseguro

Escola Nacional de Seguros abre inscrições para a segunda turma de MBA

São Paulo receberá a segunda turma do MBA Direito do Seguro e Resseguro, em maio, oferecido pela Escola Nacional de Seguros. O curso abordará as mudanças contínuas sofridas pelos dois segmentos, resultantes de fatores como marco regulatório, novos parâmetros de solvência, jurisprudência e novas demandas de consumo. “O mercado de seguro tem crescido vertiginosamente nos últimos anos no País e é chegado o momento de alcançarmos a excelência técnica. O presente requer outro tipo de profissional, mais aberto e multidisciplinar. Não existe mais espaço para o técnico voltado exclusivamente para uma área de seguro e sem conhecer com profundidade toda a essência da atividade e das bases que fundamentam os contratos”, afirma o coordenador do curso, Walter Polido.

Segundo Polido, mestre em Direitos Sociais e sócio da Polido e Carvalho Consultoria em Seguros e Resseguro, a pós-graduação traz esse novo momento do setor para a sala de aula. “O MBA Direito do Seguro e Resseguro busca discutir e propagar novas ideias e princípios norteadores da atividade no século 21, desapegando-se do passado mais recente”, explica. O curso tem duração aproximada de um ano e meio. Para participar, o candidato deve ter concluído o ensino superior – bacharelado, tecnólogo ou politécnico. É preciso fazer a pré-inscrição e enviar para o e-mail mbasp@esns.org.br cópias do RG, CPF, comprovante de residência, histórico escolar, diploma e ficha de inscrição preenchida – disponível para download



Polido: mercado de seguro tem crescido vertiginosamente nos últimos anos no País

no www.esns.org.br. Após análise da documentação e aprovação pelo coordenador do curso, a Escola entrará em contato para efetivação da matrícula. As aulas terão início no dia 28 de maio e serão ministradas às terças e quintas-feiras, à noite, nas dependências da ENS (Avenida Paulista, 1.337, conj. 81, Bela Vista). Investimento: 20 parcelas de

R\$ 790. Outras informações pelo telefone 3062-2025/2143 (das 9h às 22h15) e mbasp@esns.org.br.

Dia da Mulher

A Escola Nacional de Seguros está realizando uma série de palestras em homenagem ao Dia Internacional da Mulher, celebrado em 8 de março. Com o tema “Independência Feminina e Educação Financeira”, os eventos são apresentados pela diretora de Ensino Técnico da instituição, Maria Helena Monteiro.

O objetivo das palestras é propor uma reflexão bem humorada e realista sobre a independência feminina e a educação financeira, com base em fatos, estatísticas e na longa experiência em cargos de liderança de Maria Helena. A atuação de diretora é focada, sobretudo na área de recursos humanos de grandes empresas. Os encontros começaram no dia 5 de fevereiro em Santos e Santo André (SP) e continuam em várias cidades brasileiras, com o desfecho marcado para Fortaleza (CE), no dia 20. Informações: e-mail tatianafreire@funenseg.org.br ou pelo telefone (11)5212-2170.

Ciclo de palestras na Bahia

O Clube dos Seguradores da Bahia retoma sua agenda de palestras a partir do dia 8 de março, sempre às 12 horas, no Fiesta Bahia Hotel, em Salvador. O primeiro evento ficará a cargo do diretor técnico Corporate da Tokio Marine, Luiz Felipe Smith. “É uma oportunidade de conhecer as demandas locais, ouvir nossos parceiros e contribuir para o de-

envolvimento da região, onde já temos uma carteira de produtos para pessoa jurídica bastante consolidada. Além disso, a companhia acompanha o crescimento econômico do Nordeste e tem realizado fortes investimentos, com o objetivo de implementar melhorias em seus processos, produtos e serviços e aumentar sua participação no mercado”, adianta o executivo.

Brasil é um mercado crescente e estratégico

Em evento recente realizado na capital paulista, o presidente da Allianz Seguros, Edward Lange, recebeu dois dos principais executivos do Grupo Allianz, o membro do Conselho de Administração da Allianz SE, Helga Jung, e Vicente Tardio, presidente da Allianz para as operações da Península Ibérica e América Latina. Esta é a primeira vez que Helga vem ao país, após assumir as regiões da Península Ibérica e América do Sul, em janeiro de 2013.

Segundo Lange, no ano passado, o Grupo Allianz investiu em melhorias de processo, pessoas, gestão comercial, relacionamento e controles internos. O trabalho serviu para consolidar a situação interna da empresa na América Latina. No País, mesmo com a crise mundial, Lange explica que o segmento de varejo teve um avanço importante. “O valor em prêmios chegou a R\$ 3,6 bilhões. Um resultado acima das expectativas de

mercado”, disse o executivo.

“N e n h u m outro mercado emergente conseguiu obter tal equilíbrio entre a democracia e a prosperidade amplamente difundida como o Brasil”, disse Helga. Para Tardio, o País está no caminho certo: “Uma nação que se desenvolve em seguros de varejo é próspero e isso está acontecendo no Brasil”. O presidente do grupo revelou os investimentos que a Allianz está fazendo, tais como o novo edifício corporativo, e a plataforma tecnológica que entra em funcionamento no semestre, com investimentos de mais de 40 milhões de euros.

Já na opinião do diretor-executi-



Lange, Helga e Tardio: Brasil consolida posição de destaque na América Latina

vo Comercial, Ramon Gomez, a plataforma anunciada por Lange trará mais autonomia ao corretor como se ele montasse sua própria empresa. “Essa nova ferramenta permitirá que o corretor possa gerir sua carteira com mais eficiência, conseguindo realizar campanhas de cross-sell e marketing”. A atuação da Allianz no País registrou alta de 16% em 2012. Na América Latina, o Brasil é responsável por 3% do faturamento da organização.

Companhias unidas para fortalecer o corretor



Kiko: cada empresa permanecerá com suas marcas devido à força que elas têm no mercado

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou café da manhã no final de fevereiro para corretores e executivos do mercado. Composto a mesa de autoridades, estiveram presentes o diretor comercial da Marítima Seguros, Mário Jorge Pereira, o presidente da Somp do Brasil, Mi-

kio Okumura, o presidente da Marítima, Francisco Caiuby Vidigal Filho, o mentor do CCS-SP, Alexandre Camillo, e o secretário do clube, Adevaldo Calegari. O evento aconteceu em São Paulo. Francisco Vidigal, o Kiko, oficializou sua posse como presidente e apresentou o novo formato da companhia.

A aquisição ocorrerá por meio da autorização dos órgãos reguladores – Cade, Susep e Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Com a união das duas empresas, o Brasil passa a representar 60% dos negócios da Somp. Kiko ressaltou que o mercado de seguros no País cresce cerca de 15% ao ano. “Além disso, o Brasil possui uma das maiores colônias nipônicas, garantindo laços muito fortes com o Japão, o que também contribuí-

ram na negociação entre as empresas”, enfatizou.

Segundo Kiko, as companhias irão buscar crescimento, por meio de uma sinergia, cuja finalidade é fortalecer os serviços aos corretores e segurados, aumentar a produção, prospectar e também aumentar a satisfação dos clientes. Para isso, cada empresa permanecerá com suas marcas, devido à força que elas têm no mercado, e continuará, cada qual, a vender seus próprios produtos.

Segundo Okumura, a Somp acredita muito no mercado brasileiro e fará o possível para contribuir com o trabalho do corretor. “Quem leva nossos produtos ao consumidor final são os corretores e por isso eles poderão contar sempre com a Somp. Nosso lema é trabalharmos juntos”.

Debates na APTS movimentam mês do carnaval

Feriado à parte, associação promove encontros com boa presença de público

Muitos consideram fevereiro atípico principalmente pelos quatro dias da chamada festa de Momo. Férias à parte, a Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) provou que é possível atrair um grande público para o “Debate do Meio-Dia”. Mesmo em fevereiro. Foram realizados três encontros de uma boa repercussão – e sempre com a participação importante do público.

Logo no dia 14, o administrador e consultor Carlos Antônio Barros de Moura falou sobre o tema “Mercado Internacional de Seguros: Prioridade para 2013”. Segundo ele, é preciso definir com exatidão as prioridades em 2013. Até porque o cenário nacional em 2013 pode ser preocupante em face do crescimento econômico. Por outro lado, especialistas norte-americanos preveem algumas prioridades para as seguradoras que atuam com ramos elementares.

“Há um entendimento de que as companhias, apesar do ambiente econômico incerto, poderão definir oportunidades de crescimento”, comentou. Barros de Moura, sugere que, apesar das limitações decorrentes da concentração de negócios em um único país – no caso os Estados Unidos – as seguradoras podem lucrar prospectando mercados emergentes como Ásia e América Latina.

Uma semana depois (20), o debate “Tragédia da Boate Kiss – Causas e Consequências” lotou o salão da APTS. A recente tragédia na cidade de Santa Maria (RS) ainda repercute na mídia. Os participantes abordaram os tipos de precaução que poderiam ter evitado o desastre, possíveis seguros para empreendimentos como esse (boate) e leis que são importantes na



Debate sobre tragédia da Boate Kiss trouxe um time de especialistas: Caiafa (centro) coordenou o evento; da esq. p/ dir: Plínio Rizzi, Nilton D’Addio, Olímpio Gomes, Martin Faller e Luiz Macoto

preservação de uma atmosfera de segurança (*leia matéria sobre seguros para casas noturnas nessa edição*).

Falaram sobre o tema o engenheiro de segurança do trabalho e diretor da Flex Corretora, José Cesar Caiafa Júnior, o deputado Major Olímpio Gomes (PDT), o subcomandante e professor na Escola de Bombeiros do Estado de São Paulo, Nilton Divino D’Addio, o engenheiro e técnico em seguros, Luiz Macoto Sakamoto, o diretor-executivo da Cunningham Lincy Int do Brasil, Martin Ern Faller, e o advogado Plínio Machado Rizzi.

Encerrando o mês, o advogado,

consultor em resseguros e professor dos cursos de graduação e MBA da Escola Superior Nacional de Seguros, Fabio Di Matteo, abordou o tema “Qual o impacto do Resseguro no mercado de trabalho?”. Para quem pensa em atuar com resseguros, Di Matteo pontuou que o mercado é promissor e abre portas a corretores, ajustadores de sinistros, peritos, inspetores, advogados com conhecimento técnico do assunto. “Além de se dedicar às áreas relacionadas à atividade, o profissional precisa ser flexível, paciente, ter noções de inglês e disponibilidade para viajar”, adiantou.

Resultados expressivos

Empresa de serviços e soluções de inteligência analítica, a SAS reuniu recentemente jornalistas do mercado em um almoço para apresentar os resultados financeiros de 2012. Considerada pela revista Fortune como uma das cem melhores empresas para se trabalhar, a SAS alcançou a receita de US\$ 2,87 bilhões em 2012. Os países que compõem as ‘Américas’ é responsável por 47% desse faturamento.

Segundo o presidente da companhia para o Cone Sul, Márcio Dobaal, o Brasil obteve um avanço de 8% nas vendas de novas licenças. No setor de serviços (inclui consultoria e treinamento), o executivo enfatiza que a receita gerada alcançou 40%, refletindo em 12% no faturamento total. Com esses resultados, o País permanece entre os dez principais mercados no ranking interno da empresa.

Oportunidade única para esse seguro

Segmento de riscos de engenharia deverá crescer em tempos de grandes obras

Da Redação

Em 2012, o mercado de seguros no Brasil mostrou toda a pujança de um segmento que está em franca evolução. O setor da construção civil deverá experimentar um boom em matéria de grandes empreendimentos a partir de 2013. Analistas econômicos apostam numa demanda excepcional, graças, sobretudo, às obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e de infraestrutura para a Copa do Mundo de 2014. E, naturalmente, também aumentará a procura pelos seguros que asseguram a realização dessas obras.

Uma das modalidades de seguro importantes nesse contexto envolve os riscos de engenharia, que garante o pagamento dos prejuízos relacionados a acidentes ocorridos durante a fase de execução do projeto. Trata-se de seguro que oferece uma cobertura compatível com a natureza da obra, além de estabelecer acompanhamentos regulares e serviços diferenciados atendendo, por exemplo, às necessidades da construção civil.

O segmento de riscos de engenharia possui uma posição privilegiada nos últimos dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). Em 2013, o mercado nacional de

seguros deverá arrecadar quase R\$ 290 bilhões. E justamente os riscos de engenharia deverão ter o maior crescimento, segundo o superintendente da entidade, Alexandre Leal, com



Falau Correia

Setor da construção civil é o que demandará mais seguro de riscos de engenharia

uma alta de esperada de 66% e arrecadação de R\$ 1,4 bilhão. Até 2015, a expectativa para o setor é um avanço igualmente expressivo, ou seja, 54% a mais em comparação a 2012. Para Leal, o seguro de riscos de engenharia está em evidência neste e nos próximos anos em função dos “investimentos em infraestrutura e aos projetos ligados a eventos esportivos”.

O diretor comercial da Bradesco Auto/RE, Humberto Marques Siqueira da Silva, é autor de uma frase singular: “Quando o país cresce, o segmento de riscos de engenharia é o primeiro a se movimentar”. A reportagem de Seguro Total apurou que a Bradesco Seguros possui contrato para as obras dos estádios do Mineirão (Belo Horizonte) e Castelão (Fortaleza). Já a Zurich Seguros é responsável pelo Itaquerão (novo estádio do Corinthians), Ma-

racaná (RJ), Estádio Nacional Mané Garrincha (Brasília) e Arena Fonte Nova (Salvador). “Temos um grande expertise em riscos de engenharia – somos uma das empresas líderes nesse segmento”, destacou o CEO de Seguros Gerais, Hyung Mo Sung.

Veja abaixo o quadro do faturamento (prêmios diretos) do seguro de riscos de engenharia nos anos de 2011 e 2012. De acordo com a Superintendência de Seguros Privados (Susep), a margem bruta de lucro (prêmios ganhos menos sinistros retidos e despesas comerciais) dessa modalidade de seguro aumentou – de 62,8% em 2011 para 94,9% (2012). Já a sinistralidade caiu verticalmente. Nos primeiros seis meses de 2011, o índice era de 28,9%, despencando para 3,3% no período janeiro-junho do ano passado. Variação de -88,5%.

Seguros de riscos de engenharia (em R\$ milhões)			
	Janeiro-junho 2011	Janeiro-junho 2012	Variação
Prêmios diretos (*)	430,1	318,3	-26,0%
Prêmios ganhos	87,1	545,6	526,3%
Sinistros retidos	25,2	18,1	-28,3%
Despesas de comercialização	7,2	10,0	38,0%
Sinistralidade	28,9%	3,3%	-88,5%
Índice de despesas de comercialização	8,3%	1,8%	-78,0%
Margem bruta	62,8%	94,9%	51,0%
(*) como % de não vida	2,11%	1,39%	-34,0%

Fonte: Susep



Proteção que vai de vento em popa

Cresce o número de
pessoas que buscam
seguro de suas
embarcações no País

Por Carlos Alberto Pacheco

Em 2012, a Associação Brasileira de Construtores de Barcos e seus Implementos (Acobar) divulgou um dado bastante animador. Com a tendência de estabilização da economia brasileira, o setor de embarcações só poderá avistar um céu de brigadeiro. O fato é ancorado por um percentual de crescimento verificado num período de dez anos (2001-2011). Nesse período, o crescimento das vendas girou em torno de 5% a 10%. Esse crescimento contínuo deverá se refletir nos próximos anos.

Por outro lado, há uma demanda reprimida no País. Segundo dados recentes da última edição do Boat Show – considerado o maior evento náutico da América Latina – o Brasil possui, hoje, cerca de 700 mil barcos de lazer, perfazendo uma média de um barco para 277 habitantes. Na Suécia, a relação é um barco para sete pessoas. Na França a relação é um para cada 63, enquanto nos Estados Unidos a diferença cai: um barco para 23 habitantes. Estima-se que, até 2020, o número de embarcações no País dobre, mudando a relação em 1/135.

O experiente corretor Carlos Brancante, que atua só nesse mercado há mais de 30 anos, comandando o Grupo Brancante, enxerga o setor com otimismo. “O Brasil, com a costa que possui, e ainda com um clima privilegiado, é

um país ideal para a prática dos esportes náuticos e estes se desenvolvem de maneira bastante intensa. E o mercado de seguros para embarcações de esporte e recreio acompanha essa tendência”, avalia. O corretor destaca outro aspecto: há várias linhas de financiamento para a compra de embarcações, de pequeno a médio porte. E a procura deverá aumentar. “Os prazos para compra de barcos são bem flexíveis. A performance em 2013 deve repetir os anos anteriores”, acredita o diretor comercial da Brancante Seguros, Fábio Avellar. Segundo ele, os estaleiros estão trabalhando com encomendas para até o final do ano.

Um segundo fator que impulsiona esse mercado, na visão, de Avellar, é o aumento considerável de feiras náuticas e eventos do gênero. “Seguradoras que não trabalhavam com esse tipo de produto, hoje, demonstram apetite pela carteira”, revela. E quem são os consumidores? Ele e Brancante afirmam que o perfil do cliente de produtos náuticos é bastante diversificado. Se tempos atrás, a maior faixa de consumidores reunia homens acima dos 40 anos, hoje, os proprietários de barcos são bem mais jovens – 25 anos, em média. O usuário pode ser velejador – conhece profundamente a embarcação – aquele que prefere barcos a motor, mais confortáveis e de fácil manejo, e pescadores não profissionais, sobretudo nas águas interiores. “Cerca de 95% das embarcações que navegam em nossos litorais estão seguradas”, destaca Avellar.

O gerente de Embarcações da Chubb Seguros, Pedro Simões, concorda com a perspectiva de avanço do mercado de seguros náuticos. “O mercado como um todo cresceu”, afirma. Em depoimento recente à imprensa, Simões explicou que é obrigatório o seguro para embarcações utilizadas no lazer. As coberturas mais comuns refe-

rem-se a acidentes causados na própria embarcação, responsabilidade civil, seguros contra roubos de equipamentos e danos a terceiros.

O gerente explica como se efetiva a contratação do seguro náutico. “Após a compra do bem, o processo é corriqueiro, como a contratação do seguro de automóvel, mas com avaliações e custos referentes ao produto. E sempre procurando atender as necessidades do cliente”. Simões revela ainda que a falta de cuidados com a embarcação, como a ausência de manutenção preventiva e a imperícia na condução do barco são problemas comuns detectados pela Chubb.

Cidadão comum

Quem também aposta na expansão desse mercado é o superintendente de Transportes e Seguros Náuticos da Allianz Seguros, Marco Antônio dos Santos. Mas ele observa que, hoje, todos os consumidores podem ter uma embarcação e fazer seguro, sejam de médio ou grande poder aquisitivo. “O cidadão comum pode comprar uma lancha e procurar um corretor especializado, algo impensável anos atrás”, argumenta. Marco Antônio ressalta que tragédias recentes envolvendo embarcações alertaram o cliente sobre a importância de um seguro náutico. A Allianz elabora contratos com as chamadas embarcações de recreio – lan-



Brancante: O Brasil, com a costa que possui, é um país ideal para a prática dos esportes náuticos

Rubens Mejias/Periscópio



Simões: falta de cuidados com a embarcação é um dos problemas que são detectados pela Chubb

chas, motos aquáticas (jet-ski), veleiros e flexboats para clientes de várias camadas sociais.

A seguradora calcula o valor do bem e, em seguida, são estabelecidas as coberturas. De acordo com o tipo de sinistro, as perdas podem ser totais ou parciais. Naufrágios, colisões e incêndios provocam perda total, segundo o superintendente. “O sinistro mais comum refere-se ao naufrágio provocado por abaloamento com outras embarca-

ções”, explica Marco Antônio. No caso de barcos ou lanchas “zero-quilômetro” é emitida a apólice com duração de um ano, ao contrário de embarcações de uso prolongado que exigem vistoria prévia. Os peritos elaboram um laudo que servirá de base para a fixação do prêmio. De qualquer forma, segundo o executivo, não há mais barreiras econômicas para se contratar um seguro náutico. É a classe média conquistando definitivamente o paraíso.



Segundo Marco Antônio, o sinistro mais comum refere-se ao naufrágio provocado por abaloamento

DPEM é fundamental no seguro náutico

Presente em 21 países e com um diversificado mix de produtos, a MDS – Consultores de Seguros e Risco tra-



Garibaldi: a maior dificuldade para a contratação de um seguro é o momento da vistoria do casco

balha tanto com seguros náuticos, quanto marítimos (navios e embarcações de apoio e transporte). A empresa também é especialista em gestão de riscos. Conforme explica o diretor da regional São Paulo, Victor Garibaldi, a intermediação da empresa entre as seguradoras e o cliente deve levar em consideração algumas premissas exigidas por essa modalidade de seguro. “É preciso entender bem o segurado e todos os aspectos técnicos do seguro, buscando em todas as companhias que oferecem o serviço, o que se encaixa e atende as suas necessidades”, explica.

Garibaldi lembra que a maior dificuldade para a contratação de um

seguro é o momento da vistoria do casco. “Hoje em dia, as seguradoras estão sendo mais rígidas ao avaliar o barco e a documentação do proprietário”, ressalta. Por outro lado, muitos dizem que a exigência do DPEM (seguro obrigatório para as embarcações) dificulta a conquista de novos clientes. O diretor da MDS discorda: “O DPEM não atrapalha a venda do seguro náutico, pois mesmo sendo obrigatório, se limita a poucas coberturas”. Para Garibaldi, esse tipo de seguro é fundamental para garantir uma proteção adequada ao bem, pois, em caso de sinistro, condutor e tripulantes terão a devida assistência. *(Colaborou Buna Cyganczuk Nunes)*

Evite os sinistros e navegue tranquilo

O engenheiro Fábio Guerra Alonso faz vistoria e regulação de sinistros pela empresa CONSULT Inspeções e Serviços de Seguro em quaisquer embarcações. Ele explica que, na análise do risco, é verificado o ano de construção do tipo de transporte, as condições gerais de conservação e o valor pretendido (importância segurada). Quando o interessado contrata a apólice, a companhia solicita a realização de vistoria prévia. O objetivo é estabelecer as condições e o apontamento do valor de mercado. No laudo de vistoria, a seguradora fixa um

valor para casco mais equipamentos e outro em relação a motor. Nesse caso, a tolerância gira em torno de 10%.

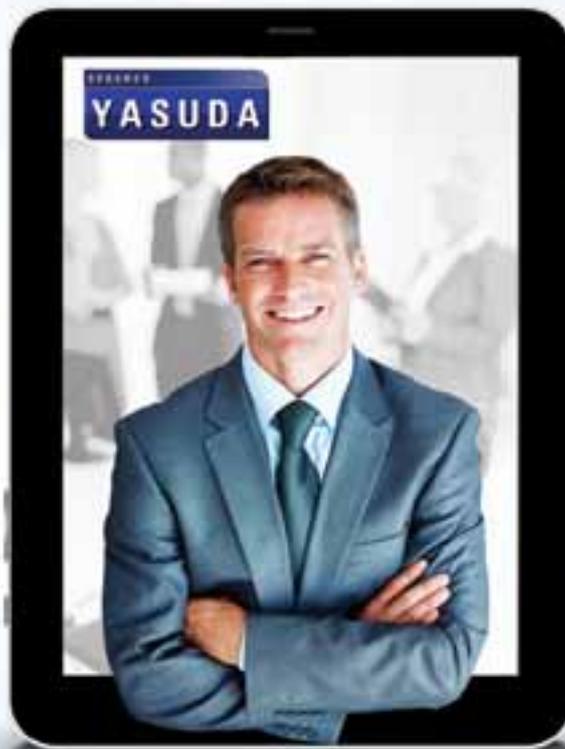
São várias as razões que explicam o surgimento de sinistros. “A imprudência do condutor da embarcação, o consumo excessivo de álcool e até a negligência do próprio condutor ou da tripulação são alguns dos motivos para a ocorrência de sinistros”, explica Alonso. O engenheiro revela quais são os sinistros mais comuns, quando a embarcação é utilizada para práticas esportivas ou recreação: naufrágio, encalhe, coli-

são (ponto fixo), abaloamento (ponto móvel), incêndio e queda de raios.

Em relação as praticas esportivas (iatismo e remo, por exemplo), os barcos são mais utilizados na época do verão. “O clima propício, sol, a temperatura da água e os períodos de Natal, Ano-Novo e carnaval são fatores determinantes e ideais para se navegar”, realça o engenheiro. Por outro lado, nas embarcações profissionais – balsas, ferry boats, rebocadores, empurradores, barcos de pesca – o uso é contínuo no ano todo.

**SEGUROS YASUDA:
OS MELHORES SERVIÇOS SEMPRE COM VOCÊ.**

AGILIDADE
MODERNIDADE
SERVIÇOS WEB
FÁCEIS DE USAR
ATENÇÃO AO
CLIENTE



SERVIÇOS
MOBILE
ACESSIBILIDADE
MOBILIDADE
CENTRAL DE
ATENDIMENTO
PRÓPRIA

Um bom seguro deve ter uma prestação de serviços impecável em todas as situações, afinal ele existe para garantir a sua tranquilidade e a do seu cliente em todos os momentos. Por isso, na hora de decidir com qual seguradora trabalhar, prefira a Yasuda. Você logo vai descobrir por que os mais de 50 anos de atuação da Yasuda Seguros fizeram de sua excelência na prestação de serviços o seu maior diferencial.

A história de crescimento do Brasil ainda não acabou

Por Helga Jung*

O Brasil, aquele país efervescente nos trópicos que demonstrou considerável disciplina econômica nos últimos tempos, conseguiu ao menos três milagres ao longo das duas últimas décadas: forte crescimento graças a uma política econômica orientada pela estabilidade (algo que nem os EUA nem a Europa atingiram), um nível de liberdade política pelo qual os povos de outros mercados emergentes ainda anseiam e redução das diferenças econômicas, exatamente o oposto do que se tem observado em virtualmente todos os outros lugares.

Em decorrência disso, o país antevê a possibilidade de se estabelecer como centro chave de crescimento na economia global. No papel, esse é um feito atingido há algum tempo como membro dos países do Brics, ao lado da Rússia, Índia, China e África do Sul. Mas agora, a economia brasileira não está apenas mais fraca que as economias de seus três países pares: está um tanto fraca demais, ponto.

Após crescer 7,5 % em 2010, 2,7 % em 2011 e com previsões de cerca de 2% em 2012, alguns analistas começam a soar o alarme. Será que a sexta, a oitava maior economia (depende de quem calcula) ainda pode ser descrita como um motor de crescimento global? Ou o bom momento foi atribuído apenas à explosão das commodities vista nos últimos anos? Em meio à crise bancária, econômica e de endividamento, essa explosão não é permanente, escreve Ruchir Sharma, do Morgan Stanley, concluindo que a economia brasileira está em declínio.

Não compartilho desse pessimismo. Apesar de cerca de metade das exportações do país ser de commodities, apenas 10% do resultado econômico brasileiro é gerado por essas exportações. Mais de 70%, por outro lado, se origina nos fortes setores de serviço e industrial do país. Na verdade, o declínio econômico testemunhado em 2011 se deveu largamente à estagnação da produção industrial. Isso, no entanto, deve-se a problemas estruturais que precisam de atenção urgente: infraestrutura obsoleta, todos os modos de obstáculos burocráticos, assim como altos custos e impostos não trabalhistas.

E, ainda, o país enfrenta escassez de empregados qualificados, o que leva os salários a subirem consideravelmente. Levando em consideração todos esses fatores, a produção no Brasil se torna mais cara que nos EUA, colocando o crescimento de produtividade abaixo da média global. Apesar do protecionismo também prejudicar o desenvolvimento, a despeito de novos impostos sobre importações, ele é menor do que da vizinha Argentina, e da Rússia, Índia e China.

Apesar de tudo isso, o país exibe diversos pontos fortes impressionantes: a população de pouco menos de 200 milhões é jovem e cresce. Para cada cem brasileiros em idade ativa (15-64 anos), há apenas dez pessoas aposentadas com idade acima de 6. Metade da população pertence agora à classe média. Apenas entre 2003 e 2010, 30 milhões de pessoas atingiram essa situação, sendo que 70 milhões de brasileiros escaparam da pobreza. Durante a última década, os ativos financeiros pessoais registraram crescimento de dois dígitos



ano após ano.

O Brasil não fez apenas as maiores descobertas de petróleo do mundo em décadas: o “gigante verde” também está garantindo o futuro com medidas para diversificar a economia. O setor financeiro tem se expandido. O foco tradicional no Estado foi suavizado, a favor de uma revigorante cultura empreendedora. Um em cada quatro adultos é profissional autônomo. O desemprego está na taxa invejável de 5,8%. E isso não é tudo: a renda per capita do país é muito mais alta do que as da Índia e China. Em resumo: nenhum outro mercado emergente conseguiu obter tal equilíbrio entre a democracia e a prosperidade amplamente difundida como o Brasil.

O governo tem feito agora tentativas sérias de lidar com os problemas estruturais do país, assentando as bases para um maior crescimento sustentável em longo prazo. Foi elaborado um programa ambicioso para garantir que 100 mil brasileiros estudem no exterior até 2015. Atualmente, apenas 11% da população



possui diploma universitário. A carga tributária deve ser amenizada, incluindo tributos sobre a energia.

Um programa de larga escala de privatização e concessão planeja colocar em licitação 50 mil quilômetros de estradas e mais 12 mil quilômetros de estradas de ferro. O volume de investimentos: cerca de 66 bilhões de euros. A seguir, virão os portos e aeroportos. Esses são projetos de longo prazo que acionarão o compromisso empresarial e o ímpeto de crescimento por décadas futuras.

Não há motivo para descredenciar o Brasil e sua história de crescimento. Há uma imensa demanda não atendida de infraestrutura, educação, habitação, consumo e assistência à saúde. O país almeja se estabelecer como um dos líderes da economia global. O Mundial de Futebol e as Olimpíadas fornecerão impulso adicional. Esses são pré-

-requisitos excelentes para um florescente mercado de seguros. Mas o crescimento sustentável não é uma conclusão precipitada. Há necessidade de melhorias acentuadas na segurança pública. São necessárias reformas com urgência para promover maiores taxas de poupança, mais investimentos e aumento de produtividade. E a diplomacia comercial deveria fazer mais para promover maior abertura do mercado.

De uma perspectiva alemã, os déficits são particularmente importantes. Apesar de a Alemanha ser o quarto parceiro comercial mais importante do Brasil, não há acordos bilaterais sobre padrões mínimos para negociações comerciais. As atividades comerciais e investimentos de empresas alemãs no Brasil se tornaram mais caros. Não há um acordo bilateral válido sobre dupla taxação desde 2006. Todos esses fatos são incompreensíveis e devem

Apesar de cerca de metade das exportações do país ser de commodities, apenas 10% do resultado econômico brasileiro é gerado por essas exportações

ser resolvidos logo. Em especial, a retomada das conversações no tocante ao acordo sobre a dupla taxação já deveria ter ocorrido há muito. Infelizmente, a postura popular de Scarlett O'Hara de "amanhã penso nisso" não ajudará nem o Brasil nem a Alemanha.

Helga Jung é membro do Conselho de Administração da Allianz SE, na Alemanha

Um homem que veste a camisa da empresa



Farid posiciona-se no box da equipe Force Índia, enquanto os técnicos se movimentam: automobilismo também está no seu “cardápio” esportivo

Sua marca principal é acreditar em tudo o que faz. Com uma trajetória invejável no mercado segurador brasileiro, o presidente da ACE Seguradora, Farid Eid Filho, é uma pessoa dinâmica e imprime as melhores energias nas empresas pelas quais passou. Há dois aspectos fundamentais que destaca em sua vida profissional: a parceria com os corretores de seguros e a criação de produtos e sua eficaz distribuição. Quando não está à frente, da ACE Farid adora jogar futebol (é torcedor do Santos, sua paixão) e viajar. Farid possui carisma suficiente para agregar os amigos e a família em seu redor. E qual seria a sua filosofia de vida? Ele diz em pestanejar: “Não

complicar as coisas no dia a dia. Se não sei, pergunto!”.

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

Farid Eid Filho - Me formei na área de engenharia civil em 1984. Naquela época, o setor da construção civil estava desaquecido. Assim, decidi ingressar no ramo de seguros, começando pela Generali Brasil Seguros. Dois anos depois, me transferi para a Interamericana (AIG), onde atuei até 1997. No início da década de 90, participei da Equipe da AIG que trouxe ao Brasil o conceito do “perfil” (quem dirige o carro?). Isto mu-

dou de um forma ampla a maneira de taxar o seguro de automóvel no País. Em 1998/1999, participei do *start up* da Alfa Seguradora. Ali trabalhei como diretor-executivo até junho de 2011. Aceitei o desafio para comandar a ACE, um gigante mundial que fatura US\$ 23 bilhões. No Brasil, já superamos a marca de R\$ 1,2 bilhão em seguros e resseguros.

ST - Quais são os aspectos mais importantes que aprendeu durante a sua carreira profissional?

FEF - A aliança com os corretores de seguros marcou significativamente o meu caminho. Ela foi fundamental para minha carreira bem-sucedida!

Outro aspecto importante: aprendi a criar produtos e distribuí-los da forma mais eficaz.

ST - Defina a sua filosofia de vida.

FEF - Não complicar as coisas no dia a dia é o fator mais importante. Se não sei, pergunto!

ST - O que costuma fazer quando está comandando a ACE?

FEF - Procuo estar em sintonia com a matriz da empresa e repassar o máximo para os vice-presidentes e diretores, que a mim se reportam.

ST - Possui algum hobby ou pratica esportes?

FEF - Jogar futebol e assistir aos jogos do Santos Futebol Clube. O time, sem dúvida, é a minha grande paixão. Agora, meus filhos aprenderam a esquiar e adoram. Pena que no Brasil não tem neve!

ST - Destaque uma viagem (ou viagens) que considera inesquecível.

Qual é a filosofia de vida de Farid Eid Filho? O executivo diz sem pestanejar: “Não complicar as coisas no dia a dia. Se não sei, pergunto!”



Com trajetória invejável no mercado, o presidente da ACE Seguradora é uma pessoa dinâmica

FEF - A primeira é a estação de esqui em Vail Montains (Colorado, nos Estados Unidos). Gosto de ir com os meus filhos, claro. A segunda viagem foi a lua de mel que passei na Grécia, Turquia e Itália., em 1998.

ST - Quais os seus planos profissionais e/ou pessoais para 2013?

FEF - São dois, na verdade. Pri-

meiro: manter a ACE na liderança de mercado nos ramos em que atua fortemente como, por exemplo, transportes, linhas financeiras e afinidades. Em segundo lugar, consolidar a empresa entre as primeiras do ranking nos ramos de riscos patrimoniais, responsabilidade civil geral, riscos de engenharia, alta renda e vida.



O presidente da ACE gosta de pedalar em locais fantásticos, tanto no Brasil como fora do País



Farid com o filho Antonio na final da Libertadores no Pacaembu em 2011: Santos campeão



Jornal Brasil Econômico

Seguros do Itaú Unibanco tem novo comando

Marcio Schettini é o novo responsável pela área de seguros no Itaú Unibanco, com a saída de Marcos Lisboa, que estava à frente das operações. Schettini possui uma carreira de sucesso dentro do banco presidido por Roberto Setúbal. Ele é oriundo

do setor de cartões do Unibanco. Do lado do Itaú, o atual vice-presidente José Francisco Canepa será subordinado a Schettini, que continuará cuidando de Cartões, Redecard, Veículos e Crédito Imobiliário, áreas de maior aposta do Itaú no varejo.

Gerente de marketing é reforço para a subsidiária da Coface



Carolina Almeida. Carolina é for-

A Coface anunciou a posse da nova gerente de marketing de sua subsidiária brasileira, a executiva

mada em Marketing com MBA em Gestão Empresarial na FGV-SP. Possui mais de dez anos de experiência em desenvolvimento de ações estratégicas para o setor de meios de pagamento, cartão de crédito e serviços financeiros atrelados ao varejo. A executiva possui ampla experiência no desenvolvimento e

gestão de estratégias de marketing direto, ações de incentivo, programas de relacionamento, entre outras. Nos últimos três anos e meio, respondeu pela área de produtos cartão na Cetelem – BGN, também já fez parte do time de empresas como MasterCard, Banco ibi, Motivare, Ortronics, Pial Legrand.

Ikê reforça setor de telemarketing

Marlos Andrey Alves, 34 anos, é o mais recente profissional contratado pela Ikê Assistência Brasil. Especialista em Gestão de Operações de Televendas e SAC, ele assume o cargo de coordenador de Telemarketing. Sua carreira de 13 anos reúne atividades desenvolvidas na operação de call center e televendas, planejamento e controle das atividades de operação, qualidade, treinamento, monitoria e audito-

ria. “Venho com vontade de somar esforços nesta equipe vencedora e potencializar as nossas operações que colocam à disposição de clientes e usuários, os produtos que realmente fazem diferença no seu dia a dia”, pontua o coordenador.



Pitney Bowes anuncia diretor para América Latina e Caribe

A Pitney Bowes Software (PBS), líder mundial em soluções de análise e qualidade



de dados e gerenciamento das comunicações com clientes, anuncia Matt Gharegozlou como seu novo diretor-geral para a América Latina e Caribe. Baseado em Miami, Matt tem como meta gerar novas estratégias de negócios para toda a região com foco especial na geração de novos canais de vendas. O executivo conta com mais de 20 anos de experiência em empresas de tecnologia como IGT, NetApp, Hitachi Data Systems, Brocade, Network1 e StorageTek. “Considero o Brasil o mercado chave para nosso crescimento na região”, ressalta Matt.

Berkley: há novo superintendente para a Regional Norte/Nordeste



Formado em Administração com pós-graduação em Mercado Financeiro, o profissional possui experiência de 11 anos no mercado e tem como meta o incremento na produção de 31% ao longo de 2013. A responsabilidade de Cavalcante é desenvolver a marca Berkley na região que apresenta o maior crescimento econômico do País.

A Regional Norte/Nordeste da Berkley passou por reformulação nos últimos meses e traz novos desafios ao novo superintendente comercial, Felipe Cavalcante.

Formado em Administração com pós-graduação em Mercado Financeiro, o profissional possui experiência de 11 anos no mercado e tem como meta o incremento na produção de 31% ao longo de 2013. A responsabilidade de Cavalcante é desenvolver a marca Berkley na região que apresenta o maior crescimento econômico do País.

Tarcisio Godoy assume Bradesco Auto/RE



Em fevereiro, a direção do grupo Bradesco Seguros anunciou mudança no comando da Bradesco Auto/RE. O atual presidente da companhia, Ricardo Saad, deixa o cargo e será substituído por Tarcisio

Godoy, que estava à frente da área de Finanças e Controle do conglomerado. Godoy é mineiro de Campo Belo e mestre em Economia do Setor Público pela Universidade de Brasília, onde também se graduou em Engenharia Civil e concluiu o curso de pós-graduação em Geotecnologia. Tarcisio Godoy foi ainda presidente da BrasilPrev por três anos, entre 2007 e 2010.

Novidade na diretoria da Triad Systems



Com 16 anos de experiência no mercado de telecomunicações e vivência nas operadoras Telefônica-Vivo, TIM, Brasil Telecom e Telebrasil, Danielli Andrade Correia assume a

diretoria da Fábrica de Software da Triad Systems, empresa desenvolvedora e integradora de soluções tecnológicas. Em todas as operadoras por onde passou, atuou em TI atendendo áreas financeiras. Ela é formada em Ciências da Computação pelo Centro de Ensino Unificado de Brasília (Uniceub) e com pós-graduação em Informação, Gestão e Tecnologia pela Universidade do Estado da Bahia (Uneb).

Dois executivos para a Assist-Card



A Assist-Card Brasil acaba de contratar dois novos executivos. Márcia Aparecida Carvalho da Fonseca é a nova gerente Comercial Corporativo e de Corretoras, enquanto Ricardo Ribeiro assume a Coordenadoria de Vendas. Márcia é administradora e possui MBA em Gestão Comercial (Fundação Getúlio Vargas). Ela

também atuou em cargos estratégicos e gerenciais de grandes e médias empresas. Já Ribeiro tem quase uma década de experiência no segmento, sempre atuando com foco na prospecção e detecção de novos negócios, suporte e atendimento no pós-venda.



Fator Seguradora reforça time

Com foco no desenvolvimento de novos negócios, a Fator Seguradora reforçou seu time com a contratação de



Luciana Natividade. Ela assumiu a Superintendência Comercial de Garantia. Profissional com mais de 12 anos de experiência no mercado, Luciana é especialista em riscos financeiros, com ampla experiência na área comercial dos produtos seguro garantia e fiança locatícia. Sua trajetória profissional inclui empresas como JMalucelli Seguradora, QBE Seguros e Berkley Seguros. Luciana é graduada em Administração de Empresas e em Direito pela Universidade Paulista e pós-graduada em Direito do Seguro pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Zurich: gerente assume em PE

A Zurich Seguros acaba de contratar Flávio Acioli do Amaral para assumir a Gerência Comercial de Seguros Gerais de Pernambuco. Com mais de 17 anos de experiência, Natural de Recife, Flávio tem a missão de alavancar ainda mais os negócios da Zurich Seguros nos segmentos de automóvel, patrimonial, residencial, riscos de en-



genharia, massificados, entre outros. O executivo ocupou posição de gerente em companhias como Mapfre e Liberty.



HDI patrocina projeto da família Schurmann

A família Schurmann anunciou em coletiva de imprensa, na Cinemateca de São Paulo, uma expedição que realizará ao Oriente. A HDI Seguros é umas das patrocinadoras da expedição. Depois de cinco anos de planejamento, a família conseguiu investidores que acreditam nesse novo projeto que envolve inovação tecnologia e sustentabilidade. Durante o evento, os Schurmann contaram que a nova aventura começará no dia 24 de novembro e será realizada pela rota dos chineses.

<http://migre.me/du9X0>



Eduardo Enomoto/7.com

Grupo Tracker chega a 25 mil recuperações



O grupo Tracker chega a uma marca histórica: 25 mil recuperações. Nos últimos 12 anos, a companhia de-

envolveu produtos específicos para cada segmento – automóveis, picapes, caminhões, motocicletas, carretas e maquinário agrícola – e trabalha hoje com um dos melhores índices de recuperação do segmento. A ocorrência de nº 25 mil aconteceu na cidade do Rio de Janeiro, no dia 16 de fevereiro.

<http://migre.me/du9yk>

Projeto prevê seguro de RC para eventos



Brasil com Seguro

O deputado Armando Vergilio (foto) apresentou, na Câmara Federal, projeto de lei complementar que torna obrigatória a contratação de seguro de responsabilidade civil das empresas para eventos artísticos, por danos pessoais causados em decorrência de suas atividades ou operações regulares. O projeto prevê, ainda, situações de incêndio, destruição ou explosão por gás.

Pesquisa avalia condutores com mais de 60 anos

Condutores que já passaram dos 60 anos têm respostas 40% mais lentas ao volante que motoristas com mais de 50. A informação vem de uma pesquisa que está sendo elaborada pelo Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo. O estudo avaliou o comportamento de um grupo de 45 idosos por meio de um simulador de direção. A maioria dos idosos consultados não pensa em deixar de dirigir.

<http://migre.me/duawK>



Motor Dream

<http://migre.me/duai8>

Rossi será o novo comandante da CNseg

O executivo Marco Antonio Rossi, presidente do grupo Bradesco Seguros, comandará a CNseg. Rossi concorrerá em chapa inscrita para as eleições na entidade e terá como primeiro vice-presidente Jayme Brasil Garfinkel, presidente do Conselho de Administração da Porto Seguro.

O pleito acontecerá no dia de 19 de março, em Brasília. O mandato, de três anos, terá início em 30 de abril. Rossi e Garfinkel deixaram, respectivamente, as presidências da FenaPrevi e da FenSeg no dia 7 de fevereiro.

<http://migre.me/du9KN>

CURSOS DE EXTENSÃO E PÓS-GRADUAÇÃO DA ESCOLA SUPERIOR NACIONAL DE SEGUROS.

Amplie seus conhecimentos!

CURSOS DE EXTENSÃO

Programa de Extensão em Resseguro Avançado

LOCAL

São Paulo

INÍCIO PREVISTO

20 de maio

CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO

MBA Direito Securitário

Rio de Janeiro

15 de abril

MBA Direito do Seguro e Resseguro

São Paulo

28 de maio

MBA Executivo em Seguros e Resseguro

Curitiba

22 de março

Brasília

12 de abril

São Paulo

4 de maio

Mais Informações:

Rio de Janeiro: 21 3380-1044 / 1046

São Paulo: 11 3062-2025 / 2143

Curitiba: 41 3264-9614 / 3262-0305

Brasília: 61 3323-7032 / 3321-4718

www.esns.org.br

www.funenseg.org.br



ESCOLA SUPERIOR NACIONAL de SEGUROS

Ela está sorrindo assim porque acabou de contratar um **Plano Odontológico OdontoPrev.** Sabe quantos funcionários a empresa dela tem? 4.



Líder absoluta na América Latina, com cerca de **6 milhões de beneficiários**, a **OdontoPrev** tem a solução em assistência odontológica adequada ao tamanho de seu cliente. Disponíveis a partir de 4 vidas, os planos da linha PME da **OdontoPrev** são os únicos produtos do mercado com cobertura para documentação ortodôntica e sem carência. A **OdontoPrev** também oferece a maior e melhor rede credenciada do país, com mais de **23.000 cirurgiões-dentistas**.

Além disso, todo beneficiário **OdontoPrev** tem acesso a seu prontuário eletrônico pela internet e conta com a segurança de uma empresa com a maior nota no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar (IDSS)* dentre as operadoras de grande porte do segmento.

Não perca essa excelente oportunidade de estreitar o relacionamento com seus clientes, oferecendo uma solução completa e de qualidade reconhecida nacionalmente.

Venha fazer parte de nossa força de vendas:
0800 722 2152

Diferenciais que vão ajudar você a fechar grandes negócios:

- Planos a partir de 4 vidas
- Custo extremamente competitivo
- Fácil contratação
- A maior e melhor rede credenciada do país
- Isenção de carências
- Extensão para agregados
- Várias combinações de coberturas e serviços
- Hot site de apoio às vendas com simulador on-line de preço:
www.odontoprev.com.br/pmecorretor



OdontoPrev

O PLANO DE SAÚDE DO SEU SORRISO

www.odontoprev.com.br