

REVISTA

SEGURO

ANO XIV
Nº 139 - 2013
R\$15,00

TOTAL

PubliSeg
Editora Ltda



**BB Seguridade
atinge notável
crescimento**

Marcelo Labuto
diretor-presidente

Demanda por serviços médicos cresceu 10% em 2012

Já protegemos o seu **patrimônio**

seguro residencial

Já protegemos a sua **saúde**

seguro saúde

Já protegemos a sua **família**

seguro de vida

Já protegemos o seu **futuro**

plano de previdência

Agora também protegemos a sua

identidade

certificado digital



Não abra mão de sua segurança.

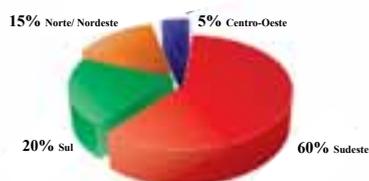
Certificado Digital, só com o seu corretor de seguros.



ICP Seguros

Conheça as corretoras que já fazem parte de nossa rede

www.icpseguros.com.br

EditorJosé Francisco Filho - MTb: 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br**Diretor de Marketing**André Pena
andre@revistasegurototal.com.br**Diretor Comercial**José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br**Jornalista**Carlos Alberto Pacheco - MTb: 14.652
pacheco@revistasegurototal.com.br**Repórter**Cristiane Pappi
cristiane@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

O papel do Congresso e os seguros

Com a eleição de Marco Antônio Rossi para a presidência da Confederação Nacional das Seguradoras inaugurou-se no mercado de seguros uma fase de aproximação do setor com os Poderes Executivo e Legislativo. Na verdade, sempre houve certa distância entre as demandas desse setor, que cresce anualmente acima do Produto Interno Bruto (PIB), e a ação ministerial, de deputados e senadores. Mesmo após a abertura do mercado de resseguros, por meio da Lei Complementar n° 126 (17/12/2007), não houve qualquer sensibilidade daqueles que representam a Nação em dar a sua efetiva contribuição.

Hoje, o cenário é diferente. Há matérias importantes tramitando no Congresso e vê-se interesse dos políticos em aprovar projetos que aperfeiçoem a dinâmica e as relações nesse mercado. “Quero ser um disseminador da importância dos seguros para o desenvolvimento do País”, reiterou o presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e deputado federal Armando Vergílio. De fato, nos eventos que participa, o deputado faz uma espécie de prestação de contas de sua atividade parlamentar e cita o empenho de colegas que integram comissões e atuam vigorosamente na aprovação de matérias de interesse das companhias, dos corretores e do próprio consumidor.

Nesse ambiente é preciso lembrar a tramitação do polêmico Projeto de Lei n° 3555/2004, de autoria do então deputado e hoje ministro da Justiça, José Eduardo Cardozo, que estabelece um novo marco regulatório para o contrato de seguros. Em julho de 2012, foi instalada uma comissão especial com representantes de todos os partidos, cujo relator é o deputado Vergílio. Em tramitação há nove anos, o projeto foi reescrito, mas sofre pesadas críticas de alguns juristas. Vergílio prometeu apresentar um amplo substitutivo. Sua expectativa é a Câmara votar a matéria até outubro.

Há outras iniciativas como o Projeto de Lei n° 7, atualização da Lei Complementar 137/10, que instituiu as autotreguladoras de corretagem de seguros. Outro exemplo: o projeto que cria o microsseguro (PL 3266/2008), disciplinando a comercialização de planos, cujos prêmios mensais não ultrapassem o valor de R\$ 40. Ele foi aprovado pela Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania da Câmara. O objetivo do seu autor, o deputado Adilson Soares (RJ), é promover a desoneração fiscal e tributária dessas operações. O microsseguro vai atizar ainda muitos debates. De qualquer forma, espera-se que o Congresso aja em defesa desse setor que impulsiona a economia, atrai investimentos e promove o desenvolvimento. Esse é um axioma inquestionável.



CAPA

14

Constituída em dezembro de 2012, a BB Seguridade Participações S/A ou BB Seguridade apresenta um desempenho invejável.



12

SOLUÇÃO DE ALUGUEL

Presidente da Bradesco Capitalização, Norton Glabes Labes (foto), destaca as qualidades do produto.



36

DESTAQUE

Presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Dilmo Bantim, revela adesão de resseguradoras à entidade.



30

ESPECIAL SAÚDE

Ano de 2012 surpreende empresários da saúde privada pela demanda por serviços, superando 2011.



38

RECURSOS HUMANOS

Congresso Nacional sobre Gestão de Pessoas (Conarh), em sua 40ª edição, reuniu mais de 20 mil pessoas.

Isamu Mitsueda/Itis Imagens

SEÇÕES

- 6** Mural
- 18** Balanço
- 24** Entidades
- 25** Ação parlamentar
- 26** Panorama
- 28** Eventos
- 42** Giro de Mercado
- 45** Planeta Seguro



40

PAPO DE EXECUTIVO

Diretor comercial da Assist Card, Gabriel Rego, dedica-se com afinco ao trabalho e à família.



22

INFOSUSTENTABILIDADE

Swiss Re realiza seminário que debate riscos de inundação e seus impactos no mercado de seguros.

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.

Economia: Brasil apresenta fiscalização mais rigorosa

Para o presidente do BC, houve moderação do fluxo de capital volátil para o País

Expansão Consultoria Empresarial



Tombini: processo de normalização da situação monetária nos EUA já começou

Nos dias 8 e 9 de agosto, o Banco Central (BC) realizou em São Paulo o VIII Seminário sobre Riscos, Estabilidade Financeira e Economia Bancária. O evento contou com abertura do presidente Alexandre Tombini, além de palestra do presidente do Comitê de Basileia e do Banco Central da Suécia, Stefan Ingves, e encerramento do diretor Carlos Hamilton Araújo. Marcaram presença no seminário representantes do BC e de instituições internacionais.

Em discurso, Tombini, afirmou que

Obra feita a 16 mãos

Com a presença de advogados e profissionais da área de seguros, a Livraria do Advogado Editora e a Associação Internacional de Direito do Seguro (Aida) lançou na Livraria Saraiva (Shopping Pátio Paulista), em São Paulo, o livro “Aspectos Jurídicos dos Contratos de Seguro”. A obra foi escrita por 16 estudiosos de direito do seguro, dos quais dois deles – a especialista em Direito Civil, Angélica Carlini, e o mestre em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Pery Saraiva Neto – organizaram a edição. O livro oferece uma ampla visão do seguro nos tempos atuais, com enfoque em temas como as relações de consumo, seguro ambiental, economia, entre outros.

tem advertido sobre os atuais níveis globais de liquidez e de taxas de juros. Estes fazem parte de “circunstâncias muito especiais, que tendem a desaparecer em algum momento”.

Para Tombini, o processo de normalização da situação monetária nos Estados Unidos já começou. De acordo com ele, houve certa moderação do fluxo de capital volátil para o Brasil, “mesmo diante de ampla liquidez internacional de fluxo intenso de capitais”.

O presidente do Banco Central fez uma revelação. No dia 1º de outubro terá início a implementação do Acordo de Basileia 3 no Brasil, que seguirá o cronograma internacional, com conclusão prevista para 1º de janeiro de

2022. Ele explicou que Basileia 3 é a principal resposta regulatória internacional à crise financeira de 2008 para fornecer uma base de capital importante à expansão sustentável do crédito, aumentar a capacidade das instituições financeiras de absorver choques e reduzir o risco de contágio do setor financeiro sobre a economia.

Já na opinião do diretor de Política Econômica do Banco Central, Carlos Hamilton Araújo, ainda há espaço para a expansão do crédito no Brasil. Na visão de Araújo, o prosseguimento da expansão de crédito é desejável para o país neste momento. “Haja vista sua importância para que o Brasil experimente nos próximos anos um ciclo de crescimento sustentável e duradouro”, afirmou. O diretor afirmou que os indicadores apontam para uma queda na inadimplência, mas sem colocar em risco o sistema financeiro do Brasil. “Sobre a inadimplência, os indicadores apontam recuo neste segundo semestre”, disse.

Empresa de destaque

A Chubb Seguros está mais uma vez entre as 20 maiores companhias na 13ª edição do anuário “Valor 1000”, do jornal Valor Econômico, que analisa a performance das maiores empresas do Brasil de acordo com a receita líquida e destaca as melhores em 25 setores da economia nacional. De acordo com a publicação, a empresa ocupa uma posição de destaque em seguros e capitalização, no ranking geral de finanças, nos ramos gerais. Sobressaindo-se em meio a mais de cem companhias de seguros no País, a colocação da Chubb comprova, segundo o anuário, ainda mais sua solidez e estabilidade financeira no Brasil.

Guedes na Embrapa

O diretor-geral de Seguros Rurais do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, Luis Carlos Guedes Pinto, recebeu indicação da presidente Dilma Rousseff para compor o Conselho de Administração da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Consad – Embrapa). Guedes Pinto foi ministro da Agricultura no governo Lula e também preside o Conselho de Administração da Bolsa Brasileira de Mercadorias. A solenidade de posse será em 16 de setembro, em Brasília (DF). O Consad foi instalado em 1997. É órgão da administração superior e responsável pela organização, controle e avaliação das atividades da empresa, composto por oito membros.



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

Reeleição ratifica ações do presidente da Aconseg-SP



Quando um trabalho institucional é reconhecido, um novo mandato surge naturalmente. E isso aconteceu com o presidente da Associação das Assessorias de Seguros do Estado de São Paulo (Aconseg-SP), Jorge Teixeira Barbosa (foto), que foi reeleito por aclamação. Jorge irá comandar a entidade no biênio 2013-2015. “Fico grato pela confiança em ser reconduzido ao cargo em um período tão importante para a Aconseg-SP, que está prestes a completar 10 anos”, destacou. Na nova gestão, ele quer dar continuidade ao trabalho de aproximação com as segu-

radoras parceiras, prestadoras de serviço e demais entidades do mercado.

A nova diretoria é composta por Alberto Novais (vice-presidente); Fábio Sardagna (diretor financeiro); Milton Ferreira (diretor administrativo); José Scalco Jr. (diretor do interior) e Ronaldo Freire (presidente do Conselho). Já para o Conselho Fiscal foram nomeados Marcos Colantônio, Aparecida Garrido e Arsênio Lélis de Almeida. Jorge Barbosa tomará posse em cerimônia que acontecerá em novembro, ocasião, em que a Aconseg-SP completará a sua primeira década de existência.

Pesquisa Ibope revela: poucos brasileiros contratam seguro de vida



Aura: Maioria das pessoas possui seguro como benefício

Pesquisa realizada pelo Ibope Inteligência a pedido da Icatu Seguros revela: apenas 5% dos brasileiros contrataram voluntariamente um seguro de vida. Já 7% possuem seguro de vida pago pela empresa em que trabalham. Os pesquisadores ouviram 2002 pessoas em todas as regiões do Brasil no primeiro semestre de 2013. Em relação à classe econômica, a classe A/B é a que mais contratou o seguro de vida por conta própria, 10%. Já a classe C representou 3%, percentual ainda pequeno, mas com grande potencial de crescimento devido a sua expansão e aumento do poder de compra. O objetivo da pesquisa é levantar a penetração de

diversos tipos de seguro na população, identificar as principais demandas dos consumidores e o que poderia ser agregado ao produto para torná-lo mais atrativo.

Na opinião da diretora de Produtos de Marketing da Icatu Seguros, Aura Rebelo, os números reforçam o desafio e a urgência da necessidade de conscientização individual dessa proteção. “A maioria das pessoas possui o seguro como

benefício oferecido pelas empresas compulsoriamente. O que ocorre é que muitas vezes o seguro de vida em grupo oferecido é insuficiente para cobrir a real necessidade de proteção do segurado e da sua família”, afirma.

O maior interesse dos entrevistados é por produtos que agreguem sorteios de prêmios em dinheiro, seguido de pacote de assistências e doações para instituições de caridade. Homens e mulheres foram questionados sobre o interesse em contratar um seguro de vida para caso de doenças graves. Os itens infarto e câncer feminino foram os que mais despertaram atenção, respectivamente.

Palestrantes de congresso definidos

Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) definiu os nomes dos palestrantes que marcarão presença no 18º Congresso Brasileiro de Corretores de Seguros, que será realizado no Rio de Janeiro, de 16 a 18 de outubro. Destaque para o ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos. Ele já admitiu que o governo está propenso a apoiar mudanças no Simples, o que pode abrir as portas para o corretor ser inserido nesse sistema simplificado de pagamento de impostos.

Além de Afif, confirmou participação o ex-presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), ministro Ayres Brito. Outras atrações importantes serão as palestras motivacionais. Uma delas ficará a cargo do ex-atleta Flavio Canto, judoca medalha de bronze nas olimpíadas de Atenas, em 2004, e do consultor Paulo Storani, ex-capitão do Bope e um dos oficiais que inspiraram a criação do personagem “Capitão Nascimento”, do filme *Tropa de Elite*.



Venha fazer parte de nossa força de vendas!

Líder absoluta em assistência odontológica na América Latina, a OdontoPrev está credenciando novos corretores em todo o Brasil.

Com a ajuda da maior e melhor rede credenciada do país, formada por cerca de 25 mil cirurgiões-dentistas, hoje cuidamos do sorriso de 6 milhões de beneficiários, oferecendo soluções completas e de alta qualidade em saúde bucal.

Temos também a única operação do mercado preparada para fornecer de imediato qualquer solução em assistência odontológica, seja qual for o tamanho de seu cliente.

Entre em contato conosco e agende uma visita à sua empresa: **0800 722 2152**

Diferenciais que vão ajudar você a fechar grandes negócios:

- Ótima remuneração
- A maior e melhor rede credenciada do Brasil
- Produtos de fácil contratação (planos PME e corporativos)
- Custos extremamente competitivos
- Várias combinações de coberturas e serviços
- Isenção de carências



OdontoPrev

www.odontoprev.com.br

Corretor de seguros: proteção social e desenvolvimento econômico



*Manuel Matos
Corretor de seguros e
gestor da Rede ICP Seguros*

Sou ferrenho defensor da tecnologia. Trabalho há mais de trinta anos desenvolvendo soluções tecnológicas para gerar ganhos de produtividade e economia de recursos para o setor de seguros. Defendo que a tecnologia não deve substituir pessoas na área da corretagem de seguros.

Ao contrário, deve potencializar a atuação dos corretores de seguros, ampliando relacionamentos e reduzindo a carga burocrática da atividade.

A distribuição de seguros representa a base do nosso setor e do desenvolvimento econômico e social do País, pelas consequências benéficas da atuação massiva dos corretores.

A vida em sociedade como conhecemos hoje seria muito mais hostil sem seguros. As empresas não poderiam aceitar riscos, seus investimentos seriam restringidos e, com eles, a expansão das economias. A indústria de seguros suplementa o Estado no fornecimento de serviços cruciais nas áreas de saúde e de seguridade social, permitindo que o Governo concentre atenção e recursos no atendimento às necessidades das camadas mais pobres.

A economia cresce e, seguindo o desenvolvimento econômico, surgem novas

necessidades de proteção, pois não é possível haver crescimento onde não há uma rede de proteção ou de suporte que somente o seguro pode oferecer. O corretor é protagonista desse processo de proteção securitária para toda a sociedade. Onde existe um risco segurável, lá está um corretor de seguros.

Enquanto outros setores da economia optam por substituir pessoas por máquinas, os corretores de seguros investem decididamente na formação de suas forças de vendas. Para mim, tecnologia serve para otimizar o trabalho desses profissionais liberando tempo e recursos para que se dediquem aos seus clientes, consolidando relacionamentos.

Trabalho com rede de atendimento, com a ajuda imprescindível da internet, para ampliar a capacidade dos corretores de seguros de gerar relacionamentos.

A massa de mais de 70 mil corretores de seguros brasileiros garante a proteção social de muitas famílias e econômica de muitas empresas e isso gera desenvolvimento do País.

É fato: devemos trabalhar de forma incansável com objetivo de garantir que os corretores de seguros desenvolvam sua maior vocação que é ser um agente de proteção e de desenvolvimento social.



www.tokiomarine.com.br

Essa conquista tem o toque de cada Colaborador



Tokio Marine Seguradora

Entre as melhores empresas para trabalhar no Brasil.
Satisfação que gera confiança, tranquilidade e proteção.

A **Tokio Marine** orgulha-se desse reconhecimento, mas tem mais orgulho ainda das pessoas que são responsáveis por ele. É através do comprometimento diário dos mais de 1.500 Colaboradores, presentes em todas as regiões do País, que se faz realidade a relação de confiança

entre a Seguradora e seus Parceiros de Negócios, além da eficiência e qualidade oferecidas a todos os Clientes.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

“Solução de Aluguel” irá suprir importante nicho Bradesco Capitalização lançou produto para substituir fiador ou o depósito



Norton: mercado de locação cresceu muito nos últimos anos e apresenta enorme potencial

Uma nova oportunidade de negócio atrelada a serviços disponibilizados ao consumidor. Essa pode ser uma definição clássica de um produto inovador da Bradesco Capitalização: o “Solução de Aluguel”. O produto substitui a figura do fiador ou o depósito caução nos contratos de aluguel e ainda 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.

O Bradesco Solução de Aluguel é um título de pagamento único que será comercializado, de forma simplificada e sem burocracia, por imobiliárias correntistas do Banco Bradesco em todo o País e corretores cadastrados no grupo segurador para a locação de imóveis residenciais e comerciais. Nos sorteios

semanais pela Loteria Federal, o valor do prêmio corresponderá a cinco vezes o montante líquido do título.

O produto oferece valores flexíveis, facilitando a comercialização de garantias mais expressivas. O valor a ser pago é livremente pactuado entre as partes envolvidas – locador e locatário –, cujo valor pode variar entre 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.

Ao final da vigência do Bradesco Solução de Aluguel, caso não haja nenhuma pendência, 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 locatário pessoa física contará, ainda, com ampla rede de assistência residencial, incluindo chaveiros, encanadores, eletricitistas, vidraceiros e assistência help desk, além de descontos em medicamentos.

Segundo o presidente da Bradesco Capitalização, Norton Glabes Labes, o mercado de locação vem crescendo muito nos últimos anos e apresenta, ainda, enorme potencial de expansão. “Acreditamos que o novo produto, associado à solidez financeira de nossa marca, terá muito a contribuir para o atendimento a essa importante demanda da população brasileira”, declarou Norton. De acordo com a Bradesco Capitalização, existem, hoje, cerca de 6.600 imobiliárias correntistas e 30 mil corretores cadastrados aptos a comercializar o produto.

Diagnóstico da locação

Segundo pesquisa encomendada à Ernest Young, há cerca de 8 milhões de

imóveis alugados, dentro de um universo de 57 milhões. Destes, 65% utilizam a figura do fiador e 35% outros instrumentos de garantia. Considerando-se apenas o Estado de São Paulo, 22% são casas; 44% apartamentos; e 35% imóveis comerciais. Destes, 55% usam fiador; 30% caução; 14% seguro fiança; e apenas 0,8% título de capitalização.

De acordo com Norton, o movimento de executivos para outras cidades tem sido intenso em face da realização da Copa de 2014. Outro aspecto é o fato de que muitas famílias deixam as capitais em busca de melhor qualidade de vida nas cidades interioranas. Esse cenário estimula a Bradesco Capitalização a entrar nesse mercado de solução de aluguel.

A venda do título se dará pelo corretor ou pela imobiliária, bem como pela central de atendimento e portal da instituição. O produto pode ser comprado por não correntistas, diante do pagamento por meio de boleto bancário, mesma forma de pagamento dos que forem clientes do banco. A Bradesco Capitalização possui carteira de 3,5 milhões de clientes, cerca de 22 milhões de títulos ativos, market share de 24,1% e provisões técnicas (reservas garantidoras) de R\$ 5,6 bilhões (dados de março de 2013).

A companhia faz parte do Grupo Bradesco Seguros, que integra a Organização Bradesco e lidera o mercado de seguros no Brasil com atuação multilinha, em âmbito nacional. No primeiro trimestre de 2013, a Bradesco Capitalização registrou faturamento de R\$ 983 milhões - crescimento de 23,6% em relação ao mesmo período do ano anterior -, disponibilizando R\$ 867 milhões aos seus clientes, por meio de prêmios de sorteios e resgates de títulos.

1

endereço de
frente para
o futuro.

A Allianz tem um novo endereço em São Paulo.

A gente se movimenta, segue em frente, com um único objetivo: continuar crescendo. Uma mudança que vai além do endereço. Juntamos as filiais e áreas administrativas em um novo local, e esse investimento mostra o quanto a Allianz veio para ficar no Brasil e o quanto nós apostamos neste país. Mas isso tudo a gente só fez porque o que mais importa é crescer junto com você, nosso corretor, e melhorar sempre para atendê-lo cada vez mais.

Seja bem-vindo à nossa nova casa.

 Rua Eugênio de Medeiros, 303 – Pinheiros – São Paulo – SP

 [facebook.com/allianzcorretor](https://www.facebook.com/allianzcorretor)  www.allianz.com.br

Com você de A a Z

Allianz 

Destaque em volume de prêmios e contribuições

Há quase 9 meses no mercado, BB Seguridade exhibe números invejáveis



Labuto: compromisso da BB Seguridade com a transparência das informações e relação próxima aos investidores

Uma sociedade que nasceu com a força da marca Banco do Brasil. Pode parecer uma espécie de slogan, mas retrata fielmente os seus objetivos. Constituída em 20 de dezembro de 2012, a BB Seguridade Participações S/A, ou BB Seguridade, é subsidiária do bicentenário Banco do Brasil. A companhia é resultado de reorganizações societárias iniciadas há cinco anos e, segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), exhibe crescimento excepcional nos setores de seguros, previdência e capitalização em volume de prêmios e contribuições (vide gráfico 1).

Com a reorganização foi obtida a estrutura societária mencionada no “Fato Relevante” divulgado pelo Banco do Brasil em 26 de novembro de 2012, em preparação para a

oferta pública inicial de ações da companhia (OPA). O pedido de registro junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) foi protocolado em 26 de fevereiro de 2013 e a oferta tornou-se a maior abertura de capital nos últimos 4 anos no País.

Além da solidez do próprio Banco do Brasil, companhia atua em um segmento que tem crescido dois dígitos por ano na última década

Dois aspectos contribuem para esse sucesso: além da solidez do próprio Banco do Brasil, a BB Se-

guridade atua em um segmento que tem crescido dois dígitos por ano na última década. Em 2012, por exemplo, o mercado de seguros, previdência e capitalização totalizou R\$ 157 bilhões em prêmios, crescimento de 21,3% em relação ao exercício anterior, conforme dados divulgados pela Susep.

A BB Seguridade teve sua estreia na Bovespa como uma das maiores empresas do setor, avaliada em cerca de R\$ 35,4 bilhões. Para Marcelo Labuto, diretor-presidente da companhia, “o início da negociação das ações já no novo mercado da Bovespa mostra o com-

promisso da BB Seguridade com a transparência das informações e com o relacionamento próximo aos investidores, para a expansão dos negócios de forma sustentável”.

Há mais números que demonstram a solidez da instituição com a marca BB. No período de janeiro a março de 2013, o lucro líquido da empresa atingiu R\$ 472 milhões. No trimestre seguinte, a BB Seguridade alcançou resultado de R\$ 550,3 milhões, crescimento de 31,4% em termos ajustados sobre o mesmo período do ano passado. Sendo assim, o braço de seguros, previdência e capitalização do Banco do Brasil encerrou a primeira metade deste ano com lucro líquido de R\$ 1,022 bilhão e um retorno sobre patrimônio líquido médio anualizado (RSPL) de

36%. Foi a companhia com maior arrecadação nos segmentos em que atua, equivalente a 25,2% de *market share*. Ou seja, do valor total arrecadado por todas as empresas de seguros, previdência, e capitalização, 25,2% foram para a BB Seguridade (veja gráfico 2).

A BB Seguridade distribuiu R\$ 818 milhões a título de dividendos aos seus acionistas, referentes aos seis primeiros meses do ano, o que equivale a 80% do lucro líquido e cerca de R\$ 0,4130 por ação. O pagamento dos dividendos ocorreu em 30 de agosto e teve como base a posição acionária do dia 19 do mesmo mês.

Os acionistas também foram beneficiados pelo preço das ações. As ações da BB Seguridade tiveram valorização de 11,5%, enquanto o Índice Bovespa sofreu queda de 7,7% no período de 29/04 (início das negociações das ações BBSE3) até 27 de agosto. Recentemente, o Bloomberg, site especializado no mercado financeiro, divulgou um artigo no qual afirmava que as ações da BB Seguridade tiveram o maior ganho entre as 12 firmas, de países emergentes, que fizeram uma oferta pública de ações, de no mínimo, R\$100 milhões nesse ano.

Diferencial estratégico

O presidente da companhia ressalta que os ramos de atuação tradu-

A BB Seguridade foi a companhia com maior arrecadação nos segmentos em que atua. O resultado é equivalente a 25,2% de market share

zem-se em diferencial estratégico. “A abrangência da nossa empresa é nacional, presente em todos os municípios e praticamente em todos os ramos de negócio – vida, seguros rurais, danos, patrimônio, previdência, capitalização e corretagem. Vamos iniciar atuação no ramo de seguro odontológico e queremos explorar todas as possibilidades devido à baixa penetração do mercado de seguros no Brasil, algo em torno de 3,2% do PIB contra 6% da média mundial e em especial, na base de clientes do BB”, revelou.

Ainda segundo análise do executivo, a abertura de capital do braço de seguros do Banco do Brasil teve

como objetivo precificar corretamente o valor dos negócios envolvidos. “Ao segregarmos a nossa linha de atuação, demonstramos para o mercado o potencial desse negócio que corre dentro dos canais de distribuição. O investidor, seja ele internacional ou nacional, verificou o potencial de crescimento e retorno dessa linha de atuação e comprou fortemente”, explica.

O presidente justifica os robustos resultados no primeiro semestre como empresa independente, e pondera sobre o que se espera para o próximo período: “O lucro foi impulsionado pela expansão dos negócios, que elevou os resultados das empresas participantes de seguros, previdência e capitalização, além de proporcionar expansão das receitas com corretagem”, destacou Labuto.

O executivo espera retorno sobre o patrimônio líquido médio ajustado de 37% a 41% em 2013, com crescimento de prêmios emitidos no segmento Vida, Habitacional e Rural de 37% a 49%. Para o segmento de Patrimônio e Automóvel, a expansão estimada é de 15% a 20%. “Também esperamos elevar arrecadação de planos de previdência em 30% a 40% e de títulos de capitalização em 50% a 65%”, concluiu o presidente.

Gráfico 1



Gráfico 2



Exemplos de governança corporativa e sustentabilidade

Luiz Prado/Luz/acervo BM&Bovespa



Oferta Pública de Ativos: maior abertura de capital nos últimos 4 anos

A BB Seguridade abriu capital e já ingressa no Novo Mercado da Bovespa, o mais alto padrão de governança corporativa. Significa que a empresa segue uma lista de exigências da Comissão de Valores Mo-

está entre elas.

A companhia se alinha com as práticas adotadas pelas demais sociedades integrantes do Conglomerado Banco do Brasil, e, dessa forma, desenvolve suas ações voltadas

biliários (CVM) que a torna mais transparente, ética e consequentemente gera excepcional valor para a marca e para os acionistas. Atualmente pouco mais de cem empresas fazem parte do Novo Mercado – o Ban-

co do Brasil também

à comunidade e ao meio ambiente, em todos os níveis de gestão, segundo princípios de responsabilidade socioambiental.

Uma das causas que a companhia apoia, por meio de suas coligadas, é o Projeto Água. Atualmente 0,5% do faturamento dos produtos Ourocap Flex Estilo e Ourocap Flex Estilo Prêmio é destinado para aplicação no Projeto. Ele é fruto de parceria com a Agência Nacional das Águas (ANA) e com a organização WWF - Brasil que, por meio de monitoramento ambiental, desenvolvimento de planos de ação e programas de capacitação, visa desenvolver modelos que preservem nossas fontes de água, aliando produção e conservação.

Conheça algumas das exigências para que uma empresa ingresse no Novo Mercado

O Conselho de Administração será composto por no mínimo 5 membros, eleitos pela assembleia-geral, dos quais, no mínimo 20% deverão ser conselheiros independentes;

As demonstrações financeiras da companhia e as demonstrações consolidadas a serem elaboradas após o término de cada trimestre (exceto o último trimestre) e de cada exercício social devem, obrigatoriamente, incluir demonstração dos fluxos de caixa;

Demonstrações financeiras elaboradas de acordo com padrões internacionais;

A companhia e os administradores deverão, pelo menos uma vez ao ano, realizar reunião pública com analistas e quaisquer outros interessados, para divulgar informações quanto a sua respectiva situação econômico-financeira, projetos e perspectivas;

A companhia deve possuir apenas ações ordinárias e manter um percentual mínimo de ações em circulação: 25%.

*Todas as exigências para que uma empresa seja classificada nesse nível de governança podem ser consultadas no site www.bmfbovespa.com.br

Quem comanda os números?

Marcelo Labuto é o executivo que está à frente dos números que revelam o excelente desempenho da BB Seguridade. Labuto atuou no Banco do Brasil como gerente-geral da Unidade de Governança Estratégica e já exerceu o cargo de diretor de Empréstimos e Financiamentos, também, do Banco do Brasil S.A. Desde março desse ano, o executivo é o diretor-presidente da BB Seguridade.



Negócios em seguros, previdência aberta e capitalização

Historicamente, o Banco do Brasil atua nos ramos de seguros, previdência aberta e capitalização por meio de parcerias com entes privados especializados. A BB Seguridade foi concebida visando centralizar essas parcerias, por meio de participação nas empresas citadas abaixo:

BB Seguros

Subsidiária integral da BB Seguridade que participa diretamente nas seguintes sociedades: BB Mapfre SH1, Mapfre BB SH2, Brasilprev, Brasilcap.

Brasilprev

Com 20 anos de atuação, a Brasilprev Seguros e Previdência S.A é uma das maiores empresas de previdência complementar aberta no Brasil, com mais de R\$ 75 bilhões em ativos sob gestão e uma carteira de mais de 1,6 milhão de clientes. É a única empresa que atua exclusivamente no setor, com produtos acessíveis e serviços diferenciados, é líder em captação líquida de todo o segmento de previdência complementar aberta, com 40,9% de participação.

Brasilcap

A Brasilcap Capitalização foi criada em 1995, a partir de uma parceria do Banco do Brasil com as empresas Icatu Hartford, Sul América e Aliança da Bahia. Em 18 anos de atuação, a companhia vem diversificando ofer-

tas e orientando a sua produção para o atendimento a diferentes perfis de clientes do Banco do Brasil, onde os títulos de capitalização Ourocap são distribuídos com exclusividade.

Líder de mercado há 17 anos consecutivos, a Brasilcap possui uma base de 4 milhões de títulos ativos e 2 milhões de clientes. A união entre a concepção de produtos únicos no mercado com a ampla atuação da força de vendas do Banco do Brasil se reflete também nos números por unidades federativas: a empresa lidera o mercado em 24 Estados brasileiros. Em números absolutos, as reservas, que eram de R\$ 5,5 bilhões em junho de 2012, subiram para R\$ 7,9 bilhões em junho de 2013. Somente neste ano já foram 74 milhões de reais distribuídos para mais de 11 mil clientes premiados.

Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre

Resultado da aliança estratégica firmada em maio de 2010, pelo prazo de 20 anos, entre o Banco do Brasil, por meio da BB Seguros, e o Grupo Mapfre, o Grupo Segurador atua no mercado brasileiro de seguros, notadamente nos segmentos de seguros de pessoas, ramos elementares e veículos, comercializando seus produtos por meio da rede de distribuição do Banco do Brasil (canal bancário) e de

corretores autônomos (canal corretor). O Grupo Segurador detém posição de destaque no mercado brasileiro de seguros, com um dos mais amplos portfólios de produtos do mercado, além de unidades de negócios especializadas, presença territorial abrangente (presença em 95% do território nacional) e distribuição multicanal.

O Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre está estruturado em duas sociedades holdings - BB Mapfre SH1 Participações S.A. e Mapfre BB SH2 Participações S.A., conforme descrições abaixo:

BB Mapfre SH1

Tem atuação com foco no ramo de seguro de vida e também comercializa seguros habitacional, prestamista e rural.

Mapfre BB SH2

Tem atuação com foco no ramo de seguros patrimoniais, com maior ênfase em veículos. Também atua de forma significativa no canal affinity (parcerias com redes de varejo).

BB Cor Participações

Subsidiária integral da BB Seguridade, possui 100% do capital da BB Corretora, que atua nos canais do Banco do Brasil, prestando serviços de corretagem de seguros, previdência aberta e capitalização da BB Seguridade.

Ramo de Atuação	Prêmios e Arrecadação – Market Share (2º trimestre de 2013)
Consolidado de Seguros	17,8%
Capitalização	34,9%
Previdência Aberta	30,1%

Crescimento consistente no Brasil e no mundo

Grupo Mapfre divulga resultados de suas operações no primeiro semestre



Elina 8

Toneto: resultado mostrou índice combinado total de 90,7% em 2013

Da Redação

Num clima de otimismo e perspectivas favoráveis, o Grupo Mapfre reuniu os jornalistas na sede da Mapfre Serviços Financeiros, em São Paulo, para apresentar os resultados semestrais das operações realizadas pelo grupo no Brasil e no mundo. Inicialmente, em conference call, foram divulgados os dados globais. Em termos de resultados consolidados, no primeiro semestre de 2012, as receitas totais atingiram 13,8 bilhões de euros, com crescimento de 5,2% em prêmios de seguros, comparado com o mesmo período de 2012. Já os resultados também cresceram 5% - lucro líquido de € 456 milhões ou R\$ 1,3 bilhão.

O patrimônio líquido teve acréscimo de € 458,4 milhões (R\$ 1,4 bilhão) atingindo € 10,2 bilhões (R\$ 30 bilhões). Os ativos totais administrados aumentaram 6,8%, cujo

montante chegou a € 67,5 bilhões (R\$ 198 bilhões). No período de janeiro a junho, o grupo ratificou sua posição de liderança do setor na Espanha e na América Latina. As atividades fora da sede representam 69% dos prêmios e 53% dos resultados. Para o presidente mundial da Mapfre, Antonio Huertas, há confiança do grupo no crescimento das operações em mercados na América latina, Estados Unidos, Espanha e Turquia.

“A Mapfre acredita que irá alavancar uma posição competitiva nestes mercados nos próximos anos”, garantiu Huertas.

No Brasil, o Grupo Mapfre contabilizou R\$ 6,9 bilhões no primeiro semestre, com receitas em prêmios e contribuições – um avanço de 22,1%. O mercado nacional representa 20,1% das receitas totais da organização no planeta. Segundo analistas, tais números indicam crescimento de praticamente todos os segmentos em que a empresa atua, com aumento de market share nas principais carteiras.

Executivos e diretores do grupo têm razões de sobra para festejar. O semestre é considerado um dos melhores da história da Mapfre no País. O lucro bruto atingiu R\$ 674 milhões. E o total líquido somou R\$ 137,4 milhões, este 29% superior a igual período do ano passado. Essa performance confirma a melhora da representatividade das

operações brasileiras do lucro líquido global do grupo, que passou de 9,6% para 10,3%.

O presidente da Mapfre no Brasil, Wilson Toneto, avalia os números: “Nosso resultado técnico evoluiu de forma importante, apresentando um índice combinado total (vida e não vida) de 90,7% em 2013 frente a 94,3% em junho de 2012. Este desempenho compensou parte da retração do resultado financeiro afetado principalmente pela marcação ao mercado da carteira de investimentos do grupo no Brasil”.

Saúde

Na ocasião, Toneto revelou que o grupo espanhol começará a atuar na área de saúde até o final deste ano, após receber esta semana a autorização da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Haverá, contudo, o lançamento de um projeto piloto antes de, efetivamente, o Grupo Mapfre disputar o mercado. “Vamos investir em saúde. Precisamos ajustar os detalhes operacionais”, disse o presidente.

Segundo o dirigente, o projeto custará R\$ 20 milhões, em princípio. Contudo, Toneto disse que esse valor pode ser ampliado conforme a necessidade. Numa primeira fase, a organização deve atuar em caráter regional, começando pelos estados do Sudeste. “Nessa região, estão concentrados os principais centros financeiros do Brasil”, justificou. A companhia utilizará a sua própria rede de distribuição para atuar na saúde. Os corretores comercializarão os planos com as empresas. Nessa empreitada, a Mapfre não irá de associar ao Banco do Brasil, seu parceiro comercial em outras frentes.

Empresas estão despreparadas para grandes riscos

Pesquisa da Aon exhibe os maiores obstáculos aos negócios para os próximos 2 anos



Aon apresenta resultados de pesquisa a executivos

A consultora e corretora de seguros Aon realizou um estudo recente com 1415 companhias de mais de 70 países, que apontou as principais preocupações dos gestores sobre problemas que podem afetar os negócios, hoje, e em um futuro próximo, denominada “Pesquisa Global de Gerenciamento de Riscos”. O levantamento elencou as dez maiores dificuldades para as operações dos mais variados segmentos, como agronegócio, aviação, bancos, construção, hotéis, imóveis, varejo, tecnologia e telecomunicações. Na média global, a preocupação mais citada pelos executivos ainda é a de desaceleração econômica e recuperação lenta da economia, seguida pelo receio de

alterações regulatórias e legislativas e o aumento da concorrência.

Bianual, a pesquisa revelou um menor preparo das empresas para lidar com esses problemas e um aumento significativo nas perdas de receita associadas a eles. Segundo o vice-presidente executivo da Aon Risk Solutions, Marcelo Homburger, são muitos os benefícios de se investir em gerenciamento de riscos, entre eles melhores controles internos e padrões de governança e maior retorno para os acionistas. “Empresas com maior maturidade entendem algo que a gestão de riscos não é apenas uma maneira de evitar prejuízos, mas também uma ferramenta para agregar valor à operação”, afirma.

O estudo mostra um aspecto interessante: empresas que possuem departamentos específicos para essa finalidade percebem melhor esses benefícios – ao contrário das que não possuem. Para o diretor da área de consultoria em gestão de riscos da Aon Brasil, Alexandre Botelho, a pesquisa comprova que muitas empresas ainda

dependem da intuição e experiência dos membros da diretoria e não contam com processos estruturados para minimizar incertezas e integrar todas as áreas nas tomadas de decisão. “Em algumas situações, um risco pequeno pode levar a outro mais sério. Um transtorno na rede de fornecimento, por exemplo, pode resultar num impacto aos lucros e à reputação da companhia”, comentou.

A pesquisa teve ampla participação de empresas da América Latina, com mais de 10% da amostragem oriunda dessa região. O levantamento revelou que a percepção das companhias quanto aos maiores riscos para os negócios é variável. A América Latina encara os desafios de mercado de maneira muito diferente da Europa e da América do Norte. “No Brasil, Venezuela, Argentina, Bolívia, Equador e México, por exemplo, as alterações regulatórias e legislativas preocupam muito mais, porque o Estado possui um viés de maior intervenção na economia”, opinou o consultor da Aon Brasil em riscos políticos e regulatórios, Keith Martin.

Riscos cibernéticos: a ameaça persiste no mundo

Outro relatório, desta vez da *Federation of European Risk Management Associations* (Ferma), demonstra que as empresas ainda não estão dedicando tempo suficientes para desenvolver estratégias de mitigação de riscos cibernéticos. Se por um lado, 76% dos entrevistados afirmaram que a segurança da informação e privacidade se tornaram uma preocupação significativa nos últimos 3 anos, apenas 19% dos pesquisados

tinha seguro para segurança e privacidade. Na opinião do vice-presidente sênior da Willis Financial & Executive, Christopher Keegan, com a cobertura contra violações de exposição ‘cyber’ mais disponível, “é hora das empresas agirem para mitigar esses riscos”.

Risco cibernético é uma preocupação para praticamente todas as empresas no mundo. As ameaças não só afetam empresas de comércio eletrônico, mas qualquer

uma que armazena dados pessoais ou utiliza redes de computadores, de acordo com Keegan. Tais organizações são confrontadas por ameaças, como ataques de hackers, violações de dados e tempo de inatividade da rede. Em 2012, os crimes cibernéticos custaram às empresas situadas nos cinco continentes um total de US\$ 388 bilhões, segundo uma recente estimativa do Fórum Econômico Mundial.

Receita para aprimorar gestão e governança da impressão

A redução de papéis impressos contribuiu para o desenvolvimento sustentável



Comunicação Uniuiv

Projeto Gestão de impressos passará a ser um processo evolutivo e natural

Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga. Trabalho: Gestão Sustentável de Impressos da Bradesco Seguros (resumo). Autor: Eugenio Trigueiro Rodrigues

O projeto Gestão de Impressos da Bradesco Seguros (GIMP-BS) visa estabelecer melhorias e automatizar a integração e controles inerentes aos processos de gestão do ciclo produtivo de impressão dentro de empresas prestadoras deste tipo de serviço, conhecidas como print centers. O GIMP-BS monitora acordos de nível serviços operacionais e contratos de apoio. Métricas quantitativas e qualitativas são definidas e cadastradas em banco de dados. Tais indicadores permitem o cadastro de alertas de forma proativa e/ou reativa a eventos geridos e monitorados na ferramenta, possibilitando geração de alertas em dashboard e envio de e-mails automáticos.

Durante a fase de elaboração do projeto, ficou claro que havia duas

funções distintas que se complementavam na busca do objetivo final:

- **Kit Digital:** segmenta os kit's entregues aos clientes, segregando o que será destinado a mídias digitais e o que permanecerá em papel;
- **Gestão:** formata o documento e realiza a medição e acompanhamento do ciclo produtivo das print center, disponibilizando informações de gestão.

O primeiro desafio foi buscar no mercado uma solução que disponibilizasse os serviços de gestão necessários, de

acordo com os processos e requisitos definidos. Após diversas pesquisas, concluímos que a plataforma deveria ser criada. Buscamos um fornecedor que dispusesse de solução de formatação de arquivos em várias linguagens, permitindo a geração de spool para diversas print centers. A ampliação do número destes fornecedores não poderia ser esquecida. Com estas definições atenderíamos a dois requisitos chave do projeto:

- Dominar a formatação dos documentos, retendo internamente este conhecimento;
- Facilitar a distribuição dos serviços entre print centers, aumentando nossa independência em relação às mesmas.

O maior desafio do projeto foi a gestão de stakeholders das print centers, pois a proposta do projeto é antagonista aos seus interesses financeiros, em pelo menos três aspectos: diminuição de papelaria, independência na formatação dos documentos e flexibilidade de troca de fornecedor buscando melhor cus-

to e benefício.

Como convencer um parceiro comercial a investir para ter uma receita menor? Como convencer um fornecedor a transferir o conhecimento e perder a exclusividade? Estes desafios foram transpostos com muita negociação e parceria entre todas as partes.

A segregação e disponibilização das informações de forma digital possibilita uma redução média de 55% de páginas impressas, o que projeta uma economia nos produtos produzidos pela Empresa Auto/RE superior a 200 milhões de páginas/ano.

Conclusão: Após a migração de todos os produtos, o projeto Gestão de Impressos da Bradesco Seguros passará a ser um processo evolutivo e natural. Essa afirmação está respaldada no fato da Bradesco Seguros visitar constantemente seus processos produtivos e de seus parceiros, na busca por melhorias que agreguem em questões ambientais e na interação mais racional com seus clientes.

O projeto teve a motivação inicial de aprimorar a gestão e governança do ciclo de impressão. Cumpriu o seu papel de trazer benefícios financeiros e obter um alto retorno sobre investimento (ROI). Mas, chegamos ao segundo semestre de 2012 com a certeza de que os números positivos não foram os únicos responsáveis por tornar este, um projeto tão especial e inspirador. A redução de impressão em papel contribuiu para o desenvolvimento sustentável. As sólidas relações estabelecidas com diversos fornecedores fomentaram a igualdade social. A busca por um futuro melhor foi, sem dúvida, a maior inspiração para todos.

Como agilizar coleta de dados de sustentabilidade

Iniciativa visa à sistematização confiável de um conjunto de informações



Planilha no Google Docs: respostas do formulário.

Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga. Trabalho: Sistematização de indicadores de sustentabilidade na SulAmérica (resumo). Autoras: Adriana Boscov e Jean Pauline.

A SulAmérica Seguros, Previdência e Investimentos entende sustentabilidade como um tema estratégico dentro de sua linha de negócios e pretende investir em melhorias de processos, produtos e serviços que estejam cada vez mais alinhadas a sua missão, visão e valores. Tornando-se assim uma empresa economicamente lucrativa, ambientalmente correta e socialmente justa. Por isso, desde 2008, a companhia reporta indicadores de sustentabilidade utilizando a metodologia da Global Reporting Initiative (GRI) e vem, anualmente, desenvolvendo novas iniciativas que reforçam esse compromisso e posicionamento estratégico.

Em 2009, com a decisão de criação de uma área de Sustentabilidade Empresarial, a companhia passou a investir em novas iniciativas como integrar a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&FBOvespa e elaborar um Inventário de Emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE), que fo-

ram agregadas ao já extenso portfólio de indicadores da GRI. Com essas decisões, o número de indicadores monitorados aumentou significativamente, trazendo um problema logístico para a área responsável pelo acompanhamento e compilação desses dados. Foi então que a superintendente de Sustentabilidade Empresarial, Adriana Boscov, buscou alternativas de “sistemas de prateleira”, ou, sistemas disponíveis no mercado, para gestão desses indicadores.

Objetivos do projeto: A) Encontrar solução com um custo benefício melhor que as ferramentas de prateleira e customizado às necessidades da SulAmérica; B) Possibilitar gerenciamento da informação pela equipe de sustentabilidade de forma a ter maior facilidade no acesso e controle dos dados; C) Possibilitar que vários usuários utilizassem o sistema simultaneamente; D) Reduzir a troca de e-mails entre usuários e a equipe de sustentabilidade de forma a diminuir o fluxo que sobrecarregava a caixa de entrada da equipe envolvida bem como da rede da companhia; E) Possibilitar que cada usuário seja identificado, inclusive apontando as mudanças de informação realizadas a qualquer momento em qualquer indicador por qualquer usuário e F) Agilizar o processo de reporte, evitando troca de e-mails e arquivos entre usuários e a equipe responsável.

Para agilizar e de organizar o processo de coleta de dados de sustentabilidade, foi desenvolvido um site que agrupa todos os questionários e documentos necessários para comprovar os dados reportados pelos funcionários da SulAmérica sobre diversas iniciativas. Em setembro de 2011, foi iniciado o projeto, analisando primeiramente os indicadores de sustentabilidade GRI e o modo que de elaboração dos formulários com

as perguntas. Em dezembro de 2011, o site foi disponibilizado para os usuários responderem os formulários. Após a primeira coleta, iniciada no período citado, com término em janeiro de 2012, o site sofreu outra reformulação, pois verificou-se que precisava de melhorias, com uma linguagem mais clara definindo as premissas e evidências necessárias para cada indicador. Este processo durou cerca de dois meses.

O site é acessado por mais de 150 funcionários da SulAmérica que reportam os dados do GRI trimestralmente, semestralmente ou anualmente dependendo do indicador. O site é dividido por indicadores, tendo cinco menus e os usuários só tem acesso aos questionários que são de sua responsabilidade. O usuário deve estar logado no e-mail da SulAmérica para ter acesso ao site, por meio do menu no próprio e-mail do usuário. Após o acesso direto ao site, o mesmo localiza o indicador de sua responsabilidade e acessa uma página que contém o formulário, a resposta do ano anterior, as premissas e evidências necessárias para reporte e comprovação dos dados, além de documentos oficiais do próprio questionário.

Diante do case apresentado, podemos afirmar que a criação de um sistema para a consolidação dos indicadores de sustentabilidade proporcionou agilidade e confiabilidade ao processo de coleta de informações de sustentabilidade. Ao passar de centenas de e-mails trocados pelos diversos usuários e seus gestores, percebeu-se que o processo se tornou mais dinâmico e menos cansativo para os usuários. A sistematização trouxe benefícios com a melhora na qualidade da informação, otimização das fases do processo e a consequente economia de custos, pois o sistema foi desenvolvido em uma ferramenta já utilizada pela companhia.

Mundo está em alerta para os desastres naturais

Em seminário, Swiss Re lança microsseguro para famílias pobres e vulneráveis



Claudia, Gomez e o head of Flood Risks da Swiss Re, Jens Mehlhorn

Carlos Alberto Pacheco

As catástrofes naturais são o grande desafio dos governos em todo mundo. Preocupada com a dimensão do problema, a Swiss Re, em parceria com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), realizou o seminário “Riscos de Inundação no Brasil: Impactos no Mercado Segurador, Governo e Sociedade” no dia 20 de agosto. A situação é grave: segundo estudo recente da resseguradora suíça, as perdas materiais decorrentes de inundações poderão triplicar até 2030 no Brasil, pulando de US\$ 1,4 bilhão para US\$ 4 bilhões. Nessa perspectiva, serão afetados 42,5 milhões de cidadãos.

Inicialmente, as atividades do Centro Nacional de Monitoramento e Alertas de Desastres Naturais (Cemadem), criado pelo governo federal no final de 2011, foram apresentadas ao público. Segundo o coordenador-geral de Operações e Modelagem, Carlos Frederico Angelis, o Centro monitora a ocorrência de intempéries climáticas (enchentes e/ou enxurradas, por exemplo) e emite alertas para evacuar núcleos populacionais de uma determinada região afetada pelas alterações do clima.

“Nas últimas décadas, os eventos extremos se acentuaram, sobretudo chuvas fortes, rajadas de ventos e

descargas elétricas”, revela. Além de atuar no sistema de monitoração e alerta, o Cemadem analisa o cenário de risco – mapeia áreas de risco geológico – e mobiliza força tarefa nacional, composta por membros de várias entidades, entre as quais a Defesa Civil, o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) e o Serviço Geológico do Brasil, para averiguar as ocorrências. O centro monitora, hoje, 341 municípios brasileiros, devendo chegar a 821 até o final de 2014.

Em seguida, o superintendente de Planejamento e Estratégia da Central de Serviços e Proteção ao Seguro da CNseg, Paulo Cesar Kurpan Nogueira, falou sobre o papel da central e sua “família de negócios”. Uma delas é o Registro Nacional de Sinistros, que detecta riscos patrimoniais em São Paulo e Rio de Janeiro em mapa georreferenciado. A central já detectou mais de 200 mil registros de sinistros em áreas de risco. Já o consultor em Gestão de Riscos e Desastres do Banco Mundial, Frederico Pedroso, advertiu para a necessidade de uma gestão integrada de riscos e desastres. O Brasil, segundo ele, sofre com as constantes inundações e estiagens. Só nas últimas quatro grandes tragédias (RJ e Pernambuco, sobretudo), os danos materiais chegaram a R\$ 15 bilhões.

O assessor do Programa Senior de Excelência para a Redução do Risco de Desastres (UNISD, em inglês), David Stevens, advertiu: “Até 2030, teremos mais de 2 bilhões de pessoas morando nas cidades. O número de desastres aumenta junto com as grandes concentrações de áreas urbanas”. Para amenizar o problema, ele sugere

conscientizar as pessoas em investir em prevenção, embora reconheça que a tarefa é muito difícil. Stevens também propõe a união dos governos, pesquisadores e a sociedade civil no sentido de empreender ações e minimizar os riscos.

“Microsseguro de inundação”

Na segunda parte do seminário, a A Swiss Re lançou um produto às famílias pobres e de situação de vulnerabilidade social que custa R\$ 246 por residência nas margens de bacias hidrográficas do distrito Sirajganj, em Bangladesh. Trata-se de projeto piloto do “microsseguro de inundação”, que cobrirá 1.661 famílias de dez aldeias localizadas em áreas do distrito de Char Sirajganj. Segundo comunicado do grupo, o produto visa proporcionar alívio de até BDT 8.000 (cerca de R\$ 246) por família, em caso de inundações. Para o ministro de Gestão de Desastres, Abul Hassan Ali Mahmood, as pessoas pobres da zona de Sirajganj e vítimas de intempéries vão se sentir mais seguras.

A client manager da Swiss Re, Claudia Melo, esse esforço deve ser ampliado para cobrir toda Bangladesh. Claudia afirmou que a resseguradora deve trazer esse produto para o Brasil, “ajudando a mitigar as perdas com catástrofes naturais”. Já o head of latin America Treaty Underwriting da Swiss Re, Alfredo Gómez, reiterou a importância de se idealizar seguros simples com amplas cobertas. “O preço tem de ser acessível de acordo com o risco”, destacou. Gómez considera o fluxo de comunicação – serviços de prevenção de riscos, sistema de alerta, fluxo de caixa emergencial, entre outros, - a “linha mestra” do mix de produtos para inundação. E enfatiza:

P.R.A. Super
Campeões

Programa de Reconhecimento
ao Corretor

O P.R.A. Super Campeões está no ar com prêmios incríveis PRA você!

O P.R.A. Super Campeões já começou! Com duração de 9 meses, a Campanha de Vendas da SulAmérica premiará os corretores com melhor desempenho em 2013. Quanto mais vendas você realizar, mais chances tem de ganhar.

- 3 rodadas trimestrais, de abril a dezembro de 2013.
- Premiação nas rodadas com eventos de premiação em todas as filiais.
- Premiação final: Uma viagem com acompanhante para um resort paradisíaco e ainda sorteio de carros.

Aproveite esta oportunidade de viver momentos inesquecíveis!

Participe! Acesse e saiba mais: www.pracorretor.com.br.



Imagens meramente ilustrativas.

SulAmérica

associada ao **ING** 

www.pracorretor.com.br

A polêmica regulamentação do setor. É só mais uma lei?

Leonardo Prado/Agência Câmara



Tzirulnik comentou os aspectos do projeto de reestruturação de leis no evento promovido pela Ansp

Mais transparência e segurança jurídica ao mercado de seguros. Essa foi uma das abordagens de mais um “Café com Seguro”, tradicional evento da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp), realizado em São Paulo no final de julho. O palestrante convidado, o advogado Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro – IBDS,

discorreu sobre o tema “Projeto de Lei 3.555/04 / PL 8.034/2010 – Lei do Seguro”. Após a abertura feita pelo presidente da entidade, Mauro César Batista, Tzirulnik, falando por cerca de uma hora, comentou aspectos do projeto que traz nova reestruturação das leis e normas que hoje regem o contrato de seguro.

O advogado pontuou os benefi-

cios dessa regulamentação, como a uniformização de todo o setor. “Uma sociedade que tem contratos bem estabelecidos e regidos por leis claras e organizadas é mais protegida e com maior previsibilidade”, destacou. Ao final, o acadêmico, organizador do evento e vice-presidente da academia, Homero Stabelini Minhoto, opinou sobre o excesso de burocratização do projeto defendido por Tzirulnik que implica em tempo e custo. Segundo ele, no Brasil há mais de 180 mil leis e seria desnecessária a criação de mais uma. Em sua visão, o PL não estabeleceu a distribuição dos seguros de maneira que possa atender a todos os segurados/beneficiários.

Mauro, por sua vez, considerou saudável o embate de ideias. “São os pontos divergentes que a academia se propõe a debater até se encontrar o modelo ideal e, assim, propiciar cada vez mais o aprimoramento do seguro como um agente protetor que repõe perdas e beneficia a sociedade”, afirmou.

O papel estratégico das empresas de assessorias



Mauro e Jorge: interesse pela regulamentação das assessorias

No dia 1º de agosto, Mauro Batista, como presidente do Sindicato das Seguradoras, do Estado de São Paulo (Sindseg-SP) participou de

almoço oferecido pela Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg-SP). Durante sua palestra, Mauro enfatizou o papel da associação ao criar mecanismos que propiciam condições aos profissionais, desprovidos de grandes estruturas, desenvolverem plenamente suas atividades. “O grande distribuidor do produto seguro, não obstante os bancos, é o corretor. As assessorias são estruturas montadas para ele, o canal que sempre vai despertar os esforços das seguradoras”, ponderou.

O dirigente destacou, ainda, o papel da Susep para a regulamentação das assessorias e lembrou algumas ações do sindicato, como a participação no Instituto São Paulo Contra a Violência, conhecido como “Disque-Denúncia”, em prol da defesa de questões comerciais e da cidadania. O presidente da Aconseg-SP, Jorge Teixeira Barbosa, avaliou positivamente o encontro com o presidente do Sindseg-SP. “Os membros da Aconseg-SP tiveram uma excelente oportunidade de obter mais informações sobre o setor. Além disso, foi importante para ratificarmos o interesse do mercado para a regulamentação das assessorias”, afirmou.

Defensor intransigente das causas do corretor

Presidente da Fenacor, deputado Armando Vergílio fala em almoço do CCS-SP



Vergílio destacou os projetos que defende na Câmara Federal

Da Redação

No início de agosto, o deputado federal e presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergílio, aproveitou o convite feito pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) para um almoço e fez uma espécie de prestação de contas de seu trabalho em prol da categoria. Vergílio atraiu inúmeros profissionais de seguros para o tradicional almoço mensal do clube no Circolo Italiano, em São Paulo.

O mentor do CCS-SP, Alexandre Camillo, agradeceu a presença do presidente da federação: “Mesmo com uma agenda apertada, Armando se mobilizou para estar conosco. orgulha toda a categoria pela sua trajetória profissional”. O parlamentar cumprimentou os presentes e lembrou que é visível o crescimento do setor de seguros no País, mas se faz necessária uma análise sobre mudanças nesse atual cenário. “Orgulho-me de ser corretor, pois graças a essa profissão eu ocupei cargos e contribuo com o desenvolvimento do País”, afirmou. Vergílio destacou os projetos que defende junto à tribuna da Câmara Federal, sobretudo o Projeto de Lei nº 3555/04, que re-

gulamenta o mercado de seguros. Ele é o relator da matéria. Segundo sua previsão, ainda em agosto, estará pronto o texto substitutivo que cria normas voltadas às relações contratuais entre os consumidores e o mercado.

Já o Projeto de Lei Complementar 237/12 está tramitando numa comissão especial da Câmara e Vergílio também é o seu relator. O PL rege a tributação de pequenas empresas e o Simples. “Vamos fazer cinco grandes seminários regionais, um em cada região. Queremos mobilizar a participação da categoria”, prometeu. Ele acredita que essa é uma nova oportunidade de se conseguir uma vitória para uma luta antiga – a inclusão das corretoras seguros no Simples.

O presidente da Fenacor falou sobre o Projeto de Lei 6332/05, que institui o seguro obrigatório de responsabilidade civil para corretores de seguro e de resseguro, do qual é relator. O dirigente comentou que, em outros países, o seguro de RC profissional é bem difundido. No Brasil, geralmente, quem contrata são as corretoras. Mas se o profissional atuante como pessoa física tiver interesse, poderá contratar, “pois se subentende de que ele não tem estrutura, trabalha por conta própria e, portanto, depende mais do seguro para proteger sua profissão”.

O deputado é também autor do Projeto de Lei 23/11, que disciplina o funcionamento das empresas de desmonte de veículos. “A maioria dos veículos são roubados para abastecer o comércio marginal de desmontes. E na esteira desses roubos está a ação

violenta de bandidos que vitima centenas de milhares de pessoas no país. A regulamentação melhora ainda o ambiente de segurança viária, pois muitos carros circulam com peças sem garantia técnica e de procedência”, explica. Para Vergílio, peças com garantia propiciam redução do número de veículos na oficina, viabiliza o seguro popular de automóvel e cria empregos formais.

Microseguro

Outro tema relevante abordado pelo líder da Fenacor é a atualização da regulamentação do microseguro, já aprovada pela Câmara e segue para o Senado. “Esse é o verdadeiro microseguro, pois ele, de fato, ainda não existe no Brasil, apenas seguro de baixo tíquete. Pelo regramento, microseguro não é ‘meio seguro’ que se paga meio prêmio. Esse projeto traz um disciplinamento às operadoras desse produto, inclusive com benefício fiscal e tributário”, esclareceu.

Ao final, o deputado federal abordou outros temas polêmicos. O primeiro trata-se do interesse de associações e cooperativas que atuam como se fossem seguradoras. “Nosso maior erro foi chamar esse mercado de ‘seguro pirata’, pois brasileiro gosta de tudo o que é pirata. Temos de falar que é um mercado marginal, caso de polícia”. Ele também lembrou a regulamentação do agente de seguros, proposta pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). “Já fomos à autarquia diversas vezes e vamos discutir esse assunto no âmbito do Congresso Nacional. O mercado já dispõe de uma distribuição consagrada, por meio dos corretores e seus prepostos. Se precisar de mais capilaridade no atendimento, a solução é simples: regulamentar a figura do preposto”, sugere.

Academia empossa autoridade de grupo segurador



O diretor-geral de Seguros Rurais do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, Luis Carlos Guedes Pinto (foto), tomou pos-

se recentemente como membro da Academia Nacional de Agricultura. Mantida pela Sociedade Nacional de Agricultura (SNA) e presidida pelo ex-ministro Roberto Rodrigues, a academia é um fórum que reúne os principais pensadores e líderes do setor rural brasileiro para debater e trocar experiências sobre projetos e propostas de políticas públicas para o setor. Analistas do setor entendem que o seu papel é

estratégico no cenário do agronegócio brasileiro. A solenidade de posse foi realizada na sede SNA, no Rio de Janeiro.

Guedes Pinto foi ministro da Agricultura no governo Lula e também preside o Conselho de Administração da Bolsa Brasileira de Mercadorias. Os demais membros da academia são os seguintes: Marcus Vinícius Pratini de Moraes, Antonio Delfim Netto, Pierre Landolt, Jório Dauster, João Carlos Meirelles, Ibsen de Gusmão Câmara, Rubens Ricupero, Israel Klabin, Fábio de Salles Meirelles, entre outros.

Desafios e oportunidades do mercado



Enrico Ventura ressaltou a importância das ferramentas tecnológicas

No final de agosto, a Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) realizou sua tradicional “Tribuna Livre” em São Paulo. Na ocasião, os participantes assistiram à apresentação do diretor comercial da Bradesco Seguros Enrico Ventura. Ele falou sobre o tema “Bradesco Seguros: Oportunidades e Desafios do Mercado Segurador”. Durante a ‘Tribuna’, Ventura narrou os desafios e oportunidades, como será feita a reformulação comercial da companhia e lembrou da necessidade de o corretor atender o cliente em sua plenitude. O di-

retor comercial abordou também a importância da utilização de ferramentas tecnológicas na distribuição dos produtos na sociedade.

Corretor

Na opinião de Ventura, o merca-

do gira em torno do corretor. Mesmo que surjam vendas pela internet ou por outro meio, contudo o grande volume de vendas do seguro no mercado brasileiro hoje, está nas mãos desses profissionais. Segundo ele, é necessário explorar bem o trabalho que já está sendo realizado. E fazer mais com as ferramentas que estão disponibilizadas. Porém, Ventura argumenta que as seguradoras também podem contribuir para o crescimento dos corretores de seguros. “Boas ferramentas e uma precisa análise de bancos de dados propiciam excelentes resultados”, frisou o executivo.

O microsseguro e sua capilaridade

A implantação do microsseguro no dia a dia dos consumidores é um grande desafio. Em suma, esse foi o tema da tradicional “Palestra do Meio-Dia” da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), conduzido pelo diretor da Flex Corretora de Seguros, José Caiafa Jr. O palestrante problematizou o tema ao provocar várias reflexões.

As companhias se preocupam em difundir a cultura do seguro na sociedade, que mal sabe o que contrata. Num segundo momento, após a inserção das pessoas nesse meio, surge o desafio de se traduzir o conceito de microsseguro. O futuro cliente não pode ter dúvidas sobre a apólice sobre pena de desistir da contratação. Além disso, o produto precisa ter uma distribuição ágil e com resposta rápido por parte da seguradora. Outro fator são os canais de distribuição, com quais a pessoa sinta empatia. A capilaridade do canal é imprescindível nesse processo.



Não deixe que os problemas odontológicos afetem a saúde financeira dos seus clientes.

O Porto Seguro Odontológico é um seguro diferenciado, que tem como foco a prevenção e não a doença. Com um custo acessível e planos a partir de 4 vidas, o seguro possui processo informatizado de ponta a ponta, o que assegura mais facilidade e qualidade para o seu cliente.

- Abrangência nacional;
- Porta de entrada para venda de outros produtos;
- Gestão 100% on-line;
- Excelente relação custo-benefício.

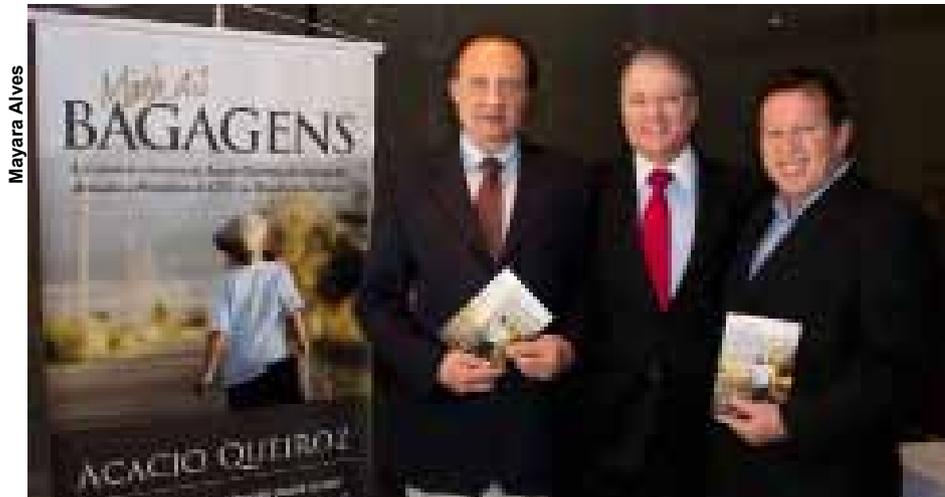
Consulte seu gerente comercial ou acesse www.portoseguro.com.br



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Odontológico

Bagagens de um homem que desbravou o mercado



Mayara Alves

Acacio, entre os diretores da Revista Seguro Total, André Pena e José Francisco Filho durante o lançamento

Unanimidade no mercado nacional de seguros como um empreendedor nato, o presidente e CEO da Chubb Seguros, Acacio Queiroz, lançou em São Paulo uma autobiografia que revela a sua bem-sucedida trajetória de vida e resalta momentos importantes do setor no Brasil, intitulada “Minhas

Bagagens”. Na obra, Acacio defende que o conhecimento deve ser compartilhado. “As lições profissionais e de vida que aprendi aos longos dos anos estão retratadas neste livro e meu objetivo é inspirar outros profissionais a conquistarem seus sonhos”, recomenda o executivo.

Allianz quer faturar R\$ 6 bi até 2015



Antranik Photos & Videos

Lange: meta de R\$ 5,8 bilhões será fruto de grandes investimentos

Com a presença de expressivas lideranças do mercado, o presidente da Allianz Seguros, Edward Lange, participou recentemente de almoço promovido pelo Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) na capital paulista. Lange expôs seus planos para atingir uma receita de R\$ 5,8 bilhões até 2015.

Hoje, a companhia possui uma invejável carteira de 78 milhões de clientes em cerca de 70 países. Em 2012, a empresa obteve receita de 106,4 bilhões de euros. Para alcançar a marca de quase R\$ 6 bilhões, segundo Lange, a Allianz irá fazer grandes investimentos para o novo edifício corporativo, a criação de resseguradora local e o Allianz Parque (novo estádio do Palmeiras). “Temos investido no relacionamento com os corretores”, acrescentou. A companhia possui um cadastro de 21 mil corretores, dos quais 14 mil estão ativos.

Liderança e motivação

A partir das experiências de Acacio, o livro reúne tópicos que explicam liderança moderna, otimização do tempo, equilíbrio entre carreira e vida pessoal, conflito de gerações, motivação, entrega de resultados, determinação, empenho, foco, coragem e serve como fonte de inspiração para os mais diversos perfis de profissionais. A publicação é patrocinada pela Chubb Seguros e será utilizada como uma estratégia de relacionamento entre a companhia, parceiros de negócios, públicos de interesse e formadores de opinião. Os diretores da Revista **Seguro Total**, André Pena e José Francisco Filho, receberam um exemplar autografado. “Fiquei satisfeito em contar com a participação de vocês”, disse o presidente da Chubb em e-mail recente enviado à redação.

Comunicação pode exercer influência

Em mais uma Palestra do Meio-Dia da APTS, no dia 4 de setembro, o consultor e corretor de seguros Richard Hessler Furch apresentou um tema intrigante. Ele falou sobre a “Influência e Liderança de Perfis: Obtenha Melhores Resultados na Gestão de Equipes”. Ele fez comentários sobre as teorias de mapeamento comportamental do psiquiatra suíço Carl Jung e do psicólogo americano William Marston para transmitir estratégias de comunicação assertiva, influência e liderança, direcionadas ao gerenciamento de conflitos nas empresas. Para ele, o processo de comunicação deve ser capaz de influenciar as pessoas.



**MENOS TEMPO CALCULANDO,
MAIS TEMPO PARA
FAZER BONS NEGÓCIOS.**



**NA
MEDIDA**
seguro de vida + previdência

O único simulador que integra
Previdência e Seguro de Vida.

icatusseguros.com.br/namedida

A Icatu Seguros lança o primeiro simulador do mercado que mostra de forma rápida e simples como os produtos de Seguros de Vida e Previdência funcionam de forma integrada. A partir de poucas informações, é possível calcular capital segurado recomendado, contribuição mensal em previdência, reserva acumulada em previdência na data da aposentadoria e renda após o período de acumulação. Tudo de que o seu cliente precisa para tomar uma decisão acertada e fechar com você um excelente negócio.

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.

Central de Relacionamento do Corretor 0800 285 3002



icatusseguros.com.br



[/icatusseguros](https://www.facebook.com/icatusseguros)

Procura por medicina complementar é progressiva

Segundo a FenaSaúde, clínica médica somou 5,8 milhões de consultas

Carlos Alberto Pacheco

O ano de 2012 tem surpreendido os empresários do ramo da saúde privada pela demanda por serviços médicos que superou em pouco mais de 10% os números de 2011. Os dados do 4º Boletim de Indicadores Assistenciais da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) retratam bem essa realidade. No ano passado, os 15 grupos de operadoras de planos e seguros de saúde associados à federação custearam 371 milhões de eventos assistenciais – internações, exames, consultas, terapias, atendimentos ambulatoriais e procedimentos odontológicos. Há um inequívoco aumento na procura por procedimentos, pois, ao final de 2012, constatou-se uma retração de 2,9% da quantidade de beneficiários ligados a planos privados desses grupos. Segundo o boletim, os atendimentos resultaram em despesas na ordem de R\$ 30,1 bilhões.

Os números revelam dados ascendentes em vários níveis. Os indicadores registraram 1,9 milhão de internações e cerca de 73 milhões de consultas médicas, representando crescimento de 22,8% e 5,7%, respec-



Coriolano: País sofre profundas transformações estruturais que impactam setor de saúde

tivamente. O número de exames complementares chegou a 194,7 milhões, média de 14 exames feitos por beneficiário. Isso significou um avanço de 7% em termos de pedidos de testes e análises a cada consulta realizada, ou seja foram quase três exames por consulta. Procedimentos odontológicos e terapias registraram também evolução de 10% e 11%, sendo feitas, respectivamente, 41,5 milhões e 15,3 milhões em assistências.

Os dados do 4º Boletim mostram abrangência por especialidade. Vejamos: a procura por clínica médica atingiu 5,8 milhões de consultas, ginecologia e obstetrícia (3,3 milhões), pediatria (2,5 milhões) e oftalmologia (1,9 milhão). A diferença é sensível em relação às nações desenvolvidas. A média de consultas por pessoa foi superior a cinco por ano, colocando-se bem acima dos últimos registros de países como Reino Unido e Estados Unidos. E mais: no grupo de operadoras da FenaSaúde, a taxa de frequência de alguns exames de alta complexidade (ressonância nuclear magnética e tomografia computadorizada) também superou a média constatada na Alemanha, Austrália e Canadá. Foram 131 exames a cada mil beneficiários, média seis vezes superior a do Sistema Único de Saúde (SUS).

Na avaliação do diretor-executivo da FenaSaúde, José Cechin, os cidadãos hospitalizados são responsáveis pela maior parcela da despesa assistencial entre as operadoras de saúde. “As internações representaram, em 2012, um custo de R\$ 15,8 bilhões às operadoras associadas à federação, ou seja, mais da metade do total das despesas assistenciais das empresas”, informa. Para Cechin, trata-se de grande im-



Zornig: Fidelização da clientela é a meta principal, por meio de um atendimento diferenciado

pacto nos gastos, sobretudo pelo custo elevado de materiais e medicamentos e do uso de “OPME” – órteses, próteses e materiais especiais.

O levantamento da federação considerou informações de 29 operadoras de planos e seguros, integrantes de 15 grupos empresariais. Ao final do ano passado, estas empresas respondiam por 36,4% dos beneficiários de todo o mercado de saúde suplementar, sendo 13,8 milhões atendidos por planos de assistência médico-hospitalar e 10,5 milhões por planos exclusivamente odontológicos. Mas, com a entrada de duas novas associadas, a entidade passou a representar 31 operadoras, integrantes de 17 grupos empresariais.

Numa análise igualmente realizada do mercado de saúde suplementar, o presidente da Bradesco Saúde e da Mediservice, Marcio Coriolano, avalia que nos últimos anos, o País tem sofrido profundas transformações estruturais que impactam setor de saúde. “O Brasil testemunha a redução expressiva da taxa de natalidade, concomitante ao crescimento da expectativa de vida da população, alterando a pirâmide etária, cada vez mais parecida com a

A fórmula
do sucesso:

Administração⁺
Seguros⁼
Oportunidades²

Graduação em
Administração +
Seguros e Previdência

É esse diferencial
que vai impulsionar
sua carreira!

O Bacharelado em 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 sobre seguros e temas correlatos.

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

Informe-se sobre as formas de ingresso no curso:
www.esns.org.br/processoseletivo

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

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



ESCOLA SUPERIOR
NACIONAL DE SEGUROS

www.esns.org.br | 0800 025 3322



Lopes: prevenção de doenças por meio de monitoramento médico e mapeamento

de países desenvolvidos”, destaca. Tais fatores acarretam aumento da idade média dos brasileiros, e, conseqüentemente, surgimento de doenças crônicas como diabetes, hipertensão, câncer e Alzheimer. “Todas essas enfermidades demandam tratamentos mais prolongados e geram maiores custos assistenciais”, lembra Coriolano.

Segundo seus cálculos, em 2012, os componentes saúde e cuidados pessoais do IPCA sofreram variação de 11,9%; serviços médicos e dentários, 10,1%; serviços laboratoriais e hospitalares, 6,6%; e os gastos com hospitalização e cirurgia, 7,1%. Nesse mesmo ano, os planos de saúde foram reajustados em 7,9%. A Bradesco Saúde e a Mediservice encerraram o primeiro semestre de 2013 com mais de R\$ 6,5 bilhões em provisões técnicas, tendo registrado crescimento de 57,5% em relação ao mesmo período de 2012.

“A Bradesco Saúde dispõe de produtos que atendem aos diferentes perfis de empresas que contratam o benefício para os seus colaboradores”, realça Coriolano. Os produtos têm custos competitivos e diversos benefícios, entre os quais a flexibilidade dos produtos, central de atendimento ao segurado 24 horas durante toda a semana, assistência pessoal, desconto em farmácias, entre outros. Líder do mercado

de saúde suplementar no segmento de planos e seguros coletivos, a Bradesco Saúde e sua controlada Mediservice atendem a mais de 4 milhões de segurados. Estão presentes em cerca de 5,5 mil municípios do País.

Investimento em TI

As companhias que operam o segmento de saúde buscam adequar-se à atual conjuntura com atuação diferenciada. No caso da SulAmérica Seguros, a estratégia para crescer alia agilidade na contratação dos produtos e serviços e transparência no momento da entrega. A empresa investe no aprimoramento de processos e na área de tecnologia da informação. “No ano passado, o investimento foi significativo e resultou em aumento de 50% na capacidade de processamento não só em saúde, mas em todas as linhas de negócios da companhia”, revela o vice-presidente de Produtos de Saúde e Odontologia da SulAmérica, Maurício Lopes.

O crescimento da companhia foi nítido em saúde e odontologia, sobretudo a carteira de seguros para pequenas e médias empresas (PMEs). No ano passado, essa carteira evoluiu 30% em prêmios e 17,6% no número de segurados. Neste segundo trimestre, a SulAmérica obteve expansão de 26,6% em relação a igual período de 2012, passando a representar 20% do total de prêmios do segmento, além do crescimento de 13,4% da receita de seguros odontológicos aliado ao aumento de 21,8% do número de beneficiários desta carteira.

“A SulAmérica vem construindo sua visão de futuro no seguro saúde a partir da seguinte diretriz: gestão de sinistros aliada à gestão integral de saúde”, revela Lopes. Como diferencial, ele destaca o ‘Saúde Ativa’, um conjunto de programas criado em 2002 que visa à promoção da saúde de seus

segurados. O objetivo é prevenir doenças por meio de monitoramento médico e mapeamento dos riscos de saúde dos clientes. Em 2012, a companhia investiu R\$ 22 milhões neste programa, tendo atendido mais de 500 empresas e 90 mil segurados.

Atendimento diferenciado

A fidelização da clientela é a meta principal da Allianz Saúde, por meio de um atendimento diferenciado. “Criamos ambiente e condições favoráveis aos clientes, de modo que não seja necessário trocar permanentemente de plano. Afinal, somos os guardiões do montante depositado pela empresa”, conceitua o diretor Allianz Saúde, Alexandre Zornig. Preservar o valor confiado à companhia é condição sine qua non para a manutenção do bom serviço. Os planos atendem a duas modalidades: até 99 vidas (pequenas e médias empresas – PMEs) e acima de cem (empresarial). É possível escolher entre seis categorias de planos, com diferentes níveis de reembolsos para livre escolha, rede referenciada e acomodações, em caso de internação.

Companhia melhor avaliada no Índice de Desempenho da Saúde Suplementar da ANS, a Seguros Unimed trabalha para manter nível de excelência no atendimento médico aos associados. E empresa disponibiliza



Moliterno: crescimento sustentado e produtos e serviços de qualidade aos clientes

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. Tornando-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

Ações ‘profiláticas’ contra a sinistralidade

o seguro saúde, que pode ser contratado por empresas dos mais variados setores e portes em sistema de livre escolha, mediante reembolso das despesas efetuadas no Brasil e no exterior, dentro dos limites contratados. A Seguros Unimed manteve a nota da agência de classificação de risco Austin Rating em AA- (duplo A menos), o que, segundo a empresa, comprova a “excelente solidez financeira intrínseca da instituição”.

Para o presidente da Seguros Unimed, Rafael Moliterno Neto, o quarto lugar no ramo de saúde, entre as maiores empresas do setor, lhe confere credibilidade. “Mantemos um crescimento sustentado em nossa atividade, pois oferecemos produtos e serviços de qualidade aos clientes”, explica. No primeiro trimestre de 2013, a companhia apresentou notável expansão em relação a igual período do ano passado nos ramos de vida, saúde, previdência e odontologia. Especificamente em saúde, o total de prêmios foi de R\$ 230.705 milhões (alta de 28,9%). O Sistema Unimed reúne 18 milhões de clientes espalhados pelo País, além de 367 cooperativas e 112 mil médicos cooperados. Uma das frentes no plano de expansão da empresa prevê uma novidade: o lançamento do seguro de responsabilidade civil para os profissionais médicos.

De um modo geral, as companhias utilizam de ações inteligentes para impedir que a sinistralidade atinja a níveis insustentáveis. No caso da SulAmérica, as carteiras de saúde e odontologia apresentam bons resultados, embora os custos médico-hospitalares permaneçam em patamares altos, além do aumento da utilização dos planos, situação esta observada desde o início de 2012. “Com uma série de ações, a companhia conseguiu reverter a tendência no segundo semestre do ano passado. A maior seletividade na subscrição, a aceleração das vendas novas e o reforço da gestão de saúde e de sinistros produziram o efeito necessário para equilibrar o resultado no ano anterior”, explica Maurício Lopes.

A Allianz Saúde possui um antídoto importante no combate aos sinistros: chama-se prevenção. “Tratamento bom é o que custa mesmo”, defende Alexandre Zornig. Um aliado nesse processo é o setor de recursos humanos, que auxilia o gerenciamento do uso do plano, otimizando-o. “Por meio do RH, colhemos orientações para o uso racional do plano e na prevenção de doenças. O resultado é evidente: o número de sinistros cai e, conseqüentemente, os

custos”, comenta. Prevenir é um verbo que se rima no ambiente corporativo. Por meio de avaliação médica anual, esses beneficiários recebem informações sobre cuidados com a saúde conforme o seu perfil, comportamento, hábitos e condições físicas. Menos despesas e menos exames. Ganham todos – companhia, empresa e os funcionários.

Na opinião do presidente da Bradesco Saúde e da Mediservice, há outro fator que contribui para o aumento dos custos, acima da inflação: é a uso de novas tecnologias nos diagnósticos e tratamentos. Embora esses novos processos contribuam para melhorar a saúde da população e reduzir as taxas de mortalidade, muitas vezes são acionados sem a comprovação de sua eficácia. “O consumidor também tem sua parcela de responsabilidade. Ele precisa estar atento ao uso dos serviços de modo responsável, evitando onerar ainda mais um sistema que, por sua natureza de mutualismo, aumenta seus custos na medida de sua utilização”, comenta Coriolano. E ressalta que a adoção de programas de promoção da saúde e prevenção de doenças cresce entre as operadoras e a expectativa é que venham a reduzir a demanda futura por tratamentos.

Total de beneficiários do sistema caminha para 50 milhões

Segundo dados recentes divulgados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o segmento de planos médicos, que vinha crescendo com índices anuais em torno de 4,9%, nos últimos cinco anos, teve seu ritmo reduzido para 2,7%, em junho último – no total de 49,2 milhões de beneficiários. No conjunto das

empresas associadas à FenaSaúde, houve decréscimo de 1,7% no total de beneficiários. No setor de planos exclusivamente odontológicos do mercado da saúde suplementar, a redução da expansão foi ainda maior, passando de média anual de 18,2% em cinco anos para 5,5% em 2013, fechando em 19,1 milhões de beneficiários.

A FenaSaúde representa 31 operadoras de planos e seguros de saúde (dentro de 17 grupos associados), responsáveis pela cobertura de 25,2 milhões de beneficiários, sendo 16,8 milhões de beneficiários de planos de assistência médica e 8,4 milhões de planos exclusivamente odontológicos. Os dados são de junho de 2013.

Grupo Educacional Impacta Tecnologia

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.



/Grupolmpacta



@Grupolmpacta



/Grupolmpacta



blog.impacta.com.br



Grupo Educacional
IMPACTA
TECNOLOGIA

Central de atendimento: (11) 3254-2200 | www.impacta.com.br

Conquista do mercado de resseguro

A portrait of Dilmo Bantim, a middle-aged man with short dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and a striped tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background behind him is a light gray with a pattern of diagonal lines.

CVG SP

O atual presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Dilmo Bantim, quer empreender várias ações para realçar o trabalho da entidade.

Afinal, experiência não lhe falta: pós-graduado em Gestão de Seguros e Previdência Privada, Dilmo foi vice-presidente do CVG por duas vezes e ocupou cargos de diretoria entre 1997 e 2008. Cursos e grade de eventos pontuam o trabalho do CVG.

Carlos Alberto Pacheco

Revista Seguro Total – Em setembro, você completou seis meses como presidente do CVG-SP. As principais ações estão concentradas na realização de eventos e cursos, não?

Dilmo Bantim - Perfeitamente. A diretoria da entidade definiu as metas para o biênio 2013/2014, com a estruturação de um plano de ação contendo uma grade de 13 eventos, que abrangem almoços e seminários. Essa grade não contempla os cursos, pois eles já são uma tradição no âmbito do CVG. Todo o planejamento é feito com a devida antecedência. O resultado é observado na prática: realizamos dois importantes almoços, reunindo, cada qual, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marco Antonio Rossi, em maio, e o presidente da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Osvaldo do Nascimento, em abril passado.

ST – O que representa para o CVG-SP a aceitação de resseguradores que atuam em riscos pessoais?

DB – A entidade sempre teve um ressegurador em seu rol de associados, como foi o caso do IRB Brasil Re. Com a abertura do resseguro no País, muitas empresas estabeleceram bases no território nacional, organizaram suas reservas e seguem as diretrizes fixadas pela Superintendência de Seguros Privados – Susep. Hoje, o Brasil exhibe um mercado de resseguro aberto. Então, nós queremos aumentar a penetração do CVG nesse mercado. Fizemos um levantamento sobre a atuação das companhias no País, identificamos resseguradores locais que trabalham com seguro de riscos pessoais e de pessoas e fomos até eles. Já temos a adesão de nomes importantes do resseguro no quadro de associados

do clube. Que local mais adequado poderia existir para as resseguradoras do que uma entidade da qual fazem parte principalmente as seguradoras? É a união do útil ao agradável.

ST – Quantas companhias do gênero estão integradas no CVG-SP?

DB – Temos 14 resseguradores ligados ao mercado de pessoas, além de formalizarmos um contrato com mais quatro companhias.

ST – O presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento, em almoço promovido pela entidade, enfatizou a importância do VGBL Saúde, ainda em tramitação no Congresso Nacional. Qual é a sua expectativa quanto a sua aprovação?

DB – A minha expectativa é a melhor possível. De um modo geral, esse produto é fundamental, sobretudo, quando se analisa o panorama da saúde pública no Brasil. A FenaPrevi esteve algumas vezes em Brasília e conversou com os parlamentares. Entendo que o financiamento pessoal da saúde é estratégico: o interessado precisa criar um fundo e estrutura financeira adequados para suportar as despesas médicas. A indústria de seguros trouxe a resposta. Ter o dinheiro na mão e dispor dele para garantir qualidade de vida é missão importante dos seguros, mas também é um dever de cada um. O VGBL Saúde é o produto que assegura às pessoas que mais precisarão de procedimentos médicos os recursos necessários para garantir o seu bem-estar.

ST - Você acredita que produtos de acumulação podem propiciar à pessoa um melhor planejamento de sua vida em termos de longevidade?

DB – Há várias empresas brasileiras que disponibilizam planos de previdência aos seus funcionários. Em qual seria

a razão disso? Se avaliarmos historicamente a trajetória da previdência estatal, é perceptível a redução paulatina dos valores de benefícios. Hoje, o teto estabelecido é dez salários mínimos. Mas, em função da aplicação do fator previdenciário, provavelmente o beneficiário acabará recebendo 8,5 salários. Em suma, terá menos disponibilidade financeira, o que é uma dedução lógica. As pessoas mais estruturadas abrem uma conta de poupança, se preparam para o futuro. Contudo, é da natureza do ser humano não ter essa preocupação. O fato inquestionável é o seguinte: o plano de previdência, por exemplo, é uma forma organizada de se obter no futuro recursos suficientes que complementem a renda. Quando as pessoas se aposentam, percebem uma redução de gastos em relação à época em que trabalham. Por outro lado, existe o risco de gastos mais elevados com a preservação da saúde. Nesse cenário, o grande aliado são as seguradoras e seus profissionais competentes, que oferecem ferramentas, cujo diferencial está na complementação eficiente da aposentadoria. O cidadão se aposenta com dignidade e segurança. Longe de quaisquer problemas ou dores de cabeça.

ST – Qual é a sua análise sobre o crescimento dos setores de previdência privada, saúde suplementar e capitalização?

DB – Com a melhora da renda média do brasileiro verificada nos últimos anos, evidentemente esses setores que você mencionou crescem a taxas bastante positivas. Minha expectativa é a de que a política econômica sob controle somada às mudanças na legislação e às novas formas de distribuição do seguro terá reflexos no desempenho dos seguros como um todo, que continuará sendo representativo no conjunto de riquezas produzidas pelo País.

Ampla vitrine do conhecimento, bem-estar e saúde

Palestras, lançamentos de livros, produtos e serviços pontuaram o Conarh 2013

Foto: Senior Sistemas



Empresas mostraram produtos e serviços, atraindo um bom público em seus estandes

Carlos Alberto Pacheco

Às vésperas de completar o seu 40º aniversário, o Congresso Nacional sobre Gestão de Pessoas (Conarh) vive um momento especial. Organizado tradicionalmente pela Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH), o evento caminha para bater recorde de participação. Na edição de 2013, 81 expositores, cem palestrantes e mais de 20 mil visitantes e 128 palestrantes marcaram presença nessa que é considerado o maior acontecimento da área de recursos humanos da América Latina. Com o tema “Reinventar a Gestão: Uma Construção Coletiva”, o congresso é realizado no Transamerica Expo Center, em São Paulo, desde 2005. O objetivo, segundo os organizadores, é provocar reflexões e soluções que levem as pessoas a repensar o modelo de gestão, que deve ser pautado pelo diálogo e inovação constante.

Como sempre, empresas de saúde suplementar reuniram um bom número de visitantes em seus estandes. A Seguros Unimed atraiu o público com palestras e tardes de autógrafo e expôs sua gama de produtos nas áreas de vida, previdência, saúde e odontologia. Na visão do presidente da Seguros Unimed, Rafael Moliterno Neto, o congresso é uma excelente oportunidade de estreitar relacionamen-

tos com os clientes. “O Conarh prova a cada edição que o capital humano é o diferencial nas empresas”, acrescenta. Além disso, Moliterno destaca que o RH é fundamental no momento da contratação de um serviço.

O diretor corporativo da Amil, Norberto Birman, acredita que essa é uma grande chance para os profissionais do setor conhecerem o “mundo Amil”. Os visitantes que comparecem ao estande podem realizar testes de glicemia, medir pressão arterial e massa corpórea. “Há 35 anos nós firmamos esse compromisso de cuidar da saúde do brasileiro”, comenta. A Amil possui, hoje, nos cálculos de Birman, 6,5 milhões de clientes. O diretor tem uma plena certeza: a saúde é o ponto fundamental no pacote de benefícios de qualquer organização. Birman defende uma gestão médica que leve qualidade de vida à sociedade. E o Conarh 2013 serve para reforçar essa tese defendida pela Amil há mais de três décadas.

No segmento odontológico, há otimismo. O diretor de Desenvolvimento de Mercado da OdontoPrev, Renato Velloso Dias Cardoso, considera o evento o mais expressivo do ano para a empresa. “Aqui, nos revemos os amigos, encontramos clientes e consolidamos importantes relacionamentos”, afirma. Em sua análise, o mercado cresceu num

ambiente de benefícios corporativos que retêm talentos. Em seu estande, a Odontoprev colocou à disposição um consultório modelo para atendimento emergencial dos participantes, além de exibir um software de avaliação bucal.

O grupo Tempo Assist também marcou presença, apresentando ao público seu mix de produtos de duas empresas – Gama Saúde e Tempo Dental. Na opinião do vice-presidente da Gama Saúde, José Augusto de Paula, é no Conarh que as empresas ouvem e entendem as necessidades do mercado por meio do contato com os departamentos de RH. A Gama Saúde oferece o sistema de co-gestão, por meio do qual o cliente possui controle da decisão da assistência médica, terceirizando as necessidades operacionais e administrativas. Em relação à Tempo Dental, o seu vice-presidente, Júlio César Felipe, é categórico: “O plano odontológico é o benefício que mais cresce no Brasil. As empresas reconhecem que cuidar da saúde bucal dos colaboradores traz várias vantagens. Doenças pulmonares e cardiovasculares, além da diabetes, podem ser prevenidas”.

Reforçando a tese de que o RH tem papel preponderante na escolha dos benefícios na esfera privada, o superintendente regional SP/RJ da MetLife Seguros, Marcio Braga, analisa o atual panorama da gestão do capital humano. “Existe uma tendência de se valorizar o profissional por meio de uma política correta de benefícios”, avalia. Acompanhando essa tendência, a MetLife apresenta e produtos e lançamentos aos clientes. “Valorizamos não só papel do RH, mas também do corretor”, ressalta. É a quinta vez que a empresa participa do evento, A novidade foi Dental PME Mais, plano odontológico desenvolvido para atender às necessidades de empresas de pequeno e médio porte.

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

“É preciso dedicação e paixão por aquilo que se faz”



Gabriel com os filhos Henrique e Victor no Guarujá: piscina compõe momento inesquecível: troca de afeto compõe o belo cenário

É possível um homem dedicar-se com afinco ao trabalho e na mesma intensidade à família? O diretor comercial trade e corporativo da Assist Card em São Paulo, Gabriel Rego, prova que sim. Com uma sólida carreira no setor, além de experiências marcantes em serviços e varejo, Gabriel galgou passo a passo até liderar a área comercial corporativa da companhia. “Você deve descobrir seus pontos fortes e potencializar talentos, fazendo a diferença”, sugere o executivo para quem deseja vencer.

Casado com a professora Thais Affonso, ele é apaixonado pelos filhos Victor, de 4 anos, e Henrique, de 1 ano e meio – um ‘paizão’ na acepção da palavra. Tanto é que viaja ao lado deles e curte cada momento dos pequenos. Como projeto futuro, pretende escrever uma autobiografia. É polivalente: pratica futebol, joga xadrez e toca viola. “Tenho momentos de planejamento, mas vivo intensamente o presente”, revela.

Seguro Total – Como chegou à atual profissão? Fale um pouco sobre sua trajetória.

Gabriel Rego – Comecei a trabalhar desde cedo para custear os estudos e me formei em Direito. Nesse período senti o prazer de atuar na área comercial e, quando concluí o curso, não parei mais de me envolver nessa área. Continuei na carreira comercial e, nos últimos 15 anos, atuei nos setores de serviços e varejo em grandes multinacionais. Ansioso desde pequeno e sempre buscando novos caminhos em minha carreira, decidi ir atrás de novas oportunidades no mercado de seguros porque entendia que este era um mercado de grandes possibilidades de crescimento no Brasil. Foi quando conheci a Assist Card, com forte atuação no segmento de assistência viagem, e que também encontra-se em expansão. Não tive dúvidas e parti para o desafio. Hoje, lidero a área co-

mercial corporativa da companhia, atuando diariamente com diversos players do mercado securitário.

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

GR – Em qualquer mercado, não há uma forma pré-definida que garanta o



Executivo lidera a área comercial corporativa da companhia, atuando com vários players



Gabriel e Victor no Pacaembu: torcida para uma vitória do 'Timão'

sucesso, mas acredito em ações e comportamentos que forneçam um atalho a esta jornada. É preciso dedicação e paixão por aquilo que se faz. Isso é o começo, além de autoconhecimento. E mais: você deve descobrir seus pontos fortes e potencializar determinados talentos, fazendo a diferença, bem como saber também onde estão suas fraquezas para aprimorar e ajustar constantemente. É preciso, ainda, focar no relacionamento com as pessoas que estão a sua volta. O caminho é mais fácil quando se somam forças. Entender e conhecer essas pessoas que trabalham com você pode fazer a diferença, principalmente quando você se destaca pelo exemplo.

ST – Quais os seus planos profissionais e pessoais que o senhor pretende concretizar até o final do ano?

GR – No âmbito profissional, concluir a reestruturação comercial da Assist Card elevando-a ao próximo nível. Já temos as bases consolidadas e nossa estratégia está bem definida de onde e como vamos atuar nos próximos anos. Até o final deste ano, pretendemos afeirir parte dos resultados das ações que estamos implementando. Na questão pessoal, dedicar mais tempo para a família. Pretendo fazer mais duas viagens com meus dois filhos. Também estou

me aventurando agora na prática do tênis, influenciado pelo meu filho Victor, de 4 anos, que se tornou um apaixonado pelo esporte.

ST – Tem algum sonho que ainda não realizou? Qual?

GR – Possuo alguns sonhos a serem realizados, como participar da educação ativa dos meus dois filhos nestes próximos anos e poder oportunizar um caminho a ser seguido.

Quero também escrever uma autobiografia, que contenha as realizações que ainda alcançarei, bem como toda trajetória até lá.

ST – Pratica algum esporte ou possui algum hobby?

GR – Sou “atleta de fim de semana”. Jogo futebol regularmente para manter a forma, descontrair e, claro, praticar. Vou ao estádio frequentemente assistir ao vivo várias partidas de futebol. Em termos de hobby, também sou enxadrista e violista. Sempre que tenho uma oportunidade, estou tocando ou jogando.

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

GR – Realizei inúmeras viagens nacionais e interna-

cionais. A que mais me marcou foi a primeira vez que levei meu primeiro filho a uma viagem mais longa. Ele tinha apenas 1 ano de idade e fomos a Caldas Novas, cidade turística no interior de Goiás. Foi uma experiência inesquecível vê-lo se deliciando nas águas quentes.

ST – Qual é a sua filosofia de vida?

GR – Viver cada momento. Tenho momentos de planejamento, mas vivo intensamente o presente, principalmente valorizando as relações pessoais com família, amigos e colegas de trabalho.



Gabriel e Henrique fizeram para obrigatória para foto no Cristo Redentor no RJ

Zurich Seguros nomeia executivos



Sergio Wilson Ramos Junior

A Zurich Seguros nomeou o executivo Sergio Wilson Ramos Junior, vice-presidente de Personal Lines, para assumir a vice-presidência de Sinistros da Zurich Seguros no Brasil. Formado em Administração de Empresas, o executivo possui quase 32 anos de experiência no mercado segurador “Estou motivado com esta nova missão de gerir a área de Sinistros da Zurich Seguros para aprimorar o resultado de nossas equipes”, afirma Sergio Wilson.

No Espírito Santo, a seguradora contratou para seu time Paulo Cesar



Paulo César Mascarate Lima

Marcate Lima que assumiu o cargo de Gerente Comercial de Seguros Gerais da filial. Com 20 anos de experiência no mercado, Mascarate ficará responsável por desenvolver os negócios de Seguros Gerais da Zurich Seguros, estabelecer um canal de relacionamento com os mais de 1000 corretores no estado capixaba. “O estado vem demonstrando potencial econômico pelo grande número de indústrias, além de ser um importante polo exportador. A Zurich Seguros está atenta a esse cenário econômico”, comenta o executivo.

SulAmérica cria nova vice-presidência



Renato Terzi

A SulAmérica unificou as áreas de Projetos Estratégicos, Inteligência de Mercado, CRM e Marketing em uma nova vice-presidência sob o comando do executivo Renato Terzi, que terá o desafio de buscar maior sinergia entre os diversos produtos da SulAmérica. O executivo, que está na SulAmérica há um ano, tem grande expertise em Ma-



Carlos Alberto Trindade Filho

rketing, Vendas, Tecnologia, Projetos e Planejamento.

Com esta mudança, Carlos Alberto Trindade Filho, vice-presidente de Automóveis e Ramos Elementares, passa a liderar também as áreas de Vida e Previdência. Trindade possui mais de 30 anos de experiência no mercado e na SulAmérica foi executivo de diversas áreas.

Seguros Unimed anuncia diretor



Adelson Severino Chagas é o novo diretor de Finanças e Administração da Seguros Unimed. Desde

julho, o executivo está à frente dos núcleos de Administração, Finanças e Assessoria Jurídica. Chagas é pós-graduado em Gestão Empresarial pela Universidade Tiradentes (Unit) e graduado em Medicina pelo Centro de Ciências Biológicas e da Saúde da Universidade Federal de Sergipe. Atualmente é presidente da Federação Interfederativa das Sociedades das Cooperativas de Trabalho Médico da Região Equatorial (2011-2015). “O meu maior objetivo agora é reforçar o ótimo trabalho que já vem sendo feito na Seguros Unimed”, declarou.

CNseg: comissão elege ouvidor



A Comissão de Ouvidorias da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) acaba de eleger

o novo presidente. O advogado Silas Rivelle, atual ouvidor do Grupo Seguros Unimed, assume o cargo com o desafio de implementar os indicadores de eficiência das ouvidorias e incentivar sua utilização como canal de aproximação do mercado segurador de órgãos reguladores e de proteção ao consumidor. Segundo o novo presidente, uma das principais missões das ouvidorias hoje é ampliar a capacidade de resolução de conflitos no âmbito interno das empresas.



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



Tokio Marine investe no Varejo



O canal de varejo representa atualmente 66% do volume de prêmios da operação da Tokio Marine Seguradora no Brasil. Tendo em vista

esse cenário e preocupada em manter um relacionamento sólido e próximo com os corretores e assessorias, a companhia escolheu o executivo João Melo para comandar a diretoria Comercial Nacional de Varejo. O executivo continuará a se reportar à diretoria Executiva Comercial, liderada por Valmir Rodrigues. João Melo é formado em Tecnologia e fez parte das áreas técnicas de Riscos Diversos e Automóvel e, nos últimos 10 anos, vem atuando na área comercial, na qual até recentemente foi responsável pelas regiões do RJ/ES, Sul, Norte e Nordeste. Melo garante continuar promovendo o crescimento do canal por meio do desenvolvimento dos parceiros da seguradora.

Renata Muniz assume marketing da Capemisa



A Capemisa integra ao seu time uma nova executiva. Renata Muniz assume a

Gerência de Marketing e Comunicação, reportando-se ao presidente. Formada em Comunicação Social, com especialização em Relações Públicas pela UERJ, e MBA em Marketing pela FGV, possui 13 anos de experiência na área de marketing e comunicação de produtos e serviços. Nesse período atuou na Bradesco Seguros, onde iniciou como Gerente de Marketing de Produtos, sendo posteriormente promovida a Superintendente de Comunicação de Produtos.

Torres é nova contratação de Lojacorr S.A.



A Lojacorr S.A. Rede de Corretores de Seguros acaba de contratar o executivo

Lincoln Torres, para se dedicar ao crescimento da Filial em Campos Gerais (Ponta Grossa-PR). Aos 37 anos, Lincoln Torres tem formação em gestão de pessoas e experiência de quase 15 em seguros de vida e previdência privada, como consultor de investimentos no Bradesco e gerente no banco cooperativo Sicredi. “A expansão e o crescimento avançado do mercado em nossa região fez aumentar a demanda da Filial em Campos Gerais. Meu principal foco será aumentar o Mix de Carteira, ampliando a gama de produtos ofertados”.

Campos para área de TI da Europ Assistance



A Europ Assistance trouxe para seu time Ulisses Campos, que atuará como gerente executivo, responsável pela área de Tecnologia da Europ Assistance Brasil (EABR). O executivo é formado em Engenharia Eletrônica pelo Instituto Tecnológico da Aeronáutica (ITA), tendo conhecimentos adquiridos em empresas como a Embraer, o Citibank, a Intelig Telecomunicações e a IBM. O novo gerente executivo de TI declara que uma qualidade pessoal que somará ao time é a dedicação na aquisição de conhecimento e de experiências enriquecedoras.

Há novo CEO para a Vegamet



O diretor comercial da Vegamet, Marcelo Morilla, assumiu, no início de agosto, o cargo de CEO na empresa. O nome de Morilla foi indicação pessoal do presidente do Conselho da Vegamet, Renato Guedes Filho, com aprovação absoluta de todos os membros do conselho. O executivo possui sólida carreira e mais de vinte anos de experiência no mercado de serviços. Sua missão será renovar e fortalecer a atuação comercial da companhia.

Seguro para caminhões com até 20 anos de uso



Foto: Rússia

O Mutual RCF Frotas Massificados é destinado a pessoas físicas e jurídicas

Homens contratam mais seguro viagem

Muitas pessoas já estão começando a planejar as férias de final de ano. O seguro viagem faz parte dos planos da TaCerto.com Corretora de Seguros, com base nas pessoas que contrataram seguros nos últimos 12 meses, foi elaborado o perfil do viajante que contrata o serviço. Os dados mostram que 55% dos segurados são homens contra 45% de mulheres, com média de idade de 28 a 35 anos. Os problemas mais comuns são devido ao consumo de alimentos típicos das regiões que visitam e da água contaminada.

<http://migre.me/fXIVu>



Foto: Kfluxico

que possuem dois ou mais caminhões e que desejam proteção aos veículos transportadores de cargas para danos que por ventura venham causar a terceiros no trânsito, sejam danos materiais, corporais ou morais. O produto concede desconto de bônus com confirmação on-line por meio da Central de Bônus.

<http://migre.me/fX0AY>

Emenda das Domésticas é tema de palestra no RJ



Foto: Indika Bem

O presidente da ONG Doméstica Legal e consultor, Mário Avelino, realizou, no dia 29 de agosto, palestra no Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro. O assunto abordado foi a aprovação de alguns artigos em aprovação, sobre a contratação do seguro de acidente de trabalho para emprego doméstico por conta do empregador. Segundo Avelino, o assunto pode criar boas oportunidades para o mercado segurador.

<http://migre.me/fX0HR>



Brasil Insurance marca presença no McDia Feliz

A Brasil Insurance, uma das maiores corretoras de seguros no país, participou em 31 de agosto da ação social “McDia Feliz”, realizada pela rede de lanchonetes McDonald’s, na qual a renda da venda do sanduíche “Big Mac” é revertida para instituições de apoio e combate ao câncer Infanto-juvenil de todo País. Os 1,3 mil funcionários da companhia receberam cupons para participarem na unidade do McDonald’s de sua preferência.

<http://migre.me/fXIZi>



Despachante.com realiza assessoria veicular on-line

Lançado há pouco mais um mês, o Despachante.com é o primeiro portal que realiza assessoria documental veicular 100% on-line, suprimindo a demanda e necessidade que o cliente possui em relação aos serviços de carros novos, seminovos e usados. Se-

gundo o diretor da empresa, Marcelo Germano, o autor da ideia e que possui vasta experiência no mercado, a comodidade é um dos grandes diferenciais do serviço, pois o cliente consegue suprir toda a sua necessidade a qualquer momento.

O NOVO PORTAL
DA MAPFRE JÁ
COMEÇA COM NÚMEROS
IMPRESSIONANTES:
TESTADO E APROVADO
POR MAIS DE 16.000
PESSOAS NO YOUPIX 2013.





A MAPFRE está lançando um novo portal com uma navegação mais intuitiva, linguagem simplificada, visual inovador e todos os sites da MAPFRE em um só lugar. Tudo pensado em facilitar a vida de corretores como você e dos seus clientes, como tudo o que a MAPFRE faz. E um portal assim, cheio de tecnologia, tinha mesmo que ser lançado no youPIX, o maior evento de cultura de internet do mundo. Porque se 16.000 pessoas que entendem tudo sobre internet gostaram do novo portal da MAPFRE, passamos no teste. Viva esta experiência.

Acesse o portal www.mapfre.com.br e nos diga o que você acha.

Afinal, fizemos tudo novo pensando inteiramente em você e nos seus clientes.

 **MAPFRE**

Pessoas que cuidam de pessoas.

Você não sabe
o que seu filho vai ser
quando crescer. Mas
pode ajudá-lo a chegar lá.

Faça um plano Brasilprev Júnior para seu filho e garanta a realização dos projetos de vida dele. Os planos são fáceis e rápidos de contratar. Comece logo a investir no sucesso de quem você ama e comemore cada vez mais suas conquistas. **Acesse bb.com.br/previdencia e faça uma simulação.**

CADA
VEZ

BOMPRATODOS

Um produto Brasilprev Seguros e Previdência S.A. (CNPJ: 27.665.207/0001-31) comercializado pela BB Corretora de Seguros e Administradora de Bens S.A. Processos SUSEP - Júnior: FIX IX - CV 2020 III - CV 2030 III - CV 2040 III - PGBL: 15414.004839/2012-74 - VGBL: 15414.004839/2012-20 - Pecúlio: 15414.005120/2012-51. A aprovação dos planos pela SUSEP não implica em seu incentivo ou recomendação e comercialização. Nos termos da legislação vigente, é possível a opção de tributação por aliquotas.

MASTER ROMA WATTEMAN

Curta:  /bancodobrasil

Central de Atendimento BB 4004 0001 ou 0800 729 0001 • SAC 0800 729 0722
Ouvidoria BB 0800 729 5678 • Deficiente Auditivo ou de Fala 0800 729 0088

