

REVISTA

# SEGURO

Ano XVI  
Nº 151 - 2014  
R\$ 20,00

# TOTAL



**XVI Conec  
é tema do  
Caderno  
Especial**

## **GENERALI DO BRASIL projeta destacar-se no ranking de Seguros**

Hyung Mo Sung  
CEO da companhia

**InfoSustentabilidade:  
Compliance contribui para a melhoria da  
gestão de uma empresa e sua imagem**

# Certificação Digital e Corretor de Seguros, solução para o sucesso.



Adaptar

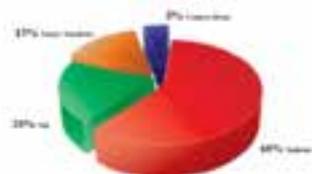


**MULTIPLIQUE SEUS GANHOS.  
TORNE-SE UMA AUTORIDADE DE REGISTRO E DIVERSIFIQUE SUA CARTEIRA.**

A Revista Seguro Total é filiada à

Telefone/Fax: (11) 3884-5966  
sob o nº 386/2013**Editor**José Francisco Filho - MTB: 33.063  
[francisco@revistasegurototal.com.br](mailto:francisco@revistasegurototal.com.br)**Diretor de Marketing**André Pena  
[andre@revistasegurototal.com.br](mailto:andre@revistasegurototal.com.br)**Diretor Comercial**José Francisco Filho  
[francisco@revistasegurototal.com.br](mailto:francisco@revistasegurototal.com.br)**Jornalista**Aurora Ayres - MTB 24.584  
[aurora@revistasegurototal.com.br](mailto:aurora@revistasegurototal.com.br)**Redação**Gabriel Vars e Mayara Simeão  
[redacao@revistasegurototal.com.br](mailto:redacao@revistasegurototal.com.br)**Designer**Marco Antonio Betti  
[marcoantoniobetti@gmail.com](mailto:marcoantoniobetti@gmail.com)**Fotos:**

Generali Brasil Seguros/Divulgação

Portal Revista Seguro Total  
[www.planetaseguro.com.br](http://www.planetaseguro.com.br)Siga nosso Twitter  
[twitter.com/seguro\\_total](https://twitter.com/seguro_total)Compartilhe nosso Facebook  
[facebook.com/Revista-Seguro-Total](https://facebook.com/Revista-Seguro-Total)**Distribuição Nacional**

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

## Pilares de um Novo Tempo

**P**ara onde o mercado está se direcionando? Acompanhar as tendências e estar disposto a inovar é premissa básica para a profissão de corretor de seguros, empreendedor com atuação independente na intermediação dos contratos de seguros. A fim de abastecer esse profissional para que aprimore o seu cotidiano, mais uma edição do CONEC – Congresso dos Corretores de Seguros acontece em São Paulo. Painéis sobre temas e polêmicas atuais, palestras e debates voltados à discussão de questões relevantes ao setor de Seguros foram especialmente preparados para provisionar os cerca de 5 mil corretores congressistas de todo o Estado de São Paulo, além de caravanas vindas de outros cantos do Brasil. É hora de investir em qualificação, de tornar a categoria mais madura, de preparar o terreno para alicerçar – como reforça o tema desta XVI edição do evento – os *Pilares de um Novo Tempo*.

Tempo, sim, de desaceleração da economia e incertezas quanto ao seu rumo em torno da eleição presidencial. Pesquisas mostram que o mercado segurador brasileiro já vem sentindo os efeitos da queda da economia. Apesar disso, há espaço para o crescimento natural do setor, conforme avalia Roberto Westenberger superintendente da Susep, cujo papel é estabelecer uma relação de equilíbrio entre o segurador, o corretor e o consumidor, ou seja, os três *players* que sustentam o mercado.

Mercado este formado por microempresas e empresas de pequeno porte que exercem grande papel estrutural na economia nacional. Atualmente, há no País aproximadamente seis milhões de pequenas empresas, que correspondem a 97% de todas as empresas brasileiras, colocando o Brasil no topo dos países mais empreendedores do mundo. Um contingente que lutou para conquistar seu lugar ao Sol: o enquadramento no Simples Nacional, que simplifica o recolhimento dos tributos e contribuições. Resultado de muitos anos de trabalho e da união de entidades, lideranças e da própria categoria.

Atualmente, o setor de Seguros no Brasil descortina uma fase diferente, onde a transparência passa a ser ferramenta essencial para o controle de riscos internos. Especialistas em *Compliance* – atividade que tem como objetivo manter a empresa em conformidade com leis, normativos e regulamentos externos e internos – salientam que não se constrói um mercado sólido caso não haja uma regulamentação aplicada a todos. Por isso, é necessário estar ciente dos riscos que podem surgir, a fim de encontrar maneiras de supri-los a partir da criação de políticas e estratégias. Grande parte das companhias já se adequou aos regulamentos determinados pela Susep e tem um desenvolvimento positivo na busca por atingir as normas propostas, porém ainda há muito a ser feito.

Boa leitura!



# 26

## ESPECIAL



# 14

A XVI edição do CONEC - Congresso dos Corretores de Seguros sob nova gestão do Sincor-SP e a programação completa do evento.

## CAPA

À frente da Generali Seguros há pouco mais de dois meses, o executivo Hyung Mo Sung chega para reestruturar companhia por meio de uma estratégia política mais agressiva.



# 46

## VAREJO

Especialistas salientam que o varejo tem uma relação importante com o mercado de Seguros e analisam que o desafio do setor é entender em que momento o consumidor faz a aquisição de um seguro.

**6** MURAL

**38** VITRINE

**58** ECONOMIA

**18** INFOSUSTENTABILIDADE

**40** EDUCAÇÃO

**60** ACONTECE

**24** FIANÇA LOCATÍCIA

**44** MERCADO

**64** PESQUISA

**34** ENTIDADES

**56** TECNOLOGIA

**68** GIRO DE MERCADO

# PortoCap Aluguel. Facilidade para alugar imóveis e conquistar seus clientes.



## Porto Seguro Capitalização para Aluguel.

Além da credibilidade e segurança do Seguro Fiança Locatícia, a Porto Seguro tem mais uma alternativa para quem deseja alugar um imóvel: PortoCap Aluguel. Com ele, não é preciso fiador para alugar um imóvel comercial ou residencial, dispensando análise de crédito ou comprovação de renda.

A contratação é vantajosa para todos os envolvidos. O proprietário negocia o valor diretamente com o inquilino e, em caso de inadimplência, o Título pode ser resgatado de forma simples e rápida.

O inquilino participa de sorteios mensais, concorre a duas vezes o valor do Título<sup>1</sup> e, no término do plano, recebe 100% do valor constituído na reserva de capitalização<sup>2</sup>. Além disso, conta com serviços gratuitos de reparos emergenciais à residência.

E para sua imobiliária esta é uma oportunidade de oferecer um serviço diferenciado, além da certeza de recebimento das taxas de administração, mesmo quando o inquilino estiver inadimplente.



Para mais informações, consulte seu Gerente Comercial.  
Saiba mais: [www.portoseguro.com.br/capitalizacao](http://www.portoseguro.com.br/capitalizacao)



**PORTO  
SEGURO**

CAPITALIZAÇÃO

**PortoCap Aluguel**

1. Durante a vigência do Título. O prêmio de sorteio terá incidência de 30% de Imposto de Renda na Fonte. 2. Corrigido mensalmente pela TR + 0,5%. Caso o título não tenha sido usado como garantia. É proibida a venda de Título de Capitalização a menores de 16 anos – Artigo 3, I do Código Civil. CNPJ: 16.551.758/0001-58 - Processos Susep: 15414.003346/2012-17 e 15414.003347/2012-61. O registro desses planos na Susep não, implica por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

## Mercado de seguros de pessoas movimentou R\$ 13,1 bilhões no primeiro semestre

O mercado de seguros de pessoas pagou aos segurados no primeiro semestre de 2014 cerca de R\$ 3,5 bilhões em indenizações, um crescimento de 18,87% em relação ao mesmo período do ano anterior. No primeiro semestre de 2013, o volume de indenizações foi R\$ 3,0 bilhões. Os dados são da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), entidade representante de 75 empresas que comercializam planos de seguros de pessoas e de previdência complementar aberta.

Segundo a entidade, no primeiro semestre, o segmento de seguros de pessoas (que inclui produtos como seguros de vida e acidentes pessoais, entre outras modalidades) movimentou R\$ 13,1 bilhões em prêmios (valor pago pelos consumidores para contratar as coberturas de risco). O volume é 2,85% maior que o verificado no primeiro semestre de 2013.

Na análise por modalidade de produto, o seguro viagem foi o que registrou maior crescimento relativo: expansão de 42,9% e R\$ 62,8 milhões em prêmios. “O crescimento dos deslocamentos domésticos e internacionais impulsionou as vendas. Os consumidores estão mais conscientes de que precisam de proteção em suas viagens e ampliaram a contratação do produto”, diz Osvaldo Nascimento, presidente da Fenaprevi.

Outro seguro que teve forte expansão foi o educacional. A modalidade movimentou R\$ 18,4 milhões em prêmios, 27,9% a mais em relação ao primeiro semestre do ano anterior. “O seguro educacional prevê o pagamento de mensalidade da escola no caso de morte, invalidez ou desemprego da pessoa que é financeiramente responsável pelo estudante”, explica.



Osvaldo Nascimento: “consumidores estão mais conscientes”

O auxílio funeral, que prevê coberturas de despesas com o sepultamento, também teve bom desempenho, somando R\$ 154,9 milhões em prêmios, volume 22,22% maior que o registrado no primeiro semestre de 2013. Já o seguro prestamista (que garante o pagamento de prestações no caso de perda de emprego, morte ou invalidez do segurado) movimentou R\$ 3,8 bilhões em prêmios no período, apresentando expansão de 8,34% em relação aos primeiros seis meses de 2013 (R\$ 3,5 bilhões). O seguro de acidentes pessoais, por sua vez, contabilizou R\$ 2,5 bilhões em prêmios, alta de 7,82% em relação aos R\$ 2,4 bilhões alcançados no primeiro semestre de 2013.

O balanço da Fenaprevi mostra também que, no primeiro semestre de 2014, o seguro de vida, produto com maior volume de prêmios do segmento de pessoas registrou um recuo de 6%, fechando o período com R\$ 5,2 bilhões frente aos R\$ 5,5 bilhões registrados no primeiro semestre de 2013.

### WILLIS GANHA PRÊMIO DE SEGUROS DO BRASIL

A Willis foi um dos ganhadores do Prêmio de Seguros do Brasil da LatAm Insurance Review, que reconhece empresas e indivíduos que tiveram um papel fundamental no desenvolvimento do setor na maior economia da América Latina.

A Willis foi eleita como Corretora de Linhas Corporativas e Especiais e reconhecida como Empresa Altamente Recomendada na categoria Inovação em Corretagem com o WillPLACE, ferramenta online de colocação de seguros. Além dessa premiação, a corretora foi finalista em outras duas categorias: Provedor de Benefícios a Empregados e Corretora de Resseguros.

“Essa premiação reforça ainda mais o comprometimento da Willis com seus clientes, além de demonstrar que estamos no caminho certo em busca de novas soluções e produtos”, afirma Jose Otavio Sampaio, CEO Willis Brasil.



Ricardo del Castillo, da Willis e Roberto Barros, da LatAm



# ESCOLHA QUEM ESTÁ SEMPRE AO SEU LADO. **ESCOLHA AMIL.**

A AMIL É A MELHOR PARCEIRA DO CORRETOR.  
NÃO APENAS POR APRESENTAR SOLUÇÕES  
DIFERENCIADAS PARA TODOS OS TIPOS DE PÚBLICO.  
NÃO SÓ PELA QUALIDADE SUPERIOR, MAS, ACIMA  
DE TUDO, POR RESPEITAR E VALORIZAR VOCÊ SEMPRE.



LINHAS DE PRODUTO

*Blue • Medial • Dix • Dental*

ANS - Nº 306622

ANS - Nº 326305



## Allianz é premiada por iniciativa de educação financeira capitaneada por funcionários

*My Finance Coach (MFC) receberá o Prêmio LIF da Câmara de Comércio França-Brasil (CCFB), que promove práticas sustentáveis nas empresas*

**A**llianz venceu com o My Finance Coach (MFC) o 1º lugar na Categoria Público Interno do Prêmio LIF, cujo nome faz uma homenagem aos ideais da Revolução Francesa - Liberdade, Igualdade e Fraternidade, e é uma iniciativa da Câmara de Comércio França-Brasil (CCFB). O prêmio, que tem o objetivo de promover as práticas sustentáveis nas empresas, chega a sua décima terceira edição este ano.

O MFC é uma iniciativa de educação financeira e voluntariado corporativo, criada para ajudar a melhorar o nível de instrução financeira dos jovens e foi premiada pela UNESCO como Projeto da Década em Educação para o Desenvolvimento Sustentável. Além do Brasil, o MFC é também aplicado na Alemanha, onde foi criado, e Argentina, Indonésia, Malásia, Irlanda, Polônia, Inglaterra e Tailândia.

Para colocar o MFC em prática,

os colaboradores da Allianz recebem treinamento e, em dupla, ministram aulas em escolas públicas e particulares, para alunos de 10 a 14 anos, durante o horário de trabalho. Participam desde membros do Comitê Executivo a jovens aprendizes da companhia.

Todo o conteúdo foi desenvolvido por um comitê independente, formado por professores, especialistas em educação, cientistas e jornalistas. O material utilizado nas aulas é gratuito, livre de propagandas e logo de empresas e não há custo nenhum para as escolas, uma vez que o projeto é 100% financiado pela Allianz.

Em apenas seis meses, o MFC superou as expectativas: mobilizou mais de 10% dos colaboradores da companhia, alcançando o número de 154 voluntários. Dez escolas localizadas na Grande São Paulo já participaram, beneficiando mais de 2.300 alunos.



Colaboradores da Allianz Seguros que participam do My Finance Coach

### CAIXA APOSTA EM SEGUROS POPULARES PARA EMPRESAS

Pioneira no mercado de microseguros no Brasil, a Caixa Seguros aposta na popularização de produtos também no segmento empresarial. A companhia acaba de reformular seu seguro simplificado para pessoas jurídicas, o Fácil Empresarial, produto com foco em micros, pequenas e médias empresas.

As vendas do Fácil Empresarial cresceram 26% no primeiro semestre em relação ao mesmo período do ano passado. Para atrair ainda mais os pequenos e médios empresários e simplificar as vendas, a Caixa Seguros fez algumas mudanças para deixar o produto mais completo.

A seguradora passou a oferecer maior valor de indenização e facilidades na contratação, além de mudanças na estrutura dos contratos que permitem atender a novos segmentos. Empresas que antes optavam por contratar o seguro convencional poderão agora optar pelo simplificado.

São três opções de contratação. Os valores de indenização passaram, respectivamente, de R\$ 50 mil, R\$ 75 mil e R\$ 100 mil para R\$ 100 mil, R\$ 200 mil e R\$ 300 mil. O produto protege empresas contra incêndio, queda de raio, explosão, danos elétricos e roubo de equipamentos e mercadorias, além de oferecer outras coberturas.

#### COMO CONTRATAR

O Fácil Empresarial pode ser adquirido pelos telefones: 4020-6180 (capitais e regiões metropolitanas) ou 0800-601-8080 (demais localidades). Mais informações: [www.caixaseguros.com.br](http://www.caixaseguros.com.br)



**Experiência e expertise  
global no mercado de  
seguro aeronáutico**

## Seguro Aeronáutico AIG

Nossos escritórios estão estrategicamente localizados em toda parte do mundo para que, como uma das líderes do mercado no fornecimento de seguro aeronáutico, possamos atender nossos clientes em qualquer lugar do mundo. De operações privadas e executivas a operações de táxi aéreo e linhas aéreas, de operações de transporte aéreo de carga ao lançamento de satélites, a experiência da AIG em seguros para a indústria aeronáutica permite desenvolver soluções a longo prazo para praticamente qualquer risco relacionado a aviação.

Saiba mais sobre este produto em: [www.AIG.com](http://www.AIG.com)



### Prontos para o amanhã

Entre em contato com os nossos especialistas: (11) 3809 2170

Processo SUSEP: 005-00973/01

I – “A aceitação do seguro estará sujeita à análise do risco”;

II – “O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização”; e

III – “O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros, no site [www.susep.gov.br](http://www.susep.gov.br), por meio do número de seu registro

na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF”. Garantido por AIG Seguros Brasil S/A, CNPJ 33.040.981/0001-50

Seguros e serviços fornecidos por subsidiárias ou afiliadas da American International Group, Inc. As coberturas

podem não estar disponíveis em todas as jurisdições e estar sujeitas a políticas locais. Para mais informações, visite nosso site [www.aig.com](http://www.aig.com)

# Omint lança campanha publicitária

Convidados foram recepcionados pelos fundadores da Omint em evento no Jockey Club

**A**Omint, operadora de saúde líder no mercado de planos de saúde de alto padrão, reuniu no dia 15 de setembro, no Jockey Club de São Paulo, cerca de 700 convidados em coquetel para estreitar relacionamento com clientes corporativos, profissionais da saúde, corretores e promotoras de vendas, além dos demais stakeholders da empresa. O encontro proporcionou entre os presentes uma excelente oportunidade de networking e de vivência com a marca Omint, que é referência premium em saúde no Brasil.

O evento, que é realizado anualmente, também foi marcado pelo lançamento da nova campanha publicitária para 2014/2015. O destaque da campanha fica por conta de testemunhais de clientes individuais e corporativos e diretores de grandes corretoras contando experiências em que a Omint fez a diferença na vida das pessoas e trouxe resultados importantes para os negócios das empresas.



Da esq. para a direita: Cícero Barreto, Juan Carlos Villa Larroudet e André Coutinho

Os testemunhais contam com nomes de peso do cenário corporativo brasileiro. Os vídeos com estes testemunhais poderão ser vistos na homepage da Omint: [www.youtube.com/OmintBrasil](http://www.youtube.com/OmintBrasil). A criação e execução da campanha ficou a cargo da Lew'Lara.

Na ocasião, os mais renomados profissionais de saúde do País foram recepcionados pelo fundador

da Omint, o eng. Juan Carlos Villa Larroudet e seu filho Juan Carlos Villa Larroudet, além de toda diretoria da companhia formada por André Coutinho (diretor geral), Cícero Barreto (diretor comercial), Paulo Gagliardi (diretor financeiro), Caio Soares (diretor médico) e Marcelo Jacob (diretor da Clínica odontológica Omint).

## Brasilprev atinge R\$ 100 bilhões em ativos sob gestão

**A**Brasilprev Seguros e Previdência acaba de alcançar uma marca histórica: R\$ 100 bilhões em ativos sob gestão. A empresa, que celebrou 21 anos de fundação no dia 2 de agosto, registrou também neste ano 2 milhões de planos em sua carteira de clientes.

“Os movimentos sociais e demográficos e o aumento da consciência do investidor brasileiro da necessidade de poupança com foco no longo prazo, aliados à força de vendas do Banco do Brasil, principal canal de distribuição da Brasilprev, e a experiência global do Principal Financial Group no mercado de previdência,

têm colaborado para este cenário de crescimento”, comenta Miguel Cícero Terra Lima, presidente da companhia.

Cinco anos após sua fundação, em 1999, conquistou seu primeiro bilhão sob gestão, e foi evoluindo ao longo dos anos.



**Cristiana Lowndes**

Sócia-diretora  
comercial da  
MBS Seguros

Nenhum outro plano de saúde é tão fundamentado no cuidado, no respeito e na qualidade do atendimento como a Omint. É por isso que a Cristiana, responsável por benefícios e novos negócios na sua corretora, confia no plano que oferece para seus clientes. Ela sabe que empresas que valorizam o capital humano encontram na Omint a melhor parceira para oferecer atendimento personalizado, seguro e sem burocracia. Os produtos, a implantação e a gestão de contratos da Omint proporcionam a melhor solução médica e odontológica para os clientes e também para a Cristiana.

*Nenhum outro plano  
cuida tão de perto.*

**ANS - n.º 35966-1**

0800 726 4000 OU (11) 4004-4011  
CONSULTE SEU CORRETOR.



Prestígio é  
cuidar de você.

## Lojacorr entre as 500 empresas emergentes do Sul do País



Estamos novamente entre as 500 empresas emergentes do sul do Brasil.

POSICÃO	GRUPO/EMPRESA	SETOR	UF	VP* 2013 R\$ milhões	PATRIM. LÍQUIDO R\$ milhões	RECEITA BRUTA R\$ milhões	LUCRO LÍQUIDO R\$ milhões
801	801	Sita Transportes de Cargas S/A	PR	16,29	4,95	24,00	5,44
802	787	Com. de Alimentos Rio de Sul S/A	SC	16,12	3,33	17,97	5,38
803	803	Center Farmacêutica Finais S/A	PR	16,06	0,00	43,46	6,39
804	804	Balneario Selenite Iguaçu	PR	16,00	1,34	38,32	5,38
805	805	Lojacorr S/A Rede de Corretoras de Seguros	PR	16,00	0,00	30,10	10,75
806	802	União Empresarial Imobiliária UPI S/A	PR	15,81	6,78	16,81	6,07

Diogo Arndt Silva: “modelo de negócio está em sinergia com as necessidades do mercado”

A Lojacorr S.A. Rede de Corretoras de Seguros, está pelo segundo ano consecutivo, entre as 500 emergentes do Sul do País. O maior e mais completo ranking empresarial da Região Sul, promovido pela Revista Amanhã. A classificação revela indicadores de mil empresas, apontando as 500 maiores e as 500 emergentes do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Utilizando como única fonte os balanços oficiais publicados pelas companhias.

No ano anterior, a Lojacorr estava classificada em 840º, já neste ano saltou para a posição 805º. A Lojacorr teve faturamento em 2012 de R\$ 23,12 milhões e em 2013 passou a ser de

R\$ 31,13 milhões, representando um crescimento de 34,66%. Dessa forma é possível ver o desenvolvimento da empresa, sendo esse o resultado de muito trabalho do grupo.

O ranking 500 emergentes, tem foco na região Sul e o critério de classificação é um indicador conhecido como Valor Ponderado de Grandeza (VPG), Receita Bruta e Patrimônio Líquido. Para realização do ranking, também são analisados os balanços financeiros das empresas listadas, tanto demonstrações contábeis de grupos como de empresas individuais. Para Diogo Arndt Silva, vice-presidente da Lojacorr S.A., fazer parte do

ranking pelo segundo ano consecutivo é uma grande referência. “Mostra que nosso modelo de negócio está em sinergia com as necessidades do mercado e que nossa proposta de valor está sendo percebida pelos corretores e seguradores”.

O vice-presidente conta ainda, que por meio do salto de posição obtido pelo ranking, é notável a responsabilidade que a empresa tem. “Percebemos que temos uma grande responsabilidade, em continuar a busca por pontos de melhoria que gerem valor para nossos clientes, só assim poderemos continuar olhando o futuro com otimismo”, enfatiza.

## Icatu Seguros lucra R\$ 137 milhões no primeiro semestre

O grupo Icatu Seguros alcançou lucro líquido de R\$ 137,4 milhões no primeiro semestre de 2014. O patrimônio líquido da companhia atingiu R\$ 752,8 milhões no final do semestre, após distribuição de R\$ 50 milhões em dividendos. Já o faturamento da empresa atingiu R\$ 1,3 bilhão no semestre e a soma dos ativos sob administração chegou ao patamar de R\$ 13,8 bilhões.

Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros, destaca que a soma dos re-

sultados das operações de Seguros, Capitalização e Previdência Complementar alcançou R\$ 187,8 milhões, crescimento de 18% em relação ao semestre do ano anterior. “Os resultados do primeiro semestre são fruto de aumento de produtividade e de novos negócios. Temos investido em inovação de produtos e de ferramentas de venda e ampliado cada vez mais nossa presença regionalmente”, afirma.



Luciano Snel: “fruto de aumento de produtividade e de novos negócios”

# AO LADO DE UMA FAMÍLIA FELIZ TEM SEMPRE UM CORRETOR DE CONFIANÇA.

FOI GRAÇAS A PESSOAS COMO VOCÊ QUE, NESSES 118 ANOS,  
A SULAMÉRICA FEZ MUITA GENTE APROVEITAR O IMPREVISÍVEL  
COM TODA A TRANQUILIDADE.  
PARABÉNS PELO SEU DIA. E MUITO OBRIGADO.



UMA HOMENAGEM DA SULAMÉRICA A TODOS  
OS CORRETORES PELO SEU DIA.  
**12 DE OUTUBRO: DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.**

  
**SulAmérica**

A VIDA É IMPREVISÍVEL. E ISSO É MUITO BOM.



**E** mergir da postura passiva em que se encontrava nos últimos 20 anos, e posicionar-se entre as principais companhias se-

guradoras do mercado brasileiro é o mais novo desafio do estrategista Hyung Mo Sung à frente da Generali há pouco mais de dois meses. Com mais de 30 anos de experiência no mercado segurador, o executivo

assumiu – em 13 de agosto último – o cargo de CEO da Generali Brasil Seguros, subsidiária da italiana que chegou ao País em 1925. Na época, a companhia foi a primeira seguradora estrangeira a se instalar no Brasil.

# A reformulação da Generali sobre uma base de 90 anos

Resgate da identidade da companhia e reestruturação visam abocanhar quinto maior mercado

.....  
*Por Aurora Ayres*





Hoje, está presente em 20 Estados brasileiros, atuando com seguros de pessoas, patrimoniais e massificados.

Apesar de não figurar entres os maiores grupos brasileiros no levantamento da Superintendência de Seguros Privados (Susep), o Grupo Generali é uma das maiores companhias de seguro do mundo com € 66 bilhões de prêmios totais em 2013 e a maior seguradora no ramo Vida na Europa. Com 80 mil funcionários em todo o mundo e 65 milhões de clientes em mais de 60 países, o Grupo Generali ocupa posição de destaque na Europa Ocidental e vem conquistando lugar cada vez mais relevante na Europa Centro-Oriental e na Ásia.

Com presença tímida no Brasil nas duas últimas décadas, o Grupo pretende conquistar maior destaque por aqui e lança mão de uma política agressiva para alcançar um patamar superior à taxa do mercado nos próximos dois anos. O primeiro passo – de acordo com Hyung Mo Sung, novo presidente da subsidiária brasileira – é a consolidação das “placas tectônicas”, ou seja, a acomodação a partir da reestruturação pela qual vem

passando. A partir daí, será possível dar o segundo salto que é a melhoria dos processos em busca de maior eficiência operacional juntamente com a reorganização da área de RH. “Uma empresa sem alma não se estabelece”, diz, referindo-se ao material humano da companhia e ressaltando o “P” principal entre os três que compõem o mercado de Seguros: Produto (commodities), Processos (tempo) e Pessoas (diferencial). “As pessoas são o nosso diferencial. 70% dos nossos colaboradores estão conosco, em média, há dois anos. Não podemos ser um mosaico, o desafio para 2015 é a consolidação da cultura da Generali”.

O processo de crescimento no mercado brasileiro já vem sendo impulsionado pela carteira de automóveis. Para se ter uma ideia, de 2011 a 2013 houve um aumento de 186% no faturamento dessa carteira. “Este é um segmento nervoso. Queremos operar de forma sustentável. Temos que fazer a lição de casa da forma mais eficiente”, simplifica o economista. “Hoje, estamos em um avião turbo hélice, mas queremos voar a jato”, projeta o executivo que prepara a empresa para voos mais altos.

As estratégias partem do fortalecimento dos multicanais e suas dinâmicas diferenciadas para cada tipo de seguro. O portfólio de produtos e serviços é amplo, tanto para pessoas físicas quanto para empresas de todos os portes. Nas linhas individuais: auto, residência e náutico. Nas linhas corporativas: auto frota, vida em grupo e acidentes pessoais coletivos; educacional coletivo, pós-vida; empresarial; hotéis e pousadas; comércio e serviços; transportes, equipamentos; risco de engenharia, e responsabilidade civil.

Hyung – que atuou em altos cargos de diversas empresas renomadas do setor, – ressalta que o preço competitivo não deve ser o único diferencial a ser oferecido por uma seguradora, mas a relação de parceria a longo prazo e a forma de atendimento devem contar pontos na hora de se pensar: por que escolher a Generali? O potencial de crescimento da companhia é fantástico, comenta o executivo, levando uma mensagem aos corretores: “convido o corretor a construir conosco a Generali do futuro. Venham nos ajudar a escrever a história da Generali no Brasil!”.

## ESTRATÉGIA COMERCIAL

A diretora executiva comercial Claudia Papa, completou recentemente dois anos à frente da área comercial da Generali. Responsável pelo Brasil, tem sob sua gestão seis diretorias regionais, 35 filiais e Genacs que atendem a mais de cinco mil corretores. Neste período, participou ativamente da trajetória de crescimento empreendida pela gigante italiana de seguros no Brasil, tendo o aumento da capilaridade da empresa e o desenvolvimento de novas regiões geográficas como um dos mais importantes pilares da estratégia comercial.



Novas e importantes regiões foram abertas e contam com a presença da Generali, como as regiões Norte e Nordeste, os estados de Santa Catarina, Espírito Santo e interior de Minas Gerais, Rio Grande do Sul e São Paulo.

O princípio fundamental é realizar parcerias sólidas com os corretores de seguros, com diversidade no portfólio, agilidade e qualidade na prestação de serviços. A política de portas abertas e o bom relacionamento tradicional com os corretores é uma marca da Generali, e o que permitiu o crescimento da empresa.

Inicialmente, os seguros de frotas e automóvel individual foram o cartão de visita da companhia, mas os planos agora são de diversificação do mix de produtos. O desenvolvimento dessa carteira já começou: a Generali tem crescido solidamente nos seguros de transportes e está pronta para ampliar sua participação em seguros corporativos patrimoniais, de responsabilidades e benefícios, tanto no segmento de pequenas e médias empresas, quanto em grandes riscos.

Por meio dessa estratégia, a Generali subiu 12 posições conforme dados da Susep, passando de 29º para 17º, em junho de 2014. “Temos uma equipe extremamente qualificada em Riscos de Engenharia, Nomeados e Operacionais e uma estrutura ágil para atuação

no segmento middle market de seguros empresariais, com produtos diferenciados para responsabilidade civil e equipamentos”, afirma Claudia Papa.

No segmento de Vida e Benefícios, a Generali tem se destacado por sua atuação junto às empresas multinacionais, brasileiras e estrangeiras. Através do GEB, Generali Employee Benefits, a gigante italiana oferece uma gama de coberturas e serviços em mais de 100 países de todo o mundo, que possibilita aos clientes todas as vantagens de operar com o maior pool mundial de benefícios. “O GEB permite que o cliente concentre os seguros de benefícios de todas

as suas operações globais em uma única seguradora, trazendo ganho de escala, uniformidade e praticidade e é uma excelente ferramenta para nossos corretores blindarem suas carteiras, pois seus concorrentes não encontrarão soluções semelhantes em diversos países, dificultando a troca”, explica.

“Além do GEB, a Generali tem em seu portfólio um produto específico para pequenas e médias empresas, totalmente digital, desde a sua contratação até as movimentações mensais; e o produto tradicional de Seguro de Vida, sempre com a garantia do líder europeu no segmento e 5º maior grupo segurador do mundo”, destaca Claudia Papa.

### HISTÓRIA DA GENERALI NO BRASIL

*Desde sua chegada ao Brasil, a experiência e o profissionalismo do Grupo inovaram as operações no jovem mercado segurador brasileiro. Nos seguros do ramo Vida, em especial, a Generali tornou-se modelo para muitas seguradoras.*



# COMPLIANCE:

## ferramenta essencial para gerir controles internos

*Mercado segurador brasileiro vive transição para absorver cultura voltada para a sustentabilidade e continuidade dos negócios*

Por Gabriel Vars

O segredo é a alma do negócio... Ou era, segundo o livro Controle Interno e Gestão de Riscos

no Mercado Segurador Brasileiro – Conceitos, Regulamentos, Práticas e Auditoria, de Assizio Oliveira. Atualmente, o setor de Seguros no Brasil passa por uma fase diferente, um momento onde esse conceito é substituído por outro mais responsável, eficaz

e consciente: a transparência toma o lugar do segredo, transformando-se na mais importante ferramenta para o sucesso do negócio. Com essa ideologia aplicada cada vez mais desde a publicação da Circular Susep nº 249, de 20 de fevereiro de 2004,

# Corretor, obrigado por nos ajudar a escrever a nossa história.

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.

E, neste ano, comemoramos também os 50 anos de Regulamentação da Profissão de Corretor de Seguros. Uma homenagem da Bradesco Seguros.



Bradesco  
Seguros



AlmapBBDO



PATROCINADOR  
OFICIAL

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708  
Ouvidoria: 0800 701 7000  
bradescoseguros.com.br



@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros



**Bradesco Seguros**

É melhor ter.



Solange Beatriz: “áreas de controles internos são essenciais para o sucesso do negócio”

várias questões são levantadas e estudadas. Explicar o que é Compliance, suas definições, funções e porquê deve-se utilizá-la tornou-se algo de extrema importância para o controle de riscos internos e a regulamentação de seguros. Visto a complexidade deste processo, a CNseg busca ajudar as empresas nessa transição com cursos e seminários, apoiada pela Escola Nacional de Seguros (ENS).

Ministrado no World Trade Center – SP, a oitava edição do Seminário de Controles Internos, Auditoria e Gestão de Riscos abordou o tema “Afim, o que é Compliance e qual a sua importância para o Sistema de Controles?” e seus diversos vértices, com palestras explicativas aplicadas por profissionais e executivos extremamente gabaritados e conhecedores do assunto.

“Nosso objetivo é fomentar a troca de experiência e conscientizar que as áreas de controles internos são essenciais para o sucesso do negócio”, afirmou Solange Beatriz Palleiro Mendes, que apresentou o presidente da CNseg, Marco Antonio Rossi.

Os palestrantes presentes na abertura do evento discursaram sobre a importância de disseminar o conhecimento em seguros, levando assim a uma evolução dos processos de controle interno, atingindo, portanto, a excelência almejada e adequando-se às normas prescritas pela Susep. Os convidados ainda ressaltaram que não se constrói um mercado sólido caso não haja uma regulamentação aplicada a todos, e que é necessário criar uma cultura de Compliance.

O objetivo principal dessas regulamentações é conscientizar quanto aos riscos que a empresa pode enfrentar, determinando assim maneiras de supri-las com a criação de políticas e estratégias para enfrentar esses momentos de crise.

---

#### CONTROLE INTERNO, GESTÃO DE RISCOS E COMPLIANCE

---

A globalização da economia e a internacionalização de padrões de negócios são necessidades atuais do mercado. Hoje em dia, não é raro fusões entre companhias brasilei-

ras e estrangeiras. Para garantir a transparência dos negócios e o retorno justo dos investimentos aos beneficiários, investidores e colaboradores, diversas entidades e comitês reuniram-se e celebraram acordos e diretrizes com o objetivo de emitir recomendações e boas práticas sobre as organizações, funcionamento e supervisão dos negócios. Dessas reuniões, algumas premissas foram acertadas, entre elas, alguns processos que as empresas do mercado segurador brasileiro precisam desenvolver e acompanhar.

Um desses processos é o Controle Interno, que atualmente constitui fatores que produzem resultados seguros, positivos e diminuem os riscos para as empresas, garantindo normalidade nos negócios e assegurando que tudo seja feito com qualidade desde o início dos processos. Resumidamente, é formado pelas ações que definem a forma como as atividades devem ser realizadas, considerando as estratégias e linhas de negócios da companhia.

Já a Gestão de Riscos deve ser encarada como uma ferramenta para alinhar os possíveis eventos que possam afetar positiva ou negativamente a empresa e indicar qual a melhor forma de respondê-los. Um processo interno e contínuo para permitir a manutenção do equilíbrio e crescimento do negócio, proporcionando certa segurança.

Por último, temos a área responsável pelo Compliance, cujo termo é derivado do inglês *to comply with* e significa “estar em conformidade com”, que pode ser entendido como conjunto de diretivas que se aplica a todas as empresas de seguros ou resseguros com o objetivo de supervisionar, regulamentar e proteger adequadamente os tomadores de benefícios, assegurando o desenvolvimento correto das atividades do ramo e a conformidade dos seus produtos e serviços.

Voltado para a sustentabilidade e continuidade dos negócios, Compliance, tema central de todas as palestras ministradas no seminário, é uma real melhoria na gestão, além de remeter a uma excelente administração e uma boa visibilidade no mercado. Esse conjunto de ações não é apenas para atender ao regulamento, mas para proteger o capital das empresas, assessorar os órgãos de administração das companhias e avaliar as repercussões e modificações que podem ocorrer no mercado.

Para estar atualizada e de acordo com as normas, sabendo o que a empresa pode ou não fazer em uma situação de risco, a área de Controle Interno deve acompanhar os processos de melhorias de todas as áreas, e comunicá-las caso haja uma nova regulamentação ou diretriz que venha a impactá-la diretamente. Quando necessário, a área em questão recebe auxílio da Gestão de Riscos no desenvolvimento e na execução dos planos de ação. Por fim, o Compliance da companhia acompanha todo o processo, assegurando resultados positivos e mitigando riscos (atuais ou futuros).

Políticas específicas para cada área e sua aplicabilidade também devem ser estudadas durante todo o processo. O Monitoramento e Auditoria Interna ganham muita importância nessa fase pela qual o mercado segurador brasileiro passa, e aquelas empresas que já possuem uma boa gestão interna já estão à frente.

Grande parte das companhias já se adequou aos regulamentos determinados pela Susep e tem um desenvolvimento positivo na busca por atingir as normas propostas, porém ainda há muito a ser feito. O ambiente regulatório no mercado segurador vem se fortalecendo, principalmente com as novas diretrizes e o mais importante agora é estudar bem as

novas regulamentações e aplicá-las corretamente. Os controles internos, combinados com a Gestão de Riscos e o Compliance proporcionam maior segurança para as operações e, por consequência, aos consumidores.

São importantes mudanças nos regulamentos e na legislação, onde a própria empresa será capaz de determinar sua capacidade de enfrentar riscos, favorecendo-se no mercado pela transparência e garantia de entrega de resultados. Entra em questão, agora, o trabalho dos órgãos reguladores, publicando diretrizes e guias para aplicação das normas nas empresas do mercado de forma abrangente e clara para que essa regulamentação possa ser seguida e aplicada em qualquer companhia do mercado.

Segundo Rafael Kozma, gestor da Área de Riscos do Grupo Porto Seguro, esse é um ponto delicado, pois mitigar os riscos e geri-los é um desafio, visto que o processo de regulamentação ainda está em andamento. Historicamente, o mercado sabe que as normas e diretivas impulsionam a melhoria de controles e processos internos, trazendo ferramentas e melhorias, porém, como todo processo, há uma fase de “adaptação”.

Todas as normativas (aplicadas ou ainda estudadas) geram uma oportunidade para gerir melhor as empresas, e é importante a participação de todos durante essa fase. Regular e incorporar sistemas de boa gestão são processos lentos e que precisam ser claramente abordados e explicados. Uma cultura de Compliance precisa ser criada, transformando a transparência e a padronização dos processos pilares base para todos os negócios dentro do mercado segurador. “A educação transforma o homem e o homem transforma o mundo”, arrematou Angélica Carvalho, técnica da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), ressaltando a importância das discussões sobre o tema.

## PARABÊNS!

***Dia do Corretor de Seguros  
12 de Outubro***

Como peça chave para o sucesso dos negócios, o Corretor de Seguros hoje é mais do que um interlocutor entre as seguradoras e seus beneficiários. Indispensável em diversos casos, seu papel é cada vez mais importante, e o seu reconhecimento deve ser exaltado.

Dedicação, prestatividade, boa conduta e profissionalismo são algumas características essenciais para o profissional e também motivos de prestígio. Por isso, a Editora PubliSeg aproveita o clima de felicitação e reconhecimento que o mês de outubro traz e agradece a imensa ajuda dos Corretores de Seguros para o bom funcionamento do Mercado Segurador.

Gostaríamos de aproveitar a data para fazer um pequeno questionamento aos corretores do mercado: o quão sustentável é o seu trabalho? Reflita sobre a pergunta e aguarde, teremos novidades para o próximo ano!

***PARABÉNS CORRETORES!***

***EDITORA PUBLISEG***



# Plano Nacional de Segurança Hídrica

## A Agência Nacional de Águas busca definir as principais estruturas hídricas do Brasil

Por Mayara Simeão

A Agência Nacional de Águas (ANA), por meio do Plano Nacional de Segurança Hídrica (PNSH), apresentou propostas e ações referentes ao abastecimento e atividades produtivas, em sua sede localizada em Brasília (DF).

O estudo analisa os usos setoriais da água sob a ótica dos conflitos pelo recurso – existentes e potenciais – e dos impactos na utilização da água em termos de quantidade e qualidade. “Antes, achávamos que apenas a gestão era suficiente em infraestrutura hídrica. Hoje, com as grandes secas no Nordeste brasileiro, percebemos a necessidade de termos um trabalho eficiente na gestão, mas também termos um bom planejamento da segurança hídrica”, afirmou o ministro da Integração Nacional, Francisco Teixeira.

Na ocasião, o ministro definiu as intervenções estruturantes do País na área de Recursos Hídricos, como: barragens, sistemas adutores, canais e eixos de integração. Segundo o estudo - fruto da parceria entre a ANA,

o Ministério da Integração Nacional e o Banco Mundial, no âmbito do Programa de Desenvolvimento do Setor Água (Interáguas) - as obras devem ter caráter estratégico, sustentabilidade hídrica, relevância regional e operacional. As ações também devem contribuir para redução dos riscos associados a eventos críticos nas áreas mais vulneráveis. A questão das secas também foi abordada, principalmente por ser um assunto atual, como vêm acontecendo no Estado de São Paulo. Essas iniciativas estão previstas para o ano de 2020.

A ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira, que esteve presente na apresentação do Plano, comentou sobre o olhar do brasileiro para a situação hídrica: “estamos hoje, com este Plano, falando de uma identidade política para o tema da água. Brasileiro tem pouquíssima consciência sustentável sobre as águas, pela falsa ideia de abundância, que existe, mas não é justa. Existe o desafio de traduzir essa abundância em qualidade de vida.”

O PNSH estabelece 2035 como prazo para o alcance das intervenções propostas pelo estudo, que visa a integrar as políticas públicas do setor de Recursos Hídricos.

### SEGURANÇA HÍDRICA

A segurança hídrica considera a garantia da oferta de água para o abastecimento humano e para as atividades produtivas em situações de seca, estiagem ou desequilíbrio entre a oferta e a demanda do recurso. Além disso, o conceito abrange as medidas relacionadas ao enfrentamento de cheias e da gestão necessária para a redução dos riscos associados a eventos críticos (secas e cheias).

### INTERÁGUAS

O Plano Nacional de Segurança Hídrica (PNSH) é uma das ações do Programa de Desenvolvimento do Setor Água (Interáguas), uma iniciativa do Brasil para aperfeiçoar a articulação e a coordenação de ações no setor de recursos hídricos. O Interáguas também busca criar um ambiente em que os setores envolvidos com a utilização da água possam se articular e planejar suas ações de maneira racional e integrada, o que pode contribuir para o fortalecimento da capacidade de planejamento e gestão do setor, especialmente nas regiões menos desenvolvidas do País.

Lado a lado com você,  
é possível alcançar conquistas  
cada vez mais altas e avistar objetivos  
cada vez maiores.

12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros. Parabéns!



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

# Mutual Fiança Locatícia é destaque na grande mídia e em premiações do mercado



**E**m linha com a alta do segmento de locação de imóveis, o Mutual Fiança Locatícia tem ganhado projeção na grande mídia e se mantém em destaque também nas premiações do setor. É assim que o produto, indicado como melhor opção do mercado pela revista Dinheiro & Direitos, editada pela Associação Brasileira de Defesa do Consumidor, ganhou espaço em recente reportagem da Folha de S. Paulo.

“A abordagem do jornal de maior credibilidade do País contemplou a Mutual Seguros como companhia que pretende ampliar a operação da carteira de Fiança Locatícia, assim como outras seguradoras que operam com o ramo, reforçando que, de acordo com pesquisa do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo, com 341 imobiliárias, 21% dos aluguéis na ca-

pital paulista têm como garantia o seguro fiança”, conta a superintendente da Mutual Seguros, Claudia Zalaf.

Ela lembra que a Folha prevê massificação do produto, tendo em vista que a competição é crescente e existe a possibilidade de tarifação cada vez mais atraente para os inquilinos. “Diante da dificuldade de conseguir fiador ou fazer depósito de caução, a tendência é que os consumidores não apenas reconheçam as vantagens do produto, mas passem a buscar e a comparar preços e benefícios entre as opções disponíveis, de modo que a Mutual, nesse contexto, oferece agilidade na contratação e preços acessíveis”, acrescenta.

A executiva também aponta a projeção do produto nas premiações do setor. O Clube de Corretores de Seguros da Mata Atlântica, por exemplo, elegeu o Mutual Fiança Loca-

tícia como o melhor do mercado, conferindo o Prêmio Visão 2014. Já a **Revista Seguro Total** premiou a Mutual Seguros, por meio do Troféu Gaiivota de Ouro 2014, com o case “Excelência na Emissão de Fiança Locatícia”.

Vale lembrar que, depois de entregues os documentos necessários para análise cadastral, a companhia tem 24 horas para finalizar a aceitação da proposta. Além da cobertura básica de pagamento do aluguel em caso de inadimplência, é possível contar com planos que protegem o segurado para os casos de despesas com pintura interna e externa, danos ao imóvel, pagamentos do condomínio mensal, IPTU e contas de água, luz e gás canalizado, assim como multas por rescisão amigável.



Claudia Zalaf: “agilidade na contratação e preços acessíveis”



# TOME AS DECISÕES CERTAS PARA SUA EMPRESA.

Começando pelo seguro.



## A Seguros Unimed acompanha de perto a evolução dos riscos e necessidades de proteção.

A Responsabilidade Civil está presente em toda atividade humana, profissional, empresarial e na prestação de serviços. Atos involuntários podem causar prejuízos e danos às pessoas, e afetar o patrimônio dos profissionais, executivos, instituições e terceiros.

O Seguro de D&O e Seguro de Responsabilidade Civil Profissional foram desenvolvidos especialmente para garantir a sua tranquilidade e proteção do seu patrimônio.

Para mais informações, procure o seu corretor ou entre em contato conosco.  
[www.segurosunimed.com.br](http://www.segurosunimed.com.br)

Conectados  
para cuidar  
de você





# Corretor de seguros: a estrela do Conec



## Em sua XVI edição, o evento tradicional do mercado de seguros, foca em empreendedorismo e cenário econômico

O Conec é o maior congresso de corretores de seguros realizado no mundo. A XVI edição deve contar com cerca de seis mil participantes, sendo cinco mil corretores de seguros congressistas de todo o Estado de São Paulo, além de caravanas vindas de outros cantos do País. Ao assumir a gestão do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) em maio último, Alexandre Milanese Camillo recebeu a missão de promover o evento, com diversas adequações a serem feitas nesta edição. A partir de levantamentos do que havia sido feito e do que precisava evoluir, a equipe do Sincor preparou um congresso com uma significativa redução de custo e sem perder em conteúdo.

O tema deste ano, “Pilares de um Novo Tempo”, representa os quatro pilares do programa de gestão 2014-2018, que englobam todas as ações planejadas de forma participativa com os corretores de seguros. São eles: Negócios do Corretor de Seguros, Divulgação da Importância do Corretor de Seguros e do Sincor-SP; Benefícios que atendam às necessidades e Eficiência da Gestão do Sincor-SP. O cenário político e econômico para os próximos anos rege o conteúdo de palestra prevista na programação do evento, trazendo também uma perspectiva do futuro do setor.



Alexandre Camillo do Sincor-SP

A grade é extensa: são 24 palestras, entre técnicas e motivacionais. O foco este ano é o aprimoramento do corretor de seguros. As palestras reunirão especialistas de diversas áreas e cases de sucesso, com apresentações simultâneas em três auditórios. É assim que o conteúdo contempla assuntos de alta relevância para os corretores de seguros de todo o País, incluindo tecnologia e internet, gestão, marketing, ética e liderança, entre outros. Painéis abordam temas e polêmicas atuais, palestras e debates com os parceiros seguradores, discutem assuntos do relacionamento cotidiano com os corretores de seguros.

Há também as apresentações sobre os ramos de seguros, para quem se interessar sobre cada assunto conhecer e ouvir especialistas, além das palestras motivacionais e de reflexão para impulsionar as vendas e outros aspectos da vida do corretor de seguros. “Teremos uma das melhores grades de palestras. Essa foi nossa

principal mudança, privilegiamos muito mais o conteúdo, nossa preocupação não foi trazer os palestrantes mais famosos (teremos isso, inclusive), mas a grande sacada foi abordar temas que despertem o real interesse dos corretores de seguros e os mantenhamos nos auditórios de palestras” frisa.

Camillo ressalta que o corretor de seguros é um verdadeiro empreendedor em sua atuação independente na intermediação dos contratos de seguros. “Participar do Conec é um investimento em sua qualificação e seu negócio, portanto, com a categoria cada vez

mais madura, o corretor de seguros tem a consciência do valor dos ensinamentos passados e costuma anotar os principais pontos, bem como guardar contatos e cartões de profissionais com quem se relaciona durante o evento para realmente colocar em prática tudo o que foi dito”, diz o presidente do Sincor-SP, frisando que o sindicato permanece trabalhando para disponibilizar a manutenção de toda essa atualização adquirida, por meio de cursos, fóruns especializados, relacionamentos etc.

“O corretor de seguros é quem tem a proximidade com o cliente, o que nos dá a melhor capacidade de entender suas necessidades, criar soluções, prospectar e atrair novos compradores, impulsionando nossa indústria, que é tão importante para a sociedade”, salienta Camillo. É uma das atividades econômicas mais antigas do mundo, que acompanhou o mercantilismo desde seus primórdios e se tornou cada vez mais necessária

na medida em que se consolidou o capitalismo. E assim será sempre, seguindo o avanço da humanidade e o seu desenvolvimento socioeconômico. “Para ser eficiente em nossa profissão, é importante: perceber para onde o mercado e os clientes estão se direcionando e acompanhar as tendências; planejar e acompanhar o desempenho da corretora; ter visão clara de onde se quer chegar; ser persistente e não desistir dos objetivos; administrar todas as áreas da empresa; ter habilidade para liderar e desenvolver a equipe de colaboradores; saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos; e estar sempre disposto a inovar”, ensina Camillo.

---

#### NOVIDADES

---

Todo ano o Conec apresenta novidades e, por acontecer sob nova gestão do Sincor-SP, o congresso apresenta, além da rica grade de palestras e de uma feira de exposições, espaços com outras atrações, como o Espaço Mulher, com apresentações voltadas ao público feminino, além de várias outras inovações.

Esta edição terá uma especial grade abrangente de palestras e debates voltados à discussão de questões relevantes ao setor de seguros. Paralelamente ao evento, acontece a Exposeg - a feira de negócios mais importante do setor - com a exposição das maiores seguradoras do Brasil. No local, os corretores de seguros podem ter acesso direto às empresas, tomar conhecimento de novos produtos, além de estreitar seu relacionamento com as companhias.

O evento traz nova ação social apoiada pelas principais entidades do mercado de seguros, cujo objetivo é arrecadar recursos financeiros para serem doados a instituições de caridade.

Imagine que ele bate no carro do seu cliente.  
Para que discutir por isso, né?

PATRIARCA

Processo Susep: 15414.001197/2004-41. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

HDI Bate-pronto. Um centro de atendimento  
que libera em minutos o conserto do carro.  
Com a HDI, seu cliente economiza até tempo.

**HDI**

Seguros

É de bate-pronto.

[www.hdi.com.br](http://www.hdi.com.br)

# PROGRAMAÇÃO DO XVI CONEC

## Quinta-feira 09 de outubro de 2014

19h30 – *Universo Casuo*

20h30 - *Solenidade de Abertura*

21h30 - *Abertura da Exposeg*

## Sexta-feira 10 de outubro de 2014

### 09h às 10h30

*Auditório 1 – Cenário político e econômico para o Brasil no próximo governo*

*Auditório 2 – Força da cadeia produtiva*

*Auditório 3 – Sucessão com sucesso*

*Coffee Break*

### 11h às 12h30

*Auditório 1 – Visão do mercado de seguros no novo cenário*

*Auditório 2 – Transformando dificuldades em oportunidades*

*Auditório 3 – Tecnologia a serviço da gestão de vendas*

*Almoço*

### 14h às 15h30

*Auditório 1 – Canais eletrônicos: inovação & criatividade*

*Auditório 2 – Automóvel: vender mais x obstáculos operacionais*

*Auditório 3 – RC: o forte da minha corretora de seguros!*

*Coffee Break*

### 16h às 17h30

*Auditório 1 – Desafios do Marketing*

*Auditório 2 – Gestão empresarial da corretora de seguros*

*Auditório 3 – Corretor de seguros empreendedor*

### 20h30

*Show – Demônios da Garoa - Anhembi*

## Sábado 11 de outubro de 2014

### 09h às 10h30

*Auditório 1 – Ética & liderança*

*Auditório 2 – Soluções societárias para corretoras de seguros*

*Auditório 3 – Sucesso na Vida*

*Coffee Break*

### 11h às 2h30

*Auditório 1 – “Ponto Com”... Ponto Quem? Ponto Como?*

*Auditório 2 – Como anda a saúde no Brasil*

*Auditório 3 – Certificação digital*

*Almoço*

### 14h às 15h30

*Auditório 1 – É difícil vender*

*Auditório 2 – Construindo nosso ambiente de negócios*

*Auditório 3 – Saúde é o que interessa*

*Coffee Break*

### 16h às 17h30

*Auditório 1 – Universo do corretor uma história de superação*

### 18h às 19h

*Auditório 1 – Solenidade de encerramento*

### 21h

*Show - Só pra Contrariar – Expo Barra*

*Funda*

# Mongeral Aegon.

Parceira do corretor também na internet.



Proximidade para a Mongeral Aegon é estar disponível para clientes, corretores e parceiros, fisicamente ou na internet. Pensando nisso, somos a primeira seguradora a disponibilizar uma página personalizada para nossos corretores parceiros que funciona como uma ferramenta de venda e relacionamento com o cliente. Acesse o QR-Code ao lado e assista ao vídeo de quem já é parceiro da Mongeral Aegon.



Entre em contato conosco e saiba como se tornar um corretor parceiro.  
[www.mongeralaegon.com.br](http://www.mongeralaegon.com.br)

**MONGERAL AEGON**

*Construa seu amanhã*

# Resumo do Objetivos e Benefícios do Simples Nacional

Por Affonso d'Anzicourt

O Simples Nacional foi instituído pela Lei 9.317/96 com o objetivo de simplificar o recolhimento dos tributos e contribuições podendo abranger os tributos devidos aos Estados e Municípios, além dos tributos federais, aonde posteriormente veio a ser substituído pela Lei Complementar nº 123, e agora com maior abrangência por meio da Lei Complementar 147, do qual foi instituída com o objetivo de estabelecer normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensados às micro e pequenas empresas, tais como: apuração e arrecadação dos tributos mediante regime único de arrecadação, inclusive as obrigações acessórias; acesso ao crédito e ao mercado; cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias.

Os benefícios oriundos do Simples Nacional são diversos, mas podemos destacar a geração de emprego com a redução dos encargos previdenciários, redução da carga tributária e forma simplificada no recolhimento dos tributos..

Numa empresa no regime comum de tributação tem que apurar e recolher aos cofres públicos separadamente cada tributo e contribuições, seja ele Federal, Estadual ou Municipal, gerando assim uma guia de recolhimento da COFINS, PIS, CSLL, IRPJ, ISS e ICMS, e ainda a apuração/cálculo desses tributos e declarações acessórias tais como DCTF, EFD, SPED CONTABIL etc., muitas das vezes mensais para cada um desses Tributos e Contribuições. Esta situação é referente a maioria das empresas brasileiras, mas há ainda



situações empresariais mais complexas, como exemplo de empresas que pagam IOF, CIDE dentre outras obrigações.

Já uma empresa optante Pelo Simples Nacional, todos os impostos são arrecadados numa única guia de recolhimento (DAS) tendo como base da apuração do tributo e contribuições o faturamento, do qual incide uma alíquota progressiva de acordo com o faturamento.

No caso específico do Corretor de Seguros, as alíquotas do simples iniciam em 6% sobre o faturamento e ir até 17,42%, agora caso concreto. O faturamento máximo de uma empresa optante pelo Simples Nacional é de R\$ 3.600.000,00. Um segundo ponto que merece ser destacado em relação ao custo de uma empresa optante pelo Simples Nacional é a parte trabalhista e previdenciária.

Numa empresa pelo regime normal existem duas formas de cálculo das contribuições previdenciárias. Uma é que as empresas além de pagarem o salário do empregado têm que recolher a previdência social algo

em média de 26,2% parte patronal a mais sobre o salário dos empregados aos cofres Públicos.

A opção pelo Simples Nacional será mais vantajoso para empresas que ficarem enquadradas entre os limites estabelecidos na tabela que demonstra o faturamento e alíquotas, pois terão além da dedução dos encargos trabalhistas e tributário a possibilidade de gerar mais emprego. A expectativa do Governo Dilma com a Lei Complementar 147, é que ela faça gerar aproximadamente 9 milhões de empregos, incentivando também o crescimento das micros e pequenas empresas.

Portanto, o Corretor de Seguros poderá constituir sua sociedade podendo ser na forma Simples, Simples Limitada ou uma EIRELI – Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, apenas o corretor de seguros, não sendo necessário mais sócio, ou mesmo transforma a sociedade já existente em EIRELI. Este ultimo tipo de empresa, os interessados encontram no site da Fenacor – [www.fenacor.org.br/dawnlod/eireli.pdf](http://www.fenacor.org.br/dawnlod/eireli.pdf) a sugestão de contratos de constituição, legislação etc.

Lembramos ao Corretor Pessoa física que este é o momento de constituir sua sociedade e de crescer pois levando em conta uma receita mensal de R\$15.000,00, o mesmo pagaria ou seria retido na fonte a titulo de imposto de renda o valor mensal de R\$ 3.298,85.

*\* Dr. Affonso D'Anzicourt é Professor e Palestrante da Escola Nacional de Seguros, é Contador, Advogado, pós-graduado em Direito Tributário e Legislação e especialista em Direito Societário e Tributário. Exerce as funções de consultor Contábil/Tributário como executivo responsável pelo Grupo Audicent Assessoria e Consultoria Empresarial.*

Um mercado de sucesso  
é construído por  
grandes parcerias!



12 de outubro - Dia do Corretor de Seguros. | 20 de outubro - Dia do Securitário.

Homenagem da Escola Nacional de Seguros  
aos Corretores e Securitários.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

[www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br)

## CVG homenageia titular da Susep



Dilmo Moreira entrega placa a Roberto Westenberger

A presença do superintendente da Susep Roberto Westenberger em almoço do CVG-SP, realizado recentemente no Terraço Itália, atraiu público recorde ao evento e a participação de diversas autoridades do setor. Westenberger compareceu ao almoço especialmente para receber o título de sócio honorário do CVG-SP, honraria prevista no estatuto na entidade para ser concedida ao titular da autarquia. Dilmo B. Moreira explicou o objetivo de conagração do almoço e de cumprimento do estatuto. “Como atuário, diria que a Susep nunca esteve em tão boas mãos”, afirmou Dilmo. Westenberger revelou que se prepara para uma curta gestão, preocupando-se mais em adiantar o trabalho para o seu sucessor.

## Vice-presidente da SulAmerica na UCS

A União dos Corretores de Seguros (UCS) abriu suas portas para receber Matias Ávila, vice-presidente da SulAmerica Seguros acompanhado pelo diretor comercial Luciano Lima e equipe que, na 5ª edição 2014 do já consagrado “Trocando Ideias”, abordaram sobre “A Estratégia da SulAmerica para o mercado de São Paulo”, seu projeto de expansão e novos produtos. Na ocasião, foram apresentados e discutidos os projetos “2ª turma estagiários UCS” e “Aprendendo a Pedalar”, “Conquista histórica do enquadramento da categoria na tabela III do Simples Nacional”, e a diplomação de novos associados fortalecendo ainda mais os quadros da instituição.



“Trocando Ideias” reúne representantes do setor

## APTS promove palestra sobre perícia atuarial

A Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) promoveu no dia 10 de setembro, a Palestra do Meio-Dia sobre o tema perícia atuarial. Magali Zeller, atuária e consultora na AT Service, se encarregou de apresentar a palestra “Perícia Atuarial – quando e como usar”, abordando os conceitos de perícia atuarial e assistente atuarial; prova pericial e o desenvolvimento do trabalho nessa área. Segundo Magali, a perícia atuarial pode ser usada como ferramenta de gestão e acompanhamento de litígios na área de Seguros, auxiliando no esclarecimento de juízes sobre questões que envolvam cálculos atuariais.



Magali Zeller: perícia atuarial pode ser usada como ferramenta de gestão

# Assessorias de SP representam 25% da produção da Tokio Marine

O presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, foi o palestrante do evento promovido em setembro, pela Aconse-SP. O executivo destacou alguns desafios para a atuação do canal assessoria. De acordo com Ferrara, no período entre julho de 2013 e junho de 2014, o canal apresentou um crescimento de 10%, com prêmios de aproximadamente R\$ 185 milhões. “Quando olhamos o canal assessoria, especificamente em São Paulo, cresceu 10% e representa 25% da produção total da região”, comentou Ferrara.

Os seguros de automóvel representam 30% da produção dos corretores de assessorias, seguido de 23% da carteira de riscos diversos massificados, 9% para produtos pessoa jurídica, e 8% em seguros de pessoas. “O fato de as assessorias representarem 25% da pro-



Executivos da Tokio Marine e da Aconse-SP

dução da Tokio em São Paulo é um exemplo da relevância desse canal para a seguradora. Isso nos impulsiona a incentivarmos os corretores de

assessorias para o aumento de produção e também à diversificação de carteiras”, disse o presidente da Aconse-SP, Jorge Teixeira Barbosa.

## Diretoria do CCS-SP é eleita por aclamação

Em Assembleia Geral realizada em setembro, a chapa única liderada pelo atual mentor Adevaldo Calegari foi eleita para seguir no comando do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) pelo próximo biênio. Além de Calegari, permanecem na diretoria o secretário Evaldir Barboza de Paula, o tesoureiro Paulo Bosísio e a presidente da Junta Fiscalizadora Luciana Ferreira. Completando o número de membros da Junta Fiscalizadora, a diretoria do CCS-SP ganhou o reforço de dois novos nomes: André Julião e Paulo de Tarso Meinberg. “Recebemos a incumbência de mais dois anos de mandato e os cumprimos com a altivez que o Clube dos Corretores exige. Agradecemos aos associados a confiança e assumimos o compromisso de nos empenharmos ao máximo”, disse o mentor Calegari.



Da esq. para a dir.: Paulo Meinberg, André Julião, Luciana Ferreira, Adevaldo Calegari, Evaldir Barboza e Paulo Bosísio



**ISTO É SER  
CORRETOR.**



**ENTENDER QUE {VOCÊ}  
É A PESSOA**



**A QUEM SEUS CLIENTES  
CONFIAM SEUS  
MAIORES BENS.**



**UMA HOMENAGEM DA MAPFRE  
A TODOS OS CORRETORES.**

Ser corretor de seguros é ser um verdadeiro consultor na vida das pessoas. E a MAPFRE se orgulha tanto do seu trabalho que criou o Programa MAPFRE DNA, que valoriza o trabalho do corretor de seguros e ainda pode levá-lo para uma viagem inesquecível. Afinal, só quem ama o que faz sabe como é gratificante ver seus clientes satisfeitos e tranquilos com as escolhas que ajuda a fazer. Por isso, não cansamos de repetir: **corretor MAPFRE é mais seguro.**

[www.mapfre.com.br](http://www.mapfre.com.br)



**MAPFRE**

A seguradora global de confiança



## Bradesco Seguros investe em produtos diferenciados de vida e previdência

**O** BRASIL É HOJE um dos países que mais rapidamente envelhecem no mundo. Atualmente, há 3,2 milhões de brasileiros com 80 anos ou mais, segundo o último censo do IBGE, de 2010. Até 2050, a estimativa é que o universo de indivíduos com 60 anos ou mais corresponda a 30% do total da população brasileira. O envelhecimento vai exigir cuidados especiais e planejamento que

só produtos diferenciados de vida e previdência privada podem oferecer.

Atenta a essa realidade, a Bradesco Seguros tem investido nos últimos anos, em ambos os segmentos, no desenvolvimento de produtos que ofereçam cada vez mais benefícios e serviços, com o objetivo de atender às expectativas de seus clientes e expandir o universo de segurados. “Em Previdência, temos agregado parcelas crescentes de benefícios de risco

aos nossos produtos, o que os torna mais rentáveis. Esses benefícios já estão presentes em mais de 40% do total de negócios realizados no segmento”, exemplifica Lúcio Flávio de Oliveira, presidente da Bradesco Vida e Previdência e vice-presidente da FenaPrevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida).

No caso da previdência complementar, Lúcio Flávio observa que, nos últimos anos, a população brasileira vem demonstrando maior compreensão das vantagens proporcionadas pela formação de uma reserva financeira capaz de suprir, ou pelo menos reduzir, a diferença entre a renda percebida na ativa e o benefício pago pela previdência pública, após a aposentadoria. “Essa vantagem torna-se ainda mais significativa para quem possui ou possuía, na ativa, renda superior ao teto pago pela previdência oficial”, esclarece, lembrando que, quanto mais cedo o participante aderir a um plano de previdência, maior será o prazo de diferimento para a estruturação de seu programa de aposentadoria.

Ainda de acordo com Lúcio Flávio, é fundamental ter a consciência de que previdência envolve necessariamente planejamento de longo prazo. “Por essa razão, não é aconselhável comparar planos de previdência com outras opções de investimento no mercado. Trata-se de conceitos e objetivos completamente distintos”.

Nesse contexto, no final de 2013, a Bradesco Seguros lançou o ‘Sob Medida’, nova geração dos já tradicionais planos de previdência PGBL e VGBL, cuja principal característica é a flexibilidade: à medida que a reserva aumenta, a taxa de administração diminui automaticamente. Da mesma forma, a taxa de carregamento não é cobrada na entrada e diminui à medida que o prazo da aplicação aumenta.

O presidente da Bradesco Vida e Previdência ressalta, porém, que nem sempre os planos de previdência

complementar aberta têm como meta final a aposentadoria. “Muitos participantes utilizam os mecanismos de formação de poupança e acúmulo de reservas proporcionados por esses instrumentos para ajudar na educação mais qualificada de um filho, seja uma faculdade particular, um MBA ou um intercâmbio no exterior.”

A Bradesco Seguros foi uma das primeiras seguradoras a desenvolver e comercializar planos de previdência destinados a clientes com filhos ou dependentes menores de 21 anos, interessados em acumular recursos para investir em educação. Os produtos “Prev Jovem Bradesco PGBL ou VGBL” e “De Pai para Filho Geração 2” permitem contribuições esporádicas, de acordo com a disponibilidade do participante, bem como aportes adicionais a qualquer momento.

Já no segmento de pessoas, a Seguradora oferece produtos de Vida, Acidentes Pessoais, Viagem, Prestamista, Rendas Aleatórias e Doenças Graves. Os benefícios e serviços agregados incluem Sorteios; Assistências Funeral, Residencial, Pessoal 24h e Segunda Opinião Médica, entre outras; além de Rede de Descontos e Concierge.

Em 2013, a Bradesco Seguros lançou novas formas de cobrança para os produtos de Vida e Acidentes Pessoais “ABS Total Premiável” e “ABS Sênior”, cujos prêmios passaram a admitir pagamento mensal por meio de cartão de crédito, débito em conta corrente ou poupança e consignação em folha de pagamento, além da tradicional modalidade do carnê.

Outro produto de destaque é o seguro de Vida “Primeira Proteção Bradesco”, que recentemente incorporou o benefício adicional de Assistência Funeral Individual. Com contribuição inicial mensal de R\$ 5,50, o cliente conta com cobertura de Morte Acidental e concorre a sorteios de até R\$ 20 mil por mês. Lançado em 2011, o “Primeira Proteção” já teve cerca de 2,8 milhões de apólices co-

mercializadas, reforçando a vocação da Bradesco Seguros para os produtos massificados.

Ainda no segmento de Pessoas, com o apoio do órgão regulador, a Bradesco Seguros desenvolveu projeto de simplificação da linguagem do seguro, de forma a torná-la mais acessível ao consumidor, substituindo termos técnicos como “prêmio”, por exemplo, por “preço”. A meta é estender a iniciativa gradativamente a todos os produtos.

Além disso, a Seguradora lançou,

no início do ano, um sistema para facilitar a comercialização de seguros de vida, que agiliza o processo de digitação de propostas e pode ser acessado por meio do site 100% Corretor. “Quanto mais simples for esse processo, maior será a conversão da oferta em venda pelo corretor de seguros”, destaca Lúcio Flávio, acrescentando que a Bradesco Seguros tem investido cada vez mais no relacionamento e oferta de tecnologia para agilizar a troca de informações com esse profissional.

### “Um futuro com qualidade de vida e bem-estar”

A Bradesco Seguros tem como diferencial o compromisso de abordar a questão da aposentadoria e da previdência complementar pela ótica mais abrangente da longevidade, demonstrando que é preciso conciliar planejamento financeiro a um futuro com qualidade de vida e bem-estar.

Baseada nessa filosofia, a Seguradora desenvolve ações que buscam conscientizar a população sobre a importância da prática regular de exercícios físicos e adoção de hábitos saudáveis. Exemplo dessas iniciativas é o Fórum da Longevidade, promovido anualmente desde 2006, com o objetivo de debater os diversos aspectos que envolvem uma vida longa. Em outubro de 2014, o Fórum chega à sua nona edição, reunindo especialistas nacionais e estrangeiros em São Paulo.

As ações também incluem os Prêmios Longevidade, que visam a despertar a sociedade para o tema, reconhecendo trabalhos nas categorias de “Jornalismo”, “Histórias de Vida” e “Pesquisa em Longevidade”, e completam em outubro sua quarta edição; o Circuito da Longevidade, conjunto de provas de corrida e caminhada realizadas em diversas cidades do Brasil desde 2007, e que já reuniu cerca de 300 mil participantes; e o programa Porteiro Amigo do Idoso, cujo objetivo é capacitar porteiros a oferecer melhores serviços aos idosos e já treinou mais de 600 profissionais, nos bairros de Copacabana, no Rio de Janeiro, e Higienópolis, em São Paulo.

A plataforma de longevidade da Bradesco Seguros conta, ainda, com o Espaço Viva Mais ([www.espacovivamais.com.br](http://www.espacovivamais.com.br)), portal que oferece conteúdo sobre saúde, bem-estar, alimentação, viagens, finanças pessoais e atrações musicais.

# O Futuro do Trabalho no Brasil

## Quais são os desafios para o setor de Recursos Humanos?



Por Mayara Simeão

A educação é a base do futuro do trabalho, afirmou o economista Eduardo Giannetti, durante sua palestra no VIII Encontro de Recursos Humanos do Mercado Segurador, organizado pela Escola Nacional de Seguros (ENS) em parceria com a CNseg, que aconteceu no dia 25 de setembro no Hotel Meliá Paulista Business, em São Paulo, reunindo profissionais da área de Recurso Humanos no segmento de Seguros.

“O Brasil evolui no quesito quantitativo em relação a educação, mas o qualitativo deixa a desejar”, explica Giannetti sobre o ensino público e privado do País, apresentando os dados da pesquisa do Ibope, que conclui que o índice de analfabetismo funcional continua alto. Esse é um critério mais exigente quando comparado ao IBGE - que considera alfabetizado quem consegue soletrar palavras ou escrever o nome, enquanto

o funcional avalia se o formado sabe interpretar um texto, separar fatos de opiniões, fazer contas aritméticas e outros aprendizados importantes. O resultado do estudo foi que 36% dos brasileiros regressos na faculdade não são plenamente alfabetizados.

“Alguns fingem que aprendem, outros fingem que ensinam”, critica Giannetti enfatizando a falta do interesse do brasileiro nos estudos, e como isso implica no momento em que se coloca o aprendizado em prática no trabalho. Em sua visão, tanto o setor público quanto o privado precisam ter um controle de qualidade que permitam que essa demanda por credenciais educacionais correspondam uma contrapartida de formação de Recursos Humanos, no sentido de habilidade, competências e crescimentos correspondentes.

O economista ressaltou também os diversos desafios que o Brasil precisa enfrentar no quesito trabalho: um desses é mitigar a informalidade. O País ainda têm diversas pessoas que atuam sem situação irregular

de emprego, vivendo sem garantia e direito, e isso resulta em baixa produtividade. “Aonde mais acontece essa fatalidade são nas periferias das grandes metrópoles. Tem muita coisa por trás disso, é caro contratar no Brasil, gastamos mais no contrato do que aquilo que é pago para o próprio trabalhador”, argumenta.

Em relação à gestão de recursos humanos, foi abordado os avanços e as mudanças da Tecnologia em favor da área, por exemplo o modo de inserção do funcionário no cotidiano do trabalho. E também a retenção de talentos, como os profissionais de Recurso Humanos precisam ter atenção, não focar somente em dados acadêmicos, mas também no desempenho do candidato.

Ao final citou a teoria de Karl Marx sobre o trabalho alienado, trabalhar em algo que não dá prazer e não desenvolve o ser humano, trabalhar apenas pela questão financeira. Atualmente, tornou-se um problema econômico, pois compromete a criatividade, competência e produtividade de cada funcionário, que não mobiliza a empresa. Para evitar isso, é necessário criar um ambiente agradável de trabalho, onde a função não seja apenas mecânica mas que desenvolva o trabalhador, para que ele consiga se sentir “ele mesmo”, e esteja engajado e plenamente na sua condição humana. “Esse tipo de melhoria para o relacionamento do funcionário com a empresa é a responsabilidade do Recursos Humanos. Essa área precisar estar atenta no que é preciso mudar para o crescimento da instituição. O Recursos Humanos precisa fazer com que as pessoas se sintam reconhecidas pelo que fazem. Esse é um grande desafio para a gestão de RH”, conclui o especialista.

**TODOS OS FERIDOS  
EM ACIDENTE DE TRÂNSITO  
PODEM CONTAR COM O  
SEGURO DPVAT. É SIMPLES,  
RÁPIDO, GRÁTIS E NÃO PRECISA  
DE INTERMEDIÁRIO.**

---



ACESSE **DPVATSEGURODOTRANSITO.COM.BR**  
SAC DPVAT: 0800 022 12 04



# Inovar é preciso: a transformação do mercado de seguros

Por Sidney Dias\*

O mercado de seguros vai muito bem, obrigado! O volume de prêmios vem crescendo de forma consistente e a projeção para 2014, feita recentemente pela CNseg, é de crescimento de pelo menos 11% na arrecadação de seguros gerais, capitalização, vida e previdência e saúde suplementar. E o que mais pode ser feito, então? Inovar é uma das boas respostas. E isso vai além da criação de novos produtos para atender às necessidades das pessoas e das empresas, ao descobrimento de nichos e à exploração de novos mercados. É preciso que a inovação permeie o mercado como um todo, chegando às estruturas das empresas que fazem parte da cadeia de valor do seguro - aos seus processos, às tecnologias que são utilizadas e às pessoas que contribuem para a sua realização.

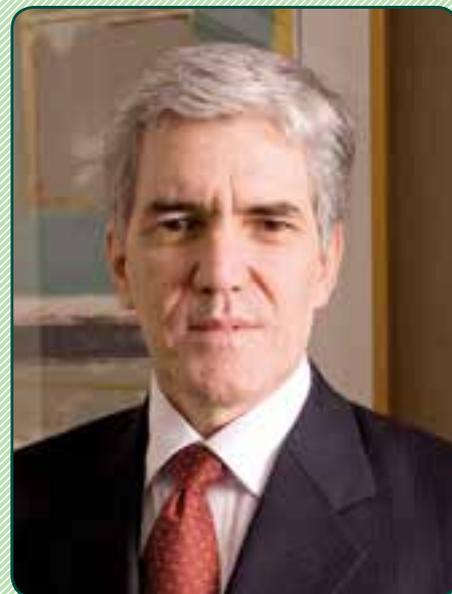
As pessoas são o caminho para a transformação das empresas e do mercado. Como organismos vivos, as empresas espelham os comportamentos e os desempenhos das pessoas que delas participam. As formas como essas pessoas se percebem e se relacionam nos grupos de que fazem parte e como cada grupo se relaciona com os demais influenciam a saúde e a prosperidade dos negócios no longo prazo. As empresas que percebemos como dinâmicas e inovadoras devem estar sendo lideradas por pessoas que têm e valorizam essas características.

E como seriam as equipes desses líderes? Quanto maior for a percepção do dinamismo de uma empresa e da sua capacidade de inovação, tanto maior será a inspiração e a paixão que seus líderes transmitem para os membros de suas equipes. Será que encontraríamos líderes inspiradores em empresas percebidas como resis-

tentes a mudanças e defasadas? Parece pouco provável. Inovação é sinônimo de empreendedorismo e pode ser vista como a capacidade de sonhar e de realizar os sonhos. De conseguir alianças, parcerias e de construir pontes para o futuro. De transformar empresas, comunidades, sociedades e países. Quantos tipos de empreendedores existem? Muitos, certamente, contemplando a diversidade de pessoas que empreendem dentro e fora das empresas. O que elas têm em comum é a capacidade de transformar a sociedade e as empresas a partir da transformação das pessoas que lideram.

É comum olharmos para os indicadores básicos de uma seguradora para avaliarmos sua eficiência e capacidade de gerar resultados para seus acionistas e para a sociedade. Uma análise dos números divulgados pela Susep pode ser bastante instigadora: o que leva companhias com boas colocações no ranking de prêmios emitidos a não terem posicionamentos semelhantes quanto se avaliam suas despesas administrativas, as sinistralidades de suas carteiras ou as suas despesas de comercialização? Seria possível melhorar seus processos e suas parcerias para se obter um maior equilíbrio em seus posicionamentos nos rankings?

O que impediria, por exemplo, uma companhia de utilizar em atividades que não fazem parte do seu core business a capacidade e competência com baixos custos operacionais de parceiros localizados em diferentes pontos do nosso País? As razões que poderiam limitá-la não seriam muitas e poderiam ser resumidas, na sua quase totalidade, à necessidade de desenvolvimento de lideranças internas em todos os níveis organizacionais. Para que as pessoas possam atuar criativamente, porque



só elas podem enxergar os caminhos de transformação dos processos com o uso de tecnologias. E quando o fazem, as possibilidades são quase infinitas.

Ter boas lideranças no nível estratégico de uma empresa é um grande passo na direção do sucesso; outros são dados quando essas lideranças estimulam e promovem o desenvolvimento de líderes nos demais níveis, em um contágio positivo que eleva a energia no sistema organizacional como um todo. Grupos liderados na forma adequada podem ajudar as pessoas a enfrentarem juntas realidades adversas, estimulando e gerando soluções criativas e realistas para os desafios. As pessoas precisam sentir que seus sonhos poderão ser realizados porque estão em um ambiente em que os líderes se interessam por elas. Fora das empresas, também há a necessidade da atuação das lideranças. O líder de uma companhia precisa compartilhar seus sonhos e suas paixões com outros líderes, estimulando o pensamento inovador dentro e fora das empresas. Para transformar empresas e o mercado.

\* Sidney Dias é professor dos cursos de graduação e pós-graduação da Escola Nacional de Seguros e coach com foco no desenvolvimento de lideranças e times.



**SEJA QUAL FOR O SEU ESTILO, O IMPORTANTE HOJE É RELAXAR.**



**12 DE OUTUBRO. FELIZ DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.**

Você já ajuda a proteger os planos e o futuro financeiro de milhões de brasileiros o ano todo. Por isso, nada mais justo que um dia de folga para descansar.

De 9 a 11 de outubro, venha comemorar com a gente em nosso estande no CONEC.

**ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ.**

**Icatu**  
SEGUROS

[icatusseguros.com.br](http://icatusseguros.com.br)



SEGUROS DE VIDA | PREVIDÊNCIA | CAPITALIZAÇÃO | ADM. PREVIDENCIÁRIA | ADM. RECURSOS

Seguros e Previdência: 4002-0040 (Capitais e regiões metropolitanas) e 0800 285 3000 (Demais localidades). Ouvidoria: 0800 286 0047, segunda a sexta, das 8h às 18h, exceto feriados.

# NotreDame Seguradora investe em expansão

## Política comercial mais agressiva visa fortalecimento da marca

**F**igurar entre as sete maiores operadoras no ranking do mercado segurador é pouco. A nova diretoria da NotreDame Seguradora quer muito mais. O desafio é triplicar o faturamento em cinco anos. A meta faz parte do projeto de expansão da companhia com a chegada de Flávio Augusto Meirelles Fleury da Silveira na presidência. A reestruturação da empresa – que hoje possui mais de 150 mil segurados – começa com o lançamento do Plano de Seguros PME, voltado às pequenas e médias empresas.

A novidade marca o início de uma nova postura comercial e operacional da Seguradora após a recente venda (em maio) do controle de todo Grupo NotreDame Intermédica para o fundo de private equity norte-americano Bain Capital. O lançamento vem determinar a nova estratégia da empresa para a conquista nos próximos cinco anos, de uma maior participação no atual mercado segurador. “O Plano de Seguros PME será o propulsor de negócios para os próximos anos”, ressalta Flávio Fleury, que tem carreira desenvolvida no setor de Varejo durante 20 anos está há 12 anos na área da Saúde, no Grupo Notre Dame Intermédica.

O produto será comercializado em seis modalidades para empresas com perfis de 3 a 99 vidas, com valores de reembolso competitivos, variando de R\$ 60,00 a R\$ 208,00 por consulta e taxas de comissionamento atraentes e diferenciadas. Além desse Plano, a



Flávio Fleury: “o Plano de Seguros PME será o propulsor de negócios para os próximos anos”

Seguradora trabalha no desenvolvimento de um mix de produtos para cada nicho de mercado, o que possibilitará preços competitivos e, por consequência, a diluição de eventuais riscos.

Essa nova estratégia teve início, conforme explica Fleury, com o saneamento da carteira em 2013. “Vamos recompor toda a nossa carteira de segurados. A meta é pular de 150 mil vidas para 500 mil vidas em cinco anos”, projeta o executivo. “Com a força da Intermédica, preços acessíveis e flexibilidade nos produtos. Vamos usar a sinergia e todos os recursos do Grupo NotreDame Intermédica”, reforça.

### PILARES DE SUSTENTABILIDADE

A NotreDame Seguradora é uma empresa que lida e prioriza a relação com pessoas. Atualmente, a companhia conta com 250 colaboradores, que estão passando por um remanejamento interno. “Nossa forma de trabalho se destaca na área de seguro-saúde empresarial porque sabemos que uma empresa só funciona com pessoas motivadas e satisfeitas”, salienta Flávio Fleury.

Além da capacitação do material humano – prioridade para todo o Grupo – que ocorre por meio de treinamentos e mecanismos de motivação, a Seguradora mantém outras diretrizes que encabeçam o desenvolvimento sustentável da empresa, como o estreitamento na relação com o canal corretor. “Este é um processo contínuo e uma das prioridades é mantermos o relacionamento forte também no pós-venda”, frisa o presidente.

A sinergia do Grupo NotreDame Intermédica – que tem mais de 45 anos de existência –, com a Seguradora, é outro pilar importante rumo ao fortalecimento institucional da marca, em paralelo com o trabalho junto aos seus demais stakeholders. A excelente qualidade dos serviços prestados pelo Grupo fecha o pacote que posiciona a empresa entre as dez maiores operadoras do Brasil.



**SODRÉ SANTORO**  
Leiloeiro Oficial



## 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 - Jardim Paulista / SP



**Prêmio**  
Destaque  
Em Leilões  
Privados e  
Judiciais

**2014**

# PÁTIOS SODRÉ SANTORO

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

Entre no site [www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br) e confira todos produtos em destaque



Veículos

Imóveis

Leilões Diários

Judiciais

Materiais



# Seguradoras apostam na venda de seguros no varejo

Projeção de crescimento para o mercado em geral é de 11% em 2014 e tem potencial para mais

Por Aurora Ayres



CNseg promove workshop sobre seguros no varejo

O primeiro semestre do ano registra um crescimento de 13,9% do mercado segurador como um todo, com um forte impacto da área da Previdência, que alavanca o segmento. Ainda assim, existem 140 milhões de brasileiros sem seguro de vida ou plano de saúde, 170 milhões sem seguro dental e 35 milhões de motoristas não possuem seguro de automóvel... Mesmo na era da Informação, a grande massa continua desinformada quanto ao produto Seguro. “Muita gente pensa que não pode pagar por um seguro de vida ou residencial. Mas são produtos que cabem no bolso do consumidor”, argumenta Bento Zanzini, presidente da comissão de relações de

consumo da Confederação Nacional das Empresas de Seguros (CNseg), durante workshop sobre seguros no varejo promovido pela entidade.

Permitir que o produto Seguro chegue às camadas menos assistidas da população brasileira, por meio de ações estratégicas e da educação, é o grande desafio do setor no momento, na visão de Marco Antonio Rossi, presidente da Confederação. A comercialização de seguros via segmento varejista é o caminho mais rápido para aumentar a participação do mercado de seguros no cenário nacional que, apesar de ter ganho relevância no PIB, ainda é pouco representativa, se comparado a economias mais maduras.

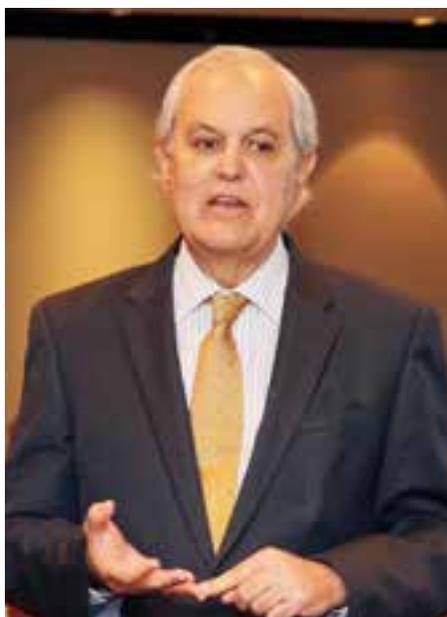
Há dez anos, o Brasil ocupava a 21ª posição no ranking de prêmios gerais do setor, hoje saltou para a 12ª colocação. Segundo Rossi, o seguro de automóvel arrecadou R\$ 14,9 bilhões no primeiro semestre deste ano, 7,4% a mais do que no mesmo período do ano passado. O seguro DPVAT alcançou R\$ 5,4 bilhões, 11,7% superior ao mesmo semestre de 2013 e a arrecadação com garantia estendida poderá chegar a R\$ 32,8 milhões até o final do ano. “O setor é complexo e de entendimento limitado por parte da população. O consumo do produto Seguro está muito aquém, longe do patamar que o Brasil merece estar”, define.

O especialista salienta que o varejo tem uma relação importante com o mercado de seguros e analisa que o desafio do setor é entender em que momento o consumidor faz a aquisição de um seguro. Pesquisa realizada pelo IEMI e Mapfre em mais de 200 estabelecimentos do País indica que 41% dos varejistas comercializam seguros e que a maior participação ocorre nas regiões Sudeste (46%) e Sul (28%) do País. Desmembrando esse total: supermercados (30%), lojas de departamento (40%), redes de lojas de material de construção (12%), redes especializadas em eletrônicos (18%), home centers (12%) e lojas de calçados (2%). Os 59% restantes são uma fatia considerável a ser trabalhada pelo setor.

Dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), apontam que dois produtos têm crescido consideravelmente nos últimos quatro anos por meio da rede varejista: a garantia estendida – que amplia a garantia além do vencimento estipulado pelo fabricante e o seguro prestamista – que quita uma eventual dívida do segurado em casos de morte, invalidez ou desemprego. Atualmente, no Brasil existem 13 mil pontos de venda que comercializam a garantia estendida, que já tem 100 milhões de certificados ativos, mas o número de consumidores desse tipo de seguro pode atingir 32,8 milhões ainda este ano.

Regina Simões, da Coordenação Geral de Produtos da Susep, ressalta que a missão da entidade é zelar pela solidez das empresas e pela proteção do próprio consumidor e que a Susep vem detectando distorções do mercado para obter uma boa base para elaborar novos normativos. “É um processo de aprendizado para todos. A inclusão financeira deve resultar no equilíbrio do mercado: seguradoras, canais de distribuição e consumidores. A regulação das normas veio para corrigir essas distorções”, explica.

A nova regulamentação, que inclui



Bento Zanzini: “a conveniência define o produto a ser ofertado”

as resoluções números 296 e 297, publicadas em 2013 pelo Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), estabelece que as redes varejistas passam a ser enquadradas como representantes de seguros (pessoa jurídica que assume a obrigação de promoverá venda de seguros e que é proibido condicionar a venda ou o desconto de bens à contratação de seguros (venda casada) e o consumidor tem direito de arrependimento, sendo permitida a desistência da contratação em até sete dias corridos. Outra normativa é de que o seguro garantia estendida só poderá ser contratado por meio de apólice individual ou de bilhete de seguro, ficando vedada a contratação por meio de apólice coletiva. “Esperamos que esse conjunto de normas atinjam seus objetivos e auxiliem na promoção do equilíbrio do mercado e na formação de um consumidor mais informado e consciente”, projeta.

Os planos de seguros que podem ser ofertados pela rede varejista compreendem os ramos de: riscos diversos; seguro garantia estendida de bens diversos e de automóveis; seguro funeral; seguro viagem; seguro prestamista, seguro desemprego / perda de renda; seguro eventos ale-

atórios; seguro de animais; microsseguro de pessoas; microsseguro de danos e microsseguro / previdência. Entre os principais já comercializados no varejo estão: seguro garantia estendida (76%), proteção financeira / desemprego (54%), seguro para celulares, tablets, computadores e afins (34%), acidentes pessoais (26%), seguro residencial (10%), seguro odontológico (4%) e seguro funeral (2%). “Há o momento certo para ofertar determinado tipo de produto”, lança Rossi. “O grande desafio é encontrar os melhores canais de conveniência para alcançar a necessidade do consumidor. A conveniência define o produto a ser ofertado”, complementa Zanzini.

Entre os exemplos citados pelo executivo de produtos que cabem no bolso do consumidor estão: seguro de acidentes pessoais (incluindo diária de internação hospitalar e outros decessos), com custo anual aproximado de R\$ 72,00, ou seja, R\$ 6,00 por mês e o seguro residencial básico (cobertura para incêndio, roubo, danos elétricos e assistências domésticas), com custo anual aproximado a partir de R\$ 40,00, um pouco mais de R\$ 3,00 mensais. “Há muitos grupos desinformados, mas isso é uma questão cultural. A educação financeira deve fazer parte da formação escolar”, comenta.

Luciene Magalhães, sócia líder do Segmento de Seguros da KPMG, ressalta que o potencial relacionado ao aumento da riqueza média por unidade familiar e novos clientes – que entram no mercado à medida que migram para as classes mais afluentes – trazem desafios aos modelos de distribuição e carteiras de produtos e determinam que a indústria tenha responsabilidade pela educação comercial de seus próprios clientes. “O mercado trabalha na proteção do segurado. Educar o consumidor que não sabe o que é melhor pra ele é responsabilidade da indústria de seguros”, frisa a executiva.

## Tecnologia e Saúde são temas marcantes no 19º Congresso Abramge e no 10º Congresso Sinog

### Evento abordou situação atual do setor e perspectivas

Por Mayara Simeão

O 19º Congresso Abramge e 10º Congresso Sinog, eventos relevantes para a Saúde Suplementar, promovido pela Associação Brasileira de Medicina de Grupo (Abramge) e pelo Sindicato Nacional de Odontologia de Grupo (Sinog), reuniu cerca de 400 pessoas entre especialistas e executivos para debater desafios e perspectivas da saúde suplementar no mês passado, no Salão Nobre do Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo.

Na abertura, o presidente da Abramge, Arlindo de Almeida, aproveitou a oportunidade para divulgar o lançamento dos quatro sites: Abramge, Sinog, Senamge e o Sistema Abramge. Discursou também sobre a situação atual do setor e quais são as perspectivas. “Apesar de todas as dificuldades, a saúde suplementar se colocou a favor da saúde. Precisamos estabelecer bases para o desenvolvimento”, concluiu Arlindo.

Em seguida, o presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), André Longo, parafraseou o escritor Ariano Suassuna, deixando uma mensagem: “o otimista é um tolo, o pessimista é um chato, bom mesmo é ser um realista esperançoso. Ou seja, temos que fazer o melhor pelo setor.”

O ciclo das palestras se iniciou com a Conferência Magna, a cargo do economista Ricardo Amorim. Abordando como tema o impacto do panorama político, econômico e o crescimento do Brasil que pode afetar ou contribuir para a área da saúde.

Segundo Amorim, à medida que o País cresce, a infraestrutura precisa



Abramge e Sinog promovem congressos que abordam Tecnologia e Saúde

acompanhar. “O Brasil não precisa de mais gente trabalhando e sim de profissionais competentes”, disse. Aproveitando o gancho, Amorim fez uma comparação entre brasileiros e americanos. “Cinco brasileiros fazem o mesmo que um americano sozinho faz. Não é só a questão da mão de obra, e sim as ferramentas e a infraestrutura. Isso faz com que o americano se torne melhor.”

Outra questão debatida foi a ascensão das classes baixas. “Com o salário maior, as pessoas procuram uma melhor qualidade de vida. É nisso que as operadoras de saúde precisam focar. Oferecer planos de saúde que possam suprir as necessidades e com preços acessíveis aos beneficiados”, ressaltou. Também enfatizou sobre a mudança das regiões que mais aderiram aos planos de saúde que, ao contrário do esperado não foi o Sudeste. A expansão está em locais como Norte e Nordeste.

Amorim lembrou que as oportunidades surgem quando há preocu-

pação, nos momentos de dificuldades e que o caminho é a inovação. “Se a sua empresa tem algo que diferencia, no momento em que o mercado se retrair, ela será a líder.”

Inovação Tecnológica – Acesso e Custo foi tema da palestra ministrada por Gil Giardelli, estudioso da cultura digital. Na ocasião, ele apresentou a evolução galopante pela qual o mundo está passando e quanto a tecnologia está a favor da saúde. “Ser feliz não está na moda. Vivemos em um século em que as pessoas têm expectativa de vida de 120 anos, mas com o maior número de pessoas depressivas. O investimento precisa ser na qualidade de vida”, argumentou.

O estudioso ressaltou que as mudanças aceleradas contribuem para a Medicina: órgãos vitais impressos em 3D, óculos que podem salvar vidas em incêndios, além do avanço das pesquisas contra o câncer. “Por conta da tecnologia, a área da saúde se beneficia e não sofre pelo desemprego”, salientou Giardelli.

# A PROTEÇÃO QUE TODO PARA-CHOQUE PRECISA!



**NOVA COBERTURA PARA TRINCADOS, AMASSADOS  
OU DEFORMAÇÕES PASSÍVEIS DE REPARO.**



SOLUÇÃO EM VIDROS E PEÇAS AUTOMOTIVAS

**Assista ao vídeo.**  
[www.autoglass.com.br/para-choques](http://www.autoglass.com.br/para-choques)



# TI e empresas ponto-com se mantêm líderes no ranking de fusões e aquisições, aponta KPMG

No primeiro semestre deste ano, o segmento de Tecnologia da Informação contabilizou 54 operações de fusões e aquisições, um crescimento de 87% em relação ao mesmo período do ano passado. Os dados constam da pesquisa de fusões e aquisições, que avalia 43 setores do mercado, realizada e divulgada trimestralmente pela KPMG.

Somente as transações domésticas foram responsáveis por 25 operações, que representam 46% de toda a movimentação do setor. “Conforme esperado e identificado desde 2008 nas pesquisas de fusões e aquisições, o segmento de TI se mantém líder em negociações entre os segmentos do mercado. Além das transações domésticas, também temos que destacar o interesse vindo do exterior no setor, já que foram 15 negociações de empresas de capital majoritário estrangeiro adquirindo, de brasileiros,



Luís Motta: TI é líder em negociações

capital de empresa estabelecida no Brasil”, analisa Luís Motta, sócio-líder da área de Fusões e Aquisições da KPMG no Brasil.

## EMPRESAS DE INTERNET

O segmento foi responsável por 43 operações realizadas durante os seis primeiros meses do ano. Se comparado ao mesmo período do ano passado, as empresas ponto-com apresentaram crescimento de quase 70%.

O destaque deste primeiro semestre foram as 25 transações do tipo CB1, representando 58% dos negócios. “A pesquisa foi capaz de identificar o segmento como o segundo mais representativo, ficando atrás apenas de TI. Além dos resultados do tipo CB1, as 16 transações entre empresas de capital brasileiro também foram essenciais, de um modo geral, para o bom desempenho do setor”, completa Luís Motta, sócio-líder da área de Fusões e Aquisições da KPMG no Brasil.

### Operações no setor de TI no 1º SEM/2014

Doméstica	CB1	CB2	CB3	CB4	CB5	Total
25	15	3	3	8	-	54

### Operações no setor de Empresas de Internet no 1º SEM/2014

Doméstica	CB1	CB2	CB3	CB4	CB5	Total
16	25	-	-	2	-	43

#### Legendas:

Transações Domésticas: entre empresas de capital brasileiro

CB1: Empresa de capital majoritário estrangeiro adquirindo, de brasileiros, capital de empresa estabelecida no Brasil.

CB2: Empresa de capital majoritário brasileiro adquirindo, de estrangeiros, capital de empresa estabelecida no exterior.

CB3: Empresa de capital majoritário brasileiro adquirindo, de estrangeiros, capital de empresa estabelecida no Brasil.

CB4: Empresa de capital majoritário estrangeiro adquirindo, de estrangeiros, capital de empresa estabelecida no Brasil.

CB5: Empresa de capital majoritário estrangeiro adquirindo, de brasileiros, capital de empresa estabelecida no exterior.

“A TRANQUILIDADE  
TAMBÉM É MEU PATRIMÔNIO.”



*Você tem com quem contar.*



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

**Consulte seu corretor ou ligue 0800 703 66 65 • [www.chubb.com.br](http://www.chubb.com.br)**



# Grupo Mapfre tem um volume de prêmios de € 11,78 bilhões no primeiro semestre de 2014

Por Gabriel Vars

Os resultados consolidados do Grupo Mapfre no primeiro semestre deste ano foram divulgados durante coletiva de imprensa destinada a jornalistas convidados dos países em que o grupo opera. O evento realizado na sede da Mapfre, na Espanha, foi transmitido simultaneamente aos convidados da mídia através de um *streaming* na internet.

Um dos maiores conglomerados do setor de Seguros em todo o mundo teve um primeiro semestre marcado pela solidez do negócio e pela melhora do mercado financeiro, resultados de um crescimento em todos os países em que atua. A robustez do negócio e a conservação dos índices combinados em níveis excelentes marcaram positivamente as atividades durante o período.

O Grupo alcançou um volume de prêmios de € 11,78 bilhões (R\$ 36,9 bilhões), e as receitas totais atingiram a marca de € 13,72 bilhões (R\$ 42,9 bilhões), valores já alinhados com as cifras do primeiro semestre de 2013. O lucro líquido da companhia atingiu € 457,7 milhões (R\$ 1,4 bilhão), representando um crescimento de 0,4% em relação ao período anterior.

Segundo Antonio Huertas, presidente do Grupo Mapfre, “os resultados apontam o crescimento contínuo do negócio internacional e os sintomas de reativação econômica que começam a ser percebidos pela Mapfre na Espanha. Além disso, o excelente índice combinado, posicionado em 95,7%, é uma demonstração da excelente gestão operacional”, assinalou.



Antonio Huertas: crescimento contínuo do negócio internacional

## RESULTADO NACIONAL

A Mapfre Brasil também apresentou excelentes resultados nesse primeiro semestre de 2014. Com receitas de prêmios de R\$ 8,2 bilhões, atingiu um crescimento de 19,1% (representando 21,4% dos prêmios do grupo no mundo), reafirmando a importância dos negócios nacionais para a companhia. Em comparação ao mesmo período do ano passado, a unidade brasileira teve um lucro líquido de R\$ 205 milhões, refletindo uma expansão de 54,6%.

No segmento de Seguros de Risco, onde a Mapfre atua em parceria com o Banco do Brasil, o crescimento dos prêmios foi de 19,5%, porém, de acor-

do com dados da Susep, cuja análise compreende o período de janeiro a maio deste ano, o crescimento foi de 20,2%, demonstrando um desempenho acima da média, já que o mercado não cresceu durante esse período.

Para Wilson Toneto, presidente do Grupo Mapfre no Brasil, “o desempenho do semestre mostra que crescemos em todas as linhas de negócios em que atuamos e ganhamos participação de mercado. A evolução significativa do resultado operacional e a melhora do resultado financeiro no semestre foram determinantes para que atingíssemos R\$ 1 bilhão de resultados antes de impostos e participações”.

Após a apresentação dos resultados da empresa, o presidente do Grupo ainda respondeu a perguntas dos jornalistas convidados, e quando questionado sobre a contribuição da Mapfre Brasil para o Grupo pelo repórter da **Revista Seguro Total**, respondeu: “o Brasil representa muito para nós, foi o país que mostrou melhores resultados depois da Espanha, apresentando praticamente 22% de participação no crescimento global do grupo. É importante aproveitar as oportunidades que o país nos oferece, e no Brasil temos uma sociedade que precisa cada vez mais de seguros, e a parceria com o Banco do Brasil nos permite conhecimentos complementares, apresentando os produtos que eles precisam.” Por fim, quando questionado sobre os planos de crescimento do Grupo no País, respondeu alegremente: “estamos expandindo”.



## Argo Seguros Brasil

Especializada em Seguros Gerais, com uma ampla gama de produtos para segmentos específicos do mercado. A qualidade e agilidade na entrega de soluções baseadas no entendimento das necessidades de clientes e parceiros de negócios marcam a atuação da companhia.

- Garantia
- Responsabilidade Civil Geral
- Responsabilidade Civil Profissional
- Patrimoniais
- Engenharia
- Transportes

Seguradora do Argo Group, grupo internacional especializado em seguros e resseguros, com escritórios em 10 países e atuação no mercado há mais de 60 anos.



**ARGO SEGUROS**

*Member Argo Group*

# Custos de planos de saúde sobem 16%

## Aumento equivale a quase 3 vezes mais do que inflação medida pelo IPCA



Os custos das operadoras de planos de saúde com consultas, exames, terapias e internações cresceram 16% em 2013. O resultado, medido pelo Índice de Variação de Custos Médico-Hospitalares do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (VCMH/IESS), é 10,1 pontos percentuais, superior ao da inflação geral oficial do período medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), que ficou em 5,9%.

Segundo Luiz Augusto Carneiro, superintendente-executivo do IESS, historicamente, o VCMH sempre varia acima da inflação oficial, tanto no Brasil quanto em países como Estados Unidos ou nos membros da União Europeia. Trata-se de um fenômeno mundial.

No caso brasileiro, diferentemente do IPCA, que capta apenas a variação dos preços dos produtos pesquisados, o VCMH/IESS também leva em con-

ta o efeito da variação da frequência de uso dos serviços de saúde pelos beneficiários. “O que chama atenção, entretanto, é a diferença de 10,1 pontos percentuais entre os dois indicadores. Essa é uma diferença muito grande se compararmos com a diferença desses indicadores em outros países”, observa.

Outro ponto destacado por Carneiro é o comportamento do indicador, que sofreu variação significativa ao longo do ano. No primeiro semestre de 2013, ainda que o VCMH/IESS estivesse em um patamar elevado, mostrava-se em desaceleração. A partir do segundo semestre, contudo, e mais acentuadamente a partir de setembro, o indicador voltou a acelerar fortemente.

Os gastos com internações foram novamente os principais responsáveis pelo impulso registrado ao longo do ano passado, devido ao peso que esse procedimento representa no cál-

culo do índice. O aumento do índice de internações se deve mais à elevação dos custos de cada procedimento do que a um incremento na frequência de uso desses serviços.

Entre os grupos de procedimentos analisados pelo VCMH/IESS, contudo, internações é o responsável pela maior parte dos gastos das operadoras, respondendo por 61% do total. Já Exames, Consultas e Terapias respondem por 15%, 9% e 5% do total, respectivamente. Também pesa no VCMH/IESS a proporção de beneficiários com 59 anos ou mais, grupo que utiliza mais serviços de saúde. No total, essa faixa etária responde por 23,1% dos beneficiários, enquanto na população geral representa apenas 10,8%, segundo dados do Censo/IBGE de 2010.



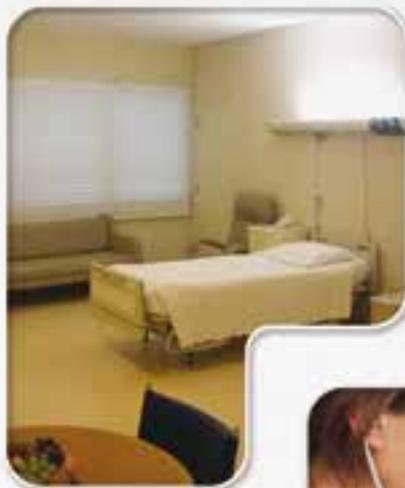
Luiz Augusto Carneiro: “diferença grande se comparado com outros países”

COMPLEXO HOSPITALAR  
**EDMUNDO**  
**VASCONCELOS**



*65* anos  
DEDICADOS À VIDA.

Todo cuidado que  
você precisa  
em um só lugar.



- Mais de 50 Especialidades Atendidas
- Pronto-socorro 24 horas, Adulto e Infantil
- Moderníssimo Centro Cirúrgico
- Centro de Diagnósticos de Última Geração



- Hotelaria Hospitalar Premium
- Laboratórios de Análises Clínicas e Anatomia Patológica
- Hemodiálise e Quimioterapia
- Hospital Dia
- Estacionamento e Heliponto



- UTI Pediátrica
- Hotelaria Kids
- Inovação em Gestão, Sistemas e Equipamentos
- Restaurante, Coffee Shop, Banco Dia e Noite
- Atendimento aos Principais Convênios

Responsável técnico: Dr. Antoninho  
Sanfins Arnoni - CRM: 16.071

Maior Centro Médico de Especialidades do Brasil, o Complexo Hospitalar Edmundo Vasconcelos está preparado para atender você da melhor maneira possível. De infraestrutura e tecnologia a profissionais altamente capacitados em todas as áreas da medicina. Para que você se sinta seguro e bem atendido. Sempre.

Rua Borges Lagoa, 1450 | Vila Clementino | São Paulo | SP | PABX: 5080-4000



[hospitaledmundovasconcelos.com.br](http://hospitaledmundovasconcelos.com.br)



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



[/Hospital\\_EV](https://twitter.com/Hospital_EV)



[/HospitalEV](https://www.youtube.com/HospitalEV)



**GREAT PLACE TO WORK** Melhores Empresas para Trabalhar 2014 Brasil



# Driblando as leis da natureza

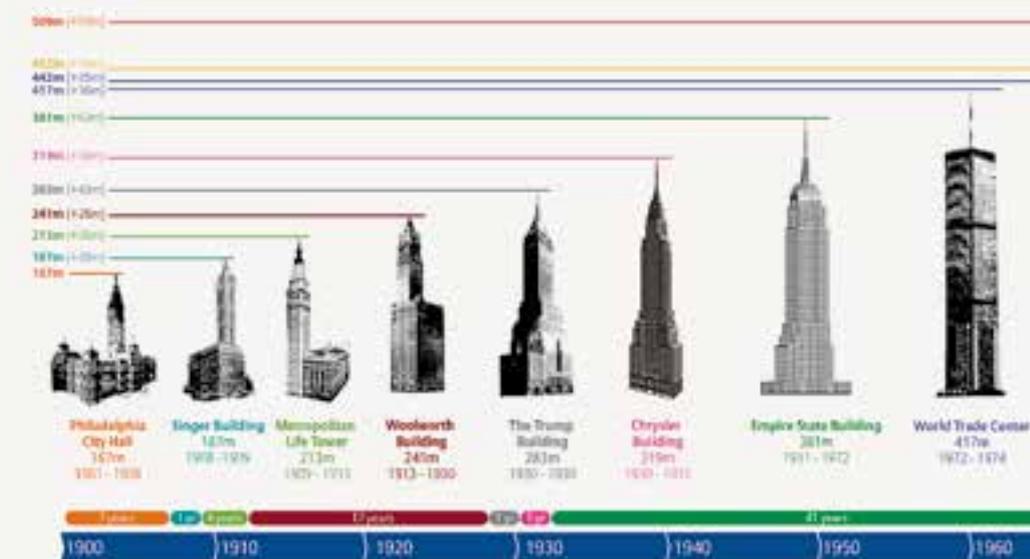
*Geração de edifícios superaltos e arrojo das construções impõem desafios de avaliação e gestão de riscos seguráveis para as resseguradoras*

Por Aurora Ayres

**T**oda construção implica em desafios e quanto mais ambicioso e maior for o projeto, mais desafios serão criados, já que projetos únicos enfrentam riscos únicos. A complexidade envolvida em projetos de edifícios superaltos, por exemplo, exige estudos sofisticados e sabe-se que são muitas as limitações da arquitetura da verticalidade. Os desafios de aferir e gerenciar os riscos tão excepcionais que envolvem essas construções recordistas – que atingem alturas acima de 500 metros – são objetos de análises de boletim lançado recentemente pela Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS).

Os Estados Unidos, pioneiro na construção de arranha-céus, já ficou para trás. Hoje, a maior parte das construções está localizada na China, Sudeste da Ásia e Oriente Médio. Em Dubai, por exemplo, estão 10 dos 50 prédios mais altos do mundo, enquanto a China possui 30 prédios espalhados em 15 cidades. Segundo o estudo, em 2020 a altura média dos 20 edifícios mais altos do mundo deverá ser de aproximadamente 600 metros, quase a mesma que duas Torres Eiffel.

Essas construções serão possíveis graças a uma combinação de novas

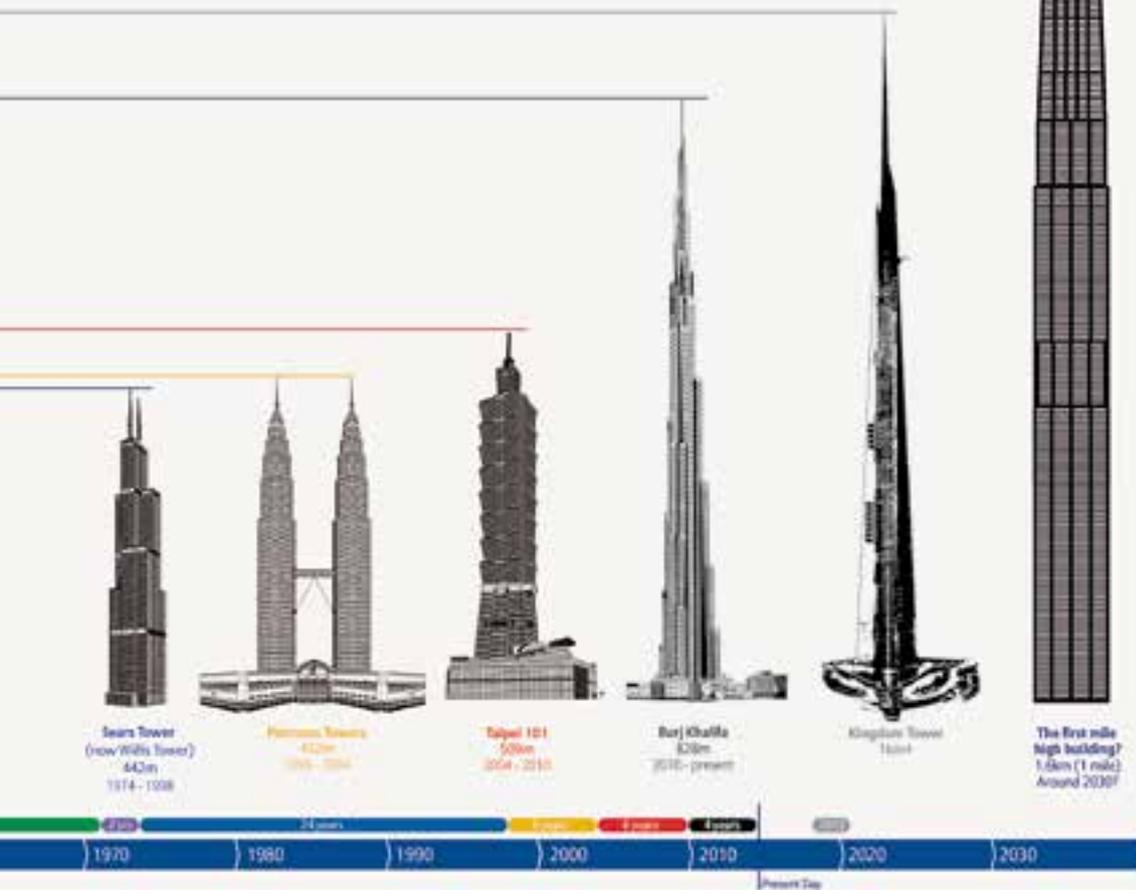


tecnologias, materiais de construção inovadores e elementos de design criativo. As bases de um edifício com 300/600 metros ou mais, por exemplo, precisam ser reforçadas para ser forte o suficiente para resistir a terremotos e outros eventos de catástrofe natural. Sistemas de amortecimento sofisticados têm sido especialmente eficazes na redução do efeito negativo de cargas de vento e terremoto.

Os especialistas em risco de engenharia da AGCS destacam que não existem projetos de edifícios que sejam iguais. Esse tipo de construção pode envolver até 10 mil trabalhadores e mais de 100 empresas subcontratadas. Devido ao tamanho

extraordinário e valor dos maiores edifícios, alguns superam a marca de US\$ 1 bilhão, o seguro para um projeto completo como esse é geralmente concedido a um consórcio de empresas resseguradoras. “Cada projeto tem que ser planejado e avaliado por seus riscos específicos. Fazer uma avaliação detalhada dos sinistros passados é essencial na prevenção de possíveis sinistros futuros”, salienta Clive Trencher, consultor sênior de Risco na AGCS.

A própria precisão de dados pode ser um desafio adicional, pois a informação deve ser pré-requisito para que ocorra a perfeita avaliação e quantificação do risco. O repasse



para o mercado segurador de informações claras e objetivas sobre o projeto e o ambiente em que se desenvolverá a obra raramente é suprido. Parte da avaliação prévia do risco e controle durante a obra deve ser feita através de inspeções lideradas por um time de engenheiros, que visitam o canteiro de obras e se reúnem regularmente com a seguradora, para mitigar os riscos e adotar medidas preventivas, se necessário.

As perdas podem ser materiais, pessoais ou morais. Existe um tipo de seguro para cada risco. Para esse tipo de construção, por exemplo, as resseguradoras podem fornecer cobertura de responsabilidade civil,

seguros de equipamento e cobertura pós-construção. A peculiaridade do Seguro de Riscos de Engenharia fica por conta de todas as variáveis a que as obras ficam expostas: ameaças como vento, fogo e escolha de materiais que exijam uma avaliação precisa e individual dos riscos, com base na localização, design e infraestrutura do projeto arquitetônico. Stefan Atug, um dos engenheiros das Allianz ressalta que cronogramas podem ser estendidos, planos podem ser alterados e novos desafios de engenharia podem surgir. “Os riscos técnicos podem precisar de gerenciamento de maneiras diferentes”, salienta.

materiais ou mão de obra.

O próximo prédio mais alto do mundo já tem nome: Torre do Reino (ou Kingdom Tower, em inglês). O arranha-céu tem construção aprovada em Jeddah, na Arábia Saudita. O custo da torre é estimado em 28 bilhões de dólares e sua altura, em 1.013 metros. A Allianz é a resseguradora líder do projeto, com um valor total segurado de US\$ 1,5 bilhão. A torre não encerra em si mesmo o propósito de driblar as leis da natureza com sua altura fenomenal, mas será um dos grandes desafios da engenharia moderna, de onde poderão surgir novos conceitos que modernizarão a construção de edifícios menores.

Em uma grande obra, há diversos tipos de apólice para cada linha de negócio relacionada. No caso da obra em si, entram as apólices de engenharia e construção, equipamentos etc. Além do seguro da parte de engenharia, são necessários seguros de Responsabilidade Civil, envolvendo os trabalhadores da obra e, dependendo do risco, apólice para danos a terceiros. Há também o tipo de seguro de Linhas Financeiras, que é geralmente feito para os executivos da empresa responsável pela obra, chamado Directors & Officers. Dessa forma as coberturas são bem distribuídas para cada risco especificamente.

Resseguradoras como a Allianz também fornecem cobertura após a construção: o produto conhecido como Seguro de Defeitos Inerentes protege os segurados contra danos decorrentes de defeitos de design,

# Queda da atividade econômica não deve afetar o setor

*Roberto Westenberger fala sobre a atuação da Susep em prol do equilíbrio de condições entre o tripé do mercado: seguradoras, corretores e consumidores*

Por Aurora Ayres

O mercado segurador sentirá os reflexos da desaceleração da economia brasileira, já admitida pelo governo federal, mas seguirá crescendo. “Historicamente, o setor se posiciona atrás da economia: existe um *gap* bastante significativo, sem comparações com o primeiro mundo”, referindo-se aos 3% da participação do setor de Seguros no PIB nacional. É assim que Roberto Westenberger, desde março à frente da Superintendência de Seguros Privados (Susep) – autarquia vinculada ao Ministério da Fazenda responsável pela supervisão e fiscalização do mercado segurador brasileiro –, enxerga a luz no fim do túnel. “É inevitável que o mercado sofra com a desaceleração. Porém, é hora de aproveitar para preencher esse *gap*, pois há espaço para o crescimento natural do setor”, assegura.

Ideias para fomentar a competitividade do mercado não faltam. E, segundo Westenberger, já estão delineadas na Susep. Uma delas é a criação do “Laboratório de Produtos”, que contará com a participação efetiva do corretor de seguros. “Pretendemos ajudar a induzir, por meios gerenciais, a criação e o desenvolvimento de novos produtos, saindo do círculo vicioso e da passividade de aguardar que apenas seguradoras façam isso”,



Roberto Westenberger: “Há espaço para o crescimento natural do setor”

salienta o superintendente. “O mercado de Seguros deverá duplicar em cinco anos”, projeta.

O objetivo é resgatar a prática da proatividade e criar uma estrutura que propicie o desenvolvimento de novos produtos; como uma linha de montagem para as seguradoras que queiram comercializar os produtos. Entre eles está o VGBL Saúde, projeto de lei que está sendo regulamentado pelo Ministério da Fazenda e que propõe a isenção do pagamento do imposto de renda no resgate do montante aplicado. O Universal Life, o seguro de auto popular, o seguro longevidade, o seguro viagem e apó-

lices para os participantes de fundos de pensão também estão na pauta de prioridades da autarquia, em termos de novos produtos.

Outra prioridade da gestão de Westenberger é lançar e começar a implementação do Projeto de Modernização da Susep. “Esse projeto institui um sistema de comunicação em tempo real online com as seguradoras para ter a capacidade regulatória de intervir com antecedência e, assim, solucionar o problema a tempo”, ressalta. A primeira fase envolve a automatização dos processos internos do órgão, que permitirá comunicação online entre a Susep e as seguradoras.

Em seguida, a Susep pretende investir na capacitação gerencial dos servidores – hoje, ao todo, são 470 funcionários. A internacionalização do órgão regulador, para que haja sintonia internacional e adaptação às melhores práticas das regras de solvência II também contemplam o projeto, que deverá ser instituído a longo prazo.

Westenberger frisa que o papel da Susep é estabelecer uma relação de equilíbrio entre os três *players* que sustentam o mercado: o segurador, o corretor e o consumidor. “Este tripé deve ser tratado em igualdade de condições”, ressalta o superintendente, acrescentando estar surpreso com o nível de apoio recebido pelo Ministério da Fazenda em relação a todos os temas propostos pela Susep.



O MAIOR CONGRESSO DE CORRETORES  
DE SEGUROS DO MUNDO

O EVENTO QUE  
COLOCA VOCÊ NO  
PATAMAR MAIS  
ALTO DO MERCADO  
DE SEGUROS.



OPERA

SINCOR-SP. Preparando o Corretor de Seguros  
para fazer sempre o melhor para os seus clientes.

[WWW.SINCORSP.ORG.BR](http://WWW.SINCORSP.ORG.BR)

REALIZAÇÃO:

**SINCOR**SP

# Fórum do Sincor-SP elucida o Simples Nacional

*Opção de tributação será válida a partir de janeiro de 2015*



Por Aurora Ayres

**S**IMPLES NACIONAL: um tema que afeta os negócios de 98% dos corretores de seguros do País. A fim de esclarecer quanto aos critérios de enquadramento da categoria no regime simplificado de tributação, faixas de receita, alíquotas, prazos e pré-requisitos, entre outras dúvidas, o Sincor-SP promoveu fórum online no dia 18 de agosto. O encontro aconteceu na sede do Sindicato e foi transmitido ao vivo pelo site da entidade. As duas horas de duração do Fórum foram insuficientes para responder a quase 300 perguntas formuladas pelos corretores presentes no auditório e enviadas pela internet. A audiência não se

limitou ao território paulista. Corretores do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e do Distrito Federal também participaram enviando perguntas.

O Simples Nacional será opção válida para os corretores de seguros a partir de janeiro de 2015. Nesse sentido, a Receita Federal exige que os empreendedores não estejam inadimplentes. Na ocasião, estiveram presentes juntamente com o presidente da entidade Alexandre Camillo, os especialistas Egon Antônio Brum, sócio-diretor da EAB Contabilidade, escritório que há 39 anos se dedica à contabilidade de corretoras de seguros, e Maurício Gonçalves, diretor da Associação das Empresas de Serviços Contábeis do Estado de São Paulo (Aecon-SP).

Ao comentar, durante do encontro, que a inclusão dos corretores de seguros no Simples é uma conquista sem precedentes, resultado de muitos anos de trabalho e da união de entidades, lideranças e da própria categoria, Camillo fez questão de enaltecer, de modo especial, o empenho do presidente da Fenacor, Robert Bittar, do ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, e do candidato a vice-governador pelo Estado de Goiás, Armando Vergílio, presidente licenciado da Fenacor. “Este é o momento de celebrar. Como chegamos até aqui? É a conquista de um trabalho iniciado há mais de uma década. O resultado da união de forças de lideranças de vários segmentos”, acentou Camillo. ⇒

## Corretores de Seguros na tabela 3 do SuperSimples Nacional:

Abaixo, as perguntas mais frequentes feitas por quem pretende aderir ao sistema simplificado de pagamento de impostos:

- **O que faço para aderir ao SuperSimples?**

Os donos de corretoras de seguros que pretendem aderir ao SuperSimples deverão fazê-lo entre o primeiro dia útil de novembro e o penúltimo dia útil de dezembro de 2014. É possível agendar a entrada no Sistema pela Internet, no site mantido pela Receita Federal: [www.receita.fazenda.gov.br/](http://www.receita.fazenda.gov.br/)

- **Como faço o agendamento para o SuperSimples?**

O agendamento da opção pelo Simples Nacional é a possibilidade de o contribuinte manifestar o interesse pela opção do SuperSimples para o ano que vem, antecipando as verificações de pendências que podem impedir o ingresso no Regime. O serviço tem o objetivo de facilitar o processo de solicitação, mas não é obrigatório.

A vantagem do agendamento é que o contribuinte poderá dispor de mais tempo para regularizar as pendências porventura identificadas. No caso de não haver pendências, a solicitação de opção para o ano subsequente já estará confirmada.

Os interessados devem acessar o Portal do Simples Nacional, no menu “Simples – Serviços”, na sequência clicar em “Opção”, e nos serviços disponíveis selecionar “Agendamento de Opção pelo Simples Nacional”.

O agendamento está disponível no Portal do Simples Nacional entre o primeiro dia útil de novembro e o penúltimo dia útil de dezembro de 2014. O serviço confirmado vai gerar o registro da opção pelo Simples Nacional no primeiro dia do ano-calendário de 2015.

Após confirmar o agendamento, não há necessidade de se realizar qualquer procedimento adicional.

- **Quando inicia a tributação simplificada?**

A tributação pelo Supersimples só valerá a partir de 1º de janeiro de 2015.

- **Qual o limite de faturamento anual para enquadramento no SuperSimples?**

De acordo com a Lei Complementar nº 147, de 07 de agosto de 2014, poderão aderir empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões. Esse teto é válido para o pagamento dos oito impostos federais em todo o território brasileiro.

Contudo, para o recolhimento de ICMS (estadual) e ISS (municipal) os tetos de faturamento bruto anual variam de

acordo com a participação de cada estado no PIB brasileiro. Veja, abaixo, quais são esses “sublimites”:

Amapá e Roraima - R\$ 1,26 milhão por ano;

Acre, Alagoas, Mato Grosso do Sul, Pará, Piauí, Rondônia, Sergipe e Tocantins - R\$ 1,8 milhão por ano;

Ceará, Maranhão e Mato Grosso - R\$ 2,52 milhões por ano;

Todos os demais estados e o Distrito Federal - R\$ 3,6 milhões por ano.

- **O que acontece com a empresa que ultrapassar esse limite de faturamento anual?**

A empresa corretora de seguros que ultrapassar o limite anual de faturamento deverá deixar o SuperSimples.

- **Qual o custo para adesão ao SuperSimples?**

O dono de corretora de seguros que optar por aderir ao SuperSimples não terá nenhum custo adicional para formalizar o seu enquadramento.

- **Para a adesão ao SuperSimples será necessário a razão social da empresa ou o CNPJ?**

Para aderir ao SuperSimples, o corretor de seguros não precisará fazer qualquer alteração no nome ou razão social da empresa ou no CNPJ.

- **Será preciso alterar o contrato social da empresa?**

Não será necessário alterar o contrato social da empresa corretora de seguros que for enquadrada no SuperSimples. Isso porque a mudança será restrita à forma de tributação e não atingirá a atividade. O ideal é conversar com o contador da empresa para que possa fazer um planejamento mais adequado.

- **Após a adesão ao SuperSimples, será preciso utilizar outro bloco de notas fiscais?**

Mesmo após aderir ao SuperSimples, o corretor de seguros poderá continuar utilizando o mesmo bloco de notas fiscais.

- **Quais as formas de constituição de sociedades corretoras de seguros?**

O corretor de seguros poderá constituir sua sociedade na forma Simples Simples, Simples Limitada ou uma EIRELI – Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, na qual não é necessário ter um ou mais sócios.

É possível também transformar a sociedade já existente em EIRELI. No site da Fenacor ([www.fenacor.com.br/download/eireli.pdf](http://www.fenacor.com.br/download/eireli.pdf)) está disponível uma sugestão de contratos de constituição, legislação etc.

*Fonte: Fenacor*



# CONARH 2014: a importância do RH

40ª edição aborda temas como saúde, produtividade e sustentabilidade

Por Gabriel Vars

Considerado um dos maiores e mais importantes congressos do setor, o Conarh 2014 ocorreu em agosto, no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP). Realizado anualmente pelo Sistema Nacional ABRH, o evento trouxe para sua quadragésima edição o tema “RH URGENTE! Ousar, Inovar e Performar”.

Neste ano, estiveram presentes 3.500 congressistas, 150 palestras e

140 expositores, além dos 28 mil visitantes, o que demonstra, além do sucesso do congresso, a importância dos Recursos Humanos não apenas para bom funcionamento e desenvolvimento de uma companhia, mas da sociedade como um todo.

Apresentando temas como a produtividade no trabalho, saúde e sustentabilidade vários ensinamentos foram repassados aos milhares de congressistas. Para Leyla Nascimento, presidente da Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH) é importante reforçar o quanto o Brasil tem a mostrar aos outros países, prin-

cipalmente em políticas de Recursos Humanos. “Saio daqui com a convicção de que nós temos um grande desafio, mas também muito a ensinar. O que passamos nos últimos 15 anos mostra o quanto a área de Gestão de Pessoas teve um papel diferencial no desenvolvimento do País”.

---

OBESIDADE INFANTIL E NUTRIÇÃO

---

*Com uma palestra sobre o tema e nutricionistas no estande, Amil segue com iniciativa Saúde 360*



Durante a realização do evento, a Amil, uma das maiores empresas de saúde suplementar do Brasil, promoveu uma conscientização do público sobre a questão da obesidade infantil no País.

Izabel Pellicciari, pediatra da Amil, ministrou a palestra “Obesidade Infantil no Brasil”, parte da iniciativa lançada pela Amil no início deste ano: o Saúde 360. Como parte da programação, houve também no estande da companhia uma explicação sobre a composição de diversos alimentos. Nutricionistas orientavam os visitantes quanto à alimentação, mostrando a presença de componentes que, consumidos em excesso, podem ser prejudiciais à saúde de crianças e adolescentes. Além da explicação, os pais puderam “aprender” a montar uma lancheira saudável e saborosa.

Para o diretor corporativo da empresa, Norberto Birman, “o Conarh permite estreitar o contato com clientes e apresentar aos profissionais de Recursos Humanos e Gestão

de Pessoas as melhores soluções de assistência médica e odontológica para seus colaboradores”.

---

CONSCIENTIZAÇÃO, PREVENÇÃO E RETENÇÃO

---

***Com essas palavras-chave, Odontoprev encara 2014 como um ano bom e faz projeções para 2015***

A Odontoprev, empresa atuante em planos odontológicos no mercado brasileiro, também marcou sua presença na 40ª edição do Conarh, apresentando um projeto de e-coaching de saúde bucal para empresas.

Para mapear os principais problemas bucais, uma ferramenta foi desenvolvida: um questionário online é aplicado e, caso constatado algum risco ou problema, a Odontoprev desenvolve uma agenda de prevenção com palestras, cartazes, cartilhas e orientações online via e-mail.

Prevenção também foi um dos

fatores apontados como essenciais para manter os bons resultados alcançados até o momento pela companhia. Com mais de seis milhões de beneficiários, a Odontoprev tem uma ótima aceitação no mercado corporativo (5,2 milhões), porém os mercados voltados para as pequenas e médias empresas entram em foco graças ao seu crescimento constante e rápido. Os contratos individuais também ganham uma maior importância.

Carlos Rogoginsky Júnior, diretor comercial da companhia considera que o ano foi bom com a ampliação e a reformulação do portfólio de produtos, levando a um aumento das três linhas de negócios da empresa. Para o próximo ano, será feito um trabalho de aproximação com os corretores, para promover o nível de retenção, prevenção e qualidade no atendimento, além de uma expansão dos beneficiários de empresas de pequeno e médio porte. “A Odontoprev começa a ser vista como algo que auxilia na conscientização dos beneficiários, ajudando assim a manter o nível de retenção nas empresas”.



Obesidade infantil foi tema de palestra da Amil

# Reinvenção digital

Estudo da IBM divulgado exclusivamente para a Revista Seguro Total revela que jovens com até 30 anos são parte decisiva nos negócios de seguros

Por Aurora Ayres

Com a explosão das mídias sociais, o perfil do consumidor do mercado de Seguros mudou. Mas isso não é novidade. A questão aqui é comportamental: como a indústria seguradora deve se posicionar diante dessa massa? Recente estudo da IBM aponta que 59% dos jovens abaixo dos 30 anos não se imaginam comprando seguros sem recomendações de especialistas. Esses dados foram levantados a partir de uma pesquisa feita com 17.600 consumidores de 24 países sobre problemas específicos de seguradoras. O resultado também indica que empresas não estão prontas para navegar pelos ambientes tecnológicos e que, para serem bem-sucedidas, precisam criar experiências e novos modelos de negócios.

Intitulada “Digital Reinvention - Trust, Transparency and Technology in the Insurance world of tomorrow”, a pesquisa motiva as seguradoras a se abrirem às influências externas, expandindo parcerias e acelerando seus investimentos digitais. Também provoca a reflexão de como lidar com a faixa etária que gosta de interagir com outros quando estão comprando um seguro (71%). Se não encontram o que procuram, mudam para o concorrente num piscar de olhos. Considerando que atualmente a grande maioria dos clientes está ultraconec-



Roberto Ciccone: “é preciso criar novas experiências para o consumidor”

tada através do uso de celulares (95%) e buscam transparência organizacional, além de acessarem informações das companhias 24 horas por dia, sete dias por semana, o estudo aponta que eles estão falando que as seguradoras deveriam combinar o tradicional com o futuro, ou seja, 73% dos consumidores continuam a favor do ponto de interação pessoal quando adquirem um seguro.

O levantamento ainda revela que enquanto 54% dos executivos C-suite (CEOs, CMOs, CFOs, CIOs etc) permitem que os consumidores estejam atentos às suas estratégias de negócios, somente 39% dos executivos de seguros tem conhecimento

deste impacto nos consumidores. Os executivos de seguros não estão totalmente alheios às transformações e mais da metade espera que os consumidores ganhem mais poder e influência em seus negócios no futuro.

“As empresas tentam se adaptar a novos modelos de negócios, investindo em recursos digitais para permitir novas possibilidades aos clientes, mas encontram dificuldade em acompanhar o cenário para criar novas experiências ao seu consumidor”, argumenta Roberto Ciccone, consultor para a área de Seguros da IBM.

Dados do estudo mostram que os clientes não são fiéis a sua seguradora. Os entrevistados responderam que trocaram de seguradora pelo menos uma vez nos últimos dois anos, um crescimento de 32,6% em 2012 para 36,9% em 2013. A principal razão é a falta de confiança na indústria, que manteve uma posição abaixo de 50% nos últimos seis anos. “O consumidor de seguros não é fiel. É preciso conhecer e entender minimamente o cliente, investir em mobilidade e em sistemas analíticos, buscar a diferenciação no mundo digital. O consumidor brasileiro deve ser um direcionador da estratégia da seguradora”, analisa Ciccone.

Um dos caminhos para acompanhar as mudanças e trilhar uma transformação digital, segundo a pesquisa, é adotar quatro medidas essenciais: ser flexível, integrado, segmentado e compreensível.

A história da sua corretora  
será dividida em 2 fases.

ANTES    DEPOIS  
da Sistemas-Seguros

A Sistemas Seguros desenvolve sistemas para pequenas, médias e grandes empresas do segmento de seguros, oferecendo soluções inovadoras com alta qualidade e profissionalismo, desde o atendimento até a implantação e o suporte.

**Com a Sistemas Seguros, sua equipe vende mais, em menos tempo e com o menor custo.**

Nossos produtos organizam, dinamizam e dão eficiência aos processos comerciais e operacionais da sua corretora. **Escolha a solução ideal!**



Entre em contato e  
leve até sua corretora  
todos os benefícios  
que nossas soluções  
oferecem.



## VISITE A SISTEMAS SEGUROS NO CONEC 2014

O maior evento do mundo para  
corretores de seguro.

**09 a 11 de outubro**  
Anhembi - SP

Setor: Centro de tecnologia  
Estande: nº 50 e 51



Av. Angélica, 927 • 4º, 5º e 6º andar  
Santa Cecília • São Paulo

Tel: 11 3664.2040

**EXPLOÇÃO DAS MÍDIAS SOCIAIS**

O “Social” está se transformando em um gerador de receita, desenvolvendo de uma nova plataforma para um modelo de negócio. Por exemplo, Friendsurance é uma plataforma de que usa as mídias sociais para que os amigos compartilhem riscos como cobertura.

**REVOLUÇÃO DA MOBILIDADE**

Mobilidade e miniaturização, que é o processo de produção de objetos de consumo cada vez menores, trazendo novas experiências para o consumidor como o uso da localização para serviços e promoções de varejo.

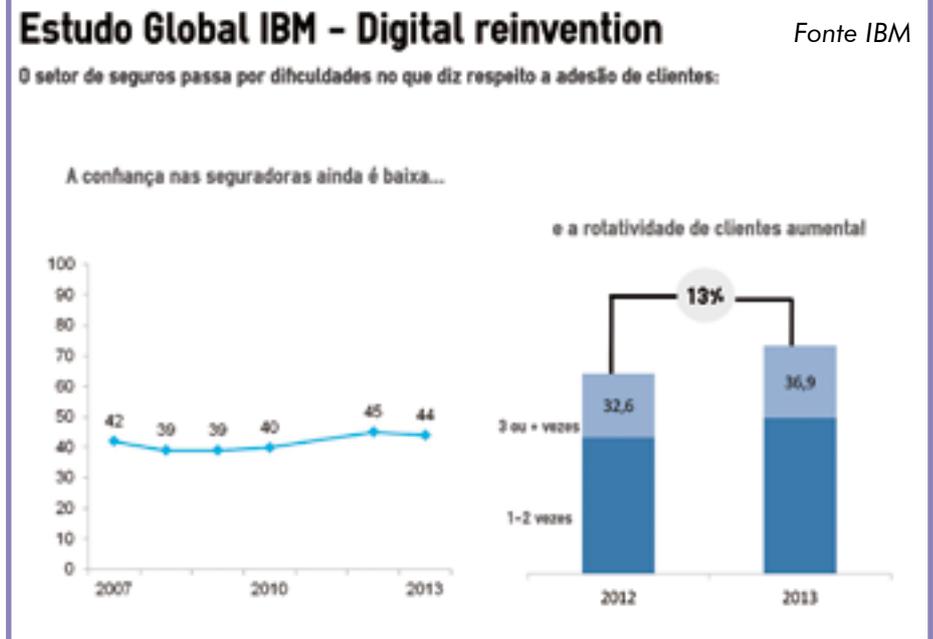
Além disso, novas formas de pagamentos permitem o uso de dinheiro digital. Aplicativos Metromile ou Drivewaysoftware medem o comportamento do motorista e permitem modelos de seguro baseado em seu uso.

**ANÁLISE DE DADOS**

A análise de dados avançada permite maior conhecimento do negócio e também do próprio cliente. Big data pode ser usado para produzir informações e insights que variam do descritivo para uma previsão. O uso de dados externos e internos pode ser integrado, fazendo com que o serviço seja muito mais personalizado, já que ele se baseia nos dados do cliente. As seguradoras podem prever o tempo e outras catástrofes com uma alta precisão sem dificuldades.

**CAPITAÇÃO EM NUVEM**

A capitação em nuvem permite novos modelos de interação entre indivíduos e as organizações, e isso facilita a análise de dados. A nuvem fornece o combustível para o desenvolvimento de novos ecossistemas que irão caracterizar o futuro.



O cenário muda quando se trata de CEO's. Eles começam a reconhecer a crescente importância da tecnologia nas seguradoras, mas regulamentação tem sido constantemente apontado como o setor externo mais influente. A regulamentação é vista como um inibidor de mudança na indústria de seguros, ela fornece ao mesmo tempo um avanço e uma “proteção” da inovação. Ela isola a indústria da concorrência externa por meio da imposição de requisitos

financeiros e em potenciais novos operadores.

Quando os consumidores aderem à tecnologia de uma forma que muda o comportamento deles, nós esperamos uma mudança e adaptação na regulamentação pelo menos em longo prazo. A futura regulamentação de privacidade terá total domínio sobre os dados coletados sobre eles. Como consequência, os clientes poderão decidir se darão acesso aos dados pessoais deles apenas se devolverem o valor do serviço.



WWW.PLANETASEGURO.COM.BR  
De cara nova,  
agora mais rápido, dinâmico e interativo!

- Atualização diária;
- Cobertura de eventos;
- Download da revista eletrônica;
- Mais de 70 mil mensagens enviadas por dia;
- Videos e Entrevista do mês!

**TOTALMENTE GRATUITO!**  
Sem necessidade de cadastro ou senha

*Não importa se a família do seu cliente é grande ou pequena,*  
**o GBOEX sempre tem um plano ideal para ela.**



**VENHA CONVERSAR COM A GENTE E SAIBA MAIS.**

**PARA VOCÊ**

- Campanhas COPA DOS CORRETORES\*, Top de Vendas e Extra Prêmio: são diversos prêmios em dinheiro, motos e carro 0km;
- Excelente comissionamento;
- Atendimento diferenciado;
- Treinamento individualizado.

**PARA SEUS CLIENTES**

- Planos de Previdência e Seguros de Pessoas com mensalidades acessíveis;
- Rede de Convênios
- Diversos descontos para o seu cliente aproveitar a vida e economizar ainda mais;
- Mensalidades Acessíveis;
- Empréstimo.\*\*

**GBOEX** Desde 1911  
Previdência e Seguro de Pessoas  
A proteção certa para os seus clientes  
www.gboex.com.br | 0800.541.1283  
Consulte a Unidade de Negócios ou Representação mais próxima.

\*Campanha de incentivo: COPA DOS CORRETORES, Top de Vendas e Extra Prêmio. \*\*Mensalidade fixa e variável. Consulte condições vigentes.



**RSA SEGUROS**

O executivo Fabiano Catran é o novo diretor jurídico e de Compliance da RSA Seguros no Brasil. Catran atua na empresa há dois anos e se firmou como um importante parceiro estratégico de todas as áreas da empresa, viabilizando o crescimento da companhia por meio de análises e consultoria jurídica.



**BRASILPREV**

A Brasilprev conta com um novo executivo para liderar a equipe de Auditoria. A área, que até então atuava como gerência, terá como superintendente Celestino Gonzalez Garcia. O executivo tem 37 anos de experiência no mercado nacional e internacional com passagens por importantes organizações. Atua em Auditoria há mais de 23 anos.



**ORIZON**

A Orizon, atuante em serviços para os segmentos de saúde, seguros e benefícios, contrata Mario Matesco para comandar a área comercial da companhia. Ele chega para ajudar o presidente Rodrigo Bacellar a ampliar os resultados da empresa. Matesco é engenheiro com mais de 30 anos de experiência em tecnologia, serviços e marketing.



**BERKLEY BRASIL**

A Regional Sul da Berkley Brasil passou a contar com a atuação de Patricia Freitas da Luz como gerente responsável por uma das linhas de negócio que mais cresce na companhia: a carteira de Transportes da unidade. Com experiência de 16 anos na área, a executiva chega para contribuir com a estratégia de regionalização da Berkley.



**BRASIL INSURANCE**

O executivo Luiz Fernando da Silva foi contratado para exercer a função recém-criada de gerente de auditoria da Brasil Insurance. Ele será responsável pelo desenvolvimento integral dos controles internos da organização. Silva atuou por mais de 30 anos nas áreas de auditoria externa e interna, fraudes, gestão de riscos operacionais etc.



**AIG**

O executivo Peter D. Hancock assumiu a posição de Presidente e CEO da AIG e juntou-se ao Conselho de Administração da Companhia. Hancock sucede Robert H. Benmosche, que se aposentou e agora servirá como conselheiro para a AIG. Hancock ingressou na AIG em 2010. Dedicou toda a sua carreira aos serviços financeiros.



**WILLIS GROUP**

A Willis Group anuncia Maximo Saravi como Head de Capital Humano e Benefícios (HCB) na América Latina. Alocado atualmente em Buenos Aires, Argentina, Saravi atuou anteriormente na MetLife, em Nova York.

A área abrange produtos de saúde, odontologia, previdência, seguro de vida em grupo, entre outros.



**TOKIO MARINE**

Com o objetivo de ser uma referência também no segmento de Pessoas, a Tokio Marine Seguradora contratou Luiz Barstotti como consultor executivo exclusivo. Com mais de 20 anos de experiência, o executivo é um dos mais conceituados do mercado nacional na área de seguros de Vida e Previdência.



**EUROP ASSISTANCE**

O Grupo Europ Assistance tem um novo CEO: Antoine Parisi. O executivo se juntou ao Grupo em 9 de setembro e entre suas prioridades ao assumir o cargo estão: o estreitamento da atividade comercial da Europ Assistance com o Grupo Generali,

principal acionista da empresa; o desenvolvimento de sinergias entre as operações em todo o mundo.



**GENERALI**

O executivo Hyung Mo Sung assumiu, há dois meses, a posição de CEO da Generali Brasil Seguros. Por decisão pessoal, José Ribeiro deixa o Grupo. Com mais de 30 anos de experiência no mercado segurador, Hyung é economista e obteve mestrado em Economia na USP. Atuou em altos cargos em diversas empresas renomadas do setor.

**Rádio Imprensa FM 102,5**

A Grande Jornada pelo Mundo dos Seguros

Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas

**Apresentação: Pedro Barbato Filho**





# A SOLUÇÃO PERFEITA PARA O NEGÓCIO QUE VOCÊ MAIS AMA.

Todo mundo quer proteger aquilo que ama de verdade. Por isso, a Zurich oferece uma grande variedade de produtos, para você garantir a proteção ideal para cada cliente. Conheça todos os produtos Zurich no CONEC.

**CONEC, de 9 a 11  
de outubro, no Palácio  
das Convenções  
Anhembi Parque.**



**ZURICH SEGUROS.  
PARA AQUELES QUE AMAM  
DE VERDADE SEU NEGÓCIO.**

  
**ZURICH®**



## Qualidade de atendimento à indústria de seguros reconhecida pelo mercado

A Deloitte tem uma das maiores equipes do Brasil focada no atendimento a instituições financeiras, além de oferecer soluções especialmente customizadas para a indústria de seguros. Por isso, temos orgulho de sermos premiados como a **melhor consultoria especializada em seguros**, no XIV Prêmio Gaivota de Ouro, promovido pela revista Seguro Total.

Para saber mais sobre os nossos serviços para a indústria financeira, acesse:

[www.deloitte.com.br](http://www.deloitte.com.br)

Contato:  
[brseguros@deloitte.com](mailto:brseguros@deloitte.com)

[linkedin.com/company/deloitte-brasil](https://www.linkedin.com/company/deloitte-brasil)  
[facebook.com/deloittebrasil](https://www.facebook.com/deloittebrasil)  
[twitter.com/deloittebr](https://twitter.com/deloittebr)  
[youtube.com/deloittebrasil](https://www.youtube.com/deloittebrasil)

**Deloitte.**