



LEI DO DESMONTE

começa a dar resultados positivos ao
inibir roubos e furtos em SP

Especial: cenário econômico nacional não
ameaça o mercado segurador brasileiro



Acesse e
saiba mais.

Cartão de Crédito Porto Seguro.

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



CASO | Comunicação

Um cartão de crédito que não economiza nas vantagens.

- 5% de desconto na contratação e renovação do Porto Seguro Auto;
- Usando o cartão, o desconto aumenta e o seguro pode até sair de graça;
- Até 25% de desconto na franquia, sem resgate de pontos¹;
- Serviços nos Centros Automotivos Porto Seguro pagos em até 10 vezes sem juros²;
- 1ª anuidade grátis³ e, com o uso do cartão, ela reduz ou zera automaticamente;
- E, claro, o seu cliente pode resgatar os pontos em milhas aéreas também.

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



**PORTO
SEGURO**

CARTÕES

1- O desconto não é somatório ao desconto do Porto Seguro Auto que pode até chegar em 25% utilizando as oficinas referenciadas em caso de sinistro coberto e indenizável, conforme condições da apólice. Para cálculo do desconto, aplica-se o da apólice (Porto Seguro Auto) e sobre o valor final aplica-se o desconto do cartão. Os descontos serão concedidos mediante disponibilidade de pontos no Programa de Relacionamento do cartão, bem como do que tiver sido contratado na apólice (Porto Seguro Auto). 2- Promoção válida durante o período de divulgação. Parcela mínima de R\$ 10,00. Sujeita à alteração a exclusivo critério da Porto Seguro, mediante aviso prévio. 3- Esta condição se aplica à primeira bandeira, exceto nos cartões Porto Seguro Visa Infinite e MasterCard Black. Condições e regulamento no site: www.cartaoportoseguro.com.br. Porto Seg S.A. Crédito, Financiamento e Investimento - CNPJ: 04.862.600/0001-10. Central de Atendimento: (11) 3366-3466 (Grande São Paulo) | 4004-5300 (demais localidades) | 0800 727 2769 (SAC - cancelamento, reclamações e informações) | 0800 701 5582 (atendimento exclusivo para deficientes auditivos) | 0800 727 1184 (Ouvidoria), de segunda a sexta-feira, das 8h15 às 18h30, exceto feriados. Automóvel - CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP: 15414.100233/2004-59 - Valor de Mercado e Valor Determinado. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

A Revista Seguro Total é filiada à



Editor

José Francisco Filho - MTb 33.063
francisco@revistasegurototal.com.br

Diretor de Marketing

André Pena
andre@revistasegurototal.com.br

Diretor Comercial

José Francisco Filho
francisco@revistasegurototal.com.br

Jornalista

Aurora Ayres - MTb 24.584
aurora@revistasegurototal.com.br

Redação

Gabriel Vars e Mayara Simeão
redação@revistasegurototal.com.br

Designer

Marco Antonio Betti
marcoantoniobetti@gmail.com

Fotos de capa:
Divulgação



Portal Revista Seguro Total
www.planetaseguro.com.br

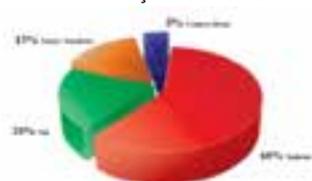


Siga nosso Twitter
twitter.com/seguro_total



Compartilhe nosso Facebook
facebook.com/Revista-Seguro-Total

Distribuição Nacional



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

Janela de oportunidades?

Apesar das incertezas no cenário econômico, o tom otimista prevalece no mercado de Seguros. A opinião das seguradoras é que o setor sairá mais fortalecido neste novo panorama. Projeção da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) é de que o crescimento para este ano deve chegar a 12,4% – 1,2% a mais do que no ano anterior. Ou seja, a janela de possibilidades e oportunidades para o Brasil, em termos de credibilidade e investimentos externos, ainda está aberta.

Mesmo com expectativa de PIB bastante reduzido para o ano de 2015, o crescimento do mercado de Seguros deve ficar na casa dos dois dígitos, de acordo com Marco Antonio Rossi, presidente da confederação. Os segmentos de Saúde Suplementar e Previdência Privada serão os que mais devem crescer, com alta de 17,5% e 10,5%, respectivamente. A expectativa para o segmento de seguro de vida é de 8,7% e para seguros gerais é de avanço de 7,6% ante 2014. Já o segmento de capitalização, segundo Rossi, deve apresentar incremento de 8%.

O desafio para este ano, segundo Rossi, é ampliar a oferta de seguros para os consumidores, oferecendo proteção para os diversos riscos aos quais as pessoas estão expostas. O segmento de pequenas e médias empresas, conforme o presidente da CNseg é uma oportunidade de crescimento para o setor.

A indústria de Seguros no Brasil conta com 1.258 empresas de Saúde Suplementar, 118 empresas de Seguros Gerais, 48 empresas operando planos de benefícios Previdência Privada e Vida, 17 empresas de capitalização e 16 empresas de Resseguros locais. Hoje, o mercado gera cerca de 150 mil empregos diretos e possui 82 mil corretores entre pessoas físicas e jurídicas. Leia mais em matéria especial sobre o panorama do setor.

O segmento de Seguros continua promissor. Alguns dos pontos que auxiliam as grandes empresas do setor a manter seu faturamento e imagem estáveis diante do cenário atual são o *outsourcing*, ou a terceirização de setores internos, o estreitamento da relação entre cliente e empresa pelo CRM e investimentos em tecnologia, de acordo com pesquisa “Indústria Seguradora do Brasil: visão executiva da situação atual e perspectivas para 2015”, realizada pela Accenture.

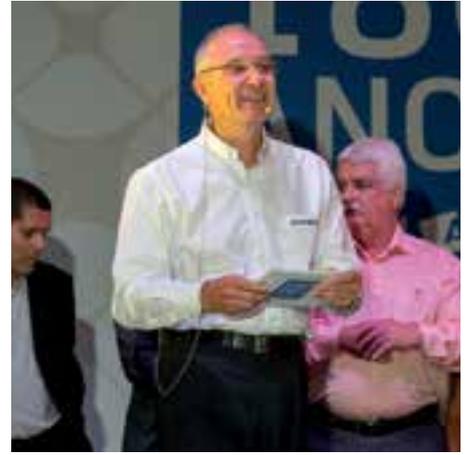
De acordo com a pesquisa, as empresas que estarão melhor posicionadas serão aquelas que estabelecerem um curso de ação que equilibre prioridades de retorno de curto prazo para os acionistas com uma necessidade urgente de investimento transformacional estratégico e de longo prazo. Os CEOs não podem se dar ao luxo de esperar para ver. A janela de oportunidades pode ser pequena para que as empresas de seguros avancem na direção da alta performance necessária para superar a concorrência, nestes tempos de incerteza. Leia mais em Pesquisa.

Boa leitura!



26

ESPECIAL



14

CAPA

Lei do Desmonte vem cumprindo com objetivo de combater o roubo e o número de empresas que solicitaram o credenciamento cresce 174% em seis meses.

Panorama geral e perspectivas para o setor em 2015, sob o olhar dos executivos da CNseg, das federações e de empresários.



38

HISTÓRIA

Seguradora Mongeral Aegon comemora 180 anos em grande estilo, no Rio de Janeiro.

6 MURAL

18 PESQUISA

33 ARTIGO

12 CAMPANHA

20 INFOSUSTENTABILIDADE

38 GIRO DE MERCADO

Na AIG trabalhamos juntos para garantir o que você mais quer.



AIG SEGUROS BRASIL S.A.

www.aig.com.br

Bradesco Seguros oferece planos de previdência para jovens

A Bradesco Seguros foi uma das primeiras seguradoras a desenvolver e vender planos de previdência destinados a clientes com filhos ou dependentes menores de 21 anos, que tenham interesse em acumular recursos para investir em educação.

Atualmente, o Grupo Segurador possui em seu portfólio os produtos “Sob Medida PrevJovem Bradesco PGBL ou VGBL”, com contribuição mensal a partir de R\$ 50,00, e o “De Pai para Filho Geração 2”, com contribuição mensal a partir de R\$ 30,00.

Ambos permitem contribuições esporádicas, de acordo com a disponibilidade do participante, bem como aportes adicionais a qualquer momento.

Para Lúcio Flávio de Oliveira, presidente da Bradesco Vida e Previdência, empresa integrante do Grupo Bradesco Seguros, pensar em plano de previdência é uma ótima opção de acúmulo de renda para investimento na educação dos filhos. “Já se percebe no Brasil um avanço da educação financeira, que leva a uma maior conscientização da importância de investir



Lúcio Flávio de Oliveira: “avanço da educação financeira”

no presente para garantir um futuro com mais conforto e tranquilidade. Muitos participantes utilizam os mecanismos de formação de poupança e acúmulo de reservas proporcionados por esses instrumentos para ajudar na educação mais qualificada do filho, seja uma faculdade particular, um MBA ou um intercâmbio no exterior”, afirma o executivo.

IRB Brasil RE mantém rating Excelente (A-) pelo quarto ano consecutivo

O IRB Brasil RE obteve classificação de risco Excelente (A-), com perspectiva de estabilidade para o próximo ano, em avaliação realizada pela agência internacional A.M. Best, a mais antiga empresa especializada em avaliação de risco do segmento de Seguros.

De acordo com o comunicado oficial da Agência, o resultado reflete, pelo quarto ano seguido, o forte perfil de negócios do IRB no mercado de resseguros do Brasil, o sólido desempenho financeiro e sua excelente capita-

lização ajustada ao risco. “Desde que o mercado de resseguros brasileiro foi aberto no Brasil em 2007, com o aumento da competição, a empresa continua a manter a liderança no País, por uma ampla margem”, diz o documento que atesta a força financeira do maior ressegurador latino-americano.

A avaliação é um atestado de eficiência e solidez financeira que credencia o IRB Brasil RE a participar dos principais programas nacionais e internacionais de resseguros.

SulAmérica certifica toda a equipe de Relações com Investidores

A SulAmérica é a primeira empresa brasileira de capital aberto a ter toda a sua equipe de Relações com Investidores (RI) certificada pelo Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI). O mercado de capitais brasileiro vem exigindo dos profissionais de RI habilidades e competências cada vez mais desenvolvidas. A certificação profissional de relações com investidores (CPRI), criada em 2013, veio para preencher essa lacuna e formar profissionais com capacitação adequada para atender às necessidades do mercado.

Na SulAmérica, todos os membros da equipe liderada por Guilherme Nahuz, superintendente executivo de RI, estão certificados. Guilherme Nahuz, que também é conselheiro do IBRI, obteve o CPRI2. “O programa de certificação é muito importante”, afirma Nahuz. “O próprio processo de preparação do candidato para a prova capacita o RI novato e fortalece e consolida o conhecimento do RI experiente”, afirma Nahuz.



Guilherme Nahuz: “o programa de certificação é muito importante”

Grupo Tracker obtem a certificação ISO-9001



Germán Cortés: “o rigoroso processo de certificação mostra a nossa eficiência”

O Grupo Tracker no Brasil acaba de ser certificado pelo rigoroso processo de análise do Sistema de Gestão da Qualidade referente à norma NBR ISO 9001:2008. A auditoria foi realizada pela BRTÜV, certificadora alemã, presente também no Brasil. Atualmente, é a maior empresa de rastreamento do País, oferecendo produtos para os mercados Segurador, Transporte e Logística, Construção Civil e Agrícola, além de veículos de passeio e motos.

O ISO 9001:2008 é uma norma internacional que oferece requisitos para o Sistema de Gestão de Qualidade das organizações. No caso do Grupo Tracker, a certificação foi obtida nas três unidades em operação no Brasil: a sede na chácara Santo Antônio, a unidade na Chácara Califórnia, ambas em São Paulo, e a área operacional em Santana do Parnaíba, no interior do Estado. “O rigoroso processo de certificação mostrou eficiência em todos os departamentos da empresa em nossas três unidades e é uma garantia a mais da qualidade dos nossos serviços”, comemora Germán Cortés, diretor de Planejamento do Grupo Tracker.

Travel Ace e PAN Seguros anunciam parceria

A Travel Ace Assistance e a PAN Seguros firmaram uma parceria exclusiva no mercado de turismo que garante o seguro viagem adaptado de acordo com o destino do cliente. O novo produto oferece seguro completo em viagens nacionais e internacionais e garante adequação antecipada à resolução 315 da Superintendência de Seguros Privados (Susep), que entra em vigor no segundo semestre de 2015.

Carlos Alberto Borges do Nascimento, diretor de Operações da companhia reconhece que a parceria ocorre no momento certo e que o produto viagem tem importância no portfólio da companhia. “No ano passado, investimos mais de R\$ 25 milhões em tecnologia. Vamos investir de forma agressiva neste e em outros produtos. Nos próximos cinco anos, a meta é crescer 20% ao ano”, projeta.

“Esta é uma parceria que muda o perfil dos nossos negócios e fortalece nossa posição no mercado. Vamos ampliar a oferta de produtos no mercado do Turismo e estender as condições da Pan Seguros para todo o trade. É importante ter a PAN em regime de exclusividade”, comemora Marcello Gonçalves, CEO da Travel Ace Assistance Brasil, que deixa de se dedicar ao turismo exclusivamente via trade, passando a atuar junto a bancos e seguradoras.

O novo produto possui coberturas e serviços como: despesas médicas hospitalares e/ou odontológicas, morte em viagem, assistência funeral, atraso ou extravio de bagagem, perda e roubo de cartão de crédito em viagem internacional, roubo de bagagem, despesas farmacêuticas, concierges, entre outros.



Marcello Gonçalves, da Travel Ace Assistance e Carlos Alberto, da PAN

Yasuda Marítima investe na integração da marca



Novo site permite navegação mais fácil e rápida

A Yasuda Marítima lançou seu novo site institucional. Agora, ao acessar www.yasudamaritima.com.br, o usuário passa a contar com todos os serviços e informações disponíveis num único espaço, que substitui os sites da Yasuda Seguros e Marítima Seguros.

O site integrado foi desenhado de maneira a permitir uma navegação mais fácil e rápida. Por meio do site é possível efetuar uma busca que indica os corretores cadastrados, centros automotivos, filiais ou postos de vistoria mais próximos do consumidor. Com número de apólice e CPF, o segurado acessa os dados referentes ao

seu seguro, tira dúvidas e endereça solicitações e documentos com segurança e conforto. Também é possível consultar toda a Rede Referenciada da área de Saúde, acompanhar as novidades e notícias da companhia, bem como verificar os descontos disponíveis nas redes parceiras do Clube de Benefícios Yasuda Marítima.

Caixa Seguros muda marca e ganha novo nome

O Grupo Caixa Seguros está de cara nova. A companhia acaba de reformular sua logomarca e passa agora a se chamar Caixa Seguradora. Com as mudanças, a empresa pretende fortalecer ainda mais sua presença no mercado, além de unificar todas as suas atividades em uma única marca – antes separada em cinco empresas: Caixa Seguros, Caixa Previdência, Caixa

Consórcios, Caixa Capitalização e Caixa Seguros Saúde.

“A marca única fortalece a identidade da empresa e facilita a relação com parceiros e clientes”, explica Gabriela Ortiz, diretora de Marketing, Estratégia e Comunicação.

Mais do que uma mudança no visual, as novidades representam o amadurecimento que a empresa conquistou nos últimos anos, tanto no modelo de negócios como no

posicionamento interno e externo. Para acompanhar esse crescimento, a seguradora construiu em Brasília uma sede própria e já começa 2015 de casa nova.



HDI Seguros expande negócios no Rio de Janeiro

A seguradora HDI acaba de inaugurar um filial na Barra da Tijuca, zona Oeste da cidade do Rio de Janeiro. Em dezembro, começaram a operar outras duas filiais, uma em Campos dos Goytacazes e outra em Niterói. As três unidades marcam a expansão da companhia no estado fluminense, onde tem atuação com escritório próprio desde 2000.

“Precisávamos Investir no estado que possui a segunda maior frota segurável do País e acreditamos que este seja o melhor momento”, afirma o presidente da HDI, João Francisco Borges da Costa. Além da abertura da unidade carioca na Barra, o escritório da empresa localizado no Centro da cidade foi transferido para novo endereço, ainda na região central. As unidades Campos dos Goytacazes, Niterói e Barra contarão com centros

de atendimento rápido de sinistros, os chamados HDI Bate-pronto.



João Francisco Borges da Costa: investindo no Rio de Janeiro

Seguro de Transporte da Argo cresce de forma promissora

Com alta capacidade de resseguros para subscrição dos riscos, a Argo Seguros, multinacional de seguros subsidiária do Argo Group Internacional, em três anos de operações no mercado de seguros, já é considerada um dos maiores *players* do segmento de Seguro de Transportes, setor que representa mais de 50% do faturamento total da seguradora.

Hoje, a empresa possui uma área totalmente dedicada aos serviços de transporte, com apólices subscritas para atender às necessidades de cada

cliente, no que tange as suas operações logísticas, oferecendo ainda um sistema 100% automatizado para todos os seus clientes.

“A área de seguros de transportes requer muita especialização e a Argo Seguros percebeu que o grande diferencial é estar ao lado de segurados. Vamos conseguir fechar o ano de 2014 perto de R\$ 70 milhões em prêmios emitidos, o que representa o sucesso do nosso modelo de negócios para o segmento”, explica Salvatore Junior, diretor de Transportes da Argo Seguros.

ACE Brasil investe em pesquisa e lança inovações em seguro contra ações trabalhistas

Após um amplo estudo que envolveu a participação de institutos de pesquisa nacionais e internacionais, a ACE Brasil reescreveu o clausulado e lançou novas coberturas para o seguro ACE EPL ELITE. Trata-se de um seguro de Responsabilidade Civil que protege as empresas nos casos de reclamações trabalhistas que envolvam o pagamento de indenizações por danos morais. Para expor as inovações, a companhia realizou um evento no último dia 22 de janeiro.

“O seguro de EPL (Employment Practices Liability) é muito popular nos Estados Unidos e Europa, mas ainda é pouco conhecido no Brasil, onde exibe grande potencial de crescimento”, comenta o diretor de Financial Lines da ACE Brasil, Rafael Domingues. Segundo ele, as novas condições gerais do ACE EPL ELITE foram repensadas de acordo com o ambiente jurídico do Brasil. Ele conta que, com isso, um advogado trabalhista ou diretor de recursos humanos, ao ler o novo clausulado, vai encontrar a linguagem com a qual está acostumado a trabalhar.

“O estudo também nos permitiu observar em quais situações é possível oferecer o produto em condições mais atraentes, considerando franquias reduzidas, coberturas adicionais e prêmios mais competitivos. Assim, definimos novas estratégias de subscrição e comercialização para o seguro, e projetamos expressiva expansão de nossa carteira ao longo de 2015”, conta Daniel Lamboy, especialista em Subscrição da ACE.

A importância de se ter um plano de previdência

“Se a sua empresa não paga para você um plano de previdência complementar, contrate um”, aconselha o consultor Keyton Pedreira, diretor executivo da Corretora Nunes & Grossi e criador do site BuscaPrev.com.br, segundo o qual a previdência vem sendo cada vez mais utilizada pelas empresas como uma forma de atrair e reter mão de obra qualificada.

Segundo pesquisa realizada pela Page Group, ainda há muito espaço para avançar. “De 2,5 mil profissionais liberais, analistas, coordenadores e jovens de diversos setores entre 20 e 30 anos de grandes empresas entrevistados, 37,5% possuem previdência complementar e 60,2% desejam ter um ou valorizam esse benefício”, destaca Keyton Pedreira.

De acordo com o consultor, o saldo acumulado e a renda vitalícia apurados por quem investe 40 anos em um plano de previdência (dos 25 aos 65) podem variar de R\$ 541,4 mil a R\$ 372,1 mil e de R\$ 3 mil a R\$ 1,4



Keyton Pedreira: “o mercado brasileiro já dispõe de planos para todos os bolsos”

mil, respectivamente, dependendo das condições contratuais oferecidas por seguradoras distintas, especialmente no que se refere à taxa de gestão financeira, taxa de carregamento e taxa de juros na aposentadoria e à tábua atuarial utilizada.

Essor fecha parceria com Exclusiva Assessoria

A Essor fechou parceria com a empresa Exclusiva Assessoria e Representação Comercial, sediada na cidade de Londrina, com atuação em todo Estado do Paraná. O objetivo da união é representar e comercializar os seguros voltados à Construção Civil (Seguro Decenal e Seguro Habitacional da Essor) no Paraná.

“A seguradora iniciou a busca de parceiros estratégicos em alguns estados. Acreditamos fielmente nesta parceria com a Exclusiva, que conhece muito bem o corretor de seguros

do Estado do Paraná e levará a eles seguros diferenciados, para aumentar e qualificar o atendimento aos seus clientes incorporadores”, explica Fábio Pinho, diretor executivo da Essor.

Desde sua fundação, em 2012, a Essor especializou-se em oferecer produtos inéditos e inovadores ao mercado brasileiro. No segmento de Seguros de Obras veio preencher uma enorme lacuna apresentando produtos essenciais para garantir as obras de infraestrutura e construção civil que despontam em todo território nacional.

Pequenas e médias empresas: pilar do setor

As pequenas e médias empresas são, hoje, o principal pilar do crescimento do mercado de Seguros no Brasil. Não por acaso, empresas do setor vêm investindo forte nesse segmento que, em 2014, respondeu por mais de 40% do faturamento do setor.

É o caso, por exemplo, da Budget Consultoria, especializada na gestão de planos de saúde empresarial. No ano passado, a empresa faturou cerca de R\$ 5,3 milhões, crescimento de 20% sobre 2013. Desse total, 25% foram gerados pelo segmento empresarial e de pequenas e médias empresas, com aproximadamente 40 mil vidas seguradas.

Para 2015, a meta é a de um faturamento da ordem de R\$ 6,4 milhões, crescimento 21% em relação a 2014, sendo uma contribuição superior a 50% das Pequenas Empresas. Isso deve ocorrer devido à nova política de comercialização da Budget e do contrato assinado no final do ano passado com a Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ) e a Bradesco Seguros. Esse acordo prevê condições especiais e preços diferenciados para as empresas associadas da ACRJ que contratarem o seguro da Bradesco Saúde e o Plano Odontológico Bradesco Dental, com a consultoria da Budget.

O foco será o segmento Seguro para Grupos (SPG) de três a 199 vidas, que proporciona grande flexibilidade na contratação e preços competitivos para o atendimento a micros, pequenas e médias empresas. “Trata-se do benefício mais almejado pelos funcionários das empresas e uma conquista importante para todos eles e para as empresas que aderirem ao Projeto Saúde ACRJ”, explica o diretor da Budget Consultoria, Ernani Araújo.

SRA

SERVIÇO DE REPARO EM PINTURA



SEM PINTURA CONVENCIONAL;



RÁPIDO E PRÁTICO;



MUITO ALÉM DO POLIMENTO.

Quer saber mais?

0800 777 3310
autoglass.com.br/sra



SOLUÇÃO EM VIDROS E PEÇAS AUTOMOTIVAS



Sindseg-SP lança campanha “Transitando Seguro”

O SindsegSP, em parceria com o Observatório Nacional de Segurança Viária, lança a campanha “Transitando Seguro”, com objetivo de diminuir os altos índices de acidentes no trânsito brasileiro e, também, conscientizar a sociedade sobre a importância da direção segura.

De acordo com o Relatório Global Sobre a Situação de Segurança Viária, primeira análise detalhada sobre 178 países publicada pela OMS (Organização Mundial de Saúde), os ferimentos causados por acidentes de trânsito já se tornaram um problema de saúde pública. Segundo a OMS,

morrem no mundo cerca de 1,2 milhões de pessoas todos os anos por causa da violência do trânsito, enquanto 20 a 50 milhões ficam feridas.

“O Brasil é reconhecidamente um dos recordistas mundiais de acidentes de trânsito. Desta forma, estamos assumindo um compromisso de disseminar informações e dados que estimulem a reflexão sobre segurança viária, comportamento e conscientização dos motoristas”, afirma Mauro Batista, presidente do Sindseg-SP.

O primeiro vídeo educativo da campanha, “Revisão Antes de Viajar”, traz dicas de segurança para quem vai viajar. Nesta época do ano,

muitas pessoas dirigem nas estradas com a intenção de fugir um pouco do estresse e da rotina.

Planejar a viagem é fundamental para garantir a segurança dos passageiros e, principalmente, evitar fadiga e quaisquer contratemplos. Para isso, o Sindseg-SP preparou uma lista com itens importantes do veículo que devem ser checados antes de pegar a estrada.

Confira o vídeo na íntegra: <http://youtu.be/2IrfLnjktjA>

Este vídeo é livre de direitos autorais – pode ser publicado em portais, blogs e mídias sociais.

MBA

O conhecimento não tem limites

Os MBAs da Escola Nacional de Seguros são voltados para profissionais de seguros e de outros segmentos interessados em aprofundar conhecimentos ou se especializar em áreas específicas do seguro.

Ao buscar um MBA relacionado a seguros, fale com quem:

- *atua neste setor há mais de 40 anos;*
- *conhece o mercado e suas variáveis;*
- *tem corpo docente formado por acadêmicos e profissionais do segmento.*

CONFIRA OS CURSOS DISPONÍVEIS NA
CIDADE DE SÃO PAULO:

- MBA Executivo em Seguros e Resseguro
início: 16/3/2015
- MBA em Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro
início: 16/4/2015

Mais informações:

(11) 3062-2025 | mbasp@esns.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

www.funenseg.org.br | 0800 025 3322

Lei do Desmonte

Criada para combater a venda irregular de veículos e de peças usadas, a lei paulista nº 15.276/14 já apresenta resultados positivos ao registrar a diminuição de roubos e furtos de veículos em São Paulo



Por Aurora Ayres

Os denominados desmanches clandestinos são uma das principais causas que fomentam o número de roubos e furtos de veículos no Brasil. A fim de combater a violência e a criminalidade, foi criada a Lei do Desmonte de Veículos do Estado de São Paulo nº 15.276/14 que regulariza as empresas de desmontes. Sancionada pelo governador Geraldo Alckmin em janeiro de 2014, entrou em vigor seis meses depois – em 1º de julho. De acordo com Neival Rodrigues Freitas, diretor executivo da Fe-

deração Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), de maio último para cá, o quadro de roubos e furtos de veículos já registra uma pequena redução. De junho a novembro do ano passado, houve redução em média de 3,5% mês a mês desde que a lei entrou em vigor. Em maio, também foi sancionada a Lei Federal nº 12.977/14, que disciplina a atividade de desmontagem de automóveis no Brasil e deve entrar em vigor em maio próximo, com o objetivo de unificar as leis estaduais existentes no País. Porém, a implementação dessa lei ainda depende de regulamentação do Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

Dados do Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo (Detran-SP) apontam que até o início de dezembro último, 780 estabelecimentos de desmanche ou venda de peças usadas de veículos foram fiscalizados em todo o Estado. Desse total, 447 foram lacrados porque não deram entrada no credenciamento, sendo 137 empresas da capital paulista. Por outro lado, até o dia 12 de dezembro último, 1.462 empresas que atuam em todo o Estado com o desmonte de veículos, reciclagem ou venda de peças usadas solicitaram o credenciamento junto ao Detran-SP. Desde que a lei passou a vigorar, o número

de empresas que solicitaram o credenciamento quase triplicou. Em 21 de julho, por exemplo, 533 empresas haviam dado entrada no processo. Hoje, esse número é 174% maior.

Israel Alexandre de Souza, diretor de Veículos do Detran-SP, salienta que as empresas que ainda não se regularizaram devem fazê-lo o quanto antes, pois estão sujeitas às fiscalizações nos termos da lei. O credenciamento estará aberto permanentemente. Um dos requisitos para o credenciamento é informar ao Detran-SP a relação das peças existentes em estoque, que é o inventário. Posteriormente, as principais peças dos veículos desmontados receberão uma etiqueta de identificação, com código numérico. O número da etiqueta constará em sistema informatizado do Detran, permitindo que a peça seja rastreada. O Detran também fará o controle das peças por meio de notas fiscais de entrada e saída emitidas pelas empresas, outra exigência da Lei de Desmonte.

A estimativa é de que haja cerca de três mil estabelecimentos de comércio de peças usadas em todo o Estado. Entre as exigências fixadas estão que essas empresas tenham registro de todos os veículos adquiridos e seus



Israel Alexandre de Souza: “empresas devem regularizar-se”

componentes, que devem ser identificados por notas fiscais eletrônicas e por sistema de rastreabilidade, gravação nas peças e partes, para que o governo estadual tenha informações sobre cada etapa do processo de desmontagem, da compra do veículo em leilão, por exemplo, até a venda ao consumidor final.

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, avalia que a lei é bastante positiva, pois a fiscalização da venda de peças usadas deve reduzir os índices de roubo e furto de veículos no Estado e ajudar a combater o crime dos salvados. “Os benefícios são grandes para o mercado de Seguros: os veículos receberão a correta destinação – inclusive no aspecto ambiental, também definido pela lei – e as peças que, eventualmente, forem reutilizadas, chegarão com procedência comprovada ao consumidor final”, reforça.

Combate ao roubo de veículos

Atualmente, a frota brasileira é composta por 81,6 milhões de veículos, sendo 55,9% de automóveis; 26,4% de motocicletas; 10,7% de utilitários e 3,8% de caminhões, segundo dados do Departamento Estadual de Trânsito (Detran) compilados pela Siscorp, empresa que reúne dados do setor de Seguros.

Números da Secretaria de Segurança Pública (SSP) indicam que o roubo de veículos vem diminuindo mês após mês. Os roubos de veículos caíram e foi registrada queda de 11,1% em outubro do ano passado. A redução foi de 8.683 casos em outubro de 2013 para 7.719 no mesmo período de 2014. Esta foi a quinta queda consecutiva deste indicador. “Isso mostra que a Lei de Desmonte está cumprindo o seu objetivo que é justamente combater esse tipo de crime, assegurando que empresas idôneas continuem atuando no mercado



Alexandre Camillo: “consumidor deve colaborar”

e garantido a legalidade do produto que chegará ao consumidor final”, comenta Israel Alexandre de Souza, diretor de Veículos do Detran-SP.

A fiscalização é feita de forma periódica em todo o Estado, sem prévio aviso, pela SSP, Detran-SP, Secretaria da Fazenda e pelas prefeituras locais. Entre as penalidades previstas para as empresas irregulares estão a interdição do estabelecimento, a perda dos bens (peças), multa de até R\$ 30 mil e a cassação da inscrição no cadastro de contribuintes do ICMS por parte da Secretaria da Fazenda, dependendo do caso.

“A fiscalização realizada nos desmontes, por parte da polícia, certamente vai inibir furtos e roubos. Porém, é preciso que o consumidor colabore e passe a exigir peças certificadas, que mostrem sua procedência. O infrator não vai deixar de roubar carros porque existe a lei, é preciso acabar com a receptação”, ressalta Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP.

Além de combater o comércio ilegal de peças e o furto e o roubo de veículos, a Lei do Desmonte visa a profissionalização do setor. Por isso, empresas que desmontam veículos devem obri-

gatoriamente ter um responsável técnico, com curso de capacitação na área, como Técnico em Mecatrônica, em Mecânica, Automobilística, entre outros cursos previstos na Portaria Nº 942 do Detran-SP.

Souza ressalta que uma das vantagens para a empresa que se credencia é poder participar dos leilões providos pelo Detran-SP. Isso porque apenas empresas credenciadas poderão arrematar veículos vendidos como sucata ou destinados à reciclagem.

Força-tarefa

O diretor executivo da Federação Nacional de Seguros Gerais (Fen-Seg), Neival Rodrigues Freitas analisa que a fiscalização decorrente da lei estadual tem sido intensa e continuada, promovida por uma força-tarefa com diversos atores como Detran, SSP, Polícia, Secretarias de Finanças e Meio Ambiente, Prefeitura de São Paulo e Ministério Público. “A lei paulista é boa e funciona”, analisa.

Historicamente, dos carros roubados em todo o Brasil, apenas 50% são recuperados. A maioria dos não recuperados, destina-se aos ferros-velhos e ao desmanche ilegal e clandestino. Em 2013, por exemplo, dos 470 mil veículos roubados ou furtados no País, 234 mil foram recuperados. No ano passado, o número de veículos roubados subiu para 525 mil. Em São Paulo, os furtos de veículo aumentaram 3,4%, de janeiro a novembro de 2014. Quando se fala em Brasil, o número salta para 11,2%, no mesmo período.

Para Freitas, as mudanças proporcionadas pela nova regulamentação – econômicas, ambientais e nas áreas de saúde e segurança pública – beneficiam a sociedade como um todo. “Há que se ter rigor na fiscalização em todo o processo de descarte das peças, que sejam identificadas para reaproveitamento, integrando um banco de dados”, ressalta.



Neival Rodrigues Freitas: “deve-se ter rigor na fiscalização”

A natureza agradece

Outro benefício proporcionado pela efetiva aplicação da lei é a redução da poluição ambiental, já que o desmonte de automóveis elimina substâncias nocivas ao meio ambiente. Os locais onde são desmontados os veículos devem ter piso impermeável, por exemplo. Além disso, só é autorizado o funcionamento de empresas cujos proprietários não têm passagem pela polícia. Isso porque o decreto que regulamenta a Lei do Desmonte utiliza os critérios da Lei Ficha Limpa.

A remoção e o descarte adequado de resíduos fluídos e componentes perigosos promoverá a reutilização de peças em perfeitas condições de uso e ainda a remanufatura de peças aos fabricantes. Além disso, existe a reciclagem das peças que não foram reaproveitadas e nem remanufaturadas, favorecendo a indústria siderúrgica. Neival Freitas lembra ainda dos mais de dois milhões de veículos apreendidos e abandonados em pátios no Brasil afora, muitos contaminados e outros acumulando água de chuva, servindo de verdadeiros criadouros para o mosquito da dengue.

Se tudo andar conforme a lei, o surgimento de um mercado formal constituído por pontos de venda de peças que passarão a ser comercializadas com preços mais acessíveis é indiscutível. São cerca de 30 milhões de veículos com mais de cinco anos de uso, ou seja, um mercado em potencial, que além de gerar emprego promoverá a redução do valor do seguro e a diminuição de fraudes. “Ao se ter um controle efetivo na desmontagem de veículos, se inibe a realização de fraudes em seguros”, acentua Freitas.

Quanto à queda no valor do seguro para carros, decorrente da Lei do Desmonte, na visão de Alexandre Camillo, tudo vai depender da intensidade da fiscalização realizada nos desmanches e de quanto a medida vai inibir furtos e roubos. “Não é possível garantir nem saber de quanto será a redução do valor. Porém, possivelmente iremos sentir os reflexos em 2015, com pelo menos um ano de aplicação da lei e com o regramento da população. A maior perspectiva de redução de preço do seguro de automóvel, no entanto, é com a regulamentação da Superintendência de Seguros Privados (Susep) ao produto Auto Popular, legalizando a utilização de peças usadas nos reparos, com dotação técnica pelas seguradoras”.

Rumo à consolidação do setor

Arthur Rufino, diretor de Marketing e Desenvolvimento da JR Diesel, pioneira no Brasil e maior empresa de reciclagem e venda de peças usadas de caminhões no País, salienta que as principais armas do Governo na aplicação da Lei do Desmonte foram administrativas como: o impedimento de compra em leilão para não credenciados, o cancelamento de inscrição estadual para os indeferidos, a rastreabilidade da peça até o consumidor final e o licenciamento ambiental.



Arthur Rufino: “é o início de uma nova fase”

“Esses pontos foram responsáveis por tirar do mercado muitas empresas que atuavam de forma irregular, deixando o segmento mais forte e organizado. Além disso, as ações conjuntas entre Detran, Polícia Civil e Cetesb também contribuíram muito para reduzir a concorrência desleal dos desmanches irregulares e ilegais. Ainda é cedo para analisar esse tipo de resultado, mas começamos a sentir o consumidor mais seguro ao buscar por peças usadas, o que certamente será muito mais forte no médio prazo”, argumenta Rufino.

Quanto à entrada de novas empresas no segmento, Rufino percebe que houve um grande direcionamento de olhares empreendedores logo após a entrada em vigor da lei. Desde fundos de investimento nacionais, passando por pequenos empreendedores, até as maiores empresas desse setor no mundo, muitos estão buscando aproveitar a regulamentação do setor investindo na fundação de novas empresas ou na aquisição dos poucos *players* estruturados. “Acredito que 2015 será um ano de grandes negociações no setor e esse assédio será extremamente positivo por ocupar o buraco aberto pela saída de empresas irregulares e ilegais e garantir que o setor seja mais parecido com o que acontece fora do Brasil, onde o desmanche é solução e não problema”, almeja.

Na visão do executivo, a partir da regulamentação da Lei Federal, a tendência é que seja iniciada uma consolidação no setor e o surgimento de grandes companhias ou grupos de empresas focadas em grandes volumes de desmontagens, iniciando uma nova fase. “Uma fase em que saímos da simples venda da peça usada e passamos a ser literalmente um negócio de reciclagem automotiva com índices de reaproveita-

mento e reciclagem de veículos em final de vida muito próximos ao europeu ou ao americano, com 95% de destinação correta. Estamos diante do nascimento de um negócio que movimentará US\$ 25 bilhões ao ano nos EUA. Outra vantagem da regulamentação em nível federal é a caminhada rumo ao seguro popular que permitirá o uso de peças usadas ou paralelas na reparação de sinistros de automóveis, o que só será viável diante de um mercado organizado, sério e seguro quando falamos em peças usadas”, complementa.

Como proceder:

As novas regras para a legalização do desmonte de veículos, que começam a vigorar em maio deste ano, determinam que a empresa de desmontagem registre-se no Departamento Nacional de Trânsito (Detran) de seu estado, tenha inscrição nos órgãos fazendários e possua alvará de funcionamento expedido pela autoridade local. Além disso, a lei prevê a criação de um banco de dados nacional de registro das peças que poderão ser reutilizadas, conforme regulamentação do Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

Todo o processo de regulamentação, credenciamento e fiscalização de desmanche é feito pela sede administrativa do Detran-SP, na capital do Estado de São Paulo. A documentação pode ser enviada pelos Correios (rua Boa Vista, 221, centro, SP, CEP 01014-001).

Todas as informações para o credenciamento estão disponíveis no portal do Detran-SP (www.detran.sp.gov.br), no rodapé da página inicial, em “Serviços para Parceiros” > “Desmonte”.



Área de estoque de peças usadas na JR Diesel

Como crescer em um cenário ainda desconhecido?

Pesquisa da Accenture - Rating Seguros em 2009 se mostra atual, apresentando melhorias e práticas necessárias para crescer em 2015



inflação, demonstrando assim uma situação bem favorável às companhias presentes no setor.

No quesito Rentabilidade, também foi detectado número favorável aos negócios: o comportamento das taxas de rentabilidade das seguradoras vem melhorando. A curva da rentabilidade anual das companhias vem crescendo, além de mostrar também uma melhor distribuição dos lucros entre as pequenas e médias empresas.

Quanto a Recursos Humanos e Comissionamento, alguns aspectos interessantes foram ressaltados, como o aumento da empregabilidade e investimento em capital humano, além da estabilidade apresentada na receita das companhias, que apresenta sinais de melhorias nas despesas de comercialização e prêmios fornecidos aos corretores.

A situação atual e a presença das empresas no mercado internacional também foram apontadas como fatores promissores. A evolução da receita das companhias na participação do faturamento global é favorável para todo o mercado, mesmo com o cenário econômico incerto que o Brasil enfrenta. O setor ainda não sofreu nenhum dano direto dessa incerteza, mas, pode ser atingido

indiretamente caso haja diminuição no ritmo de crescimento do País, registra o estudo.

Além de apresentar um panorama sobre o mercado brasileiro, a pesquisa também aponta algumas recomendações e práticas adotadas pelas empresas líderes do setor para superar os desafios esperados para o ano vigente. A industrialização é uma dessas práticas, considerada, inclusive, essencial para padronizar e automatizar os negócios, levando a resultados mais eficientes e escalonáveis em todas as áreas das companhias. O estudo também ressalta que as empresas precisam ter algumas capacidades aguçadas, como, por exemplo, o conhecimento do cliente, a estrutura de custo menor e canais de distribuição modernos.

A inovação se faz necessária mais uma vez neste momento, usando de ferramentas como tecnologia e programas de transformação. As companhias têm uma grande oportunidade para superar seu desempenho, usando novas tecnologias para gerar transformações, com investimentos em eficiência operacional e ganhos significativos em crescimento.

“Enxergamos a rentabilidade do setor como algo extremamente favorável, com um constante crescimento em alta. O retorno dos investimentos em tecnologias, operações e prevenção de fraudes serão grandes aliados neste ano. Mesmo que com todas essas expectativas, o mercado — por meio de alguma catástrofe — não venha a crescer, ainda assim iremos colher os frutos de um trabalho de longo prazo e dedicação”, disse Rafael Araujo, diretor executivo de Seguros e Mercado Financeiro da Accenture.

Por Gabriel Vars

Desde meados de 2009, a preocupação com o ano de 2015 já era latente. Tais preocupações foram o estopim para que a Accenture, empresa global de Consultoria de Gestão, em parceria com a Rating de Seguros Consultoria, especializada em desenvolver estudos para as áreas de Seguros, de Previdência e de Capitalização, desenvolvesse uma pesquisa com o objetivo de entender as perspectivas do mercado de Seguros neste ano.

Dividindo o mercado brasileiro em seis partes, o estudo faz uma análise objetiva do que pode ocorrer neste ano. A primeira parte trata sobre o Faturamento do mercado, onde é apontado um crescimento acima da

ATENÇÃO CORRETORES DE SEGUROS... Vem aí o ISEG!!!

O iSeg é um aplicativo para Tablets e Notebooks que vem para ajudar, no dia a dia, o Corretor de Seguros a aumentar os seus ganhos mensais.

O **iSeg** reúne, em um só lugar, informações atualizadas sobre os principais produtos, serviços, campanhas, circulares e informativos em geral, disponíveis no mercado de Seguros.



ETEM MAIS...

- É gratuito para os Corretores de Seguros.
- Pode ser instalado nos computadores e tablets de toda a equipe da corretora.
- O Corretor pode personalizar o aplicativo com a sua logomarca, que aparecerá em destaque nas apresentações de produtos e serviços aos seus clientes, usando o **iSeg** instalado no seu tablet ou notebook.

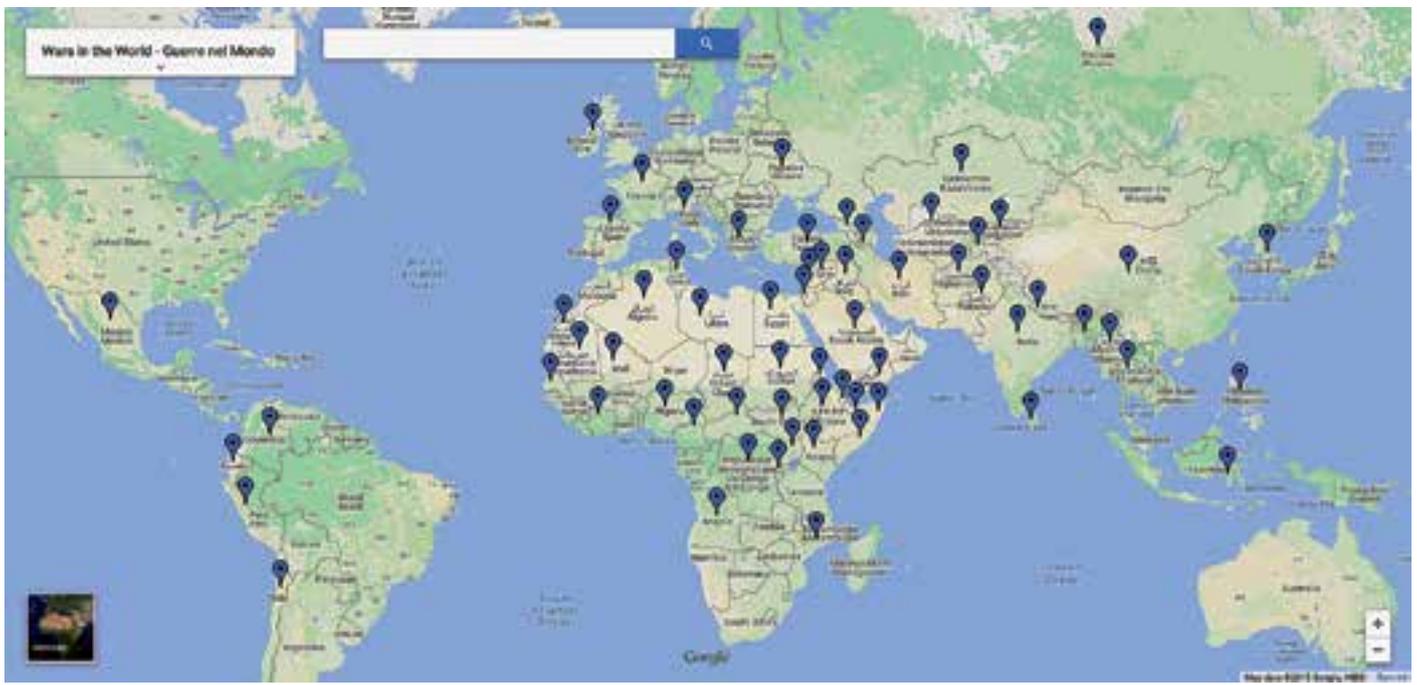
Saiba mais acessando o site www.iconeseg.com.br e aguarde pois...

O ISEG ESTÁ QUASE CHEGANDO!!!



2015 sustentável: entenda os principais desafios e preocupações

Gerenciamento de riscos se faz necessário neste e nos próximos anos



Ferramenta do Google permite que os usuários visualizem os locais do mundo onde há conflitos ou guerras

Por Gabriel Vars

Interrupção dos negócios, inovações tecnológicas, tensões político-sociais e o clima mudam os fatores de risco para 2015 e adiante, é o que aponta o novo estudo da AGCS (Allianz Global Corporate & Specialty) que foi divulgado no começo deste ano. Voltado para as perspectivas do ano corrente, a pesquisa aborda os principais riscos para a continuidade dos negócios.

Preocupações como catástrofes naturais e incêndios também atingem o mercado de Seguros e, segundo o

estudo, os novos desafios encarados pelas companhias estão conectados não apenas com o ambiente corporativo, mas com todos os setores da sociedade.

O estudo foi elaborado com mais de 500 especialistas em seguros corporativos, analisando diversos agentes de risco e aplicado em mais de 40 países. Foi detectado que os empresários já estão preocupados com o número crescente de riscos existentes hoje no ambiente corporativo mundial, além dos novos desafios que podem surgir com o tempo.

Os perigos do clima, dos incêndios e a paralisação dos negócios, a interrupção dos negócios, clima e os in-

cêndios são os maiores riscos apontados pelo estudo, e ocupam a atenção das companhias no começo de 2015. O meio ambiente, incluído nesta edição do estudo, também gera novas preocupações dado que restam poucas dúvidas de que esses episódios climáticos têm um enorme impacto financeiro empresarialmente.

As corporações de hoje trabalham em âmbito global, com modelos de negócio totalmente globalizados e interdependentes. “A interdependência crescente de diversas empresas e processos significa que os negócios estão expostos a diversos cenários de rupturas”, analisa Chris Fischer Hirs, CEO da AGCS.



Furacão Sandy devasta cidade de Nova Jersey, EUA, em novembro de 2012

A atual conexão na economia global vem manifestando-se de maneira crescente em um processo de produção também conectado. Esses processos são favoráveis às companhias de todo o globo, multiplicando seus resultados e também seus danos caso haja a ocorrência de algum dos riscos apontados acima.

A ligação entre estes fatores e a globalização dos negócios é clara: uma companhia tem uma fábrica em um determinado local, que é atingido por um incêndio ou uma catástrofe natural. Esse evento causará a interrupção dos negócios para toda a companhia que necessita dos suprimentos fornecidos pela fábrica, levando a atrasos na produção, perda de recursos, clientes e um saldo negativo no balanço econômico da empresa.

O estudo aponta que as companhias estão cientes de como esses eventos podem ser devastadores para

os seus balancetes. A região asiática, por exemplo, sofreu perdas econômicas decorrentes de catástrofes naturais em aproximadamente US\$294 bilhões nos últimos quatro anos. “As lições vindas das regiões atingidas por catástrofes são imensas, e adicionam conhecimento aos negócios sobre os efeitos não conhecidos/esperados que as interrupções e a perda de suprimentos podem causar ao gerenciamento de recursos e continuidade saudável dos negócios. Agora as companhias têm um grande entendimento sobre a necessidade constante de monitorar riscos, não apenas geograficamente, mas também no âmbito de possíveis interrupções”, explica Mark Mitchell, CEO Regional da AGCS – Ásia. “O clima está cada vez mais volátil e menos previsível, e ao mesmo tempo as cidades e a populações vêm crescendo em áreas expostas a catástrofes naturais”, complementa

Michael Bruch, diretor de Tendências da AGCS.

As empresas terão de lidar com o impacto da mudança climática como um risco subjacente, que não está sob controle direto. No entanto, melhores práticas individuais, juntamente com a colaboração entre empresas, indústrias e regiões podem ajudar a mitigar os danos ambientais e criar segurança para o futuro, crescimento e inovação em um mundo mais sustentável.

Novas dimensões tecnológicas, seguras ou não?

“Trens mais rápidos, prédios gigantes, pontes imensas, navios de proporções cinematográficas ou fábricas totalmente automatizadas... Estamos navegando em direção a no-



Monotrilho aéreo de Wuppertal na Alemanha, transporta 75 mil passageiros/dia

vas dimensões tecnológicas em praticamente todas as indústrias existentes”, afirma Michael Bruch, diretor de Tendências da AGCS.

Os desafios do fornecimento de bens e serviços em escala crescente desencadeiam a necessidade de inovação, porém tais inovações não apenas trazem novas oportunidades, elas também moldam novos riscos, já que os efeitos negativos oriundos de falhas são multiplicados graças às tecnologias. “A abordagem colaborativa contribuirá fortemente para a segurança. A indústria de seguros pode apoiar este processo, não só na prestação de garantias financeiras para os riscos, mas também através da partilha da sua experiência em engenharia e gestão de riscos para evitar que perdas ocorram”, conclui Bruch.

Ataques cibernéticos também foram apontados como risco crescente nesta edição do estudo. O recente ataque a uma grande produtora e distribuidora de filmes demonstrou que

crimes cibernéticos como *malware* (*software* hostil que causa danos) e vazamento de dados tornam-se manchetes quase que diariamente. Os ataques estão crescendo, tanto em número quanto em sofisticação.

Segundo a pesquisa, todos os setores pesquisados apontam riscos cibernéticos como uma preocupação crescente, se comparado ao ano passado. O golpe quase que automático para a reputação de uma companhia na sequência de um ataque cibernético pode ter um impacto dramático sobre os balancetes. De acordo com o Índice de Risco de Privacidade Edelman, 71% dos clientes dizem que deixariam uma organização depois de uma violação de dados.

Melhores equipamentos e sistemas, incluindo ferramentas de monitoramento, e compartilhamento de conhecimento e informações entre os funcionários irão ajudar as companhias a prepararem-se de maneira mais eficaz para eventuais riscos, porém, esses investimentos não sig-

nificam 100% de segurança da informação. Na verdade, tal fato não existe, de acordo com Christopher Lohmann, CEO da AGCS alemã e da região central da Europa.

Tensões político-sociais

Questões político-sociais ou guerras são preocupações enormes para os negócios em 2015, aponta o estudo. Situações vivenciadas em regiões como Ucrânia, Rússia, Oriente Médio, Hong Kong e Tailândia impactam diretamente os negócios desses países e das companhias que mantêm negócios com os envolvidos, levando uma preocupação generalizada a todo o globo.

“Fora da situação Ucrânia/Rússia, o que não parece estar melhorando, uma fonte de tensão política em 2015 poderia vir a partir dos preços mais baixos do petróleo que vão colocar algumas tensões sobre o orçamento

dos países fortemente dependentes das receitas do mesmo”, diz Isabelle Girardet, chefe global da Unidade Transactional Cover, empresa-irmã da AGCS. “Além disso, o aumento do dólar norte-americano não vai ajudar os países que contraíram dívidas nessa moeda”.

Na questão de violência política/terrorismo, de acordo com Christof Bentele, chefe de Gerenciamento de Crises da AGCS, a situação geopolítica continua a tornar-se cada vez mais complexa. “Mais e mais países vêm passando por situações políticas que podem tra-

zer diversas mudanças para as companhias, para as pessoas e para os seus bens”, explica. “Os níveis de risco de um país mudam numa frequência maior do que ocorria antigamente. O que torna os riscos mais oscilantes e os negócios mais vulneráveis”.

Onde há guerras, atos de terrorismo ou protestos, os riscos políticos e sociais são imprevisíveis. Guerra em curso, insurreição, revolução e agitação civil em todo o Oriente Médio e Norte da África continuam a representar um risco significativo para as em-

presas estrangeiras que operam na região. “Mesmo as melhores empresas podem sofrer prejuízos por causa do risco político de ativos”, acrescenta Mark Mitchell, CEO Regional da AGCS – Ásia. “Uma série de empresas que entram em países em desenvolvimento têm apenas um conhecimento muito básico do novo ambiente. É importante ter os pés no chão”, complementa.

Leia estudo na íntegra acessando: http://www.accenture.com/br-pt/Documents/PDF/7106_IndustriaSeguradoranoBrasil_vfinal.pdf



Moradores saem às ruas em Moscou contra os conflitos ocorridos na Rússia/Ucrânia

GTI Solution: inovação para superar desafios

Em ano de desafios para a indústria de Seguros, a GTI Solution apresenta linha de produtos e serviços desenvolvida para implantar as melhores práticas e reduzir custos. Atuando no mercado há três anos, a GTI Solution se notabilizou pelo desenvolvimento de ferramentas e soluções para a indústria de Seguros, acumulando uma média de 25 mil horas com as suas soluções, que oferecem agilidade para cotações e emissões de apólices e automatizam todo o processo de *back office*, inclusive a emissão mensal de faturas.

Experiente em tecnologia para ramos elementares, vida e saúde, a companhia com seus 150 colaboradores (80% especialistas em TI), elaboram produtos voltados a potencializar a rentabilidade de seus clientes. “Nosso sistema traz o benefício de redução de custos no processo de análise da proposta de seguro, de otimização das ações de vendas e cobranças do seguro, além da redução do tempo de cotações, o que eleva a probabilidade de concretização mais rápida do negócio”, afirma Luiz Gil Andrade, sócio-diretor da GTI Solution.

No segmento Vida, a GTI desenvolveu o Controle Integrado de Vida (CIV) para emissão de apólices de

vida em grupo, acidentes pessoais e controle de faturamentos. Já com o sistema de Cotação de Vida em Grupo (CVG) é possível apurar a taxa de VG e AP, baseando nas tábuas de mortalidade e no perfil do proponente, definido por meio de questionário. O sistema possui ainda gerador de carta oferta, variação e praticidade de estudo e diversos relatórios de apoio e gestão.

Para atender às necessidades do mercado, estas funcionalidades foram ampliadas e, na nova versão web, além do tradicional CVG, está disponível o Pequena e Média Empresa (PME) e o módulo de Solicitação de Cotação de Vida em Grupo que poderão ser acessados nas filiais das seguradoras e nos corretores de seguros pela internet com total controle de todo o fluxo operacional.

Para o segmento de Massificados, a GTI Solution tem produtos para varejo e movimentação de segurados. Para o ramo Auto, há soluções para implantação de apólices e para solicitações e cotações tanto para individual como para frotas. A companhia também oferece soluções para quem atua em RC, Riscos Industriais, RD Equipamentos e Fiança Locatícia, entre outros.

A GTI Solution conta com uma equipe altamente especializada para desenhar soluções integradas para o mercado de Seguros. Entre elas, consultoria para gerenciamento de riscos, de problemas e de mudanças. Também trabalha com a integração de sistemas com padronização de processos, disponibilização da informação e acesso às informações estratégicas.



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

www.sistemas-seguros.com.br

Mercado Segurador Brasileiro Panorama e Perspectivas

O tom otimista prevalece no mercado de Seguros, apesar das incertezas no cenário econômico

Por Aurora Ayres

Projeção da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) é de que o crescimento para 2015 deve chegar a 12,4%. Em 2014, o percentual foi de 11,2%. Mesmo com expectativa de PIB (Produto Interno Bruto) bastante conservadora para este ano, o mercado de Seguros deve ficar na casa dos dois dígitos, de acordo com Marco Antonio Rossi, presidente da Confederação. Os segmentos de Saúde Suplementar e Previdência Privada serão os que mais devem crescer, com alta de 17,5% e 10,5%, respectivamente.

“O mercado de Seguros no Brasil passou de pouco mais de 1% de representação no PIB para 6% em 15 anos. Isso é resultado do lançamento de novos produtos, do controle da inflação – importante para ter previsibilidade sobre o futuro –, além do volume de empregos no País”, afirmou Rossi.

Dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) e da Superintendência de Seguros Privados



Marco Antonio Rossi: “mercado segue na casa dos dois dígitos”

(Susep) mostram que o mercado segurador brasileiro (excluindo Saúde) cresceu 8,9% até outubro do ano passado, o que equivale a R\$ 159,7 bilhões em receitas de prêmios de seguros. O faturamento de seguros de automóveis cresceu 7,7%, ramos eleturários (excluindo Autos) alcançou

10,4%, o seguro de vida aumentou 8,1% e capitalização cresceu 5,1%.

Com relação ao desempenho da arrecadação por Estados (sem considerar o segmento de Saúde Suplementar), os cinco maiores – São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná – tiveram um crescimento de 8,1%. Por outro lado, as cinco menores UF’s – Sergipe, Tocantins, Acre, Amapá e Roraima – registraram um avanço de 14,3%, 60% acima do total do território nacional (que foi de 8,9%). Esta tendência tem sido observada nos últimos sete anos e demonstra que o seguros chegou às regiões mais carentes do país. O desempenho da região Centro Oeste do Brasil se destaca com 14,94% (R\$ 11,33 bi) de variação na arrecadação (até outubro de 2014).

Janela de oportunidades

“O mundo está atordoado e o Brasil tem credibilidade”, resumiu o an-

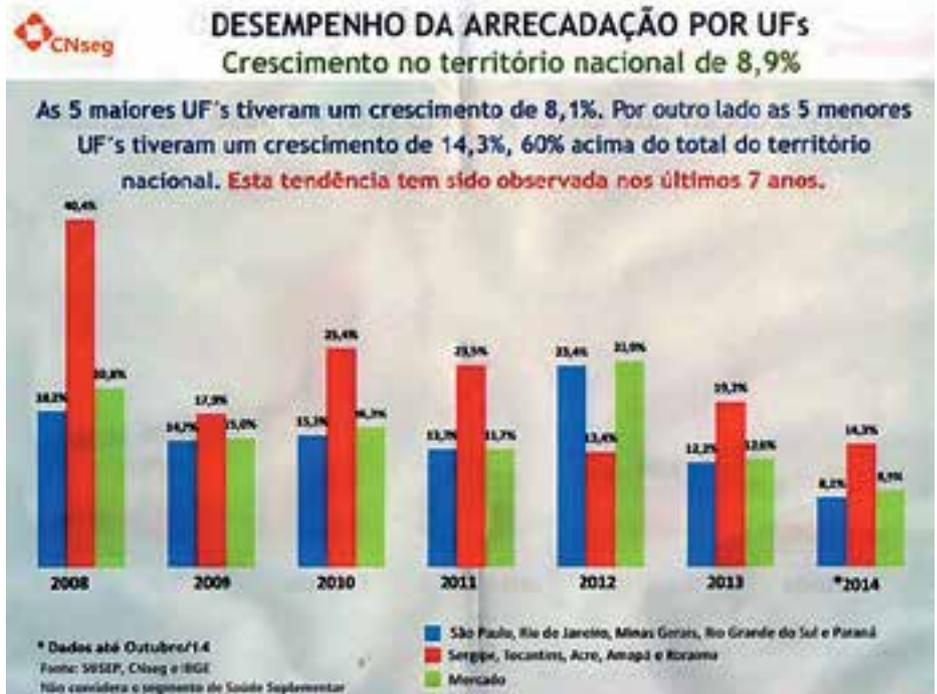
tropólogo e professor Luiz Marins durante almoço de confraternização de final de ano, oferecido para empresários do setor pela diretoria e Conselhos do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização (Sindseg-SP). Na ocasião, Marins fez uma apresentação sobre o cenário do mercado segurador de São Paulo e as perspectivas econômicas para 2015.

Em sua explanação, o professor acentuou a importância do Brasil para o mundo por ser uma grande potência econômica e se apresentar como líder entre os países emergentes avançados. Em termos econômicos, lembrou que o País é mais de duas vezes maior que a economia da Rússia, quase tão grande como a da China, e duas vezes a da Índia. O Brasil é o principal *player* da América do Sul, com mais de metade do PIB da região e da população.

Por essas e outras, e pelo fato de o “mundo não estar fácil” – como salientou – a janela de possibilidades e oportunidades para o Brasil, em termos de credibilidade e investimentos externos, *ainda* está aberta. “Quanto ao setor de Seguros, a janela é monstruosa para o crescimento!”, lançou o professor. Em sua visão, o segredo do sucesso é oferecer um atendimento excelente, um produto com quali-



Luiz Marins: “o Brasil tem credibilidade”



dade e cumprir o que se promete. “É preciso se deixar contaminar pelo vírus da qualidade que, ao invés de matar, salva!”, concluiu.

FenaPrevi, contribuições registram crescimento

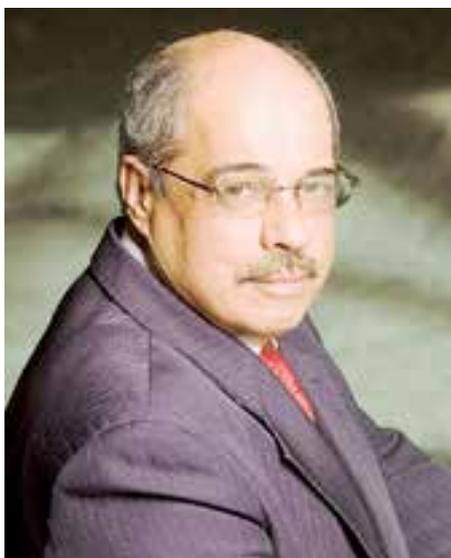
As contribuições feitas por titulares de planos abertos de caráter previdenciário somaram R\$ 8,2 bilhões em novembro, valor que representou crescimento de 17,58% em comparação a igual mês de 2013 (R\$ 7 bilhões). Os dados são da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), que representa 71 seguradoras e entidades abertas de previdência complementar no País. Os dados da FenaPrevi mostram que o sistema registrava mais de 100 mil pessoas já usufruindo benefícios (aposentadorias e pecúlios por morte e invalidez, e pensões, por morte e invalidez) pagos por planos abertos de caráter previdenciário.

Para Osvaldo Nascimento, presidente da entidade, tanto na área de seguros como em previdência, considerando um cenário econômico não muito favorável, o setor, no ano de 2014, foi melhor que em 2013. A in-

dústria brasileira de fundos abertos de previdência fecha 2014 com alta de cerca de 10% na captação de recursos. “A captação líquida foi de mais de 20% em relação ao ano anterior. Isso é efeito de uma educação financeira na questão do resgate, já que caiu bem”, salientou, reforçando que isso se deu graças ao trabalho em conjunto com corretores e força de vendas.

Para 2015, o foco da FenaPrevi continua sendo a educação financeira; o desenvolvimento de um *game* disponível no site da entidade para facilitar o entendimento ao mercado de previdência de forma lúdica, e a apresentação de palestras que visam mostrar qual a melhor solução, o perfil de risco que satisfaz a cada beneficiário. Nascimento ressaltou que tanto no mercado de Seguros quanto na previdência, a Susep está trabalhando na tipificação de produtos como o Universal Life e o plano VGBL.

“Também é preciso melhorar o arcabouço regulatório. Esperamos a revisão da resolução 3.308/2005, que trata de alocação de ativos nos planos de previdência aberta. O Ministério da Fazenda e do Planejamento sinalizam de forma positiva para o setor



Osvaldo Nascimento: “ministérios sinalizam de forma positiva”

de Previdência, que se fundamenta a partir de regras estáveis e do crescimento econômico. Estamos otimistas para os próximos anos”, declarou o presidente da entidade.

FenSeg, muitos desafios em 2015

“Entramos em 2015 com muitos desafios, é fato, mas, mesmo em um cenário econômico sem muita expansão, o mercado de Seguros gerais deve continuar com sua rota de crescimento bem acima do PIB brasileiro”, dis-



Neival Freitas: muitos desafios para este ano

se Neival Freitas, diretor executivo da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg).

A projeção da entidade para 2014 era de 9% em relação a 2013 e, nos onze primeiros meses do ano passado comparado ao mesmo período de 2013, foi registrado crescimento de 9,1% no segmento. O ramo de automóveis se mantém como a principal carteira de seguros gerais, com 47,6% do prêmio total, e ainda com potencial muito grande de expansão. Ainda nos onze primeiros meses de 2014, houve evolução das carteiras dos seguros habitacional e rural, com crescimento de 21,3% e 34,1%, respectivamente.

Freitas ressaltou que, no ano passado, alguns fatores legislativos contribuíram de forma bem positiva para o setor. “Podemos destacar a aprovação e a regulamentação da Lei do Desmanche, em São Paulo, que já refletiu na queda do índice de roubo e furto de veículos do Estado. A expectativa para 2015 é de que a Lei Federal 12.977/14, de maio do ano passado, seja regulamentada, ampliando para âmbito nacional tais reduções. Além disso, as novas normas para o seguro garantia, que inclui o produto no rol das garantias judiciais, deverão trazer um novo fôlego para esse mercado. Também para este ano, prevemos crescimento na procura dos produtos de responsabilidade civil, em especial para os seguros de D&O e E&O. Para o conjunto de ramos do segmento de seguros gerais, projetamos um crescimento da ordem de 7,6% em 2015. O trabalho, porém, vai além dos números: a nossa expectativa é que a cultura do seguro continue se disseminando no dia a dia da população, levando proteção e prevenção a um número cada vez maior de pessoas”.

FenaSaúde aposta no diálogo com o Governo

A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) divulgou que o setor encerrou 2014 com

crescimento de 3% no número de beneficiários de planos e seguros de saúde, atingindo perto de 72,2 milhões de vidas. A projeção – resultado de análise feita pela Federação sobre números da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) – é inferior ao observado em 2013, quando o segmento registrou alta de 4,6%. No entanto, mesmo diante de cenário econômico adverso, com retração em diversos indicadores, a FenaSaúde considera que este mercado se comportou positivamente, mantendo tendência de expansão ano após ano. Segundo a entidade, o rumo da política econômica do novo mandato da presidente Dilma Rousseff pode fazer com que o mercado mantenha o ritmo de expansão apresentado em 2014, variando entre 2,7% a 3,3%.

De acordo com Marcio Coriolano, presidente da entidade, é importante que o Executivo volte suas atenções para desafios que são de interesse de toda a sociedade. “Elencamos como prioridades: diálogo do Governo com o segmento de Saúde Suplementar; ações para conter a escalada de custos médicos à população; edição de medidas para transparência na comercialização de insumos e materiais de alto custo, inclusive OPME (Órte-



Marcio Coriolano: “ritmo de expansão segue em 2015”

Destaque



SulAmérica cria novos seguros empresariais voltados para pequenas e médias empresas

A SulAmérica acaba de ampliar o portfólio de seguros empresariais. Com foco em pequenas e médias empresas, foram lançad...

1 2 3 4 5

associada ao **ING**

Clipping

Nome

E-mail

[Cadastrar](#)

Publicidade

**PLATAFORMA
EM
ATUALIZAÇÃO**

**Corretor,
Parabéns pelo
teu dia!**

**Clique aqui e
confira o agradecimento
da Publiseg**

Últimas Notícias

- 04/11/2014 - Chubb apoia Fórum de Transportes e Sinistros da Aon
- 04/11/2014 - Elevação da Selic supera nova estratégia do Banco Central
- 04/11/2014 - ACE conclui a aquisição da carteira de grandes riscos da Itaú Seguros
- 04/11/2014 - Graduação em Administração abre inscrições para novas turmas
- 04/11/2014 - Porto Seguro abre Centro Automotivo para Inspeção Veicular gratuita
- 04/11/2014 - Comissão rejeita seguro de vida obrigatório
- 04/11/2014 - Susep aprova regime de direção fiscal para Confiança e GBOEX
- 04/11/2014 - Corretor ainda pode ajudar a aprimorar o SuperSimples

Agenda



TOTALMENTE GRATUITO!
Sem necessidade
de cadastro ou
senha

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

ses, Próteses e Materiais Especiais); além da adoção de critérios técnicos de custo-efetividade, custo-utilidade e custo-benefício na avaliação da incorporação de novas tecnologias ao Rol da ANS”, afirmou.

“A Saúde Suplementar tem passado por um processo de melhora contínua. Prova disso são os indicadores divulgados pela ANS. Para as associadas à FenaSaúde, a regulação é importante para a organização do mercado, mantendo a operação das organizações que têm capacidade de prestar atendimento adequado e que primam pela qualidade”, destacou Coriolano.

FenaCap, setor de Capitalização cresceu 5,2%

De acordo com os dados divulgados pela Federação Nacional de Capitalização (FenaCap), o mercado de títulos de capitalização distribuiu, entre janeiro e novembro de 2014, R\$ 1,085 bilhão em premiações, 19% a mais do que no mesmo período de 2013, o que equivale a R\$ 5,7 milhões em prêmios pagos a clientes contemplados, por dia útil no ano.

No mesmo período, o faturamento cresceu 5,2% em relação ao ano an-



Marco Barros: “setor injetou recursos na economia”

terior, atingindo o montante de R\$ 19,862 bilhões. “O setor ainda contribuiu para injeção de recursos na economia, devolvendo, sob forma de resgates, até novembro, R\$ 14 bilhões à clientes que mantiveram seus contratos de capitalização”, assinalou Marco Antonio Barros, presidente da FenaCap. “Desse modo, o título de capitalização se transforma em um instrumento financeiro que ajuda a cultivar a disciplina financeira, oferecendo, ainda, a oportunidade de concorrer a prêmios em dinheiro”, completou Marco Barros.

O volume das reservas técnicas, montante relativo aos depósitos efetuados por clientes de títulos de capitalização, e que são devolvidos sob forma de resgates, cresceu 13,2% no período, em relação ao ano de 2013, ultrapassando a marca de R\$ 29 bilhões.

Para Fenacor, mercado está menos pessimista

Em dezembro último, pelo segundo mês consecutivo, o Índice de Confiança e Expectativas do Setor de Seguros (ICSS), calculado a partir de pesquisa realizada pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor), aumentou para 82,9%, ficando três pontos percentuais acima dos 79,9% apurados em novembro.

De acordo com a pesquisa, o ICES – Índice de Confiança e Expectativas das Seguradoras – também teve uma melhora expressiva em dezembro, alcançando o valor de 86,4, com uma variação positiva de 2,5 pontos percentuais em relação ao mês anterior. O coordenador técnico do estudo, Francisco Galiza, ressalta, contudo, que, em 2014, a variação negativa acumulada desse indicador foi de 13%.

Nos outros indicadores calculados (ICER – que indica o grau de confian-



Gabriel Portella: “2015 será tão desafiador quanto 2014”

ça dos resseguradores; e ICGC – que mede a expectativa dos corretores de seguros), também houve avanços em dezembro em relação ao mês anterior, seguindo a mesma tendência favorável.

SulAmérica, um ano guiado por desafios

Em seu último ano situada ao lado esquerdo da Marginal Pinheiros, a SulAmérica terminou 2014 em momento feliz, como disse Gabriel Portella, presidente da companhia durante almoço de confraternização de final de ano na sede da empresa. O fortalecimento da marca e o relacionamento com os funcionários, investidores e consumidores são os fatores responsáveis para o crescimento da companhia ao longo do ano passado.

“Um ano diferente, pelo simples fato de ser atípico, é assim que gosto de definir 2014. Mesmo com a copa e as eleições, diversos desafios foram enfrentados e todos se tornaram essenciais para os resultados apresentados, e é claro, para este ano não esperamos nada menos que algo ainda maior e tão desafiador quanto”, disse Gabriel Portella, presidente da empresa.

É primordial manter o crescimento acima das expectativas, aprovei-

tando todas as oportunidades que o promissor mercado brasileiro apresenta. Para Marcelo Mello, vice-presidente da empresa, é importante estar preparado para levar segurança e resultados a todos os envolvidos com a companhia.

Stefanini, reimaginar é necessário

Uma das maiores empresas em negócios de Tecnologia da Informação na América Latina finalizou 2014 com o crescimento esperado (11%, devendo assim atingir um faturamento aproximado em R\$ 2,35 bilhões). Em 2014, a empresa esteve focada no investimento em consultoria especializada e soluções voltadas para o aumento da eficiência operacional.

“Tecnologia é fundamental para adquirir eficiência operacional, e essa é uma ótima oportunidade neste momento”, disse Marco Stefanini, CEO Global do Grupo Stefanini. Reforçar o posicionamento da empresa no mercado, garantindo soluções e inovações é uma das premissas para 2015.

A internacionalização foi também um fator decisivo para o sucesso da companhia em 2014. A empresa enxerga na internacionalização um pilar importantíssimo para atingir o



Marco Stefanini: “tecnologia é fundamental”

crescimento esperado, e, de seu faturamento anual, 40% correspondem às operações internacionais.

“A presença internacional é um diferencial importante para a Stefanini, pois os clientes com atuação global passam a contar com um apoio global, e os clientes regionais podem absorver novos modelos e metodologias de negócios testadas mundialmente”, explicou Stefanini.

EMC, um ano de transformações

Preparar, desenvolver, comunicar e treinar. Com essa base a EMC, líder mundial em capacitar empresas e provedores de serviços a transformar suas operações e oferecer Tecnologia da informação como serviço, finalizou o último ano com inúmeras transformações.

“O mercado brasileiro é extremamente desafiador e vasto, ainda mais com as influências políticas e econômicas que constantemente o movimentam,” comentou Carlos Cunha, presidente da EMC Brasil. “Nunca vimos transformações em nossa empresa como essas”, explicou, ressaltando ainda a importância de levar conhecimento em tecnologia a todos os setores da sociedade brasileira.

A companhia aproveita os ótimos resultados para buscar o “mais” em 2015. Voltada para a consolidação da marca, nos próximos dois anos a empresa pretende usar o aprendizado adquirido em sua experiência no mercado brasileiro para continuar o seu constante crescimento, levando aos seus clientes suporte para evitar o medo do novo.

Mutual Seguros, novidades para 2015

A Mutual Seguros manteve seu posicionamento como seguradora de nicho em 2014, alcançando resultados positivos com soluções especialmente desenhadas para di-



Carlos Cunha: “mercado brasileiro é desafiador e vasto”

ferentes setores, tais como Fiança Locatícia e Responsabilidade Civil Facultativa (RCF) para caminhões, ônibus e automóveis, assim como vida prestamista, perda de renda ou desemprego e quebra de garantia, entre outros.

“Além da liderança no ramo de RCF, incluindo o segmento de transportes de passageiros, podemos ressaltar os avanços em estrutura, sistemas e atendimento aos nossos corretores e clientes, ofertando diferenciais exclusivos como simulações e transmissões de propostas online, sem burocracia e vistoria”, destacou Claudia Zalaf, superintendente da companhia.

Para 2015, a executiva prevê que o mercado continuará exigente e acirrado, mas a Mutual tem estrutura e tecnologia para se manter como uma das principais companhias especializadas do setor, com portfólio diferenciado e equipes treinadas e alinhadas para entregar um atendimento em nível de excelência aos corretores e consumidores. “Esperamos anunciar novidades em breve, tanto em produtos, quanto em sistemas, de modo a encantar e fidelizar nosso público-alvo, por meio de relacionamentos produtivos e benéficos para todos”, concluiu Claudia.



Claudia Zalaf: “segmento continuará exigente e acirrado”

Brasilprev, ano com recorde de arrecadação

Após um ano do lançamento de uma nova oferta de planos de previdência destinados às micro e pequenas empresas, a Brasilprev Seguros e Previdência registrou ótima aceitação do produto pelo mercado. Segundo levantamento da companhia, de outubro de 2013 até outubro de 2014 a arrecadação superou em 90% as reservas que a Brasilprev já tinha nesse segmento com a oferta disponível anteriormente.

Mauro Guadagnoli, superintendente Comercial da Brasilprev, comenta os diferenciais desses planos: o sucesso de vendas registrado atesta as características do produto, que traz benefícios tanto para o empresário quanto para o colaborador. Um grande diferencial dessa nova oferta é a chamada vantagem progressiva, que possibilita a redução das taxas cobradas individualmente – à medida que o colaborador atinge patamares superiores de reserva financeira – ou coletivamente – quando o somatório das reservas de todos os participantes vinculados a um determinado CNPJ alcança níveis mais elevados.

“Segundo dados do Sebrae, as micro e pequenas empresas são

responsáveis por 2/3 das ocupações do setor privado, influenciando a vida de milhões de pessoas. Ao incorporar a previdência privada em seu leque de benefícios, essas companhias garantem aos seus colaboradores condições especiais e acesso facilitado a essa importante ferramenta de planejamento financeiro”, finalizou Guadagnoli.

Para Acoplan, crescimento se manteve contínuo

“2014 não foi diferente dos anos anteriores para o setor Saúde, o crescimento se manteve contínuo, afinal ter um plano de saúde é o desejo de qualquer cidadão. Esse ano foi atípico, extremamente produtivo. Nos aproximamos muito das operadoras e entidades representativas das operadoras, acabamos por agregar novos companheiros para a nossa associação”, afirmou Ariovaldo Gomes Marques, presidente da Associação dos Corretores de Planos de Saúde e Odontológicos do Estado de São Paulo (Acoplan).

Para o este ano, a Acoplan está com diversos projetos especiais. Principalmente no que diz a respeito ao



Mauro Guadagnoli: “planos de previdência para MPEs”

curso de aperfeiçoamento de vendedores de planos de saúde, que é uma das bases para o melhoramento da área. Presente na ocasião, o vereador Paulo Frange comentou sobre o papel fundamental que a Saúde Suplementar têm no Brasil: “temos o papel importante de cobrir 50 milhões de vidas, ficando um sistema único”. Diversas empresas do setor também estiveram presentes. Representando a Amil, Noberto Birman, afirmou que o ano foi repleto de mudanças positivas para a empresa e que 2015 será ainda melhor.



Diretoria da Acoplan se reúne em confraternização de final de ano

É tempo de estruturar times e consolidar estruturas no mercado de seguros

Por Alexandre Zuvela*

O ano de 2014 já seria muito desafiador para qualquer setor, em razão do quadro macro de baixo crescimento econômico, indefinições políticas, e seus reflexos nas decisões de investimentos. Além disso, Copa do Mundo e Eleição Presidencial contribuíram para uma certa desaceleração do mercado de contratação de executivos. Na indústria de seguros, além dos fatores mencionados, vimos um ano de mudanças e reestruturações em muitas empresas do setor e ajustes às novas leis, o que criou um ritmo de contratações e movimentações mais brando do que visto em anos anteriores.

Apesar do cenário do ano anterior, 2015 tem potencial para ser um ano melhor, principalmente se os ajustes macroeconômicos levarem a uma mudança nas expectativas dos agentes econômicos. Neste ambiente, a indústria de seguros poderia crescer acima de 12%, com perspectivas de ampliação de novas linhas de negócios em empresas já estabelecidas e entrada de novos players em nichos específicos de atuação. Assim, além de novas posições no mercado, podemos ter uma retomada das contratações pelas empresas já estabelecidas.

De forma geral, continuaremos a ter uma forte demanda para todas as áreas de conhecimentos específicos e técnicos. Porém, vemos potencial para o aumento na busca por profissionais das áreas comercial e de relacionamento, com perfil realizador, proativo e que se antecipem às necessidades do cliente. Apesar da expectativa de um bom crescimento para o setor, o mercado continuará muito competitivo e com margens cada vez mais apertadas.

Sendo assim, aqueles executivos com capacidade de identificar e criar demanda por serviços e produtos tendem a ser cada vez mais valorizados.

Com isto, em nossa visão, este será um ano de estruturação dos times, maturação dos executivos em suas posições, busca por opções de profissionais em outros setores e consolidação das estruturas, pois, quem ficar parado, poderá ter que investir muito mais em 2016.



*Alexandre Zuvela é diretor e sócio responsável pela área de seguros da Fesa, consultoria de busca e seleção de altos executivos

QUASE DOIS SÉCULOS DE HISTÓRIA

Mongeral Aegon comemora 180 anos



Seguradora vai revitalizar a Travessa Belas Artes no centro do Rio de Janeiro, onde fica a sua sede, e homenageia pessoas que fizeram a história da empresa

Por Aurora Ayres

Poucas são as empresas que podem contar uma história com tantos capítulos feitos por “gente como a gente”, personagens longínquos que viveram há mais de um século e outros tantos contemporâneos. Uma trajetória de quase 200 anos é o que descreve a Mongeral Aegon, personificando a realidade da população brasileira quanto aos riscos sociais a que todos estamos expostos, de morte prematura, invalidez para o trabalho e aposentadoria sem recursos. Em uma so-

cidade em transformação constante, a Mongeral é a quarta empresa mais antiga em atividade ininterrupta, estabelecida na cidade do Rio de Janeiro em 1835, com o nome de Montepio Geral de Economia dos Servidores do Estado.

Para comemorar os 180 anos dessa trajetória, a diretoria da empresa promoveu um grande encontro no Windsor Barra Hotel, no Rio de Janeiro, exclusivo para mais de 800 funcionários de todo o Brasil, no dia 10 de janeiro. Na ocasião, a empresa lançou oficialmente o projeto de revitalização da Travessa Belas Artes, onde mantém sua sede desde 1841. A reforma devolverá para a região parte da arquitetura que marcou época

no centro histórico do Rio de Janeiro. Um presente para os 450 anos da cidade.

A festa contou com a presença dos antigos parceiros de um passado profícuo Nilton Molina e Fernando Rodrigues Mota que, no final dos anos 1970, em sociedade com a família Almeida Braga, participavam da gestão da Icatu Seguros, onde o primeiro acumulava a presidência do Conselho de Administração e o posto de principal executivo, enquanto o segundo ocupava o cargo de vice-presidente administrativo e operacional. Na época, eles criaram o plano de reestruturação da empresa, a fim de superar a séria crise pela qual a empresa passava.



Encenação homenageia Visconde de Sepetiba, fundador da empresa



Helder Molina homenageia colaboradores com mais de 20 anos de casa

Pessoas

Durante o evento, foi lançada a edição de 180 anos do livro que conta a história da companhia através das principais mudanças políticas e econômicas do País ao longo de 18 décadas. A evolução da empresa é contada por pessoas que construíram o que, hoje, é a quarta maior seguradora brasileira independente (não ligada a banco).

Para isso, foram selecionadas cinco histórias de famílias que viram suas vidas transformadas na relação com a empresa. “Comemorar 180 anos não é tão simples. Temos muita história para contar e não teríamos esse tempo. Muitos aqui já fazem parte desta história”, disse Nilton Molina.

Uma empresa feita por pessoas não poderia deixar de homenagear quem tanto já contribuiu para o desenvolvimento da Mongeral no

Brasil. O presidente Helder Molina pediu aos funcionários com mais de 20 anos de casa presentes na festa, que subissem ao palco para receberem estatuetas como Símbolos de Gratidão por terem dedicado parte de suas vidas ao engrandecimento da companhia. “São as pessoas que fazem uma seguradora de vida e previdência ter perenidade. Somos produto delas, da mesma forma que nossa história é fruto da passagem do tempo”, diz.



Edição de 180 anos do livro que conta a história da companhia

História

A organização foi fundada pelo visionário Aureliano de Sousa e Oliveira Coutinho, o Visconde de Sepetiba, em 1835. O início se deu com o atendimento ao servidor público civil e militar. Em 1918, ao final da Primeira Guerra Mundial, prestava assistência a quatro mil famílias de pensionistas. Em 1969, pela primeira vez no país, combinou pensões e pecúlios com planos de aposentadoria e auxílio-educação. Foi reconhecida pelo Governo Federal em 1971 como precursora da previdência no Brasil. Em 1978, lançou a previdência com correção monetária para enfrentar a inflação. Em 2004, passou a atuar como sociedade anônima e a ofertar produtos para toda a sociedade.

Em 2009, a Mongeral se uniu ao Grupo Aegon, um dos maiores grupos seguradores do mundo, com operações em mais de 20 países, 47 milhões de clientes e ativos sob gestão de mais de 450 bilhões EUR (o equivalente a mais de R\$ 1 trilhão). Para a Mongeral, a associação com o Grupo Aegon pode ser considerada um dos principais marcos em seus 175 anos de existência.

Hoje, são mais de 24 mil funcioná-

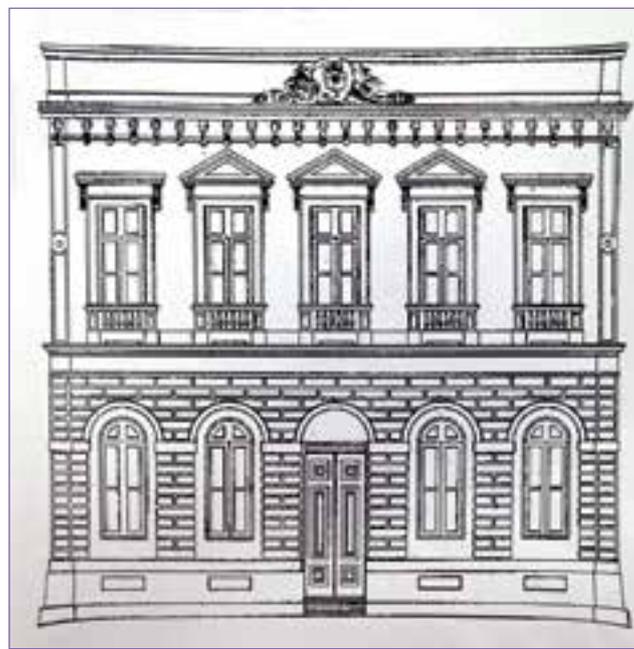
rios no mundo — cerca de 1.000 no Brasil — 1 milhão de clientes individuais e empresariais e faturamento de mais de R\$ 650 milhões. Consolida-se o Grupo Mongeral Aegon, composto pela Seguradora, Fundo de Pensão, Investimentos e Gestão Previdenciária. Constantemente são ofertados seguros de vida e planos de previdência em linha com as necessidades de um país em transformação.

Sede centenária

Dos tempos do império, quando abrigou a Academia Imperial de Belas Artes, até os dias atuais, a Travessa Belas Artes, sede da Mongeral Aegon há mais de um século, passou por várias transformações. Em 2014, a empresa iniciou o processo de revitalização do local para resgatar suas características históricas e ao mesmo tempo expandir suas instalações.

Para homenagear a antiga Academia Imperial de Belas Ar-

tes, que funcionava no endereço e dá nome à rua, será construída uma réplica de seu portal em estilo neoclássico que, atualmente, serve como pórtico do Jardim Botânico, após a demolição da academia em 1938. A revitalização vai contribuir para as iniciativas de recuperação da memória do centro do RJ, como a revitalização da SAARA e da Praça Tiradentes, próximos ao local. Os primeiros resultados estão previstos para o segundo semestre de 2015.



Desenho que reproduz a fachada original da sede da entidade na Travessa Belas Artes em 1880

Mudanças

A empresa fechou 2014 ultrapassando a marca de 1 milhão de clientes e 194 milhões de benefícios pagos. Ao longo dos últimos dez anos, o número de funcionários saltou de 95 para 1.200 e a empresa passou de uma seguradora a um grupo formado ainda pelo fundo de pensão multipatrocinado, uma empresa de gestão previdenciária — Data A — e uma asset, a Mongeral Aegon Investimentos.

Outras mudanças vêm contribuindo para o crescimento da empresa, como a reestruturação da área comercial, com inauguração de novas unidades — ao todo são 60 escritórios no Brasil —, e uma estratégia integrada de multicanais, com a criação de uma loja online, iniciativa inovadora no mercado de Seguros.



WILLIS BRASIL

A Willis Brasil anuncia Maurício Vinhão como novo diretor de Desenvolvimento de Negócios da área de Capital Humano e Benefícios. Maurício já liderou equipes comerciais, técnicas e de pós-vendas de benefícios. É formado em Análise de Sistemas, possui MBA em Gestão de Empresa e Inovações Tecnológicas na ESPM e Gestão Empresarial na França.



YASUDA MARÍTIMA

A Yasuda Marítima cria a área de Riscos de Petróleo e contrata Mario Luiz Ferreira como novo gerente desse setor. Com mais de 16 anos de experiência no mercado de Seguros, Ferreira é graduado em Marketing pela UNIP e possui o Willis Masters of Energy Course, de Londres (Reino Unido).



GBOEX

A empresa conta agora com Giovani Carvalho de Oliveira para o cargo de gerente comercial. Graduado em Ciências Contábeis, Giovani possui 15 anos de experiência comercial na área de Seguros e ficará responsável pelo trabalho junto aos corretores de seguros na capital gaúcha.



LOJACORR

A Lojacorr S.A. Rede de Corretoras de Seguros contrata Geniomar Pereira para criar e desenvolver as áreas Corporate e de Resseguros da Rede. Com 30 anos de experiência no setor, o executivo é formado em Ciências Administrativas e Contábeis, com especializações em Gestão Empresarial.



Rádio Imprensa FM 102,5
A Grande Jornada pelo
Mundo dos Seguros
 Às segundas-feiras, das 7 às 8 horas
Apresentação: Pedro Barbato Filho

PRÊMIO ANTONIO CARLOS DE ALMEIDA BRAGA

O maior prêmio de inovação do
mercado segurador é nosso.

1º LUGAR

CATEGORIA COMUNICAÇÃO

 **Plataforma do
Conhecimento**

2º LUGAR

CATEGORIA
PRODUTOS E SERVIÇOS

ESSENCIAL VIDA
A vida é feita de escolhas

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ

icatusseguros.com.br

Central de Relacionamento com o Corretor: 0800 285 3002

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.

Icatu
SEGUROS



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.

Amil

LINHAS DE PRODUTO

Blue • Medial • Dix • Dental



ANS - nº 306622

ANS - nº 326305