

REVISTA

SEGURO TOTAL

Ano XV
Nº 142 - 2013
R\$ 20,00

PubliSeg
Editora Ltda

Essência na ação social

**Companhia atua no
resgate da cidadania**

 **CAPEMISA**
SEGURODORA

José Augusto da Costa Tatagiba,
presidente

Latino-americanos não possuem mecanismos de proteção

O CERTIFICADO DIGITAL
É OBRIGATÓRIO.

A DOR DE CABEÇA
É OPCIONAL.



COMPRA ONLINE
INTELIGENTE



OS MELHORES
PRODUTOS



PROFISSIONAIS
ESPECIALIZADOS



PRESEÇA FÍSICA
EM TODO O BRASIL



A ICP Seguros reúne os melhores produtos de certificação e uma rede de atendimento presencial qualificada para você adquirir seu certificado digital de forma rápida, segura e sem complicação.

Acesse nosso site e compre seu certificado digital. Tem sempre um ponto da ICP Seguros perto de você, pronto para atendê-lo.



ICP Seguros

www.icpseguros.com.br

Editor

José 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

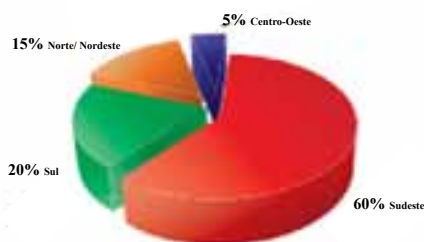
Carlos Alberto Pacheco - MTb: 14.652
pacheco@revistasegurototal.com.br

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>

Incêndios, desabamentos e mortes. É quando o seguro entra em cena

Num período inferior a sete dias, o Brasil assistiu a três lamentáveis acidentes que custou vidas humanas. O primeiro deles ocorreu em 27 de novembro, quando uma treliça de aço de 420 toneladas caiu em uma das quinas na Arena Corinthians, obra que já está mudando a paisagem daquela parte da zona leste de São Paulo. O grave acidente, em pleno canteiro de obras do Itaquerão, causou a morte de dois operários. Em comunicado oficial, a Zurich Seguros lamentou o sinistro, informando que está “envolvendo no atendimento ao seu cliente e parceiro, a Odebrecht, prestando o devido apoio em tudo o que é possível”.

Quarenta e oito horas depois, na tarde do dia 29, um incêndio no Memorial da América Latina, na zona oeste da capital, consumiu o auditório Simon Bolívar. Até o fechamento dessa edição, três dos quatro bombeiros que atuaram no incêndio continuavam internados em estado grave no Hospital das Clínicas. O Memorial possui seguro patrimonial, que cobre perdas decorrentes de incêndios, no valor de R\$ 18 milhões, da Marítima Seguros. Segundo a Marítima, o prejuízo deve ultrapassar os R\$ 10 milhões.

Um terceiro e último acidente é quase rotineiro no Brasil. Em Guarulhos, na região metropolitana, um prédio comercial em construção de nova pavimentos desabou no dia 2 de dezembro, causando a morte de um ajudante de pedreiro. O corpo estava prensado entre um pilar e uma viga próximo à rampa utilizada como rota de fuga. O Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Estado de São Paulo (Crea-SP) instaurou processo de apuração de responsabilidades.

Nesses três casos, nota-se a importância do empreendedor contratar seguro que, ao menos, minimize a perda material. A Zurich Seguros foi além, ao se solidarizar com as vítimas do incêndio no Itaquerão, um belo gesto inclusive. Essa sequência de acidentes demonstra a importância da regulação do sinistro, que avalia os vários tipos de bens, elaborando estimativas sobre os prejuízos cobertos por apólices de seguros. Seu papel é estratégico, ao calcular a extensão do dano ou perda e as responsabilidades das companhias e peritos por esses próprios danos. É inconcebível que obras de certa complexidade não tenham uma análise técnica do vistoriador, que determina as providências cabíveis. A palavra “fatalidade” precisa ser substituída por “prevenção”, afastando outro termo perverso, o da “negligência”.



CAPA

14

Presidente da Capemisa, José Augusto Tatagiba (*foto*) afirma: desempenho da companhia em 2013 foi o melhor de sua história.



MURAL

6

Árvore de Natal flutuante da Bradesco Seguros atrai milhares na Lagoa Rodrigo de Freitas, no RJ.

Blog Fernandes



VIDA E PREVIDENCIA

32

Segundo dados recentes da FenaPrevi, mercado de seguros de pessoas vem crescendo de forma sustentável.



TECNOLOGIA

36

Sétima edição do Insurance Service Meeting se tornou sucesso de público pela qualidade dos temas.



PAPO DE EXECUTIVO

42

Conheça a trajetória vitoriosa do diretor comercial e de marketing da Fácil Assist, Adriano Silva.

SEÇÕES

- 10 Mural
- 12 Seguro Bagagem
- 20 Rumo a 2014
- 22 Entidades
- 24 Estudo
- 26 Saúde Suplementar
- 44 Giro de Mercado
- 45 Planeta Seguro



MURAL

8

AIG trouxe ao Brasil 5 craques da Seleção Neozelandesa de Rugby, os All Blacks, que conquistaram o público por sua simpatia.



INFOSUSTENTABILIDADE

30

Consumidor em potencial, portador de necessidades especiais chama a atenção das companhias e corretoras.



NOVIDADES NA MEDIDA CERTA PARA VOCÊ FAZER BONS NEGÓCIOS DE TODOS OS TAMANHOS.

A Tokio Marine apresenta dois novos produtos para você oferecer aos seus clientes: **Tokio Marine Caminhão e Tokio Marine Utilitário Carga.** São seguros que chegam carregados de benefícios, com diversas opções de coberturas e serviços, além das melhores condições de contratação. E, claro, aquele toque de confiança que só a Tokio Marine oferece.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br | [twitter](#) @tokiomarine_cor | [f](#) /TokioMarineSeguradora

O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização. As condições e limitações das coberturas e serviços disponibilizados encontram-se descritas nas Condições Gerais, que podem ser consultadas através do site www.tokiomarine.com.br.
CNPJ: 33.164.021/0001-00. SUSEP: 15414.100335/2004-74

Gigante iluminado ergue-se pela 18ª vez

Árvore possui 85 metros de altura,
equivalente à de um edifício de 28 andares

Altura

85 metros, equivalente à de um edifício de 28 andares

Peso

542 toneladas

Base

810 metros quadrados, composta por 11 novos flutuadores de 12m de comprimento, 3m de largura e 2,44m de altura cada um, interligados por vigas que formam uma base de 30m x 30m, para apoio da Árvore. O peso de cada flutuador varia entre 12 e 16 toneladas.

Estrutura Tubular

24 quilômetros

Efeitos

120 mil metros de mangueiras luminosas reproduzirão a cenografia. Mais 2.150 estrobos (iluminação intermitente) produzirão efeitos de estrela e haverá ainda cem refletores de led RGBW.

Geradores

Sete equipamentos embarcados, sendo cinco de 550 kVA para iluminação básica da Árvore – 1 de 100 kVA (serviço) e outro de 30 kVA (sinalização noturna).

Ela é considerada a maior árvore de Natal flutuante do mundo, segundo o Guinness Book. Com 85 metros de altura, impressiona por sua grandeza e suntuosidade. Inaugurada na noite de 30 de novembro, a 18ª Árvore de Natal da Bradesco Seguros atraiu milhares de pessoas e inúmeros cliques na Lagoa Rodrigo de Freitas, no Rio de Janeiro. Afinal, quem não guardaria uma recordação em seus arquivos digitais ou no Facebook? A inauguração foi em grande estilo, com a apresentação do musical “Uma Celebração à Vida” estrelado pelo ator e cantor Daniel Boaventura. A cantora Simone também participou, acompanhada

pelo Coral da Fundação Bradesco e Orquestra Sinfônica de Barra Mansa.

O musical deu sequência a show espetáculo de luzes, cores e fogos de artifício. A árvore acende. Euforia generalizada, comparada ao Réveillon e ao carnaval. Em 2013, a Bradesco Seguros destacou os elementos água, ar, flores, humanidade e natal do tema principal. Os elementos apresentados com forte conteúdo cenográfico exaltam a vida e o ambiente ao redor do homem. “Tudo que o planeta nos oferta revigora a vida”, explica o cenógrafo da Árvore de Natal da Bradesco Seguros desde a sua primeira edição, em 1996, Abel Gomes.

Até 6 de janeiro, Dia de Reis, a

árvore será acesa de segunda a quinta-feira, ao anoitecer, até às 2 horas. De sexta a domingo, o horário se estende até às 3 da manhã. Na opinião do diretor de Marketing da Bradesco Seguros, Alexandre Nogueira, trata-se de um momento de grande realização. Nogueira resalta um aspecto de cunho familiar: “Tem sido gratificante participar do Natal das famílias desde 1996, proporcionando a todos este símbolo, em torno do qual as pessoas celebram os valores mais essenciais da data”. A Bradesco Seguros é patrocinadora da Árvore desde a primeira edição, 17 anos atrás.

Leve seu dinheiro para o lugar certo.

Porto Seguro Consórcio. O investimento inteligente.



Invista nos seus projetos de forma inteligente sem juros, com a garantia e qualidade da Porto Seguro.

Com o Consórcio de Imóvel Porto Seguro, você pode adquirir imóveis novos ou usados, residenciais e comerciais, de praia ou de campo. Ou ainda reformar, construir ou comprar um terreno.

Confira algumas vantagens:

- Parcelas a partir de R\$ 346,08¹ e sem juros;
- Até 200 meses para pagar;
- Contemplações mensais por meio de sorteio e lance;
- Possibilidade de utilizar até 30% do crédito como lance;
- Possibilidade de utilizar seu FGTS².

Crédito	Parcela*
R\$ 55.000	R\$ 346,08
R\$ 100.000	R\$ 629,24
R\$ 200.000	R\$ 1.258,47
R\$ 300.000	R\$ 1.839,92
R\$ 400.000	R\$ 2.453,22
R\$ 500.000	R\$ 3.066,53

Conheça também o Consórcio de Automóvel Porto Seguro.

Taxa de administração de 1% antecipado no ato da venda mais 1% dividido nas 3 primeiras parcelas. Correção anual de acordo com o INCC. Fundo de reserva de 0,5%. *Seguro de vida sobre o saldo devedor de 0,031%. Taxa de amortização mensal de 0,3%. Taxa de administração total de 20% para créditos de R\$55 mil a R\$240 mil e 17% para créditos de R\$ 250 mil a R\$ 500 mil. Consulte-nos sobre créditos acima de R\$ 500 mil. 1 - Parcela inclui seguro de vida. 2 - Em conformidade com as normas do FGTS. Porto Seguro Administradora de Consórcio Ltda. CNPJ 48.041.735/0001-90. Ouvidoria 0800 727 1184 ou (11) 3366-3184. Consulte a região de abrangência no site www.portoconsorcio.com.br



**PORTO
SEGURO** 
CONSÓRCIO

Quinteto mágico da bola oval marca presença no País

AIG traz da Nova Zelândia cinco dos maiores do mundo na prática do rugby: os “intrépidos” All Blacks

Da Redação

No esporte, eles se tornaram uma lenda. Quem os vê, tem a sensação de serem mesmo os melhores do mundo. De 26 a 28 de novembro, cinco jogadores da mágica Seleção Neozelandesa de Rugby, os All Blacks, estiveram em São Paulo para uma série de compromissos, trazidos pela AIG Brasil, a sua patrocinadora. A companhia vem promovendo ações que visam à ampliação da visibilidade positiva de sua marca no País. Os craques neozelandeses mantiveram encontros com os principais clientes da AIG, corretores e a imprensa e também participaram de eventos internos, promoveram clínicas, visitaram uma ONG em Paraisópolis e jogaram rugby com os brasileiros.

Para o presidente da AIG Brasil, Jaime Calvo, a vinda do quinteto dos All Blacks é um acontecimento importante para promover o esporte no País, a pouco menos de três anos das Olimpíadas do Rio Janeiro (RJ). “Percebemos interesse dos brasileiros no rugby, que cresce praticamente em todo o mundo”, afirmou. Calvo acredita que essa também foi uma ótima oportunidade para as feras neozelandesas transmitir valores intrínsecos do jogo, como o respeito e a disciplina, “aos parceiros, colaboradores e à comunidade”.

O rúgbi chegou ao Brasil junto



Cauê Diniz Fotografia

Os All Blacks ministraram clínica esportiva no miniestádio do time do Audax: atração à parte

com o futebol, em 1894. Segundo dados da Confederação Brasileira de Rugby (CBRu), a modalidade vem crescendo cerca de 20%. O esporte atrai investimentos que devem ultrapassar de R\$ 3 milhões em 2011 para R\$ 15 milhões em 2014, sobretudo, graças ao apoio de corporações como a própria AIG. O rúgbi no Brasil engloba mais de 115 equipes e dez mil atletas.

Crescimento no Brasil

A AIG atua no território brasileiro há mais de 65 anos. A compa-



Calvo: “Percebemos interesse dos brasileiros no rugby, que cresce em todo o mundo”

nhia anunciou investimentos para os próximos quatro anos, segundo o presidente Calvo, de cerca de US\$ 220 milhões, e vem implementando um forte plano de crescimento. “Com um dos mais completos portfólios de produtos e serviços no mercado, somos uma liderança em diversas linhas de negócios e pioneira em outras, o que reforça nossa capacidade de inovação, fidelizar e ampliar parcerias”, completou o dirigente. Calvo lembra que a empresa é líder nas carteiras ambiental, property e D & O.

O presidente revelou a expectativa de crescimento em 2013: 50%, superando 2012 (37%) e 2011 (46%). “Queremos aumentar nossa produção até 2017 em quatro vezes”, ressalta. O dirigente disse ainda que, para o próximo ano, um dos objetivos é abrir novos escritórios, marcando presença em pelo menos quatro capitais. “A AIG acredita que o Brasil passou a ser o segundo maior país da América Latina e deve assumir a liderança nos próximos dois anos”, prevê.

A OPORTUNIDADE
QUE O SEU CLIENTE
ESPERAVA PARA
TER OMINT.

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.

Susto no 'Itaqueração'

*Acidente em
estádio mostra
como o seguro
é fundamental*

Cristiane Pappi

No final de novembro, a queda de um guindaste que colocaria a última peça da cobertura da Arena Corinthians, o Itaqueração, na zona leste de São Paulo, tornou-se destaque do noticiário do País e no mundo, causando a preocupação quanto ao prazo de entrega do estádio a tempo para a abertura da Copa do Mundo, no dia 12 de junho de 2014. Apesar de não receber uma abordagem mais técnica por parte da grande imprensa, a figura do seguro se torna essencial para amparo de acidentes como esse, que causou duas mortes.

O economista, especialista em gerenciamento de riscos e professor na Escola Nacional de Seguros, Gustavo Cunha de Mello, comenta que um leque de seguros garante a realização da Copa. No caso do acidente no Itaqueração, o principal deles é o seguro de engenharia, que cobre toda a estrutura, da construção propriamente dita às máquinas utilizadas na obra – desde que adicionadas na apólice. Segundo Mello, o valor do seguro varia de acordo com o volume de recursos investidos no empreendimento. Para o novo estádio – cujas obras se estenderão até 15 de abril próximo – o contrato firmado entre a construtora Odebrecht e o Corinthians foi de R\$ 820 milhões.

O Seguro de Responsabilidade Civil, é outro produto que se encaixa para

esse tipo de ocorrência, cobrindo danos a terceiros – material, corporal e moral. “Algumas seguradoras disponibilizam o RC dentro do Seguro de Engenharia. Mas, se não tiver o produto, o contratante deve fazê-lo a parte”. Esse seguro, por exemplo, cobre eventuais danos que a obra possa causar aos vizinhos ou até mesmo a morte de alguém, como ocorreu na ‘Arena da Fiel’. O especialista acrescenta que se o contratante tiver solicitado dentro da apólice de Risco de Engenharia o seguro de RC cruzado, todos os riscos estarão cobertos. “Nessa situação, mesmo que o sinistro seja causado por imprudência do dono da máquina, ele estará coberto”, afirma.

A assessoria de imprensa da Odebrecht garante que toda a obra está segurada. No entanto, enquanto não forem concluídas as investigações que apontarão as causas do acidente no estádio, os seguros acima não poderão ser utilizados. O único contrato que possivelmente pode entrar em vigência é o Seguro Garantia por Performance, acionado quando há atraso da obra, prejudicando o contratante.

Chamas atingem Memorial

Também no final de novembro, o Auditório Simon Bolívar, do Memorial da América Latina, em São Paulo, foi destruído por um incêndio. As chamas causaram danos no teto do auditório. O centro cultural possui seguro que protege o patrimônio, contrata-

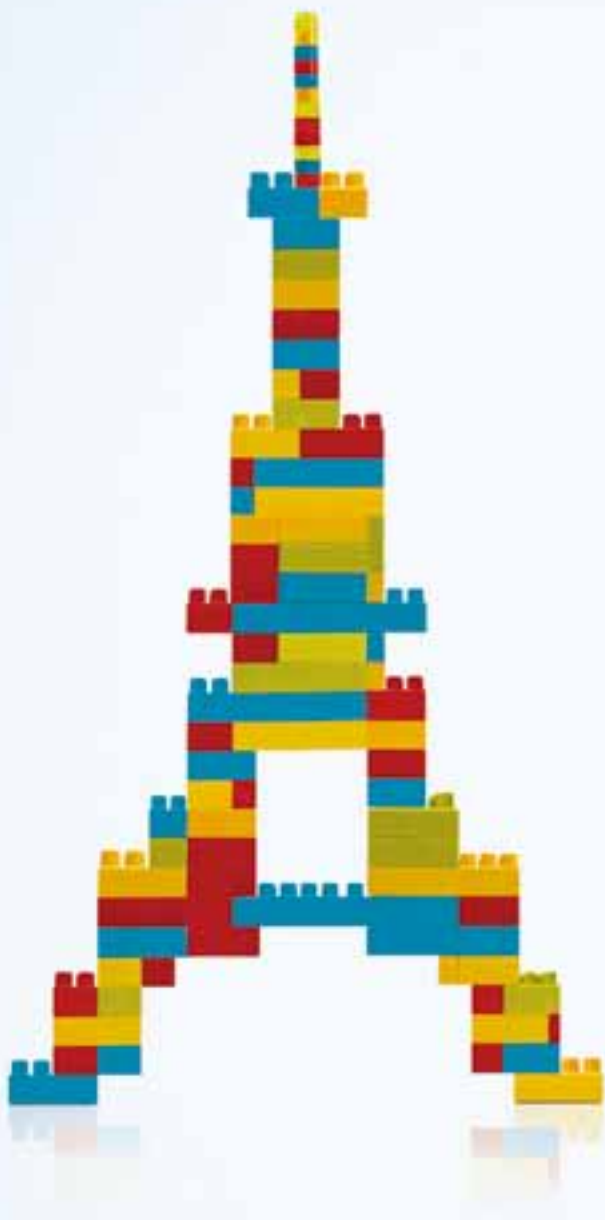
Procurada pela reportagem de **Seguro Total**, a Zurich Seguros, responsável pelo seguro de riscos de engenharia, enviou nota à imprensa afirmando que lamenta a morte dos operários e se solidariza com os familiares e amigos. A seguradora informa, ainda, que está envolvida no atendimento ao seu cliente e parceiro, a Odebrecht, “prestando o devido apoio em tudo o que é possível”.

Investimento

A proximidade da Copa e a definição dos grupos ataca a sensibilidade dos torcedores de todo mundo. Dados do Ministério do Esporte mostram que, para a competição, foram investidos mais de R\$ 25 bilhões, entre construção e reforma dos 12 estádios, infraestrutura, mobilidade urbana, turismo e segurança. Estudo da consultoria Ernest & Young e da Fundação Getúlio Vargas prevê que, entre 2010 e 2014, R\$ 142 bilhões devem entrar na economia brasileira.

Portanto, como garantia à plena realização do Mundial no Brasil, a Fifa, desde 2010, possui um contrato com a Munich Re para a utilização de um seguro que cobre cancelamento e imprevistos, denominado “No Show”. Este seguro cobre também situações como intempéries climáticas, atentados e até mesmo perda de lucros. Essa apólice é a mais cara, pois devido ao cancelamento de um evento por qualquer razão, o fato causa transtorno a organizadores e às emissoras de televisão que possuem direitos de transmissão. “Se, por acaso, algum estádio não possa realizar determinada partida, o RC eventos arca com todo remanejamento para outro estádio”, completa Mello.

do com a Marítima Seguros, no valor de R\$ 18 milhões. Segundo a seguradora, foram realizadas vistorias com a Gerência Técnica do Memorial. E enquanto Marítima e Memorial não recebem a conclusão do Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT), não há como saber o valor do prejuízo.



Nunca é cedo demais
para proteger o futuro
dos seus clientes.

Mesmo que eles não sejam
seus clientes ainda.

A Icatu Seguros acaba de criar o PREVJunior. Um produto que uniu as vantagens da Previdência com as Coberturas de Proteção Familiar, ideais para proteger o futuro das crianças, mesmo se acontecer algum imprevisto com seus responsáveis. Agora seus clientes podem planejar estudos, intercâmbios, viagens e muito mais para o futuro dos filhos, com a antecedência necessária. O PREVJunior é acessível, pois oferece planos de contribuição a partir de apenas R\$ 50 por mês.

O cliente que fizer o plano até dezembro de 2013 ganha 1 ano de reforço escolar. Informe-se sobre os planos.

PREV Junior

Entre em contato com o seu gerente comercial ou fale conosco.
Central de Relacionamento com o Corretor 0800 285 3002
www.casadocorretor.com.br

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.

Icatu
SEGUROS

icatusseguros.com.br

Um café rápido e some a bagagem no aeroporto. E agora?

Contratar seguro para proteger malas e pertences é sinal de bom senso



Movimento intenso no Aeroporto Internacional Afonso Pena (PR): cenário ideal para o sinistro

Carlos Alberto Pacheco

Aberta a temporada de férias e viagens para várias partes do País e do exterior. Nunca é demais lembrar: uma viagem tranquila requer atenção com passagens, reservas de hotel e escolha de roupas conforme o destino. Acabou? É claro que não. Faltou o mais importante: os cuidados com as bagagens. É comum assistir pessoas se distraíndo nesse quesito. Quando se dão conta das malas, o estrago já foi feito. Há diversos casos de furtos ou avarias nos principais aeroportos do mundo. E no Brasil?

Segundo informações da Delegacia do Aeroporto de Congonhas, o segundo mais movimentado no País, em 2012, o número de ocorrências cresceu 49,6% em relação ao ano anterior. Já em Cubica (Guarulhos), o aumento foi ligeiramente inferior – 26,5%. No total, as autoridades contabilizaram 1.757 notificações no ano passado contra 1.389 em 2011. Além das bagagens que se perdem misteriosamente nas esteiras, há malas desaparecidas junto às mesas de lanchonetes, enquanto os donos se alimentavam. Outros casos igualmente comuns surgem em pleno check-in, quando os

passageiros dão as costas às malas, ou na hora de folhear livros e revistas perdem o contato de seus pertences ocupando carrinhos encostados em qualquer canto.

Especialmente para quem vai enfrentar viagens longas, o seguro bagagem pode ser uma boa pedida, integrante da carteira de seguro de viagem. A apólice custa, em média, US\$ 30, para um período de 15 dias, e cobre extravio ou roubo de bagagem dentro do aeroporto. Em geral, Seguro Total apurou que a indenização para quem contrata o seguro bagagem é paga quando houver reconhecimento da perda pela empresa. A demora pode chegar a cerca de 30 dias. O valor máximo da indenização gira em torno de US\$ 1,2 mil. Mas atenção: as bagagens de mão não têm cobertura.

Embarque e desembarque

O emissor de passagens carioca Douglas Wires, profissional com larga experiência em turismo, explica que a cobertura de bagagens não é aplicada apenas para o embarque e desembarque nos aeroportos. “Ela se estende também durante todo o período da viagem. Quando um turista, por exemplo, faz uma excursão terrestre de ônibus para visitar várias cidades na Europa,

as paradas diárias feitas em cada cidade, tanto para visitas quanto aos pernoites nos hotéis, obrigam o viajante a carregar sua bagagem do ônibus para o hotel e vice-versa, sendo que durante as visitas aos pontos turísticos da cidade, a bagagem fica dentro do ônibus, pois só é desembarcada quando o mesmo chega ao hotel”, afirma em seu portal “Bastidores do Turismo”.

Contudo, valores de indenizações são sempre bastante variáveis. Wires pesquisou outros números: em voos internacionais, o valor indenizável é de US\$ 20 por quilo, com limite de US\$ 400 por volume. Em voos nacionais, a indenização máxima é de R\$ 400. E, naturalmente, o valor também varia de acordo com o plano adquirido. “O pagamento é feito somente depois que a companhia aérea confirmar o extravio. Por isso, o ressarcimento pode demorar”, adverte. Existem planos que cobrem até US\$ 2 mil, dependendo do peso da bagagem. Outros, por exemplo, desembolsam, no máximo, R\$ 2 mil para bagagens domésticas extraviadas.

Se, por um lado, o seguro é fundamental para assegurar a perda dos pertences, o órgão oficial, nesse caso a Infraero, coloca em prática o programa “De Olho na Mala” desde o início do ano. O objetivo é permitir ao passageiro acompanhar, em tempo real, por meio de câmeras e monitores instalados na área do desembarque, a colocação das bagagens nas esteiras de restituição. O projeto foi implantado em 43 aeroportos da Infraero e o planejamento da empresa prevê que todos os aeroportos da rede que recebem voos regulares contem com estrutura equivalente. Mas, como sempre, vale a máxima: um olho no peixe e outro no gato.



Liberdade sem escalas.

Ao fazer um **Plano de Previdência** da Seguros Unimed,
seus clientes vão aproveitar o futuro com mais tranquilidade
e do jeito que quiserem.

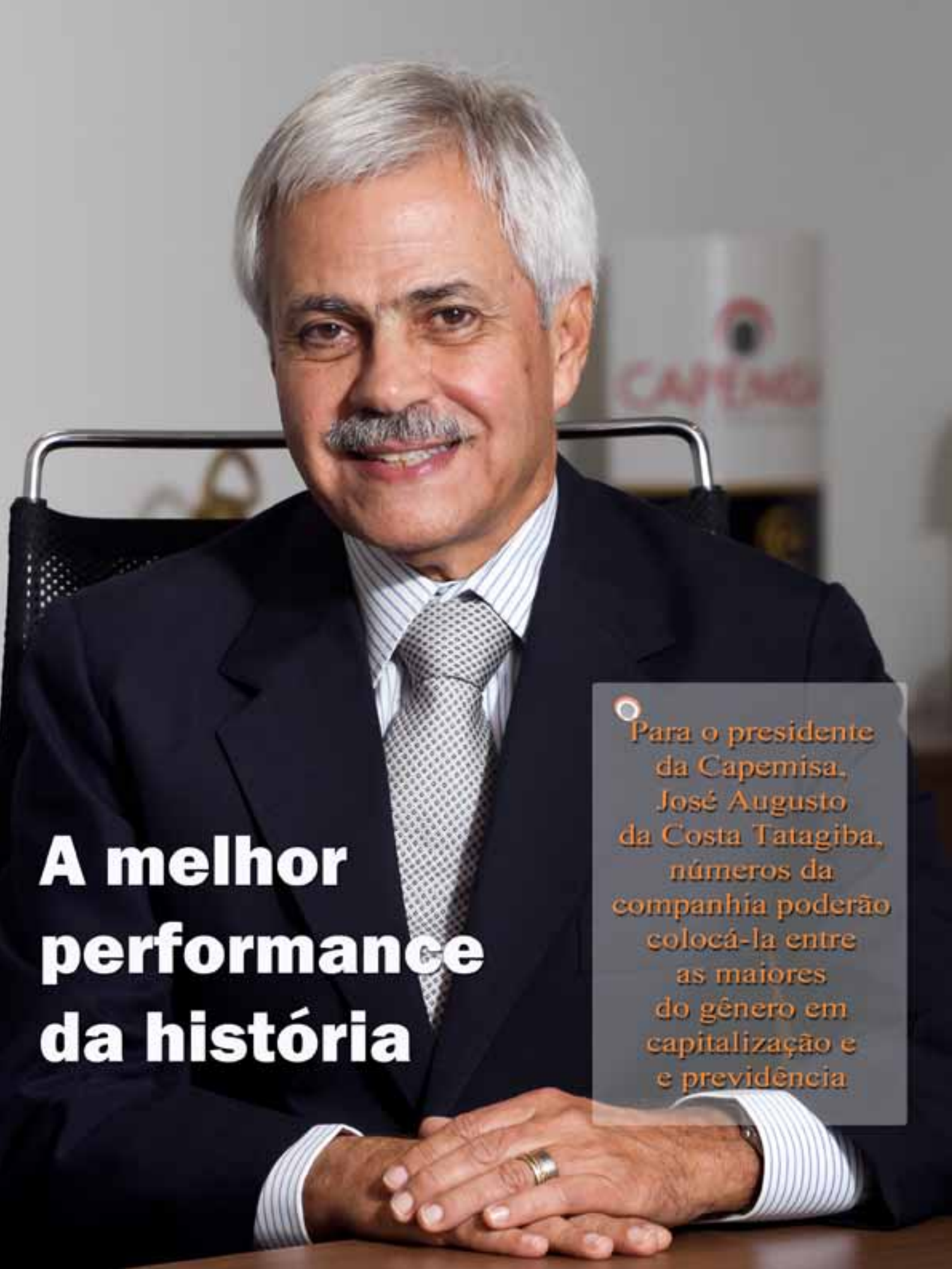
VIDA | SAÚDE | **PREVIDÊNCIA** | ODONTO

Saiba mais sobre o produto em www.segurosunimed.com.br facebook.com/segurosunimed

Unimed Seguradora S/A - CNPJ 92.863.505/0001-06 - Reg SUSEP 694-7. Unimed Seguros Saúde S/A - CNPJ 04.487.255/0001-81 - Reg ANS 00.070-1.



Conectados
para cuidar
de você



**A melhor
performance
da história**

Para o presidente da Capemisa, José Augusto da Costa Tatagiba, números da companhia poderão colocá-la entre as maiores do gênero em capitalização e previdência

Carlos Alberto Pacheco

Em 1960, a Capema – Caixa de Pecúlios Mauá foi fundada com uma missão das mais nobres: gerar recursos para o já existente Lar Fabiano de Cristo. O fato é considerado ainda hoje raro no mundo, pois uma a abertura de uma empresa com o propósito de sustentar uma obra social é sui generis. A ideia teve excelente receptividade do mercado ao ponto da Capema crescer – e mudar de denominação. Passando a chamar-se Capemi – Caixa de Pecúlios, Pensões e Montepios Beneficente, a empresa tornou-se uma das maiores de seu ramo e chegou, em 2007, a possuir uma carteira de mais de 340 mil planos ativos.

No ano seguinte (2008), a Capemi, entidade aberta de previdência complementar – deu lugar à Capemisa Seguradora de Vida e Previdência S.A., sociedade anônima de capital fechado, que consolidou a tradição de bem servir aos seus clientes e de manter o seu programa social. Em 2010, o cenário de crescimento brasileiro impôs enormes desafios para as operações da seguradora, trilhando pelo caminho da expansão. Naquele ano cresceu 42% no segmento, superando a marca de 2,5 milhões de clientes, aumento de 280%. Em 2011, esses números continuaram em ascensão.

Nos últimos quatro anos, a companhia registrou expansão média de 147% no faturamento. Em 2012, apresentou R\$ 1,806 bilhão em ativos totais e R\$ 1,680 bilhão em ativos financeiros, o que representa 94% de seu ativo total, demonstrando excelente liquidez. Ainda em 2012, o capital social da empresa ultrapassou R\$ 638 milhões e o total da carteira de investimentos somou R\$ 986 milhões. Com quase 2,5 milhões de clientes e avanço em termos financeiros da ordem de

16,14% de faturamento, a Capemisa apresentou um crescimento de 10,6%.

Os números acima são atestados pelo diretor-presidente da seguradora, José Augusto da Costa Tatagiba, que menciona mais alguns dados expressivos sobre essa evolução. Ele menciona os dados deste ano igualmente auspiciosos. “A performance da Capemisa no ano de 2013 foi a melhor de sua história. Estamos concluindo a incorporação da Aplub (Associação dos Profissionais Liberais Universitários do Brasil), um dos maiores grupos de capitalização e previdência privada do País. Com o fechamento do negócio, nosso faturamento deve saltar de R\$ 400 milhões para R\$ 1,5 bilhão, com uma carteira de mais de 2,5 milhões de clientes”, detalhou. Veja os comentários do presidente Tatagiba por tópicos:

Internacionalização

A expansão no faturamento será ainda maior do que os 147% de crescimento que tivemos nos últimos quatro anos. Isso nos colocará entre

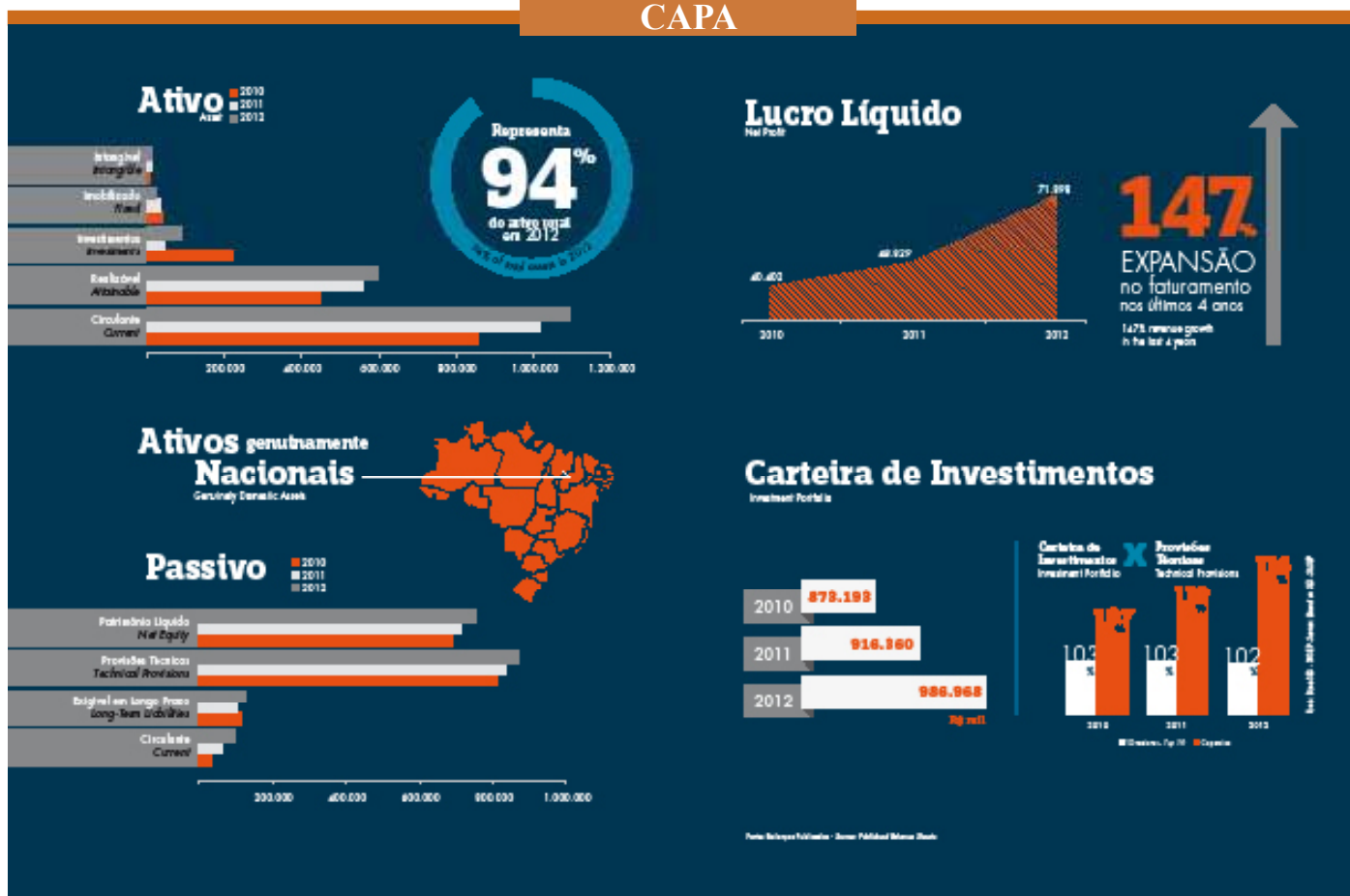
as maiores empresas de seguros, capitalização e previdência privada do Brasil. Além disso, demos partida no nosso processo de internacionalização nesse ano e estamos prestes a iniciar a operação em Cuba na área de seguros para viagens. Toda essa movimentação está sendo sustentada por uma nova e avançada plataforma de tecnologia da informação, tanto para seguros quanto para capitalização. A plataforma de TI está aumentando muito a nossa eficiência operacional e permitindo alcançar taxas cada vez mais expressivas de crescimento. A empresa deve decolar em 2014 e o ano que vem será de consolidar nossos avanços, ampliando vendas e receitas de nosso diversificado leque de negócios.

Fantasma da inflação

Crescimento baixo e inflação em alta não são o cenário mais esperado pelas empresas e pelo governo (analistas preveem economia crescendo por volta de 2% no próximo ano e a inflação se aproximando perigosamente de 6%). No entanto, cremos



Tatagiba e diretoria: nos últimos quatro anos, companhia registrou expansão média de 147%



que o País tem muito potencial para reverter esse quadro em médio prazo. Vale lembrar que o crescimento no setor de seguros segue acima da média da economia e creio que esse cenário pode ser prolongado.

Estratégia de venda

A Capemisa irá ampliar a comercialização de todos os produtos do portfólio de vida e previdência, porém com foco maior dos produtos vida.

Parceria com corretores

A Capemisa tem priorizado nos últimos anos a distribuição dos produtos de vida por meio dos corretores de seguro. As parcerias têm sido muito produtivas, com mais de 4.200 profissionais espalhados por todo o País. Cada um apresenta um perfil comercial distinto, até em virtude das diferentes regiões do Brasil onde atuam. Por outro lado, essas diferenças são complementares e agregam muito ao nosso

negócio, fazendo da companhia uma empresa em constante crescimento nos seguros de vida.

VGBL e PGBL

Os produtos de acumulação (VGBL e PGBL) continuarão ocupando um espaço importante no mercado, ainda que esteja sujeito a passar por inovações e mudanças. O VGBL e o PGBL seguirão tendo destaque no planejamento financeiro da maioria das pessoas. Eles se tornaram investimentos de longo prazo e passam muita solidez para os clientes.

Adesão ao produto Vip Mais

O produto tem sido um grande destaque no nosso portfólio. É diferenciado por faixas etárias e isso promove flexibilidade a todos os clientes em um amplo leque de perfis. A performance tem sido crescente e a aceitação no mercado é cada vez maior. Temos grandes expectativas para a

ampliação de sua comercialização no ano que vem.

Operação em Cuba

Nossas expectativas para conseguir autorização do governo cubano e, assim, iniciar operação naquele país são altas. Seremos a primeira seguradora estrangeira a atuar em Cuba, em um mercado de muito potencial. Vamos iniciar a nossa atuação com os seguros viagem, direcionados aos 2,8 milhões de turistas que visitam o arquipélago caribenho todos os anos. Creemos que esse pode ser o primeiro passo para uma atuação mais ampla.

Upgrade na capitalização

Por meio da incorporação da Aplub, passamos a atuar de igual para a igual com todas as grandes instituições financeiras desse mercado que movimentam mais de 15 bilhões ao ano, de acordo com dados da FenaCap (Federação Nacional de Capitalização). Muito por conta da

capitalização, nosso faturamento deverá triplicar, passando de R\$ 400 milhões, em 2013, para R\$ 1,5 bilhão. Mas não é somente no volume que iremos avançar, também teremos ganhos estruturais importantes em outras áreas. Destaco a de tecnologia da informação. A tecnologia da Aplub permite o processamento de mais de 100 milhões de títulos de capitalização ao ano, além de entrarmos com mais força no mercado corporativo, por meio dos produtos de incentivo. A partir de agora, além de grandes players no mercado segurador e de previdência privada, também estaremos em um alto patamar em capitalização.

Novidades para 2014

A primeira mudança vem com a incorporação da Aplub, que, por si só, já nos possibilitará comercializar um amplo leque de produtos, que não estavam em nosso portfólio. Além desse ganho, iremos expandir a comercialização de produtos inovadores. Destaco dois deles: primeiro, o “Aluguel Fácil”, título de capitalização que substitui a figura do fiador e do seguro-fiança. O cliente recebe todo o dinheiro de volta no final do contrato e

ainda concorre a prêmios no período. O outro produto é o título “Sorte Sempre”. Apesar da vigência de 36 meses, quem detém o título concorre a prêmios para o resto da vida, mesmo após a vigência finalizada. É um produto único no mercado. Os produtos de incentivo, voltados para o mercado corporativo, também terão centralidade em nossa estratégia. Certamente, teremos mais lançamentos de produtos em capitalização em 2014 a partir da integração com a Aplub, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas.

Principais atores no setor

Os corretores são parte fundamental de nossa estratégia de negócios e estabelecemos excelentes parcerias em todo o Brasil. Parte de nosso sucesso em mercados de perfis muito distintos se deve a excelência do trabalho que eles vêm desenvolvendo.

Responsabilidade social

A Capemisa não é uma empresa que tem apenas responsabilidade social, mas sim compromisso social. Como foi dito acima, a companhia foi fundada em 2008 para substituir a Capemi, institui-

ção fundada em 1960 com objetivo de gerar recursos para manter uma obra social, o Lar Fabiano de Cristo, que assiste atualmente a mais de 6,7 mil famílias. Somente para a instituição, são repassados anualmente R\$ 48,9 milhões. O valor é investido na manutenção do Lar e na assistência a outras 145 parceiras. O Lar Fabiano de Cristo possui 54 anos de existência e intervém diretamente em situações de dependência econômica, social, moral e espiritual. Esse é o maior programa social do Brasil, reconhecido internacionalmente pela Unesco (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura). Temos mais de 1.600 funcionários e 460 voluntários. Milhares de pessoas já passaram pelas unidades de promoção integral ou pelas unidades conveniadas ao programa. São crianças, adolescentes, adultos e idosos que encontraram nessa assistência social, apoio sociofamiliar, além de atendimento às necessidades básicas, noções de cidadania, educação e acompanhamento social. Temos muito orgulho do compromisso da Capemisa em construir um Brasil melhor e queremos aprofundar iniciativas como essas.

Meta é resgatar famílias em situação de extrema pobreza

A essência da Capemisa Seguradora possui comprometimento com as causas sociais. A companhia repassa à sua controladora (Capemisa Social), no mínimo, 30% de seus lucros, aumentando o aporte financeiro para cumprir o objetivo principal de viabilizar o resgate de famílias em situação de extrema pobreza. Assim, a seguradora já nasceu inovadora e envolvida em um processo da economia do futuro, ou seja, não busca o lucro a qualquer custo, pelo

contrário, aplica parte dos resultados em uma obra que trabalha a inclusão social em todas as suas vertentes: inclusão cidadã, inclusão produtiva e inclusão financeira.

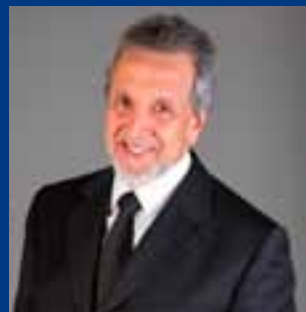
A Capemisa acredita que o ser humano veio ao mundo para ser feliz e deve desfrutar de sua felicidade. Ao resgatar a dignidade e repassar valores éticos às pessoas, a empresa abre as portas para milhares de famílias,



que encontram seu lugar na sociedade, e se orgulha de fazer parte de uma rede nacional de inserção social. A companhia se pauta em valores como fraternidade, democracia, família, consciência, reforma íntima, autotranscendência e caridade.

DISTRIBUIÇÃO DE SEGUROS NO BRASIL

Compra segura na internet, só com corretor de seguros



Manuel Matos

Corretor de seguros, delegado representante do Sincor-SP na Fenacor e gestor da Rede ICP

Tem vantagem quem consegue enxergar primeiro uma oportunidade, antes que ela se torne óbvia. A economia digital foi vislumbrada como oportunidade pelos mais atentos desde que a internet dava os primeiros passos no país. Na mesma época, em 1994, sabendo que no futuro o comércio eletrônico seria um negócio rentável, inclusive para o seguro, foi criada a Via Internet, empresa que desenvolve soluções de tecnologia para o setor de seguros. Ao longo desse tempo foram desenvolvidos instrumentos para chegar ao comércio eletrônico seguro. O primeiro foi o portal na internet seguros.com.br, que até hoje oferece conteúdo para o mercado segurador. Outro importante foi a certificação digital, que surgiu a partir de condições criadas pelo avanço da legislação brasileira, para substituir a assinatura de próprio punho em papel.

A empresa tem hoje a desafiadora missão de consolidar a economia digital na área de seguros, por meio de Rede ICP Seguros, que reúne as corretoras de seguros que atuam também no ramo de certificação digital. Já alcançou muitos avanços, como tornar grandes entidades representativas dos corretores de seguros – Fenacor, Sincor-SP e Sincor-RJ – autoridades certificadoras.

Também trabalha na intransigente defesa dos corretores de seguros, e dos que atuam nessa área, pleiteando avanços das seguradoras no uso de assinatura digital.

Qualquer redução de custos gera interesse para pessoas e empresas e por isso a certificação digital é uma realidade sem volta, pois dá validade jurídica aos documentos eletrônicos assinados digitalmente, substituindo montanhas de papéis do setor de seguros, que antes precisam ser transmitidas via correio ou portadores.

A nova geração de consumidores quer contratar os mais variados tipos de produto de forma fácil e rápida, via internet. Não há dúvidas de que a venda de seguros pela internet deverá crescer muito. Porém, a tecnologia jamais substituirá o corretor de seguros como canal de distribuição, pois trata-se apenas de uma ferramenta para a venda.

Em 2014, continua o trabalho na construção da infraestrutura do documento eletrônico no âmbito do setor de seguros com a criação das redes de corretores. O corretor de seguros, que sempre se caracterizou pela inovação, tem a perspectiva de crescimento de sua atuação ao inovar, ao fazer a migração para o uso do documento eletrônico para bem atender a sua clientela e

conquistar novos clientes.

Dentre os serviços para viabilizar a atuação do corretor de seguros na área de certificação digital, a mais recente novidade para suporte é o lançamento do Marketplace ICP Seguros, um ambiente para comércio eletrônico de certificados digitais (e, posteriormente, de seguros) oferecido às corretoras credenciadas.

Os corretores da ICP Seguros já atuam no comércio eletrônico, pois o certificado digital é um produto vendido online. O cliente escolhe seu certificado digital no site da Autoridade Certificadora (fornecedora do produto), coloca no carrinho e paga com cartão de crédito. Por se tratar de um documento de identificação pessoal, é obrigatória a validação presencial em uma Autoridade de Registro – oportunidade de contato para o corretor de seguros.

Antes do Marketplace ICP Seguros, somente após realizar a compra no site da AC o cliente escolhia sua Autoridade de Registro para validação. O Marketplace cria ambientes de comércio eletrônico personalizados para cada AR credenciada, de forma que os corretores podem divulgar apenas o link de sua empresa. A novidade deve impulsionar ainda mais as vendas das corretoras de seguros visionárias que buscam um novo modelo de negócios.



Aplicativo SulAmérica Saúde. Seu seguro-saúde no celular.

O aplicativo SulAmérica Saúde tem uma série de funcionalidades para tornar o dia a dia dos segurados ainda mais ágil. Conheça algumas facilidades:

- Carteirinha digital
- Localização da rede referenciada por geolocalização
- Consulta ao status de reembolso
- Status da validação prévia de procedimentos (novo)
- E muito mais.

Baixe agora. É grátis!



Ouvidoria: 0800 725 3374

SulAmérica

associada ao ING 

“O seguro é a proteção mais eficiente do consumidor. É uma questão indiscutível”



Hyung: parcerias com o varejo contam com treinamentos e orientação em situação de sinistro

O CEO de Seguros Gerais da Zurich Seguros, Hyung Mo Sung, fala sobre o seguro automóvel e o trabalho com novos consumidores que ascendem na pirâmide social

Da Redação

Revista Seguro Total – Qual é a perspectiva de mercado do segmento de seguros gerais para 2014?

Hyung Mo Sung – O cenário deve continuar parecido em relação a 2013, mas com pouca melhoria. Em linhas gerais, o crescimento do PIB deve ser pequeno, contudo, haverá, de fato, uma melhoria em 2014. Mesmo assim, vamos manter o ritmo de crescimento. Promoveremos pequena mudança no portfólio com linha de produção, agregando produtos voltados para engenharia em razão de algumas obras que estão previstas.

ST – Em sua opinião, o seguro de automóvel continuará atraindo expressiva parte dos seguros?

HS – Sim. Hoje, o automóvel é o principal ativo para uma parcela da população, principalmente para aqueles que compram seu automó-

vel em parcelas e desejam quitar a dívida com o bem em mãos. O seguro é a proteção mais eficiente de qualquer consumidor – essa é uma questão indiscutível.

ST – Como a Zurich pode trabalhar com essa nova fatia de consumidores que estão acendendo na pirâmide social (classe C)?

HS – Vou dar um exemplo. No seguro de automóvel, a companhia procura adaptar um produto, cujo valor caiba no bolso do consumidor, e atua com base num processo de comunicação mais simples e transparente. A Zurich trabalha forte em termos de comunicação no portal, utilizando uma linguagem a mais clara possível aos olhos do consumidor.

ST – E no universo além do automóvel?

HS – Os produtos vendidos no varejo são um segundo exemplo. Veja que a Zurich possui uma parceria com a

Vivo para seguros de smartphones, oferecendo proteção para estes aparelhos. E mais: os consumidores que compram um sofá ou outro móvel podem contar com a garantia estendida oferecida pela rede varejista. Os clientes recebem toda orientação, seja observando nos displays ou recebendo material promocional específico. Além disso, as parcerias com as redes varejistas contam com treinamentos e orientação em caso de sinistro.

ST – Os corretores hoje estão preparados e possuem espaço adequado para atuar nos grandes riscos?

HS – Sim. Em qualquer segmento, seja nos massificados, no auto ou nos grandes riscos, o corretor busca se especializar. A demanda de grandes riscos ainda é muito pequena, portanto, a quantidade de profissionais voltados a esse setor também é igualmente pequena. No entanto, os valores são grandes. É perceptível verificar grandes riscos tanto nas grandes capitais como no interior.



MindOn

Quando você sabe que está
seguro, você é livre para crescer.

Somos a AIG

Há 65 anos protegendo pessoas e empresas no Brasil, oferecemos soluções que vão de seguros pessoais e residenciais a grandes estádios esportivos e aeroportos. Com sólida expertise em gerenciamento de riscos e excelência no atendimento de sinistros, o nosso compromisso é oferecer um futuro seguro e ajudar nossos clientes a crescer com confiança.

Não é um corretor AIG?

Entre em contato, atendimento@corretor@aig.com



Prontos para o amanhã

Copyright 2000-2013. AIG Seguros Brasil S/A. Todos os direitos reservados.

aig.com.br

Marítima e Yasuda: trabalho conjunto em 2014

Antranik Photos



Segundo Kiko, Marítima reúne mais de 14 mil corretores que operam em carteiras não corporativas e a Yasuda, pouco mais de mil

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camarcos-SP) recebeu, em 26 de novembro, o presidente da Marítima Seguros, Francisco Caiuby Vidigal Filho, o Kiko, na

21ª Tribuna Livre. Ele esteve acompanhado do vice-presidente da Yasuda Seguros, Luiz Macoto Sakamoto, do diretor executivo da Marítima, Mário Jorge Pereira, e do diretor regional para o Estado de São Paulo, Wilson Lima. O restaurante do Circolo Italiano, em São Paulo, recebeu ainda corretores e executivos.

Em seu discurso, Kiko falou sobre as mudanças de várias áreas técnicas da Marítima que se transferiram para a sede da Yasuda (Rua Cubatão). Em janeiro de 2014, a Marítima irá traba-

lhar com a Yasuda em várias carteiras, entre elas a de transportes, massificado e o autofrota. “A carteira de massificados ficará com a Marítima, enquanto a de autofrota de grandes empresas será operada pela Yasuda”, adiantou.

“Nessa transição – continua o executivo – teremos alguns produtos com duas bandeiras. A partir de 2015, o segmento corporativo ficará com a Yasuda”. Segundo Kiko, a Marítima possui mais de 14 mil corretores para operar nas carteiras não corporativas e a Yasuda, pouco mais de mil. Ele revela que as duas empresas representam mais de 50% das operações da controladora, a Somp Japan, fora do próprio Japão. Em 2014, o grupo pretende atuar forte no ramo de benefícios no Brasil, sobretudo saúde e vida.

Conquistas da Aconse-SP reforçam aniversário da primeira década



Barbosa: atuações da entidade cada vez mais voltadas à ampliação da proteção securitária

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconse-SP) reuniu parceiros de seguradoras e corretores, além de lideranças do mercado paulista, inclusive o presidente da Aconse-MG, Tarcisio Alcici Figueiredo, em jantar comemorativo de seus dez anos no dia 28 de novembro, no Circolo Italiano, em São Paulo. Segundo o presidente da entidade, Jorge Teixei-

ra Barbosa, a celebração da primeira década se tornou ainda mais especial por conta de duas conquistas: a regulamentação das assessorias de seguros e o troféu de Entidade do Ano no XVI Prêmio Cobertura-Performance.

“Nestes primeiros dez anos, trabalhamos arduamente para demonstrar a seriedade da prestação de serviços realizada pelas assessorias. Agora, vamos a outro patamar. Nossas atuações serão cada vez mais voltadas à ampliação da proteção securitária. Para tanto, vamos reforçar o nosso apoio aos corretores”, destacou Barbosa. Fundada em 2003, a Aconse-SP iniciou as suas atividades representando nove assessorias. Hoje, somam 27 que representam 7,8 mil corretores em todo o Estado, responsáveis por uma produção anual de R\$ 800 milhões.

APTS encerra 2013 com temas para reflexão

A Associação Paulista dos Técnicos do Seguro (APTS) encerrou 2013 com eventos que serviram de reflexão aos participantes. Em novembro e dezembro, temas como a utilidade do seguro de vida, protesto do recebedor (abrangência, normatização e consequências para fins de ressarcimento) e meios não presenciais em seguros de pessoas e previdência mobilizaram as atenções. Dois mediadores de peso – o corretor José Cesar Caiafa Junior e a diretora do Departamento de Novos Projetos da APTS, Maria Helena Gurgel Prado, conduziram os debates, reunindo nomes como o corretor Osmar Bertacini, Silas Kasahaya (Icatu Seguros), os advogados Fábio Spinola Esteves Rocha e José Carlos Van Cleef Almeida Santos, Vanderlei Moghetti (Argo Seguros Brasil), Paulo Botti (Terra Brasis Resseguros) e Dilmo Bantim (CVG-SP).

FELICIDADE É BRINDAR À VIDA.

A CAPEMISA Seguradora deseja a todos
os Corretores ótimas festas e um feliz ano novo.




CAPEMISA
SEGURADORA
AS PESSOAS SEGURAS SÃO MAIS FELIZES

www.capemisa.com.br

Realidade da América Latina passa ao largo da proteção

Estudo da Swiss Re mostra que seguros de vida exibem lacunas nesse universo

Antranik Photos



Presidente da Swiss Re, Margo Black, Julien Descombes e Hernan Fatone: prestígio da resseguradora

Carlos Alberto Pacheco

Os mecanismos de proteção contra a mortalidade em oito países da América Latina apresentam gaps que os deixam vulneráveis ao risco de doenças graves. Em suma, essa foi a estimativa apresentada por um estudo da Swiss Re, intitulado Client Survey, em café da manhã promovido pelo Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP). O *head Life & Health Products* para a Europa Continental, Oriente Médio e América Latina da resseguradora, Julien Descombes, revelou dados sobre a dimensão do estudo. E o responsável por *Health and Life* para América Latina e Sul da Europa, Hernan Fatone, avaliou os motivos pelos quais as pessoas não adquirem seguro de vida.

As lacunas de proteção foram assim perfiladas, num total de US\$ 7,2 trilhões. A liderança coube ao Brasil, com US\$ 2,5 trilhões, seguido da Argentina (US\$ 1,4 trilhão) e México (US\$ 1 trilhão). O estudo, que incluiu Chile, Colômbia, Peru, Porto Rico e Venezuela, constatou a baixa penetração dos produtos de proteção nesses países – melhor exemplo é o seguro de vida – o que significa

desamparo financeiro de muitas famílias em momento de vulnerabilidade. A pesquisa comparou ainda o mercado latino-americano com outros, como o europeu e o asiático. “Há diferenças interessantes por região”, destacou Descombes. O maior gap de proteção foi encontrado na Ásia, o dobro da lacuna existente nos Estados Unidos.

Segundo o Descombes, a Alemanha lidera com maior gap de proteção contra a mortalidade: US\$ 10 mil por pessoa. No Brasil, o índice é quatro vezes maior – US\$ 44 mil. E por quê? “O gap na Alemanha é grande porque não há seguro de vida em grupo”, justifica. Na América latina, a média de lacunas de proteção contra a mortalidade é de US\$ 60 mil por pessoa. Para superar esses espaços em “branco” na pesquisa, o especialista sugere o desenvolvimento de produtos padronizados e de baixo custo, além da viabilização de múltiplos canais de distribuição.

Brasileiros à margem de proteção

A segunda parte do estudo analisou o mercado de consumo de produtos de proteção em seis países da AL, por meio

de amostragem obtida em entrevistas com mil pessoas em média em cada mercado. Hernan Fatone apresentou esses números um tanto desanimadores. Mais de terço dos entrevistados demonstra, apreensão em saber que estarão vulneráveis a doenças graves no futuro. Mas os latino-americanos consideram a família e os amigos como alvos preferenciais de proteção, ao contrário da Europa.

No Brasil, por exemplo, 44% dos habitantes são desprovidos de algum tipo de seguro. Dos 56% que possui proteção, 28% têm cobertura de morte. Para Fatone, os seguros de vida e proteções contra doenças e invalidez estão à margem da realidade brasileira. Por outro lado, ele salientou as soluções de microsseguros para famílias de baixa renda como uma oportunidade para o mercado. E se, por um lado, as companhias precisam desenvolver produtos acessíveis a essa camada populacional, por outro deve-se aumentar a consciência coletiva sobre a importância do seguro.

Fatone sugeriu à indústria de seguros que estabeleça novas formas de comunicação, sobretudo com as redes sociais para seduzir boa parcela da sociedade latino-americana que vive sem proteção securitária. E, nesse contexto, o corretor assumiria papel fundamental ao interagir com o cliente na internet. “As redes sociais poderão ser uma boa oportunidade para oferta de produtos de proteção, na medida em que estes sejam fáceis de comprar, de vender e de entender”, esclareceu. Por fim, o executivo reiterou: o mercado precisa se comprometer com o preenchimento de gaps proteção, a exemplo do Chile e Porto Rico que possuem o maior nível de proteção de vida. Esses e outros dados deverão divulgados numa segunda oportunidade em fevereiro de 2014.



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



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

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

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



Você tem com quem contar.

Setor é impulsionado pelo emprego e geração de renda



Na manhã do dia 4 de dezembro, o presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Marcio Coriolano, recebeu os jornalistas para um café da manhã na Boutique Gourmet Marie-Madeleine, em São Paulo. Em ambiente descontraído, o dirigente fez uma retrospectiva do setor em 2013 e as projeções para o próximo ano. Embora os números finais só sejam conhecidos em março de 2014, Coriolano revelou que o setor de saúde suplementar cresceu 2,7% até setembro, percentual menor que igual período de 2012. Hoje, 48 milhões de pessoas são cobertas por planos de saúde, enquanto na área odontológica o número é menos da metade desse total, ou seja, 20 milhões de usuários possuem planos privados.

A saúde privada, na ótica de Coriolano, é impulsionada pelo cenário de maior poder aquisitivo dos brasileiros e sua participação no mercado de trabalho. Enquanto a renda média das famílias cresce, graças aos programas compensatórios de renda, a taxa de desemprego é baixa. “A saúde tornou-se um dos bens mais desejados da população, perdendo apenas para a casa própria e educação”, revela o presidente da FenaSaúde. Esse cenário traz a consequência da empregabilidade. Por sua vez, mais empresas oferecem planos de saúde. Essa é uma tendência irreversível.

Quanto ao seguro individual, a oferta é pequena, mas mantém patamar de crescimento. Entre junho de 2005 e junho de 2013, esse segmento cresceu 14,8%. O problema, na ótica de Coriolano, é o controle de preços por parte do governo, que “deixa os empresários inseguros”. Como alternativa ao individual – ao impedir o seu desabastecimento no mercado – surge o seguro coletivo por adesão. As associações, entidades, sindicatos ou até autarquias públicas contratam a operadora e custeia boa parte das despesas de seus associados ou integrantes. Para Coriolano, o cenário é de consolidação de fusões e incorporações entre as empresas da saúde, exceto o Sistema Unimed por suas peculiaridades.

No ambiente regulatório, o dirigente lembra que a legislação trouxe duas consequências positivas. A primeira delas refere-se à atividade do prestador do serviço, que independentemente de seu *modus operandi*, obedece às mesmas regras estabelecidas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), sem distinção desta ou daquela empresa, embora isso possa provocar um ônus a quem está preparado nesse ambiente.

O segundo fator positivo reside na homogeneização dos produtos oferecidos em todo o País. “É claro que precisa haver flexibilização nessa oferta, conforme as condições técnicas e infraestrutura de equipamentos disponíveis numa determinada região”, complementa.

Indagado pelos jornalistas, Coriolano comentou sobre o rol de procedimentos. A cada dois anos, a ANS abre consulta pública para revisão desses procedimentos. “A agência não possui parâmetros para acatar sugestões de vários segmentos envolvidos, o que acaba acarretando a inflação médica”, pondera. Há problema na aceitação das coberturas que são determinadas antes do período revisório, afetando sobretudo os planos individuais. Para solucionar o impasse, o presidente da FenaSaúde sugere a liberação dos reajustes dos contratos sob a fiscalização da ANS. (CAP)

Custo da saúde privada sobe além da inflação

“A inflação dos custos da saúde é sempre maior que a inflação”, ponderou Coriolano aos jornalistas. Esse juízo de valor corrobora o levantamento realizado pelo Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) e que analisou uma amostra de mais de 1 milhão de beneficiários de planos individuais. Os custos médios de internações pagas pelos planos cresceram 53,7% entre 2008 e 2012. No mesmo

período, a inflação acumulada pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) foi de 24,3%. Historicamente, os custos médico-hospitalares se mostram sempre acima da inflação. O IESS considerou, para chegar aos valores, o total de despesas do plano de saúde com internações de usuários dividido pelo número de beneficiários.

Mesmo as diárias hospitalares, com alta de 68,8%, são consideradas o com-

ponente de maior expansão dos custos das internações, o item “materiais”, com elevação de 60,4% no período, é o principal propulsor do amplo aumento de custo com internações, de 53,7%. Além disso, conforme identificou o IESS, 23% dos gastos totais com internações, em 2012, destinaram-se ao pagamento de materiais, enquanto que as despesas com diárias representaram 14,1% dos pagamentos no ano.

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

Previsão de desastres com expertise oriental

Marinaplorenzo.com



Desastres naturais possuem monitoramento japonês

A Furukawa Brasil apresenta ao mercado brasileiro sensores ópticos que atendem o povo japonês na prevenção de catástrofes ambientais. É um sistema de monitoramento denominado “Fiber Sensor Furukawa”. Os cientistas usam essa tecnologia para monitorar possíveis trepidações de terra e focos de deslizamentos provocados pelo excesso de chuvas. Outros equipamentos, como pluviômetro e anemômetro, alertam

quanto ao volume das chuvas, verificam o nivelamento dos reservatórios de água e medem a velocidade dos ventos, sobretudo em apoio aos órgãos de Defesa Civil e as companhias de água e abastecimento. “Esses sensores ópticos são imunes a raios e descargas atmosféricas. Não necessitam de alimentação de energia”, diz o gerente da área de Suporte e Novos Negócios da Furukawa, José Carlos Alcântara Jr.

Instituto global de energia tem foco central na América Latina

A KPMG decidiu reformular a atuação do Instituto Global de Energia, cujo foco será a América Latina. Além disso, a empresa criou dois novos institutos: Mineração e de Produtos Químicos. Os institutos globais de energia da KPMG reúnem 26 mil membros no mundo e fornecem dados de profundidade sobre questões atuais do setor, sendo discutidas no mundo inteiro. O Instituto de Energia KPMG

Latam é dedicado a ajudar as organizações a identificar e compreender as novas tendências, riscos e oportunidades do setor de energia no continente. “Nas últimas décadas, a indústria global de energia tem mostrado interesse pela atuação do setor em países da América Latina como o Brasil”, afirmou o sócio da área de Energia e Recursos Renováveis da KPMG no Brasil, Maurício Lopes.

Quando o descarte de remédios torna-se exemplo sustentável

A Portomed Centros Médicos promove o programa Ecomed, ao estimular o descarte consciente de medicamentos e raios x dentro de algumas das suas unidades assistenciais. Em fase piloto, o programa está implantado nas unidades de Tatuapé e Santana. Segundo a gerente administrativa da Portomed, Silvia Domingues, a campanha visa colaborar com a não contaminação do meio ambiente e também na redução de riscos a saúde. “Esses objetos, se descartados de maneira incorreta, liberam substâncias que prejudicam a fauna, flora e a saúde

de humana”. Os resíduos são obtidos por meio das estações de coleta nas unidades participantes. Seu encaminhamento tem endereço certo: as empresas parceiras e especializadas no cuidado desses itens.



Brasil exibe potencial para energia renovável



No seminário “Energias renováveis: um mercado em ascensão”, a Allianz Seguros mostrou a aplicação dos seguros de grandes riscos em obras de energia limpa, o que inclui proteção do bem sustentável. Para o gerente de riscos de engenharia da Allianz, Gerson Caio Monteiro, as possibilidades no mercado de energias renováveis são variadas. “O Brasil é o país mais ensolarado do mundo. A localidade menos ensolarada tem 40% mais raios solares que a localidade de maior incidência da Alemanha, país que mais investe em energia solar no mundo”. Segundo o diretor-executivo de Relações Institucionais, Ingo Dietz (foto), a expertise da Allianz é fundamental “para complementar a matriz energética do País e garantir o desenvolvimento”.

Jovens aprendizes ganham oportunidade de ouro



Jovens aprendizes e futuros profissionais vibram com a formatura no 'Amigo do Seguro': oportunidade para ingressar no mercado

Essa é uma parceria bem-sucedida, com resultados palpáveis. O Instituto Techmail, que completou o seu primeiro aniversário em ações de qualificação de jovens para o mercado de seguros, e a Escola Nacional de Seguros, tradicionalmente promotora do ensino, pesquisa e produção de conhecimento para esse mesmo mercado, tem revelado o sucesso dessa parceria. No dia 3 de dezembro, aconteceu a formatura

de 26 alunos da quarta turma do Programa Amigo do Seguro, na sede da Associação Comercial de Santo Amaro.

Segundo o diretor-executivo do Instituto Techmail, Marcos Fortes, 'Amigo do Seguro' contabilizará, até o final do ano, mais de 150 jovens

habilitados a atuar como estagiários ou profissionais em início de carreira em corretoras e seguradoras da região metropolitana de São Paulo. A quinta turma concluiu o curso em 18 de dezembro. E a formatura acontecerá em janeiro

Fortes explica que os cursos do programa foram especialmente concebidos para formar e desenvolver jovens profissionais, entre 16 e 20 anos, aptos a trabalhar no segmento securitário. "Te-

mos diferenciais significativos no que se refere à teoria de seguros, rotinas, processos de seguradoras e corretoras – diferenciais estes que permitem aos jovens ingressar nas empresas já com um bom nível de desempenho", explica. Para se qualificarem ao programa, moças e rapazes devem estar cursando o ensino médio em escolas públicas.

O 'Amigo do Seguro' contempla três etapas. Na primeira, são feitos o recrutamento e a seleção dos candidatos. Os aprovados passam para a segunda fase, de formação acadêmica na área de seguros, por meio de curso ministrado pela Escola. Após a conclusão das aulas, os estudantes aprovados têm a chance de conseguir, graças à ação das parceiras, estágio em empresas do mercado. Ao final do estágio, caberá ao contratante a decisão de efetivar ou não o estagiário para o seu quadro funcional.

Prêmio para quem empreende belas ações sociais

Ações de forte conteúdo social são comuns nessa época do ano. Aproveitando a ocasião, o Instituto Aon promoveu a primeira edição da "Noite do Bem", no final do novembro, em São Paulo. O objetivo foi o de arrecadar fundos para projetos sociais de entidades que empreendem iniciativas, cujos beneficiários são crianças e adolescentes. O evento reuniu mais de 400 convidados - entre empresários, executivos, atletas e músicos - e teve como parceiros o Instituto Barrichello Kanaan e os músicos Fernando & Sorocaba. O Instituto Aon é uma associação sem fins lucrativos da consultoria e corretora de seguros Aon.

O piloto Rubens Barrichello comandou um leilão de artigos esportivos. O valor obtido com as vendas dos capacetes e macacões foi revertido para o Ins-

tituto Barrichello Kanaan. A dupla Fernando & Sorocaba, por sua vez, subiu ao palco para leiloar instrumentos musicais em prol do Grupo Gema - organização não governamental apoiada por eles e pelo Instituto Aon. Os músicos se apresentaram junto com o coral de crianças do Grupo Gema e encerrou a noite subindo ao palco com Marcos & Belutti.

Para presidente da Aon, Marcelo Munerato, o evento foi um sucesso. "Nós reunimos muitas pessoas com o intuito de contribuir para uma sociedade mais caridosa, responsável e preocupada com o próximo. Conseguimos despertar nos presentes o sentimento



Fernando & Sorocaba se apresentaram com o coral do Grupo Gema

que gostaríamos de transmitir: de que fazer o bem, faz bem", diz. Criado em 2012, o instituto mantido pela corretora mobiliza empresas e pessoas para desenvolver e zelar por valores sustentáveis, além de realizar campanhas de arrecadação, eventos beneficentes e ações de conscientização sobre a importância das práticas socialmente corretas.

Inclusão no seguro é exercício pleno de cidadania

Projetos visam valorizar a sustentabilidade humana e fazem um alerta aos riscos



Deficientes físicos podem adquirir um veículo 0 km com isenção de impostos

Da Redação

Consumidor em potencial que ocupa gradativamente o seu espaço numa sociedade ainda não inclusiva, o portador de necessidades especiais atrai o interesse das companhias e das corretoras de seguros. Hoje, amealhando conquistas importantes na manutenção de sua qualidade de vida, esse cliente é parte importante nos negócios do setor. Tanto é que, em 2010, a corretora Honda lançou um seguro automotivo para pessoas com deficiência de locomoção. Desenvolvido em parceria com a Yasuda Seguros, o Seguro Especial Honda apresenta benefícios, como 100% de indenização da tabela Fipe, com quitação dos tributos, carro reserva dotado de câmbio automático e direção hidráulica, além de prioridade na assistência 24 horas.

Na ocasião do lançamento, o gerente da Seguros Honda, Ariovaldo Luiz, explica que esse seguro possui um diferencial em relação à prática tradicional no mercado. Ele explica: “Algumas seguradoras limitam a contratação a 75% do valor do veículo. Outras fecham o seguro em 100% da tabela Fipe, mas obrigam que o segurado quite as isen-

ções em caso de perda total”. Em sua análise, se o consumidor contratou indenização de 100% em caso de perda total, não haverá descontos nos tributos aos quais ele é isento na compra do bem. Há, também, um segundo diferen-

cial: a parceria entre a Seguros Honda e o Banco Honda propicia a contratação do seguro por até três anos, a um preço mais competitivo, mas o automóvel precisa ser financiado pelo banco. O produto foi lançado oficialmente durante a nona edição da Feira Internacional de Tecnologias em Reabilitação, Inclusão e Acessibilidade (Reatech) e faz parte do Honda Conduz, criado pela marca desde 1997, que se baseia em um atendimento diferenciado voltado às pessoas com deficiência, cuja finalidade é auxiliar na aquisição de veículos zero-quilômetro com isenção de impostos. Homens e mulheres com deficiências física, visual, mental – severa ou profunda –, e autistas, ainda que menores de 18 anos, poderão adquirir um veículo, diretamente ou por intermédio de seu representante legal.

Contratação adequada

De um modo geral, as seguradoras calculam o seguro para portadores de deficiência, baseado nos dados enviados pessoalmente ou via on-line. A veracidade das informações do candidato ao seguro é fundamental para uma contratação adequada. Seguro Total conversou com alguns corretores, via

chat, para saber as condições. No caso da Porto Seguro, os dados enviados pela internet servem como parâmetro ao consultor realizar os cálculos. Baseada nessas informações é estabelecida a condição do portador no sistema. E isso determina, por exemplo, a inclusão de um carro reserva e devidamente adaptado durante sete dias de uso.

Já a Allianz Seguros oferece um produto para portadores de necessidades especiais, o Allianz Auto Especial. O seguro indeniza o cliente pelo valor da tabela Fipe, sem dedução de impostos. A companhia também desloca um perito para a certificação técnica dos reparos em 100% dos casos de colisão. De acordo com a seguradora, a ideia de colocar um perito próprio para verificar se o conserto realizado está perfeito surgiu do comentário de um participante, que relatou sua dificuldade em averiguar o trabalho que mecânicos fizeram os reparos em seu carro. Entre as coberturas e serviços oferecidos, incluem-se carro reserva com direção hidráulica e câmbio automático e prioridade na central de atendimento para acionar guincho e táxi.

É bom lembrar: em fevereiro último, a Secretaria Estadual da Fazenda de São Paulo definiu normas e procedimentos para solicitação de isenção do ICMS nas saídas internas e interestaduais de veículos zero-km adquirido por pessoa com deficiência física, visual, mental e autistas. A Portaria CAT nº 18 determina prazo, condições e regras para concessão do benefício estabelecido por decreto firmado pelo governador Geraldo Alckmin. O objetivo da medida é proporcionar meios de acessibilidade plena a pessoas com deficiência, com base no direito constitucional de proteção e de integração social.

Temporada de prejuízo por raios

Gente do campo ou da cidade, prepare-se: raios de todos os tamanhos já estão esquadrinhando o céu. No Brasil, a situação é especialmente delicada: o país detém a maior incidência do fenômeno no planeta. Segundo o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), são mais de 50 milhões de raios por ano, concentrados, sobretudo, entre os meses de outubro e março. A região Centro-Oeste é pródiga em atrair descargas elétricas de grande intensidade.

Além de representar perigo ao ser humano, essa descarga de energia pode danificar aparelhos eletrônicos e eletro-

domésticos. Nos últimos três anos, o Grupo BB e Mapfre, por exemplo, atenderam 55,5 mil ocorrências de danos elétricos (reposição e reparação de aparelhos danificados em decorrência da oscilação elétrica) em residências e empresas seguradas pela companhia, totalizando uma indenização de R\$ 145 milhões. No Estado de São Paulo, local também com alta incidência de raios, foram mais de 15,14 mil sinistros, 27% de todo o País.

Na análise do superintendente de Sinistros do grupo, Tulio Dias Carvalho, o ciclo de raios atinge maior intensidade em dezembro – e as perdas são inevitá-

veis. “Nossos dados mostram que 38% das ocorrências acontecem durante o verão, mais que as demais estações do ano. É importante que a população saiba que a seguradora tem um papel relevante nesse momento, pois auxilia o cliente e repõe seu prejuízo”, aconselha. Há ações que podem ser adotadas, entre as quais, os cuidados com o sistema elétrico das residências ou empresas, verificação de que circuitos elétricos estão compatíveis com os aparelhos utilizados no dia a dia e, é claro, evitar-se o uso de aparelhos eletrônicos conectados à fonte de energia – televisão, computador, microondas, etc.

Livro aponta alternativas para a (caótica) mobilidade

O engenheiro civil e sociólogo Eduardo Alcântara de Vasconcellos, doutor em Políticas Públicas pela Universidade de São Paulo (USP), lançou uma obra singular: Políticas de transporte no Brasil: a construção da mobilidade excludente (Editora Manole, 289 páginas). O autor utiliza exemplos reais para analisar as políticas de transporte urbano aplicadas no País, que resultaram, segundo ele, numa situação “crítica e perversa” na qual se encontra a população – isolamento dos moradores das áreas periféricas das grandes metrópoles, transporte coletivo de baixa qualidade, poluição do ar, número elevado de acidentes de trânsito, entre outros gargalos.

Vasconcellos é assessor técnico da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) e diretor do Instituto Movimento de São

Paulo, dedicado a estudos de mobilidade. Ele estudou as políticas de transporte no Brasil ao longo da história – nas dimensões institucional, legal, política, econômico-financeira, técnica e social. E a partir da descrição dos processos, identificou os agentes que mais interferiram, seus interesses e suas estratégias. “O livro demonstra ainda quais agentes foram beneficiados e quais foram prejudicados, e em que grau”, acrescenta.

Democracia inexistente

O sociólogo enumera as características da sociedade brasileira – “democracia inexistente no passado e ainda frágil atualmente, inexistência do conceito de cidadania, enormes diferenças no nível de educação das pessoas, concentração do poder nas mãos de grupos

da elite e da classe média”. Devido a esses fatores, “o conjunto das políticas representou um projeto de mobilidade excludente, com prioridade para o uso do transporte individual, tendo sido relegados ao segundo plano as necessidades de pedestres, ciclistas e usuários do transporte público”, revela o autor.



Criatividade garante crescimento do mercado

Números apontam: brasileiro ganha renda e vai em busca do bem-estar

Carlos Alberto Pacheco

Há mais brasileiros preocupados com o futuro. Homens e mulheres valorizam a vida, amparam a família e planejam uma aposentadoria digna. Nos últimos anos, esse cenário foi se materializando no dia a dia das pessoas que, agora, sabem decifrar a importância de se contratar um seguro de vida ou já se familiarizam com investimentos em previdência privada. Existe uma equação lógica que justifica esse grau de consciência explícita, na medida em que mais cidadãos sobem os degraus da pirâmide social. Mais pessoas ganhando melhor, comprando bens e, naturalmente, adquirindo seguro.

O último levantamento da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) mostra que bons e auspiciosos ventos devem soprar em 2014. Segundo a entidade, o mercado de seguros de pessoas, que engloba produtos como os

seguros prestamista, educacional de vida individual e em grupo, movimentou R\$ 2 bilhões em setembro último, valor 12,09% superior ao R\$ 1,8 bilhão registrado em igual mês do ano anterior. E vejam a boa notícia para a modalidade Vida, que atinge uma admirável arrecadação de prêmios. Essa carteira movimentou R\$ 850,8 milhões em setembro, ou seja, alta de 14,96% frente ao mesmo período de 2012.

Para o presidente da FenaPrevi, Osvaldo do Nascimento, a performance deste seguro – a maior arrecadação no segmento de pessoas – está relacionado ao crescimento da renda do brasileiro e “à importância do produto para manutenção do padrão de vida dos dependentes na ausência do responsável financeiro na família”. Na análise do resultado de janeiro a setembro, o mercado de seguro de pessoas acumulou R\$ 19 bilhões em prêmios. Os números neste período foram 18,61% maiores que o verificado no mesmo período do ano passado.

O mesmo desempenho positivo ocorreu na previdência privada, em termos de captação líquida da captação líquida (diferença entre depósitos e resgates). O resultado entre janeiro a setembro foi de R\$ 21.028 milhões. O volume de novos depósitos nos planos foi de R\$ 51,4 bilhões no acumulado, valor 6,63% maior que o verificado em igual período de 2012. O setor de previdência complementar aberta voltou a registrar expansão em setembro. O sistema registrou saldo positivo de R\$ 935 milhões, 17,6% superior aos R\$ 795 milhões contabilizados em agosto.

Nascimento explica que os in-



Para Osmar Bertacini, seguro de vida não é visto como um produto de primeira necessidade

vestidores detectaram a volatilidade que aconteceu em junho em função do alongamento das carteiras e retomar suas aplicações. E os próximos meses serão de forte captação. “O prêmio de juros para os títulos mais longos já é quase o dobro do verificado no ano passado e os benefícios fiscais dos planos continuam sendo um grande diferencial para os poupadores, o que deve estimular os aportes no sistema”, avalia.

Especialistas avaliam que o seguro de vida tem a muito a crescer no Brasil. Há uma tese de que o seguro ainda não seduziu boa parte dos brasileiros. No evento “A lacuna de proteção contra a mortalidade na América Latina”, promovido pelo Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) e a Swiss Re, uma pesquisa de mercado e consumo no Brasil e na América Latina, capitaneada pelo subscritor de Vida & Saúde da Swiss Re, Hernan Fantone, mostrou

Sonar Investimentos



Nascimento: receita no segmento de pessoas está relacionado ao crescimento da renda do brasileiro

dados reveladores. Quase a metade dos pesquisados brasileiros (44%) não possui apólices de seguro de vida, invalidez ou doença (*leia matéria na página 24*). Em sua opinião, “as seguradoras devem desenvolver produtos acessíveis, mas também aumentar a consciência sobre a importância da cobertura de seguro”.

Criatividade

“O mercado precisa ter criatividade para que haja um crescimento expressivo do seguro”, pondera o corretor Osmar Bertacini, profundo conhecedor do tema. Em sua opinião, o seguro de vida não é visto como um produto de primeira necessidade, pois sua contratação só se efetiva quando há certa folga no orçamento do beneficiário. “Ainda é um mercado incipiente”, disse em recente encontro realizado pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), que discutiu a questão. Presente no encontro, o superintendente comercial na Regional SP da Icatu Seguros, Silas Kasahaya, é otimista quanto à comercialização dos seguros de pessoas, sobretudo o de vida, para os próximos anos. Ele

acredita que os corretores terão mais produtos e ferramentas adequadas que propiciarão desenvolvimento do mercado de vida e previdência.

Os seguros para pessoas podem ser inovadores com a segmentação de produtos? O presidente do CVG-SP, Dilmo Bantim, acredita que sim. Ele possui uma tese interessante a respeito disso. “O desenvolvimento de produtos deriva da atenção às oportunidades latentes, fazendo com que as seguradoras se orientem de maneira diferenciada e inovadora em um mercado cada vez mais exigente”, argumentou.

Dilmo destaca um exemplo dessa tese. Novos produtos voltados à previdência complementar podem ser idealizados pelas companhias, atendendo o mercado feminino. “Além das já consagradas coberturas do seguro de vida, incluem-se cláusulas especiais para câncer, serviços que agregam convênios de clínicas estéticas, atendimentos a emergências residenciais e brindes de produtos de beleza”, propõe. Para o presidente do CVG-SP, os exemplos de segmentação são diversificados, mesmo nos casos de restrição de aceitação,

como na atividade de mototáxi, motofrete, pessoas diabéticas, etc.

Por fim, Dilmo lembra que criar seguros inovadores exigem a ampliação das metodologias de pesquisa para que se possa conhecer melhor as demandas dos respectivos públicos, “assim como o desenvolvimento de campanhas de vendas orientadas abrangendo, inclusive, ações específicas em comunidades pré-selecionadas”. O caminho da segmentação é uma alternativa para a ampliação da clientela, embora haja quem defenda a combinação de tipos de seguro distintos, como vida e capitalização, que geram os produtos de vida/acidentes com sorteio. Para o dirigente, a estratégia agrega “importante componente lúdico que aumenta a atratividade dos produtos”. Em suma, as possibilidades existem e, como citou Bertacini, a criatividade do mercado é fundamental para promover o crescimento do mercado. As perspectivas apontam para a continuidade de expansão do setor previdência privada, enquanto o seguro de vida deve galgar novos degraus na escalada de preferências do brasileiro por proteção.

Ótima opção para o complemento da aposentadoria

Reter talentos por meio da cessão de um benefício que será usufruído pelo funcionário na aposentadoria. Num cenário próximo ao pleno emprego e com alta rotatividade, o diretor da Senzala Corretora de Seguros, André Coutinho, afirma que a previdência empresarial está se consolidando como uma ferramenta eficiente para fidelizar os profissionais. Dados da FenaPrevi mostram que, nos últimos seis anos, a modalidade empresarial teve uma receita

de R\$ 5,4 bilhões ao ano, participando em 12% do total de recursos arrecadados em previdência privada em 12 meses, em média.

Ainda segundo dados da federação, o melhor desempenho em participação se deu em 2008, quando a previdência empresarial totalizou 14,41% da receita. Em valores nominais, a maior arrecadação com a modalidade foi em 2011, contabilizando R\$ 7,01 bi em recursos. Para a gerente comercial da Icatu Seguros, Paula Soares, esse mo-

vimento está relacionado às recentes mudanças nas relações de trabalho. “As empresas começaram a se preocupar mais com o futuro do funcionário, até porque está se absorvendo uma geração diferente, mais dinâmica e que não quer ter o mesmo empregador por muito tempo. Isso é muito complicado para a empresa porque muitas vezes ela não tem tempo hábil para formar essa pessoa e esperar que ela desenvolva o que aprendeu”, analisa.

Liderança feminina na gerência de riscos



Cristiane presidirá um segundo mandato na ABGR

Um trabalho feito com determinação e cumprimento fiel às propostas é passaporte garantido para a reeleição numa entidade. Foi exatamente isso que aconteceu na Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR). No dia 29 de novembro, em assembleia geral ordinária no do Hotel Blue Tree Premium Paulista, 30 associados deliberaram pela reeleição da executiva Cristiane França

Alves para o biênio 2014-2015. Já o presidente do Conselho Deliberativo, Jorge Daniel Luzzi, foi reempossado para os próximos três anos (2014-2016).

Embora Cristiane tenha colocado o seu cargo à disposição durante a assembleia, um grupo de associados pediu que a presidente continuasse o seu trabalho. Durante o mandato, ela seguiu regidamente o que determina o estatuto social, ao estimular a realização de seminários que visam atualizar os conhecimentos dos profissionais, no caso os gerentes de riscos. Cristiane também participou ativamente na promoção de cursos e fóruns de discussão.

A presidente reeleita iniciou sua vida profissional no Grupo Pirelli em 1990 –

na época era estagiária. Em 91, foi efetivada na área de seguros da empresa, como auxiliar de departamento. Atuou em vários segmentos, conquistando valiosa experiência: seguro de transportes nacional e internacional, além de produtos de Vida. Atualmente é executiva na Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Domina plenamente os seguros de responsabilidade civil, property e, evidentemente, gerenciamento de riscos. Cristiane impressiona pela capacidade em lidar com diversos temas ligados ao setor. Para quem conhece a fundo os meandros da ABGR sabe que ali há uma liderança incontestável e que muito tem a contribuir ao desenvolvimento da atividade de gerência de riscos.

“Legado ao mercado segurador brasileiro”



Polido: trabalho foi fruto de 39 anos de pesquisa

Dezesseis anos após a edição do primeiro livro sobre os seguros de responsabilidade civil – que se tornou um clássico –, o maior especialista brasileiro na matéria, o advogado Walter Polido, lançou agora a sua mais completa obra do gênero: *Seguros de Responsabilidade Civil – Manual Prático e Teórico*, editado pela Juruá Editora. No livro, o autor situa o seguro de RC no contexto atual, analisando sua transformação e evolução ao longo dos anos. Esse trabalho foi fruto de 39 anos de pesquisa e prática na área. A obra se constitui, segundo o próprio

Polido, em seu “legado ao mercado segurador brasileiro”.

Em 1.304 páginas e sete capítulos, o especialista aborda a realidade da responsabilidade por perdas e danos e os riscos garantidos pelo seguro de RC – a estrutura, características e princípios que norteiam essa modalidade de seguro. Aborda também o ramo de RC Geral, o seguro de RC de riscos profissionais, os riscos de poluição ambiental, os decorrentes de ensaios ou experimentos clínicos em seres humanos (*clinical trials*) e, por fim, a regulação e liquidação dos sinistros.

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



Forte atuação no segmento pessoa jurídica*

Com expertise internacional e um amplo leque de soluções para o mercado corporativo, a Tokio Marine Seguradora trouxe renomados executivos do Japão para ministrar palestras no X Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, promovidos pela Associação Brasileira de Grandes Riscos (ABGR), e na segunda edição do evento Expertise – Tokio Marine e Você, em Conexão Global.

Entre os dias 21 e 23 de outubro, na Câmara Americana de Comércio Brasil-Estados Unidos (Amcham), em São Paulo, foi realizado o X Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros. Nesta edição, além de compartilhar a experiência internacional do Grupo Tokio Marine com o mercado brasileiro de seguros, a companhia apresentou palestras de executivos da Tokio Marine & Nichido Fire Insurance.

Com mais de 30 anos de experiência, o especialista Nick Okabe atua na área de seguro corporativo e abordou o tema *Business Continuity Plan BCP* (Gestão de Continuidade de Negócios). Em palestra no primeiro dia do evento, ele utilizou um estudo de caso sobre o terremoto seguido de tsunami ocorrido no Japão em 2011 como ponto de partida para explicar como as organizações podem seguir com as entregas de seus produtos e serviços após um incidente de grande proporção, lançando mão do Plano de Continuidade de Negócios.

De acordo com o palestrante, o objetivo do plano é preparar as companhias para recuperar danos e manter os clientes no caso de incidente de grandes proporções, mantendo os padrões ou até mesmo elevando o nível de qualidade. O BCP pode ser usado em todos os tipos de situações

e segmentos de atuação, independentemente do porte da empresa. Para isso, é preciso considerar as probabilidades de enfrentar diversos tipos de riscos, avaliá-los e minimizá-los.

Já o gerente-geral da Divisão de Riscos de Engenharia, executivo Masakazu Koshimoto, ministrou uma palestra no dia 23 sobre projetos, seguros para grandes obras de construção, atrasos e perda de lucro, entre outros temas. Além de patrocinar o evento e trazer os especialistas internacionais, a Tokio Marine também montou um estande na feira Expo Risco 2013, local em que os corretores puderam encontrar os executivos para conhecer o portfólio de produtos pessoa jurídica da Tokio Marine. Além do presidente José Adalberto Ferrara, receberam os convidados o diretor-executivo Comercial, Valmir Rodrigues, o diretor-executivo Técnico Corporate, Felipe Smith, e o diretor comercial Corporate, José Luís Franco.

Expertise

No dia 24 de outubro, a Tokio Marine promoveu, em São Paulo, a segunda edição do Expertise, um evento sobre Grandes Riscos destinado a corretores que atuam no segmento Corporate. Este ano, além de Masakazu Koshimoto, que participou da ABGR, a companhia trouxe ao Brasil o gerente-geral da Divisão de Riscos de Energia, Hiroshi Kondo, também da Tokio Marine & Nichido Fire Insurance, que falou

sobre seguros de empresas que atuam na exploração petrolífera.

“Com presença em 38 países e uma atuação consolidada em grandes riscos, o Grupo Tokio Marine é, sem dúvida, uma referência nessa área. Por isso, convidamos nossos parceiros de negócios para ouvir e compartilhar ideias com dois importantes representantes da companhia no Japão. Os temas de discussão foram muito relevantes já que o Brasil tem grande demanda para a construção de obras de infraestrutura, independente da Copa do Mundo e das Olimpíadas, e um enorme potencial de desenvolvimento com as atividades de exploração do pré-sal, por exemplo”, afirma o diretor-executivo Técnico Corporate da Tokio Marine, Felipe Smith.

O Expertise contou com a presença de cerca de cem corretores que atuam na área. A abertura foi feita pelo presidente da companhia, José Adalberto Ferrara. Além das palestras, a programação incluiu espaço para networking, coquetel de relacionamento e show do grupo “Bossa Jazz”.

**Devido a um problema técnico, reproduzimos a página 17, da edição nº 141, última linha da terceira coluna*



Valmir, Felipe Smith (primeiro à dir.) e executivos prestigiaram evento da ABGR

O futuro cada vez mais presente e quebra paradigmas

Insurance Service Meeting revela que há ‘revoluções’ em andamento no Brasil

: CNSeg/Divulgação



Especialistas discutem avanço do iCloud no mundo corporativo durante o evento: realidade

Da Redação

Ele chegou a sua sétima edição e se tornou um sucesso de público e de qualidade dos temas apresentados. Promovido pela Confederação Nacional das Seguradoras, o Insurance Service Meeting, realizado em novembro no Club Med Rio das Pedras, em Angra dos Reis (RJ), abordou tópicos que fazem parte do dia a dia das companhias e dos segurados, tais como novos produtos e clientes, serviços e canais de distribuição. Em suma, a constatação óbvia ficou ainda mais evidente na exposição dos painéis: o seguro sem as inovações tecnológicas para inevitavelmente no tempo.

De um modo geral, as apresentações provaram que o bom atendimento ao cliente, o aprimoramento dos sistemas a serviço das seguradoras, a segurança como ferramenta na prevenção aos riscos deram o tom nos comentários. Na abertura do ‘Meeting’, o superintendente de Operações e Serviços da Central de Serviços de Proteção ao Seguro (Ceser), Paulo Kurpan, detalhou as atividades

dos projetos do centro e comentou: “Observamos que a Conseguro mencionou que o desafio principal era fazer de amanhã o ano de 2025. Estamos aqui para mostrar o que é o produto, o compromisso com os nossos clientes, que são as seguradoras”.

No painel “Captura de Dados à Distância – Telemática”, o estrategista sênior da Zurich Global, James Moffatt, apresentou as possibilidades de monitoramento que a telemática pode proporcionar às companhias e ao dia a dia dos segurados. Para ele, as empresas as estão sempre interessadas em se comunicar com o cliente. “A telemática fornece os recursos de interação por meio de um aplicativo”. Em seus cálculos, até 2015, cerca de 15 milhões de automóveis terão a telemática como recurso. Hoje, apenas 1% dos carros possui o equipamento.

Em suas considerações, o jornalista da Rede CNN, Andrés Oppenheimer, analisou o tema “Geopolítica: Grandes Blocos Mundiais – Como o Brasil se encaixa nisso?”. Sem rodeios, o jornalista afirmou que a tecnologia revoluciona a maneira de viver do cidadão, citando a

impressora 3D, hoje, com tamanhos menores e mais ágeis. Os próprios computadores, agora, cabem num celular – outra revolução. “E quanto menor o equipamento, melhor o manuseio”, concluiu.

Quebra de paradigmas. Esse é o conselho do diretor de Pesquisa da Gartner Lisboa, João Tapadinhas, autor da palestra “Predictive Analysis, como isso impactará a Subscrição automática de Riscos Corporativos e Pessoais?”. Segundo ele, para se chegar a esse estágio, “há uma longa estrada a ser percorrida”. Ele apontou um ‘gap’ nos relatórios de business intelligence, pois se ressentem de análises holísticas dos negócios ou do perfil dos clientes. Lisboa recomenda suprir essa lacuna com o trabalho de um profissional de head of information, responsável pela estratégia e visão global, definição de normas, procedimentos e políticas de ação.

Big Data e iCloud

Questões como Big Data e iCloud também mobilizaram a atenção dos presentes. Sobre o primeiro tema o especialista Rodrigo Arrigoni, executivo da R18 Tecnologia e Comunicação, advertiu que a ciência da complexidade dos detalhes “representa um desafio para as empresas”. Em todo o mundo, 30% das empresas estão com projetos de Big Data em andamento outras 34% planejam investimentos nessa área até 2015. O Big Data é uma plataforma de TI baseada em cinco “V”: velocidade, volume, variedade, veracidade e valor.

Os palestrantes foram unânimes em considerar o quadrinômio tecnológico formado por iCloud, Big Data, Mobility e Social Business,



Destaque

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

Yasuda Seguros e Quality Corretora promovem ação de Saúde
Em parceria com a Quality Corretora, a Yasuda Seguros, promoverá a aferição gratuita de glicemia e pressão arterial junto aos visitantes ... [\(Leia mais\)](#)

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

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

Últimas Notícias

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

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

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

Gratuito
Não precisa
cadastro e senha

com a terceira plataforma que definirão a nova construção de TI no mundo. “Entre 2013 e 2020, 90% do crescimento da TI estarão relacionados a projetos da terceira plataforma, que representa 22% das despesas com Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) no mundo”, revelou Alexandre Campos Silva, da IDC Brazil Consulting. No Brasil, o crescimento de Cloud poderá ser 70% maior em

relação a 2012. Alexandre acredita que o ‘Cloud Público’ movimentará US\$ 257 milhões este ano. Em 2015, o valor subirá para US\$ 798 milhões.

Já o sócio-diretor do Data Popular, Renato Meirelles, analisou a lógica do consumidor da chamada nova classe média, cuja renda varia de R\$ 320 a R\$ 1.120. A abordagem do seu perfil impõe desafios. “A segmentação por clientes é o passo mais

importante no sentido de tornar a comunicação efetiva”, recomendou, considerando a válida a estratégia para o setor de seguros. Meirelles su-



A implementação de “Predictive Analysis” foi um dos temas do Insurance Service Meeting

gere às empresas adotarem um processo de comunicação eficiente com a nova classe C, antes da adoção de ferramentas tecnológicas adequadas.

No encerramento do Insurance Service Meeting, o economista Paulo Rabello de Castro falou sobre um tema árido – a posição da América Latina, sobretudo o Brasil, no cenário de desenvolvimento mundial. E alertou: “Nenhum país

consegue oferecer salários maiores, sem aumento da produtividade. Isso não é sustentável”. Soma-se a isso a queda dos preços das commodities e os juros elevados. Castro apontou para um desafio ainda maior ao País – capitais internacionais mais caros em função de juros maiores nos Estados Unidos combinados com a desvalorização das commodities.

Na opinião do economista, há sinais “do fim do ciclo mais positivo da economia brasileira”. Ele citou a forte desaceleração do crescimento do comércio varejista, desde junho de 2012, taxas de investimento pífiyas e aumento das despesas do governo acima do PIB nominal. Baseado nessa análise, Castro afirma que o crescimento médio anual da economia deverá se situar em torno de 2,2% entre 2013 e 2017. “Baixo demais para grandes ambições”, advertiu.

Empresas trazem inúmeras soluções para o mercado de seguros

A I4PRO – Insurance For Professionals mostrou suas soluções e softwares no evento. Trata-se de uma companhia que atua em todos os nichos de mercado regulamentados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Seus softwares são voltados às necessidades de seguradoras e empresas de capitalização, que evoluem regularmente do ponto de vista funcional, regulatório e tecnológico.

A I4PRO mostrou seus novos produtos voltados a resseguradoras e empresas que atuam em previdência privada. Segundo o diretor de Marketing e Vendas, Mauricio Ghetler, o encontro foi uma oportunidade de prospecção de novos negócios. “Percebemos excelente receptividade em todos os segmentos nos quais atuamos. É bom ver que o mercado valoriza nosso trabalho, o que nos estimula a melhorar cada dia mais os produtos e serviços”, destacou.

O grupo norte-americano Solera, presente em 25 países, exibiu uma linha de novos produtos de suas três unidades de negócio, Inparte, Audatex e Auto Online. O diretor-geral do grupo no Brasil, Luiz Fer-

nando Nassif, afirmou que a organização é líder de mercado em vendas de soluções de sinistros automotivos. Em suma, o grupo mostrou ao visitante uma nova versão tecnológica para sistemas de orçamento (gráficos 3D), outra versão inteligente para compra de peças e vendas de salvados pela internet, o que, segundo ele, propicia oferecer melhor preço para as seguradoras, entre outras novidades. “Todas as seguradoras são nossas usuárias e o objetivo central é oferecer um *workflow* completo em matéria de soluções para automóveis”, avisou. E revela: “Nos últimos três anos, no Brasil, crescemos a uma média de 20%.



Acesse e
saiba mais.

Cartão de Crédito Porto Seguro.

Quanto mais o seu cliente usa no dia a dia,
mais desconto ele tem no seguro do carro.



CASO DESIGN COMUNICAÇÃO

Um cartão de crédito que não economiza nas vantagens.

- 5% de desconto na contratação e renovação do Porto Seguro Auto;
- Usando o cartão, o desconto aumenta e o seguro pode até sair de graça;
- A franquia também pode cair pela metade*;
- Serviços nos Centros Automotivos Porto Seguro pagos em até 10 vezes sem juros;
- 1ª anuidade grátis e, com o uso do cartão, ela reduz ou zera automaticamente;
- E, claro, o seu cliente pode resgatar os pontos em milhas aéreas também.



Consulte seu Gerente Comercial | www.cartaoportoseguro.com.br



*Este desconto soma-se aos 25% que o segurado já tem no Porto Seguro Auto utilizando as oficinas referenciadas, e não implica o resgate de pontos no Programa de Relacionamento. Informações reduzidas. Solicitação do cartão sujeita à análise de crédito. Consulte Condições Gerais no site www.cartaoportoseguro.com.br. Portoseg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.862.600/0001-10. Central de Atendimento: (11) 3366-3466 (Grande São Paulo) | 4004-5300 (demais localidades) | 0800 727 2769 (SAC - cancelamento e reclamações) | 0800 701 5582 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Ouvidoria), de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, exceto feriados. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



Meireles (Confitec): “Buscamos um nicho pouco explorado no mercado”



Sofia (ITG): centralização de regras contábeis em um único módulo



Oliveira (Bull): mercado brasileiro é o foco para a multinacional francesa



Menegat, à esq. (SAP): atuação em multirramos, sem especialização



Ghetler (I4PRO): encontro propiciou concretização de novos negócios



Nassif (Solera): organização é líder em soluções de sinistros automotivos

Até 2017, iremos crescer 100%”.

“Buscamos um nicho pouco explorado no mercado”. A frase sintetiza o pensamento do sócio-diretor da Confitec, Jailson Meireles, sobre o software denominado Gepro – Gestão de Provisões e Registros Oficiais. Meireles explica que os produtos da Confitec são a interface entre a seguradora e da Susep porque, entre outras virtudes, facilitam o acompanhamento das operações das companhias. Há outro diferencial. “A ferramenta propicia a constituição de uma base única para as seguradoras”, acrescenta. A Confitec atua no mercado desde 2003 e reúne 160 colaboradores. De acordo com Meireles, a empresa não só presta serviços em matéria de TI, mas ajuda no “entendimento dos negócios das companhias”. Sobre a evolução do mercado de seguros brasileiro, ele é taxativo: “Tem muito a evoluir”.

Já a ITG atua no mercado nacional desde 1986 e há 16 anos desenvolve produtos para o setor. A empresa oferece várias soluções. A consultora Sofia Vasconcelos destaca o “MCE”, que permite a centralização de regras contábeis em um único módulo, permitindo aos sistemas operacionais a geração de eventos atuariais. “Isto torna a manutenção mais simples, inclusive no atendimento das trocas de planos de contas demandadas pela Susep”, esclareceu. Sofia diz, ainda, que a ITG desenvolve validadores independentemente do sistema implantado. “O nosso foco é o atendimento às circulares da Susep”, enfatiza. Além do mercado segurador, a ITG trabalha em outros nichos, tais como bancos, indústria farmacêutica e rede varejista.

Líder global de mercado em

soluções de negócios colaborativos e de multiempresas, a SAP vem crescendo muito no mercado mundial desde a sua fundação, em 1972. De origem norte-americana, a organização está há mais de dez anos no mercado brasileiro. O industry principal para a área de seguros da SAP Brasil, Giovanni Menegat, afirma que a organização exibe um portfólio completo para o segmento, desde backoffice, gestão da apólice e equalização de sinistros. “A atuação foca em multirramos, sem ter especialização por produto”, explica. Sobre o mercado de TI no Brasil, Menegat acredita num crescimento excepcional em médio prazo. Atualmente – para ele – está abaixo da performance de outras indústrias, contudo, as perspectivas são favoráveis.

O gerente de Indústria de Seguros para a América Latina da Bull Ltda., Carlos Oliveira, entende que o cenário conjuntural do País apresenta grandes transformações. “Eu citaria dois aspectos importantes: a mudança de perfil do consumo, com a ascensão da classe C ao mundo das compras, e o advento de novas tecnologias que mudam a forma do consumidor se relacionar com as empresas”, argumenta. De qualquer forma, o mercado brasileiro é o principal foco para a Bull, multinacional francesa, com faturamento de R\$ 1,6 bilhão e 9 mil funcionários ao redor do mundo. Para o evento, a multinacional trouxe um conjunto de novas soluções – gestão de apólices em toda a cadeia do seguro, venda guiada pela internet e canais móveis, geoprocessamento e análise de riscos, prevenção a fraudes, entre outros.

Ofereça campanhas promocionais em sintonia com o melhor das férias.



Vem chegando a época de férias e, com isso, o período certo para viabilizar promoções de viagens para seus clientes empresariais.

Conte com estas vantagens:

- ✓ Mais agilidade e menos burocracia;
- ✓ Viabilização das promoções a curto prazo;
- ✓ Com Títulos de Capitalização modalidade Incentivo, você oferece as melhores soluções em premiações através de sorteios.

Para mais informações, solicite nossa visita.



APLUBCAP

REALIZA SEUS SONHOS.

DDG 0800.701 5179 • www.aplubcapitalizacao.com.br

PORTO ALEGRE (51) 3027.2535 e 3027.2641 - e-mail: comercial@aplub.com.br • SÃO PAULO/SP (11) 3224.2750
BELO HORIZONTE/MG (31) 4009.8601 • SALVADOR/BA (71) 3322.2054 • RIO DE JANEIRO/RJ (21) 4009.7013
BELÉM/PA (91) 3242.1202 • MANAUS/AM (92) 3232.6779 • FLORIANÓPOLIS/SC (48) 3025.4639

A trajetória de um homem realizado no que faz



Adriano Silva e sócios: empresa foi criada por pessoas que sempre respiraram assistência 24 horas e possuem expertise nessa atividade no Brasil

Normalmente as histórias de empreendedorismo são difíceis de serem sintetizadas em algumas poucas linhas. A trajetória vitoriosa do diretor comercial e de marketing da Fácil Assist, Adriano Silva, não foge à regra. De executivo bem-sucedido de grandes companhias a dono do seu próprio negócio, André sempre agiu com serenidade e equilíbrio. E diz categórico: “Posso afirmar com satisfação que todas as metas profissionais foram alcançadas”. Pai amoroso, ele compartilha com a família o seu sucesso. E vai além ao lançar-se a um novo desafio, a de transformar a Fácil Assist em uma das principais companhias de assistência 24 horas do País.

Seguro Total – Como você che-

gou à atual profissão? Fale um pouco sobre sua trajetória.

Adriano Silva – Minha trajetória profissional sempre esteve ligada ao mercado de assistência 24 horas. Ingressei nesse segmento em 1995, na Mondial Assistance, onde fiquei por oito anos na Rede de Prestadores de Serviços. Atuei também como gestor operacional da rede de prestadores de outras grandes companhias do setor como a USS Assistência 24 horas (hoje, Tempo) e SulAmérica Seguros. Nesta última companhia, após um ano, assumi o então recém-criado Departamento Comercial com a missão de prospectar novos clientes, com foco em locadoras de automóveis e frotas corporativas. Após a passagem de três anos pela SulAmérica, assumi como diretor

comercial e de Operações da filial São Paulo da Global Serviços e Assistência 24h, focado no mercado de decessos. Em 2011, dei o passo mais importante da minha carreira e, junto com outros três amigos e profissionais com vasta experiência no mercado de seguros, investi em um negócio próprio. Desse sonho em comum nasceu a Fácil Assist, empresa especializada em serviços de assistência 24 horas, criada por pessoas que sempre respiraram assistência 24 horas.

Seguro Total – Em sua opinião, qual o segredo do sucesso atuar nesse mercado?

AS – O sucesso para quem aposta nesse mercado está em prestar um atendimento de qualidade a qualquer hora e em qualquer lugar do Brasil,



Amante do futebol, Adriano tem se dedicado mais ao tênis e o pratica semanalmente

até o final do ano?

AS - O ano de 2013 já está chegando ao fim e posso afirmar com satisfação que todas as metas profissionais foram alcançadas. Em seu terceiro ano de vida, a Fácil Assist encerrou 2013 com um fatura-

meu esporte favorito, mas, hoje, tenho me dedicado mais ao tênis. Semanalmente, jogo algumas partidas com o meu amigo e sócio Luis Nas-cimbem, que também é apaixonado pelo esporte. Outra paixão recém-descoberta é o vinho. Me associei a um clube de vinho online e tenho gostado cada vez mais de descobrir novos rótulos e aprender um pouco sobre as regiões onde os vinhos são produzidos.

Seguro Total – Destaque uma viagem (ou viagens) que considere inesquecível ou inesquecíveis.

AS – Toda viagem é inesquecível, pelo simples fato de poder desfrutar de momentos de lazer, geralmente em família. Costumo viajar bastante com minha esposa e filhos, mas se fosse apontar uma viagem inesquecível acho que seria a de lua de mel, quando fomos para Bariloche (Argentina) e vi, pela primeira vez, a neve. Meu sonho é levar meus filhos para conhecerem de perto essa realidade tão distante da nossa. Tenho certeza que será inesquecível para eles também.

Seguro Total – Qual é a sua filosofia de vida?

AS – Simplicidade é sinônimo de felicidade!

com conforto, segurança, conveniência e tranquilidade para o cliente. Nosso trabalho é muito diversificado. Ao mesmo tempo em que atendemos um cliente que está com seu carro quebrado em plena Avenida Paulista, também cuidamos do funeral de alguém que perdeu um ente querido ou simplesmente fazemos uma instalação de TV. E saber como atuar em cada um desses casos, deixando o cliente seguro e satisfeito, é o nosso maior desafio. Além disso, como este é um mercado muito dinâmico, a assistência 24h já virou commodity. Nesse sentido, é preciso investir em diferenciação para se manter vivo e ativo nesse segmento. Um caminho adotado pela Fácil Assist foi a diversificação de canais de distribuição. Recentemente, iniciamos a comercialização de alguns serviços nas principais redes varejistas do Brasil, como a rede da livrarias Saraiva e os supermercados Walmart, Extra e Pão de Açúcar.

Seguro Total – Quais os seus planos profissionais e pessoais que você pretende concretizar

mento de R\$ 20 milhões, 90 funcionários e mais de 40 mil atendimentos prestados.

Seguro Total – Possui algum sonho que ainda não realizou? Qual?

AS – Já realizei muitos sonhos. No campo profissional, a criação da Fácil Assist foi um deles. Também realizei o sonho de ser pai e hoje tenho dois filhos lindos: Julia, de 7 anos e Luca, com 4. É claro que ainda tenho muitos sonhos, afinal são eles que nos fazem seguir em frente. Um deles é transformar a Fácil Assist em uma das principais companhias de assistência 24 horas do País, no mesmo patamar das grandes multinacionais, mas sem perder a sua essência de prestar um atendimento diferenciado e voltado às demandas de nossos clientes.

Seguro Total – Pratica algum esporte ou possui algum hobby?

AS – O futebol sempre foi o



Adriano (de pé, à esq.) e equipe marcam presença em evento

ACE nomeia novo presidente no Brasil



O Grupo ACE anunciou a nomeação de Angel Diaz como presidente para o Brasil. Neste novo cargo, Diaz passa a ser responsável pelas operações de to-

das as linhas da ACE Brasil. Antes de assumir a função, ele vinha atuando como presidente regional da ACE no Sul da Europa - operação que compreende a Itália, Espanha e Portugal. Angel ficará baseado em São Paulo e se reportará a Jorge Luis Cazar, presidente regional para a América Latina. A nomeação de Diaz é imediata, sujeita apenas à aprovação do órgão regulador brasileiro. Com mais de 20 anos de experiência em seguros, Diaz ocupou vários cargos de gestão, desde que chegou à ACE em 1998. Ele é graduado pela Universidad Pontificia Comillas e possui MBA pela Esade, ambos na Espanha.

SAS anuncia diretora de Soluções



O SAS, líder em soluções e serviços de *business analytics*, reforçou seu time ao contratar Monica Tyszler, que assume a função de diretora de Soluções. A executiva irá se reportar a Marcio Dobal, presidente da empresa no Brasil e Cone Sul. Com grande experiência nesse segmento, Monica tem o desafio de coordenar a área de pré-vendas do SAS e de liderar toda a equipe de especialistas da companhia em soluções estratégicas.

Lojacorr reforça presença em São Paulo e contrata executivo para comandar sucursal



A Lojacorr Rede de Corretoras de Seguros acaba de contratar o executivo Luiz Longobardi Junior, reforçando sua presença na capital paulista.

Ele irá comandar a sucursal São Paulo junto com Julio Tucci, ambos diretores regionais para o Estado. Aos 48 anos, Longobardi Junior possui experiência de mais três décadas de mercado, na área comercial de varejo de grandes seguradoras. Nos últimos 18 anos, ele atuou na Marítima Seguros. Segundo ele, o que mais o motivou a ingressar na Lojacorr foi o modelo inovador de negócios oferecido aos corretores de seguros.

Gerente de Linhas Financeiras é a novidade na Aon



Maurício Bandeira é formado em Administração de Empresas e tem pós-graduação em Marketing e MBA pelo Insper Business School. Também participou de diversos cursos em seguros no Brasil e exterior. Iniciou sua carreira em seguros em 1992 como executivo de contas. Em 2007, atuou em uma consultoria americana, como associado local em assuntos de gerenciamento de riscos e seguros, prestando consultoria para investidores estrangeiros com interesse no mercado local. De 2008 a 2013 trabalhou na Marsh, passando pelas áreas de Novos Negócios, M&A e Responsabilidade Civil.

TrustSign contrata diretor de Operações



A TrustSign, referência em segurança na internet, apresenta seu novo diretor de Operações, Alessandro Reichert. O executivo é engenheiro aeronáutico formado pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), com MBA pela FIA/USP. Possui mais de dez anos de experiência nas áreas de tecnologia da informação, automação de processos e desenvolvimento de software. Além da expertise adquirida em outros países, atuou também como consultor no Brasil em importantes empresas, como Petrobrás, Usiminas e Faber-Castell.

SulAmérica patrocina musical “O Quebra-Nozes”

Midiorama



A SulAmérica encerra a programação de estreias para este ano com o patrocínio do espetáculo “O Quebra-Nozes”. O musical é uma das atrações do Circuito SulAmérica de

Música e Movimento, projeto que tem como objetivo democratizar o acesso à cultura no Brasil. Apresentado pela Companhia Brasileira de Ballet (CBB), o clássico de Tchaikovsky é encenado sempre na véspera de Natal em diversos países do mundo.

<http://migre.me/gUiIA>

Marítima lança portal com recursos on-line

A Marítima Seguros lançou seu novo portal institucional como parte do trabalho de incremento de seus canais de comunicação. A companhia completou 70 anos de atuação no mercado e diversificou nas funcionalidades do novo canal a fim de torná-lo uma referência em conteúdo para os diversos públicos. O portal contém informações atualizadas sobre os produtos e serviços da companhia.

<http://migre.me/gBKZ5>



Diretoria do Ibracor realiza primeira reunião



No dia de 3 dezembro, foi realizada a primeira reunião da diretoria do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor). Segundo o presidente da autorreguladora, Roberto Barbosa, o encontro objetivou definir estratégias e discutir a estrutura básica para o início das atividades do Ibracor, que ocorrerá até abril de 2014.

<http://migre.me/gUiFk>



www.planetaseguro.com.br

Clube de MG presta homenagem à Escola Nacional de Seguros



Em almoço de confraternização, o Clube de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG) prestou homenagem à Escola Nacional de Seguros. O evento aconteceu no dia 3 de dezembro, em Belo Horizonte. A superintendente de Comunicação e Marketing, Carla Pieroni (3ª à esq.), recebeu uma placa em reconhecimento de seu desempenho a instituição no mercado.

<http://migre.me/gUivI>

Seguro pode evitar problemas em caso de desemprego

Planejar o futuro financeiro da família não é uma tarefa destinada para gerir o orçamento. A boa gestão passa também por calcular os riscos envolvidos em situações como o desemprego. O pagamento das despesas e dos financiamentos pode ser feito quando o indivíduo é contratante de um se-

guro prestamista desemprego crédito pessoal. A modalidade de seguro teve crescimento de 33,15% de arrecadação entre janeiro a junho, segundo a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi).

<http://migre.me/gUjbH>



TRANQUILIDADE
 FAMILIA FELICIDADE TRANQUILIDADE
 FUTURO TRANPARÊNCIA PROTEÇÃO FAMILIA
 TRANQUILIDADE SEGUROS VIDA RESPEITO FUTURO
 TRANPARÊNCIA FAMILIA
 PROTEÇÃO
TRANQUILIDADE
 SEGUROS CUIDADO ASSISTÊNCIA
 VIDA FUTURO
 PESSOAS FAMILIA
 PROTEÇÃO FUTURO
ASSISTÊNCIA
 FUTURO AMIGOS TRANPARÊNCIA RESPEITO
 TRANQUILIDADE
RESPEITO
 TRANPARÊNCIA
 FUTURO
 ASSISTÊNCIA
 TRANQUILIDADE
 FAMILIA
 PESSOAS
VIDA RESGATÁVEL
 PESSOAS

NÃO QUEREMOS QUE NADA
SAIA QUEBRADO: NEM VOCÊ
NEM SUA FAMÍLIA.
FAÇA UM MAPFRE VIDA.

O MAPFRE Vida Você Multiflex é feito por pessoas que cuidam de pessoas.
Por isso, ele oferece as melhores coberturas e serviços para você e sua família:

- Possibilidade de contratação de cobertura que garante o pagamento do seguro em caso de diagnóstico de doenças graves*;
- Desconto por perfil (5% a 10% sobre o valor da cobertura de morte);
- Desconto em medicamentos;
- Sorteio mensal de R\$ 20 mil (bruto de IR);
- E muito mais.

Peça já sua proposta.
Corretor MAPFRE é mais seguro.

 **MAPFRE**
Pessoas que cuidam de pessoas.

www.mapfre.com.br

*Doenças graves previstas na cobertura: câncer, infarto, acidente cerebrovascular, cirurgia coronária, insuficiência renal e transplante de órgãos. SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor 24h: 0800 884 884, Deficiente Auditivo ou de Fala: 0800 775 5045, Ouvidoria: 0800 775 1079, Ouvidoria para deficientes auditivos ou de fala: 0800 962 7373. Horário de atendimento: das 8h às 18h, de 2ª a 6ª feira, exceto feriados. A aceitação do seguro estará sujeita à análise do risco. Este seguro será por prazo determinado, estando a seguradora facultada a não renovar a apólice na data de vencimento, sem devolução de prêmios pagos nos termos da apólice. O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor no site www.susep.gov.br pelo seu número de registro na SUSEP nome completo, CNPJ ou CPF. Processo SUSEP nº 15414.004036/2008-33, 15414.004011/2008-30 e 15414.004162/2009-79 – Vida. Seguradora S.A. – CNPJ: 02.238.239/0001-20 (empresa do Grupo MAPFRE). O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Os serviços de assistência são prestados pela Brasil Assistência S.A. – CNPJ: 68.181.221/0001-47 e em conformidade com o Manual de Assistência, não sendo admitido qualquer tipo de reembolso por serviço executado por terceiros. O benefício de Desconto em Medicamentos é prestado pela Orizon – www.orizon.com.br. Títulos de Capitalização emitidos pela MAPFRE Capitalização S.A. – CNPJ: 09.382.998/0001-00 – Processo SUSEP nº 15414.000959/2008-16.

VAI QUE SEU CLIENTE ESTÁ CURTINDO
AS FÉRIAS E SE LEMBRA DE QUE
PERDEU O PRAZO PARA FAZER O
PLANO DE PREVIDÊNCIA DA BRADESCO
SEGUROS. MELHOR FALAR HOJE PARA
ELE NÃO DEIXAR PARA DEPOIS.



AlmapBBDO

INDIQUE UM PGBL BRADESCO AOS SEUS
CLIENTES PARA ELES DEDUZIREM ATÉ 12%
NA DECLARAÇÃO DE IR JÁ NO ANO QUE VEM.

Eles podem deduzir até 12%* de sua renda bruta
anual no Imposto de Renda Pessoa Física,
já na próxima declaração. É só até **30 de dezembro**.

TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.



PATROCINADOR
OFICIAL

Central de Relacionamento: 4002 0022/0800 570 0022
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 721 1144
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br



@bradescosSeguros



facebook.com/BradescosSeguros

*Até o limite de 12% de sua renda bruta anual, conforme legislação em vigor. O VGBL não possui incentivos fiscais sobre as contribuições. CNPJ 51.990.695/0001-37. Processo SUSEP nº 15414.000522/2011-88 - Bradesco PGBl Fix. Processo SUSEP nº 15414.003541/2010-85 - Bradesco VGBL Fix. A aprovação do plano pela SUSEP não implica incentivo ou recomendação à sua comercialização. Opção de regime tributário Progressivo e Regressivo. Fundo de investimento é administrado pela BRAM.



Bradesco Seguros
É melhor ter.