

Desde
1991

EDIÇÃO - Nº 174 - MAIO 2016 - R\$ 18,00

REVISTA **cobertura** MERCADO DE SEGUROS

INFORMAÇÕES SOBRE EMPRESAS, PRODUTOS, SERVIÇOS E PROFISSIONAIS DO SETOR

Excelsior Seguros em expansão

Crescimento orgânico e maior participação em São Paulo e no Sul estão no radar da seguradora



Sobrecapa publicitária

ISSN-1981-5492



00516

9 771981 549000

Mucio Novaes
presidente da Excelsior

Desde
1991

EDIÇÃO - Nº 174 - MAIO 2016 - R\$ 18,00

REVISTA **cobertura** MERCADO DE SEGUROS

INFORMAÇÕES SOBRE EMPRESAS, PRODUTOS, SERVIÇOS E PROFISSIONAIS DO SETOR



Relatório Cobertura

Tecnologia e relacionamento com o consumidor são aliados na atuação das corretoras online

XXVI Congresso Panamericano de Produtores de Seguros da Copaprose

Atualidades e futuro do mercado segurador na América Latina



Tendências no setor de energia

Seguros para a área foram afetados pela crise, mas recuperação econômica trará oportunidades em energias renováveis e fontes convencionais

HDI Seguros

Seguradora intensifica comercialização em seguro residencial e abertura de novas filiais, conforme o presidente, João Francisco Borges da Costa



SRA

MELHORA A PINTURA E DISFARÇA OS ARRANHÕES



SEM PINTURA CONVENCIONAL;



RÁPIDO E PRÁTICO;



MUITO ALÉM DO POLIMENTO.

Quer saber mais?

0800 777 3310
autoglass.com.br/sra



Qualidade
& Inovação



Relatório Cobertura

Tecnologia e relacionamento com o consumidor na estratégia das corretoras online



Entrevista

HDI Seguros: seguradora planeja expansão nacional, conforme o presidente da companhia, João Francisco Borges da Costa



Excelsior Seguros

Crescimento orgânico e maior participação em São Paulo e no Sul estão no planejamento da seguradora

06

20

Proteção para setor de energia

Recuperação econômica trará tendências e oportunidades em energias renováveis e fontes convencionais



22

XXVI Congresso Panamericano de Produtores de Seguros da Copaprose

Evento debate panorama de seguros na América Latina



26

▶ ainda nesta edição

ICSS sobe 12,8% em abril 14

Diretoria do Sindseg-MG/GO/MT/DF toma posse 28

Posse no Sindseg-SP 34

11º Sinplo

Oportunidades e desafios para o ramo odontológico



30

Aportes em energia

A retração de 3,8% do PIB no ano passado resultou na queda de investimentos no setor de energia e, conseqüentemente, afetou o mercado de seguros, de maneira especial carteiras como energia, riscos de engenharia e *oil & gas*.

A esperada reação econômica, porém, promete ser benéfica para os seguros nesse setor, já que o Brasil ainda carece de infraestrutura e aportes. Dessa maneira, o segundo semestre de 2017 e 2018 poderão retomar as melhorias nessa área.

Em nossa matéria de capa, conversamos com especialistas sobre as principais demandas de proteção, a utilização de expertise global para os riscos locais e como a implementação e revisão de processos de *compliance* serão ainda mais importantes daqui em diante.

Nessa edição também trazemos uma matéria sobre a Companhia Excelsior de Seguros. Fundada em 1943, atualmente a matriz da seguradora está em Recife, Pernambuco, e suas unidades em algumas regiões do País. Mucio Novaes, presidente da seguradora, comenta sobre a estratégia de crescimento orgânico e aumento de participação no Sul e em São Paulo.

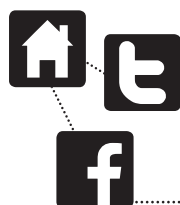
Na seção de entrevista do mês, o presidente da HDI Seguros, João Francisco Borges da Costa, comenta sobre os serviços para os corretores e o bom desempenho da seguradora em 2015, que colaborou, inclusive, para a intensificação de investimentos em seguro residencial e abertura de novas filiais e Bate-Prontos no decorrer de 2016.

Em sua 9ª edição, o Relatório Cobertura aborda a atuação das corretoras de seguros online no Brasil. Esse modelo ainda é incipiente, mas impulsionado por fatores como o hábito cada vez maior de o brasileiro fazer aquisições via internet. Outra característica é a junção de tecnologia com relacionamento pessoal, apontado pelos especialistas como imprescindível no processo de negociação.

As questões atuais e tendências que permeiam o mercado segurador na América Latina foram a tônica do XXVI Congresso Panamericano de Produtores de Seguros da Copaprose, promovido pela Fenacor, em abril, no Rio de Janeiro.

O evento contou com profissionais de seguros da América Latina, Portugal e Espanha, e debateu a autorregulação no setor, perspectivas para seguros de pessoas e oportunidades de negócios no Brasil e restante da América Latina.

Boa leitura!



curta nas
redes sociais
e receba
nosso conteúdo

www.revistacobertura.com.br
[www.twitter.com/RevCobertura](https://twitter.com/RevCobertura)
www.facebook.com/RevistaCobertura

Fase 1 - 86 edições formato jornal
Fase 2 - 174 edições formato revista



Notícias sobre empresas, produtos, serviços e profissionais do setor de seguros.

Equipe Cobertura

Paulo Akio Kato
Editor Executivo e Diretor Comercial
paulokato@skweb.com.br

Camila Alcova
Redação
camilaalcova@skweb.com.br

Karin Fuchs
Tany Souza
Repórter

Thais Tagliatella Barros
Projeto Gráfico | Diagramação
diagramacao@skweb.com.br

Luciano Brandão
Atendimento ao leitor
adm@skweb.com.br

Laryssa Carreiro
Web

Larissa Libanio
Estagiária

Fotografia | Antranik e Agência Imagem

Os artigos assinados são de responsabilidade exclusiva de seus autores e não representam, portanto, a opinião desta publicação.

A marca Cobertura - Mercado de Seguros está registrada no INPI conforme Pedido Número 816.562.318

Uma publicação da Cobertura Editora Ltda
(24 anos de informações e prestação de serviço)

Rua Cons. Crispiniano, 53 - 12.a
- cj.121 | São Paulo - Capital
CEP 01037-001
Fone (11) 3151-5444



Mais transparência na relação com consumidores

Edição 33 da Cobertura abordou mudanças com Circulares da Susep

O VII Seminário Cobertura – Auto e Serviços, promovido pela publicação em abril de 2004, debateu os efeitos das Circulares 240 e 241 da Susep no mercado.

Com palestras de representantes de entidades, corretores, advogados e prestadores de serviços, o evento debateu, entre outras questões, a transparência nas relações com consumidores incentivada pelas Circulares, por conta da substituição dos termos Perda Total por Indenização Integral, por exemplo.

Naquele ano, também foi realizado o XIII Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, juntamente com o XX Congresso Panamerica-

no dos Produtores de Seguros (CO-PAPROSE), com a participação de cerca de 2,5 mil profissionais. Destacado nessa edição, o evento, que aconteceu em Brasília, ficou marcado pela passeata de corretores, em prol de um abaixo-assinado em defesa de causas da categoria junto a deputados e senadores.

A passeata também rumou ao Palácio do Planalto, onde uma comissão foi recebida pelo então Ministro da Articulação Política, Aldo Rebelo, que frisou o interesse do Governo de apoiar iniciativas para a desconcentração de renda, quesito no qual a categoria dos corretores se encaixava.

Os leitores podem conferir as notícias da época na íntegra no Acervo Digital da Cobertura disponível em

www.revistacobertura.com.br/arquivos/hotsite



Reprodução da capa da 33ª edição da Revista Cobertura (2004) e 119ª publicação Cobertura

“Reduza os seus custos com transporte e logística de documentos corporativos”

A **I.S** reúne as qualidades necessárias para gerir todo o processo logístico do cliente. De ponta à ponta.

Conheça nosso sistema INTELIGENTE e EFICAZ para transportar seu documento com qualidade e segurança!



FAÇA UM ORÇAMENTO CONOSCO!

(11) 3385.2750 fone
www.islogistica.com.br

R. dos Tatini, 42
Vila do Monumento
São Paulo, SP

Maior presença em território nacional

Por Karin Fuchs | karinfuchs@skweb.com.br

Com 90% da carteira no ramo automotivo, HDI intensifica atuação em seguro residencial e na abertura de novas filiais

**João Francisco
Borges da Costa**
presidente da HDI

Com mais de 1,8 milhão de automóveis segurados, a HDI Seguros é atualmente a 5ª maior operadora deste ramo no País e, em 2015, cresceu em *market share*, passando de 7,6% para 8,7% (dados de mercado acumulados até dezembro do ano passado). A companhia também atua com foco em seguro residencial, ramo no qual tem cerca de 500 mil apólices emitidas.

João Francisco Borges da Costa, presidente da HDI, avalia que 2015 terminou com resultados bastante positivos para a seguradora. “Alcançamos o montante de R\$ 3,2 bilhões em prêmios emitidos, o que representa um crescimento de 16,4% com relação a 2014. O crescimento foi mais de cinco pontos percentuais acima do mercado, que cresceu 11%”, compara.

O bom desempenho também aparece em outros indicadores, como no lucro líquido, que passou de R\$ 106,9 milhões em 2014 para R\$ 123,4 em 2015, um aumento de 15,4%; e no Ebtida, que subiu de R\$ 162,1 milhões em 2014 para R\$ 179 milhões em 2015, aumento de 10,4%.

“Também tivemos ganhos decorrentes de aplicações financeiras, que foram positivamente impactadas pelo aumento nas taxas de juros acumulados no período. O CDI saiu de 10,81% no acumulado até dezembro de 2014 para 13,24% no

acumulado de 2015”, diz Costa.

E, ainda, redução de 0,2 ponto percentual no número de sinistros no comparativo de 2015 e 2014. “No último ano atendemos 267,175 mil sinistros de seguros de automóvel, sendo 55% deles processados nas nossas centrais Bate-Pronto, que têm tempo médio de atendimento inferior a 30 minutos e são bastante elogiadas pelos segurados. No ramo patrimonial, atendemos 12,250 mil sinistros”, especifica.

HDI pelo Brasil

Em todo o País, a seguradora conta com 56 filiais, 16 escritórios comerciais e uma equipe de 1,519 mil colaboradores. As centrais HDI Bate-Pronto somam 49 unidades fixas e seis móveis. “Neste ano devemos ampliar ainda esses números, com inaugurações de novas filiais e Bate-Prontos”, antecipa o executivo.

Com atuação principalmente nas carteiras de massificados de automóvel e de residência, atendendo todo o território nacional, Costa conta que pela HDI ter iniciado sua operação no Brasil pelo Rio Grande do Sul, hoje lidera o mercado na região, incluindo também o Paraná e Santa Catarina, e que, após consolidar a operação passaram a investir em outros estados do País.

“Um grande passo pra isso foi a

compra da seguradora do HSBC, em 2005, que nos permitiu ampliar a participação nos mercados das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. A partir daí também começamos a ampliar os nossos negócios na região Sudeste, especialmente em São Paulo”, comenta.

Em 2014, a companhia iniciou seu plano de expansão no estado do Rio de Janeiro, com a inauguração de quatro filiais, nos bairros da Barra da Tijuca e Centro da capital, e nas cidades Campos dos Goytacazes e Niterói.

E no ano passado, cinco filiais foram inauguradas: em Piracicaba e Santo André, em São Paulo, em Vitória (ES), Cascavel (PR) e Blumenau (SC). “Ou seja, a HDI Seguros tem histórico de crescimento e pretendemos ampliar ainda mais nossa atuação no País nos próximos anos”, antecipa.

Para os corretores

Para os corretores de seguros, a companhia tem a plataforma online HDI Digital que funciona como um canal B2B2C, no qual eles acessam todas informações que precisam sobre os seguros, fazem cotações, emissões de apólices, endossos, renovações e ainda têm o registro de seus clientes.

Sobre o sucesso da plataforma, Costa conta que no ano passado, 94,5%

das apólices foram emitidas em até 10 dias do início de vigência, o que é um reflexo da utilização por 100% dos corretores do HDI Digital. “A ampliação constante de filiais e escritórios comerciais tem ajudado muito na relação com os corretores, pois conseguimos estar mais próximos”.

Ele complementa “acreditamos que a interação com os corretores, que são nossos principais parceiros de negócios, é fundamental para o sucesso da seguradora e deles”, afirma. Hoje, são 15,940 mil corretores ativos. “O que nos deixa muito satisfeitos. Faz parte da visão estratégica da HDI investir constantemente na eficiência de operações e serviços para impulsionar vendas e os corretores nos auxiliam nesse processo, pois são nossos grandes consultores”, destaca o executivo.

Investimentos em TI

Também é foco da HDI investir bastante em tecnologia, tanto no relacionamento com corretores, quanto com usuários. Para os corretores, ele reforça a plataforma HDI Digital que, entre outras funções, possibilita ‘ofertas relâmpago’ para determinadas regiões e perfis de segurados ou ainda resgatar cotações anteriores com ajustes de preços, quando os índices de precificações ficam mais interessantes.

Para os clientes, além do portal do segurado, foi disponibilizado um aplicativo para celulares e *tablets*, para facilitar e agilizar as suas demandas. E, recentemente, foi lançada a funcionalidade constatação de danos no APP.

Ele explica que esta função possibilita que o próprio segurado faça o registro fotográfico dos danos causados em veículos de terceiros e, em apenas alguns cliques, envie para a HDI. “Isso evita que o segurado se desloque ou aguarde a vinda do vistoriador para análise e reduz o tempo de encaminhamento do veículo do terceiro para conserto”, acrescenta.

O aplicativo permite, ainda, acessar de forma rápida e prática diversas informações, como a localização das unidades mais próximas de Bate-Pronto, a relação de oficinas credenciadas, o manual do segurado, vencimento da franquia, telefones úteis, entre outras. “Ainda em 2016

pretendemos criar mais funções para o APP”, antecipa.

Portfólio e ampliação

Hoje, cerca de 90% da carteira da HDI estão no ramo automotivo. “Embora esse deva permanecer como nosso principal negócio, estamos intensificando a atuação em seguros residenciais. O Brasil tem pouca cultura de proteção à casa, que é um bem de extrema importância, tanto financeira, quanto emocional”, ressalta.

Segundo ele, “percebemos que muitas vezes os usuários não fazem seguro residencial porque imaginam que é caro ou porque não conhecem uma série de serviços atrelados às apólices, capazes de fazer valer o investimento, mesmo quando não ocorre uma perda maior”, analisa.

Como exemplo, ele cita os serviços de conserto de eletrodomésticos, acionamento de chaveiro, *help desk*, limpeza de caixa d’água e dedetização. “Estamos trabalhando para levar essas informações à população e assim ampliar a adesão à proteção”, informa.

Inclusive, a seguradora reformulou o seu seguro residencial, o HDI em Casa. “Lançamos recentemente um produto bastante competitivo, assim como temos para automóvel, e com diferenciais em serviços. Para divulgar a novidade e agilizar a prestação de serviços, adquirimos carros Smart, que já circulam pelas ruas adesivados e atendendo os usuários”.

Principais inovações

Sobre as principais inovações e diferenciais da seguradora, Costa dá destaque para o sistema HDI Digital e o Bate-Pronto. “Fomos a primeira seguradora a investir numa plataforma digital B2B2C, que facilita o processo de cotação e, mais do que isso, carrega toda a inteligência do nosso negócio, pois é com ela que calculamos riscos e oportunidades”, destaca.

Em relação ao Bate-Pronto, “também inovamos ao criá-lo, e consiste em uma

van equipada para o registro de sinistros, assim como as centrais físicas. Os veículos nos permitem atender picos de demanda com excelência, como em casos de fluxo intenso por conta de feriados ou quando ocorre algum desastre natural”.

Análise do mercado

O executivo também traça um panorama do que esperar para este ano. “O mercado de seguros em geral vai crescer menos, devido os impactos do ambiente macroeconômico, como redução da oferta de crédito, inflação, redução do poder de compra e desemprego”, prevê.

Conforme suas palavras, “esse é um cenário difícil para incorporar novos entrantes, mas aqueles que já possuem seguros devem se esforçar para mantê-los, justamente porque, considerando a crise, talvez não disponham de reservas próprias para adquirir um novo bem, no caso de roubo, furto ou acidente”, orienta.

Para finalizar, ele diz que apesar do momento econômico, há oportunidades e a HDI Seguros dará continuidade às medidas para manter sua eficiência operacional. “Como agilidade nas cotações e emissão de apólices, busca por ganhos de escala com o aumento da base segurada, além de avanços na gestão dos sinistros mediante o uso intensivo da rede HDI Bate-Pronto”, conclui.

Raio-x da HDI Seguros

Estrutura | 56 filiais, 16 escritórios comerciais, 49 centrais HDI Bate-Pronto fixas e 6 móveis.

Equipe | 1,519 mil colaboradores.

Parceiros | 15,940 mil corretores.

Veículos segurados | 1,8 milhão de automóveis.

Market share | 5ª maior operadora no ramo automóvel, com 8,7% de share.

Prêmios emitidos | R\$ 3,2 bilhões em 2015, 16,4% a mais que em 2014 e cinco pontos percentuais acima do mercado.

Lucro líquido | R\$ 123,4 milhões em 2015, 15,4% acima de 2014. Já no Ebtida, o aumento foi de 10,4% no período chegando a R\$ 179 milhões no ano passado.

Agende-se para 2016

9 e 10 de junho

1º Congresso de Corretores de Seguros da Região Nordeste (CONSEG-NE)

Organização | Sincor-RN
Local | Centro de Convenções Natal: Avenida Dinarte Mariz, S/N - Via Costeira — Natal
Informações | www.consegne.com.br

21 a 23 de junho

26º CIAB FEBRABAN 2016

Organização | Febraban
Local | Transamérica Expo Center SP
- Avenida Doutor Mário Vilas Boas Rodrigues, 387 - Santo Amaro
Informações | www.ciab.org.br/pt

23 de junho

VI Fórum Manaus Seguros

Organização | Sincor AM/RR
Local | Tropical Hotel Manaus - Manaus - AM
Informações | <http://www.sincor-am.org.br>

6 a 8 de outubro

XVII Conec

Organização | Sincor-SP
Local | Complexo de Eventos Anhembi – São Paulo-SP
Informações | www.sincor.org.br

10 de Novembro

XIX Prêmio Cobertura-Performance 2016

Organização | Revista Cobertura
Local | Centro de Convenções Rebouças – São Paulo-SP
Informações | www.premiocobertura.com.br

JMalucelli em Santa Catarina

Com matriz em Curitiba, a JMalucelli Seguradora abre novo escritório em Santa Catarina, localizado na cidade de Joinville, para atender a necessidade de aproximar a empresa aos seus parceiros da região. Esta é a 11ª filial no Brasil. Temos conseguido prover



tão importante para o Sul do País” declarou a diretora comercial nacional, Danieli Gugelmin.

soluções para clientes de todos os portes em Santa Catarina - a partir da abertura desta nossa nova filial - estaremos ainda mais perto deste mercado

Mitsui Sumitomo Seguros inaugura filial em Campinas

Visando reforçar sua presença no mercado segurador brasileiro, a seguradora japonesa investe em novas filiais para atuação nos segmentos corporativos e também no varejo. Por isso, a Mitsui Sumitomo Seguros anuncia a abertura de uma nova filial em Campinas que atenderá a região metropolitana e



três anos atingiu um volume de prêmio de R\$ 14 milhões, sendo responsável por 12% da produção da seguradora no estado de São Paulo.

idades próximas. Com um executivo de contas home office exclusivo para a região, o executivo Daniel Nogueira de Souza iniciou seu trabalho em 2013 e em

Sincor-SP atualiza logomarca e inicia modernização



O Sincor-SP começou a modernizar suas regionais, a fim de transformar todas as unidades em verdadeiras representações da “Casa do Corretor de Seguros”, denominação que acompanha o novo conceito. A primeira a receber a nova logomarca foi a regional Sorocada, no dia 27 de abril.

MICAMILLO
Consultoria

CONSULTORIA PARA GESTÃO DE SEGUROS COM FOCO EM RESULTADOS!

Rua Mário de Andrade, 48 - 5º andar
Barra Funda - São Paulo - SP

11 3106.6954
mcamiloconsultoria.com.br



PRA CORRETOR 2016.
UM IMPÉRIO DE PRÊMIOS
E RECONHECIMENTO.



PRA CORRETOR 2016. INCENTIVO E RECONHECIMENTO QUE VALORIZAM SUA DEDICAÇÃO.

- Comissionamento adicional
- Treinamentos
- Viagem nacional
- Eventos
- Viagem internacional
- E muitos prêmios

Acesse e participe: pracorretor.com.br


PRA Corretor
Programa de Reconhecimento ao Corretor


SulAmérica

Mercado de seguros exige cuidado no transporte de informações

Em ano desafiador, com aumento de sinistros em função da crise, o mercado de seguros busca agilidade e segurança no transporte de documentos.

Pensando nisso, a IS Log & Services reitera esse aumento de fluxo de informações anunciado pelas instituições do setor. “Sentimos esse aumento, o mercado tem procurado maior agilidade e segurança no transporte das informações, aliadas a diminuição de custos no processo para evitar prejuízos, afinal, o alto volume de contratos precisa ser transportado diariamente entre seguradoras, corretoras, matrizes e filiais”, afirma Thiago Oliveira,



presidente da IS Log & Services.

Com sua operação toda voltada para o transporte de documentos corporativos, a IS Log & Services supre essa demanda de segurança exigida pela área, pois a informação em si não é uma carga visada. Documentos transportados em meio a outros tipos de entrega podem sofrer ex-

travios e atrasar uma negociação ou processo que pedem imediatismo. Além disso, também oferece agilidade e economia ao setor, pois à medida que documentos são entregues em uma das unidades da seguradora, por exemplo, outros já são retirados e direcionados a sua unidade de destino.

Cresce o número de corretores de seguros em SP



Mesmo com as dificuldades econômicas pelas quais o Brasil passa, o mês de março somou 38,6 mil profissionais ativos, um crescimento de quase 6% em relação ao mesmo período que o ano anterior. Esse dado foi levantado na edição de abril da Carta de Conjuntura do Setor de Seguros, publicação mensal assinada pelo Sincor-SP.

Aplique a técnica da “IENA” e venda mais

Não se trata do mamífero hiena, e sim, de uma técnica que criei que significa: “I” de IDENTIFIQUE-SE; “EN” de ENVOLVA; “A” de AJA.

Para preparar uma abordagem profissional e conseguir um melhor aproveitamento nos primeiros contatos, podemos aplicar essa técnica. Veja abaixo como a técnica da “IENA” está fundamentada:

1- Identifique-se

A finalidade desta fase é fazer uma apresentação inicial de maneira profissional. Sendo assim, é importante que desde o primeiro contato o seu interlocutor perceba pela sua postura e tom de voz que você é realmente um profissional de venda de seguros.

2- Envolve

Aqui, o objetivo é despertar interesse e fazer o cliente querer participar ativamente da entrevista. Para que isso aconteça, existem técnicas que tanto podem ser usadas sozinhas ou

de maneira combinada. Dependendo do ramo de seguro que você está vendendo, elas podem ter maior eficiência. Vamos às técnicas:

Foque as necessidades do cliente e não o seguro;

Faça perguntas ao invés de falar do seguro sem parar;

Utilize algum dado mercadológico para se posicionar como um solucionador de problemas;

Jogue “pimenta”, e utilize as palavras mais vendedoras do mundo: especialista em seguros; método diferenciado; seguros sob medida etc.;

Antecipe em sua fala algo que o cliente certamente colocaria como objeção.

3- Aja

Nessa fase, o objetivo é partir para a ação e fazer o cliente conhecer o que o levou até ele. Por telefone, você tentará agendar uma visita ou vender. Pessoalmente, iniciará a entrevista

de venda somando a essa ação: o levantamento das necessidades do cliente, para depois apresentar soluções, através dos seguros – enfim, tentará entender mais sobre ele, antes de querer vender.

Sucesso e boas vendas!



André Santos, corretor de Seguros e palestrante, além de autor de cinco livros específicos para comercialização de seguros com cerca de 35.000 exemplares vendidos. Especialista em comunicação de venda para esse mercado, é

também diretor da Treinaseg Consultoria e Treinamentos em Seguros. Tel.: (11) 3662-0756 - www.treinaseg.com.br - andre@treinaseg.com.br



Se a vida pedir, assine embaixo.

Chegou Omint Seguros. A qualidade que você já conhece nos planos de saúde agora está disponível também no seguro de vida em grupo. Com processo de implantação rápido e eficiente, excelência de atendimento e um portfólio de produtos com opções que vão das clássicas até as mais sofisticadas e com altos capitais segurados, a Omint atende a diversos perfis de empresas, com soluções sob medida. Ofereça tranquilidade para seus clientes. Ofereça Omint Seguros.

Faça uma cotação.

Acesse omint.com.br/seguros ou ligue 0800 726 4114 para saber mais.

OMINT | VIDA EM GRUPO
SEGUROS

IX. CLÁUSULA NONA:

GERAR VALOR PARA MEUS CLIENTES E SEUS COLABORADORES.

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 à sua comercialização. III - O segurado poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de seguros, no site www.susep.gov.br, por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. Acesse omint.com.br/seguros para obter informações relacionadas ao seu seguro, tais como condições gerais e especiais. Em caso de dúvidas e/ou questões relacionadas a esse seguro, entre em contato conosco pelo 0800 726 4115. Ouvidoria Omint: ouvidoria@omintseguros.com.br ou 0800 726 4116. Omint Seguros S.A. - CNPJ 20.646.890/0001-10 - Código SUSEP 02542.



Prestígio é cuidar de você.

Lacuna de proteção patrimonial na América Latina chegou a 82% em 2015



Segundo estudo da Swiss Re, os riscos de catástrofes naturais não segurados foram determinantes para o aumento de perdas econômicas e patrimoniais na região em 10 países da América Latina, mostra que a lacuna de proteção patrimonial na região, ou seja, a diferença entre perdas seguradas e totais, cresceu de 75,9% para 82% nas últimas quatro décadas. Grande parte desse índice se deve ao risco de catástrofes naturais não seguradas que compreendem desde terremotos até enchentes e períodos drásticos de seca.

O estudo “Lacuna de Proteção Patrimonial na América Latina” mostra que a parte não segurada de perdas ocasionadas por catástrofes naturais vem crescendo de forma contínua na região. Apesar

de enchentes e tempestades corresponderem aos riscos mais frequentes, com 60% e 17% respectivamente, foram os terremotos os responsáveis pelo maior volume de perdas – o correspondente a US\$ 90,5 bilhões desde 1990, dos quais 83,3% (cerca de US\$ 15 bilhões) não eram seguradas.

Uma das principais razões para o aumento da exposição a catástrofes naturais na região pode ser atribuída ao desenvolvimento econômico e urbanização que aumentaram o valor do patrimônio, criando concentrações de risco mais altas. A partir de 2014, a América Latina se tornou a segunda região mais urbanizada do mundo, com 80% da população morando em cidades – um percentual que deve chegar a 86% em 2050.

Brasil permanece com risco político médio para investimentos

Levantamento da Aon em parceria com a Roubini Global Economics avaliou 162 países em 2015 e divulga a nova edição do estudo Mapa de Risco Político. A pesquisa apontou pela primeira vez nos últimos três anos mais reduções de riscos políticos do que índices elevados, fator esse que deve encorajar cada vez mais os países emergentes a executarem reformas políticas e econômicas.

No entanto, o levantamento constatou que, por conta da crise política e também o desempenho da economia, o Brasil se manteve com o risco considerado médio. “A atual situação tem aumentado os riscos em curto prazo, em particular os riscos não-políticos, porém, o país possui instituições robustas e grandes reservas de divisas, o que pode a médio prazo levar a uma certa recuperação”, considera Keith Martin, consultor de riscos políticos e investimentos no exterior da Aon Brasil.



Reflexos do novo CPC no seguro de RC

Pela grandiosidade do texto do novo Código de Processo Civil, seria impossível comentar aqui todos ou mesmo os principais aspectos ligados ao seguro de Responsabilidade Civil. Mas gostaria de mencionar algumas situações nas quais o código faz expressa menção à RC. A primeira delas é a do artigo 161, que trata do administrador e do depositário judicial, que respondem civilmente pelos prejuízos causados à parte durante o exercício de sua função. Também o administrador do espólio (artigo 614) responde pelo dano a que, por dolo ou culpa, der causa.

Já o advogado, tem a sua responsabilidade estipulada no artigo 104, especialmente no § 2º, que trata da ineficácia do ato praticado sem procuração, gerando ao profissional

obrigação de indenizar as despesas além das perdas e danos provocadas ao cliente.

O escrivão, o chefe da secretaria e o oficial de justiça têm responsabilidade quando se recusarem a cumprir, no prazo, os atos impostos pela lei ou pelo juiz a que estão subordinados e quando praticarem ato nulo com dolo ou culpa (artigo 155). Também o juiz passa a responder, civil e regressivamente, por perdas e danos quando proceder com dolo ou fraude e se recusar, omitir ou retardar, sem justo motivo, providência que deva ordenar de ofício ou a requerimento da parte (artigo 143). Da mesma forma, o membro do Ministério Público será civil e regressivamente responsável quando agir com dolo ou fraude no exercício de suas funções (artigo 181). Por fim, o artigo 158 prevê a responsabilidade civil do perito que, por dolo ou culpa, prestar

informações inverídicas.

Diante dessa apertada síntese das responsabilidades previstas no novo CPC, é possível pensar em novos produtos no campo da Responsabilidade Civil, capazes de atender às novas demandas, além da ampliação dos existentes. Está aí uma grande oportunidade para o mercado de seguros.



Sergio Ruy Barroso de Mello
vice-presidente da
AIDA Internacional
sergiom@pellon-
associados.com.br

Entre depois de bater.

EXTRA

HDI Seguros

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

HDI Bate-pronto. O centro de atendimento que libera em minutos o conserto do veículo. Com a HDI, o segurado economiza até tempo.

HDI
Seguros

É de bate-pronto.

Consulte seu corretor.

www.hdi.com.br

Posse no Sindseg-SP



Sentados (da esq. para dir.) - Hélio Kinoshita, Conselheiro; Ronaldo Barreto, Conselheiro; Luiz Gustavo Braz Lage, Conselheiro; Paulo de Oliveira Medeiros, Conselheiro; Andrea Louise Ruano Ribeiro, Conselheira; Fernando Rodrigues Mota, Conselheiro; Fernando Antônio Grossi Cavalcante, Diretor; Valmir Marques Rodrigues, Diretor.

Em pé (da esq. para dir.) - Benedito Fernandes, Conselheiro; Fernando Simões, Diretor-executivo; Walter Pereira, Conselheiro; Francisco Alvarez Filho, Conselheiro; Flávio Rodrigues, Diretor; Fábio Ohara Morita, Diretor; Isair Paulo Lazzarotto, 1º Vice-presidente; Mauro Batista, presidente; Matias Ávila, 2º Vice-presidente; Celso Paiva, Diretor 1º Tesoureiro; Paulo Eduardo de Freitas Botti, Diretor 2º Tesoureiro; Carlos Guerra, Conselheiro; e Marcelo Cesaro, Conselheiro.

A diretoria, presidida por Mauro Batista, e os Conselhos do Sindseg-SP foram empossa-

dos para o triênio 2016-2019 em cerimônia realizada em abril, em São Paulo.

Liberty investe em agilidade para o atendimento aos corretores



Em 2015, a Liberty Seguros implementou o DSO (Diretório de Serviços Operacionais), uma ferramenta desenvolvida para complementar o atendimento por chat e telefone e atender as demandas operacionais que anteriormente eram tratadas por e-mail. Atualmente, cerca de 40 mil solicitações de serviços são abertas mensalmente no canal, agilizando e facilitando o contato com os corretores 24 horas por dia.

ICSS sobe 12,8% em abril

O Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS) subiu 12,8% em abril, de acordo com pesquisa da Fenacor. Esta é a segunda alta consecutiva do indicador, que chegou a 83,4 pontos, a maior média desde dezembro de 2014.

“Abril foi um mês de eventos marcantes no cenário político, como a votação do impeachment da presidente Dilma Rousseff na Câmara dos Deputados. Na economia, embora prevaleça um quadro de instabilidade, há algumas notícias positivas, principalmente relacionadas ao comércio exterior e a área rural. No próprio setor de seguros, surgiram novidades como a regulamentação do seguro popular. Então, é natural que esse quadro se reflita no ânimo do mercado”, explica o presidente da Fenacor, Armando Vergilio.

Também foram apurados o ICES (de confiança das seguradoras no Brasil), ICER (Índice de Confiança e Expectativas das Resseguradoras)



e ICGC (Índice de Confiança das Grandes Corretoras).

Entre março e abril de 2016, o ICGC registrou a maior variação: 18,2%. Mas ainda não há o que comemorar pelo fato de os índices estarem muito baixos (inferiores a 100 pontos). Segundo a Fenacor, o momento é de continuar trabalhando em novas opções de produtos para os clientes.

O otimismo permanece entre as corretoras e resseguradoras: 60% e 66% destas empresas, respectivamente, acreditam em melhoria ou manutenção de ganhos nos próximos seis meses.

Indicador	Dez.15	Jan.16	Fev.16	Mar.16	Abr.16
ICES	69,6	66,7	65,8	69,9	75,8
ICER	64,4	65,6	68,7	75,4	84,5
ICGC	67,3	65,7	67,1	76,6	90,6
ICSS	67,1	66,0	67,2	73,9	83,4

“A Grande Jornada pelo Mundo do Seguro”

Apresentação: Pedro Barbato Filho

www.pbfproducoes.com.br

Rádio Imprensa FM 102,5 - Segundas-Feiras das 7h às 8h

Acesse o site e ouça os programas anteriores

Porto Seguro assina acordo de compra da carteira de seguros de automóveis da Chubb

A Porto Seguro assinou acordo de compra da carteira de seguros de automóveis da Chubb do Brasil Companhia de Seguros. O objetivo é incrementar a sua carteira de seguros de veículos de alto valor, lançado no ano passado com foco neste segmento e que possui serviços e benefícios exclusivos para esse perfil de cliente. “A aquisição da carteira de seguros de automóveis da Chubb é uma oportunidade que fortalecerá a nossa prestação de serviço no segmento de seguros de veículos de alto valor”, afirma Fabio Luchetti, presidente da Porto Seguro.

A transação ainda depende da aprovação prévia dos órgãos reguladores competentes (CADE e SUSEP). Até a conclusão definitiva desse processo, Porto Seguro e Chubb continuarão a atuar de forma totalmente independente entre si e nada mudará na relação existente entre a Chubb e seus clientes.

Seguro paramétrico de índices climáticos no Brasil

O seguro da Swiss Re Corporate Solutions é o primeiro produto do tipo paramétrico oferecido no País. Ele é voltado para setores da economia que têm receitas e custos de operação diretamente impactados por variações inesperadas no clima, como é o caso das empresas de geração de energia elétrica com fonte renovável e dos grandes *players* do agronegócio que são afetados pelo regime de chuva, vento, sol e temperatura.

Sincor-GO lança selo em comemoração aos 30 anos

O Sincor-GO comemorou seus 30 anos de atuação em maio. Uma das ações de comemoração foi o lançamento dos selos comemorativo e postal. Para o presidente do Sincor-GO, Joaquim Mendanha de Ataídes, a história da fundação do sindicato se resume em união e persistência.

Autoglass e Yasuda Marítima firmam parceria

A Autoglass, reconhecida por ser solução em vidros e peças automotivas, obteve mais uma importante conquista no mercado segurador, tornando-se a nova fornecedora de assistência a vidros do grupo Yasuda Marítima. A entrada da carteira ocorreu no dia 1º de maio e a partir dessa data todos os segurados passaram a ser atendidos pela Autoglass. A empresa atenderá veículos nacionais, importados, blindados e caminhões em todo o Brasil.

“Estamos certos de que esta nova parceria só reforça o quanto a Autoglass vem buscando firmar parcerias sólidas, oferecendo sempre soluções com uma excelente relação custo/benefício”, destaca Eduardo Borges (foto), diretor comercial da Autoglass.



OdontoPrev

Um plano odontológico que vale a pena

Um sorriso bonito e saudável faz a diferença.

Com planos para empresas de todos os tamanhos, a missão da OdontoPrev é garantir uma solução completa para seus clientes.

O custo é bastante acessível. As pessoas usam, gostam e, principalmente, valorizam. Encontrar um dentista qualificado é muito fácil: são mais de 28.000 profissionais, de todas as especialidades, em todo o Brasil, e um amplo leque de clínicas de atendimento 24h. E mais: não há limite de utilização.

Se você ainda não faz parte de nossa força de vendas, entre em contato pelo telefone 0800 722 2152 e saiba por que somos a melhor escolha para 6,4 milhões de beneficiários!

www.odontoprev.com.br



Tecnologia da Informação da Ameplan investe em aplicativos *mobile* e vestíveis



A incorporação da Diretoria de Tecnologia da Informação (TI) na Ameplan foi uma necessidade da empresa frente ao imprescindível crescimento da área de negócios da operadora de saúde, com o objetivo de prevenir riscos, reduzir custos, otimizar o trabalho e, assim, auxiliar no crescimento da empresa. Com essa visão, o setor de tecnologia vem ganhando cada dia mais espaço, importância e credibilidade, tendo como principal premissa agilizar as execuções dos processos internos dos departamentos da operadora.

A Diretoria Administrativa Financeira da Ameplan construiu um esboço exigindo esforço máximo entre os colaboradores com o tema “trabalhar mais com menos”. Para alcançar tal esboço dentro do cenário econômico, necessitávamos elaborar uma revitalização do sistema de gestão da operadora—*Enterprise Resource Planning (ERP)*—exigindo que os usuários passassem a usar todos os recursos oferecidos pelo ERP.

Neste contexto, o setor de tecnologia da informação deixou de ter um papel passivo na operação e tornou-se uma unidade ativa na empresa, interagindo com os usuários a favor da área de negócio. Consequentemente, percebeu-se a necessidade de uma mudança cultural interna importante,

a fim de reeducar tanto os colaboradores do setor de tecnologia da informação quanto os usuários do ERP. Em muitos aspectos, esta transformação foi positiva, especialmente quando se constatou o aumento da produtividade, da colaboração e da satisfação dos clientes internos e externos.

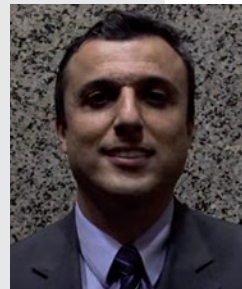
A Diretora de Tecnologia da Informação da Ameplan, Jihan Mohamad Zoghbi (foto), salienta que atualmente o centro de atenção das atividades do setor tecnológico é fortalecer a comunicação entre a operadora, a rede credenciada e o cliente.

Para tanto, a meta do setor de tecnologia para 2016 está destinada à interoperabilidade e aplicações web e *mobile*. Segundo a Health care Information and Management Systems Society (HIMSS)—uma organização global sem fins lucrativos focada em melhorar a saúde por meio da tecnologia da informação— a definição de interoperabilidade na área de saúde é a capacidade que diferentes sistemas de tecnologia da informação e aplicações de *software* possuem para se comunicar, trocar dados e usar toda a informação obtida nesse esquema de troca.

O site da operadora conversa com o ERP interno com o objetivo de oferecer algumas facilidades aos associados da Ameplan. Entre estas facilidades estão segunda via de boleto, imagem da carteirinha, consulta e impressão das guias autorizadas, demonstrativo para imposto de renda, marcação de consultas on-line, entre outras. Em contrapartida, a Ameplan está investindo em aplicativos *mobile* e vestíveis para melhorar a comunicação entre a assistência médica e seus beneficiários, o que com certeza irá contribuir de forma robusta no cumprimento da meta da operadora, de ser reconhecida no mercado pela excelência no atendimento.

Yasuda Marítima lança seguro de vida diferenciado

Produto que traz opções de cobertura para doenças graves e transplantes também conta com serviços diferenciados para atender diversos perfis de mulheres, como Assistência a Filhos, Personal Fitness, Assistência Nutricional, Tele Saúde, 2ª Opinião Médica, entre outros.



O Vida Top Mulher traz coberturas exclusivas, bem como um leque de serviços de assistência criados exclusivamente para esse público. “A Yasuda Marítima prioriza a oferta de produtos cada vez mais personalizados e que encaixem nas necessidades do cliente. Esse produto é totalmente focado no bem-estar da mulher e daqueles que dela dependem. Queremos que as clientes se sintam de fato tranquilas de que podem contar com serviços especializados no caso de uma eventualidade”, comenta o Superintendente de Seguro Vida da Yasuda Marítima, Edglei Faria Monteiro (foto).

Sincor-SC lança projeto e ação social

O Sincor-SC lançou o projeto “Sincor na Estrada” e a ação social “Nascer Seguro”. O primeiro tem como objetivo levar capacitação, treinamento, cultura do Seguro, a divulgação e o atendimento gratuito do DPVAT em todas as regiões do Estado. Já a ação social trata de entregar um kit de roupas para que os recém-nascidos possam deixar a maternidade com um mínimo de dignidade, e contará com a colaboração dos Corretores de Seguros que formam a corrente do bem, das diversas regiões com doações.



Bradesco Saúde amplia liderança no mercado de saúde suplementar

Em 2015, a Bradesco Saúde, com sua controlada Mediservice, ampliou a liderança no mercado brasileiro de saúde suplementar, ao crescer 22% em faturamento, sobre o ano anterior, e fechar dezembro com *market share* de 49,3%. Ao encerrar o ano com faturamento de R\$ 18 bilhões, a seguradora teve como destaque, mais uma vez, a carteira de pequenas e médias empresas.





Não importa qual seja o tamanho da sua empresa. **Nossos planos combinam com os seus.**

A Amil tem planos sob medida para você oferecer aos seus clientes.

Só a solidez e a segurança de um plano completo é capaz de oferecer a solução perfeita para todas as necessidades e para todos os tipos de empresa. E isso só é possível porque a Amil conta com pessoas comprometidas que se dedicam para melhorar a vida dos seus clientes. Pessoas que pensam, criam, trabalham e lutam para que eles tenham algo muito maior do que um plano de saúde. Para que eles tenham uma vida de saúde. Deixe seus clientes sempre satisfeitos. Ofereça Amil.

Liberty Seguros aposta na internalização do fornecimento de peças de automóvel

Implementada em 2015, a área atende mais de três mil sinistros, movimentando cerca de 30 mil peças mensalmente e atendeu mais de 43 mil casos no ano passado. Uma das principais vantagens da internalização do fornecimento de peças é garantir aos clientes que peças novas, genuínas e originais serão utilizadas nos reparos. Além disso, ao trazer esse processo para dentro da empresa, a seguradora pode monitorar o procedimento de compra e entrega das peças, identificando, por exemplo, a



melhor relação entre preço e prazo de entrega.

“Em 2015, nosso principal foco foi a organização do departamento, composta por pessoas que trouxeram do mercado a expertise na área e funcionários que já tinham experiência em atendimento na Liberty.

Em 2016, nosso objetivo é amadurecer processos, garantindo que a iniciativa impacte positivamente o atendimento aos corretores e clientes”, comenta o diretor de Sinistros de Automóvel da Liberty Seguros, Marcio Probst (foto).

Porto Seguro Transportes apresenta novo sistema de averbação

O AverbepOrto, novo sistema que facilitará a comunicação de embarques de cargas para o segurado, com um mecanismo automatizado e um visual mais moderno e interativo, foi criado com a finalidade de tornar o processo mais simples, agilizando a averbação e facilitando o dia a dia de quem contrata o seguro de transporte.



mações necessárias para a geração da averbação e do faturamento. “Facilitar o dia a dia de nossos clientes e corretores é uma de nossas principais metas e foi com esse intuito que lançamos o AverbepOrto. Com a novidade, o segurado terá mais facilidade e simplicidade na integração com o sistema de

averbação, diminuindo assim possíveis custos para o segurado, garantindo mais segurança na integridade das informações e agilidade na comunicação dos embarques”, explica a gerente da Porto Seguro Transportes, Rose Matos (foto).

SulAmérica registra alta de 62% nas vendas de seguro para frotas



Cotação e aceitação mais ágeis e simplificadas ampliam oportunidade de novos negócios para corretores parceiros. A seguradora implementou uma série de aprimoramentos em seu seguro para veículos de empresas e já colhe ótimos resultados. Apenas nos três primeiros meses deste ano, o SulAmérica Auto Frota registrou crescimento de 62% em relação ao mesmo período do ano passado.

Crise econômica afeta engajamento

Uma crise econômica, como a que vive o Brasil atualmente, tem impacto direto não só nas finanças das empresas, mas também no seu clima organizacional. É o que mostra o histórico do “Estudo de Tendências Globais de Engajamento dos Funcionários”, realizado anualmente pela consultoria em benefícios e capital humano Aon.

A pesquisa desenvolvida em 2015 com nove milhões de funcionários de 1.000 empresas, em 164 países, com o objetivo de entender como o engajamento influencia nos resultados das companhias, apontou que a macroeconomia, as relações de trabalho e as tendências econômicas influenciam o comportamento dentro das organizações. “Em um contexto de problemas econômicos, o engajamento tende a variar para baixo devido ao fato de as empresas investirem menos em pessoas. Em contrapartida, há frustração dos indivíduos por esperarem por projetos que não são realizados ou que são desacelerados, já que diversos custos são reduzidos nesses períodos, além da incerteza sobre o seu crescimento pessoal”, afirma Agatha Alves, líder em desenvolvimento de liderança da Aon.

Diretoria da KLP comemora inauguração de escritório



A KLP Soluções em Seguros, há três anos no mercado, inaugurou no final de abril, um novo escritório no coração financeiro de São Paulo, a Avenida Paulista. Os executivos da empresa, Cícero Reis (diretor técnico), Carlos Brenguere (diretor financeiro) e Delfim Losada (diretor administrativo), brindaram ao lado do CEO, Keyton Pedreira, o sucesso alcançado e as boas expectativas para a nova empreitada.

SulAmérica tem análise preditiva digitalmente

A seguradora acaba de tornar 100% digital o fluxo de contas médicas e hospitalares da companhia, uma iniciativa pioneira no mercado segurador e em linha com as estratégias de inovação e sustentabilidade da empresa. Já implementado em toda a rede credenciada, o sistema digital torna ainda mais ágil e transparente o relacionamento com os mais de 30 mil prestadores da SulAmérica, abrangendo consultórios médicos, clínicas, laboratórios e hospitais.

A medida é resultado de um amplo planejamento, iniciado há dez anos com a adoção da certificação digital, para alavancar a produtividade e o aprimoramento da operação por meio de novas tecnologias e metodologias inovadoras como o Lean. “Como parte da visão estratégica de longo prazo da companhia, a SulAmérica tem investido de forma consistente, nos últimos anos, em projetos e tecnologias que contribuam para o crescimento contínuo, tanto por meio da melhoria de processos, tornando-os ágeis e enxutos, quanto pela redução no uso de recursos naturais. Os conceitos de inovação e sustentabilidade têm permeado e transformado toda a empresa,

impactando positivamente desde o atendimento ao consumidor até o relacionamento com corretores e prestadores”, explica o vice-presidente de Operações e Tecnologia da SulAmérica, Marco Antunes (foto).



Idosos em desvantagem

O valor de um seguro de saúde pode variar até 500%, conforme a idade do beneficiado, revela o levantamento feito pelo Portal Plano de Saúde, com dados da seguradora Qualicorp. Enquanto quem tem até 18 anos paga, em média, R\$ 207 por

Como mostra o levantamento, o valor dá um salto quando se considera a faixa dos 44 a 48 anos: nesse caso, o aumento é de 146%, seguido por 197% para quem tem entre 49 e 53. A parcela dos 54 a 58 anos já paga, em média, R\$ 746,74, 261% a mais que aos 18, e esse valor quase

dobra para a faixa etária seguinte, acima dos 59, alcançando o teto de R\$ 1.239,16. “Ainda que essa variação seja grande, com bastante pesquisa é possível encontrar opções adequadas e acessíveis para planos de saúde”, explica Guilherme Luz, diretor de conteúdo do Portal Plano de Saúde.

mês, os maiores de 59 anos chegam a desembolsar R\$ 1.239, quase cinco vezes mais.

Para chegar ao resultado, a pesquisa considerou os planos de entrada, coletivos por adesão, de três dos principais players do setor: Amil, SulAmérica e Unimed. Os valores encontrados para cada faixa etária são a média dos três preços. Entre 19 e 23 anos, a franquia é 31% mais cara do que aos 18. Já para a parcela dos beneficiados com idade de 24 a 28, o valor sobe 49% - sempre em relação à mensalidade mais baixa.

Hapvida chega a Belém do Pará

Capital paraense ganha seu próprio sistema de bicicletas compartilhadas, o Bike Belém, e em breve contará também com o Hapvida +1K, projeto de assessoria gratuita de corrida. “A prática de uma vida mais saudável previne doenças. Queremos que todos tenham acesso a uma maior qualidade de vida por meio de um ambiente que torne isso possível. Se o entorno é mais saudável, as pessoas se tornarão mais saudáveis. Por isso, estamos ampliando nossos investimentos em projetos como o Bike Belém e +1K”, enfatiza a diretora de Comunicação e Marketing do Hapvida, Simone Varela.



Planos de expansão

Por Karin Fuchs | karinfuchs@skweb.com.br

Crescimento orgânico e aumento de participação no Sul e em São Paulo estão no radar da Excelsior Seguros

A Companhia Excelsior de Seguros foi fundada em 1943, inicialmente no Rio de Janeiro e, em pouco mais de duas décadas, transferiu a sua matriz para Recife, em Pernambuco. Ao longo dos anos, a seguradora expandiu a sua participação no mercado nacional e, mais recentemente, inaugurou uma nova filial, em São Paulo.

Hoje, a companhia atua nos ramos

habitacionais, aeronáuticos, patrimoniais, RC Geral, RC Profissional e Seguro Rural.

Segundo o presidente da Excelsior, Mucio Novaes de Albuquerque Cavalcanti, a nova filial em São Paulo é estratégica. “A mudança faz parte dos planos de expansão da companhia no Estado de São Paulo, onde temos forte atuação. Além disso, queremos facilitar o acesso dos

corretores e clientes à seguradora. O novo espaço ocupa um andar na avenida Paulista”, especifica.

Ele comenta que em 2015 a Excelsior teve forte crescimento na região Sul e no estado de São Paulo, e que nos últimos anos a companhia fechou bons acordos com assessorias e representações, além de fortalecer o relacionamento com antigos parceiros. “Também buscamos focar cada vez mais na qualidade do atendimento aos corretores, ter um sinistro rápido e desburocratizado e trazer soluções diferenciadas em termos de produtos”, afirma.

Atualmente, a companhia atua por meio das unidades no Recife, em São Paulo, no Rio de Janeiro, Curitiba e Fortaleza. Além de representações e assessorias nas principais cidades das regiões Nordeste, Sul e Sudeste. “Em 2016, vamos ampliar ainda mais nossa capilaridade”, antecipa o executivo.

Com um time de ponta na área comercial, Novaes destaca que João



Mucio Novaes
presidente da Excelsior

Sobre o executivo

Presidente da Companhia Excelsior de Seguros, Mucio Novaes de Albuquerque Cavalcanti é economista e executivo com vasta experiência em gestão de seguros e ativos financeiros. Ele começou a atuar na Excelsior em 1997 como diretor executivo. De 2004 a 2007, foi vice-presidente da companhia e, desde então, responde pela presidência da seguradora. Entre 2002 e 2010 foi diretor da CNseg, onde continua até os dias atuais como membro do Conselho de Representantes. Na Seguradora Líder DPVAT é membro do Conselho de Administração desde 2008 e é presidente do Sindicato das Seguradoras do Norte e Nordeste desde 2002.

Inojosa assumiu a diretoria comercial e Ana Eliza Aladim, a superintendência comercial da seguradora. “Ambos com bastante experiência em grandes companhias de seguros e focados em realizar um trabalho de crescimento com resultado na seguradora”, acrescenta.

Diferenciais

Novaes destaca que a seguradora conta com aproximadamente cinco mil corretores cadastrados e que um dos principais diferenciais para esses parceiros é o livre acesso em todos os setores da Excelsior. “Somos uma seguradora aberta e de fácil acesso e gostamos de simplificar a vida dos corretores. Constantemente, nós estamos buscando novas parcerias”, sintetiza.

Entre as facilidades para os corretores, a Excelsior dispõe do cotador online para a maioria dos produtos e está implantando a cobrança por cartão de crédito para seguros de pessoas físicas. “Está ainda nos nossos planos para este ano dar todo suporte aos corretores via *mobile*”, complementa. Investimentos constantes em tecnologia que fazem parte da rotina da companhia. “Nós temos investido em ferramentas para o corretor; esse é o nosso foco. Estamos com uma equipe engajada em trazer novas funcionalidades e soluções online para os corretores”, revela.

Seguros em destaque

O executivo comenta que no ano passado, entre os diferentes ramos que a companhia opera, o grande destaque ficou por conta dos ramos patrimoniais (Empresa, Residência e RD). “Nós conseguimos trazer soluções diferenciadas para o mercado, dobrando nossa produção em dois anos e reduzindo a sinistralidade”, pontua.

Segundo ele, não há segredo para este resultado. “Analisamos caso a caso e temos uma subscrição rápida e responsável. Buscamos sair da ‘mesmice’ e estamos conseguindo obter o sucesso desejado. Nosso foco principal são as pequenas e médias empresas (PMEs), incluindo o risco industrial”, informa.

No ramo empresarial, o executivo diz que o produto se mantém crescendo com rentabilidade nos últi-

mos dois anos e que ainda há um bom espaço para o seu crescimento. No RC Médico/Odontólogo o destaque da Excelsior é a contratação simplificada, por meio do cotador online, com uma gama de coberturas que busca atender às necessidades dos profissionais.

Como novidade, ele conta: “Ainda neste ano, lançaremos um novo produto RC Médico, ampliando as coberturas e simplificando ainda mais a contratação e, com isso, esperamos crescer ainda mais no segmento”, antecipa.

De acordo com o executivo, neste ano o RC Médico já vem apresentando uma ótima performance. Entre os fatores para isso, ele pontua: “A nossa área comercial, que vem divulgando amplamente nosso produto, e já sentimos uma maior conscientização dos profissionais da importância de se protegerem e de possuírem uma boa assistência jurídica no exercício da sua profissão”.

Expansão

Com uma equipe de aproximadamente 140 colaboradores, entre funcionários e estagiários, que atuam na matriz e nas filiais da empresa, Novaes diz que o foco de crescimento da Excelsior é principalmente orgânico. “Acreditamos que existe muito espaço no mercado para as companhias que querem fazer um trabalho sério e diferenciado”, analisa.

Outro mote da seguradora é a inovação. “Procuramos sair do óbvio, trazendo ao corretor uma experiência diferenciada tanto no atendimento quanto no fornecimento de produtos”. Foco no qual a companhia atua em três frentes: atendimento, velocidade e produtos.

E mesmo em um ano desafiador como este, o executivo está otimista. “Estamos confiantes no nosso trabalho, apesar de sabermos que é um ano difícil e desafiador. Já no primeiro trimestre, conseguimos crescer em relação ao mesmo período em 2015, e esperamos aumentar esse crescimento ao longo do ano”, prevê.

Segundo ele, a busca da Excelsior é por um crescimento gradual e sólido. “E, assim, temos construído a nossa história de sucesso. Nossa mensagem é que, apesar do atual cenário político e econômico do País,

“Nós temos investido em ferramentas para o corretor; esse é o nosso foco. Estamos com uma equipe engajada em trazer novas funcionalidades e soluções online para os corretores”

Mucio Novaes

o mercado de seguros ainda possui um grande espaço para crescer”.

Para finalizar, Mucio Novaes revela que nos planos da companhia estão a manutenção do alto índice de crescimento do seguro habitacional/imobiliário, além de outros ramos como responsabilidade civil geral e profissional, multiriscos e garantia. “Com foco prioritário de expansão das operações em São Paulo e na região Sul”, conclui.

Companhia Excelsior de Seguros



Atuação | ramos habitacionais, aeronáuticos, patrimoniais, RC Geral, RC Profissional e Seguro Rural



Estrutura | Unidades em São Paulo, Recife, Rio de Janeiro, Curitiba e Fortaleza. Além de parcerias com representações e assessorias nas principais cidades das regiões Nordeste, Sul e Sudeste



Equipe | 140 colaboradores, entre funcionários e estagiários, que atuam na matriz e nas filiais da empresa.



Combustível para o setor energético

Por Karin Fuchs | karinfuchs@skweb.com.br

Retomada da economia trará tendências e oportunidades em energias renováveis e fontes convencionais

Com uma retração de 3,8% no PIB no ano passado, consequentemente, o Brasil vivenciou queda de investimentos no setor de energia. Mas as demandas existem, movimentam o mercado de seguros e o cenário pode ser mais promissor para os próximos anos, já que o País continua carecendo de infraestrutura e aportes neste setor.

Nas palavras de João Carlos França de Mendonça, diretor técnico da área de Energia da Yasuda Marítima, “o baixo desempenho da economia em 2015 reflete diretamente na falta de investimentos em projetos de infraestrutura, o que acaba impactando de forma negativa as carteiras de seguros de Riscos de Engenharia, Energia e Oil & Gas, entre outras”, afirma.

Em relação à E&P (exploração e produção de petróleo), Sidney Cezarino, diretor de property, riscos de engenharia e energy da Tokio Marine, avalia que os problemas envolvendo a Petrobras afetaram toda a cadeia produtiva, houve reduções de investimentos e de prospecção/perfuração de novos poços. “Por consequência, o universo de empresas prestadoras de serviço para

o setor também foi afetado o que, na prática, refletiu no mercado de seguros para o setor que decresceu 25,7% de 2014 para 2015”, pontua.

Nesse ano, ele comenta que houve uma reação. “Existem muitas demandas relacionadas ao setor, inclusive por novas fronteiras produtoras de petróleo, o que deve ajudar em sua recuperação, e o mercado cresceu 9% no 1º trimestre em relação ao mesmo

“Existem muitas demandas relacionadas ao setor, inclusive por novas fronteiras produtoras de petróleo, o que deve ajudar em sua recuperação, e o mercado cresceu 9% no 1º trimestre em relação ao mesmo período do ano passado”

período do ano passado”, compara.

Já para Mendonça, as expectativas para os segmentos de Riscos de Engenharia, Energia e Oil & Gas não são boas para este ano. “O segundo semestre de 2017 pode nos reservar melhorias tímidas no setor e acreditamos numa retomada mais sustentável em 2018”, prevê. Em especial no setor de Oil & Gas, ele analisa que a queda no preço do barril do petróleo traz consequências para toda a cadeia, incluindo o mercado de seguros.

“Ela diminui a rentabilidade dos novos projetos de exploração. Com a falta de investimentos está havendo impactos na redução da operação dos blocos exploratórios e nos investimentos em novas áreas leiloadas recentemente pela ANP”, diz, acrescentando que a queda no preço do barril está fazendo com que a Petrobras rediscuta os valores contratuais e os preços dos afretamentos de sondas em operação, causando impacto negativo no bolso das operadoras.

Como consequência, “o reflexo desses impactos retrai o mercado de seguros nesse segmento, pois faltam novos negócios, apólices não estão sendo renovadas ou até mesmo sendo canceladas”, acrescenta.



Sidney Cezarino
Tokio Marine



Riscos locais

Nesse cenário de crise econômica e política do país, Rodrigo Violaro, diretor de produtos climáticos para o setor de energia da Swiss Re Corporate Solutions, comenta que “levando em conta o atual momento do setor, um dos principais riscos enfrentados hoje pelas companhias de energia é o risco de crédito causado por um aperto de liquidez nas empresas”, diz.

Vinicius Bergamaschi, diretor de Energy da Chubb, também comenta sobre os riscos no setor de energia, como o operacional, dividindo-o entre o tecnológico, como o tombamento de uma plataforma, e os eventos naturais, como o furacão Katrina, ocorrido no Golfo do México, que arrastou diversas plataformas, ou mesmo os fortes ventos que ocorrem no sul do Brasil, colocando em risco as plataformas.

Ele menciona ainda, “o risco ambiental, como o ocorrido no Golfo do México, erro de projeto e/ou execução durante a fase de obras de uma plataforma ou um sistema submarino ou perfuração de um poço de petróleo, e despesas com contenção ou salvaguarda do bem segurado”, especifica.

Cezarino, da Tokio Marine, fala sobre os danos da operação (incêndio e explosões). “Que são os principais riscos e também danos ao meio ambiente (vazamento com poluição súbita). Em menor grau, danos da natureza, uma vez que o Brasil não é classificado como zona de catástrofes”.

Mendonça pontua cinco riscos: “políticos, moral, de crédito, a falta de investimento (desconfiança do investidor internacional) e a demora na retomada e recuperação da economia do País”.

Soluções globais

Sobre expertise global, Bergamaschi, da Chubb, conta que ao longo de 15 anos de experiência, a companhia regulou sinistros de grande monta de apólices de controle de poço, operação e construção de ativos. “A seguradora possui um time global com papel de liderança no mercado mundial, além de profissionais com vasta experiência tanto em subscrição quanto em engenharia de risco, provenientes da indústria petrolífera. Oferece ainda soluções em programas mundiais para clientes que operam em mais de um País”, informa.

Cezarino comenta que a Tokio Marine atua fortemente no setor em nível mundial e possui suporte de resseguro para as operações por meio das empresas do Grupo Tokio Marine em Londres, no Japão e nos Estados Unidos.

Violaro diz que desde que a Swiss Re Corporate Solutions intensificou sua operação no Brasil, em 2011, com a compra de uma seguradora nacional, tem trazido produtos inovadores para o mercado.

Entre eles, o executivo cita o seguro paramétrico de índices climáticos, produto especialmente desenvolvido para empresas e atividades que sofrem impacto com variações inesperadas no clima, como é o caso do setor elétrico. “Por sua estrutura simples, baseada em índices e gatilhos, o seguro paramétrico permite oferecer cobertura para riscos que não tinham como ser gerenciados



João Carlos Mendonça
Yasuda Marítima

pelas empresas com as alternativas convencionais”, afirma.

Demanda de proteção

Nas áreas de energia, Rodrigo Violaro conta que as principais demandas por seguros continuam sendo de produtos tradicionais como riscos operacionais, construção, garantia e D&O. “Entretanto, vemos uma tendência mundial em que os gestores das companhias de energia estão cada vez mais atentos aos riscos climáticos e buscando alternativas para minimizá-los”, comenta.

Sidney Cezarino destaca os novos projetos como os seguros de Builder Risks, como por exemplo, riscos de engenharia para construção de plataformas. “E para a fase de operação há demanda pelos seguros para proteger os ativos (danos físicos), possíveis danos a terceiros (responsabilidade civil geral) e seguros relacionados ao controle dos poços (OEE)”, especifica. Já na Yasuda Marítima,



Vinicius Bergamaschi
Chubb



Alessandra Gonsales
LEC

João Mendonça explica que “mesmo que reduzidas, as principais demandas de seguros que temos em curso são alguns projetos ligados a energias renováveis (biomassa, energia eólica e solar), mais especificamente os parques eólicos”.

Vinicius Bergamaschi pontua quatro demandas específicas: “as operações em exploração e prospecção de óleo e gás para grandes produtores globais, incluindo o seguro de propriedade; perfuração de novos poços, poços em produção de óleo e gás e trabalhos de melhoria de eficiência nos poços com sinais de baixa produtividade; construção de plataformas e/ou navios sondas para a atividade de operação e prospecção de óleo e gás, além de responsabilidade civil operações para empresas que operam em atividades de óleo e gás”.

Perspectivas

Em um breve cenário futuro, Sidney Cezarino avalia que um país da dimensão do Brasil e com mercado em crescimento certamente irá demandar consumo de energia. “E nós temos na natureza muito a explorar, como a excelente radiação solar, grandes reservas de petróleo, recursos hídricos e energia eólica”, cita.

Inclusive, conforme o Plano Decenal de Energia (PDE) 2024, a previsão é de um acréscimo de 73 mil MW no sistema elétrico brasileiro nos próximos dez anos e de 27 mil MW em hidrelétricas até 2024, dos quais 19 mil já estão em construção e 7,8 mil serão licitados, segundo o Ministério das Minas e Energia.

Mercado de Power (geração, produção e transmissão de energia elé-

Compliance e seguros

Sócia-fundadora da LEC, academia de educação executiva especializada em *compliance* e integridade corporativa, Alessandra Gonsales, comenta que até mesmo por conta da crise, este não é o melhor momento para o setor de energia, mas a hora das empresas implementarem ou revisarem seus processos de *compliance*, primeiramente, identificando questões internas que podem gerar prejuízos.

“Muitas delas participam de licitações e há muitos riscos envolvidos nisso. Quando há um programa de *compliance* eficiente ele indica o que pode ser feito em processos licitatórios, o que mitiga muito riscos os quais as empresas estão sujeitas. Até porque se ela for penalizada, corre o risco de não poder mais participar de licitações”, alerta.

E dentro do processo de gerenciamento de riscos, o seguro vem como um aliado. “As empresas podem ter, por exemplo, um seguro de performance para a construção de uma usina. A seguradora estaria monitorando a obra, checaria os riscos do parceiro de um consórcio, uma visão do poder privado em situações relacionadas ao poder público. Se colocar instrumentos da área privada, como das seguradoras, é um olhar diferente no processo”, diz.

Para finalizar, Alessandra Gonsales avalia que o Brasil tem avançado neste sentido após a Lei Anticorrupção, as investigações da Polícia Federal, como a Lava Jato, e também pelas empresas estarem percebendo a necessidade de terem programas de *compliance* e exigir isso de seus fornecedores.

“Eu relação à América Latina, eu vejo atualmente o Brasil como um dos destaques para *compliance* passando por uma cultura de mudança. Claro que se compararmos com os Estados Unidos, onde a lei anticorrupção, Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), é de 1977, ainda temos muito a caminhar”, conclui.

trica), que, nas palavras de Cezarino, reflete na contratação de seguros. “Como de riscos de engenharia/garantia na fase pré-operacional, e de seguros de riscos operacionais e responsabilidade civil geral na fase de operação da planta. Na Tokio Marine este segmento é um dos maiores na área de Grandes Riscos”, revela.

“O Plano Decenal de Energia (PDE) 2024 é uma ação que gera uma expectativa de crescimento para o setor, mesmo com as incertezas que vivemos no momento econômico e político”, diz Mendonça, da Yasuda Marítima, acrescentando que todos devem ficar atentos aos investimentos que o Brasil fará em energias renováveis até 2024.

Para Violaro, da Swiss Re Corporate Solutions, apesar da crise econômica que reduziu o consumo de energia no Brasil, a necessidade de expansão da capacidade de geração é constante. “Talvez no curto prazo, nós vejamos uma expansão menor que nos anos anteriores, mas certamente a retomada da confiança na economia trará novas oportunidades tanto em energias renováveis como em fontes convencionais”, prevê.

A desejado

Historicamente, o Brasil investe pouco em infraestrutura em relação ao PIB, cerca de 0,5%, quando especialistas defendem que o mínimo seria em torno de 5,5% do PIB. “O investimento em infraestrutura em relação ao PIB é muito baixo. O aumento desse investimento, conforme especialistas defendem, deveria ser no mínimo 5,5% do PIB, o que com certeza iria aumentar bastante as demandas para o mercado segurador”, comenta Mendonça.

Para finalizar, Cezarino diz que certamente há uma relação, pois a infraestrutura do Brasil ainda é precária e demanda investimentos que, por sua vez, necessitam ser protegidos pela ampla oferta de seguros disponível. “Uma observação importante é que o crescimento de infraestrutura implica necessariamente em investimentos na formação de engenheiros. Este ponto deve ser uma preocupação constante dos governos”, conclui.





Excelsior Empresa

Com contratação simplificada e opções de coberturas que atendem às necessidades de cada perfil, o Excelsior Empresa oferece proteção completa e sob medida para o seu patrimônio.

Palavra de quem faz isso há mais de 70 anos.

Processo SUSEP Nº: 15414.002407/2005-08



**EXCELSIOR
SEGUROS**

DESDE 1943

Porque tradição e inovação
podem e devem caminhar juntas.

www.excelsiorseguros.com.br

Panorama de seguros na América Latina

Por Camila Alcova | camilaalcova@skweb.com.br

Copaprose debate desafios e tendências para a região

O XXVI Congresso Panamericano de Produtores de Seguros da Copaprose, realizado pela Fenacor, em abril, no Rio de Janeiro, debateu o cenário de seguros na América Latina.

De acordo com o então secretário executivo do Ministério da Fazenda, Dyogo Henrique de Oliveira, mesmo com cenário delicado e contingências, há oportunidades de crescimento. “O mercado de seguros brasileiro tem tido um crescimento de dois dígitos continuamente nos últimos anos. E mesmo em 2015, teve esse crescimento. Com inovação e trabalho é possível continuar trilhando esse caminho”.

Em sua opinião, ainda há espaço para crescimento de seguros nos países da América Latina, por conta da penetração relativamente baixa, ainda que o nível de crescimento de renda esteja mais lento em comparação aos últimos 10 anos.

Um foco de desenvolvimento, em sua opinião, está na área de infraestrutura.

“Há uma gama de seguros ligada à área de infraestrutura que precisa ser melhor desenvolvida no Brasil e em outros países”, disse ele ao mencionar seguros como o garantia.

A nova estrutura da Susep foi uma das novida-

des destacadas por Oliveira. “Esse é um projeto que estamos trabalhando de uma nova configuração jurídica da Susep, e o primeiro passo é a reorganização das atividades. Nessa reorganização procuramos fortalecer a atuação da Agência na observância das normas de conduta e fortalecimento da defesa do consumidor”.

O ministério também está discutindo o aprimoramento e ampliação do seguro garantia para obras públicas. O modelo atual, em sua opinião, precisa ser aprimorado, pois não tem contribuído para garantir as obras e desenvolver o mercado de seguros.

O presidente da Copaprose e da Fenacor, Armando Vergílio, acredita que mesmo com os efeitos da crise, o setor crescerá. Uma mostra disso é apresentada no Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS). Ele comentou que o Índice tem demonstrado pessimismo entre os *players*, mas esse movimento começa a se recuperar.

Seguros de pessoas

No painel destinado aos seguros de pessoas, Carlos Olascoaga, presidente nacional da Associação Mexicana de Agentes de Seguros e Fianças, apontou que o microsseguro é uma grande

oportunidade que a América Latina está deixando de aproveitar. A venda de seguros de pessoas, além dos microsseguros, em sua visão, representam a responsabilidade social desse ramo.

O diretor executivo da Bradesco Seguros, Eugênio Velasques, destacou que ainda há uma série de mudanças necessárias para o pleno funcionamento do microsseguro. De acordo com ele, a distribuição por meios remotos, por exemplo, proporcionaria uma redução no produto, que tem custo de R\$ 5. Dessa maneira, os 45% destinados à administração e custo regulatório seriam reduzidos a 5% com a adoção da tecnologia, proporcionando, assim, maior investimento para desenvolvimento do canal. “Tornaria atrativo ao correspondente de microsseguro e para o corretor de seguros poderem fazer disso um bom negócio”.

Um dos fatores que impactam o mercado de seguros de pessoas e previdência são as implicações do envelhecimento nas necessidades de coberturas das pessoas. De acordo com o presidente da FenaPrevi, Edson Franco, atualmente esses fatores estão além do que o mercado pode oferecer, por conta do portfólio de produtos inadequado.

Diante dessa realidade, é preciso pensar no desenvolvimento de produtos híbridos, como o VGBL Saúde, por exemplo, que sejam rentáveis e atrativos.



Outro exemplo mencionado por ele foi o Universal Life, produto em fase de implementação no mercado. As vantagens, de acordo com o executivo, são flexibilidade, tipificação e adequação do produto a diferentes perfis, e a característica híbrida de acumulação e risco, pelo fato de produtos de acumulação já serem atrativos ao consumidor, o que pode beneficiar a comercialização do novo modelo.

Alaor Silva Júnior, presidente do Clube PASI de Seguros, compartilhou a experiência do clube. Entre os desafios na distribuição desse modelo, ele destacou a sensibilização de presidentes de sindicatos patronais e laborais, pois o mercado de seguros já está pronto para esse atendimento.

Autorregulação

Francisco Galiza, economista da Rating de Seguros, apresentou um uma análise da autorregulação de seguros em alguns países, como a Austrália. No país, a autorregulação é voluntária e o comitê responsável é formado por um membro dos consumidores, um representante da indústria de seguros e um membro independente.

O Canadá possui um modelo de co-participação e autorregulação na indústria seguradora. Exemplo disso é a instituição Registered Insurance Brokers of Ontario (RIBO), que representa os corretores de seguros registrados na província.

Gerida pelos próprios profissionais, a instituição regula a concessão de licenças, competências, conduta ética e funciona como o conselho de administração de uma empresa.

Já no mercado americano, cada estado possui suas particularidades, apesar de alguns pontos serem comuns. “Há toda uma legislação que tenta uniformizar o modo de atuação dos corretores entre os

vários estados”.

Outro modelo estudado foi o de Hong Kong, considerado por Galiza como um caso extremo de fiscalização, pelo fato de o governo praticamente não participar. Com agentes e *brokers* registrados em uma comissão coordenada pela federação das seguradoras local, o modelo conta com acompanhamento de dados estatísticos.

O economista destacou também alguns aspectos e desafios da autorregulação no Brasil, como o fato de nem todos os Sincor’s incentivarem a autorregulação, e, de maneira geral, apenas profissionais com conduta correta aderirem ao modelo.

Galiza reconhece as especificidades de cada país nessa questão, entretanto, alerta para questões presentes nos outros países, como a legislação específica para esse fim, como o caso da RIBO, no Canadá, e a participação dos próprios corretores.

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, compartilhou algumas análises da Copaprose sobre os Princípios Básicos de Seguros (PBS). Especificamente sobre o PBS que trata do intermediário, ou seja, corretor de seguros, a entidade focou, entre outros fatores, a confiança do público, autorização técnico-profissional de todos que atuam no setor e função dos órgãos de supervisão.

Outra recomendação da Copaprose é a função da autorreguladora de auxiliar o órgão supervisor a obter melhores resultados na fiscalização. “A autorreguladora, ao ter sua efetividade,



Francisco Galiza
Rating de Seguros



Alaor Silva
PASI



Alexandre Camillo
Sincor-SP



Paulo dos Santos
Ibracor

Homenagem

O XXVI Congresso da Copaprose também ficou marcado pela homenagem prestada a Marco Antonio Rossi, falecido no ano passado. O tributo contou com a esposa e filho do executivo.

sem dúvida, promoverá o avanço na relação, fiscalização e supervisão da distribuição de seguros no Brasil”.

O presidente do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, Resseguros, Capitalização e Previdência Complementar (Ibracor), Paulo dos Santos, destacou como a entidade está constituída. Ele frisou que o instituto também está sob o leque de supervisão da Susep.

Os desafios da entidade são o próprio exercício de sua atividade como responsável pela promoção de boas práticas e autorregulação. “Quando falamos que somos responsáveis pelas boas práticas é pelo fato de acreditarmos na fiscalização preventiva como instrumento para melhorar o mercado, sempre pensando no bom atendimento ao consumidor”.

Outro desafio atual do Ibracor é alcançar associados, fato, inclusive, que é um dos empecilhos para o pleno funcionamento do instituto.

A diretora de fiscalização da Susep, Helena Venceslau, frisou que a autarquia apoia a autorregulação e que essa prática será benéfica a corretores, seguradoras e consumidores, pois fomenta a responsabilidade social do corretor, possibilita maior diversificação de produtos pelas seguradoras, e transmite maior segurança ao consumidor em relação ao preço do produto e segurança sobre o que está sendo contratado.

Diretoria do Sindseg MG/GO/MT/DF toma posse

Sob o comando do presidente reeleito, Augusto Frederico Costa Rosa de Matos, a diretoria que atuará na gestão 2016/2018 tomou posse no dia 26 de abril, no auditório da instituição. Além das associadas, a solenidade foi prestigiada pelos presidentes dos Sindicatos dos Corretores de Seguros dos estados onde atua e dos Sindseg's de São Paulo e de Santa Catarina.



Foto | Fábio Ortolan

Assinatura do termo de posse



Foto | Fábio Ortolan

Augusto Matos e Joaquim Mendanha



Foto | Samuel

Augusto Matos e Cristina Matos



Foto | Fábio Ortolan

Diretoria executiva (efetivos)



Foto | Fábio Ortolan

Discurso Augusto Matos



Foto | Fábio Ortolan

José Cristóvão, Joaquim Mendanha, Maria Filomena, Augusto Matos, Dorival Sousa



Foto | Fábio Ortolan

Mesa Diretora



Foto | Fábio Ortolan

Diretoria empossada

Camaracor recebe HDI Seguros



A 32ª Tribuna Livre realizada pela Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor), em abril, recebeu os executivos da HDI Seguros que relataram a atuação da seguradora em meio ao cenário de crise econômica e política, além de esclarecer sobre o novo produto de seguro residencial. (Tany Souza)

Estudo revela que é preciso eliminar obstáculos para as PME's

O seguro empresarial ou corporativo ainda é pouco utilizado pelas pequenas empresas no Brasil. Segundo pesquisa realizada pelo IBOPE no final de 2014, 75% dos microempreendedores não possuem nenhuma cobertura, mesmo que a maioria (60%) considere o seguro importante. O estudo desenvolvido pela Fundação Mapfre "O seguro na sociedade e na economia do Brasil" enfatizou os motivos da ausência de seguro empresarial nos pequenos negócios brasileiros. A falta de planejamento aparece como o principal obstáculo com 37%, seguido por custo de seguro que somou 33%, e com 29% o motivo é a não necessidade de seguro.

O doutor em economia, José Antonio Herce, afirmou que, pelos dados colhidos, há muito espaço para desenvolver o mercado de seguros entre as pequenas e mé-



dias empresas. "Precisamos pensar no que fazer para romper esse pensamento dos empresários. As empresas têm um risco descomunal, porém, quando perguntamos o que mais temem os empresários dizem que é o risco político, problemas de reputação, catástrofes naturais".

De acordo com o levantamento da Mapfre, os principais seguros contratados pelas empresas são empresarial integral ou multiriscos (de caráter patrimonial), seguro de automóveis de frota e seguro saúde empresarial. (Tany Souza)

Leia mais na Cobertura Digital:
<http://goo.gl/PSHxun>

Assessorias cresceram junto com a Tokio Marine

Os executivos da Tokio Marine foram os convidados do almoço do mês de maio da Aconse-SP. Os diretores ressaltaram que a seguradora apresentou crescimento em 2015, devido também ao envolvimento das assessorias que trabalham diretamente com a companhia.

A importância que a Tokio Marine dispõe para as assessorias é comprovada pela participação no desenvolvimento da companhia em 2015, por exemplo. Conforme o diretor comercial nacional varejo, João Luiz de Lima, esse canal apresentou crescimento de 18,4% durante o período.

Para eles, esse desenvolvimento se dá devido à importância que a Tokio Marine dispõe às assessorias. "Nós temos as assessorias como um dos principais canais de vendas, tanto que considero cada uma delas como uma sucursal e nossas despesas não diferem em nada em relação aos nossos locais próprios", enfatizou o



Representantes da Aconse-SP e da Tokio Marine

presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, que completou dizendo que a seguradora "faz monitoração do serviço de assistência 24 horas por dia, 365 dias do ano, estamos sempre observando o atendimento direto".

Na ocasião, Ferrara também comentou sobre um sistema desenvolvido pela seguradora para a venda de microsseguros. "Desenvolvemos uma plataforma chamada PVC, Plataforma de Vendas para o Corretor, para entrar no mercado de microsseguros, que é o seguro de baixo ticket. O corretor colocará o sistema nas redes varejistas e configurará os



Marcos Colantonio, presidente da Aconse-SP, e José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine

produtos vendáveis naquela loja, e depois acompanhará a performance de venda. É uma plataforma inteligente que ajuda a desenvolver um canal de vendas, como uma contribuição da companhia para os corretores". (Tany Souza)

Oportunidades e desafios para ramo odontológico

Por Camila Alcova | camilaalcova@skweb.com.br

Presidente da ANS aponta transições demográfica, epidemiológica e empoderamento do consumidor como pautas para o setor



O período de reavaliação política e reestruturação econômica e financeira gera oportunidades de desenvolvimento também no campo da saúde suplementar, na avaliação do diretor-presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), José Carlos Abrahão.

O presidente do órgão regulador foi um dos palestrantes do 11º Simpósio Internacional de Planos Odontológicos (Sinplo), promovido pelo Sindicato Nacional de Odontologia de Grupo (Sinog) e a Universidade Corporativa Abramge (UCA), em abril, em São Paulo.

De acordo com ele, o setor possui atualmente 49,7 milhões de planos de assistência médica, sendo 80% coletivos e 20% de adesão. Com isso, cerca de 26% da população está coberta pela saúde suplementar.

Os planos odontológicos também têm um percentual significativo, de acordo com Abrahão. “Os planos odontológicos cresceram mais do que os planos médico-hospitalares”, diz ele, ao comentar que mais de 10% da população brasileira está coberta atualmente.

De acordo com ele, 22 milhões de brasileiros têm planos odontológicos, sendo 16 milhões nos coletivos e empresariais, 1,9 milhão planos coletivos por adesão, e nos planos individuais ou familiares são 3,9 milhões. “Isso mostra o espaço que ainda há para crescer. Com todas as dificuldades que tivemos em 2014, o setor da odontologia não deixou de crescer”.

A maior concentração dos planos está na região sudeste, em grandes centros produtivos. O estado do Amazonas também tem uma cobertura significativa, comparado com outros estados. Nos grandes centros, a maior concentração de beneficiários, comenta Abrahão, está nas regiões das grandes capitais, cidades e de grande produção industrial e prestação de serviços.

Desafios

Na visão do presidente da ANS, os desafios para o ramo são o acesso aos planos, garantia de qualidade e sustentabilidade econômico-financeira e assistencial, principalmente por conta do momento de crise. Além disso, a transição demográfica traz desafios para o ramo, devido o despreparo para a velocidade desse movimento, qualificação e treinamento dos profissionais, estrutura e financiamento dos serviços de saúde. “Os países se defrontam hoje com esse ganho. Nós vivemos mais, mas isso tem um custo”, pondera. Ainda sobre a mudança demográfica, ele comentou que em 2025 haverá uma mudança na curva da fertilidade e do envelhecimento populacional.

Em relação aos custos, Abrahão menciona também os de previdência, mudanças físicas dos serviços de saúde, entre outros. Outra transição destacada por ele foi a epidemiológica, antes com perfil majoritariamente de doenças infecto-contagiosas, e atualmente com forte presença das doenças degenerativas.

Judicialização

O empoderamento dos consumidores de planos médicos e odontológicos nos últimos anos também foi mencionado por Abrahão.

Além do nível de consciência e solicitação de procedimentos maiores, o fator “Dr. Google”, ou seja, a busca por diagnósticos pela internet, que pode levar o consumidor a concluir que pode definir o tipo de tratamento e exames que devem ser realizados impactam a judicialização da saúde, em casos de negativas. “A área de odontologia ainda não tem o impacto da judicialização que a área médico-hospitalar tem, mas isso é questão de tempo”.

Ele acredita que a judicialização também é resultado de primeiros atendimentos mal sucedidos, por exemplo.

Para o presidente do órgão regulador é preciso trabalhar melhor as ações de prevenção e promoção de saúde. “A odontologia é um braço importante dentro da atenção à saúde com essa população que hoje tem um olhar diferente”, diz ele sobre o empoderamento adquirido pelo consumidor nos últimos anos.

Oportunidades

O executivo frisa que a maior oferta de serviços não necessariamente significa um maior cuidado em saúde. Nesse sentido, a mudança de foco do volume de serviços para o resultado do cuidado pessoal é um grande desafio.

Para ele, a saúde deve ser baseada

em evidências, ou seja, exames clínicos no paciente, padronização de procedimentos, indicadores de atendimentos, que são importantes não somente em termos de epidemiologia, mas em controle de gestão de saúde.

Roda-Viva

Durante o 11º Sinplo também foi realizada uma sessão de perguntas ao presidente da ANS, que contou com a participação de representantes da área de saúde.

O presidente do Sinog, Geraldo Almeida Lima, questionou o presidente do órgão sobre pleitos para o ramo odontológico, como o tratamento diferenciado por conter um risco de solvência menor, incentivo à comercialização de planos individuais, adequações de multas no sistema odontológico, entre outros. Abrahão comentou que tem incentivado na ANS a cultura das especificidades entre os planos odontológicos e médico-hospitalares.

Sobre a comercialização de planos individuais, ele complementou “A busca por reajuste justo, transparen-

te, que retrate o que nos informam, e que façamos as avaliações junto com os custos, vai trazer a segurança para que possam voltar a comercializar os planos individuais”.

José Cechin, diretor-executivo da FenaSaúde indagou se diante de questões como os custos crescentes, capacidade menor de pagamento, desemprego e atual conjuntura econômica, é necessário cautela para a edição de novas regulamentações, especialmente as que têm impacto relevante nos custos. Para ele, questões como essas devem ser ponderadas na próxima edição do rol de procedimentos.

José Carlos Abrahão destacou que atualmente tem sido discutido a situação dos exames do zika vírus, por exemplo. De acordo com ele, a Agência procurou construir uma alternativa técnica dentro de uma realidade de uma doença pouco conhecida e com poucas condições de diagnóstico, mas que pudesse ser avaliada na saúde suplementar com equilíbrio. “Está sendo discutido um próximo rol, que será avaliado esse ano, discutido em 2017 e implementado em 2018”. Ele



Geraldo Almeida Lima, presidente do Sinog (à esq.) e José Carlos Abrahão, presidente da ANS

acrescentou que tem como propósito permanecer na busca por equilíbrio nas questões inerentes ao setor.

Outra questão mencionada durante a sessão de perguntas foi sobre as perspectivas para a nova agenda regulatória. Abrahão esclareceu que as linhas para a agenda regulatória estão seguindo os trâmites e têm como raciocínio a objetividade, com ações mais factíveis e direcionadas.

Leia mais na Cobertura Digital:
<http://bit.ly/1SJcJ6l>

▶ giro pelo mercado

Empoderamento do consumidor aumenta a judicialização da saúde

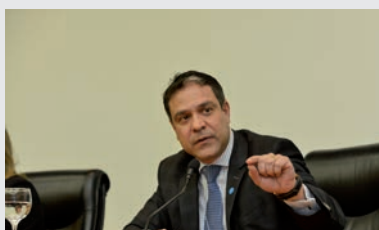
A judicialização na saúde suplementar é um assunto recorrente no mercado de seguros. Porém é fato que esse movimento acontece desde o empoderamento do consumidor, que teve início a partir da Lei 8.078, conhecida como Código de Defesa do Consumidor, que foi assinada em setembro de 1990 e entrou em vigor em março de 1991.

Devem-se considerar a partir disso alguns equívocos provocados pela judicialização da saúde, como por exemplo, o juiz tomar decisão de algo que não conhece por completo, se basear em sua ideologia ou em algum caso pessoal e tender decidir pelo lado mais vulnerável. “O mercado de saúde suplementar faz parte de uma base econômica complexa que, na maioria das vezes, o juiz desconhece, e não tem tempo de conhecer, tal o volume de ações que precisa resolver e julgar. Então não cabe a ele interferir, mas

sim confiar e ser deferente a quem r e g u l a m e n t o u as regras do jogo. Por isso, ele não pode simplesmente

basear o julgamento por sua convicção, mas ter segurança do que ele vai fazer para contrariar o sentimento natural de proteção ao vulnerável e muitas vezes decidir contra ele”, afirmou o desembargador do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, Werson Rego, durante o 4º Seminário “Direitos e Deveres do Consumidor de Seguros”, realizado em Porto Alegre, em abril, pela CNseg.

O problema maior de todos é a falta de tempo de estruturação desse setor e de informação de todos os agentes. “É necessário haver uma



Werson Rego, desembargador do TJ



Solange Beatriz, presidente da FenaSaúde

rediscussão do modelo da saúde suplementar, pois o modelo da medicina é altamente perverso no Brasil. Nos EUA, por exemplo, se paga por serviço prestado, e assim, incentiva a utilização, quanto mais a pessoa cuida da doença, mais os profissionais e o mercado ganham. O modelo tem que ser o da qualidade e da saúde”, comentou a presidente da FenaSaúde, Solange Beatriz Mendes. (Tany Souza)

Leia mais na Cobertura Digital:
<http://goo.gl/gWXs1Q>

Uma curiosidade que se tornou negócio

Por Tany Souza | tanysoouza@iweb.com.br

A Renova Ecopeças, projeto da Porto Seguro nasceu da curiosidade e afã de Bruno Garfinkel, diretor da empresa, em fazer algo inovador. “Existe uma lenda que um carro desmontado vale três e resolvemos colocar isso em prova. Então, fomos a algumas concessionárias e cotamos para montar um carro. Enfim, com os preços das peças dava para montar três carros e meio. Pensamos que, dessa forma, por quanto vendemos um salvado? Nós vendemos por 10% do valor do carro. Se o carro em peças valeria 350%, talvez desmontado consigamos recuperar os 10%, ou até mais, e ganhar dinheiro em cima disso”, relembra.

E assim o projeto começou a ganhar forma. O incentivo passou a não ser mais financeiro, porque era

um trabalho pioneiro e havia um risco que deveria ser levado em consideração. “Quando levei essa tese para o conselho administrativo, fui incentivado a realizar o projeto, mesmo que a recuperação ficasse em 10% ou até menos, ouvi que esse era o certo a se fazer, por ser um projeto inovador deveríamos tentar”.

Bruno Garfinkel explica que o seguro popular impacta esse mercado porque surgiu para atender os veículos acima de cinco anos, o que já é um consenso entre as seguradoras e os reguladores. “Ele também prevê o uso de peças usadas, uma rede de oficinas obrigatórias para quem se submeter a esse tipo de modalidade de seguros”, compartilhou durante o 2º Trocando Ideias 2016, promovido pela União dos Corretores de Seguros (UCS), em março.

“Existe uma lenda que um carro desmontado vale três e resolvemos colocar isso em prova. Então, fomos a algumas concessionárias e cotamos para montar um carro. Enfim, com os preços das peças dava para montar três carros e meio”



Bruno Garfinkel
Porto Seguro

Prestação de serviços

A comercialização desse produto também é benéfica na prestação de serviços. Presidente do grupo Autoglass, Fernando Carreira frisa que o seguro é importante visto que o mercado precisa de novos produtos e públicos alvos. “O seguro de automóvel é a porta de entrada para o mercado segurador de um público que ainda não tem o hábito de consumir produtos de seguros. Obviamente, o seguro popular não trará para o mercado toda a massa não segurável de hoje, mas com certeza será atrativo para parte dela”, pondera.

Os serviços da Autoglass são customizados conforme a demanda das seguradoras, mas no futuro a prestação tende a ser similar ao que é praticado atualmente. “Entraremos apenas uma pequena limitação à utilização de peças usadas, devido a gravação do número de chassi nos vidros”.

Em relação aos benefícios para o mercado de prestação de assistência, Carreira opina que atualmente o segurado tem maior probabilidade de utilizar um serviço agregado ao seguro, do que propriamente a cobertura securitária contratada.

Dessa maneira, com a utilização desses serviços pelos novos consumidores, a valorização do seguro aumentará e, conseqüentemente, passarão a diversificar a contratação de seguros conforme a ascensão social.



Fernando Carreira
Autoglass



APRENDER, EMPREENDER E SER

Corretor: o caminho seguro da distribuição

SINCOR | SP

De 6 a 8 de outubro
Palácio Convenções Anhembi | SP

ATRAÇÕES CONFIRMADAS



ROBERTO JUSTUS



WILLIAM WAACK



MARA LUQUET



DADO SCHNEIDER



MARCO ANTONIO VILLA



MICHEL TELÓ

E AINDA:
SHOWS COM

e



DANIEL BOAVENTURA

CATEGORIA	INVESTIMENTO (POR PESSOA)
Corretor de seguros associado e cônjuge	R\$ 594,00
Corretor de seguros não sócio e cônjuge	R\$ 1.086,00
Outros	R\$ 1.620,00

APROVEITE OPÇÕES DE PARCELAMENTO

INSCREVA-SE



INFORMAÇÕES:

eventos@sincorsp.org.br

www.sincorsp.org.br

SINCOR | SP

PROGRAMAÇÃO SUJEITA A ALTERAÇÕES

Seguros Sura marca presença em evento do CCS-SP

Durante almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizado em abril, a diretoria da Seguros Sura no Brasil apresentou a companhia e suas estratégias para atuação no mercado. A companhia adquiriu a RSA Seguros. “Somos uma seguradora focada na área de transporte, PME, frota de automóvel e seguro para afinidades, como plataforma inicial”, explicou o presidente da seguradora, Thomas Batt.

Segundo ele, nos próximos anos a perspectiva é buscar expansão no mercado brasileiro. “O que faremos é crescer passo a passo, buscando sair de uma seguradora de nicho para uma



seguradora de escala, pensando sempre em soluções que agregam valores, que passa por planejamento e execução”.

No Brasil, a Seguros Sura já soma R\$ 530 milhões em prêmios, com 1,4 milhões de clientes, 312 funcionários e 938 corretores parceiros. “Nosso foco estratégico é de multi-solução, multicanal e multiregião, é fazer aquilo que o cliente na ponta precisa, através de produtos de todas as linhas de negócios”, finaliza Thomas Batt. (Tany Souza)

Berkley completa 10 anos e vislumbra novos desafios e oportunidades

Com foco no resultado, a Berkley do Brasil deve aproveitar as oportunidades dos próximos anos, mesmo considerando a crise esperada para esse ano e 2017.

Segundo o presidente, José Marcelino Ridsen, a seguradora opera desde o início procurando ser um diferencial no mercado e é esse o posicionamento que terá em meio à crise, tanto que “em 2015 crescemos 30%, em um mercado que alcançou dois dígitos graças à previdência e a saúde”.

Para o novo diretor de riscos financeiros, Eduardo Viegas, esse ano e 2017 serão de grandes desafios, principalmente em seguro garantia,



pois depende de grandes contratos. “Sabemos que depende do crescimento e investimento em infraestrutura, por isso, a ideia é trabalhar já levando em consideração essas variáveis e buscando desenvolver em cima disso. E acredito que temos grandes oportunidades”, ressalta Viegas.

A expectativa de desenvolvimento é ousada. Segundo o diretor comercial, Carlos Gabriel Prezenszky, “o objetivo é atingir 90% do índice do resultado e esse é o foco da empresa, não produção”. (Tany Souza)

Leia mais na Cobertura Digital:
<http://bit.ly/1qJOgDv>

CCS-SP e Porto Seguro

Em almoço do Clube dos Corretores de Seguro de São Paulo (CCS-SP), em maio, a diretora comercial do Estado de São Paulo da Porto Seguro, Eva Miguel, apresentou a importância do Cross-Sell e Upselling, ao enfatizar que a companhia tem “1,3 produto por cliente e, por isso, há muito a ser conquistado”. (Tany Souza)



Carglass: etapa nacional do The Best of Belron 2016

O instalador de vidros Diego Rodrigo da Fon-



seca, da loja Carglass em Curitiba, venceu em abril, em São Paulo, a etapa nacional do The Best of Belron 2016, competição para escolher o melhor instalador de vidros automotivos do mundo. Em maio, ele representará o Brasil na final mundial, em Lisboa, contra instaladores de outros 34 países onde a Belron atua.

12 anos de UCS



Em abril, a UCS reuniu seus associados para votarem em Assembleia Ordinária o balanço financeiro e de atividades durante o ano de 2015 e comemorar os 12 anos de existência da Associação.

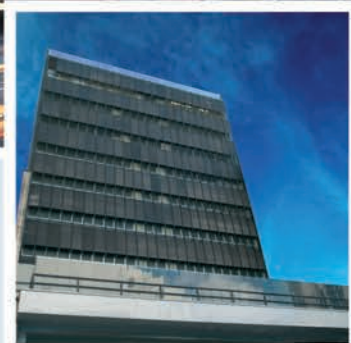
Na ocasião, o 3º Trocando Ideias UCS de 2016, contou com a palestra do corretor, palestrante e autor de vários livros sobre seguros, André Santos, com o tema Dicas de Vendas de Seguros.

2º Seminário de Garantia Judicial Galcorr



O 2º Seminário de Garantia Judicial Galcorr foi promovido pela empresa em abril, em São Paulo. O evento reuniu representantes de grandes empresas e especialistas do mercado para o debate sobre a inclusão do seguro garantia no Novo Código de Processo Civil.

O ensino do Seguro tem novo endereço em São Paulo!



Ao concentrar suas atividades em um único prédio próprio, a Escola Nacional de Seguros estabelece um marco e se destaca na maior cidade do País, consolidando sua trajetória de 45 anos ensinando o mercado de seguros a crescer!

- Prédio com fácil acesso e excelente localização, no coração financeiro de São Paulo;
- Área de 4.500m², distribuídos por 9 andares;
- 28 salas de aula com capacidade total para 1.100 alunos;
- Auditório para 150 pessoas.

Um prédio à altura da Escola Nacional de Seguros!

Venha nos fazer uma visita: Rua Augusta, 1.600, Consolação.



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

www.funenseg.org.br



Yasuda Marítima

João Melo e Silva assume a área comercial da Grande São Paulo, Baixada Santista e suporte às assessorias de seguros.



MCamilo

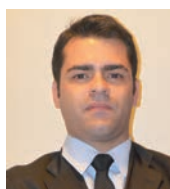
A consultoria agrega em seu quadro Reginaldo José Dallemole e Paulina de Almeida Garutti. Dallemole possui 19 anos de experiência no mercado de seguros e saúde suplementar. Já Paulina está no mercado de seguros há 30 anos.



Mapfre

Dirceu Tieg é o novo diretor de negócios e clientes da área regional Brasil. O executivo também assumirá funções executivas

nas unidades de Previdência e Saúde na Mapfre.



Berkley

Diego de Lima Silva é o novo subscritor de responsabilidade civil da Berkley.

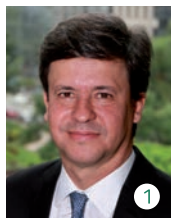
AXA

Alexandre Boccia será consultor de negócios exclusivo da companhia e terá como principal foco de atuação a área de Affinity e Vida.



Mondial Assistance

O novo diretor Comercial da Mondial Assistance é Fábio Lucato, que atua há 10 anos nas áreas Comercial, Financeira e Marketing.



Brasilprev

A Susep homologou Paulo Fontoura Valle (foto 1) como o diretor-presidente da Brasilprev. Entre 1999 e 2006, foi Coordenador Geral de Operações da Dívida Pública, liderando a criação e implantação do programa Tesouro Direto.



E Maurício Oliveira Mello de Macedo

(foto 2) é o novo superintendente de arquitetura, produção e segurança de informação e tecnologia da companhia.



Grupo Case

João Cesar Lima é o novo executivo do Grupo Case Benefícios e Seguros.



Zurich

A nova líder em Marketing & Comunicação Brasil da Zurich é a executiva Ana Quintela.



Mapfre na América Latina

Marcos Eduardo Ferreira, atualmente CEO do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre nas áreas de auto,

seguros gerais e affinities (MAPFRE BB SH2), será o novo CEO da Área Regional LATAM Sul.

Aristóbulo Bausela assumirá o cargo de CEO da Territorial LATAM. E no lugar de Marcos Ferreira assume Luís Gutiérrez Mateo, atualmente à frente da MAPFRE BHDL na República Dominicana.



Acoplan

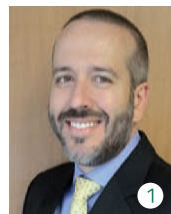
A Associação dos Corretores de Planos de Saúde do Estado de São Paulo (ACOPLAN) elegeu a nova diretoria executiva e conselho

fiscal, para o período de maio de 2016 até abril de 2018. A nova composição da Diretoria Executiva e Conselho Fiscal é composta pela presidente Rosa Antunes (foto); vice-presidente, Loo Djun Njan; tesoureiro, João Carlos Morrone; secretário Roberto Ramos, além do conselho fiscal formado por Elza Papaiano, Jeanete Tamarindo, Gilberto Coelho, Dirceu Canal, Ernani Ferreira, Samuel Miranda Sinesio.



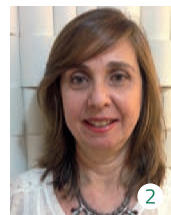
Marsh

Juliano Trein é o novo superintendente comercial da região sul.



Mitsui Sumitomo

A seguradora japonesa se mostra confiante nos primeiros meses do ano e realiza investimentos em sua operação. Visando o



crescimento de sua produção, a seguradora anuncia novas contratações na área comercial. Além do executivo



Flávio Zoppello (foto 1) que, desde o início do ano, assumiu a diretoria comercial de São Paulo (capital e interior) e Região Sul, a seguradora reforçou o time

com Luciana Bacellar (foto 2), que assumiu a gerência da filial carioca, e com Alexandre Brum (foto 3), que passa a comandar a filial mineira.

TECNOLOGIA NO SETOR DE SEGUROS

► Muitos desafios e grandes oportunidades

O Ciab FEBRABAN é o maior evento de TI para o setor financeiro da América Latina. Venha participar da Trilha de Seguros, um fórum de conhecimentos e debates com especialistas e consultores sobre os temas mais importantes do mercado brasileiro de seguros.

Conheça alguns temas da Trilha de Seguros desenvolvidos em parceria com a CNseg (Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Complementar e Capitalização):

- ◆ Novas Aplicações em Dispositivos Móveis
- ◆ Microseguro X Canal Digital
- ◆ A Case of Use of Graph Analytics in Health Insurance Management: Unlocking Insights from Relationships Among Physicians and Patients
- ◆ Transformação Digital no Canal de Vendas
- ◆ Seguradoras – Alavancando produtividade em Backoffices
- ◆ The Internet of Insurance Things and the Rise of Next Generation Insurance

INSCREVA-SE! VAGAS LIMITADAS.

Confira no site as condições especiais para os Associados FEBRABAN e para os Associados dos Parceiros Estratégicos e Apoiadores. Acesse: www.ciab.com.br

REALIZAÇÃO
FEBRABAN
Federação Brasileira de Bancos

Siga-nos nas redes sociais e confira os conteúdos exclusivos do CIAB FEBRABAN.



@CiabFEBRABAN



linkedin.com/company/ciab-febraban

PATROCINADORES PLATINUM

Atos

ca
technologies

Capgemini
CONSULTING TECHNOLOGY OUTSOURCING

o
cetip

30
Anos

CIP
Estratégia, Inovação e
Management em Saúde de Relatores

CISCO

DELL

Deloitte

EMC²

Hewlett Packard
Enterprise

HUAWEI

IBM

GRUPO
NEW SPACE
A Visão do Futuro

Symantec

OURO

OKI
Open up your dreams

Perto

SAP

SCOPLYS

EY
Building a better
working world

infobip

KPMG

Qlik

redhat

technisys
The next security experience

vert

Zup

PRATA

ATENTO

axway

Bradesco

BRQ

elo

Embratel

globo

vivo

PARCEIRO ESTRATÉGICO

ABBC

AGI

JPBS

ACREFI

ANBIMA

CNseg

APOIO

ABRASC

abrasca

ANCORD

ANEPS

ASAC

HSACA

PARCEIRO DE MÍDIA

COBERTURA
MERCADO DE SEGUROS

Seguradoras de veículos enfrentam desafios a longo prazo com carros autodirigíveis

Com informações da Moody's

Funcionalidades de prevenção de acidentes em veículos, tais como freio automático, ACC - Controle de Velocidade de Cruzeiro e prevenção de afastamento de faixa estão se tornando mais predominantes e conduzirão a uma frequência menor de acidentes nos próximos cinco a 10 anos, um benefício para seguradores de veículos.

A longo prazo, carros autodirigíveis poderão traduzir pagamentos de seguros significativamente mais baixos e lucros para seguradores com o número de acidentes baixando dramaticamente, disse o Serviço de Investidores da Moody's.

Um novo relatório da Moody's notou que carros autodirigíveis forçarão seguradoras de veículos a repensarem seus modelos de negócios. A adoção difundida desta tecnologia que está décadas à frente, permite aos seguradores tempo o bastante para se adaptarem. Em um prazo próximo, tecnologias de prevenção de acidentes terão um impacto mais imediato, positivo nas seguradoras de veículos.

“Tecnologias de prevenção de acidentes estão se tornando mais comuns em carros que devem reduzir o número de acidentes e impulsionar lucros de seguradoras”, disse Jasper Cooper, assistente do vice-presidente da Moody's Investors Service.

“Contudo, seguradores de veículos também enfrentarão custos de reparos automotivos maiores, de

câmeras e sensores embutidos que estão geralmente localizados dentro ou próximos dos para-choques”.

Queda de acidentes

Montadoras como a Ford, Nissan e Tesla, anunciaram planos para introduzir carros autodirigíveis nos próximos anos, o que poderia inicialmente

“Adoção difundida de veículos autodirigíveis está ainda décadas distante, mas levanta questões de qual será o papel de uma seguradora de veículos em um mundo com muito menos acidentes”

Jasper Cooper

te ser opcional em veículos de luxo. “Adoção difundida de veículos autodirigíveis está ainda décadas distante, mas levanta questões de qual será o papel de uma seguradora de veículos em um mundo com muito menos acidentes”, adicionou Cooper.

“Reguladores, legisladores e cortes terão que determinar como responsabilidades serão compartilha-

das entre seguradores, montadoras e empresas de tecnologia”.

O relatório da Moody's notou que uma vez que carros autodirigíveis forem prevalentes, a frequência de acidentes cairá bruscamente traduzindo em pagamentos de seguros significativamente menores e consequentemente a lucros mais baixos para seguradoras de veículos. O impacto na indústria poderia ser dramático no longo prazo, dado que seguro pessoal de veículos é a maior linha de seguros de bens e acidentes em muitos países, incluindo os Estados Unidos.

Apesar das incertezas que os carros auto dirigíveis lançam sobre a indústria de seguros de veículos, seguradoras têm tempo para inovar e diversificar para manterem-se competitivas em um mercado potencialmente mais estreito. A Moody's espera mudanças na indústria significativas, incluindo consolidação, falhas e aumento potencial de novos concorrentes, uma vez que carros autodirigíveis têm um impacto transformador na indústria global de seguros de veículos.

O relatório “P&C Insurance - Global: Self-Driving Cars Could Send Auto Insurance Industry Skidding,” traduzido “Seguros de Bens e Acidentes – Global: Carros autodirigíveis Poderiam Enviar a Indústria de Seguros de Veículos a Derrapagem,” está disponível para os assinantes Moody's em https://www.moody.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_1019643.

Sujeito à alterações sem aviso prévio. Sujeito à aceitação da Seguradora. Consulte disponibilidade para a versão do modelo desejado.

SEGURO ROUBO/FURTO INCÊNDIO

A partir de
R\$ 69,90 mensais
+ instalação



Ituran
com
Seguro



COBERTURA

PERDA TOTAL POR COLISÃO

Apenas
R\$ 40,00 mensais
ADICIONAL

GANHE MAIS

MAPFRE

NÃO PERCA CLIENTES, OFEREÇA ITURAN COM SEGURO!
Seguro de Verdade: Mensal, barato e de qualidade



COMISSÃO
ATRATIVA



SEM ANÁLISE
DE PERFIL



ABRANGÊNCIA
NACIONAL

100%
INDENIZAÇÃO

TABELA
FIPE



MAIS
BARATO



CHAVEIRO

12x

PARCELAS
SEM JUROS



CLUB MAPFRE
DE BENEFÍCIOS



SEM
FRANQUIA



ACEITAÇÃO DE
VEÍCULOS 20 ANOS



SEGURO
MENSAL



ASSISTÊNCIA 24H
ATÉ 250 KM*

A indenização é paga pela MAPFRE Seguros.

Instalação: R\$ 299,00 em até 6x no Cartão de Crédito.

Seja nosso Parceiro acessando: ituran.com.br/parceiros/corretores

Ituran

Seguro garantido pela MAPFRE Seguros Gerais S.A. CNPJ 61.074.175/0001-38. Processo SUSEP 15414.100326/2004-83. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

* Limitado a 5 acionamentos / ano

GLOBAL INSURANCE FORUM

SHANGRI-LA HOTEL SINGAPORE | JUNE 12TH - 15TH, 2016

Drawing a unique and inclusive delegation of 500+ insurance executives, regulators, academics and global policy makers, the Global Insurance Forum features prominent thought leaders from all regions of the world, sector-wide, addressing issues which shape the future of the industry.

Be a part of the conversation
#IISForum



INNOVATION AND INDUSTRY TRANSFORMATION

- Re-engineering the Insurance Industry for Innovation in Emerging Markets
- Strategies for Success in an Era of Disruptive Innovation
- Disruptive Innovators
- The New Normal in a Smart World: Embracing Big Data & the Digital World
- Climate Cost of Innovation
- Building Risk Resiliency
- Changing Risk Environment
- Radical Reinvention of Life & Pensions
- Innovations in Healthcare to Meet Global Demand
- Investment Strategies & Long Term Savings
- Cyber Risks and Opportunities
- The Buyer's Perspective
- Regulation Framework for Market Development
- The Rise of ASEAN

SPEAKERS INCLUDE:

Ian Brimecome, Tokio Marine

Emmanuel Clarke, PartnerRe

Sharon Clarke, Antares

Shaun Crawford, EY

Brian Duperreault, Hamilton Insurance Group

Guy Fraker, Cre8tures

David Fried, QBE Insurance Group

Jay Guin, AIR Worldwide

Franz Joseph Hahn, Peak Re

Mark Inkster, AEGON

Rosaline Chow Koo, Connexionasia

Steve Leonard, SG Innovate

Colin Light, PwC

David Lomas, BlackRock

Sopmnendu Mohanty, MAS

Lawrence Morgan, NEST

Makoto Okubo, Nippon Life

Bill Pieroni, ACORD

David Piesse, Ultimate Risk Solutions

Tharman Shanmugaratnam, MAS

Malcolm Steingold, Aon Benfield

Mary Trussell, KPMG International

Alice Vaidyan, GIC Re

Scott Walchek, Tröv

Ulrich Wallin, Hannover Re

Mark Wang, NTUC Income

Chris Wei, Aviva

Greg Woodring, RGA

VIEW EXCLUSIVE THOUGHT LEADERSHIP: WWW.INTERNATIONALINSURANCE.ORG/SPEAKER-SERIES

Forum Hosts:



Forum Sponsors:



Global Sponsors:



Sua
energia

+

Nossas
soluções
sob medida

=

Manter
a cabeça fria



Swiss Re
Corporate Solutions

Muito quente. Muito frio. Não tem vento suficiente. A inconstância do vento é preocupante para vários produtores de energia. Nós da Swiss Re Corporate Solutions experimentamos e testamos maneiras de afastar o risco dos seus investimentos eólicos. Por exemplo, quando os parques eólicos dos nossos clientes australianos estão com baixa renda porque a natureza não proporciona vento suficiente, nós suprimos a diferença. Quando combinamos a nossa força financeira com o seu expertise industrial, podemos transferir melhor o risco e proteger seus ganhos. Seja qual for o seu negócio. Seja qual for o clima. **We're smarter together.**

swissre.com/csb-indicesclimaticos

A Swiss Re Corporate Solutions oferece capacidade de seguros inovadora e de alta qualidade para empresas de médio porte e grandes multinacionais ao redor do mundo. Nossa gama de produtos vai desde a transferência de riscos padronizados e programas multilinhas, até soluções altamente customizadas às necessidades de nossos clientes. A Swiss Re Corporate Solutions atende a clientes em mais de 50 escritórios no mundo inteiro e tem o apoio da força financeira do Grupo Swiss Re. Para obter mais informações sobre a Swiss Re Corporate Solutions, acesse: www.swissre.com/corporatesolutions.