

REVISTA

SEGURO

TOTAL

Ano XIV
12º SEM - 2012
R\$ 15,00



**Excelência
em tecnologia**

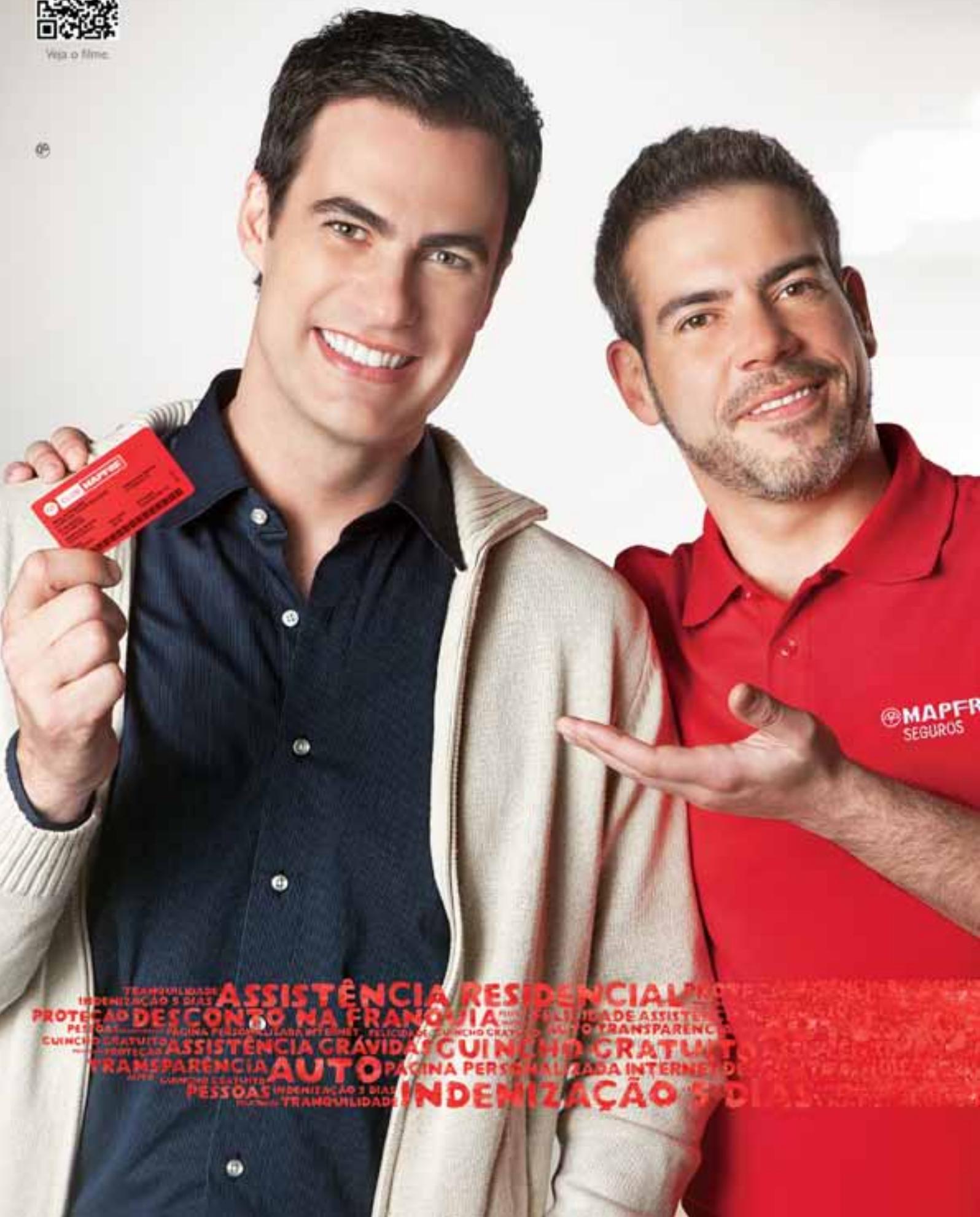
NORTIX

Artur Giansante
diretor comercial

O corretor é companheiro decisivo nos momentos de crise



Veja o filme



TRANQUILIDADE ASSISTÊNCIA RESIDENCIAL
 INDENIZAÇÃO 5 DIAS PROTEÇÃO NA FRANQUIA FILIADA ASSISTÊNCIA
 PESSOAS PAGINA PERSONALIZADA INTERNET FELICIDADE QUINHO GRATUITO TRANSPARENCIA
 QUINHO GRATUITO ASSISTÊNCIA GRÁVIDA QUINHO GRATUITO
 TRANSPARENCIA AUTO PAGINA PERSONALIZADA INTERNET DE
 PESSOAS INDENIZAÇÃO 5 DIAS INDENIZAÇÃO 5 DIAS
 TRANQUILIDADE

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

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

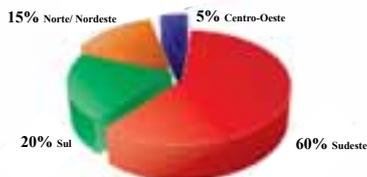
Um seguro completo para seus clientes.
Corretor MAPFRE é mais seguro.

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

Seguro

MAPFRE | AUTO

Pessoas que cuidam de pessoas.

EditorJosé Francisco Filho - MTb: 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br**Diretor de Marketing**André Pena
andre@revistasegurototal.com.br**Diretor Comercial**José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br**Jornalista**Carlos Alberto Pacheco - MTb: 14.652
pacheco@revistasegurototal.com.br**Repórter**Cristiane Pappi
cristiane@revistasegurototal.com.br**Redação**Bruna Cyganczuk Nunes
bruna@revistasegurototal.com.br**Publicidade**Luciana Silva dos Santos
luciana@revistasegurototal.com.br**Redação, administração e publicidade**Rua José Maria Lisboa, 593
Conjunto 5 - CEP 01423-000
São Paulo - SP
Telefone/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**
http://migre.me/eRc9t

Autocálculo é um divisor de águas para o trabalho do corretor?

O 28º Encontro dos Corretores de Seguros de São Paulo, realizado na bela Águas de Lindoia, foi o palco ideal para o Sincor-SP fazer o anúncio de uma das principais medidas na gestão de Mário Sérgio de Almeida Santos. A ferramenta do Autocálculo foi apresentada aos participantes como um sistema inédito de cotação de seguros, com o diferencial da economia significativa de tempo. Sindicato e Ebix – empresa que possui tradição no mercado mundial de tecnologia – juntaram-se nessa empreitada e ambos estão satisfeitos com a primeira repercussão do anúncio já percebida em pleno encontro, mais precisamente no final da manhã do sábado, dia 29 de junho: corretores sindicalizados e com certificação digital formaram filas na saída do auditório do Hotel Vacance para formalizar sua adesão ao Autocálculo.

Em entrevista coletiva com os jornalistas, Mário Sérgio revelou que a ferramenta será implantada na primeira quinzena de outubro. E as seguradoras interessadas em se integrar ao Autocálculo precisaram ter suporte tecnológico compatível com o sistema. A proposta é interessante: o corretor, ao gerar um único formulário (questionário de análise de risco), dispõe de sistema que o distribui para as companhias com as quais o profissional possui acordo comercial. Entre outras virtudes, o processo de cotação do Autocálculo dura apenas 12 minutos. Implantado em outubro e caso propicie ganho de produtividade ao corretor e geração de novos negócios, tese apregoada pelo Sincor-SP e Ebix, a ferramenta poderá ser um divisor de águas para o trabalho do corretor.

Por falar em tecnologia, a Nortix é o principal destaque da edição. Expertise em seu meio, **Seguro Total** conversou com o diretor da empresa, Artur Giansante, para conhecer as suas soluções em informática e como desenvolve sistemas, sobretudo em matéria de seguros de automóveis. A Nortix conquistou recentemente a certificação ISO 9001:2008. A auditoria da Fundação Vanzolini reconheceu “o fornecimento de soluções tecnológicas para o gerenciamento de riscos e combate a fraudes em operações veiculares”.

Outro destaque é uma reportagem especial feita pelos repórteres Carlos Alberto Pacheco e Cristiane Pappi que mostrou ao leitor, por meio de dois cases, como o trabalho do corretor foi imprescindível na solução de intrincados sinistros. A reportagem confirma a perspicácia desse profissional em lidar com situações complexas, que exigiram empenho – muito empenho. O corretor precisou usar também de sua experiência e, como uma espécie de Sherlock Holmes, investigou as causas do fato e suas circunstâncias. São exemplos notáveis de dedicação ao trabalho e, sobretudo, de ampla visão do sinistro.

MetLife Dental.

Você já pensou como
proteger o seu sorriso?



A Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S.A. é afiliada da MetLife, Inc. A MetLife oferece planos odontológicos, seguro de vida individual e em grupo e soluções em previdência complementar individual e empresarial, através do Multiprev – Fundo Múltiplo de Pensão PGBL e VGBL, por meio de corretores, bancos e outros canais. A empresa está presente em 23 localidades e possui 15.000 corretores registrados e mais de 5.000 ativos; 15.500 clientes corporativos, cerca de 5 milhões de clientes e R\$ 115 bilhões de capital segurado.



MetLife®

VIDA • PREVIDÊNCIA • DENTAL

Pare mais informações:

• Central de Atendimento (Vida e Previdência) – 3003 Life – 3003 5433 (capitais e grandes centros) – 0800 MetLife – 0800 638 5433 (demais localidades) • Central de Atendimento / Concierge (Dental) – 3003 3422 (capitais e grandes centros) – 0800 746 3422 (demais localidades) • SAC – Serviço de Apoio ao Cliente: reclamações, cancelamentos, sugestões e elogios – 0800 746 3420 (24 horas por dia, 7 dias por semana, em todo o Brasil) • Atendimento ao deficiente auditivo ou de fala – 0800 723 0658 (24 horas por dia, 7 dias por semana, em todo o Brasil) • Ouvidoria – 0800 746 3420 (segunda a sexta, das 9h às 18h, em todo o Brasil).

www.metlife.com.br



CAPA **14**

Diretor comercial da Nortix Informática, Artur Giansante (foto), revela uma conquista: empresa recebeu certificação ISO 9001: 2008.

Rafael Polenza



DESTAQUE **12**

Presidente e CEO da Chubb Seguros, Acacio Queiroz, analisa o atual panorama da economia e o setor de seguros.



ENCONTRO **29**

Ferramenta do Autocálculo mobilizou as atenções no 28º Encontro dos Corretores de Seguros de São Paulo.

AF



ESPECIAL **32**

Corretores são os anjos da guarda dos clientes. Eles preservam o seu patrimônio em várias situações.



PANORAMA **36**

Zurich Corporate Conference reuniu executivos em São Paulo. Um seletor público prestigiou o evento.

Isamu Mitsueda/It's Imagens

SEÇÕES

- 8** Mural
- 18** Ciab Febraban
- 24** Entidades
- 28** Novidades
- 35** Mercado promissor
- 38** Empresas
- 40** Giro de Mercado
- 42** Planeta Seguro



PRODUTOS **26**

Bradesco Capitalização lança produto que substitui a figura do fiador ou o depósito caução.



19

Centro Mundial para o Desenvolvimento Sustentável é inaugurado no Rio de Janeiro.



Um gigante como o Brasil merece a segurança de uma seguradora grande como o mundo.

Mais de 90 anos de experiência
Mais de 88 milhões de clientes
Ajudando clientes em mais de
130 países

Somos a AIG.

Somos uma equipe de aproximadamente 63 mil pessoas reunidas com a ambição de inovar, e atender às necessidades de nossos clientes. Juntos, estamos trabalhando para ajudar a construir e assegurar um futuro melhor para os nossos clientes em todo o mundo e para as comunidades onde trabalhamos e vivemos. No Brasil, nossas empresas oferecem um amplo portfólio de soluções de seguros para empresas e pessoas. Visite nosso site e saiba mais sobre como a AIG pode ajudá-lo.



Prontos para o amanhã

www.aigbrasil.com.br

SulAmérica: mudança para uma sede moderna



Portella aprecia maquete da nova sede: projeto será integrado à paisagem da região

A SulAmérica Seguros assinou em 4 de julho contrato de aluguel por dez anos para sua nova sede na

capital paulista. O projeto possui linhas modernas e um design arrojado. O empreendimento está localizado no Largo da Batata, no bairro de Pinheiros, na zona oeste da cidade.

Desenvolvido pelas empresas Bratke e Engelform, responsáveis pela construção e incorporação do edi-

fício, o projeto pretende interferir positivamente na paisagem da região, marcada por intenso fluxo de pessoas e veículos.

A escolha do espaço levou em conta as facilidades de acesso ao local, servido por diversas linhas de ônibus e pelas linhas do metrô e da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). “A nova sede, para onde pretendemos mudar até o final de 2015, terá a estrutura necessária que garante o processo de desenvolvimento da companhia, com especial atenção para a cidade de São Paulo”, afirma o presidente da SulAmérica, Gabriel Portella.

Sustentabilidade beneficia os seguros



Uma das especialistas da Universidade de Cambridge, Bárbara Oliveira, ministrou segundo painel do seminário

Com o objetivo de discutir as melhores práticas sustentáveis no mercado segurador frente aos desafios globais críticos enfrentados por empresas e pela sociedade, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), em parceria com a Universidade de Cambridge, reuniu executivos de grandes empresas em um seminário, que ocorreu entre os dias 8 e 9 de julho, no Rio de Janeiro. A programação teve como foco prin-

cipal aprofundar o conhecimento dos líderes para ajudar na implementação de estratégias voltadas ao benefício de suas organizações e à sociedade como um todo. Segundo a especialista de Cambridge, Bárbara Oliveira, “uma das grandes dificuldades que encontramos era a separação da gestão de sustentabilidade da administração geral. Outro entrave era a falta de métricas para avaliar os resultados dos investimentos na área”.

Um diferencial no seminário foi a participação dinâmica dos presentes, que formaram grupos de discussão para sugerir estratégias e inovações, como a identificação dos riscos ambientais e sociais e a difusão dessas informações. O presidente da Confederação, Marco Antonio Rossi, destacou a relevância do tema para o setor de seguros, que possui uma ligação intrínseca com a sustentabilidade ao trabalhar com prevenção e gerenciamento de riscos.

Rio de Janeiro é a sede do Ibracor

Em 1º de julho, a sede da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) foi palco da Assembleia de constituição do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor), com eleição da primeira diretoria. O presidente eleito é o ex-titular da Fenacor e do Sindicato dos Corretores de Minas Gerais (Sincor-MG), Roberto Barbosa. O próximo passo será o envio do processo para a Superintendência de Seguros Privados (Susep), que homologará a criação da autorreguladora.

Segundo o ex-superintendente da autarquia, Paulo dos Santos, responsável pela área administrativo-financeira do Ibracor, o instituto ficará sediado no Rio de Janeiro. Não se sabe quando e onde serão instaladas as unidades regionais. “Cabe ao Conselho Diretor deliberar sobre a criação e extinção dessas unidades e a designação dos seus responsáveis para homologação na assembleia geral”, explica Paulo.

SEGURANÇA NO TRÂNSITO

- APLICATIVO GRATUITO -



Safety Sight

Faça o download grátis em: www.yasuda.com.br
ou www.maritima.com.br



DISPONÍVEL PARA IOS E ANDROID



Apple Store



Google Play



AVALIAÇÃO **5 ESTRELAS**
PELOS USUÁRIOS DO APLICATIVO

Uma cortesia da Yasuda Seguros e Marítima Seguros para contribuir com a segurança no trânsito do país.

CRIADO PARA AJUDAR CONDUTORES A EVITAREM ACIDENTES.

Com o smartphone fixado no painel do carro através de suporte apropriado, o Safety Sight faz o monitoramento, através da câmera do aparelho, do que está acontecendo em frente ao carro e emite um alerta de aproximação e velocidade de veículos na direção frontal sempre que necessário. Com isso, ele chama a atenção do motorista com relação à distância entre o seu veículo e os demais, auxiliando-o a evitar acidentes no trânsito.

- ✓ Promover a condução com atenção à distância entre os veículos.
- ✓ Monitoração e diagnóstico da condução real.
- ✓ Gravação automática do cenário do acidente.
- ✓ Exibição do percurso e locais de manobras bruscas no mapa.
- ✓ Dicas de especialista diante de problemas no veículo.
- ✓ Acesso a contatos emergenciais em situações de acidentes ou falhas.
- ✓ Aviso por voz para atenção a condução segura.



Melhores serviços, mais seguro



Em pauta, o envelhecimento da população mundial

RGa mostrou pesquisa sobre o tema durante seminário da IIS, na Coreia do Sul



Woodring: envelhecimento compromete a saúde

Da Redação

Seul foi a sede do 49º Seminário Anual da IIS (International Insurance Society), entre os dias 16 e 19 de junho, reunindo os principais líderes globais de seguros. A Coreia do Sul foi escolhida para sediar o evento pelo fato de ser um grande centro financeiro, além de exibir um vigoroso mercado segurador. O seminário foi organizado pela Korea Life Insurance Association e pela General Insurance Association. Fundada em 1965, a IIS é considerada como a mais prestigiada organização do setor no mundo, com membros que representam os líderes globais, entida-

des reguladoras internacionais e estudiosos de seguros em vários países.

Mais de 500 profissionais de seguros ligados a quase cem países apresentaram pesquisas originais e inéditas sobre questões vitais enfrentadas pelo setor, fomentando discussões com concorrentes globais sobre temas relacionados com o futuro do seguro e como será possível reformular o setor para capitalizar sobre as tendências globais. Um dos destaques do evento foi o Awards Gala Dinner, que distinguiu o presidente e CEO da AIG, Robert Benmosche, com o 2013 Insurance Hall of Fame Laureate, por sua liderança e contribuição para o setor e à sociedade em geral. Além disso, o CEO aposentado da Hannover Life Re, Wolf Becke, recebeu o prêmio do fundador, John S. Bickley, por seus esforços pioneiros nos campos de pensão e anuidade.

O seminário reuniu ainda apresentações de palestrantes de destaque das principais companhias de seguros do mundo, incluindo o presidente e CEO da Reinsurance Group of America (RGA), Greig Woodring, presidente do Conselho de Administração do IIS.

Woodring apresentou uma pesquisa da RGA sobre o envelhecimento e de que forma os governos e seguradoras podem tomar medidas para mitigar os riscos financeiros e de proteção, que envolvem a população mundial que rapidamente envelhece.

No artigo, “O Envelhecimento da População: Como os Governos e Setor de Seguros Podem Trabalhar Juntos”, Woodring cita como essa rápida tendência no envelhecimento já compromete os serviços de saúde, reduzindo a proporção entre trabalhadores e aposentados e criando um futuro incerto entre os idosos em todo o planeta. “Esta tendência também gera excelentes oportunidades ao setor de seguros, ao criar produtos financeiros inovadores, alinhados com as necessidades dos idosos, desenvolver programas de compartilhamento de risco eficazes para aumentar a segurança financeira dessas pessoas e alavancar os avanços médicos e tecnológicos que reduzem os custos de dependência e prolonga seus períodos de vida produtiva, saudável e ativa”, ponderou o CEO da RGA.

Aposta no resseguro agrícola: mercado promissor

Tema ainda pouco explorado pela mídia especializada, essa modalidade de resseguro é alvo de reflexão por parte do professor da Escola Nacional de Seguros, Bruno Kelly. Segundo ele, as condições gerais do resseguro norteiam as coberturas ofertadas na ponta da cadeia e a maior parte dos riscos agrícolas é cedida ao mercado segurador internacional, ficando apenas uma parcela menor retida no mercado nacional. “A taxa é determinada pelas resseguradoras, pois apenas recente-

mente começamos a formular uma base atuarial histórica de informações que seja minimamente confiável para fins de taxa”, explica.

A participação da Austral Re na agricultura chegou a 9% em 2012. “Apostamos muito nesse nicho”, explica o diretor executivo da companhia, Bruno Freire. A empresa possui equipe de subscritores dedicada ao resseguro. Com sólidas parcerias em áreas especializadas, a Austral exibe produtos e soluções para um mercado que ele considera “novo e

promissor”, além de produtos tradicionais à indústria de grãos, pecuária e florestas. A companhia cresceu mais de 100% em 2012, emitindo R\$ 128 milhões em prêmios líquidos. (Cristiane Pappi)

Retificação

Na edição nº 135, na matéria “É preciso ter mais conhecimento sobre o risco”, o nome correto do superintendente de Agronegócios da Allianz Seguros é Luiz Carlos Meleiro e não como saiu publicado.

Você sabia?

Que o mercado de seguros...

Responde por
6% do PIB?

E você, está aproveitando as oportunidades que ele oferece?

O mercado de seguros está cada vez mais atraente. E competitivo! Para se destacar nesse cenário, você precisa ter uma graduação que realmente faça a diferença na sua carreira.

O Curso Superior de Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência tem toda a formação de uma graduação tradicional, com o adicional de 360 horas/aula em disciplinas específicas sobre seguros e temas correlatos.

É esse diferencial que vai impulsionar sua carreira!

Inscriva-se já no processo seletivo! Porque estando bem preparado, as oportunidades chegarão até você!

Inscrições pelo:
www.esns.org.br/processoseletivo

RIO DE JANEIRO
Rua Senador Dantas, 74
2º andar - Centro

SÃO PAULO
Av. Paulista, 2.421
1º andar - Consolação

PAD
Programa
de Acesso
Diferenciado

Com o PAD, você se inscreve gratuitamente no processo seletivo e escolhe dia e horário para comparecer à Escola e elaborar uma redação.

Graduação em Administração + Seguros e Previdência

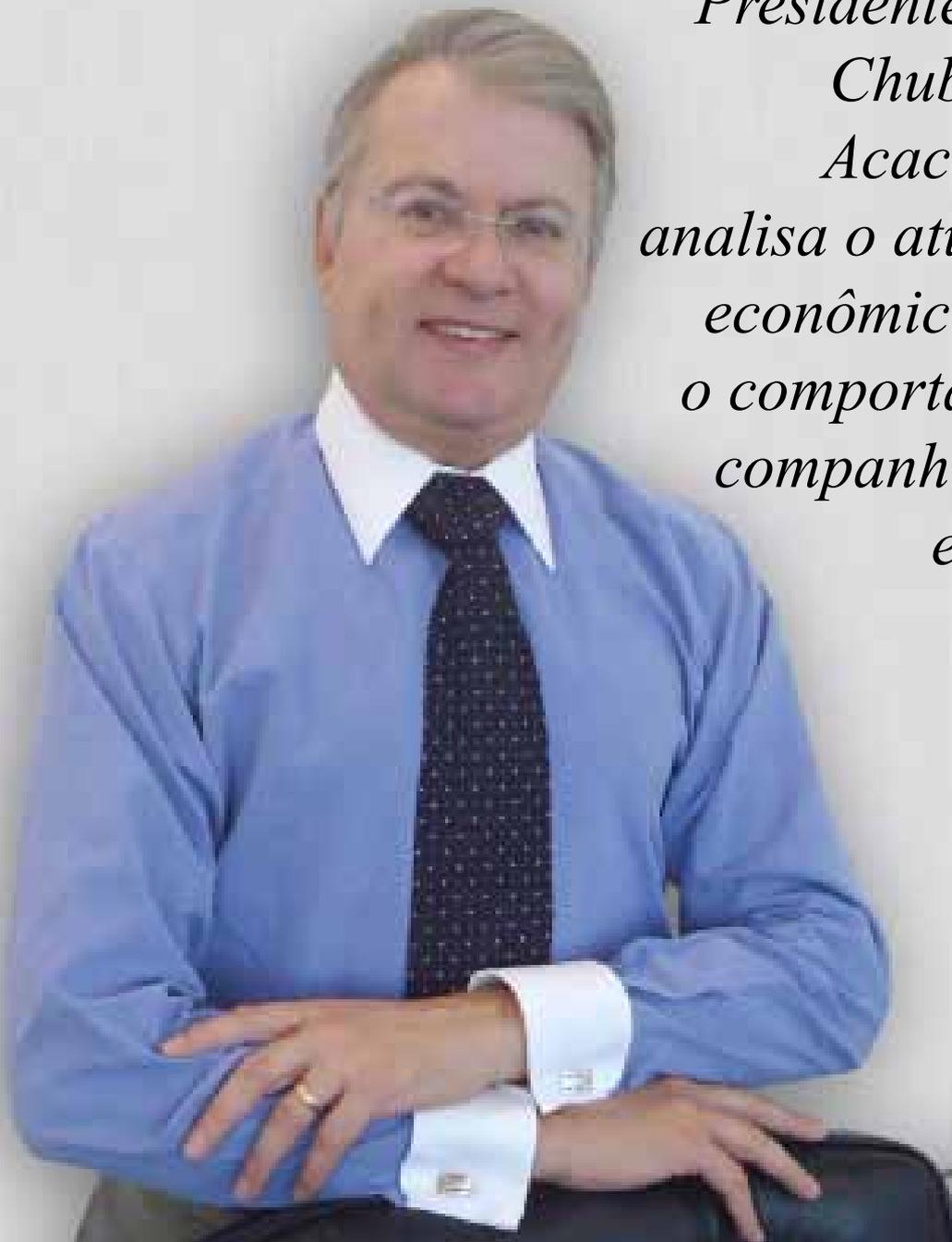


ESCOLA SUPERIOR
NACIONAL DE SEGUROS

www.esns.org.br/processoseletivo | 0800 025 3322

“Aumento da taxa de juros desacelera a economia”

Presidente e CEO da Chubb Seguros, Acacio Queiroz, analisa o atual cenário econômico do País e o comportamento das companhias perante esse quadro



Carlos Alberto Pacheco

Revista Seguro Total – Economistas e especialistas em finanças temem que o aumento da taxa básica de juros para 8,5% ao ano, como forma de combater a inflação, venha a inibir fortemente o consumo. O fato em si pode provocar o aumento do endividamento das empresas?

Acacio Queiroz - Segundo previsão dos economistas, a taxa Selic deve chegar ao final do ano em torno de 9%, o que ficará 1,75% a mais do que no início do ano. O governo deseja baixar a inflação, que está acima de 6%, objetivando trazê-la para o centro da meta (4,5%), até o ano de 2015. O aumento da taxa de juros inibe o consumo, o que influencia nas vendas de todos os setores, inclusive do mercado de seguros. Como contrapartida, o aumento dos juros melhora o rendimento das aplicações financeiras das reservas do nosso setor.

ST – Como o senhor avalia a recente valorização do dólar?

AQ – É senso comum de que a valorização do dólar, que ocorre não só no Brasil, mas mundialmente, pode afetar as vendas no comércio, caso a moeda norte-americana permaneça em patamares elevados. Por outro lado, os economistas temem mais a velocidade das oscilações cambiais do que propriamente a subida da cotação da moeda. A valorização do dólar será um fator importante para aumentar a nossa competitividade e as nossas exportações. As grandes corporações, para se protegerem dessas oscilações, buscam o equilíbrio das contas em dólar no que diz respeito a ativo e passivo.

ST – Nesse novo cenário, o setor de seguros pode ser afetado por uma eventual inibição do consumo?

AQ – Esse quadro não inibe de forma significativa o consumo. Vejam bem: o brasileiro assume compromissos, cuja prestação caiba no bolso. Um leve aumento da taxa de juros não irá desestimulá-lo totalmente a comprar uma TV de 50 polegadas ou até mesmo um carro. Agora, sem dúvida alguma, a intenção do governo, quando decide aumentar os juros, é segurar um pouco a onda de consumo para baixar a inflação. A valorização da moeda americana e o nível de importação do País, neste momento, são um dos grandes desafios a serem equacionados pelo governo.

ST – Há um desequilíbrio flagrante entre exportações e importações.

AQ – Sim. No primeiro semestre de 2013, a balança comercial brasileira teve um déficit de US\$ 3 bilhões, o pior resultado para o período desde 1995. Entre os diversos desafios que temos com relação à competitividade, resalto que o empresário brasileiro gasta 7,5% do seu faturamento líquido só nos custos de logística. Nos Estados Unidos, esse percentual é de 4%. É uma diferença de quase 100%. Outro fator que prejudica a competitividade é alta carga tributária. Infelizmente, o Brasil continua ostentando a incômoda posição de possuir uma das maiores cargas tributárias do mundo.

ST – Os juros elevados interferem no resultado das seguradoras?

AQ – É preciso esclarecer o seguinte: As reservas das companhias contribuem para o seu resultado financeiro. Então, se há elevação da taxa de juros, há aumento da renda

financeira das seguradoras. As companhias possuem dois tipos de rendimentos. O primeiro é relativo à operação de seguros, o outro é a operação financeira. O rendimento da operação de seguros é o saldo do prêmio ganho menos as despesas administrativas e comerciais, os sinistros e os impostos. Muitas vezes, o combinado encontra-se acima de 100%, mas é compensado pelo resultado financeiro proveniente da aplicação das reservas. Por exemplo, a Chubb Seguros possui faturamento de aproximadamente R\$ 1 bilhão e reservas de R\$ 700 milhões.

ST – Os resultados das seguradoras estão aquém do que se esperava?

AQ – Segundo pesquisas, os resultados vêm diminuindo gradativamente, tendo como principal fator a diminuição dos juros. As empresas que possuíam suas reservas lastreadas em investimentos de longo prazo e cuja aplicação foi feita antes da redução dos juros, têm um rendimento maior do que aquelas que investem a curto prazo, como é o caso da Chubb Brasil, que sofre as oscilações dos juros quase que imediatamente, seja para baixo ou para cima.

ST – Qual é a sua expectativa quanto ao crescimento do mercado de seguros em 2013?

AQ – Minha expectativa é que o mercado cresça em torno de 15% em 2013, mesmo considerando que o primeiro semestre tenha crescido ao redor de 20%. Alguns dos fatores são os seguintes: redução do consumo em função da alta de juros, nível de inadimplência, que automaticamente reduz a disponibilidade de crédito, desaceleração da venda de veículos, diminuição da oferta de novos postos de trabalho, etc.

Gestão de qualidade em soluções tecnológicas

A middle-aged man with a mustache, wearing a dark suit and a purple tie, is seated at a wooden desk. He is looking directly at the camera with a neutral expression. On the desk in front of him is a collection of colorful model cars, including a prominent yellow one. In the background, there is a window with horizontal blinds and a potted plant on the left side.

*Ao conquistar a
certificação ISO 9001,
Nortix reafirma sua
expertise na área*

Carlos Alberto Pacheco

Experiência, compromisso e qualidade. Esse é um trinômio que se completa perfeitamente quando o trabalho da empresa é reconhecido. Operando no mercado nacional desde 1987, a Nortix fornece soluções tecnológicas para redução de riscos e combate a fraudes. Iniciou suas atividades no desenvolvimento de sistemas, infraestrutura de redes e consultoria. Toda essa experiência foi traduzida na busca de produtos e sistemas para serem utilizados em operações que envolvam veículos automotores, cujos parceiros de negócios são bastante amplos – seguradoras, financeiras, consórcios, leasing, prestadores de serviço, entre outros. Por essa expertise, a Nortix colhe os frutos de seu profícuo trabalho.

“Nossa experiência alcança a área de seguros de automóveis. Atuamos

tanto nas seguradoras, como em seus diversos prestadores de serviços – empresas integradoras de sistemas, gestão de vistorias, gestão recuperação, outras ligadas à avaliação de risco e semelhantes, que acabaram nos aproximando também de associações e federações que representam o setor automotivo”, comenta o diretor comercial da Nortix, Artur Giansante.

Todos os sistemas Nortix são acessados on-line, de forma rápida e eficaz e no ar sem interrupção há mais de dez anos. “Desenvolvemos diversos sistemas para que nossos clientes tenham seus riscos minimizados, por meio de processos automatizados”, acrescenta Artur. De um modo geral, ele explica que a missão é suprir a demanda de serviços do mercado de tecnológico em operações veiculares. O compromisso, além da indiscutível qualidade, é com os constantes avanços tecnoló-

gicos, levando-se em consideração a realidade econômica do momento.

“A Nortix tem uma preocupação central de garantir que os sistemas desenvolvidos automatizem os processos, auxiliem a administração e forneçam dados confiáveis para tomada de decisão”, explica o diretor. Esse procedimento possui o mérito da velocidade, precisão e segurança. “O resultado é altamente satisfatório para os nossos clientes e parceiros, pois, com os processos automatizados, há ganho excepcional de desempenho, lucratividade e poder competitivo”. Aliás, uma tríade imprescindível para o sucesso de qualquer organização. A segunda década do século 21 reservou uma surpresa extremamente agradável à Nortix, com o reconhecimento de sua atuação no mercado de tecnologia. Esforço coroado com um título cobiçado por muitas empresas brasileiras.

Rumo à conquista indiscutível da certificação ISO 9001:2008

O próprio Artur Giansante que narra esse episódio marcante. Tudo começou em janeiro de 2012, quando a empresa aprovou um planejamento, cujo principal objetivo era de empreender buscas para a conquista de novos diferenciais no mercado. “Trabalhamos com mercados bastante competitivos, como o financeiro e o segurador, que utilizam os nossos sistemas”, destaca. Um novo diferencial para a Nortix seria, sem dúvida, a conquista da certificação ISO. Assim, em janeiro daquele ano, teve início o processo para se atingir tão audaciosa meta, com o envolvimento de todos os colaboradores, cuja obstinação era perseguir metas de qualidade.

Artur revela que, a partir da aprovação do planejamento começou a definição dos procedimentos, gerar manuais e normas de cada processo

que a Nortix oferece ao mercado. O sucesso dessa missão só foi possível graças ao comprometimento de todos os profissionais que atuam na empresa. Vencidas todas as etapas da certificação, a Nortix conquistou, em maio último, a NBR ISO 9001:2008. “Não basta, simplesmente, você vender o produto, precisa vender e entregar com qualidade. E o produto certificado possui essa característica”, opina o diretor comercial.

Um segundo diferencial da empresa é traduzido por um sistema “que não sai do ar há dez anos”, desde que os clientes sigam os padrões SLA (Service Level Agreement). “A conquista da ISO é prova incontestável de que temos preocupação constante com a qualidade de nossos produtos e serviços”, acrescenta Artur. A Nortix conquistou a certificação, que possui a chancela

da Fundação Vanzolini, no dia 24 de maio, que reconheceu “o fornecimento de soluções tecnológicas para o gerenciamento de riscos e combate a fraudes em operações veiculares”. A auditoria da fundação comprovou que o sistema de gestão da empresa cumpre os requisitos da norma.

Agora, a Nortix precisará se submeter a auditorias anuais que acompanham o cumprimento da norma. “Não queremos ficar engessados nos nossos procedimentos porque a melhoria deve ser constante. Processos e melhorias compõem as instruções normativas estabelecidas segundo as exigências da ISO”, afirma. Artur ressalta que a excelência nos serviços prestados à clientela, sobre tudo no ramo de automóveis, é imprescindível para que a Nortix consolide a sua marca em nível nacional.



Certificação ISO reconheceu sistema da Nortix

Sistema decodificador de chassi

“O jargão popular do mercado é que os fraudadores estão sempre um passo à frente. O objetivo da Nortix é inverter este jargão e passarmos a estar um passo à frente dos fraudadores, por meio de parcerias, tecnologia, pesquisa e persistência. Então, conseguimos idealizar ferramentas e sistemas que preveem ou inibem a prática de fraudes. Essa é uma meta que perseguimos tenazmente”, explica o diretor. Segundo ele, hoje, já é possível identificar algumas situações preventivas. Ferramentas são aperfeiçoadas. O decodificador de chassi é uma dessas ferramentas que agrega um conjunto de informações no combate às fraudes em veículos em diversas partes do Brasil.

A Nortix tem identificado casos de adulteração de chassi. Os fraudadores sabem que um veículo adulterado precisa seguir os padrões das montadoras, pois, caso contrário, ele será facilmente identificado. Mas, com uma simples decodificação, a fraude pode ser descoberta. O decodificador utiliza uma sequência de algoritmos que interpreta o número do chassi e informa as características dos veículos, entre outras informações (veja quadro nessa reportagem). A empresa implantou a primei-

ra versão do sistema em 1996. Hoje, a versão utilizada é a 12.

Na análise de Artur, o combate ao crime só é possível com a união de esforços públicos e privados. O decodificador de chassi é fundamental porque representa uma alternativa estratégica a quem busca automatizar processos em todas as suas esferas. E no caso dos automóveis, a situação é particularmente grave. “Hoje, mas de 400 mil carros são roubados todos os anos no Brasil. Os veículos localizados giram em média de 50%. Mas, 30% dos carros voltam a circular de forma adulterada. Por isso, o mercado buscar detectar novas maneiras eficientes de neutralizar esses tipos de fraude”.

Decodificação integrada ao ambiente

Todas as propostas de seguro ou financiamentos podem ser submetidos ao decodificador a fim de identificar falhas humanas, erros ou fraudes. O sistema de decodificação de chassi pode ser totalmente integrado ao ambiente da companhia, passando a ser uma extensão de sua intranet ou uma simples consulta a site externo. O número do chassi é digitado e a decodificação exibida. Pode ser utilizado por meio da transmissão de arquivos. Um arquivo contendo os chassis a serem tratados é enviado a um dos servidores da Nortix. Em seguida, é processado e retorna alguns segundos depois. O produto também pode ser integrado aos sistemas de informática existentes na companhia, sendo tratado como um simples filtro ou regra adicional aos procedimentos automáticos já em produção.

Os dados resultantes da decodificação variam de acordo com as montadoras. Mas, geralmente, compreendem as seguintes informações: região geográfica, país, fabricante e local da fábrica; marca, modelo, veículo e versão; ano de fabricação, ano modelo, combustível e tipo do veículo; potência e tipo do motor; quantidade de portas e de eixos; tipo da carroceria, tração, transmissão e classificação; comprimento, peso bruto e tipo de freio; distância entre eixos; dígito verificador; E alguns outros dados adicionais que podem ser contratados.

Arma poderosa no combate à fraude

Todos os veículos possuem uma identificação única, ou seja, o número do chassi. Na verdade, esse número é um código de 17 dígitos alfanuméricos. As montadoras ou fábricas de automóveis possuem cada qual uma padronização para gravar o número do chassi em seus veículos produzidos. Essa padronização é chamada de VIN (em inglês), que significa Número Interno do Veículo.

O sistema de decodificação de chassi é capaz de interpretar o número do



Artur: “Idealizamos ferramentas que preveem ou inibem as fraudes”

chassi do veículo e informar as suas características, com base no padrão original da fábrica. O sistema tanto pode ser consultado tanto manualmente, como no meio eletrônico, via url/string. Isso permite que “costuras” entre o sistema da Nortix e os do cliente sejam realizadas de forma transparente. Conheça as dez vantagens da ferramenta:

- 1 – Decodificação conforme o padrão da montadora;
- 2 – Utiliza algoritmos próprios, sem acessar bases públicas;
- 3 – Consultas estão sempre disponíveis e não saem do ar;
- 4 – É facilmente integrada aos sistemas internos do cliente;
- 5 – Evita a fragilização da aceitação;

- 6 – Diminui a incidência de fraudes;
- 7 – Elimina erros de digitação;
- 8 – Identifica fraudes de montagem de caminhão sobre carcaça de ônibus
- 9 – Detecta adulteração na documentação do veículo;
- 10 – Identifica erros existentes nos Sistemas Renavam/BIN, Denatran e Detrans.

Estudo de caso: um Mitsubishi irregular. E agora?

Veículo: Mitsubishi Pajero 2011, com chassi adulterado

Valor de mercado: R\$ 160 mil.

O veículo em questão passou pela crítica do Sistema Decodificador de Chassi Nortix em 16/3/2012. A proposta foi recusada pelo sistema Decodificador de Chassi Nortix, indicando que o número de chassi estava irregular, apresentando divergência no modelo, veículo, versão, motor, tração, tipo de carroceria e número de portas, ou seja, não poderia existir no mundo real, pois afrontava regra da própria montadora.

O chassi, de nº JMYLYU98WBJA#####, jamais seria estampado no veículo pela montadora, pois este procedimento é rigidamente controlado pela área de engenharia de qualidade. A consulta ao sistema BIN/Renavam apresentou o veículo devidamente registrado, com os pagamentos de IPVA e sem nenhuma restrição.

Com o conflito, fomos acionados para sanear a divergência e constatamos que o Decodificador de Chassi Nortix estava correto, pelos fatos já apresentados. Tudo nos indica a possibilidade da docu-

mentação do veículo estar fraudada e seus dados implantados no Sistema Bin/Renavam, para gerar a falsa impressão de veículo regular. Qualquer tipo de vistorias (prévia, aceitação, transferência, cautelar, etc.) que não utilizem nosso sistema de Decodifi-

estampado pela montadora, contudo consta claramente no Sistema Bin/Renavam, sem nenhum tipo de restrição, conforme comprovam os documentos anexos.

As consultas on-line ou off-line ao Sistema Bin/Renavam não con-

seguem identificar este tipo de fraude, pois os dados estão alterados/implantados nas bases de dados oficiais. É importante notar que os produtos que falsamente se intitulam como “decodificadores de chassi” também não conseguirão filtrar ou identificar fraudes iguais ou semelhantes, pois tais produtos ao invés de obterem as informações diretamente das montadoras, apenas manipulam conjuntos de dados oriundos de fontes não confiáveis.

Se as principais fraudes ocorrem justamente sobre os dados oficiais, de forma que nem estes estão corretos, que se dirá dos dados advindos de sua manipulação. Felizmente esta companhia utiliza nossa transação de Decodificador de Chassi Nortix para filtrar a emissão e recusou a proposta, evitando o ingresso do veículo adulterado em sua carteira.



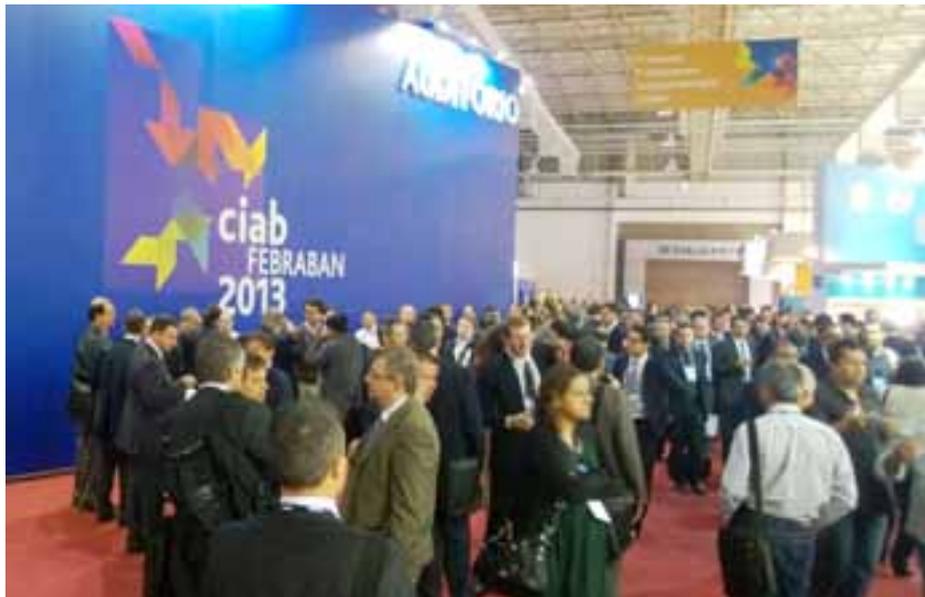
cador de Chassi Nortix são incapazes de identificar este tipo de fraude.

Os fraudadores alteraram, com muita precisão, o número de chassi e providenciaram novo cadastramento no sistema Bin/Renavam, emitindo novos documentos para o veículo e esquentando a fraude. O número de chassi JMYLYU98WBJA##### não pode existir no mundo real e não foi

Inovações trouxeram agilidade ao mercado financeiro

Ciab Febraban mostrou inúmeras novidades em matéria de automação bancária

Foto: MeioBit



Ciab recebeu exatos 16.861 visitantes e 130 personalidades foram os protagonistas de 33 painéis

Carlos Alberto Pacheco

Procedimentos e mecanismos com forte apelo na automação pontuaram a 23ª edição da Ciab Febraban – Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras, realizada em São Paulo entre 12 e 14 de junho. Com o tema central “Os Novos Desafios do Setor Financeiro”, o evento recebeu exatos 16.861 visitantes e 1.972 congressistas. Cento e trinta personalidades, entre conferencistas e debatedores, foram os protagonistas de 33 painéis.

Nas palestras, destaques para o estrategista da campanha de reeleição do presidente dos Estados Unidos, Barack Obama (Michael Slaby), vice-presidente da Caixa Econômica Federal, Márcio Percival Alves Pinto, o responsável pelos sistemas de gestão de dados da Gartner, Donald Feinberg, entre outros. Em meio às apresentações, 140 empresas expuseram produtos e soluções voltadas ao mercado financeiro.

Conforme dados da Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária de 2012, naquele ano os bancos investiram R\$ 20,1

bilhões em tecnologia da informação, propiciando crescimento do acesso ao banco pelo uso dos canais alternativos, com o uso do aplicativo do banco no celular e internet banking, por exemplo. Entre as inovações em tecnologia, a CIS trouxe um leitor biométrico híbrido FHS 100 que lê a impressão digital e a veia dos dedos por meio de câmeras e lentes para leitura independentes, sem a necessidade de reposicionamento do dedo.

Eficiência nas operações

A novidade da GetNet foram os terminais de autoatendimento “Saque e Pague”, que permitem ao cliente depositar dinheiro e cheques sem a utilização de envelopes, reciclador de cédulas, digitalização de cheques, recarga de telefonia, dispensador e recarga de cartões, entre outros. Já a alemã HESS apresentou caixas eletrônicos que fazem operação de câmbio – trocam moedas por créditos, efetuam pagamento de boletos sem a necessidade de ter conta em banco e dispensam moedas em rolos.

A Itautec apresentou várias soluções focadas em segurança e eficiência opera-

cional, como o Terminal de Atendimento Móvel (Tami), usado para cadastro de novas contas que permite atendimento dentro ou fora do ambiente de agência, além do ATM Adattis Mobicash, que agiliza operações de saque, com o uso de smartphones e da tecnologia NFC (*Near Field Communication*). A Scopus, por sua vez, mostrou o aplicativo “Depósito em Cheque via Smartphone” desenvolvido para o Bradesco. O aplicativo permite que os clientes do banco digitalizem os cheques a serem depositados usando a câmera do smartphone.

Remote Deposit Capture (RDC). Essa é a tecnologia que a empresa brasileira Recognition, em parceria com a norte-americana Digital Check, lançou no Ciab Febraban. A solução é formada por um conjunto de hardwares e softwares, por meio dos quais o varejista faz a digitalização de cheques e outros documentos e transmite as imagens a um banco para a realização do depósito e posterior compensação. Os requisitos básicos para o RDC incluem um PC, internet e scanner especializado. A solução já existe nos Estados Unidos, México e Europa.

A C&M Software mostrou ao público a “Plataforma Rocket”. É um sistema que dispõe de um “console portabilidade”. Essa plataforma oferece informações da expectativa de vida do cliente, com o objetivo de agilizar e conferir maior assertividade na captação e sugestão de produtos ou prospect de uma instituição financeira. Transações seguras por cartão, autenticação digital por celular, transmissão de dados bancários por NFC e operação de caixas eletrônicos para saques catalisaram as atenções durante os três dias do Ciab Febraban. Para 2014, novas surpresas despontarão aos olhos de empresários e clientes ávidos por novidades nesse segmento.

Centro de pesquisa sustentável torna-se realidade

Guilherme Taboada



Administradora do PNUMA, Helen Clark, e a ministra Izabella assinam acordo para a criação do Centro Rio+

Graças à parceria recente firmada entre o governo federal, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e a Organização das Nações Unidas (ONU), o Centro Mundial para o Desenvolvimento Sustentável tornou-se realidade. Ele foi inaugurado no dia 24

de junho, durante seminário promovido pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), na Cidade Universitária. Conhecido como “Centro Rio+”, ele reunirá representantes nacionais e internacionais de universidades, empresas e instituições da sociedade civil. O objeti-

vo é facilitar a pesquisa e o intercâmbio de conhecimentos sobre o desenvolvimento sustentável, além de desenvolver projetos voltados ao fortalecimento da “economia verde” no mundo.

A ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira, espera que o Centro Rio+ possa integrar sociedades e governos na busca de soluções que visam o bem-estar das pessoas e do planeta. “A riqueza deste centro está em buscar a diversidade de pensamentos, construir uma convergência de ideias e projetos e influenciar todos aqueles que tomam decisões em torno do bem-estar da população. Esta é uma grande oportunidade de integração mundial”, afirmou Izabella. Ela relacionou os quatro primeiros temas que serão discutidos: mudanças climáticas, erradicação da pobreza, concepção de cidades e o desenvolvimento sustentável. O centro mundial teve financiamento de US\$ 4,5 milhões oriundos da Conferência Rio+20.

Primeiro ano como signatária dos princípios para sustentabilidade

A SulAmérica Seguros completou sua primeira etapa como signatária fundadora dos PSI (Princípios para Sustentabilidade em Seguros), programa das Nações Unidas para Instituições Financeiras. O PSI foi lançado em junho de 2012 durante a Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), ocasião em que 27 seguradoras e resseguradoras de vários países aderiram voluntariamente aos princípios. Para marcar o primeiro ano desse compromisso, a companhia publicou um reporte com as principais ações, iniciativas e projetos realizados para implementar os quatro princípios em sua estratégia, operações, relacionamentos e comunicação com os parceiros.

A adoção voluntária desses princípios reflete a importância do tema para a estratégia de negócios da SulAmérica. “Ao fazer parte dos PSI acreditamos estar melhor preparados para contribuir com o desenvolvimento sustentável das comunidades e mercados em que atuamos, bem como para incentivar no setor de seguros brasileiro na implementação das melhores práticas ambientais, sociais e de governança”, reforça a superintendente de Sustentabilidade Empresarial da empresa, Adriana Boscov, também presidente da Comissão de Sustentabilidade da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e conselheira da Iniciativa Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI).

Juventude ganha seguro de vida

A Icatu Seguros cumpre seu papel como empresa com preocupações de natureza social. A companhia fará um seguro de vida para proteger 408 educandos do “Instituto Bola Pra Frente”, na cidade do Rio de Janeiro. A entidade atende crianças e adolescentes carentes entre 6 e 17 anos e oferece oportunidade de promoção social por meio do esporte. Com esse seguro, meninos e meninas serão protegidos em casos de eventuais acidentes, proporcionando às famílias recursos para realizarem o tratamento. O seguro terá as coberturas de despesas médicas, hospitalares e odontológicas e de serviço de assistência funeral.

Redução de papel propicia agilidade administrativa

Projeto comprova que o meio eletrônico é o mais eficaz na tomada de decisões

Foto: Anderson Pontes



Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga. Trabalho: Projeto Certificação Digital em Saúde (resumo). Autora: Rosemeire Ishiguro de Lima

INTRODUÇÃO

O Mercado de Saúde Suplementar

O mercado de saúde suplementar do Brasil possui 47,9 milhões de beneficiários, 1.006 operadoras médico-hospitalares registradas na Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e 366 exclusivamente odontológicas. O mercado, até 2005, mantinha diversos padrões de guias de cobrança e transações eletrônicas, exigia-se ainda o preenchimento de grande variedade de formulários e informações utilizada por cada operadora e os demorados mecanismos para obtenção de autorizações de determinados procedimentos.

Também deve-se destacar a lentidão dos processos administrativos no atendimento dos beneficiários, assim como aumento na margem de erros e as dificuldades de comparação de dados devido à ausência de sistemas de informa-

ção unificados e ágeis. Em 2004, foram realizadas oficinas com os principais stakeholders do setor, com o objetivo de discutir e definir uma padronização para facilitar a comunicação nesse mercado, culminando na publicação, em outubro de 2005, da Resolução Normativa 114 da ANS. Esta, por sua vez, foi revogada pela Resolução 153, de 28/5/2007, estabelecendo prazos para adoção do Padrão TISS – Troca de Informação em Saúde Suplementar pelas operadoras de saúde suplementar.

ORIGEM DO PROJETO

O projeto “Certificação Digital em Saúde SulAmérica” surgiu em 2007, quando a colaboradora Rosemeire Ishiguro de Lima, da área de Sinistro Saúde, responsável em avaliar as regulamentações existentes sobre o processo de sinistro saúde, deparou-se com a publicação da regulamentação da ANS, que estabelecia um padrão obrigatório para a troca de informações entre operadoras de planos privados de assistência à saúde e prestadores de serviços de saúde.

Naquele tempo, a SulAmérica recepcionava guias de cobrança, bem como padrões de arquivos eletrônicos diversificados, com a padronização das guias e do meio de comunicação eletrônica, havia a expectativa de uma redução de documentos. Todavia essa condição não foi alcançada, haja vista, que o número de guias recepcionadas foi superior ao número do ano anterior a TISS.

Desta forma, verificou-se a possibilidade de rever o processo, considerando inclusive o custo do arquivamento desses documentos por obrigação legal. Mediante os números apurados com despesas administrativas, a SulAmérica buscou um novo formato de faturamento, que permitisse a redução do docu-

mento físico. Com o apoio da equipe jurídica, foi identificado que a utilização do “certificação digital” seria o caminho viável. As informações foram apresentadas ao diretor de Operações em Saúde, Marco Antônio Antunes, que entendeu uma oportunidade de economia de recursos e melhoria na agilidade dos processos e tornou-se o motivador e defensor do projeto.

CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Assinatura Digital

Na assinatura digital, o documento não sofre qualquer alteração e o “hash” cifrado com a chave privada é anexado ao documento para comprovar uma assinatura digital. É necessário inicialmente realizar duas operações: circular o resumo criptográfico do documento e decifrar a assinatura com a chave pública do signatário. Se forem iguais, a assinatura está correta, o que significa que foi gerada pela chave privada correspondente à chave pública utilizada na verificação e o documento está íntegro. Caso sejam diferentes, a assinatura está incorreta, o que significa que pode ter havido alterações no documento ou na assinatura pública.

POR QUE CONFIAR EM UM CERTIFICADO DIGITAL?

A certificação digital traz diversas facilidades, porém seu uso não torna as transações realizadas isentas de responsabilidades. Ao mesmo tempo em que o uso da chave privada autentica uma transação ou um documento, ela confere o atributo de não repúdio à operação, ou seja, o usuário não pode negar posteriormente a realização daquela transação. Por isto, é importante que o usuário tenha condições de proteger de forma adequada a sua chave privada.

Existem dispositivos que incremen-

tam a proteção das chaves, como os cartões inteligentes (smart cards). Eles se assemelham – em formato e tamanho – a um cartão de crédito convencional. Os smart cards são um tipo de hardware criptográfico dotado de microprocessador capaz de armazenar e processar diversos tipos de informações. Com eles é possível gerar as chaves e mantê-las dentro de um ambiente seguro, uma vez que as operações criptográficas podem ser realizadas dentro do próprio dispositivo.

Justificativa e objetivo do Projeto

Diante da obrigação legal publicada pela ANS, referente à padronização TISS, a SulAmérica, com o objetivo de inovar seus processos e pautando-se sobretudo na redução de papel que tem um impacto expressivo na operação, junto com o apoio de seu gestor responsável, Roberto Andrade Marcelino, e o diretor de Operações em Saúde, Marco Antônio Antunes, iniciaram o projeto.

Essa alteração traz uma nova visão de como é possível inovar, trazendo benefícios para toda a cadeia de valores da empresa, com otimização dos processos, redução dos custos administrativos e de utilização de recursos naturais, além de uma melhor relação com o cliente e prestador de serviço médico. O principal objetivo desse projeto é contribuir com o mercado de saúde suplementar, disseminando uma importante mudança cultural, a redução de papel no processo de faturamento de contas médicas-hospitalares, entre os prestadores de serviços médicos e as operadoras de assistência à saúde.

Esse projeto está fortemente alinhado a política de sustentabilidade da SulAmérica, considerando que, é necessário avaliar os processos, identificando como contribuir para a redução da utilização de recursos naturais, sem prejuízo ao negócio. O projeto “Certificação Digital em Saúde SulAmérica” consiste em implementar certificado

digital para troca de “arquivos” de informações eletrônicas referente ao faturamento de contas médicas do prestador de serviços (médicos, hospitais, laboratórios, clínicas médicas, entre outros) e a seguradora.

Desenvolvimento do Trabalho

A SulAmérica precisava encontrar parceiros com experiência no processo de troca de documentos por via eletrônica e na certificação digital para iniciar o projeto. Sendo assim, formou uma parceria com a empresa Orizon Brasil, integradora responsável pela recepção dos arquivos eletrônicos, e com a Certising, empresa de tecnologia com foco exclusivo nas soluções que utilizam certificação digital.

A Certising criou um certificado específico para a SulAmérica, chamado “A3PJ”, que teve como finalidade a identificação de um produto à área de saúde para a transmissão dos arquivos eletrônicos devidamente assinados digitalmente. Após a validação do certificado, que deve ser realizado na Certising, o prestador de serviço médico recebe um “token” e faz o cadastramento de sua senha, a qual será utilizada para a transmissão dos arquivos pela integradora Orizon Brasil. A Orizon desenvolveu as soluções para atender à nova funcionalidade, fazendo a validação do certificado de acordo com as normas da ICP/Brasil.

Foram selecionados 50 prestadores de serviços médicos, que foram convidados para um “café da manhã” para a apresentação do projeto, que ocorreu em 11 de dezembro de 2008. Todos os prestadores presentes no evento receberam, gratuitamente, a licença (token) para aderência ao projeto sem qualquer custo adicional. A empresa criou um núcleo de trabalho específico, contando com seis colaboradores, para atender aos prestadores

interessados para esclarecer as dúvidas existentes no novo processo.

BENEFÍCIOS E RESULTADOS

Atualmente, a empresa possui 60 prestadores no programa, os quais representam 20,49% do volume de documentos recepcionados eletronicamente por meio do certificado digital. O volume de contas médicas não impressas, em 2012, com base no relatório de julho de 2012, foi de 1.884.462 milhões. Esse projeto possui três principais benefícios: 1. A redução de custos administrativos para o prestador de serviço médico em uma proporção maior, mais também para a operadora; 2. A otimização e agilidade dos processos para o prestador de serviço e para a operadora, além da qualidade das informações; 3. A redução de utilização de papel que implica na redução de utilização de recursos naturais, além de diminuir impactos socioambientais decorrentes do transporte, guarda e descarte desses documentos.

CONCLUSÃO

O projeto foi divisor de águas no mercado de saúde suplementar, uma vez que ao quebrar um paradigma (eliminação e/ou redução de documentos), instituiu-se nova forma de execução do processo de recepção e análise do faturamento da rede credenciada. Os prestadores de serviços reduziram o prazo de execução do trabalho, ganhando maior agilidade no processo e qualidade das informações. Também foi possível reduzir custos administrados pela não impressão das guias, arquivamento e transporte desses volumes. A SulAmérica trabalha para expandir em 80% o volume atual recepcionado nos próximos quatro anos, introduzindo atualizações importantes com a eliminação total do papel e validação apenas de informações eletrônicas transacionadas entre a operadora e o prestador de serviço médico.

Investimentos são crescentes em ações sustentáveis

Segundo pesquisa da CNseg, empresas adotam ações de cunho social e ambiental



Solange: pesquisa reuniu 92 empresas, que representam 80% do mercado

Da Redação

Desde que um grupo de seguradoras brasileiras aderiu aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI – em inglês), em junho de 2012, medidas de responsabilidade social e de cunho ambiental e de governança estão sendo cada vez mais prioritárias para a agenda das companhias. Segundo dados recentes da Confederação Nacional das Seguradoras

(CNseg), 59% das empresas têm uma área destinada a ações desse tipo; 67% possuem um Código de Ética e Conduta e 43% já criaram programas internos de trabalho voluntário. Essas e outras informações são da última pesquisa realizada pela confederação e divulgada na

13ª edição de seu Balanço Social.

Ao todo, 55 projetos foram desenvolvidos ao longo de 212, envolvendo setores como capacitação profissional, cidadania, cultura, educação, esporte, meio ambiente e saúde. As iniciativas beneficiaram mais de 4 milhões de pessoas e 75% alcançaram totalmente seus objetivos. “Em relação aos negócios, o número de seguradoras que adotam políticas de aceitação para for-

necedores e prestadores de serviço em função de eventuais infrações e questões socioambientais representa 59%. Em contrapartida, 84% delas fazem treinamento para sua cadeia de fornecedores. A pesquisa reuniu 92 empresas, que representam 80% do mercado segurador”, informou a CNseg.

Para a diretora executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, os números sinalizam um esforço para a construção de uma economia mais sustentável. “O mercado de seguros deve tratar de questões de sustentabilidade global com rigor e inovação. A escalada dos problemas ambientais, sociais e de governança tem sido muito rápida e exige uma ação coletiva e proativa do setor”, explica. Segundo a entidade, o investimento das empresas de seguros é crescente. Em 2000, primeira edição do Balanço Social, apenas 22 empresas investiam em ações sociais, enquanto no ano passado esse número chegou a 42.

Energia renovável é tema central da Ecogerma 2013



Monteiro: combustíveis fósseis ainda respondem pela grande parte da demanda por energia

A quinta edição do congresso Ecogerma, considerada uma das principais conferências de sustentabilidade do País, reuniu organizações de peso em São Paulo, no final de junho, como a Allianz Seguros. A companhia participou no debate sobre a aplicabilidade dos seguros de grandes riscos em obras de energia limpa. Esta edição do evento teve como tema “Experiências Brasil-Alemanha: Gestão de Recursos, Energia e Mobilidade”. Os seguros de grandes riscos incluem opções para a proteção do bem sustentável, garantia da entrega do empreendimento e da obra e de possíveis danos à operação.

Na análise do gerente de riscos

de engenharia da Allianz Seguros, Gerson Caio Monteiro, os combustíveis fósseis ainda respondem pela grande parte da demanda por energia no Brasil e no mundo. Contudo, as opções de energia renováveis são fundamentais para complementar a matriz energética e a tendência é que se tornem cada vez mais importantes, segundo avaliação de especialistas sobre o tema. “Em poucos meses teremos um leilão para suprir 3 mil megawatts de energia eólica de usinas que estarão em construção e só entram em operação a partir de setembro de 2015, o mercado tem muito apetite pelo produto”, explica o gerente de riscos da companhia.

INTELIGÊNCIA EM GERENCIAMENTO DE RISCOS

Com seriedade, inovação e ética a Buonny oferece serviços inovadores voltados à prevenção de perdas na cadeia logística, tendo compromisso com os resultados de nossos clientes, parceiros e fornecedores. Tomando-se cada vez mais referência de qualidade, comprometimento e ética, figurando entre as maiores e mais rentáveis empresas do setor de Gerenciamento de Riscos.



SUA SEGURANÇA EM NOSSAS MÃOS

.:buonny

Expectativa de presença maciça e de bons negócios



Vergílio destacou os apoios da CNseg e da Escola Nacional de Seguros

Com sentimento de otimismo em relação ao mercado de seguros, a Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) promoveu em junho o lançamento oficial do 18º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, do 2º Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar e da 17ª Exposeg, que acontecerão de 16 a 18 de outubro no Rio de Janeiro. “Trabalhamos intensamente para a realização

do maior e melhor evento já realizado pela Fenacor”, afirmou o presidente da entidade, o deputado federal Armando Vergílio, que garantiu a participação de pelo menos 5 mil pessoas que militam na área – desde corretores e técnicos até grandes executivos de seguradoras.

Vergílio destacou que a federação dará todo o apoio necessário às companhias e aos demais expositores para terem o tempo adequado no planejamento das suas atividades na Exposeg. Todos os 33 estandes disponibilizados já foram reservados. “Restam apenas quatro”, anunciou ele na ocasião. O dirigente também acredita numa participação de público no congresso de

saúde suplementar, pois, em sua análise, o setor apresenta taxas expressivas de crescimento, cuja tendência deverá ser mantida nos próximos anos.

Armando Vergílio enfatizou dois apoios importantes. O primeiro, da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) – “mais que uma parceria, está havendo uma ‘aliança’ para o sucesso do evento” –, e o segundo da Escola Nacional de Seguros – “indispensável e fundamental para a realização do evento”. Vergílio avisou que a Secretaria-Geral da Comissão Organizadora do congresso ficará sob o comando do ex-superintendente da Susep, Paulo dos Santos. Este, por sua vez, explicou os detalhes do acesso ao local da Exposeg, que acontecerá paralelamente ao congresso, as instalações e os serviços que serão prestados.

“Café com Seguro” desmistifica os clausulados



Edmur: segurados estão mais exigentes quanto aos produtos oferecidos no mercado

Em junho, a quinta edição do “Café com Seguro” trouxe à tona mais um tema palpitante da indústria de seguros. Promovido pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp), o evento reuniu executivos de companhias e corretores no auditório do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP) para ouvir palestra sobre o tema “Regras para Elaboração e Registro de Clausulados – Desafios,

Cátredra de Seguro de Danos e Riscos Financeiros da Ansp, acadêmico Edmur de Almeida, abriu os trabalhos.

Segundo Edmur, o papel da entidade é promover estudos que contribuam para o desenvolvimento das instituições ligadas ao seguro e à previdência privada por meio do incentivo ao debate e à pesquisa. “Os segurados estão mais exigentes, aparecem novas demandas e essa palestra será ótima para visuali-

zarmos essas oportunidades que surgem e Soluções”, e c o n d u z i d a pelo acadêmico João Marcelo Ricardo dos Santos. O diretor de Relacionamento com o Setor de Seguros Gerais e coordenador da

zamos essas oportunidades que surgem como a abertura do resseguro, entre outros fatores”, afirmou. João Marcelo iniciou a palestra, lembrando acontecimentos históricos relacionados à Superintendência de Seguros Privados (Susep), Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) e fatos que influenciaram no registro de produtos desde 1985.

João Marcelo mencionou situações práticas aplicadas ao seguro de danos pessoais, cláusula de arbitragem, riscos de engenharia, entre outros. Em sua opinião, a atuação da Susep deveria se restringir ao papel de avaliar a atuação técnica dos produtos e o mercado precisaria ter a liberdade de buscar adequação, atender os direitos do consumidor, “errar, acertar, mas sempre de forma tecnicamente adequada e de acordo com a legislação”. Edmur interagiu com o público, que participou com perguntas e comentários sobre contratos e a relação do segurado com a seguradora.

Unimed: Seleção Brasileira ganha patrocínio de peso



Raphaelli, Moliterno, Marin e Del Nero: anúncio do patrocínio da Unimed ao escrete canarinho

No início de junho, a Seguros Unimed assinou um contrato com a Confederação Brasileira de Futebol (CBF) para patrocínio das Seleções Brasileiras de Futebol (Principal, Olímpica, Sub 15, Sub 17, Sub 20, Sub 23 e Seleções Femininas) e da própria CBF no Rio de Janeiro. O contrato, assinado no Rio de Janeiro, tem vigência de seis anos – de 1º de junho último a 31 de julho de 2019, após a Copa América, portanto. Para o presidente da Seguros Unimed, Rafael Moliterno Neto, estar junto com a CBF é trajetória natural da história da

marca. “Nos últimos anos, investimos no futebol e nas provas de corridas de rua. Já patrocinamos o Palmeiras - quando fomos responsáveis pela volta do técnico Felipão ao futebol brasileiro - e também o Santos. Agora elegemos apoiar os principais eventos esportivos que acontecerão em nosso país: Copa das Confederações, Copa do Mundo e Paraolimpíadas”, declarou.

A parceria permitirá à seguradora exclusividade no segmento de saúde, exposição da marca em ações e eventos que a confederação participar no

Brasil e no exterior, utilizar mundialmente o título de “Patrocinadora Oficial da Seleção Brasileira de Futebol”, bem como nos uniformes da seleção, nome, marcas, outros sinais distintivos, emblemas, sinais oficiais e imagens da CBF e do escrete canarinho para a realização de ações publicitárias e promocionais. A companhia ainda terá sua marca no backdrop padrão da CBF em todas as entrevistas, na placa de publicidade estática em amistosos de mando da confederação e em todos os treinos das seleções, além de hospitality center para convidados nos treinos da seleção.

A Seguros Unimed terá, ainda, a sua logomarca exposta no site oficial da CBF como patrocinador e poderá utilizar o logo da entidade nas carteirinhas do seguro saúde, envelopes e demais canais de venda e materiais publicitários. Ainda terá direito de ter sua ambulância nos jogos oficiais de mando da Seleção Brasileira e a extensão de todas essas ações para o Sistema Unimed. Prestigiaram o evento o presidente da CBF, José Maria Marin, do vice Marco Polo Del Nero, e Mauri Raphaelli, diretor de Negócios da Seguros Unimed.

Mongeral Aegon: destaque em RH

A gerente da Consultoria Interna de RH da Mongeral Aegon, Mônica Martins (foto), ministrou palestra na sétima edição da conferência *Contact Center Summit*, realizada pela Worldwide Business Research, em São Paulo. O evento é realizado anualmente com foco na gestão de relacionamento com cliente. Ao lado de profissionais que são referência no setor de recursos humanos, Mônica falou sobre a importância de integrar a consultoria interna e a área de relacionamento. Na ocasião, Mônica falou sobre as práticas de gestão da Mongeral e a metodologia de trabalho adotada pela consultoria. A seguradora

foi convidada a apresentar suas ações de RH para as grandes empresas que participam do encontro, durante o painel “Atuando como RH Estratégico na Área de Atendimento”.



Palestra na ENS

A questão dos planos de previdência privada serem impenhoráveis ou não foi trazida pela advogada Ivy Cassa, do escritório Azevedo Sette, durante palestra na Escola Nacional de Seguros, em São Paulo. “Os planos de previdência são vistos pela jurisprudência como ‘investimentos’. Se o participante pode ter livre acesso aos recursos, por que não os credores?”, questiona. A advogada advertiu, contudo, que deveria existir diferenciação no tratamento dos recursos dos planos de entidades fechadas e dos coletivos das abertas, pois nestes o caráter previdencialista é inquestionável.

Proteção contra atos terroristas agora é possível



Assessor em gestão de riscos políticos, Keith Martin, diretor da Consultoria de Risco Político, Bruno Reis, doutor Reginaldo Nasser e o diretor comercial da AIG, Fábio Cabral, estiveram no evento

O Brasil está no centro das atenções do mundo no quesito esporte. Sede da Copa do Mundo (2014) e das Olimpíadas (2016), para cá são atraídos investimentos e preocupações, sobretudo com a segurança dos atletas e das autoridades. Aí surge a pergunta: Astros esportivos, dirigentes, além de embaixadas e hotéis podem sofrer atentados? Podem. Para atender essa demanda, a AIG apresentou

aos jornalistas em São Paulo o Seguro Terrorismo, com capacidade automática de R\$ 200 milhões e possibilidade de expansão de até R\$ 500 milhões. O terrorismo caracteriza-se pelo uso de força ou violência por meio de ataques a pessoas ou instalações, cometidos

com propósitos políticos, religiosos ou ideológicos, de modo a disseminar medo e danos materiais e psicológicos em massa.

O gerente de Property da AIG Brasil, Frank Moraes, afirma que a capacidade destrutiva dos ataques terroristas podem abalar tanto a sociedade, quanto a economia. “A cobertura da AIG chega ao Brasil justamente para diminuir os impactos

causados por essas ações, garantindo ao contratante uma chance maior e mais rápida para se recuperar”, explica Moraes. O seguro cobre danos materiais, lucros cessantes (montante que a empresa deixa de arrecadar no período em que ficou paralisada por causa do ato), tumultos, greves, lock-outs e atos dolosos.

Embora grandes ícones turísticos, embaixadas e hotéis sejam alvos preferenciais, a cobertura abrange museus, aeroportos, escolas, shopping centers, universidades, hospitais, rodoviárias, portos, entre outros locais. Além da proteção à propriedade, o Seguro Terrorismo AIG inclui cobertura de Responsabilidade Civil para danos causados a terceiros, assegurando, também os demais afetados por estes atos e livrando o contratante de mais uma preocupação.

Linha Casualty para atender clientes corporativos



Sanxes: expansão em RC é estratégia da Berkley

A Berkley Brasil lançou oficialmente no mês passado novos produtos da Linha Casualty, que reúne Responsabilidade Civil Geral (RCG), RC Profissional (E&O) e Directors and Officers (D&O). Os novos produtos são dirigidos a clientes corporativos de grande, médio e pequeno porte. A sua principal característica é a simpli-

ficação do processo de cotação e elaboração de propostas de acordo com cada demanda. Segundo o diretor de Riscos Diversos, Alexandro Sanxes, a expansão neste segmento é uma estratégia da Berkley, que tem feitos investimentos nessa área, reforçando a equipe com profissionais experientes focados em nichos específicos.

Segundo a gerente de Responsabilidade Civil Profissional e D&O, Mariana Ortiz, é possível conciliar o RC Profissional com outras modalidades. “Fazemos a emissão de apólices de uma só vez”, explica. “Trabalhos com as esferas cível, administrativa e judicial”, complementa. Na operação dos novos produtos, a companhia conta com agilidade na cotação e emissão digital

de apólices por meio de ferramentas tecnológicas adequadas às necessidades dos corretores. Com o lançamento dos produtos, a companhia consolida novas coberturas para o seguro focado em eventos.

O Seguro de Responsabilidade Civil objetiva proteger o segurado contra danos a terceiros. Para isso, conta com diversas modalidades e coberturas adicionais voltadas às necessidades dos clientes. Já o RC Profissional (E&O) protege o segurado de danos causados a terceiros em virtude de erros e omissões durante a atividade profissional, enquanto o produto D&O é indicado para assegurar o patrimônio pessoal de diretores, administradores, conselheiros e estatutários em casos de punição por atos de gestão.

Quer encaminhar seu filho para a área de TI.

São 120 mil vagas de trabalho abertas e não preenchidas.

O Grupo Educacional Impacta oferece mais de 400 cursos em TI, Design, linguagens de programação, web design, CAD, 3D, iOS, Android, Java, redes Microsoft e mais de 45 programas de certificação.

A Impacta já capacitou em 25 anos mais de 700 mil alunos, que estão muito bem colocados no mercado de trabalho.

Venha estudar no maior centro de treinamento e certificação em TI da América latina.



Temos uma oportunidade exclusiva para você!

Através do QRCode acima, você ganha R\$100,00 em descontos nos cursos da Impacta Treinamentos!

Visite: www.impacta.com.br



Grupo Educacional
IMPACTA
TECNOLOGIA

Ligue (11) 3254 2200
e-mail: impacta@impacta.com.br



[@GrupoImpacta](https://www.facebook.com/GrupoImpacta) [@GrupoImpacta](https://twitter.com/GrupoImpacta) [GrupoImpacta](https://www.youtube.com/GrupoImpacta) [GrupoImpacta](https://plus.google.com/GrupoImpacta) www.impacta.com.br

Aluguel pode dispensar fiador ou depósito caução



Diretor Ricardo Alahmar, presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, e presidente da Bradesco Capitalização, Norton Glabes Labes

Empresa do Grupo Bradesco Seguros, a Bradesco Capitalização lançou um produto que substitui a figura do fiador ou o depósito caução nos contratos de aluguel e oferece ao cliente (pessoa física ou jurídica), a possibilidade de concorrer a sorteios semanais, além de acesso à ampla rede de assistência técnica para a sua residência. Tra-

ta-se do “Bradesco Solução de Aluguel”, título de pagamento único que será comercializado de forma simplificada e sem burocracia, por imobiliárias correntistas do Banco Bradesco em todo o Brasil e corretores cadastrados no grupo segurador, para a locação de imóveis residenciais e comerciais. Segundo o diretor-executivo Ricardo Alahmar, existem, hoje, cerca de 6.600 imobiliárias correntistas e 30 mil corretores cadastrados aptos a comercializar o produto.

O Bradesco Solução de Aluguel oferece valores flexíveis – é livremente pactuado entre locador

e locatário, variando a aplicação de R\$ 100 a R\$ 50 mil. Nos casos em que as garantias superarem o limite estabelecido no título, poderá ser comercializada uma quantidade maior de títulos para alcançar a quantia desejada. Nos sorteios semanais pela Loteria Federal, o valor do prêmio corresponderá a cinco vezes o montante líquido do título. O cliente resgatará 100% do valor atualizado pela TR. O prazo de vigência é de 15 meses e não há carência para o resgate. “O mercado de locação vem crescendo muito no Brasil. Acreditamos que o novo produto terá muito a contribuir para o atendimento a essa importante demanda da população”, acrescentou o presidente da Bradesco Capitalização, Norton Glabes Labes.

Bradesco desenhará produtos para corretores ligados às assessorias



Diretores da Bradesco e da Aconseg-SP reuniram-se em almoço

Uma visita ilustre para os profissionais ligados à Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP). Em almoço promovido pela entidade, em São Paulo, o presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, acompanhado de diretores da organização, comentou sobre temas palpatantes do mercado. Rossi falou sobre a transformação na estrutura comercial do grupo. Segundo ele, “os produtos de

todas as companhias passam a interagir com essa organização de vendas”. Ele explicou que a reformulação visa melhorar o atendimento aos clientes e ampliar a sinergia com os corretores e assessorias. Áreas como saúde e automóvel serão unificadas e as sucursais terão ‘comerciais’ que tratarão de todos os produtos, e não de ramos específicos.

O presidente da Bradesco Vida e Previdência, Lucio Flavio de Oliveira, e o diretor Marco Antonio Gonçalves anunciaram que o departamento comercial irá trabalhar com todas as linhas de produtos, facilitando a operação em outros ramos para os corretores ligados às assessorias. “Temos o dever de aproveitar o canal de distribuição das assessorias”, ressaltou Lucio Flavio.

Em BH, Nascimento garante: avanço do setor é contínuo

O presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Osvaldo do Nascimento, ministrou palestra inaugural do 2º Encontro do Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais, em Belo Horizonte, no início de julho. Corretores, executivos e lideranças do segmento lotaram um dos auditórios do Ouro Minas Palace Hotel. Nascimento mencionou os principais fatores que determinarão o ritmo de crescimento do setor nos próximos anos, entre eles avanço tecnológico, mudança demográfica e o aumento do poder de escolha do consumidor, sobretudo com o advento das mídias sociais. “Nós avistamos um setor que avança com o novo Brasil”, discursou o presidente do CSP-MG, Hélio Loreno, na abertura do encontro.

Mais interativo e dinâmico

PLANETA SEGURO

Destaque

Fonte: Folha de São Paulo

Justiça suspende liminar e determina que obra de Ju...

Itaú Seguro Auto firma parceria com Ipiranga
O Itaú Seguro Auto e o Posto Ipiranga fecharam uma parceria que garante benefícios exclusivos para segurados de automóvel do Itaú e ... (Lia mais)

Yasuda Seguros e Quality Corretora promovem ação de Saúde
Em parceria com a Quality Corretora, a Yasuda Seguros, promoverá a atenção gratuita de glicemia e pressão arterial junto aos visitantes... (Lia mais)

SulAmérica vence Prêmio Consumidor Moderno
A SulAmérica Seguros, Previdência, Investimentos e Capitalização venceu, pelo oitavo ano consecutivo, o prêmio Consumidor Moderno de ... (Lia mais)

Grupo BB e Mapfre apoia Projeto da Fundação Gol de Letra
Fortalecer a inclusão social, respeitar e apoiar os direitos humanos e contribuir para a qualidade de vida da sociedade. (Lia mais)

Últimas Notícias

- SulAmérica amplia oferta de serviços
- Bradesco Capitalização distribui mais de R\$ 4,4 milhões
- Executiva da Mongeral Aegon no Clube das Luluzinhas
- Allianz Seguros ilumina Teatro Municipal
- "Craque de Vendas" é o tema da 5ª edição da Capemisa
- Porto Seguro lança aplicativos
- Assim promove campanha de prevenção de doenças
- Gristec explica a importância do modal rodoviário
- Berkley traz cotações on-line para seguros de RD Equipamentos
- CesceBrasil implementa ouvidoria interna

Temperatura
Vitória-ES
04/11/06
MÁX. 20°C
MÍN. 15°C
LUVIZ. 50%

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

Autocálculo monopoliza debates em Águas de Lindoia

Sincor-SP lança ferramenta no 28º Encontro de Corretores de Seguros de SP

Foto: CACS



Autoridades do mercado reunidas na abertura no 28º Encontro dos Corretores de Seguros de São Paulo

Carlos Alberto Pacheco

Participação maciça e hotéis lotados. Esse foi o cenário encontrado no 28º Encontro dos Corretores de Seguros de São Paulo, que aconteceu na cidade de Águas de Lindoia, iniciativa do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP). Sob o título “Virar - Vivenciando Resultados e Articulando Renovação”, o encontro reuniu corretores de várias partes do Estado, além de executivos de importantes seguradoras brasileiras. Num primeiro momento, uma mesa formada por representantes das companhias e o próprio presidente do Sincor-SP, Mário Sérgio de Almeida Santos, resultou na “Roda Viva com as Seguradoras”. A pergunta levantada foi a seguinte: O que o corretor pode fazer para virar e revirar o mercado? As respostas vieram num bate papo com as empresas parceiras dos profissionais que apontaram caminhos para o corretor “revirar” o mercado.

A audiência pública da Superintendência de Seguros Privados (Susep), relativa à resolução do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), que disciplina a atuação do agente de seguros, foi um dos assuntos mais polêmicos na ‘Roda Viva’. “O canal de comercialização não precisa de agentes e sim de corretores”, afirmou o diretor regional para

o Estado de São Paulo, Wilson Lima. O CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros, Hyung Mo Sung, seguiu na mesma abordagem: “Acreditamos que o corretor seja o canal mais eficiente de distribuição”. Compartilhando da mesma tese, o diretor da Rede Mapfre e do Grupo BB e Mapfre, Dirceu Tiegs, asseverou: “Embora o assunto seja objeto de audiência pública, acreditamos que o corretor é o canal mais eficiente de distribuição”.

Os demais executivos seguiram a mesma linha de pensamento. “Trata-se de um assunto novo. Mas a posição da seguradora, em princípio, é não operar com agentes”, revelou o diretor comercial da Bradesco Seguros, Enrico Ventura. Em uníssono, Ricardo Iglesias Teixeira (presidente da Centauro Vida e Previdência), Rivaldo Leite (diretor Regional Sul da Porto Seguro), Luciano Lima (diretor comercial SP da SulAmérica Seguros) e Fabio dos Santos Mesiat (Capemisa) declararam: “Não iremos alterar a nossa estratégia de comercialização”.

Multicálculo

Um dos momentos mais esperados no encontro foi a apresentação da ferramenta do Autocálculo para seguro de veículos, exclusiva aos corretores de seguros sindicalizados há mais de seis meses e que possuem certificação digital. Para viabilizar a ferramenta, o Sin-

cor-SP estabeleceu parcerias com Ebix Latin America, empresa líder no desenvolvimento de soluções para o mercado de seguros, e Patrícia Peck Pinheiro – Advogados Especialistas em Direito Digital. O Autocálculo é uma operação que permite ao corretor realizar rapidamente cotações e transmitir propostas às seguradoras com as quais trabalha.

“Hoje, o corretor gasta mais de uma hora para cotar e transmitir uma proposta aprovada para o consumidor. Com o Autocálculo, esse tempo será reduzido para questão de minutos”, afirmou o presidente Mário Sérgio. Na verdade, o profissional só precisará de 12 minutos, desde a entrega de propostas até a finalização do processo. Com o uso da ferramenta, o corretor estará livre das atividades operacionais e burocráticas, concentrando-se efetivamente da elaboração das propostas.

Em coletiva com a imprensa, em 3 de julho, Sincor-SP e Ebix detalharam o Autocálculo, que mostra as diversas cotações equalizadas em uma única tela, com valores, promoções, descontos, coberturas padrões e adicionais, além das condições comerciais. O corretor terá um módulo para a gestão de cotações feitas, propostas emitidas e manutenção de cadastro. Ele poderá também recalcular com facilidade uma cotação feita previamente.

A solução permite, ainda, ajustes de configuração de maneira totalmente personalizada, levando em conta a identidade visual, navegabilidade, permissão de acesso e administração de usuários. “Essa ferramenta agrega valor ao trabalho do profissional e propicia novos negócios”, comentou o vice-presidente da Ebix, Mário Nogueira. Lançado em Águas de Lindoia, o Autocálculo entrará em funcionamento em outubro.



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



Eles são os salvadores da “pátria” dos segurados

Corretores agem como anjos da guarda na solução de diversos problemas



O corretor, além de ser genuíno profissional de vendas, é conselheiro, consultor, psicólogo ou a pessoa de confiança do cliente

*Carlos Alberto Pacheco e
Cristiane Pappi*

Expertise é uma palavra de origem francesa que traduz o conhecimento adquirido com base no estudo de um assunto e a capacidade de aplicar tal conhecimento, resultando em experiência, prática e distinção naquele campo de atuação. Essa definição traduz fielmente o trabalho do corretor. No âmbito do mercado de seguros é perceptível o quanto os avanços tecnológicos contribuíram para agilizar processos e até mesmo para a venda de produtos, mas nada, até hoje, substituiu a importância do relacionamento humano.

A experiência adquirida em cada caso traz mais habilidade para lidar com situações, o que faz ele se tornar um genuíno profissional de vendas, conselheiro, consultor, psicólogo ou a pessoa de confiança do cliente. O fato é que esse profissional é responsável por resolver sinistros complexos e aparentemente sem solução.

O caso do analista de implantação de sistemas, Oswaldo Correa Filho, ilustra bem como o atendimento

presencial é imprescindível para uma pessoa que quer contratar um seguro, sobretudo quando a aquisição é feita pela primeira vez. Para assegurar seu Celta 2012, Oswaldo iniciou cotações pela internet, mas não entendia qual o melhor produto para seu automóvel, nem o que fazer em caso de sinistro. Por isso resolveu realizar várias cotações. Uma delas foi realizada com a corretora Catherine Silverio Guisso, da Iresol-VFG Corretora.

Segundo o analista, as consultas on-line não foram eficientes. “Elas não esclareciam dúvidas sobre cobertura, quem é que arca com as despesas em caso de batidas; quais são os serviços adicionais oferecidos”. Ele comenta que, além de conseguir sanar todas suas dúvidas com a corretora, a cotação de Catherine foi a mais atraente. A profissional apresentou um produto que atendeu todas as suas necessidades. Para Oswaldo, além do preço, a atenção prestada pelo corretor é importante na hora de firmar um contrato. “O auxílio do corretor, principalmente quando você não entende do assunto, orientando o cliente nas questões de custo-

benefício e os produtos oferecidos pelas seguradoras contribuem muito na escolha”, conclui.

Catherine explica que dúvidas sobre os produtos e serviços existem com frequência e por isso as companhias realizam cursos específicos explicando as condições de cada um deles. “Assim, conseguimos subsídios para passar as informações aos consumidores. Numa contratação, existem detalhes

que não fazem parte do cotidiano das pessoas. Mas é preciso ser devidamente esclarecidos para o contratante. Dessa forma, ele compreende os benefícios de cada companhia e as melhores coberturas relativas ao seu perfil. Essa compreensão o ajudará a decidir qual é a melhor relação custo-benefício”, explica.

A corretora esclarece um aspecto: alguns clientes pensam que os corretores trabalham diretamente com as seguradoras, mas isso não é verdade. “O profissional de seguros é o elo de ligação entre o segurado e a companhia. Somos, sim, parceiros das companhias, mas nosso compromisso não é só com o cliente”, conclui. E esse elo não acaba após a contratação. O trabalho do corretor ultrapassa os limites da venda propriamente dita, ou seja, ele é um companheiro confiável nos momentos de crise. É impressionante sua habilidade e perspicácia ao lidar com situações, em que cliente coça a cabeça e pensa: “Agora não tem mais saída”. Seguro Total apresenta nessa reportagem especial casos de corretores que literalmente salvaram a “pátria” e o patrimônio dos segurados.

Investigação é fundamental na solução de um impasse



Marcelo, o garçom Francisco e Maurício: irmãos uniram forças e resolveram problema que deixou o cliente apreensivo

O primeiro *case* envolve um caso atípico. Tarde do dia 5 de julho último. O garçom Francisco de Assis Barbosa de Abreu, 49 anos, trabalhava tranquilamente em um restaurante no bairro do Ipiranga, em São Paulo. De repente, ouve-se um estrondo. Em plena Rua Marcondes de Andrade, um caminhão-baú com dimensões inadequadas para transitar naquela via derrubou um poste de iluminação sobre o teto de um carro, um Prisma cor prata, estacionado próximo ao restaurante. O baú atingiu os fios, arrastando-os, até causar a queda do poste. Detalhe: o carro, que quase virou uma sardinha enlata, é do garçom Francisco.

Inicialmente, o motorista alegou que a culpa do acidente não era sua, pois os fios estariam colocados em altura imprópria para a via. Começa, então, o drama do garçom. “Fiquei apreensivo com a situação, mas tinha a certeza de que o problema seria resolvido”, afirmou. Francisco procurou os corretores e irmãos Marcelo e

Maurício Guirao, com os quais possui um seguro de automóvel completo há quatro anos. O desafio dos profissionais era esse: empreender uma estratégia para o cliente não utilizar sua apólice nesse caso, até porque seria injusto ele assumir um custo de franquia sem ter culpa no acidente. Os irmãos adotaram três medidas fundamentais na solução do caso.

“Primeiro, nós providenciamos o guincho da seguradora de sua própria apólice para remover o veículo”, comenta Marcelo. Num segundo momento, os corretores acompanharam Francisco até o distrito policial e este abriu boletim de ocorrência. E a terceira providência exigiu a perspicácia dos profissionais. Explica Marcelo: “Reunimos as informações sobre a transportadora, com sede no interior de São Paulo, e fizemos diversos contatos com os responsáveis”. Os empresários estavam irredutíveis, alegando sempre que a culpa não era do motorista, pois a fiação elétrica “estava fora dos padrões

permitidos por lei”.

Marcelo fez vários registros fotográficos da rua e da posição dos fios e guardou-os como prova. Nas imagens, o detalhe principal: a fiação que liga os postes até a transmissão de energia nas residências está posicionada em altura adequada, segundo parâmetros técnicos. O problema, de fato, era a carroceria avantajada do caminhão, incompatível com as condições oferecidas pelo tráfego no local. “Foram necessárias doze ligações

interurbanas para a seguradora da empresa e à própria transportadora, explicando as circunstâncias do fato. Após várias argumentações, menção às imagens e também advertindo sobre a possibilidade do nosso cliente reivindicar os seus direitos no Juízo Especial, conseguimos convencê-las de que o acidente foi provocado pelo caminhão”, relata Maurício.

Graças à intensa dedicação dos irmãos, a empresa reconheceu a culpa e indenizou os prejuízos do garçom. “Conseguimos manter todos os direitos do senhor Francisco sem que precisasse arcar com os reparos do veículo. Acompanhamos todo o processo do conserto junto à oficina até a entrega ao segurado”, revela Marcelo. As ações empreendidas pelos corretores demonstram a coragem de tomar certas medidas – e a convicção de lograr êxito. Francisco, quando reassume suas funções no dia a dia, pela janela do restaurante, dá uma olhada no carro estacionado na rua. Até hoje ele respira aliviado...

Persistência: qualidade imprescindível do profissional



Lenira: “Realizo meu trabalho com empenho”

Formada em administração e há 15 anos atuando no mercado de seguros, a corretora Lenira Leão é uma pessoa destemida. Ela iniciou na profissão por causa de um sinistro que ocorreu em 1993, quando seu carro – na época um Uno CS – teve o para-choque danificado por um fusca abóbora. Ela arcou com todos os prejuízos porque ela mal sabia que o seu seguro estava vencido há dois meses. Isso foi um despertar porque aprendeu a lição. Decidida a enfrentar os desafios da atividade, Lenira começou a fazer cursos

de especialização para corretores na Escola Nacional de Seguros, a antiga Funenseg. “Eu queria entender o negócio, aprender tecnicamente os detalhes, como os corretores e as seguradoras atuavam”, revela.

Enfim, sua imersão no mercado aconteceu no final dos anos 90 ao assumir a gestão de seguros da empresa onde trabalhava. Depois disso, Lenira não parou de estudar e, hoje, possui MBA em Negócios e Transações e Gestão de Negócios em Seguros. E daí a ter a sua própria corretora foi um passo. Como profissional devidamente habilitada, estava ciente das situações de que iria enfrentar. Uma delas não lhe sai da cabeça: é o caso da administradora Siomara Fernandes Silva e seu ‘xodó’: um Honda CR-V.

Em 30 de agosto de 2012, a nora de Siomara, Daniela Altenfelder pediu o carro emprestado para atender a um compromisso pessoal. Ao se dirigir ao centro de São Paulo, parou no trânsito engarrafado no Elevado Costa e Silva (Minhocão). Ao seu lado, um reluzente caminhão. Quando o tráfego começou

a fluir, o caminhão, numa manobra brusca, virou à esquerda e bateu no para-choque do Honda. Sem perceber o que tinha feito, o veículo continuou seu trajeto. Mas, Daniela foi atrás do caminhoneiro para resolver o caso. O impasse estava só começando.

A seguradora do caminhoneiro levou o carro de Siomara até um posto de atendimento para repará-lo. Chegou dezembro e o Honda continuava ali à espera de conserto. A administradora procurou Lenira, pois não sabia como resolver o problema. “Veja só: fui orientada a desistir do ressarcimento dos danos”, lembra Siomara. Lenira usou de sua experiência e argumentação com a seguradora até o desfecho favorável. A corretora venceu a burocracia e a lentidão decorrente do reparo do veículo em algumas semanas. Em janeiro de 2013, Siomara recebeu seu carro com satisfação incontida. Ao abraçar a corretora, Lenira, emocionada, disse: “O corretor precisa se inteirar dos detalhes do andamento do sinistro e vestir a ‘camisa’ do cliente”, afirmou.

Muito além do horizonte de preços e cotações

A vida do corretor não se restringe apenas ao trivial, como vender seguros simplesmente ou fazer cotações. Ele precisa estar atento a todas as circunstâncias que cercam o cliente. A exemplo do médico, a dedicação se estende nas 24 horas por dia, 365 dias por ano. “O bom corretor deve entender a angústia do segurado e agir em situações de emergência”, define Reynaldo Paulo Sacco, profissional paulista que trabalha nos ramos de vida e previdência, automóvel e residencial.

Reynaldo já atendeu vários clientes em situação de perigo. Segundo

ele, quando o cliente sofre um acidente em plena rodovia, por exemplo, é comum ficar descontrolado. As informações são desconstruídas em meio a um cenário de pânico. “Esse tipo de situação é comum. Temos de agir com calma, analisar detalhadamente o que aconteceu e acionar o setor de atendimento da seguradora”, comenta. No caso do seguro de automóveis, ganha prestígio o corretor que resolve o sinistro com rapidez e eficiência.

De um modo geral, especialistas e catedráticos em seguro apontam algumas características que fazem do corretor um profissional indispensá-

vel na relação com o cliente: o primeiro aspecto é quando ele acelera o pagamento da indenização graças ao seu bom relacionamento com as seguradoras e o contato direto com o departamento de sinistros das companhias. O segundo é quando ele consegue reverter uma indenização negada, desde que não seja por fraude – casos de veículos alagados em enchentes são comuns nesse caso. Há, ainda, situações em que o profissional aponta documentos ou procedimentos que aumentam o desconto da apólice, agiliza uma indenização ou aumenta o seu valor.

SulAmérica: corretores devem vislumbrar o futuro

Em encontro no CCS-SP, executivos apresentam atual momento da companhia



Portella: longa tradição de relacionamento com corretores

Cristiane Pappi

No início de julho, o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) recebeu a SulAmérica Seguros, em almoço no Círculo Italiano, em São Paulo. O evento trouxe como convidado especial o presidente da seguradora, Gabriel Portella, junto de seus vice-presidentes Matias Ávila (área comercial), Carlos Alberto Trindade (Ramos Elementares e Automóvel) e Renato

Terzi (Vida e Previdência).

Portella afirmou que em seus primeiros meses presenciou fatos de extrema relevância para a companhia. Além da família Larragoiti reassumir o comando da SulAmérica, a empresa ganhou como sócio o Banco Mundial, por meio de seu braço financeiro, o *International Finance Corporation* (IFC), que comprou parte das ações do ING na Sul América S.A. “O Banco

Mundial só aposta nas empresas que tenham responsabilidade social e só fazem investimentos a longo prazo”, comentou Portella.

Detalhe importante: a seguradora reassumiu, no âmbito do Grupo SulAmérica, a empresa de capitalização, gerando mais oportunidades e rendimentos. Segundo o presidente, a companhia possui longa tradição no relacionamento com o profissional. “A empresa nasceu, trabalha e vive para o corretor”, disse. Com o objetivo de manter-se sempre

atualizada, a SulAmérica treinou, em 2012, em várias linhas de produtos, mais de 20 mil corretores. O presidente advertiu: quem não acompanha as novas tecnologias e as mudanças sociais no País, fecha os olhos para o futuro.

O mentor do Clube dos Corretores, Alexandre Camillo elogiou o programa “Nova Geração” da empresa, cuja finalidade é formar os atuais profissionais para a sucessão dos corretores. “Nosso objetivo é ajudar as corretoras a modernizar com a participação dos jovens da era digital”, afirmou o vice-presidente comercial, Mathias Ávila.

Corretores destacaram os obstáculos encontrados na comercialização do seguro saúde devido à participação de vendedores e a falta de planos individuais. Para Portella, só a união entre corretores, seguradores e entidades, levando as questões diretamente a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), podem trazer resultados efetivos ao segmento. “Unidos conseguiremos ser unidos!”, enfatizou.

10º Encor: mídias sociais no centro dos debates



Martha abordará relação do mercado com Mídias Sociais

RS, promete ser especial pelo alto nível dos palestrantes. A expectativa do sindicato é reunir durante dois dias – 29 e 30 de agosto – mais de mil participantes no Centro de Eventos do Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre. Com o tema “Inovar e Empreender para Crescer”, o encontro já se tornou evento obrigatório para os

profissionais brasileiros, sobretudo os da Região Sul e países vizinhos, como Uruguai, Argentina e Paraguai.

Uma das palestras em destaque é da escritora Martha Gabriel, que falará sobre “Mídias Sociais e suas Aplicações no Mercado/Prospecção de Clientes”, no dia 30 de agosto, a partir das 14 horas. Autora de cinco livros, inclusive o best seller “Marketing na Era Digital”. A palestrante é keynote speaker internacional com mais de 50 palestras no exterior. Marta é premiada por três vezes nos Estados Unidos.

Ranqueada em 35º lugar pela Online Universities entre os Top 100 – professores mais experts em tecnologia no

mundo – , Martha está na lista dos 50 profissionais mais inovadores do mundo digital brasileiro pela Revista “ProXXI-ma”. Ela também ocupa lugar entre os Top 50 Marketing Bloggers mais influentes do mundo pelo KRED.

A palestrante é engenheira formada pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), pós-graduada em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), Design pela Escola de Belas Artes de São Paulo e mestre e PhD em artes pela Universidade de São Paulo. É coordenadora do MBA em Marketing da HSM Educação e colunista dos seguintes portais: IDGNow!, Cidade Marketing e Administradores.com.

Ferramentas indispensáveis para o mercado

Em evento, Zurich Seguros anuncia soluções focadas no segmento empresarial

Fotos: Isamu Mitsueda/Mits Imagens



Corretores e executivos prestigiaram 4ª edição do Zurich Corporate Conference, em São Paulo

Da Redação

Em sua quarta edição, a Zurich Corporate Conference comprovou a importância do debate sobre o panorama dos seguros e a funcionalidade de produtos e serviços oferecidos a corretores e executivos do setor. O sucesso foi comprovado pelo número de participantes: 120 pessoas assistiram a conferências sobre o cenário econômico nacional e internacional e conheceram soluções já disponibilizadas pela Zurich Seguros e o gerenciamento de riscos relacionados à cadeia de suprimentos e riscos cibernéticos. O evento foi realizado na cidade do Guarujá, litoral paulista. Aconteceram, também, workshops e palestra do economista Paulo Rabello de Castro.

“Durante a Zurich Corporate Conference, apresentamos a corretores, executivos, parceiros de negócios e à imprensa especializada ferramentas e soluções focadas no segmento empresarial. Estamos sempre acompanhando os movimentos do mercado e pensando em produtos que atendam a estas demandas”, asseverou o CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros para o Brasil, Hyung Mo Sung, um

dos protagonistas do evento.

Hyung lembra que todos estão conectados a uma realidade virtual e os riscos cibernéticos são uma ameaça. Mas há uma solução. “A Zurich, por meio de seu expertise global, pretende oferecer, a partir desse semestre, o Security & Privacy, seguro voltado para ataques cibernéticos que também tem cobertura contra fraude dentro das empresas”, esclarece. Além de ataques deste tipo, o seguro também irá cobrir fraudes dentro das empresas. Somente nos Estados Unidos, o Grupo Zurich conta com mais de

mil apólices emitidas.

O executivo também revelou que, ao longo de 2014, a companhia lançará outro produto para a cadeia de suprimentos. “Ao mesmo tempo em que a conectividade e a facilidade de interação entre as empresas do mundo inteiro contribuem com o andamento dos negócios, também pode haver prejuízos, caso ocorra falha ou atraso na cadeia de suprimentos”, opina. Hyung enfatiza que a companhia, há mais de dez anos, dispõe de soluções e ferramentas para mitigar possíveis danos provocados em virtude de atraso ou falhas na cadeia de suprimento.

Em relação a essa cadeia, o CEO mundial de Global Corporate da Zurich, Thomas Huerlimann, ressaltou a sua importância em mundo corporativo cada vez mais globalizado. “A conectividade entre empresas é latente e isso faz com que a volatilidade na indústria de seguros cresça a cada minuto. Então, temos a necessidade de prevenir perdas e reagir em caso de falhas ou atrasos”, opinou.

Segundo a diretora de Riscos Es-



Hyung: todos estão conectados a uma realidade virtual e riscos cibernéticos são ameaça



Thomas Huerlimann: cadeia de suprimentos é importante em mundo corporativo globalizado

tratégicos da Zurich, Linda Conrad, a necessidade de monitoramento e análise constante de todos os processos – envolvendo a cadeia de suprimentos – são aspectos que precisam ser considerados para minimizar os impactos negativos. “Em pesquisa realizada pelo Business Continuity Institute (BCI), em uma amostra de 200 companhias, constatou-se que 85% destas empresas tiveram pelo menos uma ruptura em sua cadeia de suprimentos”, salienta. E metade deste percentual teve mais do que um episódio de interrupção em sua cadeia, acrescentou Linda.

Em relação a produtos, a diretora ressaltou que o Grupo Zurich desenvolveu uma solução específica para quebras na cadeia de suprimento. Trata-se do Supply Chain Insurance, apólice com cobertura all risks. O produto poderá chegar ao mercado brasileiro no decorrer de 2014. Linda reforçou as palavras de Hyung, ao declarar que há mais de uma década a companhia investe em ferramentas e soluções aos prejuízos causados por interrupção de

negócios na cadeia de suprimento ao redor do planeta.

Gestão de riscos

Durante o Zurich Corporate Conference, workshops mobilizaram o público, com pequenas palestras por meio das quais executivos e corretores conheceram de perto algumas ferramentas e soluções que a Zurich Seguros oferece ao mercado corporativo.

Na área de gestão de riscos em frotas de automóveis, a companhia, além da cobertura tradicional da apólice, oferece consultoria especializada nas áreas de direção preventiva, análise de sinistros, perfil do condutor/frota e região de atuação do cliente. “Durante a vigência da apólice nossa equipe acompanha e analisa todos os riscos que envolvem este importante setor. Fazemos visitas in loco, ou mesmo entrevistas, o que

resulta em um melhor entendimento das particularidades de nossos clientes”, explica o consultor de riscos de transportes e frotas da Zurich, Luis Vitiritti.

A Zurich também apresentou o aplicativo What if?, ferramenta desenvolvida pela área de Riscos de Engenharia. Esse aplicativo permite visualizar de forma simples os impactos das recomendações e as respectivas melhorias no grading da operação das empresas. Na visão do superintendente de Engenharia de Riscos, Carlos Cortês, o ‘What if?’ é uma extraordinária ferramenta para tomada de decisões e também para prevenção, reduzindo os riscos nas plantas industriais. Já Linda Conrad apresentou ainda o software Velocity ERM, programa que permite, de forma intuitiva e organizada, compilar o conjunto de ocorrências/sinistros que acontecem em uma empresa. E, com isso, facilitar o gerenciamento de riscos e direcionar o gerente de riscos na tomada de decisão.

O superintendente de Linhas Financeiras da seguradora, Vinícius Jorge, realça a importância da proteção de informações e os prejuízos que as falhas na área da tecnologia da informação podem causar aos negócios. “A necessidade de se mapear os riscos para reduzir os danos é imprescindível no mundo virtual. O nosso produto chega ao mercado justamente para oferecer soluções na área de riscos cibernéticos.”, comentou.



Linda: necessidade de monitoramento e análise constante de todos os processos

Boa notícia para os clientes: Bradesco Vida e Previdência facilita pagamento de novos produtos

Companhia oferece alternativas, desde o uso de cartão até o débito em conta



Rosseti: produtos são estímulo à disseminação do seguro de vida no País

A Bradesco Vida e Previdência, empresa integrante do Grupo Bradesco Seguros, oferece ao mercado dois produtos de vida e acidentes pessoais com coberturas diferenciadas – o ABS Total Premiável e ABS Sênior -, cujos prêmios agora podem ser pagos mensalmente por meio de cartão de crédito, débito em conta corrente ou poupança e consignação em folha de pagamento, além da tradicional modalidade do carnê. As novas formas de cobrança otimizam o processo de oferta e comercialização do produto, garantindo comodidade e tranquilidade ao segurado. Já do ponto de vista do corretor, a iniciativa abre a oportunidade a um atendimento mais completo.

“O corretor tem a possibilidade de ampliar seu portfólio de produtos, inclusive rentabilizando e fidelizando sua carteira de clientes. Para isso, conta com a estrutura de suporte e atendimento proporcionada pela seguradora”, afirma o superintendente Executivo da Brades-

co Vida e Previdência, Marcelo Rosseti. Ele destaca, ainda, que a importância da iniciativa como estímulo à disseminação da cultura do seguro de vida no País. “O brasileiro está cada vez mais consciente da necessidade de proteger não apenas seu patrimônio, mas também seu futuro e sua vida”.

O ABS Total Premiável Bradesco possibilita a combinação das coberturas de acordo com a conveniência do cliente, que ainda con-

corre a prêmios mensais no valor de R\$ 50 mil pela Bradesco Capitalização. As coberturas para a faixa etária de 14 a 70 anos incluem morte por causas naturais ou acidentais; transplante de órgãos (córnea, rim, fígado, coração, pulmão e medula óssea, com carência de 12 meses) e morte do cônjuge (50% do capital segurado contratado).

Para acidentes pessoais, na faixa etária de 14 a 69 anos, o produto cobre morte acidental, invalidez permanente, majoração dos percentuais de invalidez e despesas médicas, hospitalares e odontológicas. O ABS Total Premiável também oferece benefícios adicionais, como um amplo pacote de assistência pessoal em viagens, no Brasil e no exterior, com mais de 20 serviços disponíveis, e assistência funeral familiar, em caso de falecimento do segurado ou de seus dependentes.

Já o ABS Sênior Bradesco, voltado à faixa etária de 60 a 80 anos, tem entre seus diferenciais a dispensa de exigência

de Declaração Pessoal de Saúde e assistência funeral individual (carência de 60 dias). As coberturas incluem mortes acidental e natural.

No caso de morte acidental, não há carência: os beneficiários recebem o pagamento integral do valor segurado logo o contrato entre em vigor. No caso de morte natural, a carência é de 24 meses - até a 12ª mensalidade, o beneficiário recebe o valor do último prêmio mensal pago, acrescido de 25% e multiplicado pelo número de meses de permanência no seguro; entre a 13ª e a 24ª mensalidades, o percentual aumenta para 50%; e, a partir da 25ª mensalidade, o valor segurado é pago integralmente.

Até junho de 2013, a Bradesco Vida e Previdência registra 24,6 milhões de segurados de vida e acidentes pessoais. No segmento Vida (sem VGBL), o faturamento nos seis primeiros meses do ano alcançou R\$ 2,1 bilhões, representando crescimento de 13,1% em relação ao mesmo período de 2012. “O mercado de seguro de vida está em constante crescimento no país. Além disso, percebe-se um aumento da consciência e da educação financeira da população quanto à necessidade de investir no presente para garantir um futuro mais tranquilo”, observa Marcelo Rosseti.

Presente há 32 anos no mercado brasileiro, do qual é líder, a Bradesco Vida e Previdência conta, hoje, com cerca de 27 milhões de clientes, incluindo participantes de planos de previdência e segurados. De janeiro a junho de 2013, a empresa apresentou faturamento de R\$ 13,2 bilhões, com evolução de 12,7% em relação ao primeiro semestre de 2012.

Tempo Saúde aprimora ‘Cotador’ e anuncia novidades

Lançada em janeiro para corretores, a plataforma interativa traz agilidade



Alt: Cotador Web é ferramenta que simula o valor do seguro

A Tempo Saúde Seguradora, Unidade de Seguro de Saúde da Tempo Assist, anuncia novidades na ferramenta “Cotador Web”. Lançada em janeiro último para corretores de todo o Brasil, a plataforma interativa traz agilidade aos parceiros da companhia que poderão realizar simulações e identificar as melhores cotações para seus clientes com um simples acesso à internet.

A plataforma está disponível para todos os corretores cadastrados na Tempo Saúde. O acesso é rápido e prático, mas é preciso login e senha para

usufruir de todas as vantagens. Apenas parceiros na modalidade de pessoa jurídica estão aptos a gerar um cadastro. Caso não sejam cadastrados, eles podem se inscrever no site da empresa - www.temposaude.com.br, na aba “Portal Corretores”, acessar o link “Cotador Web”. O departamento comercial entrará em contato, fornecendo as informações necessárias para o uso da ferramenta.

Algumas vantagens que a ferramenta oferece são as seguintes: a agilidade na emissão de propostas e a possibilidade de

armazenar as informações destas para futuras negociações, podendo customizar a qualquer momento os planos desejados, conforme localização da empresa. “Com o Cotador Web, nossos parceiros podem simular o valor do seguro conforme as necessidades de cada população ou região do Brasil. Isso representa um ganho de tempo significativo no prazo de resposta comercial dos corretores para os clientes, já que tudo pode ser feito com apenas alguns cliques”, destaca o vice-presidente da Tempo Saúde Se-

guradora, Vitor Alt.

A nomenclatura da linha de produtos voltados a pequenas e médias empresas (PME) também sofreu alteração. Os antigos planos Express PME, Express e Flex, passam a se chamar PME - 4 a 9 vidas, PME- 10 a 29 vidas e PME- 30 a 200 vidas, respectivamente. Segundo a empresa, por meio do Cotador Web, é possível realizar orçamentos de quatro a 200 vidas pela internet e incluir coparticipação de 5% a 30% para consultas e exames. Se o corretor ainda não teve acesso ao Cotador WEB, a empresa sugere que o profissional procure o seu gerente de contas ou entre em contato pelo site www.temposaude.com.br.

Companhia

A Tempo Saúde é considerada uma das maiores seguradoras de saúde do Brasil. A empresa possui seguros saúde empresariais nos modelos de pré-pagamento, estruturados de acordo com as necessidades das empresas. Devido à sua expertise, a Tempo Saúde Seguradora é capaz de atender a clientes de todos os portes e de variados segmentos de atuação, podendo incluir também coberturas de odontologia, atenção domiciliar e soluções de promoção à saúde, e atualmente possui mais de 100 mil clientes segurados.

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



ACE Brasil anuncia novos COO, CFO e dois vice-presidentes



Daniel Gonzales



Marcelo Cesaro



Arturo Martinez



Casey Campbell

Daniel Gonzalez é o mais novo *chief operating officer* (COO) da ACE Brasil. O executivo ingressou no departamento financeiro da empresa quando o Grupo ACE adquiriu uma das operações da Cigna, onde ele atuava desde 1984. Em 96, Daniel havia sido promovido a *chief financial officer* (CFO) da ACE Argentina e, desde 2006, vinha exercendo esta mesma função na ACE Brasil. Já o cargo de CFO para a ACE Brasil foi assumido por Marcelo Cesaro. O executivo atuará com base em São Paulo, onde a companhia mantém a sede de suas operações no Brasil. Marcelo exibe 15 anos de experiência no setor de finanças.

Arturo Martínez foi nomeado como vice-presidente de Garantia para a América Latina e diretor-geral da ACE Fianzas Monterrey. Martínez será responsável pelo crescimento da capacidade em garantia da ACE na região e apoiará o desenvolvimento contínuo da oferta de garantia global da companhia. Casey Campbell, por sua vez, é a nova vice-presidente sênior Operações & TI para a ACE América Latina. Casey atuará nos escritórios de Santiago (Chile), a partir de julho. Ela será responsável por supervisionar as áreas de Operações e TI para a América Latina, conduzindo iniciativas estratégicas para melhorar processos e sistemas.

Brasilprev promove executivo a superintendente de produtos



A Brasilprev Seguros e Previdência tem novo superintendente de produtos. Trata-se de Sandro Bonfim da Costa, que, até então, ocupava o cargo de gerente de Inteligência de Negócios. Formado em engenharia mecânica pela Faculdade de Engenharia Industrial (FEI), Sandro é pós-graduado em administração

pela Fundação Getúlio Vargas e possui um MBA em general management pelo Insper. Atualmente, cursa mestrado profissional em administração por esta mesma instituição. Ele possui 15 anos de experiência no setor financeiro e em previdência complementar. Também atuou nas áreas de operações, comercial e de marketing. Sandro terá como a inovação e criação de produtos. Sandro atua com base em São Paulo, onde a companhia mantém a sede de suas operações no Brasil. Marcelo exibe 15 anos de experiência no setor de finanças.

Reforço na equipe brasileira da AIG



A AIG reforça sua gestão brasileira com a chegada do escocês Graham Johnston, o novo Diretor

de *Consumer Lines* no Brasil. Na filial brasileira, Johnston será responsável pela área de seguros para o consumidor final, que engloba os segmentos de auto, vida, viagem, entre outros. O executivo trabalhou no Royal Bank da Escócia, em Londres, onde desenhou e implementou estratégias de precificação e subscrição para seguradoras inglesas em Direct Line, Churchill e Privilege. Com Masters of Arts em Línguas Modernas pela Universidade de Cambridge, Graham possui sólida experiência com todos os canais de distribuição.

Superintendente na Allianz Saúde



Carlos Augusto Monteiro de Barros é o novo superintendente de Sinistros da Allianz Saúde. Com 16 anos de experiência

em saúde privada, trabalhou na Amil, Blue Life e Grupo NotreDame Intermédica, acumulando experiências nas áreas financeira e técnica. Atuou também no Grupo Votorantim. É formado em Economia pela Pontifícia Universidade de São Paulo (PUC-SP) e possui pós-graduação em Administração pela Fundação Armando Álvares Penteado (Faap).

Presidentes são a novidade no GBOEX Zurich: gerente irá atender na Paraíba



Luis Lhullier Renk

O GBOEX - Previdência e Seguro de Pessoas comunicou recentemente os nomes dos presidentes da Diretoria Executiva e do Conselho Deliberativo que assumiram suas funções em 1º de

Roberto Brum de Oliveira

julho último. Ilton Roberto Brum de Oliveira assumiu como diretor-presidente da Diretoria Executiva, enquanto Luis Lhullier Renk é o titular da Presidência do Conselho Deliberativo.



Dando continuidade a seu processo de expansão, a Zurich Seguros, anuncia a contratação de

Washington Luiz de Araújo Ferreira Marques para o cargo de gerente comercial de Seguros Gerais da Zurich Seguros na Paraíba. Para o paraibano Marques, o estado é um celeiro de oportunidades para o mercado de seguros, tanto em varejo quanto em corporativo. Sua experiência em vendas foi refinada ao longo de dez anos de trabalho em grandes empresas. Agora, na Zurich Seguros, ele ficará responsável pelo desenvolvimento de negócios de seguros gerais.

Novos diretores na SulAmérica



Erika Fuga

Dois executivos já ocupam seus respectivos cargos na companhia. Erika Fuga é a nova diretora de Sinistros Saúde da SulAmérica Seguros. Ela possui vasta experiência no sistema de saúde suplementar e 11 anos de atuação na seguradora. No novo cargo, tem como desafio manter o nível de excelência desta área, além de aliar a gestão de sinistros à gestão integral de saúde. Erika é formada em Medicina pela Faculdade de Ciências Médicas da Santa Casa de São Paulo, pós-graduada em Gestão e Sistemas de



Renato Roperto

Saúde pela Fundação Getúlio Vargas e possui MBA pela Fundação Dom Cabral.

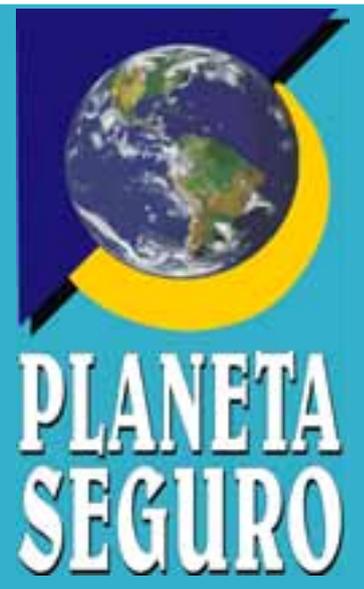
Já o cargo recém-criado de diretor de Sinistros Automóvel passa a ser exercido por Renato Roperto, 37 anos. Ele irá reportar-se à Vice-Presidência de Operações, comandada por Marco Antunes. Renato é graduado em Direito e pós-graduado em Direito Securitário e Res-securitário e em Administração. Atua no mercado segurador desde 1994 com passagens pela Porto Seguro e pelo Itaú Seguros.

Executivo assume 'Novas Iniciativas' da Prudential



A Prudential do Brasil Seguros de Vida anunciou a contratação de

José Florippes para o cargo de diretor de Novas Iniciativas. Graduado em Direito, Florippes é mestre em Seguros, com MBA em Finanças pelo Ibmecc-RJ e na University of Illinois (EUA), e MBA em Administração pela Universidad Rey Juan Carlos III (Madri). O executivo entra na seguradora com um objetivo claro: desenvolver as operações das parceiras recém-estabelecidas. Ele tem passagem por uma série de grandes companhias brasileiras.



Previdência da Caixa lança plano para mulheres



Blog da Previdência

A Caixa Previdência lançou um plano exclusivo para as mulheres. Além de

garantir a acumulação de recursos para o futuro e a proteção à família, o novo 'Prev Mulher' premia automaticamente com R\$ 50 mil as clientes que ficarem grávidas por fecundação natural de gêmeos, trigêmeos ou mais após a contratação do produto. A indenização acontece com o nascimento das crianças.

<http://migre.me/hnTmG>

Grupo BB e Mapfre apoia evento cultural



O Grupo Segurador BB e Mapfre apoia mais um evento cultural de grande repercussão, que leva informação e arte de qualidade para uma parcela significativa e diversificada da população brasileira. A mostra "Mestres do Renascimento: Obras-primas Italianas" traz pela primeira vez ao Brasil 57 obras de um dos mais influentes movimentos artísticos da história da humanidade.

<http://migre.me/fu5IU>

Seguros Unimed realiza ação para a comunidade

No dia 13 de julho, a Seguros Unimed beneficiou 173 pessoas, entre crianças e adultos, no Lar das Crianças, instituição paulista que atende a comunidade carente da zona sul. Essa foi a segunda atuação de 2013 do 'Vida Sustentável', programa de voluntariado corporativo da seguradora, e teve como tema principal o "Cuidar da Saúde com Responsabilidade".

<http://migre.me/fvUXJ>



Índice de roubo e furto de veículos é crescente no Brasil

Roubo e furto de veículos crescem 5,79% no segundo trimestre. O índice de roubo e furto de veículos subiu 5,79% no Brasil no segundo semestre do ano, em comparação a igual período de 2012, de acordo com dados do Grupo Tracker. Entre os meses de abril e junho, a companhia recuperou 1042 veículos, enquanto no mesmo período de 2012 foram registradas 985 ocorrências.

<http://migre.me/frpPo>



Site The Car Connection

Portal da CNseg destaca Revista Seguro Total

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) destaca em seu portal entrevista feita com exclusividade pela Revista Seguro Total com o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Marcio Coriolano, na edição nº 136. O portal exibe a en-

trevista na íntegra sob o título "Prioridade é o diálogo com a cadeia produtiva". Coriolano falou sobre o mercado de saúde suplementar, expansão do setor, aumento dos custos hospitalares, entre outros temas.

<http://migre.me/frpME>



Ele está sorrindo assim porque conquistou um novo cliente com um Plano Odontológico OdontoPrev e ainda ganhou muitos prêmios.

Os planos da linha PME OdontoPrev são isentos de carência e oferecem cobertura para documentação ortodôntica completa. Um ótimo investimento para as empresas e um excelente aliado para você conquistar novos clientes e ainda ganhar muitos prêmios.

Durante o período entre os dias **01/06/2013** e **31/08/2013**, nas vendas a partir de 15 vidas, você ganha um par de ingressos de cinema com direito a pipoca e refrigerante. Se ao final desse trimestre suas vendas totalizarem 400 vidas, você poderá escolher como prêmio **1 Smart TV, 1 iPad ou 1 iPhone**.

Para obter mais informações, acesse www.odontoprev.com.br/pmecorretor e clique em "Campanha". No site você também encontra um simulador on-line de preços para calcular de forma simples e rápida os valores do Plano PME de acordo com a região de seu cliente.

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



O PLANO DE SAÚDE DO SEU SORRISO

www.odontoprev.com.br

OdontoPrev, a melhor assistência odontológica segundo o guia "100 Melhores Fornecedores para RH 2013", da revista *Gestão RH*.

A OPORTUNIDADE
 QUE O SEU CLIENTE
 ESPERAVA PARA
 TER OMINT.

ANS - n.º 35966-1

A Omint desenvolveu uma linha de produtos para atender às necessidades das empresas: um plano com programas de prevenção e promoção de saúde; menores prazos, assistência em viagem internacional e uma rede credenciada com os melhores médicos, centros de diagnóstico e hospitais. Omint Corporate ainda oferece orientação médica por telefone e consulta em domicílio na cidade de São Paulo, inclusive com pediatras. Tudo isso pelo valor de um plano sem nada disso. Conheça o Omint Corporate e entenda por que o nosso maior prestígio é cuidar de você e dos seus clientes.



Prestígio é
 cuidar de você.

www.omint.com.br

0800 726 4000

ou (11) 4004-4011

CHEGOU
 OMINT
 CORPORATE.

