

REVISTA

SEGURO

Ano XV
Nº 146 - 2014
R\$ 20,00

TOTAL



SISTEMAS SEGUROS

reformula marca

*Empresa investe em novos
sistemas para médias e pequenas
corretoras de seguros*

**Especial sobre
Saúde Suplementar
no Brasil**

Fernando Rodrigues, diretor da empresa

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

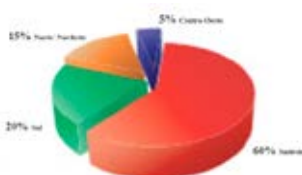
www.icpseguros.com.br

A Revista **Seguro Total** é filiada à

sob o nº 386/2013

EditorJosé Francisco Filho - MTb: 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br**Diretor de Marketing**André Pena
andre@revistasegurototal.com.br**Diretor Comercial**José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br**Repórter**Aurora Ayres
aurora@revistasegurototal.com.br**Estagiária**Ana Lessa Magalhães
redacao@revistasegurototal.com.br**Designer**Marco Antonio Betti
marcoantonibetti@gmail.com

FOTOS DE CAPA: J.Francisco

Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.brSiga nosso Twitter
twitter.com/seguro_totalCompartilhe nosso Facebook
facebook.com/Revista-Seguro-Total**Distribuição Nacional**

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

CARTA DO EDITOR

O futuro já começou

“O modelo econômico do Brasil vai mudar, quem quer que vença as próximas eleições”. Essa foi a conclusão do economista Ricardo Cyrillo Amorim, presidente da Ricam Consultoria e um dos apresentadores do Manhattan Connection, ao traçar – durante o 3º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro – um panorama sobre os fatores que explicam a evolução acelerada recente do Brasil, a queda desses índices de crescimento a partir de 2011 e o que os próximos anos reservam para o País. Em sua visão, o Brasil teve um excepcional crescimento no período 2004 a 2010 decorrente do cenário econômico mundial favorável ao País. A questão a se analisar é por que razão houve redução desse ritmo a partir de 2011. Durante coletiva de imprensa, Solange Beatriz Palheiro Mendes, diretora executiva da CNseg e Paulo Pereira, presidente da Fenaber, ressaltaram a importância do evento e abordaram alguns pontos levantados quanto à atividade da Agência Brasileira Gestora de Fundos e Garantias (ABGF), tanto na parte operacional quanto sobre a atuação institucional da mesma. Por outro lado, o crescimento anual da população, a baixa taxa de desemprego e o aumento do rendimento médio das famílias vêm mantendo o Sistema de Saúde Suplementar no Brasil. Pesquisas apontam que o segmento de planos médicos cresce com índices anuais médios de 4,5%, visto que 70% da população do País compõem a classe média e alta. Essas e outras informações estão no caderno especial sobre Saúde Suplementar desta edição.

O Brasil ocupa uma posição de destaque no mercado de seguros da América Latina. Investidores e analistas do mercado financeiro apontam que o Seguro de Pessoas é uma modalidade que tem crescido substancialmente na área de benefícios das empresas, o que tem feito com que o mercado se expandisse.

No que tange ao sistema previdenciário, economistas revelam que o País tem um dos sistemas de pensões menos sustentáveis do mundo porque possui alta taxa de substituição, somada às opções de aposentadoria antecipada, ao número de idosos que cresce a passos largos e aos 13 pagamentos anuais, que gera estresse nas finanças públicas. Soluções devem ser tomadas pensando nesse futuro cada vez mais presente.

Pensar no futuro começando o quanto antes, também é tarefa para especialistas da área de meio ambiente que correm atrás do prejuízo quando o assunto é área contaminada. Os números são assustadores: só no Estado de São Paulo, existem 150 mil áreas potencialmente passíveis de contaminação. E a legislação, que até poucos anos era incipiente, passa a auxiliar no gerenciamento dos projetos de áreas contaminadas a partir de uma Lei e de um Decreto vigente no Estado de São Paulo. Mas, nem tudo está perdido, empresários continuam a incentivar seus times de colaboradores por meio de ações de cunho socioambiental.

Boa Leitura!



14

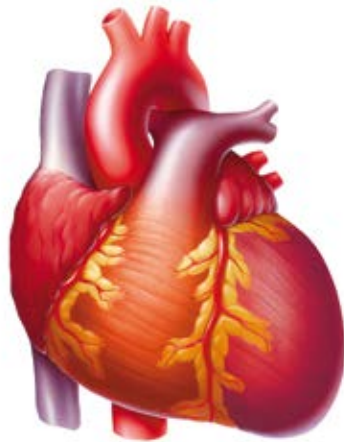
CAPA

Em nova fase, Sistemas Seguros reestrutura site, reformula sua marca e produtos alcançando os pequenos e médios corretores de seguros.

30

INOVAÇÃO

A Generali reforça sua posição de pioneirismo no setor náutico e apresenta uma nova linha de seguros de embarcações.



36

SAÚDE SUPLEMENTAR

Especial traz um panorama geral do setor de Saúde Suplementar por meio de depoimentos das operadoras de planos médicos e odontológicos.

6

MURAL

12

RESSEGURO

18

INFOSUSTENTABILIDADE

24

ENTIDADES

33

GIRO DE MERCADO

30

VITRINE

NADA PODE PARAR OS MOMENTOS
FELIZES DA VIDA DO SEU CLIENTE.



**CONHEÇA O NOVO PORTFÓLIO
DE VIDA E PREVIDÊNCIA SULAMÉRICA.**

A SulAmérica está com novos produtos para proporcionar mais tranquilidade aos seus clientes. O portfólio de seguros de vida foi ampliado, renovado e ganhou atributos para seu melhor posicionamento no mercado. Os planos de previdência receberam melhorias nas taxas e tiveram seus valores de adesão inicial reduzidos. É a segurança que o seu cliente precisa para viver sem se preocupar com os imprevistos.

TUDO PARA QUE VOCÊ POSSA VENDER AINDA MAIS.


SulAmérica

Realizada 3ª edição do “Lloyd’s Meet The Market”

Evento aborda crescimento da economia brasileira na última década

O Lloyd’s, maior mercado especializado em seguros e resseguros do mundo, reuniu no dia 10 de abril, no Rio de Janeiro, cerca de 240 convidados para a 3ª edição do “Meet the Market” no Hotel Sofitel, em Copacabana. O evento contou com a participação de Henrique Meirelles, ex-presidente do Banco Central e atual membro do conselho do Lloyd’s. O encontro foi uma recriação da famosa sala de subscrição do Lloyd’s localizado em Londres (“Underwriting room”) onde os sindicatos do Lloyd’s participaram com seus ‘boxes’ para apresentação de seus negócios e interação com o mercado brasileiro de seguros e resseguros.

No ‘box’ do Lloyd’s foram exibidos algumas relíquias como uma réplica do Lutine Bell, uma réplica em miniatura do icônico Prédio do Lloyd’s de Londres e, da Coleção do Lloyd’s, o famoso ‘Loss Book’ com o registro do naufrágio do Costa Concordia ocorrido em Janeiro de 2012. O naufrágio do Costa Concordia é o maior sinistro de uma única embarcação na história, excedendo o acidente do Exxon Valdez

(1989 - costa do Alasca), em cerca de US\$1 bilhão, divididos entre seguro do casco e de Responsabilidade Civil. Do valor pago em 2012, o mercado do Lloyd’s cobriu aproximadamente US\$ 311 milhões.

Na ocasião, o ex-presidente do BC, Henrique Meirelles destacou o crescimento da economia brasileira na última década, lembrando que a classe média brasileira dobrou de tamanho no período, alcançando 120 milhões de brasileiros e que, junto com a classe alta representam cerca de 70% da população do País. De acordo com Meirelles, esse novo cenário permitiu o crescimento dos setores de seguros e resseguros e que, para os próximos anos, a tendência deve se manter. “O Brasil cresceu e isso tem consequências enormes no mercado de seguros, que cresce acima da média do mercado. E isso é normal, porque a complexidade das operações na nossa economia aumentou os investimentos”, disse.

Meirelles salientou que o mercado segurador também se beneficiará nos próximos anos dos investimentos em infraestrutura que devem ser realiza-



Henrique Meirelles: “A inflação baixa é uma conquista”

dos no País, sobretudo, por meio das Parcerias Público-Privadas (PPPs). Ele também destacou a importância da avaliação do cenário macroeconômico, dizendo não acreditar em um estouro da inflação. “Este crescimento tem consequências institucionais. A inflação baixa é uma conquista. Ela não vai aumentar porque a população não permitirá”.

Vincent Vandendael, diretor de Mercados Internacionais do Lloyd’s em Londres apresentou as mudanças e tendências globais dos mercados, as estratégias do Lloyd’s em relação a essas tendências, e os resultados financeiros Lloyd’s em 2013, seguido de uma apresentação de Marco Castro, representante geral e diretor-presidente do Lloyd’s Brasil, sobre a atualização das operações e resultados do Lloyd’s no Brasil.



**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**
SEGUROS

Aluguel

Previdência Privada: investimento necessário, rendimento certo

Encontro promovido pela Icatu Seguros aborda cenário de investimentos

Pesquisas apontam que o brasileiro passou a investir mais na possibilidade de gerar renda no futuro do que no consumo a curto prazo. Fato que pode se dar por intermédio da adesão aos planos de previdência privada. A fim de apresentar a melhor forma de acumulação aos seus clientes, a Icatu Seguros, seguradora independente especializada em Seguros de Vida, Previdência, Capitalização, Administração de Recursos e Fundos de Pensão, promoveu, no dia 16 de abril, um encontro com especialistas e abordou o cenário atual de investimentos no Brasil. O evento foi realizado no Hotel Renaissance, em São Paulo.

Na ocasião, gestores de recursos de várias empresas falaram sobre o mercado de seguros e apontaram as características da gestão de crédito. Luciano Snel, presidente da empresa abriu a conferência, frisando que a Previdência já representa 6,5% (R\$ 37,5 bilhões) da carteira private da empresa, o equivalente a um crescimento de 34,15% no ano passado. “A diversidade estratégica e os estilos de plataforma oferecidos pela Icatu, fazem com que estejamos sempre na vanguarda”, ressaltou o especialista em finanças.

Segundo o economista Ricardo David Schiavinato, gestor da equipe de crédito no J.P.Morgan a demanda deve continuar superando a oferta, que deve ser baixa dada a falta de projetos de investimentos e, portanto, os spreads de crédito em % do CDI devem permanecer estáveis. Porém, a deterioração dos fundamentos e reaquecimento da captação pelos bancos privados pode alterar esse cenário, já que o mercado secundário indica que a demanda



Luciano Snel: previdência é investimento

por crédito continua forte. “As condições macroeconômicas do Brasil são mais desafiadoras. Isso significa que seremos mais cautelosos com relação a alguns setores e portanto demandaremos prêmios maiores”, resalta Schiavinato, acrescentando que o risco regulatório e de racionamento devem ser monitorados de perto.

De acordo com o economista Roberto Koeler Lira, da Icatu Vanguarda – empresa do Grupo Icatu dedicada à gestão de ativos –, o efeito defasado da política monetária tende a impactar a atividade nos próximos meses. “A política monetária, via juros, já fez tudo o que podia. Precisamos de uma política mais austera”, disse.

David Luiz é o novo garoto propaganda da Seguros Unimed

O jogador David Luiz, do Chelsea, é o novo garoto propaganda da Seguros Unimed, reforço importante para dar peso ao seu reposicionamento de marca junto ao mercado. #SEGURA DAVID será o grande mote da campanha. De acordo com o superintendente de marketing da companhia, Henrique João Dias, a escolha da expressão tem como proposta mostrar uma relação de valores entre a empresa e o jogador. “A escolha do David foi muito feliz. Na posição de zagueiro, ele precisa dar segurança ao time, e é essa a proposta da nossa empresa”, explica.

O contrato é válido até fevereiro de 2015 e conta com a participação do jogador em campanhas e eventos da seguradora. A contratação de David Luiz alavanca a estratégia de reposicionamento e exposição de marca da seguradora – iniciada em 2013 – e reforça o sólido investimento da Seguros Unimed no marketing esportivo.



A primeira aparição do craque é em um filme exibido em rede nacional.

TOKIO MARINE CLÍNICAS E CONSULTÓRIOS

*A receita
para aumentar
a saúde dos
seus negócios.*

Para ter mais **tranquilidade**, agora são os doutores quem vão consultar você. Tokio Marine Clínicas e Consultórios é um lançamento, mas já chega como o seguro **mais completo da categoria**. É o único que une **todos os serviços** de assistência que seu Cliente precisa em um mesmo pacote, com **uma série de exclusividades**,

proporcionando mais facilidade na hora de contratar e de usar. E, ainda, oferece quatro opções de planos de coberturas que podem ser customizadas para você ter mais oportunidades de negócios.

Dê esse toque para seus Clientes da área da saúde e aumente sua receita.

tokiomarine.com.br

Siga-nos no [twitter](#) | [@tokiomarine_cor](#) e no [f](#) /TokioMarineSeguradora

O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ 33.164.021/0001-00. Processo SUSEP Nº 15414.902176/2013-36 (Compreensivo Empresarial) e 15414.901233/2013-60 (Vida).



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Tokio Marine leva parceiros de negócios a Cancun



José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine Seguradora

Cancun, um dos principais e mais belos destinos turísticos do mundo, foi o local escolhido pela Tokio Marine Seguradora para a realização do XIII Encontro de Corretores Diamante. Com o tema “A Arte de Ser Diamante”, a subsidiária de um dos maiores grupos de seguros no mundo reuniu cerca de 215 convidados, entre corretores e assessorias, para celebrar as conquistas de 2013 e reafirmar a importância do relacionamento com seus parceiros de negócios. O evento na paradisíaca cidade mexicana aconteceu entre os dias 6 e 13 de abril.

“Fechamos o ano de 2013 com crescimento de 26,2% e esse resultado está diretamente ligado ao trabalho e à produção de nossos corretores, nosso principal canal de distribuição no Brasil. Estamos felizes pela oportunidade de nos reunirmos, mais uma vez, com este grupo tão especial”, afirma Valmir Rodrigues, diretor comercial da Tokio Marine.



Executivos e Corretores Diamante chegam ao Hotel Paradisus Cancun

Perspectivas para o segmento de Seguros de Pessoas

Encontro com executivos da Marítima / Yasuda apresenta tendências para o mercado de seguros nacional

O Brasil ocupa uma posição de destaque no mercado de seguros da América Latina. Segundo dados da Ernst & Young Terco, o mercado brasileiro foi o que mais cresceu em dólar na região nos últimos oito anos (18% ao ano, em média, convertido em dólar, acima de México, Colômbia, Chile etc.). Isso ficou claro durante encontro com investidores e analistas do mercado financeiro de São Paulo e Rio de Janeiro. Realizado na sede do Banco BTG Pactual, na capital paulista, no dia 10 de abril, o evento foi uma oportunidade de apresentar as perspectivas de negócios para o segmento.

Na visão de Samy Hazan, diretor de Seguros de Pessoas da Marítima / Yasuda e de Mikio Okumura, diretor-presidente da Yasuda Seguros, a área de Seguro de Pessoas tem uma agenda extensa para os próximos anos. Dentre as prioridades do segmento destaca-se: a regulamentação do VGBL Saúde - conta individual de acumulação que visa custear despesas de saúde na terceira idade -, a simplificação da contratação de seguros de vida em geral, novos produtos de seguro de vida em regime de capitalização, Projeto de Lei para regulamentar o Patrimônio de Afetação na Previdência Complementar Aberta e o Projeto de Educação Financeira e Securitária da população. “O Seguro de Pessoas é uma modalidade que tem crescido substancialmente na área de benefícios das empresas, o que tem feito com que o mercado se expandisse”, ressaltou Samy Hazan.

“Os aspectos demográficos e o aumento da capacidade de consumo da população faz com que aumente a demanda e o conhecimento de produtos até então pouco usuais no mercado interno. Isso faz do Brasil um mercado estratégico no segmento global de seguros”, complementou Mikio Okumura.



Mikio Okumura: investidores estão atentos às oportunidades no Brasil



Samy Hazan: modalidade cresce na área de benefícios

— A OBESIDADE —
INFANTIL
— JÁ É UMA —
EPIDEMIA.

— QUE TAL —
MENOS BOLAS
DE SORVETE
E MAIS BOLAS
DE FUTEBOL?

— VAMOS COMBATER JUNTOS —
A OBESIDADE INFANTIL.

www.portalsaude360.com.br

ANS - nº 326305



O crescimento do setor de resseguro no Brasil

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



O 3º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro foi realizado nos dias 8 e 9 de abril no Hotel Sofitel, em Copacabana e abordou temas importantes para o setor, como os desafios e os novos investimentos do mercado brasileiro de resseguro, o impacto da criação da Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias (ABGF), a estatal de seguros, e os riscos cibernéticos no Brasil e no mundo. O evento foi promovido pela Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) em parceria com a Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor) e Escola Nacional de Seguros.

Na solenidade de abertura, o vice-presidente executivo da CNseg, Luiz Tavares Pereira Filho, representando

o presidente da Confederação, Marco Antonio Rossi, destacou o crescimento do setor de resseguro no País após a abertura do mercado em 2007. “O processo de abertura do setor foi demorado, mas exitoso. Estamos crescendo e a realização de um evento pujante como este demonstra esse desenvolvimento”.

O presidente da Fenaber, Paulo Pereira, enfatizou o rápido crescimento do setor. “Em 2008, no mercado de resseguro no Brasil, atuava apenas uma empresa e em seis anos já somos 115, todas com muito apetite de negócios”, avaliou.

O superintendente da Susep, Roberto Westenberger, comentou a importância do resseguro para o País, frisando que é o grande indutor da indústria de seguros brasileira em relação a ideias e produtos. Ainda de acordo com o superintendente, uma das ações da autarquia será a de dar respaldo não somente à criação de produtos,

mas também buscar solução para os chamados riscos declináveis.

Já o secretário executivo adjunto do Ministério da Fazenda, Dyogo Henrique de Oliveira disse estar animado com as perspectivas do mercado. “Estamos seguindo uma política consistente com a desmonopolização, a privatização do IRB e a adoção de medidas para que os grandes resseguradores venham para o Brasil”, acrescentou.

Na ocasião, também estiveram presentes, entre outros, o Deputado Federal e presidente da Fenacor Armando Vergílio dos Santos Júnior, que abordou algumas das iniciativas legislativas relacionadas ao setor, já em andamento na Câmara Federal; o presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar que destacou a importância do evento e citou o lançamento da certificação profissional na área de resseguro; secretário estadual Júlio Bueno

e Marcelo Haddad, da Prefeitura do Rio de Janeiro, ambos representando o governador e prefeito da cidade. Eles exaltaram a relevância do setor junto às iniciativas por parte do Estado para fomento desse mercado.

Durante coletiva de imprensa, Solange Beatriz Palheiro Mendes, diretora executiva da CNseg e Paulo Pereira, presidente da Fenaber, ressaltaram a importância do evento e abordaram alguns pontos levantados quanto à atividade da ABGF, tanto na parte operacional quanto sobre a atuação institucional da mesma.

PERSPECTIVAS ECONÔMICAS

O modelo econômico do Brasil vai mudar, quem quer que vença as próximas eleições. Essa foi a conclusão do economista Ricardo Cyrillo Amorim, presidente da Ricam Consultoria e um dos apresentadores do Manhattan Connection, ao traçar um panorama sobre os fatores que explicam a evolução acelerada recente do Brasil, a queda desses índices de crescimento a partir de 2011 e o que os próximos anos reservam para o País.

Em sua visão, o Brasil teve um excepcional crescimento no período 2004 a 2010 decorrente do cenário econômico mundial favorável ao País. A questão a se analisar é por que razão houve redução desse ritmo a partir de 2011. “No ano passado, o Brasil investiu 2,5% do PIB em infraestrutura e a China, 13%. Em um ano, a China constrói o equivalente a toda a nossa infraestrutura”, exemplificou Amorim. Ele destacou que essas deficiências não se dão por falta de recursos, pois o Brasil é o terceiro País onde mais se paga impostos. A questão é que os recursos não chegam onde deveriam.

MUDANÇAS RELEVANTES

A nova circular Susep 477, apesar de algumas imperfeições, provavelmente, vai se tornar o caminho para uma seleção natural do mercado, exigindo ajustes profundos das seguradoras que operam no ramo de caução, “porque o seguro-garantia não é lugar para amadores”. A afirmação é do diretor jurídico da J.Malucelli Segura-



Dyogo de Oliveira: boas perspectivas para o mercado

dora, Roque Junior de Holanda Melo. Para ele, a circular, cuja vigência se deu em abril deste ano, estabelece melhor os direitos e as obrigações dos envolvidos, amplia a segurança jurídica das partes, torna as operações mais objetivas e permite maior previsibilidade, fatores importantes para a consolidação do produto.

Melo destacou, entre as mudanças relevantes, os critérios de cobertura de multas, o endosso obrigatório, os prazos para reclamações, os descontos de retenção, as chamadas indenizações sucessivas, sinistros e sua comunicação. No caso da cobertura de multas para segurados públicos, ele entende que a nova circular encerra as contradições da legislação anterior. Para ele, o novo marco exigirá prudência das seguradoras, severidade na análise de risco, melhor qualificação de seus quadros técnicos para quem espera longevidade nesse nicho de mercado.

RISCOS CIBERNÉTICOS

Com a maior exposição global aos cyber risks, as seguradoras brasileiras se preparam para a alta demanda pelo seguro de riscos cibernéticos em 2014. O representante da Beazley Syndicate,

Alessandro Lezzi, afirmou que as empresas brasileiras estão aprendendo a lição da importância do produto com o mercado norte-americano.

Segundo Lezzi, hoje 20 milhões de dados são objetos das ações de hackers e a perdas na Europa podem chegar a 400 bilhões de euros. “Hoje, a média de perda com riscos cibernéticos é de 2 milhões de euros, um valor que pode até tirar uma empresa do mercado”, menciona.

PETRÓLEO EM ALTA

O subscritor de riscos de petróleo do IRB BrasilRE, Elias Cosmo, afirmou que as expectativas voltadas para o setor de petróleo e gás são as melhores possíveis. “Hoje, o risco para as empresas é muito alto. Em único evento catastrófico em uma plataforma pode haver perda de cerca de US\$ 4 bilhões”, afirmou.

Cosmo informou que a Agência Nacional de Petróleo (ANP) estimou que, até 2016, mais 15 postos exploratórios serão efetivados, um total de US\$ 2 bilhões em investimentos. “Há um grande foco no Brasil e um aumento do apetite pelos riscos brasileiros. A tendência é de crescimento especialmente pela visão de longo prazo no setor”, explicou.

MERCADO INCIPIENTE

As novas formas de investimentos e os efeitos sobre a capacidade de resseguro também foram discutidas no evento. Os principais temas foram os catbonds (bônus por catástrofes) e o uso da colateralização no setor, que estão crescendo com a entrada massiva de investidores do setor financeiro no mercado de resseguros. Harry Owen, da JTL Towers Re, afirmou que a criação de resseguro colateralizado permite a entrada de novos investidores, principalmente o de catbonds, que cobre desastres naturais. Segundo ele, este nicho já movimenta US\$ 300 bilhões no mundo. O Brasil é pouco afetado por eventos climáticos como terremotos, sendo as enchentes mais comuns. Por isso, desenvolver este mercado “será um desafio”.



SISTEMAS SEGUROS

REFORMULA SUA MARCA E PRODUTOS

Empresa lança novo site, migra soluções para versões web e cria produtos para atender grandes, médias e pequenas corretoras de seguros

Após conquistar 90% do mercado formado por grandes corretoras de seguros ao longo de 23 anos de existência, a Sistemas Seguros investe em novos sistemas para médias e pequenas corretoras de seguros. De olho nesse nicho de mercado, a empresa reestruturou toda a sua gama de produtos e desenvolveu soluções com alta tecnologia em ambiente web voltadas especificamente para esses públicos. Depois de dois anos de planejamento, a Sistemas Seguros investiu cerca de R\$ 5 milhões para reafirmar a sua liderança no mercado. Essa reformulação vai desde a modernização da logomarca da empresa, lançamento do novo site, reestruturação dos produtos de gestão com três versões distintas e o novo sistema de multicálculo, até a reestruturação da parte interna da empresa, remodelando os processos, melhorando os níveis de atendimento aos clientes e o seu pós-venda.

“Vimos que os médios e pequenos corretores também poderiam ter acesso à tecnologia de ponta, contar com sistemas já utilizados por grandes corretoras em versões mais simplificadas. O software vem para organizar a gestão de seus processos, além de agilizar e controlar sua área de vendas para qualquer ramo de seguro”, ressalta Fernando Rodrigues, diretor de Operações/Comercial, um dos sócios da empresa, que conta ainda com Silvio Gardin, diretor de Novos Negócios e Marco Chiarelli, diretor de Tecnologia.

Com a nova estratégia, a Sistema Seguros desenvolveu o ColWeb (Corretor online Web), sistema que teve como base o COL (Corretor online), o melhor sistema de gestão para corretoras de seguros, que agora conta com três versões:

COL WEB FAST, voltado para pequenas corretoras e corretores pessoa física, é uma versão mais simplificada do produto com custo bastante acessível, o COL WEB STANDARD, desenvolvido para médias e pequenas corretoras e o COL WEB PROFESSIONAL, que atende a médias e grandes corretoras, sempre visando a geração de resultados e o melhor controle em seus processos.

Para utilizar o COL WEB FAST, basta que o pequeno corretor acesse o site <http://www.sistemas-seguros.com.br> e se cadastre para começar a usufruir do produto imediatamente. A venda é feita diretamente por meio do site e o corretor tem 30 dias gratuitos para avaliar a aplicação. Depois disso, paga um boleto online e o sistema libera o uso automaticamente. “Em cinco meses, foram cadastrados cerca de 700 corretores em nosso sistema para utilização do COL WEB FAST”, comemora Fernando Rodrigues.

Integrado a estes produtos de gestão, a empresa também acaba de lançar a nova versão do seu sistema de Multicálculo de automóvel, utilizado por grandes corretoras e que agora é um módulo adicional ao sistema COLWEB em suas versões Standard e Professional, totalmente integrados, unindo a foça de vendas com a gestão da corretora. “Todo corretor de seguros deseja um sistema de Multicálculo para facilitar o processo de cotação de seguros. Então, refizemos o nosso produto por inteiro, no sentido de deixá-lo mais simples e amigável ao usuário final, reduzimos seus custos mensais de utilização, para que os corretores possam ter acesso a ele, dando agilidade nas cotações e comparações dos produtos das seguradoras, aumentando seu volume de vendas. Atendendo à solicitação de nossos clientes, a nova ferramenta permite captar informações de seguros diretamente no site da corretora para posterior contato com o cliente ou até a venda online na internet, o corretor é quem escolhe como quer trabalhar, com isto, qualquer corretora poderá ter seu website de vendas de seguros online a valores muito competitivos em relação aos grandes players de mercado. Porém, não basta apenas que o corretor adquira o nosso produto, primeiramente ele deve buscar parceria com as seguradoras que pretende ter calculado no sistema para que estas forneçam a eles a autorização de uso de seus webservices de cálculo e propostas. Somente com estas autorizações é que nossa empresa poderá implementar e liberar o uso para a corretora”, reforça Fernando Rodrigues.

SOBRE A SISTEMA SEGUROS

Fundada em 1991, a Sistemas Seguros é uma empresa dedicada única e exclusivamente ao desenvolvimento de soluções para o mercado de seguros. Com sede própria na cidade de São Paulo, oferece um portfólio de soluções e serviços especializados para o segmento de seguros, com funcionalidades exclusivas e aplicações inovadoras, que auxiliam na gestão empresarial em áreas estratégicas para o sucesso do corretor de seguros. Seus colaboradores, especialistas em informatização de seguros, trabalham em sinergia visando o melhor atendimento às solicitações do cliente, projetando e implantando com rapidez novas soluções e comprometendo-se com a entrega ágil de projetos específicos.

Com mais de 70 profissionais em seu quadro de colaboradores, a Sistemas Seguros está pronta para atender a qualquer tamanho de projeto, desde a simples instalação e treinamento até o desenvolvimento de projetos complexos. As soluções foram desenvolvidas aliando a experiência em seguros com o que há de mais atual em tecnologia, gerando sistemas que atendem plenamente a todas as áreas de uma corretora de seguros e que trabalhe em qualquer ramo de seguro, seja automóvel, ramos elementares, benefícios, garantias, etc.

Atualmente, a empresa tem cerca de 600 clientes, corretores de seguros em sua grande maioria médias e gran-



Fernando Rodrigues: pequeno corretor também pode ter acesso à tecnologia de ponta



Sistemas Seguros aumenta o quadro de funcionários na área de atendimento

des empresas de todo o Brasil. “Os clientes da Sistemas Seguros tornam-se mais do que usuários de um sistema, tornam-se parceiros. Em um mercado dinâmico como o de corretagem de seguros, a troca constante de informações é essencial para a manutenção da eficiência operacional e comercial das empresas e isto faz com que nossos produtos evoluam constantemente.”, salienta Fernando Rodrigues, revelando que a empresa nunca precisou investir em força de vendas. “Sempre fomos procurados pelos clientes, agora, vamos compor uma área comercial efetivamente, pois temos toda infraestrutura para assistir os novos clientes, oferecendo a eles o suporte de pós-venda de primeira qualidade”, diz.

Além disso, a empresa conta com analistas, programadores e homologadores que desenvolvem e moldam produtos específicos, ou seja, a personalização dos softwares são permitidas para que os mesmos atendam as necessidades exclusivas de cada operação.

Visando melhorar ainda mais seus serviços, a Sistemas Seguros aumentou o quadro de funcionários na área de atendimento nos últimos meses e redesenhou o processo interno de atendimento a fim de criar um novo SLA que irão adotar a partir do segundo semestre de 2014. “Dessa forma, reduziremos nosso tempo de resposta aos questionamentos efetuados à nossa equipe, seja através do telefone, chat ou abertura de chamado em nosso sistema. Iniciamos também este mês um grande investimento nas áreas de desenvolvimento e testes, para que consigamos aumentar ainda mais a quali-

dade de nossos produtos, garantindo o melhor aos nossos clientes”, finaliza.

PRODUTOS:

COL WEB PROFESSIONAL

Versão completa do maior sistema de gestão para corretoras de seguros do mercado, voltada para médias e grandes corretoras de seguros que necessitam controlar os contratos de seguros de seus clientes de forma integral, ágil e segura. Gerencia a corretora de qualquer lugar e a qualquer hora com total segurança. Esta é a versão mais completa de todas, e possibilita o tratamento de todas as etapas do fluxo de comercialização, operacionalização e gestão de seguro (incluindo endossos, faturas e sinistros) de todos os ramos de seguro, permitindo que a empresa os desabilite e os personalize a qualquer momento, de acordo com as necessidades do negócio.

COL WEB STANDARD

Versão intermediária, voltada para pequenas e médias corretoras de seguros que necessitam controlar os contratos de seguros de forma prática. Esta versão do sistema trata to-

das as etapas do fluxo de comercialização e administração de seguro (incluindo endossos, faturas e sinistros) de todos os ramos de seguro. Gerencie sua corretora com total segurança e dinamismo.

COL WEB FAST

Versão mais simplificada, voltada para pequenas corretoras de seguros, corretoras que iniciam suas operações e corretores pessoa física que necessitam controlar os contratos de seguros de seus clientes de forma simples. Disponibiliza todas as etapas do fluxo de comercialização e administração de seguro e conta com os principais ramos de uma corretora pré-configurados.

COL WEB MULTICÁLCULO

O primeiro sistema de multicálculo do mercado agora em nova plataforma e com grandes novidades! Este produto faz com que preenchendo somente uma vez as informações do seguro a aplicação obtenha o comparativo de coberturas e valores em várias seguradoras simultaneamente com as condições comerciais da corretora. Atualmente com 13 seguradoras integradas, a solução atende plenamente a área de vendas, controlando centrais de cálculo, disponibilizando captação de dados no site da corretora e agilizando as vendas com total controle dos processos e etapas.



Novo site da empresa: à esq. pagina virada, à dir. nova versão

Descritivo: Os itens indicados com "o" demonstram que a versão não possui todos os recursos do módulo.		COL WEB		
		Fast	Standard	Professional
Módulos	Estrutura Hierárquica (1 Corretora e mais um único nível)	X	X	X
	Estrutura Hierárquica (1 Corretora e diversos níveis)		X	X
	Estrutura Hierárquica (Diversas corretoras e diversos níveis)			X
	Vendas	O	X	X
	Operacional	O	X	X
	Comissões e Prêmios	O	X	X
	Produtores	O	X	X
	Sinistros	O	X	X
	Fluxo de Caixa		X	X
	Co-Corretagem		O	X
	Central de Cálculos			X
	Análise e Estatísticas			X
	Contratos			X
	Gráficos			X
	Diferimento contábil			X
Gestão	Controle de Tarefas	X	X	X
	Relacionamento com o cliente (CRM)	X	X	X
	Gerenciamento Eletrônico de Documentos (GED)	X	X	X
	Atuação em todos os ramos Susep	X	X	X
	Análises de Produção	X	X	X
	Controle de Renovações	X	X	X
	Requisições de serviços		X	X
	Controles avançados de pagamentos de Repasse			X
	Distribuição automática de renovações para operadores			X

Integrações	Importação de Propostas via PDF extraído do kit ou site da Seguradora		X	X
	Recepção de arquivos de propostas das seguradoras		X	X
	Recepção de arquivos de emissões das seguradoras		X	X
	Recepção de arquivos de prêmio das seguradoras		X	X
	Recepção de arquivos de comissões das seguradoras		X	X
	Recepção de arquivos de imagens das seguradoras		X	X
	Importação PEP Serasa		X	X
	Importação de clientes novos		X	X
	Importação de lista de segurados		X	X
Recursos	Importação de frotas de veículos		X	X
	Importação de locais de risco		X	X
	Utilização 100% online	X	X	X
	Envio de E-mail automático ao cliente	X	X	X
	Comunicação interna via e-mail para gestão de tarefas e orçamentos	X	X	X
	Chat online com registro das conversas		X	X
	Permissões de acesso individualizadas ou por grupos		X	X
	Envio individual de SMS		X	X
	Envio de SMS automático ao cliente		X	X
Atendimento	Auditoria de todas as inclusões, alterações e exclusões no sistema			X
	Manuais de utilização	X	X	X
	Suporte via abertura de chamado	X	X	X
	Suporte via chat		X	X
	Suporte via telefone		X	X
	Treinamento presencial contratável		X	X
* itens sujeitos à mudanças sem prévio aviso.				



Brasil tem um dos sistemas de pensões menos sustentáveis do mundo

Estudo da Allianz revela que o País tem o segundo pior sistema previdenciário dentre as 50 nações analisadas

O BRASIL TEM o segundo pior sistema previdenciário dentre 50 nações analisadas, ficando à frente apenas da Tailândia, de acordo com o Índice de Sustentabilidade de Pensões. O estudo, conduzido pela Dra. Renate Finke, economista da unidade de Pensões Internacionais da Allianz Asset Management, na Alemanha, revela que os três sistemas mais sustentáveis do mundo são o da Austrália, Suécia e Nova Zelândia. Na outra ponta, dentre os três menos sustentáveis, aparecem os da Tailândia, Brasil e Japão. “Uma boa classificação no índice não equivale a pagamentos de aposentadorias generosas, mas mostra que um sistema de pensões de um país será capaz de lidar com seus dados demográficos subjacentes. Em contrapartida, é preciso levar em consideração que as nações que figuram no extremo inferior do ranking estão lá por diversas razões”, afirma a estudiosa.

De acordo com o índice, o 50º lugar ocupado pela Tailândia está relacionado à idade extremamente baixa com que sua população se aposenta, além dessa estar envelhecendo rapidamente e o trabalho informal ser representativo no país. Já o sistema de pensões no Brasil parece insustentável em longo prazo porque tem alta taxa de substituição, somada às opções de aposentadoria antecipada, ao número de idosos que cresce a passos largos e aos 13 pagamentos anuais, que gera estresse nas finanças públicas. Embora 60 e 65 anos sejam as idades legais para que brasileiras e brasileiros, respectivamente, se aposentem, a reforma efetiva é substancialmente mais baixa, quando considerado o tempo de contribuição, 30 e 35; isso sugere que elas podem começar a receber aposentadoria, em média,

aos 50 anos e eles aos 55. Diante disso, projeta-se que em 2050, o número de pensionistas deverá aumentar 3,5 vezes. O Japão também aparece na parte inferior do ranking por causa da média de idade avançada da sua população e nível elevado da dívida soberana.

“As mudanças demográficas e seu impacto no sistema de pensão no Brasil é um tema que temos acompanhado de perto. A Allianz Seguros está engajada em promover o debate para desenvolvimento de novas políticas para fortalecer a sustentabilidade das pensões com o objetivo de melhorar índices financeiros e também de qualidade de vida”, ressalta Ingo Dietz, diretor executivo da Allianz Seguros. Em outubro do ano passado, a seguradora promoveu uma série de eventos com Michael Heise, economista-chefe do Grupo Allianz, sobre o assunto. “A ideia é disseminar nosso expertise, trocar experiências e desenhar propostas

e soluções de longo prazo adequadas à realidade de nosso País”, finaliza.

A posição de liderança da Austrália é consequência de uma estrutura dualista. Nesse país, a exemplo do que acontece nos Estados Unidos, no Reino Unido e na Irlanda, a receita pública cobre apenas as necessidades mais básicas, ou seja, evita a pobreza na velhice. Qualquer rendimento adicional, para manter certo padrão de vida, deve ser gerado a partir de fontes financiadas, por meio de capitalização. Ao mesmo tempo, a Austrália conta com a combinação da demografia favorável e boa gestão das finanças públicas.

O Índice de Sustentabilidade de Pensões da Allianz foi lançado em 2004. No entanto, a versão de 2014 traz pela primeira vez a análise de 50 países – passaram a ser contemplados Brasil, Chile, México, Malásia, Indonésia e África do Sul. O estudo na íntegra pode ser acessado pelo site da Allianz.



Ingo Dietz: troca de experiências e vislumbrar soluções a longo prazo.



Renate Finke: “nações que figuram no extremo inferior do ranking estão lá por diversas razões”.

David Luiz, zagueiro
da Seleção Brasileira

TODAY



#segura David

O Brasil está
conectado com você.

Ele segura qualquer atacante. Salva todas as bolas.
E dentro do campo, é a segurança da Seleção.
Mande o seu apoio para o David Luiz: **compartilhe**
a hashtag **#seguradavid** nas redes sociais.

Descubra de onde vem
a garra deste craque:
www.seguradavid.com.br



Patrocinadora Oficial da Seleção Brasileira.

Vida • Previdência • Saúde • Odonto • Patrimoniais

Mais de 1.500 áreas estão contaminadas em São Paulo

Mercado de seguro ambiental é promissor mas faltam profissionais qualificados

Só no Estado de São Paulo, existem 150 mil áreas potencialmente passíveis de contaminação. De acordo com a Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental (Cetesb), até o mês de abril foram contabilizadas 4.572 áreas efetivamente contaminadas e na capital paulista 1.539 áreas. “Não estamos preparados para isso. É um grande problema social”, sentenciou o mestre em hidrogeologia Alexandre Maximiano, diretor técnico da Tecnohidro Projetos Ambientais durante Seminário promovido pela Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) em parceria com o Sindicato das Seguradoras de São Paulo (SindsegSP), no dia 15 de abril, em São Paulo.

Em sua palestra, Maximiano discorreu os conceitos fundamentais do gerenciamento de passivos ambientais em áreas contaminadas e alertou para os desafios e oportunidades que a Lei 13.577/SP e seu Decreto 59.263 podem oferecer ao mercado ambiental do Estado de São Paulo. “Não há legislação específica em nível federal. Esta é a primeira legislação focada para Gerenciamento de Áreas Contaminadas (GAC). Esse mercado é bem juvenil, tem cerca de 25 anos”, afirmou o profissional.

Para se ter uma ideia, somente no ano passado, surgiu o Decreto no Estado de São Paulo, que ajuda a gerenciar com fundamentação legal, os projetos de áreas contaminadas. “O mercado está em processo de estruturação, ainda não está totalmente regulamentado. Muitas empresas ainda não estão qualificadas para apresentar seus projetos para a Cetesb avaliar”, reforça o engenheiro geólogo.

Ele ressalta que apenas no início da década de 1990 é que começaram os trabalhos em GAC, que tem por obje-

tivo maior, minimizar os riscos a que estão sujeitos a população e o meio ambiente, por meio de medidas que assegurem o conhecimento das características dessas áreas e dos impactos por elas causados. Até então, o desenvolvimento de projetos se dava de forma restrita, pois os procedimentos vinham de fora do País e com características e peculiaridades bem diferentes do solo brasileiro.

O primeiro procedimento nacional que relaciona o GAC com a Avaliação de Riscos, - que, conforme Maximiano, “é a espinha dorsal do gerenciamento de áreas contaminadas” -, foi feito muito recentemente, apenas em 2005. “Até o surgimento do Conama 420 que, em nível nacional, estabelece regras que vão desde o diagnóstico do local até a sua reabilitação, não tínhamos valores orientadores que são referências para a qualidade do solo e da água subterrânea utilizados na maioria dos Estados”, informou.

Maximiano explica que a Avaliação de Riscos é a principal ferramenta de metas para possíveis Planos de Intervenção, caminho para a reabilitação de um local contaminado. Com relação às operações de seguro-garantia específicas para reabilitação de áreas contaminadas, a legislação prevê que o responsável apresente garantias bancárias ou seguro ambiental. O objetivo



Alexandre Maximiano: “este é um mercado de oceano azul”

da garantia é assegurar que o Plano de Intervenção, realizado a partir de análises técnicas, seja implantado em sua totalidade e nos prazos estabelecidos.

“Trata-se de um produto novo. É um mercado de oceano azul, mas os profissionais devem ser desenvolvidos para dar suporte técnico. O engenheiro ambiental não é o profissional habilitado para isso. Depende muito do processo. Este é o elo fraco de toda a estrutura: a equipe técnica responsável tem que atender às demandas da SEAQUA e às normas da ABNT”, projeta. “O seguro ambiental só será exigido quando houver disponibilidade desse produto no mercado”, enfatiza Maximiano.

Sinal livre nas cidades

Projeto sobre mobilidade, da Liberty Seguros, atrai jovens



Escola Olodum ensina a ter boas atitudes no trânsito.

Tema recorrente em grandes centros, mas com conceito ainda recente no Brasil, a mobilidade urbana e os problemas a ele relacionados ainda não estão muito claros para uma parcela significativa da população. Visando difundir boas práticas a fim de gerar engajamento e conscientização das pessoas para uma locomoção mais segura, a Liberty Seguros implantou, ao longo de 2013, o Sinal Livre, um projeto de Educomunicação - metodologia pedagógica que usa os meios de comunicação para gerar conteúdo e informação - em cinco cidades do País: Belo Horizonte, São Paulo, Salvador, Rio de Janeiro e Fortaleza.

No período, 129 jovens participaram diretamente do projeto Agentes de Mobilidade Urbana desenvolvendo planos para conscientizar comunidades sobre a importância do tema. As ideias foram constituídas a partir de três pilares: a mobilidade verde, estimulando a escolha de meios de locomoção que causem menor impacto ao meio ambiente; a fluidez, reforçando o

respeito entre todos os meios de transporte dentro dos espaços de deslocamento nos grandes centros urbanos; e a segurança no trânsito, trabalhando efetivamente na prevenção dos acidentes.

A partir das produções dos Agentes da Mobilidade Urbana, mais de 3.800 pessoas foram impactadas indiretamente pelo Sinal Livre. “O jovem tem o papel de agente voluntário e protagonista da mudança de comportamento no trânsito”, ressalta Adriana Gomes, diretora de marketing da Liberty Seguros.

Cerca de 20 jovens da Escola Olodum se uniram aos Agentes da Mobilidade Urbana do Colégio Estadual Senhor do Bonfim e foram às ruas da capital baiana para orientar as pessoas sobre como ter boas atitudes no trânsito, para melhorar a mobilidade urbana e aumentar a segurança do tráfego. O Projeto Sinal Livre, idealizado pela Liberty Seguros é desenvolvido em parceria com a Lynx, agência de consultoria socioambiental da Holding Clube.



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

Descarte ecológico

Zurich Seguros e Ecoassist promovem ação sustentável no Litoral Paulista

MAIS DE DUAS TONELADAS de resíduos foram coletadas e descartadas no fim de semana dos dias 12 e 13 de abril, pelos moradores de Santos, litoral de São Paulo. O descarte ecológico de móveis, eletrodomésticos, eletroeletrônicos e a coleta de entulho gerado por pequenas obras, foi possível graças a uma parceria da Zurich Seguros, multinacional de origem suíça presente no Brasil há mais de 30 anos, com a Ecoassist Serviços Sustentáveis.

O maior volume descartado foi de entulhos, madeiras e móveis. Dentre os mais de 40 itens recolhidos e descartados estão televisores, rádios, impressoras, bicicleta ergométrica e computadores. A iniciativa teve início em 2013 e disponibiliza para as apólices de seguro residência, empresas e condomínio, o benefício do descarte ecológico.

Para Michelle Brito, superintendente de Negócios Multiriscos e Equipamentos da Zurich Seguros, a iniciativa é fundamental para incentivar a conscientização socioambiental e ressaltar o comprometimento da companhia com o segurado. “A Zurich Seguros é a primeira seguradora a adotar o serviço de coleta de entulho e ao realizar ações como esta, reforça seu compromisso sustentável, além de oferecer benefícios com alto valor agregado”.

Para a ação social, a Ecoassist disponibilizou colaboradores uniformizados para ajudar na coleta dos itens a serem descartados pelos condôminos. “Todos os resíduos serão descaracterizados e dispostos para a reciclagem. Ao final da ação, cada morador recebeu um certificado que comprova a destinação correta e adequada”, explica Eber Souza, diretor de operações da Ecoassist.



O maior volume descartado foi de entulhos, madeiras e móveis

Colaborador mais saudável

Programa Qualivida da Capemisa completa cinco anos de sucesso

Corridas de rua, grupos de caminhada, torneio de futsal...O incentivo à prática de esportes já faz parte das diretrizes da Capemisa Seguradora em relação aos seus colaboradores. Uma dessas ações é o Programa Qualivida, que está completando cinco anos. “O projeto cresceu e agora temos cada vez mais ações que possibilitam uma vida mais saudável a todos os nossos colaboradores”, afirma Patrícia Pacheco, gerente de RH da empresa.



Patrícia Pacheco: projeto incentiva colaboradores a uma vida mais saudável

Hoje, além dos esportes, a Capemisa promove campanhas de monitoramento da saúde entre os funcionários, por meio da medição da glicose, da pressão arterial e com a vacinação de todos os colaboradores e de suas famílias.

Além disso, todos têm acesso à orientação nutricional quinzenal e ao Programa Coração Saudável, que visa estimular uma alimentação equilibrada, prevenindo problemas de saúde como hipertensão arterial, diabetes e doenças coronarianas. Cada programa tem cerca de 30 atendimentos por mês. Além da orientação médica tradicional, são oferecidas sessões de shiatsu, técnica terapêutica de origem chinesa, que já contabiliza mais de 100 atendimentos mensais.

“O Programa tem se revelado um grande sucesso. Nossos colaboradores estão menos cansados, com maior produtividade e com a saúde cada vez melhor. A empresa também é beneficiada, com a retenção de colaboradores e a queda no número de afastamentos por motivos de saúde. Todos ganham em qualidade de vida e em bem-estar”, completa Patrícia Pacheco.

LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

Veículos • Equipamentos Industriais • Imóveis
Informática • Eletrodomésticos • Eletrônicos
Móveis para casa e escritório

LEILÕES AO VIVO

Transmissão de áudio e vídeo em tempo real
Média de 45 segundos por lote vendido

LEILÕES JUDICIAIS

Gestor do Tribunal de Justiça do Estado de
São Paulo com auditório exclusivo na:
CASA SODRÉ SANTORO
Av. Brasil, 478 - São Paulo

Prêmio



**Destaque
em Leilões
Privados e
Judiciais**

2012



PÁTIOS SODRÉ SANTORO

- São Paulo (SP) • Guarulhos (SP) • Monte Mor (SP)
- Ribeirão Preto (SP) • Bauru (SP) • Curitiba (PR)

Entre no site e confira todos produtos em destaque



Veículos

Veículos

Leilões Diários

Judiciais

Materiais



CCS-SP recebe novo presidente da Icatu Seguros

Seguradora divulga estratégias e prioriza o canal corretor

Recém-empossado na presidência da Icatu Seguros, Luciano Snel foi o convidado especial em almoço oferecido pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no dia 1º de abril, no Circolo Italiano, em São Paulo. Na ocasião, acompanhado de sua diretoria executiva, Snel apresentou detalhes da operação da Icatu, seus produtos, lançamentos, estrutura de atendimento e novos modelos de negócios, buscando aproximação com o canal corretores de seguros.

Há 22 anos no Grupo Icatu, Snel desenvolveu uma carreira sólida, tendo passado por diversas áreas, como Gestão de Recursos, Produtos, Marketing, Planejamento e Vendas. Aos 42 anos, é engenheiro, possui mestrado em finanças na PUC-Rio, Programa Executivo em Stanford e a certificação CFA (Chartered Financial Analyst®). Sua antecessora, Kati de Almeida Braga, volta a presidir o Conselho de Administração do grupo segurador. Segundo o executivo, atualmente, a Icatu Seguros se destaca entre as dez maiores do setor, ocupando a décima posição no ranking entre as seguradoras independentes.

Em 2013, a empresa atingiu o patrimônio líquido de R\$ 632,6 milhões e lucro líquido de R\$ 101,8 milhões, mas planeja melhorar essa posição. “Nossa meta é ampliar o portfólio, criar novas ferramentas e continuar crescendo em ritmo forte em seguro de vida e previdência, que têm muito potencial no País”, afirmou. “A Icatu está com novas estratégias comerciais buscando aproximação com os corretores de seguros. Será uma ótima oportunidade para estreitarmos relacionamentos”, complementa o mentor do CCS-SP, Adevaldo Calegari.



Luciano Snel e Adevaldo Calegari: novas estratégias comerciais buscam aproximação com corretores de seguros

Eleição na Fenacor consolida união

Armando Vergilio é reeleito para novo mandato



José Francisco de Miranda Fontana e Armando Vergilio dos Santos Junior

O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e deputado federal Armando Vergilio dos Santos Júnior, foi reeleito para mais um mandato de quatro anos em pleito realizado no dia 8 de abril, na sede da Federação, no Rio de Janeiro. Além de Robert Bittar (1º vice-presidente), a diretoria plena terá os seguintes integrantes: Celso Vicente Marini (vice-presidente de Relações Institucionais); Cláudia Gerlane Cândido Diniz (vice-presidente de Benefícios e Patrimônio); Dorival Alves de Sousa (vice-presidente de Relações com o Mercado); Maria Filomena Magalhães Branquinho (vice-presidente de Marketing e Eventos); Joaquim Mendanha de Ataídes (diretor secretário); Alberto Célio Cotrin Leite (diretor 2º secretário); Claudio Simão (diretor tesoureiro); Antônio Ferreira Mota de Albuquerque (diretor 2º tesoureiro).

A posse da diretoria está marcada para o dia 30 de maio. “O registro de apenas uma chapa e a aceitação plena dessa chapa demonstra a perfeita harmonia entre as principais lideranças da categoria”, afirmou Armando Vergilio, lembrando que até 2002, quando foi eleito pela primeira vez, havia intensa disputa nas eleições da Fenacor, sinalizando uma divisão.

O presidente reeleito (Vergilio irá para o seu quarto mandato na presidência da Fenacor) observou ainda que os dois últimos anos foram “difíceis”, mas ressaltou que essas dificuldades já foram superadas e atribuiu esses obstáculos a uma “guerra” contra o mercado e, notadamente, os corretores de seguros. “Saímos fortalecidos e, agora, construiremos muito mais”, frisou.

S.R.A.

SISTEMA DE REPARO DE ARRANHÕES

⌚ **RÁPIDO E PRÁTICO.**

🏠 **SEM NECESSIDADE DA PINTURA CONVENCIONAL.**

🚗 **TECNOLOGIA EXCLUSIVA DA AUTOGLASS.**



SOLUÇÃO EM VIDROS E PEÇAS AUTOMOTIVAS

Quer saber mais?

0800 721 7055
www.autoglass.com.br

Educação financeira: caminho para o crescimento

Presidente da FenaPrevi analisa o cenário econômico

O Brasil ainda é uma boa opção para atração de capital estrangeiro e o investimento em educação financeira do consumidor é um dos caminhos para o crescimento do setor. Essas foram as principais questões apresentadas pelo presidente da Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrevi), Osvaldo Nascimento durante evento promovido pelo CVG-SP, em março, em São Paulo.

Na ocasião, Nascimento alertou que o crescimento do setor depende de ações em três frentes: educação financeira da população; novos canais de distribuição e simplificação de produtos. “Esta é a grande bandeira da CNseg. Se investirmos mais em educação do consumidor, o mercado crescerá como consequência. Propaganda de produto não faz o mercado crescer, mas a educação do consumidor, sim”, disse.

A deflação global é uma tendência. No caso do Brasil, a redução da inflação não depende apenas da elevação da taxa de juros nem do controle de preços de combustíveis, energia e transporte. A previsão é de que neste ano o PIB brasileiro se situe na faixa de 2%, aumentando um ponto percentual até 2016. Mesmo assim, continuará abaixo da média mundial de 4%, o que é preocupante. “Enquanto o país não conseguir sustentar níveis acima de 4%, a riqueza por habitante diminuirá, levando ao empobrecimento”, disse.

O presidente da FenaPrevi também apresentou uma lista de propostas para desenvolver o segmento de seguro de pessoas, que fazem parte da agenda de discussões previstas entre as federações da CNseg e a Susep.



Dilmo B. Moreira entrega placa em homenagem a Osvaldo Nascimento



Mesa diretora: Osmar Bertacini, presidente do Conselho CVG-SP; Adevaldo Calegari, mentor do CCS-SP; Pedro Barbato Filho, presidente da Camaracor-SP; Dilmo B. Moreira, presidente do CVG-SP; Osvaldo Nascimento, presidente da FenaPrevi; Sonia Rodrigues, gerente da Previsul Seguradora; Affonso Fausto, presidente da SBCS; e Gustavo Toledo, vice-presidente do CVG-PR

Seguros online: crescente nicho de mercado

CVG-SP e ENS promovem encontro

O auditório lotado da Escola Nacional de Seguros, em São Paulo, durante encontro no dia 10 de abril, demonstra o interesse dos profissionais do setor de venda de seguros online e outros meio não presenciais em relação às teorias, práticas e legislações que envolvem esse nicho de mercado. No “Seminário Comercialização de Seguros e Previdência Complementar por Meios não Presenciais”, especialistas da área apresentaram as dúvidas que ainda existem sobre a venda de seguros por meios remotos.

Promovido pelo CVG-SP e a ENS, o encontro trouxe abordagens inéditas sobre o tema. Um dos questionamentos foi sobre como identificar as partes na venda de seguro online? A advogada Ivy Cassa, presidente do Grupo Nacional de Trabalho da AIDA-Brasil, ressaltou que alguns advogados consumeristas consideram a internet responsável por tornar o consumidor vulnerável pois o volume de informação prejudica a escolha do produto adequado. “Excesso de informação não significa informação útil”, disse.

Regina Simões, da área de coordenação de produtos da Susep, comentou sobre os casos em que são necessários o uso de login e senha. Ela orientou que na venda por telefone a confirmação exigida poderá ser feita por reconhecimento de voz (biometria). No ambiente virtual, outra opção é a certificação digital.

ANSP elege nova diretoria

Mauro Batista é reeleito presidente da ANSP



Da esquerda para direita: Horácio Ives Freyre, Mauro César Batista, Flávio Jahrmann Portugal e João Marcelo Máximo R. dos Santos.

No dia 31 de março, em assembleia geral ordinária realizada em São Paulo, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) elegeu sua nova diretoria, para o triênio 2014-2017.

Na ocasião, o presidente Mauro César Batista reforçou que a Academia sempre indica os acadêmicos de notório saber e grande comprometimento com a ANSP, para compor a sua diretoria e os seus conselhos “Isso é vital para o avanço da Academia e de tudo o que ela propõe”.

A Academia Nacional de Seguros e Previdência é uma associação sem fins lucrativos, voltada para o aperfeiçoamento institucional do seguro, da previdência privada e das instituições afins. Sua estratégia de atuação contempla a pesquisa, o arquivo e a informação, sendo, portanto, um centro permanente de estudos e pesquisas. Mauro César Batista também é o presidente do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg/SP) e vice-presidente da Escola Nacional de Seguros.

DIRETORIA PARA O TRIÊNIO 2014-2017:

Presidente: Mauro César Batista

1º Vice-presidente: Paulo Roberto de Campos Castro

Vice-presidente jurídico: Homero Stabeline Minhoto

Vice-presidente de relações institucionais: Paulo Miguel Marraccini

Diretor-secretário: Flávio Jahrmann Portugal

Diretor administrativo financeiro: Egydio Zeppelini Júnior

Diretor de comunicações: Rafael Ribeiro do Valle

Diretora de cátedras: Márcia Cicarelli Barbosa de Oliveira

Diretor de eventos: Francisco Márcio Pires da Silva

Diretor de relacionamento/intermediação: Osmar Bertacini

Diretora de relacionamento/entidades seguradoras e resseguradoras: Ana Rita R. Petraroli

Diretor de tecnologia: Fernando Pedroso Simões

Diretor de assuntos estratégicos: Felipe Moreira Paes Barretto

Diretor de relacionamento/ensino: Sérgio Nobre

Diretor de relacionamento/seguro saúde: Marcos Aurélio Couto

Diretor de relacionamento/seguros gerais: Edmur de Almeida

Diretor de relacionamento/previdência privada e seguros de pessoas: Dilmo Bantim Moreira

Diretor de relacionamento/setor acadêmico: Sérgio Barroso de Mello

Diretora de sustentabilidade: Maria de Fátima Mendes de Lima

Diretor no Rio de Janeiro: José Américo Peon de Sá

Rádio Imprensa FM 102,5

A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

Apresentação: Pedro Barbato Filho



VISTORIA PRÉVIA: investimentos e benefícios

// Uma das principais etapas nos processos de contratação de seguros para automóveis é a vistoria prévia."

O procedimento tem como principal finalidade identificar as características e condições reais do veículo, com o apontamento de avarias existentes, como danos estruturais (lataria e pintura), identificação dos acessórios, além de avaliar os dados técnicos, como marca/versão, ano/modelo. O método é transparente, e traz diversos benefícios à companhia seguradora.

Ainda que o procedimento avalie critérios importantes, que podem resultar na recusa da proposta de uma apólice, a periodicidade da contratação desses serviços tem diminuído. Antigamente, eram realizadas vistorias em intervalos de três anos. Hoje, a maioria das seguradoras ampliou este período podendo chegar a até 10 anos. Com o acréscimo, estima-se que 60% da frota segurada não passam por vistorias especializadas.

É importante alertar que, ao assumir essa posição, a companhia fica mais suscetível a riscos, como possíveis fraudes e perdas financeiras no momento da indenização, impactando negativamente nos negócios. De acordo com a Confederação Nacional das Empresas de Seguros (CNseg), em 2012 as fraudes chegaram a representar 20% do custo total das seguradoras em geral, o equivalente a R\$ 341 milhões.

Em muitos casos, as companhias desconhecem os números reais e as despesas que poderiam ser evitadas, se fossem realizadas vistorias prévias anuais ou em menor intervalo de tempo. Por isso, temos divulgado esses dados de forma massiva. É importante esclarecer que, somente em 2013 a cada R\$ 1,00 investido pela companhia, a Dekra trouxe R\$ 172,00 em seleção de risco para o mercado segurador. Portanto, todas as empresas que atuam no segmento devem estar atentas às ações dos golpistas. Uma das maneiras mais eficazes de prevenção é a realização da vistoria prévia.

Com este propósito, a Dekra tem investido em grandes plataformas tecnológicas priorizando a melhoria dos processos, otimizando os serviços prestados e se apresentando como uma solução nacional para o mercado segurador e financeiro.



Mario Cassio Mauricio é integrante do Management Team Automotivo - Comitê de Gestão responsável por coordenar as atividades da Dekra Brasil.

GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO + SEGUROS E PREVIDÊNCIA



AGORA com
FIES
é + FÁCIL!



A melhor graduação para o mercado de seguros é muito mais que um detalhe no seu currículo.

Um curso superior de alto nível, reconhecido e valorizado pelo mercado de trabalho e que vai abrir muitas portas. Você terá um diploma em Administração + uma sólida base de conhecimentos em Seguros e Previdência.

Faça mais pelo seu futuro: qualifique-se para atuar em um mercado que não para de crescer! A Escola Nacional de Seguros está esperando por você.

INSCRIÇÕES ABERTAS!

ACESSE O SITE E AGENDE SUA REDAÇÃO E ENTREVISTA.

www.esns.org.br/processoseletivo

Rio de Janeiro – Centro – Tel.: (21) 3380-1041

São Paulo – Consolação – Tel.: (11) 3062-2025



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS
FUNENSEG

Novos Limites e Novas Coberturas, com o pioneirismo de sempre

A Generali Seguros reforça sua posição de pioneirismo no setor náutico e apresenta uma nova linha de seguros de embarcações



nome de WildFire. Em 1946, aportou no Brasil trazido pelo Comodoro do Iate Clube do Rio de Janeiro, Jorge Behring Mattos, que rebatizou o barco de Atrevida. Em 2013, a seguradora já havia firmado outra importante parceria com Mike Horn, um dos principais velejadores-aventureiros do mundo, oferecendo o seguro à embarcação Pangaea, que fica ancorada em Mônaco, na França.

Flexível e abrangente, o novo Seguro Generali Náutico oferece vantagem na contratação personalizada do seguro, que está completamente adaptável às necessidades do cliente, a um custo acessível. A variedade de combinações entre coberturas, vigências, limite de navegação e

ce diversas opções, como indenização complementar para atender à despesas extraordinárias exclusivamente em caso de perda total; e cobertura de Charter que garante perdas e danos consequentes de arrendamento, afretamento ou aluguel desde que pilotado pela tripulação da embarcação, e também, cobertura para feiras e exposições, participação em regatas e possibilidade de ampliação da área de navegação para além das águas brasileiras. Conheça todas as coberturas adicionais disponíveis no site www.generali.com.br.

Segundo Claudia Papa, diretora executiva comercial da Generali, “a reformulação do produto traz as características da Generali, que alia tradição e inovação. A Generali foi a primeira seguradora que introduziu o Seguro Náutico no Brasil e com a renovação do portfólio certamente ajudaremos nossos parceiros a atender às necessidades de seus clientes”.

Agora, são três modalidades distintas para o seguro de embarcações: o Generali Náutico, para barcos de até 70 pés; o Generali Yacht, para barcos acima de 70 pés; e o Generali Classic Boat, desenvolvido especialmente para embarcações clássicas e restauradas com mais de 30 anos. Para premiar a entrada neste novo segmento de barcos clássicos, a Generali foi escolhida para segurar o veleiro Atrevida, um dos mais antigos do Brasil. A embarcação, é um palha-bote e foi construída no estaleiro Herrechoff Company, em Bristol (EUA). Seu primeiro contato com a água foi no primeiro semestre de 1923 com o

franquias permite a contratação perfeita do seguro para cada tipo de cliente, admitindo a aquisição do seguro para o que realmente necessita. Dentre as novidades estão as novas opções de vigência, quadrimestral e bianual, que permitem que o seguro seja adequado às necessidades dos clientes.

As inovações passam também pela cobertura básica, uma nova opção foi criada focada em embarcações que navegam em águas fechadas, com garantias para Perda Total, Assistência e Salvamento; na opção tradicional estão cobertos também a Avaria Parcial, Roubo e Furto da embarcação. Como cobertura adicional, a Generali ofere-



Claudia Papa, diretora executiva comercial da Generali Seguros



**Sistemas
Seguros**

A Empresa

Produtos

A Empresa

empresa é dedicada única e ex
do de seguros. Fundada em 1991

temos um portfólio de solução
cionalidades exclusivas e a
estratégicas para o sucesso

colaboradores, em sua g
ilham em sinergia visando o
modo com rapidez novas

para c
satisfaç
ade para

maior empresa no desenvolvimen
s melhores no desenvolvimento de s



A Sistemas Seguros evoluiu. Conheça nossas novidades!

Viramos uma nova página na nossa história
trazendo muitas novidades para 2014.



Nova marca.



**Novo website - fácil navegação
e conteúdo mais organizado.**



**Novos produtos e serviços
para o mercado de seguros.**

Acesse

www.sistemas-seguros.com.br

Entre em contato conosco e conheça tudo
o que podemos oferecer ao seu negócio.

Estamos à sua disposição.



**SISTEMAS
SEGUROS**

Av. Angélica, 927 • 4º e 5º andar
Santa Cecília • São Paulo

Tel: 11 3664.2040

www.sistemas-seguros.com.br

Produto evita fraudes cadastrais

Neurotech lança solução de apoio à gestão de riscos

Ideal para empresas do segmento de crédito, seguros e e-commerce, que necessitam validar o cadastro de seus clientes, reduzindo falsificações e o volume de propostas direcionadas para mesas de análise manual, o Riskpack Quis é a nova solução apresentada pela Neurotech, empresa pernambucana que atua nacionalmente com know-how em soluções para apoio à gestão de risco e prevenção de fraudes.

A partir de repostas fornecidas por meio de perguntas geradas aleatoriamente, o Riskpack Quis confirma os dados concedidos junto a fontes externas e previne as fraudes. Com isso ocorre naturalmente a redução do volume de propostas direcionadas para mesas de análise manual para confirmação positiva de clientes (checagem).

Um dos diferenciais, segundo a empresa, está no fato de ser totalmente integrado à solução Riskpack, pacote que oferece inteligência, processo e ferramentas flexíveis, modulares e independentes na gestão de risco. “Esse produto foi criado com o objetivo de atender à carência de validação cadastral no combate à fraude e análises de riscos. Com seu lançamento, esperamos alcançar o status de solução mais completa do mercado”, afirma Domingos Monteiro, presidente e CEO da Neurotech.

A nova solução pode ser usada em diversos mercados, mas adere principalmente às necessidades do segmento de crédito, como financeiras, bancos e varejo, e também de empresas de seguro e e-commerce. Também pode



Domingos Monteiro: solução pode ser usada em diversos mercados

ser parametrizado e tem funções adaptáveis às demandas dos clientes, desde a elaboração de perguntas específicas e pesos atribuídos para acerto e erro.

Além disso, a solução é flexível quanto à utilização de fontes externas para confirmação de dados fornecidos, permitindo trabalhar com qualquer fonte de informação e sites disponíveis no mercado. Até o momento, a Neurotech já possui mais de 400 fontes de dados integradas ao seu sistema e que podem ser utilizadas para confirmação de dados cadastrais, como por exemplo, Boa Vista, Receita Federal, Serasa, TSE, Credilink, entre outras. Com isso, o Riskpack Quis possibilita

gerenciar prioridades, score e fontes de confirmação para cada pergunta.

A solução pode ser acionada a qualquer momento durante a decisão da política de crédito do cliente, conforme sua parametrização. A pontuação gerada com as respostas das perguntas retorna automaticamente e transfere a partir desse momento ao motor de decisão (solução Decision Designer da Neurotech) a responsabilidade da decisão final de uma proposta. O produto pode ser comercializado tanto como serviço por meio da utilização do produto na nuvem, quanto localmente instalado no cliente, dependendo das necessidades específicas e peculiaridades de cada segmento.



Raphael Alexander Swierczynski assume a presidência da QBE Brasil Seguros. Administrador de empresas, com MBA Executivo pela University of Pittsburg – Joseph M. Katz Graduate School of Business, possui mais de 15 anos de experiência no mercado segurador. Em 2006 foi convidado pela QBE Brasil Seguros S/A para assumir a gerência comercial da linha de massificados, tornando-se Diretor Comercial 1 ano depois. Em março/2014 foi convidado a assumir a presidência da QBE. Raphael substitui Alessandro Jarzynski, agora CEO regional da QBE.



Lucas Lopes assume o cargo de diretor de Subscrição de Riscos de Engenharia. O executivo será responsável pela identificação e avaliação dos riscos assegurados pela empresa e também por estabelecer as condições de cobertura. Lopes é formado em Engenharia Civil e especializado em Estruturas pela Escola Politécnica da USP. Possui MBA Executivo em Gestão Empresarial com ênfase em Recursos Humanos pela FGV de São Paulo e tem mais de 10 anos de experiência no mercado brasileiro de seguros e resseguros.



A American International Group, Inc. (AIG), organização internacional de seguros que serve clientes em mais de 130 países, reforça sua equipe brasileira com a chegada de Max Stempel para atuar como diretor de Produtos de Consumer Insurance, área responsável por seguros voltados ao consumidor final. Max Stempel trabalha na AIG desde 1992, e já ocupou diferentes posições de crescente responsabilidade em toda a América Latina. O executivo é graduado em Negócios Internacionais, com especialização em Economia e Finanças pela Universidade de ST. Thomas em Miami.

**NESSES 101 ANOS,
MUITA COISA MUDOU.
MAS A NOSSA TRADIÇÃO,
SOLIDEZ E SEGURANÇA
PERMANECE.**



Trabalhar mais de um século pela proteção e segurança de muitas famílias é um grande privilégio. Acreditamos que é preciso acompanhar a mudança dos tempos, mas sem jamais abrir mão dos nossos valores: tradição, solidez e segurança. Foi assim que atravessamos esses 101 anos, construindo uma relação cada vez melhor com nossos associados, aprendendo com o passado e planejando o futuro. O tempo passa para todos, mas passa melhor para quem sabe onde quer chegar.

Mongeral Aegon lança ferramenta inédita

Loja online personalizada do corretor facilita maior interação com clientes

Mais de 90 milhões de conexões são feitas no Brasil por usuários da internet. Segundo dados do relatório do E-bit, referência nacional no fornecimento de informações do segmento de comércio eletrônico, só no ano passado 35,54 milhões de compras foram realizadas via web e o e-commerce no País, que faturou mais de R\$ 30 bilhões em 2013, tem perspectivas de crescer mais de 25% ainda este ano. Um faturamento que representa 24% do PIB brasileiro. Esses números expressivos chamaram a atenção da equipe que está à frente da Mongeral Aegon Seguros e Previdência, precursora da previdência complementar no País.

Atentos às mudanças das necessidades de consumo das pessoas, a estratégia foi criar um cartão de visitas para o corretor no mundo digital, ou seja, um portal que traz uma loja com processos de compra 100% online para o cliente, de forma autônoma e consistente. Assim, corretores de seguros de vida e previdência passam a contar com uma loja personalizada para otimizar suas vendas, ampliando seus canais de comunicação com o público.

Também um importante gerador de leads e de conteúdos customizáveis, a loja é um e-commerce individual de cada corretor, que traz seu perfil profissional de forma sintética, com espaço para vídeos de apresentação. Parte integrante do dia a dia do corretor, serve para que ele possa começar o seu processo de negociação. Entre as vantagens de se ter uma url própria está a liberdade que o corretor tem de organizar a disposição dos produtos em seu endereço personalizado. É a propaganda do corretor na internet, pos-

Home-page interativa

sibilitando o aumento da abrangência e capilaridade de sua atuação.

Por outro lado, é a porta de entrada para o novo consumidor que vive na constante busca pela forma mais simples de conexão e comunicação com o mundo empresarial. Para Nuno Da-

vid, diretor de marketing da empresa, a loja é um novo conceito em vendas que tangibiliza os produtos escolhidos. “É um instrumento de negócios que gera visibilidade, é um ambiente transacional que está no dia a dia do corretor”, ressalta. “Estamos for-



Da esquerda para a direita: Márcio Batistuti, diretor regional; Ari Lima, superintendente comercial de SP; Helder Molina, presidente da Mongeral Aegon; Kelly Christina, corretora parceira; Nuno David, diretor de Marketing e Rafael Rosas, superintendente de marketing direto

LINHA DIRETA COM O CORRETOR:

- ✓ A loja online amplia a distribuição dos produtos da Mongeral Aegon e aumenta as fontes de comissionamento para o corretor
- ✓ Os produtos são exclusivos, menos sofisticados e complexos do que os comercializados pela rede, o que possibilita uma abordagem mais direta pelo meio digital
- ✓ Possibilita oportunidades de cross/up sell através do direcionamento de clientes que comprarem na loja para uma venda mais consultiva, a ser realizada pelo corretor
- ✓ Traz maior visibilidade para a marca aumentando seu share of mind (demanda antiga do corretor)
- ✓ Maior credibilidade para o corretor, que apresenta sua própria loja personalizada aos seus clientes
- ✓ Possibilidade de o corretor entrar em contato com clientes que não finalizaram a compra online
- ✓ Aproximação do corretor à nova geração de “consumidores web 3.0”

talecendo a nossa equipe. A expectativa maior é facilitar a vida do corretor, reforçar a geração de leads, visto que hoje a mobilidade em São Paulo é bastante limitada. Com a loja, o corretor estará sempre presente”, complementa Helder Molina, presidente da Mongeral Aegon.

SOBRE A MONGERAL AEGON:

A Mongeral Aegon está presente em todo o Brasil, com mais de 800 mil clientes atendidos por 58 unidades de negócios, 4 mil corretores parceiros e cerca de 1.000 funcionários. A seguradora, que é a primeira iniciativa de previdência do País, está há 179 anos ininterruptos em atividade e, atualmente possui um capital segurado de cerca de R\$ 123 bilhões. Nos últimos anos, a expansão dos negócios deu origem ao Grupo Mongeral Aegon, formado, além da seguradora, pelo Mongeral Aegon Fundo de Pensão, pela Mongeral Aegon Investimentos e pela empresa de gestão previdenciária, em parceria com a Data A Soluções em Previdência. Desde 2009, é parte do Grupo Aegon, um dos dez maiores grupos especializados em seguros de vida, fundos de pensão e gestão de ativos do mundo. Com sede em Haia, o Grupo está presente em mais de 20 países da Europa, Américas e na Ásia, possui mais de 23 mil funcionários e dezenas de milhões de clientes.

MONGERAL AEGON

Construa seu amanhã

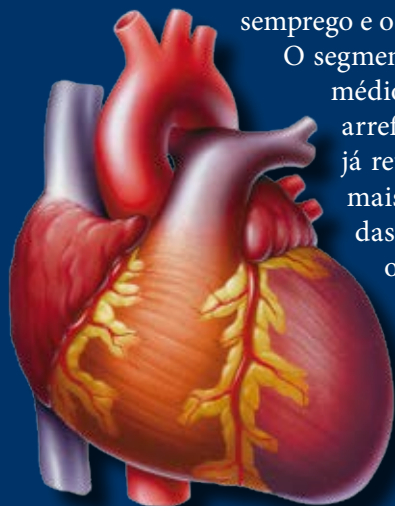


Nuno David: loja online é novo conceito em vendas

PANORAMA DA SAÚDE SUPLEMENTAR

Nesta edição, a Revista Seguro Total traz um panorama geral sobre a Saúde Suplementar no Brasil. Representantes de operadoras de planos de saúde, odontológicas e entidades apresentam números referentes aos últimos anos e falam de suas expectativas para 2014.

TRATA-SE DE UM MERCADO que reúne 71 milhões de beneficiários, ou seja, cerca de 26% da população. Entre os fatores que fomentam o segmento no País, que se mantém sustentável nos últimos anos, estão o crescimento da população (média de 0,8% ao ano), a taxa baixa de desemprego e o aumento do rendimento médio das famílias.



O segmento de planos médicos vem crescendo com índices anuais médios de 4,5% nos últimos anos. Teve seu ritmo de expansão arrefecido para média de 3% em junho e setembro de 2013, mas já retomou a trajetória de mais de 4,5% em dezembro. Já são mais de 50 milhões de beneficiários no País. Entre as associadas à Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), o desempenho é acima da média do mercado de saúde privada. No segmento odontológico, as taxas de crescimento ainda são fortes, de 8,5%.

Recente estudo do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) aponta que o setor de Saúde Suplementar disponibiliza, na maior parte do País, infraestrutura acima da recomendável pelo Ministério da Saúde.

Segmento cresce no Brasil

Desejo por planos de saúde privados só é superado pela educação e pela aquisição da casa própria

O crescimento do setor se deve ao bom desempenho e estabilidade da economia brasileira nos últimos anos, na avaliação de Marcio Serôa de Araujo Coriolano, presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde). Os setores que mais acrescentaram foram os de serviços e comércio, em que predominam as pequenas e médias empresas, privilegiam a saúde como uma forma de atrair e reter talentos. Os trabalhadores dessas pequenas e médias empresas compõem a classe C, que teve crescimento recente de renda.

A proposta de um novo produto, misto de plano de saúde e previdência deve impactar aos usuários de planos de saúde, segundo Coriolano. “A FenaSaúde apoia e participa ativamente da agenda que favoreça instrumentos para aperfeiçoar o Sistema de Saúde Suplementar, com ganho de qualidade para os beneficiários de planos de saúde. O VGBL Saúde é uma alternativa que associa assistência médica e previdência privada em um só produto. A finalidade é ajudar o beneficiário a custear despesas futuras, já que essas despesas crescem com a idade”.

Na visão de Coriolano, as incorporações de modernas e constantes tecnologias médicas trazem impactos financeiros representativos, que não podem ser medidos previamente, mas apenas com o acompanhamento da execução dos novos procedimentos. Isso porque qualquer ampliação de benefícios tem efeito sobre os custos, com previsão do crescimento das despesas assistenciais das operadoras de saúde. E os recursos que mantêm os planos vêm das mensalidades pagas pelos beneficiários. “A inflação médica no Brasil aumenta a distância entre os custos assistenciais e a inflação geral de preços, que serve de referência para os orçamentos de famílias e empresas. A sustentabilidade do setor depende

criticamente da disciplina da incorporação de tecnologias, novos materiais médicos e medicamentos”, analisa.

De acordo com o presidente da FenaSaúde, o segmento evoluiu significativamente e passou por uma profissionalização da gestão das operadoras de saúde. “De forma geral, as mudanças têm sido profundas, como a ampliação do rol de eventos de saúde, editado pela ANS, introdução de novas técnicas médicas, melhoria da qualidade do atendimento ao consumidor, com criação de ouvidorias. A saúde suplementar tem hoje um papel importantíssimo para a sociedade brasileira”, reforça.

PERSPECTIVAS PARA 2014

O segmento de Saúde Suplementar tem boas perspectivas de crescimento no decorrer de 2014, se permanecerem os fundamentos da economia brasileira em termos de crescimento do PIB, baixas taxas de desemprego, manutenção do rendimento médio. “Alguns entraves de hoje podem interferir no futuro do crescimento do setor, como o aumento acentuado de custos médicos face à capacidade de pagamento de contratantes”, analisa o presidente da FenaSaúde, Marcio Coriolano, reforçando a necessidade de se estudar formas de financiamento da participação do beneficiário, para que ele seja mais ativo no sistema, fiscalizando e questionando os custos médicos.

“Há um fato social importante. O desejo por planos de saúde privados só é superado pela educação e pela vontade de casa própria. As operadoras privadas de planos e seguros de saúde já estão fazendo o seu dever de casa além do razoável, reduzindo margens e despesas de sua operação.



Marcio Coriolano: “gargalos de hoje podem interferir no futuro do crescimento do setor”

Agora, a cadeia produtiva da saúde - indústria de medicamentos, materiais e equipamentos médicos, hospitais, laboratórios, precisam dar a sua contribuição para se ajustarem e manter a demanda atendida”, ressalta.

Para Coriolano, se os fundamentos da economia brasileira em termos de crescimento do PIB permanecerem, como baixas taxas de desemprego e manutenção do rendimento médio, o setor de Saúde Suplementar tem boas perspectivas de crescimento. “Alguns gargalos de hoje podem interferir no futuro do crescimento do setor, como o aumento exacerbado de custos médicos face à capacidade de pagamento de contratantes. É preciso também estudar formas de financiamento da participação do beneficiário, para que ele seja mais ativo no sistema”, complementa.

ANS ESCLARECE DÚVIDAS

A implementação do modelo de fiscalização e de análise coletiva de processos está na pauta da Agência para este ano

Na análise de André Longo, diretor-presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), 2013 foi realmente um ano muito positivo para a saúde suplementar, crescendo acima da economia do País. “Foi ainda um período de fortalecimento da Agência como a principal fonte de informações sobre o setor e de reconhecimento da sociedade de que é também o principal canal de mediação de conflitos entre os consumidores e as operadoras de planos de saúde”, assicura.

A ANS se consolida como o órgão mais procurado para esclarecimento de dúvidas e para registro de reclamações sobre os planos. “Atingimos o índice de 85,5% de solução de conflitos, solucionando com agilidade quatro em cada cinco demandas recebidas sem a necessidade de abertura de processos”, informa Longo.

O programa de Monitoramento da Garantia de Atendimento teve seu escopo ampliado, passando a proteger um número ainda maior de beneficiários com a medida preventiva de suspensão da comercialização dos planos mais reclamados. A medida amplia o protagonismo do consumidor e reforça a indução de mudança de comportamento das operadoras para a melhor assistência aos seus clientes.

Para 2014, há projetos importantes na pauta da Agência, como a implementação do novo modelo de fiscalização e de análise coletiva de processos, que por objetivo aprimorar a eficiência na aplicação e na cobrança de multas. “Estamos investindo na qualificação dos prestadores de serviços de saúde e na divulgação dos atributos que dife-

renciam um hospital, uma clínica ou um profissional de outros, oferecendo maior gama de informações ao consumidor”, revela.

Para Longo, em termos de assistência à saúde, este já é um ano de conquistas relevantes, pois entrou em vigor em 02/01/2014 a nova cobertura obrigatória que, entre diversos procedimentos, incluiu os medicamentos orais contra câncer. “A ANS reforça, ainda, seu compromisso com os sete eixos da agenda regulatória em curso, buscando sempre o interesse público na regulação do mercado e o equilíbrio das relações entre consumidores, operadoras de planos de saúde e prestadores de serviço”, reforça.



André Longo: “Agência se fortalece como principal fonte de informações do setor”

O PIB ESTADUAL E A SAÚDE

Estudo do IESS evidencia que PIB regional está intimamente relacionado a gastos com a Saúde

A influência do crescimento econômico sobre o avanço do setor de saúde dá-se por meio de sua influência sobre os gastos com saúde. Recente publicação do Institu-

to de Estudos de Saúde Suplementar (IESS) apresenta um estudo sobre a evolução do setor de saúde suplementar e a infraestrutura privada de saúde no Brasil, no período de 2006 a 2011, principalmente nos cinco Estados com maior PIB. Para isso, são utilizados indicadores de infraestrutura de saúde, como oferta de estabelecimentos que atendem aos planos de saúde e equipamentos de saúde privados.

Evidências internacionais mostram que à medida que o PIB de uma região avança, há aumento dos gastos com saúde. Isso ocorre, pois após contribuir para suprir as demandas básicas por saúde, um maior nível de renda eleva a procura por prevenção e tecnologias de saúde mais avançadas. De fato, nota-se que os países com maior PIB per capita possuem maior gasto per capita com saúde. Canadá, Alemanha e França, que possuem alto PIB per capita (US\$ 51.645, US\$ 44.405 e US\$ 44.140 respectivamente), destinam uma maior parte do PIB à saúde, em termos absolutos e em termos per capita, quando comparados com países de menor PIB per capita, como, por exemplo, Brasil, Argentina e México (US\$ 12.586, US\$ 10.958 e US\$ 10.033 respectivamente).

O crescimento econômico brasileiro tem afetado principalmente o setor de planos privados de assistência à saúde, que durante toda sua evolução esteve relacionado à urbanização e industrialização do país, à renda e ao emprego formal. O nível de emprego é importante para a Saúde Suplementar pois 65,3% (dados de 2013) dos beneficiários de planos de saúde estão vinculados a contratos coletivos empresariais. Ou seja, são trabalhadores e dependentes que obtêm esse benefício porque o mesmo foi oferecido pela empresa empregadora. Já o aumento do nível de renda da população, contribui para aumento na demanda de planos de saúde individuais, que atualmente representam 20,1% dos beneficiários.

Nota-se que regionalmente a distribuição de beneficiários de planos de saúde é concentrada nos Estados de melhor desempenho econômi-

Troféu Gaivota de Ouro

Agosto - 2014



O Prêmio máximo do Mercado de Seguros

Informações: www.revistasegurototal.com.br

@ francisco@revistasegurototal.com.br

@ andre@revistasegurototal.com.br

☎ 11 3884.5966

co: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná. Em 2011, os PIBs desses estados corresponderam juntos a 65,2% do PIB brasileiro, ao mesmo tempo, esses estados possuíam 72,6% dos beneficiários de planos de saúde. Nesses estados, os indicadores de equipamentos privados de saúde por 100 mil habitantes foram superiores às recomendações do Ministério da Saúde para a população brasileira.



Luiz Augusto Carneiro: "Equipamentos demais"

Luiz Augusto Carneiro, superintendente-executivo do IESS, ressalta que em muitos Estados os equipamentos privados também são utilizados para o atendimento do Sistema Único de Saúde (SUS). Além disso, com base em dados do Datasus, ele destaca que o setor privado detém, hoje, mais de 62% dos equipamentos de saúde de alta complexidade do País e 84% dos procedimentos de alta complexidade são realizados nas redes privadas. "O Brasil registra um nível de desigualdade muito grande na oferta de infraestrutura de saúde. Os índices dos equipamentos disponíveis pela saúde suplementar nos Estados de maior PIB chegam a superar os de países desenvolvidos e com sistema de saúde universal", observa. "Seria bom que se analisasse se o número de equipamentos privados acima do necessário não está exagerado e até onerando demais a cadeia da saúde, o que pode comprometer a sustentabilidade do setor", complementa.

Expectativas para o segmento de saúde

BRADESCO SAÚDE E MEDISERVICE

Com mais de quatro milhões de segurados, a Bradesco Saúde, juntamente com sua controlada Mediservice, atua no segmento de planos e seguros de saúde em todas as regiões do País. De acordo com o presidente da empresa, Marcio Coriolano, o desempenho no ano de 2013 foi positivo. O faturamento da Bradesco Saúde e da Mediservice, em dezembro de 2013, foi de R\$ 12,1 bilhões, o que representa crescimento de 29,9% em relação ao ano anterior. "Um número bastante expressivo, superior à média do mercado de seguradoras e operadoras, que foi de 11,8%", avalia. Quanto ao número de beneficiários, o percentual de crescimento, comparado a 2012, chegou a 5,3%, número também acima da média do mercado de saúde suplementar, que, de acordo com dados divulgados recentemente pela ANS, foi de 4,6% (dez. 2013).

A forte presença, em termos de abrangência nacional da seguradora, amplia a sua rede de distribuição. Outra característica é trabalhar as novas regiões promissoras para negócios de diversos setores - o Nordeste, o Norte e o Centro-Oeste do Brasil. Essas regiões vêm registrando, cada vez mais, a presença de novas empresas que passaram a incluir, no rol de benefícios, a assistência médica aos seus colaboradores. "Está se tornando raridade uma empresa que não ofereça plano de saúde privado aos seus funcionários. Isso passou a ser um benefício natural", reforça Coriolano.

A participação das micro e pequenas empresas no mercado de saúde suplementar cresce de forma consis-

tente nessas regiões do País. De olho nesse nicho, a Bradesco Saúde oferece planos de saúde para o segmento SPG (Seguro para Pequenos Grupos). Com cobertura nacional, o plano é comercializado para grupos de três a 99 segurados. Em 2013, a carteira de pequenas e médias empresas apresentou aumento de 41,4% em faturamento em relação ao ano anterior, com mais de 761 mil vidas e cerca de 80 mil empresas clientes.

MARÍTIMA SAÚDE

Marítima Saúde apresentou R\$ 514 milhões em prêmios emitidos líquidos em 2013, o que representa um crescimento de 16,3% em relação ao ano anterior. O lucro líquido da companhia no período foi de R\$ 14,8 milhões. Segundo Eduardo Monteiro, diretor técnico, nos últimos anos a empresa já vem investindo para expandir sua operação. "O futuro é promissor. No início do ano passado, foi anunciada a venda do controle acionário da Marítima para a Yasuda, com a qual a companhia já vinha com uma sociedade. Ambas companhias são subsidiárias da Sampo Japan, que integra o maior grupo segurador japonês e um dos maiores do mundo. O Grupo Sampo tem boas perspectivas para o mercado brasileiro e muito interesse no ramo de Saúde", declara.

Equacionar o aumento de despesas por conta de novos procedimentos e tecnologias integradas à área da saúde tem sido o maior desafio das operadoras. Na visão de Monteiro, isso só será possível com ações que propiciem a

PLANETA SEGURO

Destaques

Fonte: Folha de São Paulo

Uefa fecha setor de estádio e multa Bayern por faixa homofóbica

BB e Mapfre prepara atendimento a produtores rurais
A seca, que vem prejudicando as principais culturas de verão (soja e milho), levou o Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre... [\(Leia mais\)](#)

Icatu Seguros Anuncia seu novo presidente
Luciano Snel assumirá a Presidência da Icatu Seguros a partir de 31 de março. A atual presidente, Kati de Almeida Braga... [\(Leia mais\)](#)

Londres sediará a 50ª Seminário Anual da IIS
O 50º Seminário Anual da International Insurance Society (IIS) acontecerá em Londres, de 22 a 25 de junho... [\(Leia mais\)](#)

HDI cria ferramenta de cotação para sites de corretores
A HDI Seguros disponibiliza ferramenta de cotação de seguro de automóvel que pode ser alocada no site de corretores com... [\(Leia mais\)](#)

Edições

Últimas Notícias

Tempo Agora
São Paulo-SP
MÁX. 24 °C
MÍN. 16 °C
CHUV. 0mm

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

melhora do nível de eficiência operacional, aumento de produtividade e agilidade nos processos. A Marítima Saúde investiu, em 2012, cerca de R\$ 7,5 milhões em seu novo sistema do Seguro Saúde. Isso propiciou meios para a expansão da carteira, bem como para a obtenção de mais eficiência operacional.

Cada vez mais a área de benefícios tem conquistado uma importância estratégica na gestão de RH das empresas. A Marítima adotou como foco o desenvolvimento de produtos sob medida para atender às necessidades do cliente. “Ao desenvolver produtos tailor made, estabelecemos uma proximidade ainda maior com as áreas de benefícios, o que é um reforço para a política de Portas Abertas da companhia. Além disso, o crescimento da empregabilidade e formalização de pequenas empresas também abriu campo para investirmos nesse segmento. Hoje contamos não só com produtos para atender às grandes empresas, mas também com produtos adequados a atender às necessidades das PMEs”, ressalta Monteiro.

A gestão do Seguro Saúde tem influência sobre o ativo mais importante de qualquer empresa, independente do ramo ou porte. Esse ativo é o capital humano. “Isso porque quando se tem colaboradores felizes, a empresa conquista engajamento, produtividade, baixo índice de demissões etc. Do contrário, há alto índice de rotatividade, baixos índices de produtividade e eficiência, desperdício de materiais e até mesmo ocorrência de proces-

so trabalhistas. O Seguro Saúde não pode ser encarado como um custo, mas como um investimento que irá fazer toda a diferença no dia-a-dia das empresas”, conclui o executivo.

AMEPLAN ASSISTÊNCIA MÉDICA

Em 22 anos de existência, o ano de 2013 foi um dos melhores em performance para a Ameplan Assistência Médica Planejada, segundo José Silva dos Santos, diretor administrativo financeiro da operadora. O projeto da gestão profissional, implantado há quatro anos, propiciou um crescimento de 19,5% na carteira de beneficiários e 34,3% no faturamento da empresa, comparado ao ano anterior. “Os fatores que contribuíram para este crescimento foram fundamentalmente a maturação do processo de gestão, as campanhas comerciais e o cuidado com o atendimento aos nossos beneficiários”, ressalta.

Santos comenta que as novas regras da ANS, principalmente na questão do rol de procedimentos, provocaram um grande aumento dos custos assistenciais, que já está devidamente equacionado na Ameplan, devido a uma eficiente revisão de contratos e adequação de processos, executados pelo departamento de Riscos Assistenciais.

Nos últimos anos, a Ameplan vem efetuando mudanças em praticamente toda a sua estrutura, por meio do processo de gestão profissional, com modernização de todo o processo de Tecnologia da Informação, departamentalização da operação e fortalecimento da diretoria comercial. Além disso, foi implantado um ciclo de treinamentos de atendimento a clientes, por onde já passaram mais de 100 colaboradores do front e back office da empresa. Tudo fundamentado nos pilares da organização e na meta da

operadora para 2014, onde o principal foco é “ser reconhecida no mercado pela qualidade no atendimento”.



José Silva dos Santos: “cuidado com o atendimento aos nossos beneficiários”

UNIMED SAÚDE

A Seguros Unimed fechou 2013 com lucro líquido de R\$ 97,3 milhões. No balanço consolidado anual, o destaque foi para os prêmios ganhos, que superaram o valor de R\$ 1,5 bilhão, sendo 28,17% maior que o ano anterior.

Segundo Rafael Moliterno Neto, presidente da Seguros Unimed, o desenvolvimento está atrelado ao planejamento estratégico da empresa, que visa a expansão de novos negócios e produtos, reforçando o posicionamento no mercado. “Ter custos competitivos em sinistros e ampliar o controle de despesas administrativas contribuíram para alavancarmos os resultados. Também em 2013 reposicionamos nossa marca e passamos a assinar ‘Conectados para cuidar de você’, processo que faz parte da estratégia de longo prazo da empresa”, ressalta. Este programa propõe três metas: Custos Competitivos, Dispersão de Riscos e Gestão da Marca.

“Além da consolidação nos segmentos em atuação, promovemos também um forte investimento em marketing esportivo, ações sociais,



Eduardo Monteiro: “o futuro é promissor”

culturais e de responsabilidade social”, reforça Moliterno.

As novas regras e normas da ANS sempre impactam, na visão do executivo. “Acreditamos que impactam, no geral, para melhor. O bom é saber que a Agência está equilibrando os diversos olhares dos agentes do mercado”, acentua. Para ele, maior informação das regras e dos contratos para os clientes e melhor treinamento para os canais de vendas são algumas estratégias que ajudam no fortalecimento destas relações.

A Unimed acredita que acolhimento e resolutividade são as premissas para a fidelização de clientes. “No seguro saúde, por exemplo, a partir das informações de utilização dos segurados, propomos soluções de medicina preventiva, para promover melhor qualidade de vida aos nossos segurados. Cada vez mais, representantes das áreas Médica, Técnica, Atuarial e de Produtos participam, juntamente com a área de Relacionamento de visitas periódicas aos clientes”, complementa.



Rafael Moliterno Neto: desenvolvimento está atrelado ao planejamento estratégico da empresa

GRUPO SANITAS

A Organização Sanitas Internacional (OSI) possui no Brasil duas operadoras de planos de saúde, a Universal Saúde, em São Pau-

lo, cuja aquisição foi finalizada em 2013, e a Vitallis, em Minas Gerais, adquirida também em 2013. De acordo com Daniel Coudry, CEO do Grupo Sanitas Brasil, após ajustes necessários na carteira de ambas as operadoras, o Grupo está em fase de completar a transição de gestão. “Isso significa que em 2013 permanecemos mais ou menos do mesmo tamanho, menos preocupados em crescimento e mais em preparar o terreno para uma forte expansão em 2014 e 2015”, projeta.

A OSI iniciou seu plano de expansão para o Brasil em 2011, quando comprou parte da Universal Saúde, com atuação no estado de São Paulo desde 1969. O objetivo foi trazer para o País toda a experiência e qualidade de gestão e atendimento do grupo. Um dos primeiros passos após a compra da Universal foi a reestruturação da empresa, renomeada em março deste ano para MediSanitas, sinalizando o novo momento da marca. O plano possui pouco mais de 85 mil usuários atualmente. A Vitallis está entre as mais importantes operadoras de planos de saúde de Minas Gerais, com atuação também em estados da região Norte e Nordeste e possui cerca de 230 mil usuários.

O mercado de Saúde Suplementar brasileiro é altamente regulamentado. Independentemente do ticket médio de um plano de saúde, ele precisa cumprir a cobertura estabelecida no rol de procedimentos da ANS. “Para que esta equação fique saudável, a melhor solução é buscar a redução da sinistralidade com programas que incentivam a prevenção de doenças junto aos usuários, além de uma forte atuação na gestão do plano, buscando manter a eficiência dos processos internos e boas negociações com os parceiros. Para o futuro, será primordial que estabeleçamos um novo modelo de negócios, integrando todos os componentes da cadeia de saúde em direção a resultados saudáveis, equilibrados e perenes”, enfatiza o executivo.

Na visão de Coudry, as mudanças da economia e o crescimento do meio da pirâmide social (classe média) levaram ao aquecimento do mercado de saúde privada. “Cada vez mais exi-

gentes, os consumidores das classes C e D buscam rapidez e qualidade de atendimento a preços justos. É desta forma que trabalhamos, tanto para o MediSanitas quanto para a Vitallis. O usuário tem acesso a uma rede de atendimento compatível com o perfil do plano contratado”.



Daniel Coudry: preparando o “terreno” para os próximos anos

TOPMED

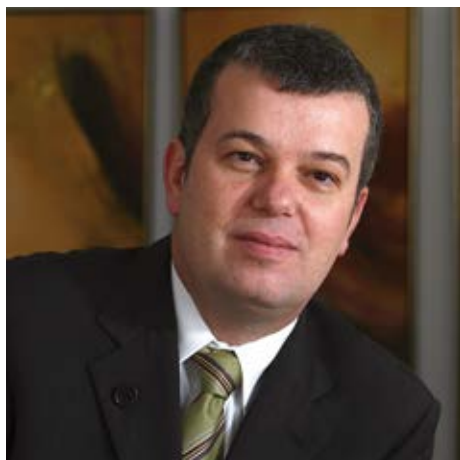
A TopMed, empresa do Grupo Benner com foco na promoção da saúde e prevenção de riscos e doenças, teve um crescimento de 35% em 2013 com um EBTDA de 19,2%, segundo Severino Benner, diretor comercial e sócio da empresa que oferece soluções para o segmento de saúde que vão desde plataformas tecnológicas, administração de planos, auditoria e gestão de crônicos e internados, até centrais de regulação, entre outros.

“Procuramos oferecer serviços com alto valor agregado e baixo preço para que pudesse atingir grandes massas. Assim, tanto no segmento de seguros, como em benefícios e no segmento de planos de saúde, os serviços prestados pela TopMed podem ser oferecidos a um custo baixo e complementar os serviços já oferecidos pelas empresas”, salienta Benner. Além disso, prossegue ele, a possibilidade de oferecer escalabilidade e flexibilidade aos clientes possibilita que o serviço seja entregue

com a marca e layout que o cliente definir, o que atinge desde pequenos grupos até grandes massas de beneficiários.

Paulo Salvi, diretor operacional da TopMed explica que a empresa se especializou em dois tipos de produtos: Serviços de Atendimento em Saúde, como a orientações por telefone, programas de descontos em medicamentos, programas de gestão em saúde, monitoramento de doentes crônicos e orientação nutricional também por telefone. “Este tipo de produto propõe a entrega de serviços especializados em saúde, com a utilização de alta tecnologia e equipes especializadas. A um custo extremamente baixo, os beneficiários tem acesso à informação e orientação especializada”, ressalta.

Quanto às novas regras e normas impostas pela ANS, Severino Benner reconhece que as mesmas atribuem mais responsabilidade às operadoras, regulando prazos de consultas, procedimentos que na sua maioria aumentam os custos e a sinistralidade.



Severino Benner: atingimento das grandes massas



Claudio Aboud: “crescemos acima da média do mercado mais uma vez”

“A maioria dos indicadores financeiros apresentou evolução. Nossa margem do EBTIDA, por exemplo, atingiu o equivalente a 26,4% da receita operacional líquida, enquanto que a geração operacional de caixa medida EBTIDA aumentou 37% ante o levantamento anterior”. O lucro líquido foi de 17,3% da receita operacional líquida e 140,2% do patrimônio líquido médio do período. “Em outras palavras, foi um grande ano, apesar do crescimento mais tímido do mercado de maneira geral”, complementa.

Essa performance se deve, principalmente, a uma nova estratégia da operadora. “Nos últimos anos, firmamos parcerias e aumentamos nossa participação em alguns nichos de mercado. Nosso crescimento em 2013 comprova que fizemos as escolhas certas. Além disso, fazemos um controle muito forte da sinistralidade, medida por meio dos custos dos serviços odontológicos e a receita operacional líquida”. Em 2013, ficou em 33%, 2,8 pontos percentuais abaixo do apontado em 2012. Para se ter uma ideia do que isso significa, basta lembrar que a sinistralidade média do mercado ficou em torno de 47%.

Em sua visão, poucas operadoras trabalham para reduzir seus custos internos como o Inpao Dental. “A gestão eficiente da sinistralidade é uma forma inteligente de melhorar a rentabilidade, independente do humor do mercado. Fizemos grandes investimentos em tecnologia para que isso fosse possível e hoje colhemos esses

frutos. Esse trabalho impacta na relação com a rede credenciada, que atua com mais tranquilidade no dia a dia sabendo que praticamente não haverá procedimentos glosados. Essa relação de confiança entre operadora e rede é muito importante, principalmente pela redução do turn over. Não à toa, somos a operadora com o menor índice do mercado nesse sentido”.

UNIMED ODONTO

Os planos odontológicos da Unimed Odonto, braço odontológico da Seguros Unimed e que teve início em 2010, registraram expansão de 42,82%, em comparação com o ano de 2012. “Temos por objetivo proporcionar os melhores produtos, serviços e soluções ao nosso consumidor”, ressalta o presidente da Unimed, Rafael Moliterno Neto. Desde então, a Unimed Odonto vem crescendo a cada ano, visando aumentar a abrangência do mercado e oferecer, em parceria com as cooperativas do Sistema Unimed, um produto completo em saúde com a tradição da marca Unimed.

“Nossas metas são ousadas. Queremos estar entre os primeiros e os desafios são grandes. Para isso, buscamos sempre aprimorar nossos serviços, ampliar e fidelizar nossa rede credenciada presente em todo o País. Investimos em campanhas e treinamentos para a nossa força de vendas, além de ferramentas eletrônicas para facilitar o dia a dia de clientes e prestadores”, enfatiza o executivo.

INPAO DENTAL

O desempenho no ano de 2013 para o Inpao Dental foi positivo, com crescimento de 20,9% em comparação a 2012, segundo Claudio Aboud, diretor de finanças e administração da operadora odontológica.

METLIFE

Com 90 milhões de clientes em mais de 50 países, o crescimento da MetLife em número de beneficiários em 2013 foi 21,6%, muito superior ao mercado que cresceu apro-



Cássia Gil: “MetLife pertence ao seleto grupo do segmento superior”

ximadamente 4% no mesmo período. Para Cássia Gil, diretora de Planos Odontológicos da MetLife, esse crescimento foi fruto de um novo direcionamento na otimização de processos e sistemas, que tiveram a sua implementação iniciada em 2012, e que permanecem sendo foco de investimento e trabalho contínuo.

A empresa otimizou o processo de aprovação de tratamento para o dentista, criou aplicativo de smartphone para receber rapidamente fotos de documentos e radiografias, agilizou o processo de pagamento para rede credenciada, criou canal de comunicação específico para o dentista, entre outras ações. “Para nosso cliente disponibilizamos o concierge, que agenda a primeira consulta do beneficiário, e também a Busca de Rede por SMS, que é uma forma inovadora de levar a consulta de rede atualizada até o beneficiário de acordo com suas necessidades específicas. Não adianta ter rede credenciada satisfeita se não facilitarmos o acesso à ela”, enfatiza a diretora.

Segundo Cássia, as regras da ANS causaram impacto maior nos planos médicos do que nos planos odontológicos. “Como as regras são as mesmas para nós e para nossos concorrentes, é uma questão de adaptação de processos, de tecnologia ou de estratégia”, analisa. Ela explica que os impactos da regulação são maiores quando o cumprimento da norma não depende exclusivamente da operadora. Um exemplo recente é RN 268 que normaliza os prazos de atendimento. “A

oferta de uma rede credenciada de qualidade não é suficiente para assegurar o cumprimento estrito dos prazos estipulados pela Agência. Neste caso, dependemos, dentre outros fatores, da disponibilidade de agenda do dentista credenciado, que representa uma variável sobre a qual não temos controle e que constitui uma prerrogativa exclusiva do dentista. Contudo, temos conseguido nosso objetivo e prova maior disto é o nosso baixíssimo índice de reclamações junto à ANS (um dos menores do mercado de saúde) e também a classificação da MetLife na avaliação das operadoras. Hoje, participamos do seleto grupo de operadoras classificadas no segmento superior, onde apenas 16% das operadoras estão”, comemora.

ABRAMGE

Os beneficiários de planos médico-hospitalares e odontológicos estão concentrados principalmente em idade ativa entre 20 e 59 anos (66,1%), reflexo do mercado de trabalho. As faixas etárias extremas (0 a 19 anos e 60 anos e mais), têm apresentado comportamentos distintos, principalmente em virtude da mudança demográfica da população. Atualmente, a faixa etária de 60 anos e mais apresentou crescimento de 6,1% no acumulado em 12 meses. Já os beneficiários mais jovens apresentaram um crescimento de 4,3%. A tendência é que o número de idosos continue a crescer devido ao envelhecimento populacional.

Para Antonio Carlos Abbatepaolo, diretor executivo da Abramge - entidade representativa do segmento de Medicina de Grupo -, o ambiente regulatório no setor de saúde é bastante restritivo. “Entendemos que a ANS vem cumprindo um importante papel fiscalizador. Entretanto as últimas medidas, como por exemplo, aquelas divulgadas no último rol de procedimentos alargou a cobertura obrigatória para certos tratamentos e medicamentos que certamente causam impactos

nos custos das operadoras. Tratamentos genéticos devem ter uma indicação muito precisa para que sejam de fato úteis no diagnóstico e cura dos pacientes”, analisa.

Abbatepaolo destaca o uso de novas tecnologias entre as principais mudanças ocorridas nos últimos anos. “Essa é uma mudança constante, e equacionar a aplicação desses novos procedimentos de forma que as operadoras possam arcar com os custos decorrentes, é um grande desafio para o setor. Esses desafios ficam demonstrados no impacto econômico-financeiro causado pela implantação do rol, tendo em vista que o repasse para os planos individuais e familiares, na forma de reajuste das mensalidades, só ocorre um ano após sua entrada em vigor”, avalia.

Outro impacto importante foi a elevação de custos de órteses, próteses e materiais especiais. Estes materiais, além de representar um forte item de despesas sobre as operadoras, não tem uma regulamentação que possibilite uma previsibilidade nesse tipo de despesa. Hoje, um mesmo material pode ter uma fortíssima variação de preço, dependendo da região do País em que for comercializada.



Antonio Carlos Abbatepaolo: “o ambiente regulatório no setor de saúde é bastante restritivo”

Novas eleições destacam mais corretores de seguros para lutar pela categoria



Manuel Matos é corretor de seguros desde 1977 e delegado representante do Sincor-SP na Fenacor

Estamos acompanhando um grande processo evolutivo para a categoria dos corretores de seguros. A conscientização sobre a importância da participação política, como um bem necessário para a conquista de objetivos, está rapidamente trazendo resultados.

Na “batalha de 26 de março” venceram todos. Em busca da democracia e da gestão participativa, o movimento SincorSP Por Todos trouxe inovações, e o trabalho dessa nossa gestão está apenas começando.

Pedíamos mais representatividade dos corretores de seguros de São Paulo, que mesmo sendo o estado responsável por mais de 50% da produção de seguros no Brasil estava esquecido entre as lideranças. Entre os membros da nova diretoria da Fenacor, que foi eleita com chapa única no início de abril, não havia sequer um representante paulistano da categoria.

As coisas já estão mudando, resultado do nosso trabalho pela recuperação da força devida ao estado. Para as eleições do Ibra-cor (Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta), que aconteceram no dia 22 de maio, definindo o comando da entidade na gestão 2014-2018, foi registrada apenas

uma chapa (o prazo para inscrições terminou no dia 09 de abril). Os corretores de seguros do estado de São Paulo estão representados por quatro membros, todos eles que estiveram na luta do nosso movimento SincorSP por Todos: Paulo de Tarso Meinberg (Diretor de Fiscalização), Adevaldo Calegari (Suplente Conselho Diretor), Ricardo Ricci Florentino Santos e Kijiro Fujii (Suplentes Conselho Fiscal).

Agora, estamos mais uma vez às vésperas de uma importante eleição para a categoria e que deve mudar a representatividade e as ações do sindicato em São Paulo. Após a definição para a diretoria executiva e membros que compuseram sua chapa, o Sincor-SP realiza um pleito para eleger as lideranças locais de cada uma de suas 30 regionais espalhadas pelo Estado.

Esta segunda etapa, que acontece no mês de maio (data a ser definida), é tão importante quanto a primeira. Em nossa proposta do SincorSP por Todos, os diretores regionais serão os verdadeiros representantes dos corretores de seguros de cada região, inclusive com orçamentos próprios para maior autonomia e adequação das necessidades locais.

As propostas do SincorSP por Todos foram construídas de forma participativa, por corretores de

seguros que se engajaram desde o início do movimento. Nesse trabalho, foram destacados profissionais alinhados com todo o grupo que melhor poderiam exercer o papel de diretores regionais. Nossos candidatos aos cargos não só conhecem em detalhes tudo que compõe cada um dos quatro pilares do Programa de Gestão Participativa, como são as pessoas certas para saber exatamente como executar, em nível local, os pontos que mais interessam a cada região.

Se, por exemplo, queremos dar suporte aos corretores, melhorar a qualidade e periodicidade dos treinamentos, estudar parcerias adequadas na área de tecnologia e buscar soluções que atendam efetivamente às demandas da categoria, é o nosso candidato a diretor regional quem já está de fato alinhado com as diretrizes do SincorSP Por Todos.

Pode ser que haja disputa em algumas regionais, mas na grande maioria será um consenso pela renovação com os indicados pelo “partido” SincorSP por Todos. Só quem esteve desde o início trabalhando na construção do plano de gestão pode implantar com rapidez e precisão todas as propostas (conheça os detalhes das metas:

<http://sincorsportodos.com.br/programa-de-gestao-participativa/>).

Novo Seguro Generali Náutico. Embarque agora mesmo em mais esta oportunidade de fechar grandes negócios.

Generali Brasil Seguros: CNPJ 33.072.307/0001-57. Processo SUSEP nº 15414.000021/2005-53. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

Três modalidades, duas opções de cobertura básica, dez coberturas adicionais e o pioneirismo de sempre.

Saiba mais no nosso site ou entre em contato com a equipe comercial da Generali.

www.generali.com.br



A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma que o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

A Avaliação patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

83 anos de atuação no mercado mundial. 38 anos de atuação no mercado nacional.

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, India, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, U.K, U.S.A

**Evite riscos desnecessários,
faça a Avaliação dos seus bens.**

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Asia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

Rua Jesuino Arruda, 769 - 7º/9º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcalaudis.com



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES