

REVISTA

SEGURO

Ano XV
Nº 144 - 2014
R\$ 20,00

TOTAL



Companhias
estão otimistas
quanto às
oportunidades
para o
resseguro em
2014

FANTÁSTICO CRESCIMENTO

Rede ICP Seguros possui
excelência na emissão de
certificados digitais

Rodrigo Matos,
vice-presidente executivo

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

Rua José Maria Lisboa, 593
Conjunto 5 - CEP 01423-000
São Paulo - SP
Telefone/Fax: (11) 3884-5966

A Revista **Seguro Total** é filiada à
Anatec,
sob o nº 386/2013

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



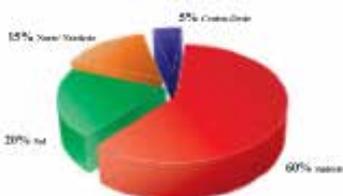
Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br



Siga nosso Twitter
twitter.com/seguro_total



Compartilhe nosso Facebook
<http://migre.me/eRc9t>

Distribuição Nacional

Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva dos autores, não representando, necessariamente, a opinião desta revista.

Setor pujante. A prova está na receita das empresas

“Fechamos o ano com sensação de missão cumprida”. Esta frase proferida pelo presidente do Grupo BB Mapfre nas áreas de automóvel, seguros gerais e affinities, Marcos Eduardo Ferreira, em coletiva recente com os jornalistas, resume bem o espírito das companhias nesse início de 2014. As grandes empresas tiveram resultados favoráveis no ano passado, salvo um ou outro revés, mas que não comprometeu a rentabilidade dessas organizações. Na forma de comunicado, o Grupo Bradesco Seguros, Porto Seguro, Liberty Seguros, Grupo Allianz, Tokio Marine, Sul América S/A e Grupo Caixa Seguros, por exemplo, mostraram seus resultados traduzidos em superávits importantes. O fato é que o setor continuará ainda por um bom tempo a crescer de forma sustentável, bem acima da taxa do PIB, e incólume às variações de humor da economia brasileira.

O presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, em entrevista exclusiva à Seguro Total, afirmou que “a cada dia há o desejo da população de buscar proteção e produtos complementares aos que já são oferecidos com coberturas básicas pelo Estado”. Esse é um fato que foi vislumbrado em 2012, ganhou corpo no ano passado e deverá consolidar-se em 2014. A procura por planos de vida e previdência é uma constatação evidente da necessidade do cidadão de proteger-se ante a contratempos futuros. Esse setor nunca havia assistido ao aumento gradativo da clientela – até então restrita à carteira de automóvel. Esse cenário já ensaiava mudança desde 2012 e, hoje, outras carteiras não representam mais um traço nas estatísticas das seguradoras e ganham fôlego extraordinário.

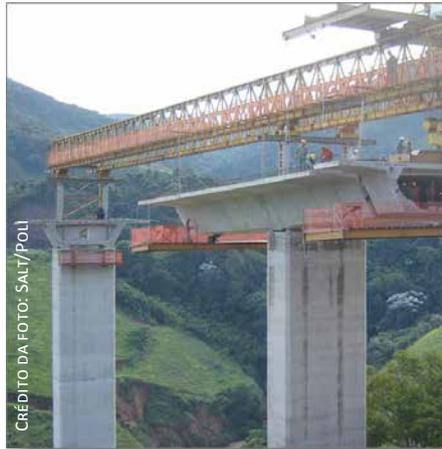
O próprio resseguro que parecia mergulhar numa onda de marasmo incontornável, já em 2013, sinalizava para a plena recuperação. Seguro Total também ouviu alguns dos principais players desse mercado sobre suas perspectivas em 2014. As respostas deram o tom do otimismo. Segundo essas empresas, obras e projetos públicos de infraestrutura prometidos e guardados dentro das gavetas serão finalmente viabilizados, sobretudo do segmento de óleo e gás que exige investimentos, sobretudo após a descoberta da camada de pré-sal. Isso sem falarmos de empreendimentos ligados a rodovias, portos e aeroportos. O desenvolvimento do País, em termos de ações de proteção social e projetos macroestruturais, passa obrigatoriamente pela contribuição do seguro e resseguro. Os números do setor atestam essa máxima.



12

RESSEGURO

Companhias preveem que projetos de infraestrutura em várias áreas sejam viabilizados em 2014, com impactos positivos para o setor.



18

DESEMPENHO

Em entrevista exclusiva, à Revista Seguro Total, presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, revela os objetivos do grupo em 2014.

14

CAPA

Vice-presidente executivo da Rede ICP Seguros, Rodrigo Matos, fala sobre a atuação da empresa e a parceria estratégica com os corretores.

6

MURAL

27

RUMO AO
BICENTENÁRIO

37

PANORAMA

19

INFOSUSTENTABILIDADE

30

ELEIÇÃO SINCOR-SP

38

PERFORMANCE

24

ENTIDADES

32

DIA INTERNACIONAL
DA MULHER

41

GIRO DE MERCADO

26

APTS

36

MERCADO

42

PLANETA SEGURO

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.

Omint presta assistência médica no Brasil Open

PELO TERCEIRO ANO consecutivo, a Omint é a assistência médica oficial do Brasil Open 2014, importante torneio da ATP realizado em São Paulo. A ATP é a principal instituição vinculada ao tênis e responde pela organização dos principais torneios ao redor do mundo. Para o torneio, a Omint oferece infraestrutura médica para garantir atendimento aos jogadores e público. Nos dias de jogos, ambulâncias no ginásio, posto médico e médico credenciado pela ATP estiveram na disposição dos tenistas.

Jogadores de todo o mundo participarão do Brasil Open 2014. Entre os destaques internacionais estão os espanhóis Nicolas Pietrangeli e Guillermo Lopez, o alemão Tommy Haas e o argentino Juan Mónaco. Para o diretor comercial e de marketing da Omint, Cícero Barreto a participação da empresa no evento é significativa para o posicionamento da marca. "A Omint vem apostando na vinculação de sua marca ao esporte. Saúde e esporte andam sempre juntos", diz Barreto.



Barreto: vinculação da marca ao esporte

GARANTIA NA SEGURANÇA PARA AS VIAGENS DE FÉRIAS

A Mapfre Warranty, unidade brasileira da Mapfre Asistencia - multinacional de seguros, resseguros e serviços - lançou a campanha "Viagem mais segura", em face do aumento expressivo de viagens de carro ou moto durante o verão. O objetivo é compartilhar dicas e fazer um check list com os clientes para que previnam situações de risco aparentemente simples, mas que podem gerar grandes dores de cabeça.

Segundo o gerente de Sinistro da Mapfre Warranty, Fábio Leiva, o motorista, muitas vezes, esquece de verificar detalhes como a calibragem de pneus ou as condições do estepe. "Se essa já não é uma situação desejável na cidade, ela se torna potencialmente mais perigosa quando se está no meio da estrada, muitas vezes a quilômetros de um posto de serviços ou da assistência mais próxima", explica. Leiva considera a manutenção preventiva como providência fundamental.

VIAGEM MAIS SEGURA

Vai viajar de carro ou moto? Confira nossas dicas de segurança antes de pegar a estrada.

Paralelo ao aumento expressivo de viagens de carro ou moto durante os meses de verão e feriados como Carnaval e Páscoa, compartilhamos dicas e um **check list** que previnem situações de risco que parecem simples, mas que podem gerar grandes dores de cabeça.

Com a correria do dia-a-dia, muitas vezes esquecemos de verificar detalhes que passam despercebidos. Se essa já não é uma situação desejável na cidade, ela se torna potencialmente mais perigosa quando se está no meio da estrada. Por isso, compartilhamos essas dicas e um **check list** que previnem situações de risco que parecem simples, mas que podem gerar grandes dores de cabeça.

Check list para viagem de auto ou moto

De acordo com a especialista, alguns detalhes importantes precisam ser observados pelas condições antes da viagem:

- Sinalização:** verificar o bom funcionamento das lanternas, faróis, setas, luzes de freio e de neblina.
- Câmbio e Fluido:** checar o funcionamento da partida, óleo e nível de óleo no cárter, nível de óleo no motor, nível de óleo no diferencial e nível de óleo no motor. Verificar o nível de óleo por meio da tampa mesmo o motor parado na vertical do veículo. Todos estes procedimentos devem ser realizados com o motor desligado e frio.
- Impulsor de Para-brisas:** avaliar o funcionamento de água e controle o estado das pastilhas para garantir a visibilidade na estrada.
- Elétrico:** checar o funcionamento do desembrador e limpador traseiro, quando houver, e usar sempre cinto - use não só o peito - mas também para não embocarem na cabeça ou à frente.
- Itens obrigatórios:** observar a existência do estorço, marcação, chave de roda e triângulo.
- Documentação:** verificar a data de validade de itens como Carteira de habilitação e documentação do veículo.
- Serviço:** avaliar previamente a qualidade de um seguro auto e plano de assistência 24hs com frota, para maior segurança e tranquilidade para os possíveis imprevistos com o veículo e passageiros.

uma boa viagem!
MAPFRE WARRANTY
 Your life. Our world

www.mapfre-warranty.com.br

Campanha "Viagem mais Segura" já chegou ao conhecimento dos clientes

ATENÇÃO: BOLSAS PARA MESTRADO EM LONDRES

Profissionais brasileiros formados em ciências atuariais já podem se candidatar a duas bolsas de mestrado nessa área ou Gestão Atuarial na Cass Business School - City University, em Londres. Elas são oferecidas por meio do Programa de Apoio à Pesquisa da Escola Nacional de Seguros, que visa estimular e promover o desenvolvimento de estudos nesta área.

A duração do programa de mestrado é de 13 meses. A Escola fornecerá aos estudantes ajuda de custo mensal de mil libras esterlinas, passagem aérea de ida e volta para Londres. Os nomes dos dois candidatos serão divulgados em 3 de julho.

SOLUÇÕES BANCÁRIAS EM EXPOSIÇÃO NA ÍNDIA

A brasileira Perto S.A. participou da 3ª edição da Exposição Internacional e Conferência sobre Tecnologia Bancária, Equipamentos e Serviços (Ibex Índia 2014). O evento acontece em Mumbai, capital financeira da Índia, e reuniu as principais empresas do segmento de tecnologia bancária do mundo. A Perto expôs a sua nova linha de ATMs, com os terminais de saque e de múltiplas funções.

Entre as novidades está o dispositivo para dissuasão de cédulas, o entintamento. A empresa mostrou também o Terminal de Saque Frontal, voltado ao mercado indiano. No final de 2014, a Perto pretende inaugurar a sua fábrica em Jaipur, na Índia.

Seguros

 Liberty Seguros



Promoção
**segura
meu
lugar**

CORRETOR



Residência



Vida e AP



Pequenas e
Médias
Empresas

**CONCORRA A INGRESSOS
E PRÊMIOS INCRÍVEIS.**

Vendendo os produtos Liberty Seguros participantes, você, corretor, pode faturar ingressos para a Copa do Mundo da FIFA 2014™, além de prêmios exclusivos. **Participe.**



FIFA WORLD CUP
Brasil



**Liberty
Seguros**

SAIBA MAIS NO LIBERTY WEB EM:
WWW.LIBERTYSEGUROS.COM.BR/CORRETORES

SEGURADORA OFICIAL DA COPA DO MUNDO DA FIFA 2014™

Entidade aponta: VEÍCULO BLINDADO DEVE PASSAR POR AMPLA REVISÃO

JANEIRO registrou temperaturas muito elevadas em diversos estados do País. Excelente para quem aproveita as férias. O calor exagerado, porém, também é motivo de preocupação para quem possui um carro blindado. Os fatores naturais, assim como as irregularidades de asfalto e a falta de conservação das estradas brasileiras fazem com que, ao retornar de viagem, o veículo tenha que passar por uma criteriosa revisão.

A sugestão é que o proprietário do blindado procure oficinas especializadas em reparo de veículos com essas características ou a própria blindadora que executou o serviço. O cuidado é essencial para atestar que a proteção não tenha sido danificada ou tenha perdido a plenitude de sua qualidade na segurança. Itens como pastilhas de freio, vidros, balanceamento e alinhamento do veículo, funcionamento de travas e airbags devem ser minuciosa-

mente checados.

“Durante uma viagem, poucas são as pessoas que se preocupam com o local onde deixam estacionados seus veículos. Em um blindado, essa preocupação deve ser real e constante, já que está diretamente relacionada com a garantia de segurança da blindagem”, alerta o presidente da Associação Brasileira de Blindagem (Abrablin), Laudenir Bracciali. Nos vidros, uma das maiores preocupações é com a delaminação, processo de deslocamento das camadas que o compõem. Acontece em virtude de vários fatores,



A delaminação provoca deslocamento das camadas que o compõem

mas, sob exposição intensa de calor, o problema ocorre mais rapidamente.

A delaminação é facilmente notada pelas bolhas de ar esbranquiçadas que aparecem nos vidros. Dependendo de seu grau e localização, pode afetar a resistência balística.

Atendimento é prioridade na contratação de um seguro

Uma pesquisa recente realizada pela agência LeadPix com 3.133 internautas de todo o Brasil apontou que o atendimento, desde a contratação até o uso em caso de sinistro, é considerado o mais importante na hora de adquirir um seguro por 28% dos entrevistados. As coberturas e assistências descritas na apólice ficaram em segundo lugar, com 25% das preferências, e a garantia de ter o bem segurado de volta em caso de sinistro ficou em terceiro, com 15%.

O preço é o mais importante para 14% dos participantes e 7% das pessoas afirmaram não terem recursos para a contratação do serviço. Para 5% delas, o mais importante é a marca da seguradora. Quatro por cento dos entrevistados nunca tiveram o serviço de seguro e nem tem interesse de contra-

tar e apenas 2% considera essencial ser atendido por um corretor de seguros conhecido.



Pesquisa aponta o atendimento como o mais importante na hora de contratar o seguro

CONQUISTAS PROPICIAM ELEVÇÃO DE RATINGS

A consultoria Standard & Poor's elevou os ratings de crédito de contraparte atribuídos à Austral Seguradora e à Austral Re de 'brA+' para 'brAA-'. É a segunda elevação recebida desde dezembro de 2012. Para a S & P, a revisão dos ratings reflete os sinais positivos e as conquistas que as companhias apresentaram ao longo de 2013 em relação à consolidação de sua posição de mercado, a melhora na avaliação do seu perfil de risco financeiro e nas projeções de desempenho operacional e de lucros até 2015. Ainda segundo a S&P, a perspectiva é estável e reflete a expectativa da agência de melhor desempenho operacional e manutenção de forte capitalização das companhias.



**SOLUÇÃO SOB MEDIDA
PARA A LOCAÇÃO.
GARANTIA DE BONS
NEGÓCIOS PARA VOCÊ,
CORRETOR.**

O Porto Seguro Aluguel substitui com vantagens o fiador. Ele garante o pagamento dos aluguéis e encargos vencidos e não pagos, oferece análise cadastral da própria Porto Seguro e serviços emergenciais ao imóvel, além de permitir ao inquilino pagar o seguro em parcelas mensais*. Para você, Corretor, ele também oferece muitas vantagens:

- Atuação em um mercado aquecido, com alto potencial de crescimento;
- Pode oferecer um novo produto aos clientes já conquistados, ampliando sua carteira e aumentando a rentabilidade;
- Conta com o apoio de uma equipe de promotores especializados no produto para auxiliar na negociação e no treinamento do pessoal.



Consulte seu Gerente Comercial ou acesse www.portoseguro.com.br/aluguel.

*Condição de pagamento exclusiva em administradoras. Informações reduzidas. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.000114/2008-21 e 15414.001522/2011-03. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



**PORTO
SEGURO**

Aluguel

SEGUROS

VENDA DE MICROSSEGURO PELA INTERNET SAIU DA FICÇÃO

CONSIDERADA pioneira no mercado de microsseguro e no comércio eletrônico de produtos financeiros, a Caixa Seguros sai na frente e passa a vender esses tipos de produto pela internet. Com preços a partir de R\$ 30 por ano, o Seguro Amparo oferece assistência funeral, indenização por morte acidental e sorteio mensal de até R\$ 60 mil. O produto vinha sendo vendido apenas nas casas lotéricas e correspondentes bancários, com média de vendas de 20 mil bilhetes por mês, o que garante à instituição a liderança do setor de microsseguros, com 99% de participação de mercado.

“Juntamos nossa vocação para os microsseguros com nosso pioneirismo no comércio eletrônico”, explica o diretor de produtos de vida da empresa, César Lopes. Ele está otimista com a iniciativa: “O Amparo já era bem simples, com vendas realizadas em poucos segundos. Agora o processo fica ainda mais fácil para o consumidor”, explica.

“O foco nos segmentos mais populares sempre esteve no DNA da companhia”, complementa. A empresa já comercializou cerca de 21 milhões de seguros populares desde 1995.



Lopes: “Foco nos segmentos mais populares sempre esteve no DNA da companhia”

Workshop

No dia 12 de março, o Rio de Janeiro receberá o workshop “Microsseguros”. Os participantes identificarão as diferenças entre os seguros tradicionais e os dessa modalidade, parcela da população a que o microsseguro se destina, além de conhecer suas principais regras legais e regulatórias. Segundo o professor Aluizio Barboza, o microsseguro visa atender à população de baixa renda, que nos últimos anos viu cres-

cer seu poder aquisitivo.

Segundo Barboza, para alcançar tal objetivo será necessário um esforço em conjunto das iniciativas pública e privada, que permita ao mercado oferecer produtos adequados às necessidades específicas dessa classe social. “À medida que mais pessoas passam a ter condições de adquirir bens e serviços, naturalmente o mercado de seguros passa a ganhar novos clientes em potencial”, conclui o professor.

TOLERÂNCIA ZERO PARA QUEM

DIRIGE BÊBADO

Desta vez, a Câmara Federal resolver dar a sua contribuição. Projeto de Lei nº 5764/13, de autoria do deputado Sandro Mabel (PMDB-GO), concede às seguradoras a isenção de pagamento de conserto de veículos, cujos motoristas estejam visivelmente alcoolizados ou drogados. Assim, as companhias desobrigam-se a ressarcir os danos materiais de carro conduzido por pessoas com sua capacidade psicomotora alterada “por outra substância psicoativa que determine dependência, como é o caso das drogas”. Tal comprovação poderá ser feita por meio de imagem, vídeo, teste, exame clínico ou outro mecanismo autorizado pelo Conselho Nacional de Trânsito.

Segundo Mabel, a cláusula limitadora de responsabilidade será incluída nos contratos de seguro de veículos, mas não alcançará as coberturas de danos a terceiros. “O projeto de lei pretende induzir nossos motoristas a um comportamento mais humano no trânsito, punindo aqueles que, alcoolizados, venham a provocar acidentes, na medida em que os impede, se flagrados nessa situação, de se beneficiarem de indenizações contratadas junto à seguradora”, explica o autor. A proposta tramita em caráter conclusivo e será analisada pelas Comissões de Finanças e Tributação, de Constituição e Justiça e de Cidadania.



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 | [@tokiomarine_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor) | [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/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

Projetos de infraestrutura movimentarão setor

Essa é a expectativa das companhias que veem o País como um mercado próspero



FOTO: JORNAL O ESTADO

Projetos de parques de geração de energia eólica podem ser encampados por resseguradores. Temas ligados a grandes riscos estão na pauta

Carlos Alberto Pacheco

Há um inconfessável desejo das companhias brasileiras quanto à confirmação do crescimento do mercado de resseguros em 2014. Especialistas devem dar o tom de otimismo no 3º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro em abril. É claro que temas ligados a grandes riscos e fraudes serão amplamente debatidos e continuam a tirar o sono dos resseguradores. De um modo geral, o clima é o melhor possível. As empresas auferem lucros importantes. A Willis Group anunciou recentemente receita de US\$ 3,6 bilhões e crescimento de 5% em 2013. Já o IRB Brasil Re contabilizou

R\$ 278,548 milhões obtidos no quarto trimestre de 2013, alta de 62% em 12 meses. E a Munich Re também obteve lucro no quarto trimestre do ano passado, saltando de 477 milhões de euros para 1,2 bilhão.

O setor estaria vivendo um momento de “céu de brigadeiro”? Pode ser. “O ano de 2014 é promissor para as obras de infraestrutura no País, impactando positivamente o setor de resseguros”, acredita o diretor de Relacionamento com Clientes e Corretores da AGCS Re Brasil, Rodolfo Bokel. Ele aposta no aumento significativo da concretização dos projetos de concessões e leilões, o que ampliaria os negócios do setor.

O sucesso dos leilões ocorridos nos últimos meses é um dos fatos que

sustenta o otimismo de grandes organizações. A head de Resseguros da Swiss Re para América Latina Sul e presidente da Swiss Re Brasil Resseguros, Margo Black, credita esse sucesso ao aumento de confiança no País. Em paralelo a isso, a executiva ressalta o anúncio do governo sobre o Programa de Sustentação do Investimento (PSI) para este ano, que “beneficiará o setor de infraestrutura”.

Há certa unanimidade de que 2013 será lembrado por projetos de infraestrutura cancelados ou postergados, levando a um desempenho mais fraco do setor no país. Essa é a opinião de Bokel, por exemplo. Mas, desde o início da década havia uma sinalização para o avanço desse mercado. “Analisando a movimentação dos últimos



Fugise: sinais de melhoria são perceptíveis mediante a solicitação de novos contratos



Margo Black: sucesso dos leilões propiciou aumento de confiança no País



Bokel: ano de 2014 é promissor para as obras de infraestrutura no Brasil

anos, juntamente com o aumento da oferta de negócios, tivemos um expressivo aumento de capacidade oferecida ao mercado, exercendo uma natural pressão para queda de taxas”, avalia o diretor técnico da Resseguradora AIG Brasil, Marcos Fugise.

Segundo o diretor da AGCS Re Brasil, os sinais de melhoria são perceptí-

“O ano de 2014 é promissor para as obras de infraestrutura no País, impactando positivamente o setor de resseguros”

veis mediante a solicitação de novos contratos, consultas e cotações de seguros, “que servem como termômetro para o mercado”. Ele destaca que projetos de mobilidade urbana voltados ao metrô, rodovias, aeroportos, portos e ferrovias são esperados para esse ano e seus riscos devem ser repassados das seguradoras para as resseguradoras.

Por outro lado, Fugise, embora reconheça o crescimento do volume dos negócios do mercado, não sabe dizer se o volume de prêmios irá acompanhar este avanço na mesma proporção. De qualquer maneira, o diretor da AIG Brasil, espera um “aprimoramento na qualidade de subscrição, decorrente da pressão por uma melhora no resultado operacional”.

Projetos de infraestrutura

Margo Black ressalta o potencial do mercado de resseguros, compactando da visão de Fugise sobre a vinda de investimentos em grandes projetos de infraestrutura – que inclui naturalmente concessões de estradas e rodovias, geração de energia, entre outros. “Os ramos beneficiados serão principalmente

os de garantia, riscos de engenharia, transportes e responsabilidade civil”.

Há um questionamento que vez ou outra chega à “mesa” de presidentes e grandes executivos: A atual política econômica interfere de alguma forma nessa área? Para o diretor da AIG, os resseguros, como qualquer outro setor produtivo, são sensíveis à política econômica. “Entretanto, por estar praticamente no final da cadeia, os impactos são sentidos com um delay maior que em outros setores da economia”, argumenta.

Fugise conclui, reafirmando o otimismo desse mercado, pois crê nas oportunidades de desenvolvimento. “O setor de seguros no País ainda tem um grande potencial de crescimento, à medida que a sociedade vai amadurecendo sua consciência da necessidade de proteção”. A head de Resseguros da Swiss Re também projeta a expansão do setor em função das operações locais dos resseguradores. Eles – os resseguradores – consideram o setor de grandes projetos dentro dos seus respectivos planos de negócios, “tanto em termos de volume de prêmio potencial quanto em termos de oportunidade de trazer ao mercado brasileiro novos produtos e tecnologias”.



O grande trunfo da tecnologia para o corretor

Emissão de certificados digitais pela Rede ICP propicia aumento da clientela

Carlos Alberto Pacheco

O mundo digital está inexoravelmente ligado à atividade empresarial e dos profissionais liberais. Isso ninguém dúvida. Essa tese explica (e comprova) o início das atividades da Rede ICP Seguros, lá nos seus primórdios – por volta de 1999. Passados quase 15 anos, a empresa se consolidou no mercado. Segundo o diretor de Expansão de Rede da ICP Seguros, Rodrigo Matos, houve uma visão de futuro quando se decidiu pela formação da rede, época da introdução da assinatura digital no País. Ele recorda: “Sentimos que os corretores de seguros poderiam ser protagonistas desse processo. No início dos debates sobre a viabilização de uma ferramenta que tornasse a assinatura digital uma realidade no Brasil, chegou-se à conclusão de que teria de haver uma atividade de qualificação presencial, ou seja, alguém precisaria assumir o papel de qualificar o titular do certificado digital. Percebeu-se, então, a rede de corretores como uma possibilidade real”. E essa possibilidade justifica-se por alguns motivos importantes.

O primeiro deles refere-se à vocação natural em lidar com pessoas. “É uma característica inerente à sua atividade”, ressalta Rodrigo. Segundo motivo: a necessidade da Rede ICP Seguros estar presente em todo o território nacional. “A certificação digital não é uma ferramenta ou tecnologia excludente. Até porque ela é imprescindível ao cidadão que mantém relacionamento com governo”, reforça.

Também em 1999 discutia-se a formação de uma entidade que pudesse representar os atores da chamada “nova economia”, hoje, batizada de economia digital. O executivo argumenta que a ‘Rede’ nasceu fruto da integração de elementos distintos. Em sua análise, via-se o setor de corretagem de seguros funcionando como um átomo. “Desejávamos ‘molecularizar’ esse setor, ligando um corretor a outro em uma grande rede”, pondera o diretor.

Pois bem, em 2001, surgiu essa oportunidade. Um ano significativo,

lembrado pela primeira Medida Provisória nº 2.200, de 28 de junho (instituiu a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira – ICP-Brasil). Essa norma foi aprimorada e, dois meses mais tarde, o presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, promulgou a Medida Provisória 2.200-2, de 24 de agosto. “Esse ato legislativo permite a disseminação dessa ferramenta, que possibilita dar validade jurídica a um documento eletrônico”. Rodrigo afirma, ainda, que a MP estabelece a qualificação presencial do titular do certificado digital, que obviamente precisará de um terceiro para chancelar a figura desse titular.

No início dos anos 2000 – e como consequência natural – vislumbrou-se a possibilidade de capacitação dos corretores como Autoridades de Registro (AR) e a existência de Autoridades Certificadoras (AC). “Em 2002, foi iniciado o processo de constituição da primeira AC do setor de seguros, a AC Fenacor, em todo o País”, destacou o diretor. Posteriormente a esse fato, com a eleição de Leoncio de Arruda à presidência do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), a própria entidade se interessou em implantar uma AC, com o objetivo de possibilitar os corretores de emitirem certificados digitais.

Onze anos depois, em 2013, o Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Janeiro (Sincor-RJ) também se credenciou para ser uma Autoridade Certificadora.

Capilaridade

Rodrigo Matos ressalta que a ICP Seguros se firmou como uma rede de corretores, cuja principal característica é emitir certificados digitais de todas as ACs, mas sem criar vínculos com elas, capacitando-os para exercer essa atividade. “Esse é um serviço que atende às demandas da população, dada a característica do corretor



Rodrigo: certificado digital é ferramenta que reduz a burocracia

de estar presente em todos os municípios brasileiros. Poucas redes têm essa capilaridade”, ressalta. Ele crê numa previsão – em 2015 ou 2020, o papel será banido do setor de seguros, substituído pelas transações eletrônicas. O corretor precisa se preparar para essa transição.

O executivo não tem dúvidas: há centenas de corretores operando como AR e para vários deles essa atividade propiciou o crescimento de sua carteira. O trabalho de AR gera um relacionamento estratégico: “Ao atender o titular de um certificado digital, o corretor estabelece relações. Estas abrem as portas na oferta de outros produtos no futuro”. Segundo seus cálculos, o profissional que opera como Autoridade de Registro conquista, em média, crescimento de sua carteira na faixa de 30% ao ano, amplia o leque de relacionamentos e se fortalece.

Rodrigo lembra que cada corretor possui uma marca em sua base regional. Ciente disso, a ICP Seguros juntou sua marca à dele, concretizando a tendência de ‘molecularizar’ a sua atividade – e não mais na atuação como ‘átomo’. “Hoje, vivemos um momento de consolidação dessa ideia que eu considero muito razoável”, considera. As corretoras integrantes da rede recebem mensalmente em suas corretoras 40 mil novos clientes todo o mês. O executivo possui uma convicção: nos atuais 137 pontos de atendimento (número variável), haverá a emissão de 500 mil certificados em 2014.

E como é possível fidelizar essa clientela? Rodrigo explica: “Esses clientes aparecem em função das políticas públicas do governo de dotar o cidadão de um certificado digital, eli-

minando as filas na solicitação de serviços”. O diretor cita um exemplo. “Em 2014, a Receita Federal deverá implantar a declaração do imposto de renda pré-preenchida. Os dados passariam a constar de um documento preenchido previamente pela Receita e confirmado pelos contribuintes. Bastar ter o certificado digital para economizar tempo”.

Na visão de Rodrigo, o corretor nesse processo assume um papel fundamental graças à sua presença nos municípios brasileiros. “É uma das redes de varejo de serviços com maior capilaridade do País”, reitera.

O diretor de Expansão da Rede ICP Seguros, Rodrigo Matos, possui um objetivo ambicioso: atender a 500 municípios brasileiros, cada qual com um ponto de atendimento. “Essa é a nossa meta para os próximos dez anos”, revela. E mais: a Rede ICP Seguros deseja marcar presença em todos os municípios entre 50 mil e 500 mil habitantes.



Manuel e Rodrigo Matos: gestor e vice-presidente empreendem trabalho profícuo

E-Commerce

O diretor de Comércio Eletrônico e Gestão de Marcas da Rede ICP Seguros, Rodrigo Paiva, é o responsável na equipe por garantir que as corretoras integrantes conquistem um fluxo constante de clientes por meio da venda eletrônica. “Em 2013, colocamos dentro das corretoras credenciadas mais de 240 mil novos clientes. Isso só foi possível graças a um trabalho intenso de construção de marca e marketing digital em prol de nossa rede”, destaca Paiva. A ICP Seguros fornece a todos os seus membros uma plataforma de comércio eletrônico de certificados digitais, o Marketplace, que liga o cliente à corretora. “Esses novos clientes que colocamos dentro das corretoras foram responsáveis por um crescimento na ordem de 25% no faturamento da carteira de seguros de nossos credenciados. É um número importante e demonstra que o certificado digital é mais que um produto na prateleira do corretor. É, na verdade, uma estratégia para a conquista de novos clientes de seguros, já que o perfil do cliente que necessita de um certificado digital é muito similar ao tomador de decisão na compra de seguros”.

Ser uma Autoridade de Registro da ICP Seguros se tornou um grande diferencial, sobretudo para as corretoras de médio e pequeno porte, pois é uma forma eficiente de estabelecer relacionamentos, se atualizar na esfera tecnológica e pavimentar seu caminho para a economia digital. Para Paiva, “a comercialização eletrônica de seguros no Brasil está em fase de amadurecimento e é uma evolução sem volta. Hoje já vemos algumas iniciativas isoladas de cotação e geração de leads online, mas acreditamos que até 2020 as apólices eletrônicas vendidas com ciclo 100% online serão mais comuns. O corretor que estiver preparado para atender o cliente online e dominar os insumos tecnológicos que propiciam a assinatura eletrônica, sairá na frente”.

O corretor credenciado na ICP Seguros já possui em sua carteira um produto de ciclo 100% online, que é o certificado digital. Dessa forma, oferecer e efetivar a venda de um seguro eletronicamente será apenas mais um passo natural. Para construir isso, a ICP Seguros contratou Solange Vasconcelos, uma profissional com vasta experiência no mercado de seguros. Solange é responsável pelo desenvolvimento de produtos de seguros com ciclo 100% online e para isso tem man-

tido negociação com diversas seguradoras do mercado. “Temos uma vigorosa rede de corretores distribuindo produtos online plugados a milhares de clientes com hábitos de consumo online. Hoje oferecemos o certificado digital, mas essa mesma estrutura pode também distribuir produtos de seguros”, enfatiza Paiva. O diretor ainda esclarece: “Não acreditamos em um modelo de comércio eletrônico que elimina o contato pessoal do corretor com seu cliente. Ninguém quer ser atendido por um call center frio e impessoal. Por isso, apostamos em um modelo que une as facilidades operacionais da venda online com uma rede de assistência profissional formada por corretores de seguros qualificados e localizados fisicamente na cidade do cliente. A experiência de atendimento consultiva e personalizada que o cliente obtém ao comprar em nossa rede é nosso grande diferencial”.

Marca

Além de incluir o certificado digital em seu rol de produtos e inserir-se na economia digital, as corretoras credenciadas da ICP Seguros conquistam

maior visibilidade ao se beneficiarem diretamente com os investimentos em marketing que a empresa realiza. “Percebemos que as corretoras que operam isoladamente têm dificuldade em extrapolar o seu reconhecimento de marca para fora do seu núcleo local de relacionamento. Por isso, desenvolvemos uma estratégia de co-branding que consiste em aliar o nome tradicional da corretora à identidade visual da marca ICP Seguros. Assim, as corretoras podem tirar proveito dos investimentos em divulgação da marca que fazemos e mostrar que fazem parte de uma rede de atendimento com âmbito nacional. Tudo isso sem perder a sua própria identidade. Fornecemos materiais de divulgação para os membros da rede e investimos de forma consistente em mídias segmentadas para dar visibilidade aos membros da rede”, ressalta Paiva.

Paiva continua: “Temos concentrado muitos esforços de construção de marca nas ferramentas de marketing digital e mídias sociais. Temos equipe especializada para auxiliar o corretor credenciado a reforçar sua presença localmente. E o resultado de todo esse trabalho é que as corretoras credenciadas tem conquistado market share ano após ano de forma consistente. Os números mostram que nossa marca entrega clientes qualificados para a rede e esse é um grande ativo”.

Fenacor

Rodrigo Matos, além de diretor de Expansão da ICP Seguros é filho do presidente da empresa, Manuel Matos, que tem executado um papel institucional importante nos mercados de seguros e certificação digital. Rodrigo informa que Manuel Matos tem ido a Brasília e mantido encontros com o deputado federal Armando Vergílio, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), que, em sua opinião, tem conduzido de forma competente a discussão do projeto do Simples Nacional no Congresso (enquadramento das novas categorias no regime simplificado, incluindo os corretores). “Há um número expressivo de empresas no País candidatas

a obterem certificado digital (em seus cálculos seriam 7 milhões). É de interesse do gestor da Rede ICP Seguros discutir políticas públicas e o marco regulatório do setor com o deputado”, complementa.

O executivo lembra o Projeto de Lei 3558/12, que trata a biometria no País, de autoria do presidente da Fenacor, em tramitação na Câmara Federal. O projeto dispõe sobre a utilização de sistemas biométricos e a proteção de dados pessoais. Rodrigo destaca o parágrafo primeiro: “A ICP-Brasil se adequará para a utilização de sistemas biométricos e armazenamento de biometrias, bem como promoverá o uso de aplicações seguras com a utilização conjunta de assinaturas digitais e assinaturas biométricas, proporcionando maior certeza probante e facilidade de utilização”.

Rodrigo continua: “Manuel entende que é importantíssimo o diálogo com Armando Vergílio, sendo ele o detentor de uma AC de grande potencial na ICP Brasil (AC Fenacor)”. O gestor é delegado eleito da atual gestão do Sincor-SP, participante ativo das assembleias, junto com Nelson Martins Fontana (delegado titular). “Com a certificação digital, o corretor tem uma oportunidade histórica de contribuir como agente de bem-estar social, facilitando o acesso do cidadão a essa tecnologia. E como esse vigoroso instrumento, contribuirá para reduzir o custo Brasil. Ele pode ser o protagonista disso”, acredita.

Além de Vergílio, Manuel tem conversado com outros profissionais bastante atuantes no setor como os presidentes do Sincor, Maria Filomena Magalhães Brancquino (MG), Dorival Alves de Sousa (DF) e Ricardo Pansera (RS). “Ele levanta a bandeira do pequeno e médio empreendedor porque estes geram emprego nesse país e mantém o equilíbrio social”, diz Rodrigo Matos. O diretor de Expansão de Rede reafirma o papel do certificado digital, como “uma das ferramentas que reduzem a burocracia existente entre o cidadão e o Estado”.

As obrigаторiedades oriundas das políticas do governo para o fornecimento de serviços levam o cidadão a precisar do certificado digital. O profissional compra online pelo Marketplace da Rede ICP Seguros ou diretamente por meio dos sites das Autoridades Certificadoras que a empresa mantém parceria. Ao efetuar a compra, o cidadão precisará ser atendido de forma presencial e escolhe o ponto de atendimento mais próximo da corretora. “Ao desenvolvermos a comercialização do certificado digital, estou obrigatoriamente direcionando clientes à nossa rede”, reforça.

Há situações que podem gerar alguma dificuldade. Numa determinada transação feita no Marketplace da ICP Seguros, o ponto mais próximo pode distar 300 quilômetros do município de origem. É justamente quando Rodrigo Matos entra em ação para saber qual é o corretor que atua na região e viabilizar a transformação de um ponto. “Detectamos onde há carência e corremos atrás para suprir esses municípios de pontos”, realça. Ele lembra que os clientes da rede são qualificados, geralmente consumidores de seguros, empresários ou profissionais liberais, pagadores de impostos, como IPVA, Imposto de Renda ou IPTU. “A Rede ICP Seguros é a maior rede de atendimento ao cidadão na emissão de certificados digitais”, finaliza Rodrigo Matos.



Paiva: corretoras credenciadas recebem novos clientes

Novo modelo comercial será centralizado e multirramo

Presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marco Antonio Rossi, fala com exclusividade sobre estratégia comercial, atuação no mercado e busca permanente pela eficiência

Revista Seguro Total – Em 2014, como será implementada a unificação das operações do Grupo Bradesco Seguros?

Marco Antonio Rossi - Na verdade, a integração das áreas comerciais do Grupo Bradesco Seguros, concretizada com a criação da estrutura denominada Organização de Vendas (OV), teve início em 2013 e já foi completada nas regiões do interior de São Paulo, Grande São Paulo e capital, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais. Nas próximas semanas, esse processo chegará ao Sul do País e deverá ser estendido a todo o Brasil nos próximos meses. Não há mudança do modelo de empresas especialistas, mas sim um aprimoramento da nossa estratégia comercial: passamos a atuar com foco no cliente, e não mais no produto.

ST – Viabilizada a unificação, de que forma os corretores irão ampliar o leque de produtos oferecidos aos seus segurados?

MR - O novo modelo comercial centralizado e multirramo, conforme já destacado, amplia o foco nas necessidades de cada corretor. Dessa forma, para cada segmento de mercado, passamos a ter um ponto focal para qualquer produto comercializado pela Bradesco Seguros. Além do treinamento das equipes para trabalhar de forma unificada, o Grupo vem realizando uma série de encontros com os corretores para apresentar o novo modelo.

ST – Qual é a perspectiva de crescimento do Grupo nesse ano?

MR - Para 2014, estamos trabalhando com um *guidance* de crescimento entre 9% e 12%. O mercado de seguros nacional tem apresentado crescimento bem superior ao registrado pela economia brasileira. Ob-

servamos que, cada dia mais, há o desejo da população de buscar proteção e produtos complementares aos que já são oferecidos com coberturas básicas pelo Estado. Acreditamos que o setor de vida e previdência manterá o desempenho que tem contribuído para assegurar à Bradesco Seguros a liderança do mercado.

ST - O índice combinado da Bradesco Seguros tem sido positivo, crescendo entre 0,5% a 0,8%. Essa é uma tendência que se consolidará ao longo do tempo?

MR - O Índice Combinado do Grupo Bradesco Seguros permaneceu em torno de 86% nos últimos dois anos, mas temos trabalhado para melhorá-lo ainda mais. Outro parâmetro importante é o nosso Índice de Eficiência Administrativa, que vem se mantendo em patamares historicamente reduzidos, tendo atingido, no segundo trimestre de 2013, o menor nível dos últimos anos: 4,1%. Quanto menor esse índice, melhor o desempenho.

ST – Pesquisa realizada por uma agência do RJ aferiu que o atendimento ao cliente foi considerado o ato mais importante na hora de adquirir um produto por 28% dos entrevistados, seguido pelas coberturas e assistências descritas na apólice, com 25%. O senhor concorda com esses percentuais?

MR - Não temos como avaliar os percentuais citados, mas há dúvidas de que o atendimento na venda e no pós-venda, vem exercendo um peso crescente na decisão de compra do cliente. É uma realidade mundial, e que se estende a praticamente todos os segmentos da economia. Quanto mais informados e conscientes de seus direitos, mais os consumidores exigem das empresas qualidade e eficiência no



Rossi: grupo realiza encontros com os corretores para apresentar o novo modelo

atendimento, o que é saudável e legítimo.

ST – Se a alta da taxa de juros propicia maior receita financeira, a possibilidade de uma inflação que fuja ao controle do governo traz inquietações à Bradesco Seguros?

MR - O Grupo Bradesco Seguros pauta sua atuação pela busca permanente de eficiência econômica. Para 2014, nossa vocação segue concentrada nos seguros massificados – apólices residenciais, seguros de vida, dental, títulos de capitalização e seguro saúde para pequenas e médias empresas. Temos clientes em todos os municípios brasileiros, cobertos pela rede de mais de 4 mil agências Bradesco, com o complemento de 404 unidades, entre núcleos de atendimento, escritórios e sucursais. Mantemos, ainda, parceria com cerca de 35 mil corretores de seguros em todo o país.

ENERGIA ESTÁ NA AGENDA DO DIA MUNDIAL DA ÁGUA

Celebrado desde 22 de março de 1993, data foi recomendada pela ONU durante a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, a Eco-92

Carlos Alberto Pacheco

A Organização das Nações Unidas (ONU) definiu o tema do Dia Mundial da Água a ser comemorado em 22 de março próximo: Água e Energia. A escolha ocorreu porque esses dois componentes estão intimamente interligados e são interdependentes, já que a geração hidrelétrica, nuclear e térmica precisa de recursos hídricos. Segundo dados da Agência Internacional de Energia, por exemplo, um aumento nominal de 5% do transporte rodoviário no mundo até 2030 poderia aumentar a demanda por água em até 20% do recurso utilizado na agricultura, devido ao uso de biocombustíveis.

Outro dado da ONU aponta que cerca de 8% da energia gerada no planeta é utilizada para bombear, tratar e levar a água para o consumo das pessoas. Além disso, os recursos hídricos são utilizados para a geração de energia geotérmica, que é uma alternativa para energia em países com escassez de água.

O Relatório de Conjuntura dos Recursos Hídricos no Brasil – Informe 2012, da Agência Nacional de Águas (ANA), afirma que o País possui cerca de mil empreendimentos hidrelétricos, dos quais mais de 400 são pequenas centrais hidrelétricas (PCH). Até 2011, de acordo com a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), aproximadamente 70% dos 117 mil megawatts (MW) da capacidade instalada da matriz energética brasileira eram gerados por PCH, usinas hidrelétricas e centrais de geração hidrelétrica.

Em 2013, a ONU definiu o tema “Cooperação pela Água” para marcar as celebrações e o Brasil, que instituiu seu Dia Nacional da Água em 2003, aderiu à proposta, como forma de incentivar a troca de experiências e a



FOTO: DIVULGAÇÃO/CNSEG

Água e Energia formam o tema do Dia Mundial da Água comemorado em 22 de março

busca por soluções. Entre os temas já escolhidos para a data estão: água e segurança alimentar, águas transfronteiriças, saneamento, água limpa para um mundo saudável, lidando com a escassez de água e água para as cidades: respondendo ao desafio urbano.

Para celebrar o Dia Mundial da Água, entre outras ações, a ANA criou, em 2007, o hotsite Águas de Março. A ideia é trazer informações institucionais sobre o tema anual definido pela ONU, um calendário de eventos nacionais, estaduais e locais que tenham como mote a celebração do dia 22 de março, bem como informações sobre o tema das celebrações de cada ano.

Universalizar a água

O governo federal quer viabilizar uma ambiciosa empreitada. Trata-se do programa “Água para Todos”, parte integrante do Plano Brasil Sem Miséria, coordenado pelo Ministério da

Integração Nacional. O governo pretende levar água para 750 mil famílias, principalmente do semiárido brasileiro, até o final de 2014. O programa foi concebido para universalizar o acesso do bem natural a populações carentes residentes em comunidades rurais, além de disponibilizar a oferta de água para o consumo animal por meio de tecnologias diferenciadas.

Somente no PAC 2 (Programa de Aceleração do Crescimento) o governo federal destinou R\$ 4,7 bilhões para o ‘Água para Todos’. O Executivo prometeu também a construção de 300 mil cisternas de polietileno e 450 mil cisternas de placa, além de tecnologias complementares como barreiros, sistemas coletivos de abastecimento e kits de irrigação. Em seu primeiro ano de atuação (2011), 111 mil famílias do semiárido foram beneficiadas. Em 2012, cerca de 300 mil cisternas foram entregues. Mas é preciso mais, perseguindo a meta de 750 mil cisternas instaladas em 2014.

Índices de sedentarismo são críticos em saúde



FOTO: JORNAL DO EMPREENDEDOR

Alerta vermelho: mais de 50% dos pesquisados não praticam exercícios regularmente

RECENTE estudo da SulAmérica Seguros, denominado “IV Saúde Ativa – Ramos de Atividade Econômica”, realizado com segurados de dez setores profissionais, chegou a resultados impactantes: todos os grupos pesquisados apresentaram elevados índices de sedentarismo, entre 49,8% e 63,4%. O levantamento também concluiu que mais de 50% dos

pesquisados não praticam exercícios ou o fazem eventualmente, estatística vinte pontos percentuais superiores à verificada para a população mundial. No País, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 80% dos brasileiros são sedentários e, de acordo com a Organização Mundial de Saúde (OMS), a inatividade é responsável pela morte de 3,2 milhões de pessoas por ano no mundo.

Para o futuro, a estimativa da OMS aciona o alerta vermelho: em 2030, a doença será a causa de 23,3 milhões de óbitos, número 6 milhões de vezes superiores ao do ano de 2008, quando doenças cardíacas desencadeadas pela falta de atividades físicas levaram 17,3 milhões de pessoas à morte. “A maioria dos casos de sedentarismo está ligado à falta de tempo das pessoas para a prática de atividades físicas, devido ao longo expediente de trabalho e também ao período gasto no deslocamento casa-trabalho”, diagnosticou o superintendente de Gestão de Saúde da companhia, Gentil Alves.

Calor sufocante, labaredas à vista

É fato que o número de incêndios registrados pelo monitoramento diário de notícias aumentou em todo o Brasil no ano passado, segundo pesquisa realizada pelo Instituto Sprinkler Brasil (ISB). A imprensa somou 1.095 ocorrências, média de 91 por mês contra 755 ocorrências em 2012 – média de 62 por mês. O Rio Grande do Sul foi o Estado que teve o maior aumento de registros de incêndio do ano, com uma alta de 93%. No monitoramento, o ISB considera os incidentes que ocorreram em diversos tipos de prédios e que poderiam ter sido contornados com o uso de sprinklers, como é o caso de instalações industriais e comerciais, depósitos, bibliotecas, escolas, hospitais e hotéis. Entre os incêndios chamados estruturais, só não foram contabilizados os incidentes que ocorreram em residências. Os incên-

dios florestais também ficaram de fora dos registros.



Incêndio em empresa no município de Cachoeirinha: registros crescem no Rio Grande do Sul

Nova ferramenta calcula emissões de CO2

A Panalpina, empresa que propõe em soluções para a cadeia de suprimentos, acaba de lançar o “EcoTransIT World”. É uma ferramenta que calcula automaticamente as emissões de CO2 de todos os clientes dos serviços de transporte com base no padrão EN 16258, norma europeia recentemente lançada e que já inclui emissões para a produção de combustível, gases de efeito estufa, além do próprio dióxido de carbono e o consumo de energia.

A ferramenta irá gerar relatórios mais precisos aos clientes para que possam desenvolver estratégias eficazes com vistas à redução do impacto ambiental das cadeias de transporte globais. O ‘EcoTransIT’ mede as emissões para cada embarque, incluindo a movimentação antes e durante o transporte em função da distância, peso, modo de transporte e o tipo de navio ou aeronave utilizado. Por via aérea, a rota real - podendo envolver vários aeroportos - é utilizada. Para frete marítimo, são considerados o tamanho do navio e as reduções de velocidade. As distâncias são calculadas com o uso de dados do GIS (Sistema de Informação Geográfica). Além das malhas rodoviárias atualizadas, esta base de dados também contém as coordenadas geográficas de mais de 100 mil aeroportos e portos em todo o mundo.

Mercado começa a engajar-se em ações e sustentabilidade



Marcos, Maria Eugênia, Solange, Adriana e Maria Elena: matriz está em andamento

A CONSTRUÇÃO de uma matriz que visa materializar a sustentabilidade e a elaboração de um plano de engajamento do mercado segurador com seus stakeholders começam a ganhar os primeiros contornos. O projeto, fruto de convênio firmado entre a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e a Resultante Consultoria Estratégica, deverá estar concluído até agosto, podendo as ações propostas pelo trabalho serem realizadas a partir do segundo semestre, inicialmente. O programa objetiva identificar as questões ambientais, sociais e de governança (ASG) com impactos mais relevantes na indústria de seguros.

O primeiro passo foi dado no final de janeiro, com a realização de entrevistas com diretores e superintendentes da CNseg e as Federações de Seguros Gerais (FenSeg), Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) e Saúde Complementar (FenaSaúde). O presidente da confederação, Marco Antonio Rossi, será entrevistado, quando também serão ouvidos representantes da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Superintendência de Seguros Privados (Susep), entre outros. A diretora-executiva da CNseg,

Solange Beatriz Palheiro Mendes, já foi entrevistada, assim como a superintendente de Relações com o Mercado, Maria Elena Bidino, e a presidente da Comissão de Sustentabilidade, Adriana Boscov.

As entrevistas são realizadas por dois consultores da Resultante, a economista Maria Eugênia Buosi e o advogado Rafael Antonelli Marcos, ambos com especialização em ações de sustentabilidade. “Nosso trabalho com a CNseg tem por objetivo compreender, em primeiro lugar, como as questões de sustentabilidade se inserem na indústria de seguros do País. Então, a gente, em algumas etapas, pretende chegar a uma compreensão maior do que é relevante para a indústria de seguros tratar em relação à sustentabilidade e dentro de suas relações com uma cadeia enorme de stakeholders”, disse ela.

Para Rafael Marcos, o projeto, como um todo, demonstra a maturidade da CNseg no sentido de tentar se relacionar e dialogar com todas as partes da cadeia. “Agir de maneira proativa não é só importante para a CNseg como para o todo o setor. Já que, no fundo, é também uma chance de encontrar oportunidades e, ao mesmo

tempo, mitigar futuros riscos”, afirma ele. “Nas conversas com o mercado, existem alguns pontos principais perseguidos por todos: mitigação de riscos, geração de oportunidades e maior compliance à legislação. O mundo está mudando, e a gente tem quase uma consultoria de mudanças, na prática”, acrescenta Maria Eugênia.

Os dois lembram que a indústria de seguros tem muitas particularidades e, em consequência, a aderência à sustentabilidade deve levar em conta o porte e o ramo de atuação das seguradoras. “Temos seguradoras de um produto só, com controle estrangeiro, ligadas a bancos ou independentes, e essas singularidades devem ser consideradas na aderência das empresas à sustentabilidade”, finalizou a economista.

Pesquisa

Termina no dia 24 de fevereiro o prazo para os profissionais do mercado responderem à pesquisa do Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-Graduação e Pesquisa de Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (Coppe/UFRJ), lançada no final de dezembro, com o apoio da CNseg. Segundo o pesquisador Flavio Nogueira, o objetivo do trabalho é entender a situação do mercado brasileiro, na expectativa de que os resultados indiquem diretrizes para o desenvolvimento de metodologia para análise de riscos climáticos e contribuam para a criação de novos produtos.

Aos que responderem, serão oferecidas 16 vagas, na condição de ouvinte, sendo oito no curso de Mudanças Climáticas e Gases de Efeito Estufa I, de junho a setembro, e Economia e Meio Ambiente, também de junho a setembro, do Programa de Planejamento Energético (PPE) da Coppe/UFRJ, no campus da universidade, na Ilha do Fundão, no Rio de Janeiro. Os horários serão definidos oportunamente. (Fonte: CNseg)

Investimentos direcionados a pesquisas em petróleo e gás



FOTO: CCB OFFSHORE

Investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento nas áreas de petróleo e gás poderão somar R\$ 30 bi

BOA notícia para as companhias que atuam nas áreas de energia (segmento offshore) e riscos de engenharia. A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) estima que os investimentos obrigatórios em pesquisa, desenvolvimento e inovação nas áreas de petróleo e gás natural deverão somar R\$ 30 bilhões nos próximos dez anos. A estimativa consta do *Boletim Petróleo e P&D* nº 5, o primeiro divulgado pela ANP este ano. O cálculo foi feito com base nas previsões de produção estimada para o período, e informadas pelas empresas operadoras à agência.

As empresas indicam que o maior volume obrigatório de investimento deverá ocorrer em 2020, quando serão desembolsados pelas empresas cerca de R\$ 4 bilhões. Para este ano são previstos investimentos de R\$ 1,4 bilhão – cerca de R\$ 200 milhões a mais do que os R\$ 1,2 bilhão investidos no ano passado. A obrigação de investimento em pesquisa é 1% da receita bruta das concessionárias que operam campos de grande produção e 0,5% no caso do contrato de cessão onerosa.

Regulamentação da desmontagem de veículos aguarda debate

Até o fechamento dessa edição, o debate sobre o disciplinamento das empresas de desmontagem de veículos ainda não tinha sido retomado pela Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania (CCJ) do Senado. O assunto esteve em pauta na última reunião da comissão em 2013, mas a decisão ficou suspensa a pedido do senador Romero Jucá (PMDB-RR), autor Projeto de Lei do Senado 617/2011 e relator de outros dois projetos – 353/2012 e 38/2013 que regulamentam a atividade.

O parecer formulado por Jucá recomenda a aprovação sem mudanças do PLC 38/2013 e a rejeição do PLS 353/2012. Entretanto, esse voto poderá ser revisto já que as matérias foram retiradas de pauta para reexame e o relator esperava pelo envio de sugestões complementares do setor de autopeças. Quanto ao PLS 617/2011, ainda aguarda apresentação de parecer pelo relator, senador Gim Argello (PTB-DF).

A regulamentação da desmontagem de automóveis por lei federal pretende combater a indústria de furto e roubo de veículos no país. São Paulo já saiu na frente ao sancionar, no início de 2014, uma lei estadual que regula a atividade em seu território. Essa norma dá às empresas do setor seis meses para regularizar sua situação junto ao Departamento Estadual de Trânsito (Detran) e à Secretaria da Fazenda sob pena de sofrerem multa, descredenciamento e até serem fechadas. (Fonte: Agência Senado)



FOTO: ANTONIO CRUZ/ABR

Jucá é relator do PLS 617/2011 e outros dois projetos que regulamentam o segmento de petróleo e gás

DESEMPENHO AMBIENTAL DO BRASIL PRECISA MELHORAR

OBRASIL ainda apresenta grandes limitações em relação à maneira de tratar as florestas e os recursos hídricos. É o que aponta o ERI 2014 (Environmental Ranking Index), estudo produzido a cada dois anos pelas universidades de Yale e Columbia, nos Estados Unidos, avaliando como os países lidam com as questões ambientais. O ERI, que este ano avaliou o desempenho de 178 países em questões relacionadas à saúde, qualidade do ar, água e saneamento, recursos hídricos, agricultura, florestas, recursos pesqueiros, biodiversidade e habitat, clima e energia, foca, principalmente, no entendimento de como se dá a proteção da saúde humana contra danos causados pelo meio ambiente e a proteção dos ecossistemas.

De uma maneira geral, os países avaliados apresentaram uma melhora na qualidade da saúde, mortalidade infantil, acesso a água potável e saneamento. Por outro lado, houve uma redução do cuidado da qualidade do ar, do tratamento da água e dos recursos pesqueiros. Na média geral, o Brasil está classificado na 77ª posição, com 52,97 pontos, sendo a Suíça a melhor colocada, com 87,67 pontos, e a Somália em último, com apenas 15,47 pontos.

mitigar riscos é dever de todos.

A abertura do mercado de resseguros viabilizou grandes negócios nos últimos anos, melhorando as condições de repasse de riscos e ajudando o Brasil a crescer.

No entanto, as resseguradoras necessitam, cada dia mais, de controles internos e eficiência para fazer frente a esta nova realidade.

Foi pensando nisso que a I4PRO lançou seu ERP para Resseguradoras: inovador, flexível, aderente às necessidades do mercado e às regulamentações da SUSEP.

Eficaz por princípio,
seguro por tradição!



A única companhia que atende a todos os segmentos regulados pela SUSEP

Entre em contato conosco:

(11) 3664.4600 ou www.i4pro.com.br



Parceria estratégica com o setor da saúde suplementar

O CLUBE dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) trouxe, em 11 de fevereiro, em seu primeiro almoço, o diretor corporativo da Amil Assistência Médica Internacional, Norberto Birman, que trocou idéias com os profissionais. Birman explicou as dificuldades que o mercado encontra para a venda do plano de saúde individual. “Quem conhece a história da Amil sabe o quanto nós gostamos dos planos individuais. Temos a ideia de retornarmos a esse segmento, a questão crítica é o marco regulatório”. Ele se referiu ao sistema sob a regulação da ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar).

O executivo frisou a importância do trabalho em parceria com os corretores. Ele defende a capacitação dos

profissionais na área, “pois a saúde pública ainda vai ter problemas por muitos anos”. Porém, reconheceu: “Temos uma gratidão eterna pelos corretores que comercializam planos de saúde. Graças a eles, chegamos a essa carteira de 7 milhões de clientes”.

O mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari, afirmou que existe interesse dos corretores na continuidade dessa aproximação e sugeriu essa aproximação. “Temos aqui alguns profissionais da área de saúde, e eu gostaria de convidar esses corretores especialistas a montar um roteiro de trabalho para apresentar à Amil, já acertado com o Norberto, para unirmos as experiências. Nessa aproximação também vamos destacar as oportunidades no segmento de odontologia. Com a con-

tribuição dos corretores de seguros especialistas todos têm a ganhar para o crescimento do mercado”.



Birman: “Temos gratidão pelos corretores”

Tecnologia que protege o transporte de cargas

NO SEGMENTO de transporte, o binômio seguro e rastreabilidade deve ser prioridade para os empresários que operam no ramo. Para explicar o funcionamento desse binômio aplicado na cadeia logística, o Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist) convidou, no dia 6 de fevereiro, o diretor da Arew Informática e Sistemas, Sérgio Akira Sato, para falar sobre o tema em almoço no restaurante do Circolo Italiano, em São Paulo. Na ocasião, Akira explicou como a tecnologia RFID (Radio Frequency Identification) pode se tornar uma vantagem competitiva para as organizações, pois trata-se de alternativa às tecnologias de solução, como o GPS, Wi-fi, GSM ou o GPRS.

Akira apresentou aos corretores uma solução ligada a sistemas de gestão de segurança empresarial, que transforma a gestão em processo, centraliza as informações e gera conhecimento sobre os riscos corporativos. “Uma grande intensificação no uso do

RFID em aplicações em logística é prevista para os próximos anos”, comentou Akira. Para o presidente do Cist, José Geraldo da Silva, é fundamental discutir o funcionamento de sistemas que protegem o transporte de cargas. “Medidas como essa antecipam situações e garantem segurança ao detectar e prevenir riscos nas operações de logística e transporte de produtos”.

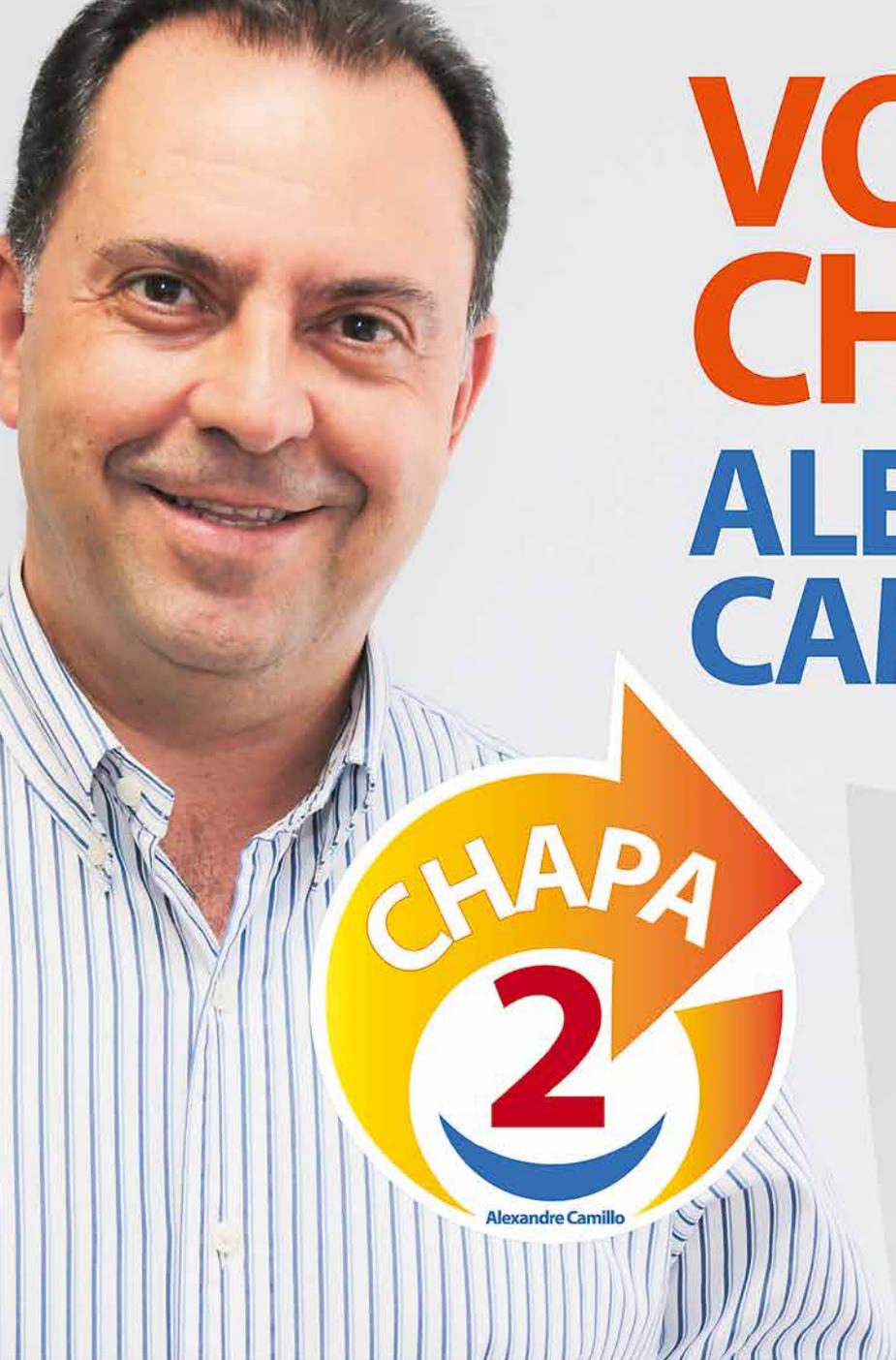


Akira e José Geraldo: RFID pode se tornar uma vantagem competitiva para as empresas

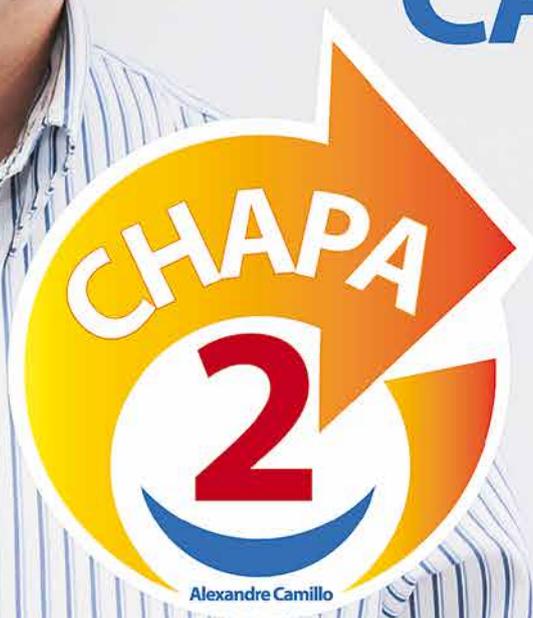
AS ASSESSORIAS, À LUZ DA RESOLUÇÃO 297

Com a iminente entrada em vigor da regulamentação das assessorias de seguros (Resolução CNSP 297) prevista para abril, a Aconseg-SP iniciou o ciclo de almoços da entidade com a palestra do advogado especializado em seguros, Plínio Machado Rizzi. Durante o evento, o presidente da entidade, Jorge Teixeira Barbosa, frisou que, desde a criação da entidade, há dez anos, a regulamentação foi uma das lutas travadas em prol das assessorias. “A Aconseg-SP montou uma comissão especial que reunirá as principais indagações das assessorias e seguradoras para consultar a Susep. Essa comissão, inclusive, contará com o respaldo jurídico do Plínio”, comentou.

Segundo o advogado, uma questão que as assessorias devem observar é em relação ao recolhimento do ISS, que passará de 2% para 5%. Além disso, a resolução determina que essas entidades não podem comercializar diretamente ao consumidor, mas, sim, prestar atendimento aos corretores, entre outras medidas.



VOTE CHAPA 2 ALEXANDRE CAMILLO



**Corretor
de Seguros,
26 de março**
é o dia de você
renovar o
Sincor-SP.

União das diferenças, transparência na administração dos recursos,
representatividade e gestão participativa.

Conheça a CHAPA 2 e todas as propostas de gestão
Acesse www.sincorsportodos.com.br,
facebook.com/sincorsportodos ou ligue (11) 3258-7855



Mercado dá exemplo de crescimento

Os números revelam a pujança do setor. Segundo a apresentação do economista e consultor Francisco Galiza, na Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), no início de fevereiro, o mercado de seguros deve crescer em torno de 12%. O setor avança no Brasil em média 0,1% na participação do PIB. A previsão para 2014 é que este número atinja a 3,9%.

Galiza também exibiu dados do Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras. A medição foi realizada entre dezembro de 2012 e janeiro de 2014. Durante o período, houve queda nos índices econômicos e na rentabilidade das seguradoras. Mas os empresários iniciam o ano mais otimistas, principalmente quanto à melhora da rentabilidade. Quanto aos desafios, Galiza descarta a hipótese da venda de seguros pela internet tomar o lugar do corretor. “As seguradoras passaram a ter precaução com esse modelo de vendas, sobretudo com os problemas causados por fraude e dificuldades de processos”.

O consultor acredita que os seguros populares para automóveis



Galiza descarta a hipótese da venda de seguros pela internet tomar o lugar do corretor

e de responsabilidade civil exibem potencial de crescimento a longo prazo. “Segundo dados do Denatran (*Departamento Nacional de Trânsito*), existem 80 milhões de veículos em circulação, dos quais 25% têm cobertura. Com a regularização do seguro popular, estima-se que o número de veículos segurados represente 40% da frota, aumentando para mais 10 milhões

de carros. Considerando o valor do seguro popular em R\$ 1 mil, isso elevaria o faturamento de seguro automóvel de R\$ 30 bilhões ao ano para R\$ 40 bilhões”, estima.

No caso do Seguro de Responsabilidade Civil, dados de 2010 mostram que essa modalidade arrecadou US\$ 97,7 bilhões nos Estados Unidos, enquanto no Brasil foram apenas US\$ 2,5 bilhões.

Avaliação precisa dos negócios do setor

O diretor-estatutário da Porto Seguro, José Luís Ferreira da Silva, e a jornalista Cristiane Pappi participaram, no dia 19 de fevereiro, da primeira Entrevista do Meio-dia da APTS. O novo formato de talk show permitiu ao convidado apresentar uma visão ampla sobre o mercado de seguros e projeções futuras da companhia. O executivo comentou sobre o lucro líquido da seguradora de R\$ 233 milhões só no quarto trimestre, fechando 2013 com R\$ 711 milhões. “Ganhamos no final do ano em todas as instâncias e isso nos permitiu retroceder o valor da reserva dessa exclusiva

situação para o valor do resultado. Isso deu líquido sob nosso imposto mais R\$ 700 milhões. Mas isso é atípico, não temos outra ação acontecendo e não vai acontecer ano que vem”.

A carteira de automóvel – 60% dos negócios da companhia – cresceu 23,9% nos prêmios auferidos. Apesar da saturação de automóveis nas ruas ou do crédito e aumento dos juros em 2013, reduzindo o financiamento de carros, o executivo não acredita que a longo prazo esse seguro possa perder mercado. “Essa é a carteira favorita do corretor. O carro no Brasil não é meio de

locomção, mas sim patrimônio”.

Mas um dos problemas que as seguradoras enfrentam é o aumento de 20% do roubo de automóveis em São Paulo. O diretor explica que 70% da frota não possui seguro, o que leva esses motoristas a buscarem alternativas mais baratas para reparos, comprando, em alguns casos, peças de desmanches. Porém, existem fabricantes alternativos de peças legalizados, mas as companhias não podem utilizar por causa do artigo 21 do Código do Consumidor que exige que os reparos sejam feitos com peças originais.

Como preparar lideranças no ambiente corporativo

Evento da Mongeral Aegon reúne 650 profissionais que deram demonstrações de união e comprometimento

Carlos Alberto Pacheco
De Foz do Iguaçu

A ALEGRIA ESTAMPADA nos rostos de centenas de pessoas que ocuparam todas as dependências do hotel Mabu Resort, em Foz do Iguaçu (PR), já era um prenúncio de que o evento atingiria os seus objetivos. Entre os dias 13 e 15 de fevereiro, a Mongeral Aegon realizou a sua 1ª Convenção Anual de Lideranças e a 39ª edição do prêmio Galo de Ouro em grande estilo. Calcula-se que 650 profissionais da companhia, vindos de várias partes do País, assistiram às palestras e compartilharam momentos de emoção na entrega do 'Galo' aos que obtiveram os melhores resultados no segundo semestre de 2013. Líderes em suas áreas de atuação, corretores e parceiros deram um inequívoco exemplo de união de uma marca que completou

recentemente 179 anos de existência no mercado de seguros.

Sob o lema "Afinar para crescer cada vez mais", a Mongeral Aegon mobilizou todo o seu staff para cumprir plenamente sua missão em Foz do Iguaçu, ou seja, unir os principais públicos da companhia em torno da discussão sobre as transformações que estão sendo implantadas pela empresa e as estratégias para 2014. O presidente da Mongeral, Helder Molina, confidenciou aos presentes, momentos antes da abertura do evento: "Queremos potencializar as características de cada um dos colaboradores para que se tornem lideranças ao desempenhar seus papéis". Gestão e liderança foram os termos mais ouvidos durante o encontro.

Ao abrir a convenção, a superintendente de Desenvolvimento Comercial da empresa, Patrícia Campos, apresentou e lançou a Escola de Gestão e Liderança e da Escola de Negócio, que integram a Universidade Corporativa.



Nilton Molina reforçou aos presentes o importante papel do exercício da liderança

"Nosso objetivo é prover a educação continuada de forma a construir competências requeridas pelo negócio", resumiu Patrícia.

Em seguida, o médico e professor da Universidade de São Paulo (USP), Eugênio Mussak, falou sobre liderança, focando sua análise no tripé capital financeiro, gestão do conhecimento e retenção de talentos. "O líder nato precisa ser competente, exibir caráter para granjear respeito e possuir ambição", afirmou. Ao final do primeiro dia do evento, o fundador da Associação Desportiva para Deficientes (ADD), o educador físico Steve Dubner, exibiu inúmeros exemplos de como vencer as aparentes dificuldades da vida a partir da superação de atletas deficientes físicos em várias situações.

Na sexta, dia 14, o maestro Alessandro Sangiorgi comparou o funcionamento de uma orquestra a uma organização empresarial, ao demonstrar os pontos de semelhanças entre elas. Em seguida, a médica geriatra Maria Margarete Simas Abi Saab, falou sobre longevidade. "O conhecimento do corpo e os avanços da medicina são fundamentais nesse contexto", defendeu, ao lembrar que os fatores ambientais são determinantes para aferir a qualidade. Segundo ela, a Organização Mun-



Mesa-redonda reuniu Gianetti, Nilton Molina, Maria Margarete e o maestro Sangiorgi

dial da Saúde (OMS) estabeleceu seis fatores que adiam o envelhecimento: alimentação saudável, eliminação do álcool e do fumo, controle do sedentarismo, praticar o lazer e fazer algo que se sinta prazer.

Já o economista Eduardo Gianetti da Fonseca fez uma abordagem sobre a democracia brasileira e suas implicações na economia brasileira. Gianetti destaca que há ônus demográficos resultantes de duas mudanças muito profundas no País. Ele discorreu sobre o primeiro vetor – o crescimento populacional na segunda metade do século 20, que atingiu os 50 milhões de pessoas. A segunda mudança refere-se à queda acentuada da taxa de fecundidade desde os anos 70 – na época a mulher brasileira tinha seis filhos, em média, e, hoje, esse número caiu para 2,2. “A base da pirâmide social está cada vez mais estreita e a taxa de dependência no Brasil é extremamente baixa”, considerou.

Crítico da atual política econômica do governo de Dilma Rousseff, ele apontou gargalos que emperram o crescimento. Em sua visão, o baixo investimento em capital físico é preocupante. “A China investe 40% de seu PIB na formação de profissionais, paí-

ses como Argentina, Chile e Peru canalizam mais de 30% dos recursos e o Brasil reserva apenas 19% de sua renda para esse investimento”, comentou. Ao final do dia, Gianetti, Maria Margarete, Sangiorgi e o presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon, Nilton Molina, debateram os temas apresentados em uma mesa-redonda.

Core business

No sábado pela manhã, diretores da companhia reuniram os jornalistas para um café. O vice-presidente do Conselho de Administração da Mongeral Aegon, Todd Bergen, enalteceu o trabalho desenvolvido no País. “Nosso estilo de negócios é promover o desenvolvimento dos parceiros”, destacou. Ele acredita que a parceria com a Mongeral renderá ainda mais dividendos, com a criação de produtos inovadores. O presidente Helder Molina lembrou que membros do Conselho de Administração saem de suas bases para ‘vender’ em várias partes do País, imprimindo filosofia bem peculiar. Já Nilton confessa sua perplexidade ao apreciar a história de quase 180 anos da empresa. “Até 1994, éramos uma empresa

pequena. Após essa data, alcançamos a modernidade. Hoje temos uma alma graças à união de todos”, declarou.

O diretor comercial Osmar Navarini também lembrou que grande parte dos profissionais é formada pela companhia, com plena identificação pela marca. Nilton complementou, dizendo que a venda de produtos de vida individual e previdência é feita por meio de equipe própria. “Hoje, atendemos a mais de 700 mil vidas seguradas no País”, assegurou. Para Helder, a atuação por meio de equipe própria é o *core business* da companhia. Embora a Mongeral reúna em seu mix produtos para todas as classes sociais, o foco é a classe média, que representa 54% da população do País.

Por último, o diretor financeiro Sergio Mello falou sobre os novos investimentos em fundos offshore, cujos recursos são administrados por gestores nos Estados Unidos. “A companhia investe também na Europa e no Japão”, afirmou. Há uma expectativa de que, em cinco anos, a Mongeral Aegon Investimentos figure entre as 50 maiores assets com atuação no Brasil e, em dez anos, entre as 30 principais. Hoje, a empresa possui sob gestão fundos que somam mais de R\$ 500 milhões.

Dezesseis privilegiados vão passear na Cidade Luz

Oponto alto da primeira convenção foi a entrega do prêmio Galo de Ouro, na noite de sábado, 15. Criado por Nilton Molina na década de 70. Na época, a tradicional campanha de vendas fez uma homenagem ao pugilista Éder Jofre, o eterno “Galo de Ouro”. A cerimônia foi conduzida pelo apre-

sentador Tadeu Schmidt (TV Globo) num salão amplamente caracterizado por imagens e réplicas que remontam à França das primeiras décadas do século 20.

Foram agraciados com o prêmio 16 galistas, que ganharam viagem de uma semana a Paris. Conquistaram o ‘Galo’

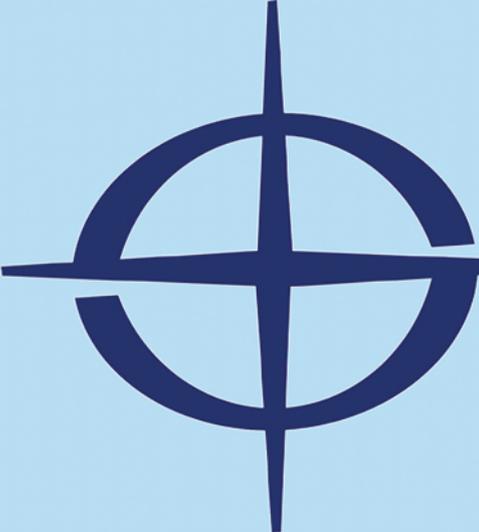
profissionais de São Paulo (cinco), Paraná (quatro), Brasília – DF (três), Rio de Janeiro, Pernambuco, Paraíba e Mato Grosso do Sul (um). Além destes, outros 64 colaboradores receberam homenagem como os “destaques nacionais” em venda, cuja cerimônia aconteceu na noite anterior.



Destaques de vendas receberam suas homenagens



Galistas perfilados para a foto clássica: presente para conhecer Paris



Sistemas Seguros

A Sistema Seguros há 20 anos desenvolve produtos e serviços para o mercado de seguros

✓ *COL*
Gestão de Corretoras

✓ *SOL*
Gestão de Salvados

✓ *CGW*
Consultas gerais via Web

✓ *Gestão de Processos para Corretoras*

✓ *MPW*
Multiprodutos Web

✓ *Desenvolvimento de kits e produtos*

Telefone: 11 3664-2040

E-mail: info@sistemas-seguros.com.br

Site: www.sistemas-seguros.com.br



DISPUTA EM 26 DE MARÇO PROMETE SER ACIRRADA

PLEITO ESTÁ POLARIZADO NAS CANDIDATURAS DE MÁRIO SÉRGIO E ALEXANDRE CAMILLO

Carlos Alberto Pacheco

O candidato à reeleição do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), Mário Sérgio de Almeida Santos, pontuou sua plataforma em três vertentes: gestão compartilhada, implementação do Autocálculo e capacitação dos profissionais. As ações propostas pela Chapa 1 – Sincor Mais Próximo pretendem convencer o eleitor de que o sindicato, ao longo dos últimos anos, propôs uma série de medidas que procuraram aproximar a categoria da entidade paulista. O objetivo final foi o de dar transparência a todas essas ações.

Considerada marca na gestão de Mário Sérgio, a filosofia da gestão compartilhada será aprofundada nos próximos anos. “Duas iniciativas importantíssimas nesse sentido foram a criação do ‘Sincor Vem Até Você’ e do ‘Programa Sincor-SP de Portas Abertas’, em que o corretor de seguros pode visitar a sede do sindicato e tem acesso a todo o trabalho e estrutura da entidade”, comenta o candidato à reeleição. Mário Sérgio lembra, ainda, que qualquer profissional pode agendar uma visita.

Outra prioridade da Chapa 1 é tornar o trabalho da categoria mais prático e ágil com a homologação da ferramenta do Autocálculo – uma das maiores iniciativas do sindicato. Segundo o presidente, a ferramenta permite a todos os corretores ter acesso à cotação simultânea das seguradoras, garantido o repasse ao cliente de forma mais ágil. “A homologação do Autocálculo por parte das seguradoras é uma luta da Chapa 1 e de toda a categoria”, reitera Mário Sérgio. Segundo ele, hoje, são poucos os profissionais com acesso à ferramenta e alguns deles – em especial pequenos e médios – acabam perdendo a agilidade na resposta ao futuro segurado”.

O candidato explica que, uma vez homologado, o Autocálculo irá aumentar muito a velocidade de resposta dos corretores nas demandas de cotação, permitindo a eles mais tempo para investir na orientação aos clientes sobre o diferencial dos produtos apresentados. Isso estimularia o segurado na aquisição do melhor produto e não na escolha do menor preço. “Desta forma – acredita Mário Sérgio – o corretor poderá dedicar este ganho de tempo para a prospecção de novos produtos, melhorando o mix de sua carteira”. Em sua análise, a defesa do Autocálculo garante amparo, sobretudo aos profissionais mais vulneráveis às variações do mercado.

A terceira vertente é a capacitação – a luta pelo aprimoramento profissional dos corretores. Com a vitória nas urnas, a nova diretoria promete intensificar a grade de atividades educacionais no Sincor-SP, com as apresentações do programa “Cultura do Seguro”, além de aumentar a quantidade de fóruns gratuitos nos próximos anos. A Chapa 1 informa que, na atual gestão, foram oferecidos 600 cursos para mais de 19 mil alunos.

Conquistas

A Chapa 1 menciona, também, o que considera “um legado de inúmeras realizações”, como a Cooperativa de Crédito para o profissional e os planos de previdência privada. “Atualmente há mais de 30 parcerias que oferecem aos corretores descontos na compra de automóveis, atividades de cultura, lazer e viagem, cursos superiores e de



Mário Sérgio: Ferramenta do Autocálculo garante defesa aos corretores vulneráveis às variações do mercado

línguas estrangeiras, contratação de seguros, planos de saúde, despachantes, suporte de informática, entre outros, enumera Mário Sérgio.

O candidato cita outras conquistas: “Passamos a oferecer suporte para questões do dia a dia, como o Disque Sincor, que atende os associados em suas dificuldades e analisa com as seguradoras a solução de cada caso. Criamos ainda o suporte jurídico, por meio do qual o corretor pode obter respostas para dúvidas sobre leis do mercado, além de poder tirar dúvidas sobre tributação e contabilidade”. Por último, Mário Sérgio afirma que a atual gestão deu andamento aos Encontros de Corretores de Seguros (Encors), propiciou autonomia aos diretores regionais, escolhidos pelos corretores de cada região, e realizou a Pesquisa para Melhoria Contínua (PMC - 2013).

“Unir as forças para construir um sindicato por todos”

No início deste ano, um grupo de corretores de seguros se reuniu com o propósito de criar um movimento pelo futuro da categoria, denominado “SincorSP por Todos” (Chapa 2), definindo o entendimento das necessidades da classe como a base da união do grupo. Após alguns encontros, o nome do presidente do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), Alexandre Camillo, foi indicado para liderar o movimento político. Com mais de um ano de trabalho e visando às eleições do Sincor-SP, o grupo reúne, hoje, profissionais de todos os portes, representantes de todas as regiões do Estado.

Com o sucesso nas urnas em 26 de março, Camillo se compromete a realizar na entidade uma administração que entenda e atenda às diferenças. Para comandar o maior sindicato de corretores de seguros do País, ele reconhece a importância do trabalho em grupo e descentralizado. Na Chapa 2, o candidato está ao lado de outros corretores que, segundo ele, já tiveram grandes realizações profissionais pela categoria, todos, agora, motivados a inovar na gestão do Sincor-SP.

Para Camillo, esse agrupamento de líderes transmite a confiança da boa representação dos corretores de seguros em qualquer reunião no Estado. Ele revela que, em sua gestão, a agenda de reuniões do sindicato será estabelecida e divulgada anualmente, e mesmo com a impossibilidade de o presidente participar de algum encontro, ela será mantida, respeitando os compromissos dos associados. “Os diretores regionais também terão mais autonomia para serem líderes em suas áreas de atuação, mesmo a quilômetros de distância da sede do sindicato”, esclarece

O candidato externa a vontade de “administrar com decisões e controle compartilhados, dando total suporte aos associados, por meio do entendimento das necessidades de cada um, com especial atenção aos que possuem



Camillo: programa de gestão foi construído com a colaboração de corretores de todas as regiões de SP

menor estrutura e, portanto, ficam mais vulneráveis”. E emenda: “A força se dá pela união de diversidades e, portanto, todos são importantes e mutuamente podem se ajudar”, complementa.

Camillo ressalta que sua campanha baseou-se no conceito de inovação calcada em ações de transparência e gestão participativa, conceitos que serão também aplicados no trabalho à frente do sindicato. Foi construído um Programa de Gestão Participativa, com a colaboração de corretores de todas as regiões de São Paulo. Para facilitar a compreensão e a execução dos pontos do programa, a proposta foi dividida em quatro pilares, que representam um Sincor-SP renovado e pronto para atender aos reais anseios da classe.

O primeiro pilar é composto por ações ligadas aos “Negócios do Corretor de Seguros”. Na visão do líder da Chapa 1, este é o pilar mais importante, pois “o que se busca é fortalecer os corretores de seguros e garantir a prosperidade dos negócios”. No segundo pilar, “Divulgação da Importância do Corretor de Seguros e do Sincor-SP”, serão trabalhadas ações de valorização da categoria para a sociedade e aos participantes do setor.

O terceiro pilar, intitulado “Bene-

fícios que Atendam às Necessidades”, desperta a consciência do respeito à taxa associativa paga, oferecendo retorno aos associados na forma de benefícios e ações coletivas por meio do sindicato. O quarto pilar é “Eficiência na Gestão do Sincor-SP”, pois uma gestão eficiente, transparente e profissional é obrigação de quem está à frente da entidade.

Trajatória

Alexandre Camillo é corretor de seguros há 24 anos e está no mercado há 34. Sempre quis integrar grupos de trabalho em prol dos corretores e, entre outras participações, em 2012, foi eleito o novo mentor do CCS-SP por aclamação, em percurso que exigiu grande articulação política, pois era a primeira gestão que seria realizada sem a participação do ex-presidente do Sincor-SP, Leoncio de Arruda. À frente do Clube dos Corretores, Camillo afirma que empreendeu uma gestão moderna, de resultados e sempre participativa, e se afastou da entidade – deixando caixa 20% superior ao início da gestão e 27 novos associados – para se dedicar à campanha SincorSP por Todos.

Aos poucos, elas conquistam destaque profissional nas empresas

Habilidades femininas contribuem para o mercado de seguros

Cristiane Pappi

Ao longo da história, elas deixaram a situação social de esposas e donas de casa para provar ao mundo o quanto são competentes como profissionais. Passaram a estudar mais e a ganhar destaque na sociedade. Segundo o estudo “Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil”, elaborado pela diretora de ensino técnico da Escola Nacional de Seguros, Maria Helena Monteiro, e pelo consultor econômico da Rating de Seguros Consultoria, Francisco Galiza, em 1977 apenas 39% das mulheres trabalhava, passando para 58% em 2001.

Outra pesquisa, dessa vez apresentada pela Grant Thornton em 2012, aponta que apenas 27% das mulheres ocupam cargo de liderança nas organizações. A diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiros Mendes disse que esse comportamento também é notado fora do Brasil. “Infelizmen-

te isso acontece devido à questão cultural, à discriminação pré-estabelecida e ao padrão mundial”. A coach, consultora organizacional e sócia-diretora da Potencial Desenvolvimento Humano, Mariana Stachiu, explica que esse fato se deve a educação dada às meninas da geração Baby Boomers e Geração X, pois as mulheres eram criadas para serem excelentes esposas e donas de casa.

De acordo com estudo de Maria Helena Monteiro e Francisco Galiza, em 2012 existiam 31.355 empregados no mercado de seguros, dos quais 57% eram mulheres. Segundo a consultora Mariana Stachiu, essa é uma tendência percebida também no quadro de funcionários de importantes empresas. O sócio fundador da Fesa, consultoria responsável pela prática do Mercado de Seguros, Alexandre Zuvela, esclarece que esse segmento de seguros possui uma certa carência de executivos em todas as posições, mas as áreas financeiras, comerciais e técnicas ainda são as mais disputa-

das. De acordo com Zuvela, as profissões de liderança que abrangem uma grande predominância das mulheres são nas áreas de recursos humanos e marketing. “No entanto, temos visto um crescimento do sexo feminino nos setores comerciais, financeiros e de produtos”, afirma o fundador da Fesa, fato este justificado pelas habilidades verbais, manuais de precisão e no relacionamento de pessoas, comenta sócia-diretora da Potencial Desenvolvimento Humano, Mariana Stachiu.

A executiva Solange Beatriz acredita que as características essenciais para se alcançar uma posição de alto escalão são a busca pelo conhecimento, o respeito com sua equipe, além de foco, organização, visão ampla da empresa, observação e capacidade reflexão. “Essas são características próprias da alma feminina, e o mercado de seguros precisa muito de profissionais com esse tipo de comportamento, justamente por trabalhar com proteção”.



A profissional, Suzana Opatrny busca o desenvolvimento social em sua empresa



Fátima Macambira: de atendente à dona da sua corretora



Solange Beatriz: dedicação e motivação guiam suas atividades

PLANETA SEGURO

Destaques

Fonte: Folha de São Paulo

Justiça suspende liminar e determina que obra de Jo_

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 Clube das Luluzinhas**
- ▶ **Allianz Seguros ilumina Teatro Municipal**
- ▶ **"Craque de Vendas" é o tema da 5ª edição da Capemisa**
- ▶ **Porto Seguro lança aplicativos**
- ▶ **Assim promove campanha de prevenção de doenças**
- ▶ **Gristec explica a importância do modal rodoviário**
- ▶ **Berkley traz cotações on-line para seguros de RD Equipamentos**
- ▶ **CesceBrasil implementa ouvidoria interna**

Tempo Agora
Vitória-ES
QUA-15/05
MÁX. 30 °C
MÍN. 20 °C
CHUV. 0mm
OUVIDORIA

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

Desafios do universo feminino como profissionais

Tanto no âmbito profissional, quanto no pessoal, os desafios sempre estarão presentes. E não poderia ser diferente na carreira de sucesso de algumas executivas do mercado. É o caso da presidente e fundadora da Techmail, Suzana Opatrny. Com 17 anos de empresa, a executiva começou seu negócio ofertando serviço de montagem de kits pós-vendas para as seguradoras. Por ser um serviço novo, a empreendedora disse ter encontrado dificuldades em convencer seus clientes. “Era complicado para uma mulher que não veio do mercado de seguros, nem do financeiro, oferecer um novo serviço”. De 1997 até hoje, a empresa cresceu, possui 330 funcionários, aos quais 66% são mulheres e oferece serviços de *full BPO (Business Process Outsourcing)* que vão de consultoria, análise e aceitação de propostas de seguros, renovação de seguros, análise e regulação de sinistro, entre outros. Além disso, a Techmail possui a proposta social de capacitar jovens de escolas públicas, por meio do Instituto Techmail, em parceria com a Escola Nacional de Seguros. “No final do curso, aproximadamente 80% dos alunos já saem com um emprego garantido na Techmail. Os 20% restantes são encaminhados para empresas que também trabalham com seguro”, finaliza.

Destacar-se em uma área liderada por homens é mesmo um desafio. Mesmo assim, Fátima Macambira Guedes não se intimidou. Sua carreira teve início como atendente de clientes por telefone na Itaú Seguros. A escolha se deve à possibilidade de trabalhar meio período, contribuindo para sua dedicação aos filhos. Devido ao seu desempenho foi transferida para a área comercial, atuando como supervisora de vendas, dentro do Banco Itaú.



Mariana Stachiu: número de mulheres cresce em empresas de grande expressão

“Nessa época percebi que entre cinco profissionais da mesma área eu era a única mulher. Foi quando tive que me desdobrar para cumprir com todas as metas estabelecidas, em total igualdade de gênero, assim como as tarefas do lar e como mãe”. No ano 2000, como já tinha habilitação da Susep e uma carteira de clientes adquirida com sua experiência anterior em uma corretora de médio porte, resolveu montar a Farm Corretora de Seguros Ltda. “Mais uma vez tive que provar ao mercado que eu tinha condições de atuar em diversos ramos, crescer profissionalmente e conquistar mais clientes, disputando com bancos, concessionárias e grandes corretoras. Montei uma equipe pequena e competente. E procuro delegar poderes e agregar benefícios, de forma a contribuir para meu dia a dia”.

O mesmo tipo de dedicação e esforço levou a corretora Maria Angela Tegami a presidir o Clube dos Corretores de Seguros da Costa da Mata Atlântica, em Santos, São Paulo. “Nunca tive esse tipo de ambição na vida. Meus colegas gostaram da minha atuação como diretora de Cultura e Ética, no Clube e no final da gestão me convidaram para presidir a entidade”. A presidente acrescenta ter ficado insegura no começo, mas contou com o apoio das diretorias e algumas companhias. Em sua gestão, pretende conquistar o apoio das seguradoras, mostrar a importância e valorizar a figura do corretor, atrair mais sócios e des-



Angela Tegami: Reconhecimento de seu trabalho a tornou presidente de entidade

pertar o interesse na participação em eventos, palestras, encontros. Também deseja conciliar seu tempo com os trabalhos dentro da Tegami Corretora de Seguros, empresa que tem em parceria com seu marido. “Não posso deixar meus clientes sem assistência”.

A dedicação e motivação incentivam a diretora executiva da CNseg, Solange Beatriz, no sucesso de suas atividades e de sua equipe. “É preciso se conhecer muito, ter aptidão, sabedoria e equilíbrio, saber reconhecer as oportunidades, ter bons relacionamentos e sempre induzir boas práticas”, argumenta a executiva, que iniciou a carreira advogando. Com o resultado de um concurso público, iniciou carreira no Banco do Brasil, conciliando os dois serviços. Com a chegada do primeiro filho, abandonou o escritório para se dedicar à família e ao funcionalismo público. “Para se ter filhos é preciso infraestrutura, capacidade de organização, aceitar os desafios e as dificuldades, itens também necessários na vida profissional”. Solange ressalta que sua carreira foi construída aos poucos e que um dos desafios profissionais foi e continua a ser investir em conhecimento. Como mulher foi conciliar o lado profissional com o papel de mãe. “O ideal na vida é ter equilíbrio. Não abrir mão de projetos e fazer o melhor, independente da área em que esteja” complementa a diretora.

I4PRO diversifica atuação em ramos de seguros

O ANO DE 2013 foi significativo para os novos negócios da I4PRO - Insurance For Professionals que, além de investir em melhorias tecnológicas para produtos já consolidados no mercado, aprimorou-se também em ramos de seguros, nos quais praticamente não atuava, tais como aqueles dos grupos Habitacional, Rural e Automóvel.

Segundo o diretor de Marketing e Vendas da I4PRO, Mauricio Ghetler, no período foram realizadas diversas melhorias funcionais em sistemas de modo a atender melhor todos os ramos. “Muitos investimentos foram realizados e com isso passamos a ter um bom domínio dos processos de Seguro Rural, por exemplo. Neste caso, implementamos os controles necessários à subvenção estadual e federal, bem como a subscrição interna ou terceirizada, necessária a nossos clientes”, expõe.

Ainda conforme ele, outra área desenvolvida no ano passado foi a de Automóvel, sendo registrados dois cases em 2013 e um no primeiro semestre de 2014. “Estes cases vem consolidar o nosso conhecimento sobre o ramo de Automóvel, nos qualificando para outros negócios que surgem periodicamente no nicho”.

Mesmo em meio às microcrises enfrentadas pela economia brasileira e que assustam concorrentes internacionais, a companhia continuará investindo no mercado local. “A I4PRO nunca deixou de investir no Brasil e vai continuar investindo, pois o país tem muito que crescer. Sem investimentos, nossos clientes não teriam acesso ao melhor da tecnologia e a sistemas aderentes à realidade dos produtos e processos no Brasil. Ao mesmo tempo, não podemos ficar devendo nada ao nível de automação de outros países”, considera Ghetler. Para 2014, a expectativa é de que novos segmentos de intenso investimento em 2013, tais como previdência e resseguros, abram novas oportunidades de negócio, ampliando a oferta da empresa e consolidando sua liderança de mercado.

Longa experiência

A I4PRO – Insurance For Professionals é uma empresa de Tecnologia da Informação, de capital 100% nacional, que já nasceu com uma longa experiência prática no mercado segurador. Seus softwares foram definidos para otimizar processos de Seguros,



Ghetler: I4PRO nunca deixou de investir no Brasil e vai continuar investindo

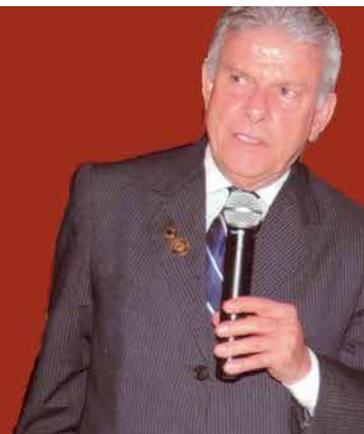
Capitalização, Resseguros e Previdência, sem agregar complexidade em sua parametrização ou manutenção. Por conta disso, atualmente detém a liderança do setor, com cerca de 30% de market share entre os grupos seguradores brasileiros.

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



Vida e previdência são a bola da vez

No dia 24 de fevereiro, a Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) realizou a sua 22ª Tribuna Livre. A empresa convidada foi a Icatu Seguros, com as presenças dos vice-presidentes Luciano Snel (Vendas) e Guilherme Hinrichsen (Comercial SP) e o diretor comercial Silas Kasahaya. Sob o comando do corretor Pedro Barbato Filho, a 'Tribuna' apresentou aos associados apresentações de Snel e Kasahaya, que mostraram ao público as potencialidades de produtos ligados à vida e previdência, a perspectiva real de crescimento dessas carteiras e a importância de firmar parcerias com os corretores.

“Convidados os nossos parceiros de negócios a atuar nas áreas de vida e previdência. Se ainda não dispomos de determinados serviços ou coberturas, o objetivo é trabalhar para tê-los, afirmou o vice-presidente de Vendas”. Snel fez uma abordagem histórica do papel da Icatu no mercado nacional. Ele reiterou o fato da seguradora ter um portfólio completo, que atende as necessidades das classes A à C. “Somos especialistas em oferecer as melhores soluções de proteção e planejamento financeiro aos nossos mais de 3 milhões de clientes”, revela Snel. A companhia atua também nos mercados de



Snel, Barbato, presidente da Aconseg-SP, Jorge Teixeira Barbosa, Hinrichsen e Kasahaya

capitalização, administração de recursos e administração de benefícios. Segundo Snel, a Icatu detém R\$ 7 bilhões de ativos sob sua gestão.

Em sua apresentação, Silas Kasahaya falou sobre as características dos produtos da seguradora. Segundo ele, a Icatu lançou 22 produtos entre os anos de 2012 e 2013, todos voltados ao canal corretor. Em fevereiro último,

a novidade foi o “Essencial Vida”, que possui a virtude ser flexível. “A flexibilidade é importante para o corretor fazer uma venda consultiva”, afirmou Kasahaya. O executivo citou a cobertura por morte e duas novas – Diagnóstico Definitivo de Doenças Graves (cobertura utilizada com base no diagnóstico) e Diária por Incapacidade Temporária (DIT).

Compliance torna-se complexo após leis contra corrupção

LEIS AUMENTAM deveres de compliance, a responsabilização de empresas, incluindo gestores e representantes; concedem poder de fiscalização a todos os órgãos públicos; estabelecem multas e processos por omissão e penalizações até de perdimento de bens e suspensão de atividades. Contudo, não foi o apelo popular das manifestações de junho de 2013 que fez aprovar a nova Lei Anticorrupção (Lei 12.846/13). Na verdade, na análise do advogado e professor da PUC-RS Giovanni Agostini Saavedra, esta lei, junto com a de Lavagem de Dinheiro (12.683/12) e com os argumentos jurídicos utilizados na

Ação Penal 470 (Mensalão), como a teoria do domínio do fato, fechou o ciclo para estabelecer um novo modelo de compliance no Brasil, que começou em 1990 e agora está revigorado, em razão de novos cuidados que deverão ser adotados pelas empresas.

Este arcabouço legislativo, segundo ele, mudou radicalmente os deveres e a forma de compliance no País, prevendo novas responsabilidades e graves punições às pessoas jurídicas, seus gestores, empregados e representantes. “Trata-se de um novo contexto que muda a forma como as empresas faziam compliance. É preciso repensar

os mecanismos de compliance e entender que apenas cumprir os normativos da Susep não será suficiente para evitar as penalizações”, explicou Saavedra, no Seminário “Compliance, Nova Lei Anticorrupção e Lavagem de Dinheiro – o que é preciso estar atento”, realizado em 19 de fevereiro, no auditório do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP).

O evento foi promovido pelo Grupo Nacional de Trabalho de Direito Econômico e Seguro da Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA), coordenado pela professora e advogada Angélica Carlini. (Fonte: CNseg)

DPVAT: crescem as indenizações

Cristiane Pappi

A SEGURADORA Líder-DPVAT pagou 633.845 indenizações em 2013, aumento de 25% no total de atendimentos em comparação aos números de 2012. O total pago pela administradora ultrapassou R\$ 3, 2 bilhões. Os dados foram apresentados pelo diretor-presidente da companhia, Ricardo Xavier, em coletiva de imprensa em São Paulo.

Entre as indenizações, 54.767 foram pagas aos acidentes com morte, número 10% menor comparado ao ano de 2012. A região Sudeste lidera o ranking, com 9.050 dos casos. Cerca de 40% desse total é resultante das ocorrências envolvendo motocicletas. “Nosso levantamento verificou que a maioria dos acidentes de moto acontece entre 17 horas e 19h59, horário de retorno do trabalhador para casa”, pondera Xavier.

Indenizações por invalidez cresceram 26%, somando 444.206 solicitações. O reembolso de despesas médicas correspondeu a 134.872 ocorrências, 42% a mais que em 2012. Xavier ressaltou que a ampliação dos postos de



Xavier: indenizações por invalidez cresceram 26%, somando 444.206 solicitações

atendimento, por meio de parceria com os Correios firmada em 2011, contribuiu para Seguradora Líder-DPVAT alcançar presença em todo território nacional em 2013. “Nossos postos de atendimento aumentaram de 4.783 para 7.757”, afirma o presidente.

Expansão visível

O ano passado não poderia ser melhor para o SAS, líder mundial no setor de inteligência analítica. No dia 19 de fevereiro, a empresa anunciou os seus resultados financeiros no Brasil, Chile, Argentina e Peru. O SAS fechou 2013 com um crescimento de 28% em receitas no País, superando previsões iniciais de 20%. Com essa performance, o Brasil alcançou o sétimo lugar em vendas de softwares no mundo, superando inclusive os demais países dos Brics – Rússia, Índia, China e África do Sul. “O Brasil e o Cone Sul são mercados confiáveis, estão amadurecendo e podem avançar

mais”, afirmou o presidente da SAS Brasil e Cone Sul, Marcelo Dobal.

Na esfera mundial, o SAS alcançou seu 38º ano consecutivo de recorde em receita em 2013: US\$ 3,02 bilhões. Parte da receita deveu-se à popularidade do SAS Visual Analytics, novo software de visualização de dados que aponta ameaças de negócios e oportunidades em evidência. Em 2013, houve aumento de 44% na venda de soluções que visam à prevenção a fraudes. Já a receita de serviços baseados em nuvem cresceu 20%. A empresa também registrou um aumento de 18% no setor de energia e serviços, 17% no segmento de saúde e 16% em mercado de capitais.



QUAL O MELHOR MOMENTO PARA CONTRATAR COLABORADORES?

O ideal é que não contratemos colaboradores somente quando estivermos precisando, pois quando fazemos assim, acabamos por contratar alguém sem muito critério em função da pressão da necessidade, acarretando em contratações equivocadas. O mais interessante é sempre estar de olho em novos talentos e construir uma política de recrutamento constante. Os novatos podem ir executando funções secundárias e quando a empresa precisar de alguém numa função mais importante, já terá o colaborador “feito em casa” pronto para assumir a vaga. É algo semelhante ao que os clubes de futebol fazem quando promovem ao elenco do time profissional jogadores das categorias de base. O maior patrimônio das empresas de Seguros são os profissionais que prestam serviços de atendimento, backoffice, vendas etc. O sucesso dessas empresas está diretamente ligado à qualidade e a capacitação de seus colaboradores.

Pense nisso!

Peça Chave Seguros - O ELO ENTRE QUEM PROCURA COLABORADORES E QUEM BUSCA OPORTUNIDADE DE TRABALHO NO MERCADO DE SEGUROS.

Está precisando contratar? Está buscando uma recolocação e não está trabalhando em nenhuma empresa do Mercado de Seguros? Entre em contato conosco.

Tel.:(11) 3662-0756

www.pecachaveseguros.com.br
rh@pecachaveseguros.com.br

Números mostram expansão significativa em 2013

Grupo BB e Mapfre cresce 24,2%. Prêmios emitidos ultrapassam os R\$ 14 bilhões

Cristiane Pappi

O Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre apresentou lucro líquido de R\$ 1,4 bilhão em 2013, valor 58,8% superior a do ano passado. Os prêmios emitidos somaram R\$ 14 bilhões, crescimento de 24,2% comparado a 2012. Os dados foram anunciados no final de fevereiro pelo presidente da companhia nas áreas de Auto, Seguros Gerais e Affinities, Marcos Eduardo Ferreira, e pelo diretor de Planejamento e Controladoria, Carlos Alberto Landim. Aos poucos o grupo vem conquistando maior presença no mercado, conquistando, até novembro de 2013, 17% de participação, ante 16,2% de 2012. A carteira de vida mantém a liderança na empresa, com 20,1% de atuação no mercado, um crescimento de R\$ 855 milhões em prêmios.

Em seguida, o ramo de automóveis domina 14,4% do mercado, número mantido entre os três últimos anos, e expansão de 17,8% em prêmios emitidos, equivalente a R\$ 657 milhões. Segundo os executivos, os resultados devem-se principalmente ao crescimento dos negócios com os corretores, melhora na política de subscrição de risco e maior controle do custo médio de sinistralidade. O segmento de danos obteve participação de 17,2%, com R\$ 903 milhões em prêmios. O destaque vai para o crescimento da carteira de seguros rurais em 63,4%.

Segundo Marcos Ferreira, a empresa se preparou para enfrentar a volatilidade da economia em 2013 e encontrou amparo em suas atividades operacionais. “Fechamos o ano com sensação de missão cumprida”, afirma o presidente. Para este ano, o grupo pretende manter a política de preços consistentes, investir cerca de R\$ 140 milhões em tecnologia e expandir a área de negócios, lançando, no mínimo, mais dez produtos – incluindo microsseguros para região. Para atender essa demanda, o Grupo BB e Mapfre prevê até, o primeiro trimestre de 2015, mudar para a nova sede de 22.636 metros quadrados. Com



Ferreira: “Fechamos o ano com a sensação de missão cumprida”

capacidade para 2.500 funcionários, a sede localiza-se na região sul de São Paulo.

Aperfeiçoamento

Em 2014, como pontos relevantes da agenda, o grupo prevê avanço em todas as áreas de negócios e nos canais de distribuição. De forma geral, os serviços a clientes serão aperfeiçoados, a partir de um novo desenho das centrais de relacionamento. O objetivo é melhorar atendimento, tornando-o muito mais ágil, simples e próximo. O projeto começa a ser implantado em abril.

Para suportar o crescimento previsto, o grupo estrutura a nova sede para abrigar a quase totalidade das suas operações na capital. “Nosso objetivo é crescer novamente a uma taxa de dois dígitos este ano, com melhor desempenho em todos os diversos canais de distribuição, aderente ao nosso modelo de negócios baseado em eficiência operacional. O mercado de seguros como um todo tem espaço para crescimento e, internamente, ainda temos sinergias a serem capturadas”, finaliza Marcos Ferreira.

Empresas mostram bons resultados

As maiores companhias que atuam no setor de seguros tiveram um desempenho exemplar em 2013. O grupo Liberty Seguros registrou lucro líquido de R\$ 40,7 milhões, que inclui operações da Indiana seguros. O Grupo Allianz, por exemplo, apresentou dados preliminares de sua receita, que atingiu alta de 106,4 bilhões de euros. Recentemente foi a vez da Sul América S/A apresentar seu balanço de 2013. Segundo a empresa, o lucro líquido recorrente ficou na casa dos R\$ 480,4 milhões.

Já o Grupo Bradesco Seguros anunciou em seu site que, no ano passado, o lucro líquido registrado foi de R\$ 3,5 bilhões. A Porto Seguro fechou o ano anterior com R\$ 711 milhões de lucro líquido. As receitas totais cresceram 15%, comparando-se o quarto trimestre de 2013 a igual período de 2012, chegando a R\$ 3,7 bilhões. O Grupo Caixa Seguros, por sua vez teve um lucro líquido de R\$1,4 bilhão e a receita líquida da Tokio Marine atingiu R\$ 2,6 bilhões.

TROFÉU GAIVOTA DE OURO

Vem
aí

JULHO
2014



Informações:

Tel.: (11) 3884-5966

redacao@revistasegurototal.com.br

Educação e consciência para o transporte de cargas

* Luiz Munhoz

EM um país essencialmente de transporte rodoviário como o Brasil, é fundamental fazermos reflexões constantes sobre o modal e o quanto ele precisa ser melhorado, em todos os sentidos. Se quisermos ter cada vez mais qualidade nesse tipo de transporte, não basta apenas cruzarmos os braços e atribuir a responsabilidade pela melhora ao poder público. É imprescindível que as empresas se unam para entender o que e como as medidas devem ser tomadas para beneficiar não só a elas, mas principalmente aos motoristas. Afinal de contas, o segmento de transporte é feito por pessoas e são elas o maior tesouro das transportadoras.

Porém, constantemente, vejo números no mercado que assustam, como o de acidentes com mortes no País. E se levantarmos os números de todas as rodovias brasileiras ficaremos pasmos. E os motivos para isso são os mais variados: jornada de trabalho extensa, falta de descanso, direção perigosa, falta de atenção, frota antiga, entre outros. No entanto, o mais relevante é resolver tudo isso, de forma estratégica e eficiente. No caso da carga horária, existe a Lei 12.619/12, que regulamenta a profissão com regras que proíbem os profissionais de dirigirem por um período maior que quatro horas sem descanso mínimo de 30 minutos. É uma mudança de paradigma no mercado, tanto para as empresas, como para os motoristas.

Os dois lados precisam se unir e entender que é primordial uma regulamentação, pois assim todos estão seguros. Mas para isso, é preciso ficar claro que a conscientização e educação sejam itens obrigatórios dentro e fora dos caminhões. As empresas têm como obrigação esclarecer o funciona-



* Luiz Munhoz é diretor de operações da Mix Telematics no Brasil.

mento da lei da jornada de trabalho, enquanto os motoristas devem fazer com que ela prevaleça, ou seja, obedecendo as horas e intervalos. Para isso, existem tecnologias no mercado, como a telemetria, que possibilita o controle da direção e, assim, tomar as medidas necessárias não só para punir os colaboradores, mesmo porque a punição não é uma prática positiva. Mas para premiar os motoristas que obedecem todas as regras e que dirigem de forma correta.

Além disso, as pessoas precisam se conscientizar sobre as leis de trânsito e entender que todos que estão nele têm os mesmos direitos e deveres. Em outras palavras, sem educação e respeito,

continuaremos a registrar números elevados de mortes. E em uma época repleta de ferramentas tecnológicas e esclarecimentos, é inadmissível que isso ocorra. Outro fator que contribui negativamente é a idade da frota veicular. O governo federal recebeu, recentemente, proposta unificada para renovação dos veículos de dez entidades que representam a cadeia automotiva.

A solicitação tem como foco a retirada de circulação de caminhões com mais de 30 anos, por meio de política de incentivo tributário e de financiamento para que os transportadores autônomos possam adquirir outro veículo, ou mesmo um seminovo, com pelo menos dez anos de uso. Com isso, haverá uma redução de 87% nas emissões de carbono, 81% de hidrocarbonetos, 86% de óxido nitroso e 95% de materiais particulados. Além de menor impacto ambiental, haveria um grande benefício: diminuir os acidentes, uma vez que os caminhões com mais de 30 anos estão envolvidos em 25% das ocorrências graves.

Os planos existem e o mercado está mobilizado para uma mudança. Mas ela deve começar já e a tecnologia está aí para isso. A empresa que não fizer a gestão de sua frota, por meio de equipamentos e soluções próprias para isso, como a telemetria, não sabe o quanto está prejudicando a si e ao país. Uma vez utilizada essa tecnologia, é possível saber se o motorista está dirigindo perigosamente, se está atendendo às normas de segurança, se a lei da jornada de trabalho está sendo respeitada, além de vários outros aspectos.

Tudo isso é uma luz no fim do túnel para o segmento de transporte e logística, que deve continuar a crescer alimentado pela educação e conscientização. Sem essa percepção dificilmente o crescimento será sustentável. E, assim, vidas continuarão a ser perdidas e não seremos um país evoluído e próspero.



ABRAMGE, SINAMGE E SINOG TÊM NOVO DIRETOR EXECUTIVO

A Abramge, o Sinamge e o Sinog, entidades das operadoras de planos de saúde e odontologia, anunciaram a contratação de Antonio Carlos Abbatepaolo como diretor-executivo. Ele chefiará as áreas de relações governamentais, comunicação e gestão. É economista pela PUC/SP, com mestrado em relações internacionais (UnB) e especialista em comunicação (ECA/USP).



SULAMÉRICA ANUNCIA DIRETORA TÉCNICA DE SAÚDE

A SulAmérica recebeu a nova diretora técnica Médica e Relacionamento com Prestadores de Saúde e Odonto, Tereza Villas Boas Veloso. Ele chega à companhia como diretora e se reportará ao vice-presidente de Produtos de Saúde e Odonto, Maurício Lopes. É formada em Medicina e possui MBA em Gestão Empresarial e Gestão em Saúde pela FGV.



NOVO ESPECIALISTA EM VENDAS DA E-SAFER

Para dar continuidade a sua estratégia de crescimento traçada para 2014, a e-Safer, amplia a área comercial e contrata Fernando Carvalho, que exercerá a função de especialista em Vendas e Certificação Digital. Formado em gestão comercial, Carvalho pois vasta experiência no mercado, atuando por vários anos no setor de certificação digital.



MIX TELEMATICS CONTRATA GERENTE

Alexandre Fagundes acaba de assumir a gerência de vendas e de marketing da Mix Telematics, provedora global de gestão de frotas. Formado em Engenharia Elétrica pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, o executivo possui vivência nos mercados automotivo, de telecomunicações e tecnologia. Atuou em importantes companhias e empresas de rastreamento.



MUTUAL: GERENTES REGIONAIS EM SANTA CATARINA

A Mutual Seguros inaugurou recentemente a Filial Chapecó. A empresa designou Neri Cezario Neuhaus (*esq.*) para o cargo de gerente da filial, com a missão de dar suporte aos parceiros de distribuição. A Mutual também definiu o colaborador Walter Roberto da Silva como novo gerente regional de Santa Catarina. Há dois anos, ele ocupava o cargo de gerente daquela unidade.



FÁCIL ASSIST ANUNCIA DIRETOR COMERCIAL

Há 39 anos no mercado de seguros, Armando Alcoforado assumiu a Diretoria Comercial da Fácil Assist. O objetivo é contribuir para que a empresa 100% nacional, que completa três anos em março, alcance a meta definida para 2014: incrementar a receita em 25% focando em três grandes mercados corporativos – seguradora, montadora e bancos – e também no varejo.



'HEAD' ASSUME MARKETING DA WILLIS

A Willis Brasil contratou Anthony Harvey para ser o seu novo head comercial e de Marketing na América Latina. Desde 2010, o executivo coordena as estratégias de vendas, marketing e retenção de clientes no Brasil e, agora, tem como missão ampliar as linhas de negócios da empresa no continente. Ele é administrador pela PUC-RJ e exerceu diversos cargos de gerência.



DIRETORA DE DESENVOLVIMENTO PARA A AGCS RE

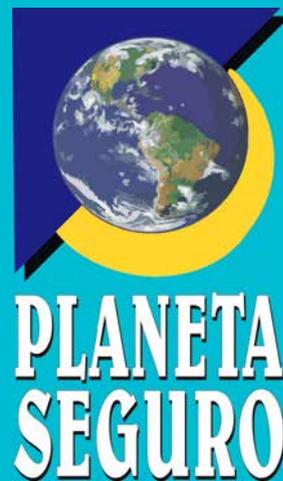
A Allianz Global Corporate & Specialty Resseguros Brasil (AGCS Re) anunciou Maria Cristina Betencourt como diretora de Desenvolvimento de Negócios. Ela será responsável pela relação com clientes e corretores. A meta é consolidar a ação da empresa no país. A executiva possui experiência em seguros e resseguros, com MBA em Engenharia de Produto (Poli/USP).

SINDSEG BA/SE/TO: ALINHAMENTO COM O MERCADO



O SINDICATO das Seguradoras da Bahia, Sergipe e Tocantins (SindSeg BA/SE/TO) completou recentemente 66 anos de atuação e inaugurou fase de alinhamento com o setor. A entidade adotou mudanças na estrutura e imagem. No plano de trabalho está a reintegração com os três estados a partir de ações que

contribuam para o crescimento do mercado nacional. Na foto, a diretoria do sindicato, cujo mandato terminará em 2016.



www.planetaseguro.com.br

JMALUCELLI IMPLANTA MODERNO DATA CENTER



Durante dois anos, entre aprimoramento e implantação do novo data center, um projeto arrojado foi acalentado pelos responsáveis por TI do Grupo JMalucelli. Assim, foi construído um novo, moderno, e mais seguro data center que representa melhoria nos mais diversos níveis das empresas ligadas ao grupo. Para esse projeto tornar-se realidade, a organização investiu cerca R\$ 3,4 milhões.

TELEMETRIA DIMINUI GARGALOS NOS TRANSPORTES

Hoje, mais do que prevenir e evitar furtos e roubos de cargas, as empresas querem soluções para driblar os gargalos estruturais e chegarem aos quatro cantos do País. Para isso, existe a telemetria, que saiu das pistas de corridas e está ocupando espaço no ramo de transporte e logística, com inúmeros benefícios: redução de custos de combustível e manutenção, segurança do motorista, redução do número de acidentes, melhoria na utilização e na eficiência de sua frota e no atendimento ao cliente.



PRESIDENTE DA VICTORY RECEBE HOMENAGEM

No dia 3 de fevereiro, a presidente da Victory Consulting, Vera Bejatto, foi destaque na premiação da revista Gestão&RH como um dos 25 fornecedores mais admirados pelos profissionais de RH brasileiros. Vera atua há mais de 30 anos na área da saúde, 14 dos quais á frente da Victory, empresa que criou em 2000 e se tornou referência em consultoria especializada em gestão integrada de saúde.



PATROCINADOR
OFICIAL

TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.

O BRASILEIRO QUE ESCOLHE UM PÉ QUENTE BRADESCO TEM SORTE. O BRASIL TAMBÉM.

Faça um Pé Quente Bradesco.

Transforma a vida das pessoas e contribui com instituições que lutam pelo meio ambiente, pela saúde e educação no país. Vá até uma Agência Bradesco ou acesse bradescocapitalizacao.com.br

CNPJ 33.010.851.0001/74. A aprovação deste título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua aquisição, representando, exclusivamente, sua adequação às normas em vigor. É proibida a venda de título de capitalização a menores de dezesseis anos. - Art. 3º, I do Código Civil. O Câncer de Mama no Alvo da Moda® é marca licenciada do Conselho de Moda da América - Fundação CFDA Inc., EUA.



Fundação SOS Mata Atlântica.
Restauração e proteção da
floresta mais ameaçada do país.



O Câncer de Mama no Alvo da Moda.
Diagnóstico precoce e tratamento
do câncer



Há três décadas protegendo
o ciclo de vida das tartarugas
marinhas.



Instituto Ayrton Senna.
Educação pública de qualidade
para crianças e jovens.



Fundação Amazonas Sustentável.
Conservação da floresta e
envolvimento sustentável.



Baixe um leitor de QR Code
em seu celular, aproxime
o telefone do código
ao lado e adquira já o seu.
bradescocapitalizacao.com.br

Central de Relacionamento: 4002 0022 / 0800 570 0022
SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 721 1155
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

@BradescoSeguros

facebook.com/BradescoSeguros

Bradesco Seguros
É melhor ter.

Chegou Travel Ace Assistance Full Protection.

Travel Ace Assistance,
vocação em proteger e
oferecer tranquilidade
ao viajante onde quer
que esteja.

A Travel Ace Assistance, empresa líder na América Latina em vendas de assistência ao viajante, inovou mais uma vez lançando um produto que permite aos viajantes o reembolso total ou parcial da viagem por motivo de cancelamento, até o limite contratado.

Contemplando 30 motivos diferentes de cancelamento, o passageiro poderá cancelar a viagem sem se preocupar com as eventuais multas.

Quando o motivo do cancelamento não for compreendido entre os 30 motivos, o passageiro também será reembolsado, desde que comunique a Central de Assistência Travel Ace Assistance em 48h de antecedência da data do embarque e o limite do produto contratado implicará em uma franquia de 30%.

Uma eventualidade desagradável que possa surgir durante a viagem é uma permanência forçada em decorrência de eventos climáticos, catástrofes naturais ou quebra de aeronave regular impedindo o passageiro de seguir a viagem programada. O produto permitirá o reembolso de 20% do valor adquirido no pacote turístico, dentro do limite contratado.

Para mais informações acesse: www.travelace.com.br

Atendimento ao cliente 0800-979-2474
segunda a sexta das 9:00h às 21h

*Te acompanhando onde
quer que você esteja*



ta travel ace
assistance

assistência em viagem



Fundação Leo Messi
ESCOLHI ACREDITAR
www.fundacionleomessi.org

SOCIAL TEAM

Integrando as ações sociais da
Fundação Leo Messi em favor da criança

assistência em viagem | QUALIDADE ISO 9001
travelace.com.br

Siga-nos em:

