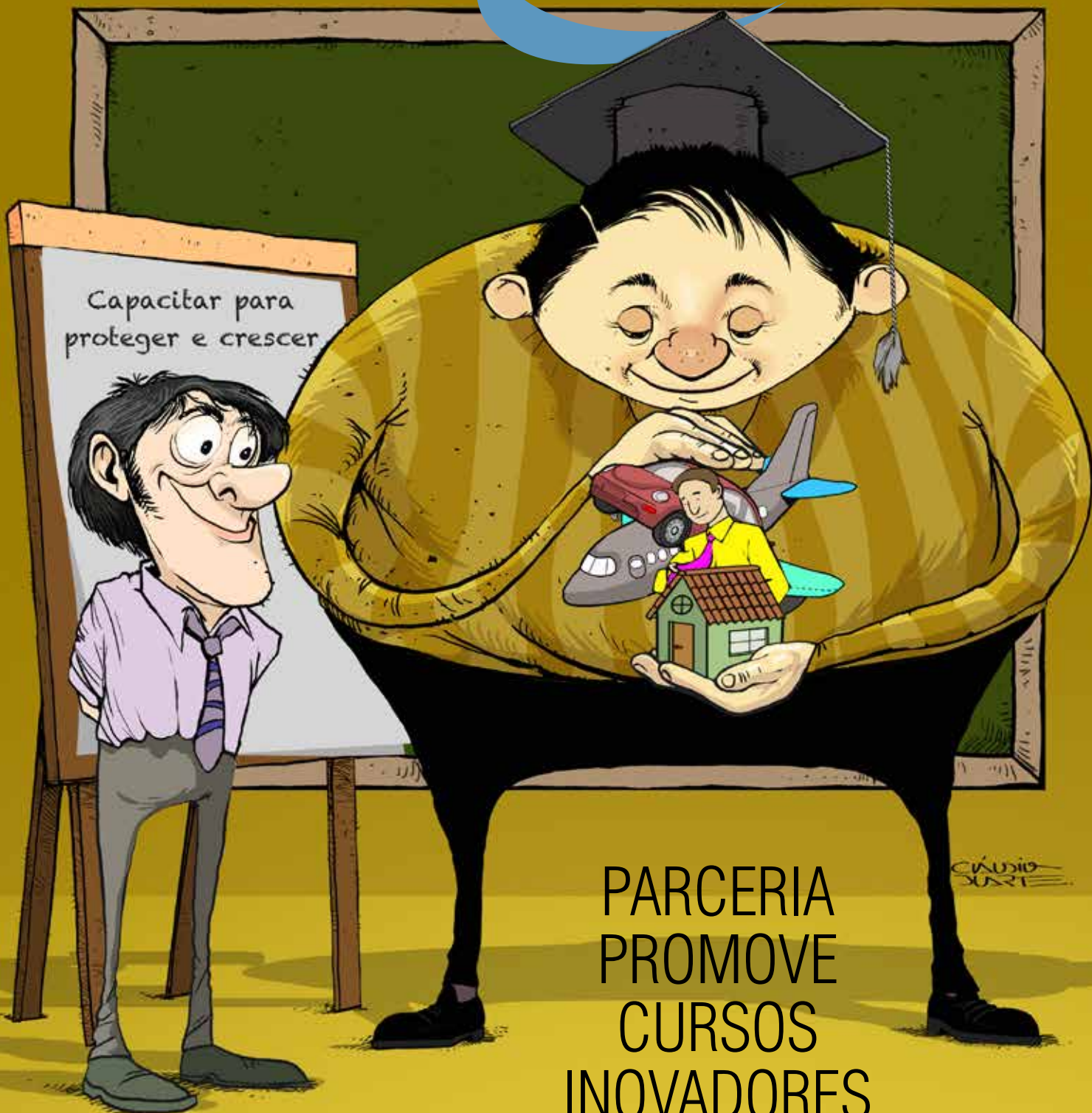


# REVISTA DA ACONSEG RJ



PARCERIA  
PROMOVE  
CURSOS  
INOVADORES

**RECICLA ACONSEG-RJ!**

Pode ter certeza: a qualquer hora que o seu cliente precisar do plano Amil, tudo sempre vai ser mais rápido, mais simples e mais fácil.

Seja pelo nosso aplicativo Amil Clientes ou pelo nosso *site*, olha quanta coisa ele pode fazer:

#### Agendamento *Online* na Rede Preferencial



Marcação de exame ou consulta pela internet sem espera telefônica.

#### Carteirinha Virtual



Acesso à carteirinha da Amil diretamente no celular.

#### Reembolso *Online*



Pelo nosso site é possível consultar e solicitar reembolso com toda a comodidade.

#### Histórico de Utilização *Online*



Toda a utilização do plano fica salva para resgatar informações sempre que precisar.

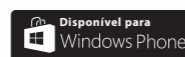
#### Busca de Rede por Geolocalização



O cliente encontra facilmente os médicos, hospitais e laboratórios mais perto dele.



Aplicativo Amil Clientes



Aproveite esses diferenciais para aumentar ainda mais as suas vendas dos planos da Amil.

Atendimento equipe *backoffice* pelo telefone: (21) 2517-4001 ou pelo e-mail: [canalcorretorasrj@amil.com.br](mailto:canalcorretorasrj@amil.com.br).

Funcionamento: de segunda-feira a quinta-feira, das 8h às 18h, e sexta-feira, das 8h às 17h.

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

# Amil

Uma vida de saúde para você

## PALAVRA DO PRESIDENTE

### Profissionais preparados, procura-se

Já se foi o tempo em que um crachá bonito, um dedo de prosa, e prospectos atraentes tinham poder de fogo para atrair os consumidores.

Quando se fala em seguros, então, produto intangível, que o segurado torce para não ser usado e, quando utilizado, desafia um rosário de lamentações e reclamações, nem se fala.

Em tempos de crise, com poder de compra reduzido, 14 milhões de desempregados e muita desconfiança da população, é preciso estar preparado para empreender qualquer tipo de venda.

Foi com essa certeza na cabeça que a diretoria da Aconseg-RJ resolveu fazer uma parceria com a IndoRH para prover os profissionais do mercado, em especial os corretores e colaboradores das associadas, com cursos de alto nível que irão capacitá-los no enfrentamento destes dias de muitas dificuldades econômicas. Nós acreditamos sinceramente que não há outro caminho senão o do conhecimento, experiência e da educação. Só assim seremos capazes de enfrentar os desafios que se apresentam cada vez mais difíceis de serem vencidos.

Além disso, o conhecimento revigora, oxigena e muda a nossa ótica em relação aos nossos negócios. Num mundo multifacetado, que se renova numa velocidade impressionante, não podemos ficar para trás nem deixar de nos inteirar das inovações que norteiam a nossa caminhada.

Estamos cumprindo a nossa parte com o objetivo de reservar dias melhores para todos que participam da atividade seguradora. O desafio está lançado, os cursos estão disponíveis e o corpo docente é o que há de melhor para estimular o aprendizado. Basta chegar junto e aproveitar esta oportunidade rara e importante para quem deseja desenhar um futuro profissional melhor, em consonância com os novos tempos, que muito estão a exigir de todos nós.

Agradecemos às seguradoras parceiras, aos nossos anunciantes (antigos e recém-chegados). Apostaram nesta publicação inteiramente atualizada, incluída nos destaques do Google, há duas edições atrás. Estão conosco nesta empreitada pelo desenvolvimento do mercado de seguros com maturidade, credibilidade e muita experiência comercial.

Boa leitura!

**Luiz Philipe Baeta Neves**  
Presidente da Aconseg-RJ

## DIRETORIA EXECUTIVA

**Presidente:** Luiz Philipe Baeta Neves – Baeta & Associados  
**1º Secretário:** Joffre Nolasco – Rapport Seguros  
**2º Secretário:** César Braga – CDS  
**1º Tesoureiro:** Mario Roberto Santos - TEA  
**2º Tesoureiro:** Olívio Américo – Plataforma

## EMPRESAS ASSOCIADAS À ACONSEG

Baeta & Associados
Borny Assessoria
Brasil Vega Assessoria
Central Distribuidora Adm. e Corretora de Seguros
Chase Empresarial
CP Gomes Assessoria
Four Unions
Guarda Adm. e Consultoria de Seguros
Império Assessoria e Planejamento de Seguros
LBS Insurance
LFA Assessoria de Seguros
Link Consultoria de Seguros
Nova Assessoria
Nova Fortaleza Assessoria
Opção Certa Assessoria de Seguros
Paper Assessoria de Seguros
Plataforma Assessoria de Seguros
Preseg Barra Serviços de Apoio Securitário
Rapport Seguros
Senra & Associados
Serra Penedo
Shark Assessoria e Corretagem
TEA Assessoria e Consultoria de Seguros

## SUMÁRIO

Especial: Capacitar é preciso.....	4
Nova capa .....	12
Painel .....	14
Curso de finanças da Icatu .....	16
Artigo: Henrique Brandão.....	17
Recicla, Aconseg-RJ! .....	18
Bradesco e a sustentabilidade .....	20
SulAmérica: Equilíbrio produtivo.....	22
O Seguro APP da MBM .....	25
Tokio Marine empodera mulheres .....	24
Sompo mira na mobilidade.....	26
Recadastramento dos corretores .....	27
Golden Cross: reajuste e oportunidade .....	28
Diploma agilizado.....	29
Amil debate saúde .....	30



**A Revista da Aconseg-RJ** é uma publicação da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado do Rio de Janeiro.

**Conselho Editorial:** presidente, Luiz Philipe Baeta Neves; 1º secretário, Joffre Nolasco; 2º secretário, César Braga; 1º tesoureiro, Mario Roberto Santos; 2º tesoureiro, Olívio Américo.

### Expediente

**Edição:** VTN Comunicação Ltda.  
**Jornalista Responsável:** Vania Absalão (MTB 13.702)  
**Redação:** Laís Muniz e assessorias de imprensa das seguradoras.  
**Caderno Especial:** Juliana Rocha  
**Revisão:** Rafael Martins  
**Caderno Especial:** Eduardo Fradkin  
**Diagramação:** Sylvio Marinho  
**Fotos:** Divulgação das seguradoras e entrevistados

Endereço: Av. Rio Branco, nº 245, 33º andar – Sala 3301. CEP: 20.040-009 – Rio de Janeiro/RJ. Tel: (21) 2215-6074/5167; e-mail: [contato@vtncomunicacao.com.br](mailto:contato@vtncomunicacao.com.br); site: [www.vtncomunicacao.com.br](http://www.vtncomunicacao.com.br). Impressão: WalPrint Gráfica e Editora | Tiragem: 1.000 exemplares | Periodicidade: Trimestral | Distribuição: gratuita

O mercado de seguros mantém-se ativo e com perspectiva de crescimento para este ano. Dados da Aconseg-RJ demonstram que a produção das assessorias filiadas à Associação cresceu cerca de 70% no primeiro trimestre de 2017. E o setor arrecadou R\$ 239,3 bilhões, em 2016, e prevê expansão de até 11% este ano. A Aconseg-RJ, em parceria com o Instituto de Desenvolvimento Organizacional e Humano (IndoRH), desenvolveu cursos focados em treinamento e desenvolvimento corporativo. Para começar, turmas de técnicas de Marketing Digital, Cross Selling e Básico de Seguros. O intuito é incentivar o crescimento das assessorias de seguros, visando ao aperfeiçoamento do atendimento e dos procedimentos.

**1º TRIMESTRE  
2017**

**70%**

**Crescimento da produção  
das Assessorias**

**130 horas/ano**

**Qualificação  
média do trabalhador  
americano**

**30 horas/ano**

**Qualificação média do  
trabalhador brasileiro**



# Caderno Especial



# Parceria inédita garante mão de obra qualificada

O convênio inédito representa a primeira investida da Aconseg-RJ na área de treinamento visando a melhoria e aperfeiçoamento dos profissionais do mercado. Por sua vez, o Instituto de Desenvolvimento Organizacional e Humano (IndoRH) está trazendo para o setor uma série de cursos de capacitação focados em treinamento e desenvolvimento corporativo voltados a profissionais de todas as áreas. A iniciativa está integrada ao rol de ações da Aconseg-RJ para fomentar o desenvolvimento das assessorias de seguros no Estado do Rio de Janeiro, visando inovação de procedimentos, posturas, processos e reposicionamento perante o mercado.

“Acredito na capacitação como ferramenta do desenvolvimento. O mercado de seguros é dinâmico e vem se modernizando nos últimos anos e, por isso, é importante fornecer conhecimento atualizado para que corretores e profissionais do setor possam encarar os novos desafios”, explica Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ.

Para ele, esse é um dos maiores legados que a diretoria da associação pode fornecer e deixar para os seus corretores e colaboradores. “Capacitá-los para estarem em linha com o desenvolvimento do mercado de seguros, que caminha a passos largos, com novas tecnologias, procedimentos e operações, é fundamental. É importante fornecer conhecimento atualizado para que corretores e profissionais das assessorias possam encarar novos desafios”, observa Baeta, ressaltando que, apesar do cenário econômico adverso que o Brasil vive, a produção das assessorias da Aconseg-RJ cresceu, no primeiro trimestre do ano, até 70% com as seguradoras parceiras.



**“Acredito na capacitação como ferramenta do desenvolvimento. O mercado de seguros é dinâmico e vem se modernizando nos últimos anos. É importante fornecer conhecimento atualizado para que os corretores e profissionais do setor possam encarar os novos desafios”**

Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ.

**“O profissional que passa por um curso de especialização fica apto a exercer com maior produtividade as suas atividades. Os benefícios são inúmeros, entre eles, o desenvolvimento profissional e pessoal dos trabalhadores e o crescimento organizacional”**

Wagner Attina, professor

Além do conhecimento atualizado e extremamente útil para dias de franco desenvolvimento da internet e suas ferramentas que requerem um novo aprendizado, outra atração dos cursos oferecidos pela Aconseg-RJ em parceria com a IndoRH é a metodologia interativa e os custos bastante acessíveis, para que todos tenham a oportunidade de se aperfeiçoar e dispor das novas tecnologias e das técnicas modernas de operação do mercado de seguros.

Já o organizador dos cursos, o professor Wagner Attina, que atua no mercado há mais de 30 anos nas áreas de gestão e capacitação, considera uma honra para a IndoRH elaborar uma programação de alto nível para uma entidade inovadora como a Aconseg-RJ. “É notório que nos últimos anos o setor de seguros vem se modernizando cada vez mais e propondo novos caminhos. Sem dúvida alguma, essa parceria visa a preparar profissionais para que utilizem todas as ferramentas necessárias para o seu desenvolvimento e aperfeiçoamento”, avalia Attina, que ministra aulas na Escola Nacional de Seguros e na Universidade Estácio de Sá.

O diferencial do modelo de ensino elaborado entre Aconseg-RJ/IndoRH é a aplicação da teoria na prática. A ideia é que o profissional saia de sala de aula e aplique imediatamente os conhecimentos adquiridos. Para o professor Wagner Attina, coordenador do projeto, a qualificação técnica do indivíduo gera produtividade e contribui para a economia do país. Estudos apontam que no mercado brasileiro a produtividade é baixa em relação a outros países, o que decorre da ausência de treinamento do trabalhador. “A média de qualificação de um americano, por exemplo, é de 120 a 140 horas ao ano, enquanto a do brasileiro é de apenas 30 horas ao ano. O baixo índice educacional é motivado pelo alto custo ou pela longa duração, o que muitas vezes retira o profissional da produção”, afirma.

O profissional que passa por um curso de especialização fica apto a exercer com maior produtividade as atividades diárias, pois possui um conhecimento mais aprofundado e atualizado sobre a área de atuação. “É a troca de conhecimento entre os alunos ajuda a encontrar melhorias e soluções para o negócio. Os benefícios são inúmeros, entre eles o desenvolvimento profissional e pessoal dos trabalhadores e crescimento organizacional”, completa Attina.

# Cross Selling

O cross selling, também chamado de venda cruzada, é uma estratégia que, bem implementada, traz bons resultados e possibilita oferecer produtos ou serviços complementares aos já adquiridos. A professora Lourdes Reis, ex-Golden Cross e Bradesco, aceitou o desafio de ministrar o curso.



“O *cross selling* não só personaliza as ofertas de acordo com o perfil dos compradores, mas direciona a venda de acordo com o gosto e as necessidades dos clientes”, diz a docente, que também é administradora de empresas, Lourdes Reis, acrescentando:

“Sou professora há doze anos. Conheço o mercado e espero ensinar aos participantes as principais ferramentas para a realização da venda cruzada, tanto no *e-commerce* quanto no atendimento presencial”.

A prática do *cross selling* é antiga, com registros desde a década de 50. Difundida com varejo *online*, passou a ser utilizada por outros setores. Para as seguradoras, com um portfólio cada vez mais diversificado, não faltam instrumentos para trabalhar a técnica, podendo aumentar o ticket médio das vendas.

De acordo com a Endeavor, organização de apoio ao empreendedorismo, as vendas cruzadas podem aumentar em até 30% o lucro das empresas. “Quando o *cross selling* é bem feito e o corretor incentiva o segurado a utilizar todos os benefícios que o produto traz, a venda deixará de ser somente eficiente para ser eficaz”.

Lourdes acrescenta que a plataforma mais utilizada para a venda cruzada é o *e-commerce*, o que não impede que seja realizada da forma tradicional. Muitas seguradoras já aderiram à internet e, hoje, fazem atendimento em sites ou aplicativos. Mas, para o *cross selling* ser eficiente e gerar resultados de vendas, é preciso planejar e focar na necessidade do

consumidor. “Não é sugerir qualquer produto. É estudar o cliente individualmente e dar a ele opções que agreguem”.

Outro cuidado que os profissionais do mercado de seguros devem ter na hora de efetuar o *cross selling*, segundo a professora, é sugerir novos produtos só após a compra efetuada e não ofertar nada que ultrapasse 25% do que o cliente está comprando, já que é uma venda acessória. “Desta forma, o cliente perceberá que, por mais um pequeno valor, poderá adquirir um segundo seguro, complementando a compra”, diz.

“Quando o cross selling é bem feito e o corretor incentiva o segurado a utilizar todos os benefícios do produto, a venda deixará de ser somente eficiente para ser eficaz”

**Lourdes Reis,**  
professora e  
administradora de  
empresas

## 5 dicas para realizar o Cross Selling:

- Entreviste o seu cliente e conheça a sua cultura e valores
- Ofereça seguros adequados às necessidades do cliente
- Ofereça outros produtos que se encaixem na primeira compra
- Pense sempre no preço
- Ofereça melhor prazo para pagamento

# Marketing Digital

O Brasil é um dos países mais conectados. O desafio empresarial é aproveitar esse espaço, conquistar e fidelizar clientes. São muitas as ferramentas de conteúdo e o Marketing Digital deve criar negócios através dos canais online, que vão além de um website e página nas redes sociais.



O curso de técnicas de Marketing Digital pretende mostrar um pouco desse universo: conceitos; as estratégias de relacionamento com o cliente Web; como utilizar plataformas como o Google AdWords, SEO e Trends e potencializar o posicionamento da sua página nos sites de busca; o e-mail marketing, vídeos e conteúdo para redes sociais como Facebook e Instagram.

Segundo o professor Carlos Café, existem muitas formas de agilizar e otimizar as ações das empresas nos canais *online*, converter o visitante em possível cliente e estreitar o relacionamento. Quando as empresas descobrem o marketing digital como alternativa para gerar negócios, surge a necessidade de entender e criar estratégias para o ambiente digital. “O diferencial do marketing digital está na possibilidade de desenvolver ações *one-to-one*, ou seja, de acordo com o perfil de cada potencial cliente. É preciso definir o público-alvo, direcionar de forma eficaz as mensagens. Para fazer isso, é necessário compreender claramente como o internauta interage com a sua marca”.

Café explica que não há uma unanimidade da ferramenta ou plataforma mais utilizada pelos profissionais e empresas brasileiras. O que há, hoje, são as práticas mais adequadas atendendo a um planejamento prévio. “A decisão da ferramenta dependerá do público-alvo do seu produto. Por isso é importante tê-lo bem definido”, confirma.

Para ele, o uso do marketing digital no mercado de seguros ainda está incipiente, mas acredita que essa realidade mudará em breve, podendo despontar. “O uso do marketing digital se tornou essencial para a sobrevivência de qualquer setor e há inúmeras vantagens para otimizar as vendas de seguros. De acordo com estudo do Comitê Gestor da Internet no Brasil (CGI.br), 58% da população brasileira usam a internet. São 102 milhões de internautas. Qualquer empresa ou profissional que queira sobressair precisa estar atualizado e fazer diferente”, finaliza.

“Pense fora da caixa, pois dessa forma você chega aonde ninguém chegou ainda”

**Carlos Café,**  
especialista  
em inteligência  
competitiva e  
marketing digital

## 5 dicas de engajamento cliente/Marketing Digital

- Defina seu público-alvo
- Gere conteúdo de qualidade
- Só utilize o e-mail marketing se for direcionado e objetivo
- Não use palavras-chave de forma aleatória
- Otimize seu site para ferramentas de busca

# Básico de Seguros

O mercado de seguros tem uma dinâmica própria, com terminologias que só quem trabalha na área consegue compreender. O Básico de Seguros vai desmistificar os principais assuntos do setor: história, legislação, contrato e, claro, o segurês – a terminologia técnica utilizada.



**“O profissional pode escolher a trilha que deseja percorrer para atingir seu objetivo e atender plenamente seu plano de carreira”**

**Wagner Attina,** mestre em Administração/UFF; professor de pós-graduação e palestrante (Seguros e Gestão Empresarial)

A participação nos cursos Aconsef-RJ/IndoRH independe de atuação e experiência. A turma Básico em Seguros é direcionada não só a quem está começando a carreira, mas também a quem deseja se atualizar. “O curso pode introduzir o aluno no mundo dos seguros ou fazer uma reciclagem com quem já está trabalhando e quer, de alguma forma, passar por uma atualização direcionada, solidificar conceitos fundamentais e aprender melhor o que já sabe”, observa Wagner Attina, professor dessa disciplina.

Com 30 anos de experiência em salas de aula, o professor da Escola Nacional de Seguros acredita na proposta de uma capacitação continuada. “O mercado de seguros mudou muito nos últimos anos. Antes a pessoa precisava preencher uma proposta para conseguir adquirir um seguro. Hoje é possível escolher sua apólice por aplicativo ou sites. Daí a importância da constante atualização”, pondera Attina. O curso terá uma metodologia dinâmica e trará os alunos para uma prática atual e tecnológica. “O setor de seguros, independentemente da crise, tem um crescimento contínuo e esse movimento demanda mão de obra qualificada”, diz.

A parceria entre as duas instituições pretende dar continuidade ao aprendizado com novos assuntos. Já estão programados os módulos 2 e 3 de Básico de Seguros e técnicas de atendimento ao cliente. “Vamos desenvolver trilhas de conhecimentos para os cargos, mapear as competências de cada função, de acordo as de-



mandas das empresas. Para isso, estamos apurando com as assessorias e seguradoras quais os temas relevantes, necessários para a capacitação. Não vamos fazer cursos aleatórios, mas dentro da necessidade do mercado”.

Quem passa por um treinamento, segundo Attina, fica apto a exercer com mais produtividade as atividades diárias, pois possui um conhecimento mais aprofundado e atualizado. “São inúmeros benefícios, entre eles o desenvolvimento profissional e pessoal dos trabalhadores e o crescimento organizacional”, garante.

Os cursos estão com desconto, valor promocional de R\$ 195 cada. A duração é de um mês, com aulas semanais de quatro horas, na sede da Aconsef-RJ, no Centro do Rio.

Inscrições e outras informações estão disponíveis no portal [www.indorh.com.br](http://www.indorh.com.br) ou pelo telefone (21) 4141-6042.

*Pós-Graduação em*  
**GESTÃO**  
**COMERCIAL**  
**DO SEGURO**  
**Atinja novos níveis**  
**na sua carreira**



**Aplicando metodologias inovadoras para você ir aonde quiser!**

*A Pós-Graduação em Gestão Comercial do Seguro é ideal para quem procura uma visão global do processo de comercialização, em todas as suas etapas.*

*É um curso diferenciado que irá incrementar habilidades e fornecer ferramentas para otimizar processos e potencializar resultados. Seus e da sua equipe!*

**Rio de Janeiro - RJ**  
Início: 4 de agosto



Mais informações  
Rio de Janeiro  
(21) 3380-1531 / 1091  
[posgraduacao@funenseg.org.br](mailto:posgraduacao@funenseg.org.br)  
[www.funenseg.org.br](http://www.funenseg.org.br)



REVISTA AVANÇA  
E CAPA  
ABRE NOVA FASE

## COM CRIATIVIDADE

Ao alcance dos nossos leitores, o talento de um dos maiores cartunistas da atualidade, Cláudio Duarte. Um reforço para a publicação que foi "Destaque do Google" e conquistou novos anunciantes

“Além de destacar o trabalho das associadas e das seguradoras parceiras, é uma forma de retribuir com excelência a aposta e confiança que antigos e novos anunciantes estão fazendo na publicação, que nesta edição alcançou número recorde de inserções”  
Luiz Philipe Baeta Neves, presidente Aconseg-RJ

A revista da Aconseg-RJ ganhou um colaborador de renome internacional, que traz arte, criatividade e humor para incrementar ainda mais esta total modernização por que passa a publicação. Trata-se do ilustrador, caricaturista, cartunista e designer gráfico, Cláudio Duarte. Autodidata, com atuação em revistas de renome, como a Manchete, até chegar ao Jornal O Globo, em 1986/2014. Ganhou projeção internacional, obtendo sete premiações da The Society for News Design. Em 2001, ganhou o Prêmio ESSO de jornalismo na categoria Artes Gráficas. Seu trabalho ficou conhecido e foi publicado

em importantes editoras, como Abril, Record, Rocco, Objetiva, Salamandra e Vozes. Na área corporativa, a Petrobrás, Shell, Banco do Brasil, Real Grandeza, CREA-RJ e SINDMAR estão entre os seus clientes.

Para o presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves, melhorar a qualidade da Revista da Aconseg-RJ, “além de destacar o desempenho das suas associadas e das seguradoras parceiras, é uma forma de retribuir com excelência a aposta e confiança que antigos e novos anunciantes estão fazendo na publicação, que nesta edição alcançou número recorde de inserções”.

## Você já parou para pensar em como vai ficar a sua família caso aconteça algum imprevisto com você?

Conheça 5 razões para você contratar um Seguro de Vida.

- Protege a qualidade de vida dos seus familiares.
- Custeia despesas com funeral e inventário.
- Auxilia na quitação de dívidas de longo prazo.
- Protege sua renda contra invalidez.
- Possibilita a continuidade dos estudos dos filhos.

www.icatuseguros.com.br

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ  
FILIAL RIO DE JANEIRO: (21) 3231 8404

**Icatu**  
SEGUROS

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

agência3



PRA HOLLYWOOD



Imagem meramente ilustrativa.

Cientes, negócios e ação! Agora, quem possui talento tem ainda mais chances de brilhar aqui ou em Hollywood!

- Comissionamento adicional
- Treinamentos
- Viagem internacional
- Eventos Regionais
- Viagem nacional
- Sorteio<sup>1</sup> de 6 carros 0Km

Acesse [pracorretor.com.br](http://pracorretor.com.br) e participe!

**PRA** Corretor  
Programa de Reconhecimento ao Corretor

**SulAmérica**

[1] \*Títulos de Capitalização da modalidade incentivo emitidos por Sul América Capitalização SA - SULACAP, CNPJ nº 03.558.096/0001-04. Sugestão de uso do prêmio no valor de R\$ 46.666,67 bruto de IR (25%), conforme legislação em vigor. A aprovação deste Título pela SUSEP não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação a sua aquisição, representando, exclusivamente, sua adequação às normas em vigor. Leia o Regulamento completo.

## PEÇAS A UM CLICK!

Para quem precisa de peças de reposição para automóveis, o site Canal da Peça (www.canaldapeca.com.br) cadastrou mais de 800 mil itens de cerca de mil marcas, das linhas leve e pesada, disponíveis em centenas de lojas e formou um catálogo *online* dos diversos fabricantes. Além da compara-

ção de preços, os compradores podem fazer buscas para um determinado modelo de veículo. Dependendo do local, o site garante a entrega da peça em até três horas a partir do pedido. Os pedidos também podem ser retirados no endereço da loja física onde a compra foi realizada.



Daniel Ramos



Wilson Leal

## NOVOS DIRETORES

Daniel Ramos é o novo diretor de Operações da Tokio Marine. O executivo tem mais de 30 anos de experiência na área de Tecnologia & Operações e uma ampla vivência em gestão de equipes em grandes corporações. Está desde 2010 na companhia e atuou no gerenciamento de mais de 680 projetos e 800 iniciativas tecnológicas e operacionais. Uma de suas metas é manter os níveis de serviços de atendimento ao cliente e de satisfação de corretores, assessorias e segurados acima de 95%.

A área de tecnologia também tem

um novo líder: Wilson Leal, há mais de 20 anos no mercado, sendo oito na seguradora. Ele assume a diretoria com foco em dois pilares: inovação e integração. O grande desafio é usar a tecnologia para transformar e facilitar o dia a dia de todos os públicos da companhia. O executivo passa a dirigir uma equipe de 220 pessoas, que entrega cerca de 80 projetos por ano. Entre suas metas para 2017 está a ampliação da capacidade tecnológica de processamento de dados, além da redução de custos e contribuição para a sustentabilidade global.

## 100 MAIS INFLUENTES DA SAÚDE

O presidente da SulAmérica, Gabriel Portella, está entre os “100 Mais Influentes da Saúde 2017”, de acordo com a publicação Healthcare Management, do Grupo Mídia. O executivo integra a lista de líderes que mais se destacaram na categoria “Saúde Suplementar”. A premiação, que está em sua quinta edição, reconhece os principais nomes que atuam em diversas áreas, incluindo hospitais, empresas, indústrias, fornecedores, pesquisadores e operadoras.

## MULHERES EM DESTAQUE

O Great Place to Work® lançou o ranking das Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar em comemoração aos seus 20 anos de atuação nacional, dando um grande passo na construção de uma sociedade mais igualitária. A iniciativa se deu por conta dos avanços da igualdade de gênero e para redobrar a atenção para esse tema, além de ajudar as organizações brasileiras a combaterem diferenças no tratamento de homens e mulheres.

## HOMENAGEM

O presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, será homenageado pelas assessorias afiliadas à Aconseg-RJ, no dia 14 de julho, no restaurante Fogo de Chão, em Botafogo. Segundo o presidente Luiz Philipe Baeta Neves, “trata-se de uma iniciativa que visa retribuir e valorizar o bom relacionamento comercial e pessoal que a direção da seguradora mantém com os associados, o que vem aumentando consideravelmente a produção da companhia em nosso Estado”.

## OCEANO AZUL

**A seguradora Suhai se destacou em 2016 e mantém aposta para 2017 em um mercado de nicho, com cobertura exclusiva de roubo e furto voltada a motos e veículos com riscos elevados.**

Apesar de 2016 ter sido um ano penoso para os negócios no Brasil, a Suhai Seguradora vem nadando contra a maré. A companhia cresceu 70% no ano passado e projeta um incremento de 50% para este ano. Qual é a receita? Apostar em nichos ainda pouco explorados pelas seguradoras tradicionais, ofertando, para todos os modelos de carros e motos, um produto econômico com um custo até 80% mais baixo se comparado

ao de um seguro completo.

“Esse é o pulo do gato: suprir um mercado muitas vezes não atendido por outras empresas, buscando manter a sinistralidade controlada. Para isso, apostamos na *expertise* que temos de recuperação de veículos, aliada ao DNA da nossa *holding*”, pontua o diretor comercial da empresa, Robson Tricarico, ressaltando que uma fatia significativa, cerca de 70% da frota brasileira, ainda não possui seguro.

Em muitos dos casos, essa parcela da população que não está segurada, quando vai buscar proteção, acaba sendo fígada por empresas de rastreamento que não garantem a indenização do patrimônio do cliente em caso de um sinistro. “Essas empresas não são reguladas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e o consumidor deve estar atento a tais ofertas de serviços para não ser prejudicado e levar gato por lebre”, alerta Tricarico.



Deputado Lucas Vergílio

## AUDIÊNCIA PÚBLICA

A Comissão de Finanças e Tributação, atendendo a requerimento do deputado Lucas Vergílio, realizou no dia 25 de maio uma audiência pública na Câmara dos Deputados, em Brasília, para discutir a comercialização e propaganda de produtos de seguros pela internet praticada pela empresa Youse, da Caixa Econômica Federal.

Para o deputado, “a ideia é buscar esclarecimentos em relação a uma prática recente, que, pela forma de comunicação e propaganda empregada, pode iludir o consumidor ao dizer que o corretor de seguros não é necessário”.

“Tal prática pode estar afrontando direito básico do consumidor, conforme prevê artigo do Código de Defesa do Consumidor”, argumenta. Nesse sentido, de acordo com Vergílio, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) já analisa um pedido de autorização de constituição para seguradora. “Dessa forma, objetivamos discutir essas inovações de mercado sem descuidar da proteção dos interesses dos cidadãos e demais agentes envolvidos com os mercados de seguros”, justifica o deputado.



INSCRIÇÕES  
SUPERAM  
UM MILHÃO:

## FINANÇAS PREOCUPAM

O número recorde de inscritos nos cursos de finanças pessoais da Icatu revelam que os brasileiros estão mais ligados no planejamento familiar

*O programa contempla uma série de cinco cursos gratuitos. O objetivo é ajudar todos a conhecer os diversos tipos de investimentos, além de fornecer parâmetros para o planejamento financeiro e organização do orçamento familiar*

Os brasileiros estão mais interessados em entender como poupar e investir seu dinheiro. Um exemplo disso é que 1,3 milhão se inscreveram e 730 mil pessoas concluíram cursos do programa Finanças Pessoais, desenvolvido pela Icatu Seguros e pela FGV Online ([www.icatuseguros.com.br/educacaofinanceira](http://www.icatuseguros.com.br/educacaofinanceira)). Ao todo, o programa contempla uma série de cinco cursos gratuitos, que têm como objetivo ajudar todos a conhecer os diversos tipos de investimento, além de fornecer parâmetros para o planejamento financeiro e organização do orçamento familiar.

São eles: Como organizar o orçamento familiar – ensina a planejar a vida financeira, a organizar o orçamento familiar e a sair do endividamento; Como fazer investimentos – básico – ensina quais os fatores fundamentais de investimentos, como deve ser tratada a relação Risco e Retorno e quais são os principais ativos disponíveis para aplicação; Como planejar a aposentadoria – aborda a importância de planejar com antecedência a aposentadoria; Como fazer investimentos – avançado – aprofunda os conhecimentos para a realização de investimentos; Como economizar em tempo de crise – orientações para que as pessoas consumam conscientemente.



## As perspectivas são boas para quem estiver preparado

Aos poucos, ficam mais claros os indícios de que este ano será um pouco melhor para todos nós. Apesar dos sustos no campo político, a economia se recupera, ainda que de forma lenta, e isso se reflete no mercado de seguros.

A tendência, portanto, é a de que, ao sair de um período conturbado de crise econômica, as pessoas intensifiquem a procura por proteção para a sua vida e o amparo dos familiares e do patrimônio.

Diante desse cenário, os corretores de seguros devem estar muito bem preparados para oferecer o melhor atendimento ao segurado.

Tenho certeza de que qualificação, empenho e disposição são ingredientes que não faltam para uma receita de sucesso dos 12.800 corretores de seguros em atividade no Rio de Janeiro.

Esse contingente formado por 8,8 mil corretores pessoas físicas e quatro mil empresas enfrenta barreiras muito difíceis, superadas apenas com extrema dedicação, empenho e profissionalismo, em uma guerra diária contra acirrada concorrência e posturas discriminatórias de determinadas seguradoras, especialmente no que se refere aos valores diferenciados da comissão de corretagem.

Os pequenos e os médios corretores são os mais atingidos por esses fatores, o que exigiu do Sincor-RJ criar serviços de assessorias jurídica, contábil e administrativa para que tais profissionais possam dedicar todo o seu tempo para a prospecção de novos negócios e

a fidelização dos seus clientes.

Nesse contexto, o papel que cabe ao corretor é se adaptar à nova realidade do mercado, buscar novos nichos e diversificar seus negócios. Enfim, não dá mais para ser “automoveiro”. Até porque os seguros de veículos passam por mudanças que vão se aprofundar rapidamente nos próximos anos.

Arriscaria dizer até que esse seguro, como conhecemos hoje, não existirá mais em cinco ou seis anos, diante dos novos hábitos dos consumidores, especialmente os mais jovens, que em vez de comprar um veículo, já preferem alugar, utilizar os serviços de aplicativos, como o Uber ou até mesmo compartilhar carros, tendência que já é forte em muitos países. Isso sem falar nos carros autônomos.

Então, a hora é de se investir forte nos seguros de pessoas e na previdência privada e outros nichos de mercado mais promissores. E chegou o momento também de se usar a tecnologia como parceira na prospecção de clientes, na comercialização de um seguro e no pós-atendimento ao segurado. Não há outro caminho. Aliás, o Sincor-RJ está oferecendo cursos *online* ou presenciais, em parceria com o Universeg, para ajudar o corretor nesse processo e na administração do seu negócio. A meta é, muito em breve, oferecer um curso por dia. Estamos dando a vara e oferecendo o melhor espaço para a pesca.

Ao corretor cabe apenas “pegar o peixe”.

\*Henrique Brandão é presidente do Sincor-RJ

Revista **ACONSEG** | ABR/MAI/JUN de 2017

## SEGURO PASSAGEIROS

O Seguro de Acidentes Pessoais de Passageiros (APP) oferece tranquilidade aos usuários de transporte público e particular, garantindo indenização aos passageiros de veículos segurados.

Garanta a segurança dos seus passageiros com plenitude e evite transtornos. Acesse o nosso site para obter mais detalhes deste produto e confira outros serviços e benefícios do Grupo MBM.

Seguro  
Passageiros  
APP

mbm  
Seguro de Pessoas

Filial Grupo MBM - Rio de Janeiro  
(21) 2240-4328 | (21) 2210-0089  
[www.mbmseguros.com.br](http://www.mbmseguros.com.br)



ECONOMIA  
COMPARTILHADA:

# RECICLA, ACONSEG-RJ!

A diretoria da Aconseg-RJ foca no desenvolvimento sustentável e colabora para que o lixo gere emprego e renda para os cariocas, além de inaugurar na entidade a era da economia compartilhada

“ Não percebemos o quanto somos acumuladores e nem fazemos ideia de como o lixo pode transformar a vida das pessoas, criar fonte de renda

Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ

“Às vezes não percebemos o quanto somos acumuladores e nem fazemos ideia de como aquilo que chamamos de lixo pode transformar a vida das pessoas, criar fonte de renda. Além disso, podemos alinhar nossos negócios a um desenvolvimento mais sustentável, gerando economia para as empresas e para o planeta. Precisamos pensar, também, que tudo o que manipulamos em algum momento terá que ser descartado”, afirma o presidente da Aconseg-RJ, Luiz Philipe Baeta Neves.

Com essa tese na cabeça, o líder da Aconseg-RJ começou a fazer o dever de casa e, de junho de 2016 a janeiro de 2017, reuniu mais de 300 quilos de material antigo reciclável, tais como revistas, banners, tripés quebrados, depositados na sede da entidade após serem utilizados nos eventos. Tudo foi encaminhado para reciclagem na cooperativa de catadores de lixo. O material que não pode ser reaproveitado foi levado para a usina de tratamento da Comlurb, para descarte em local apropriado. Ambos os locais estão no bairro do Caju, na Zona Portuária do Rio de Janeiro.

A cidade do Rio de Janeiro gera nove mil toneladas de resíduos por dia. Menos de 5% deste volume é reciclado. A Companhia Municipal de Limpeza Urbana (Comlurb) recolhe os resíduos por meio da Coleta Seletiva, que atende a 113 bairros e chega a coletar 1.700 toneladas ao mês, mas a meta é que o percentual de lixo reciclado na cidade chegue a 4% do total que é recolhido diariamente. Ainda assim, se somarmos aos esforços da Comlurb, o trabalho de catadores autônomos e de cooperativas, menos de 5% de todo o lixo produzido na cidade do Rio de Janeiro é reciclado.

“Mudar esse cenário é dever de toda sociedade. Estamos fazendo a nossa parte. Uma das soluções é contar com iniciativas como esta, oriundas do setor privado, dos empresários. O nosso engajamento nesta causa poderá ser seguido por todos aqueles que desejam ver um futuro melhor para os seus descendentes através do desenvolvimento sustentável. Se o material não tem mais uso ou utilidade na sua empresa, não armazene, passe adiante para quem pode se beneficiar dele”, conclama o presidente.



Receita que vem do lixo e emprega



## The New York Times

### Compartilhar é preciso

Essa é a palavra de ordem da economia no momento. O colunista do New York Times, Thomas Friedman, afirma que foi em meio à crise de 2008 que se percebeu que o modelo hiperconsumista em vigor não era mais sustentável. Alguns fatores-chave conduziram ao novo modelo da economia compartilhada: as preocupações ambientais, a recessão global, as tecnologias, as redes sociais e a redefinição do sentido de comunidade.

Segundo a especialista Rachel Botsman, a economia compartilhada contempla três possíveis tipos de sistemas: 1. Mercados de redistribuição: ocorre quando um item usado passa de um local onde ele não é mais necessário para onde ele é. Baseia-se no princípio do “reduza, re-use, recicle, repare e redistribua”; 2. *Lifestyles* colaborativos: baseia-se no compartilhamento de recursos, tais como dinheiro, habilidades e tempo; 3. Sistemas de produtos e serviços: quando o consumidor paga pelo benefício do produto e não pelo produto em si. Por exemplo, não precisamos de um CD, e sim a música que toca nele. Isso se aplica a praticamente qualquer bem de consumo.

A economia compartilhada permite que as pessoas mantenham o mesmo estilo de vida, sem precisar adquirir mais, o que impacta positivamente não só no bolso, mas também na sustentabilidade da economia e do planeta.



Material descartado é contabilizado

SEGURO  
SUSTENTÁVEL:

# PUBLICAÇÃO INOVADORA

O Grupo Bradesco Seguros lançou o Cadernos de Sustentabilidade, publicação que mapeia as iniciativas e inovações da empresa nessa área



“O Grupo Bradesco Seguros reafirma que a sustentabilidade está na essência do mercado e que a oferta de produtos e serviços que agreguem eficiência e compromisso com práticas sustentáveis é uma condição para assegurar o futuro comum”

Eugênio Velasques, diretor de Sustentabilidade do Grupo Bradesco Seguros

O material possui seis capítulos com histórias que evidenciam o papel que uma seguradora pode desempenhar em um mundo cada dia mais necessitado de proteção e está disponível em

[www.bradescoseguros.com.br/sustentabilidade](http://www.bradescoseguros.com.br/sustentabilidade).

“Com esta publicação, o Grupo Bradesco Seguros reafirma a todos que a sustentabilidade está na essência do mercado segurador e que a oferta de produtos e serviços capazes de agregar eficiência e compromisso com práticas sustentáveis não é mais um diferencial, mas uma condição, pois o que está em jogo é trabalhar para assegurar o futuro comum”, afirma o diretor de Sustentabilidade do Grupo Bradesco Seguros, Eugênio Velasques.

No caderno “Seguro e sustentabilidade”, o destaque é o pioneirismo da marca como a primeira seguradora brasileira a integrar o grupo signatário dos Princípios para

a Sustentabilidade em Seguros (PSI, na sigla em inglês). Em “Longevidade”, o leitor tem um resumo das iniciativas que integram a “plataforma de longevidade” do grupo segurador, que inclui o Fórum da Longevidade, o Circuito da Longevidade e o programa Porteiro Amigo do Idoso.

No capítulo intitulado “Convivência no trânsito”, a estrela é o Movimento Conviva, conjunto de ações do grupo segurador que visam a estimular a convivência harmoniosa entre ciclistas, motoristas, motociclistas e pedestres, e que tem na CicloFaixa de Lazer de São Paulo, patrocinada pela marca, uma de suas principais vitrines.

Em “Gestão de recursos naturais”, são listadas as iniciativas que revelam a contribuição do Grupo para o uso racional dos recursos, mas também com a disseminação de atitudes responsáveis entre funcionários e clientes. Entre os exemplos citados, está o edifício-sede do Grupo Bradesco Seguros em Alphaville (Barueri, SP), que recebeu a certificação internacional LEED Green Building Gold For New Construction.

Já o capítulo “Inovação sustentável” apresenta iniciativas premiadas, como a operação Atendimento em Situação Climatológica Severa – ou “Operação Calamidade” – que assegura aos clientes envolvidos em tragédias naturais o recebimento das indenizações no menor tempo possível. Por fim, em “Depoimentos”, o Grupo Bradesco Seguros reuniu, em mais de 30 vídeos gravados com funcionários, entrevistas abordando desde a adoção de práticas sustentáveis no ambiente de trabalho até exemplos domésticos de coleta seletiva.



QUANDO O ASSUNTO  
É CUIDAR DA **SAÚDE**  
DO SEU CLIENTE,  
VOCÊ JÁ SABE EM  
QUEM PODE CONFIAR!

Consulte a Golden Cross nas suas cotações e faça bons negócios!

 **Golden Cross**

0800 728 2008

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

## EM BUSCA DO EQUILÍBRIO

# PARA BONS RESULTADOS

A SulAmérica faz estudo inédito para traçar a relação entre saúde emocional, estado físico e interação social. Os impactos da alimentação, sono e convívio familiar no equilíbrio individual são revelados



“A predisposição para a mudança conta muito, assim como o adequado acompanhamento médico e especializado”

Tereza Veloso, diretora de relacionamento com prestadores de saúde e odonto da SulAmérica

A correlação entre fatores como hábitos de saúde e relacionamentos interpessoais com o equilíbrio emocional dos indivíduos foi avaliada em pesquisa, realizada durante dois anos num grupo de 13.550 segurados da companhia. O objetivo foi mapear a conexão da saúde emocional com outras áreas da vida. Os dados confirmam que a avaliação sobre a própria saúde emocional é influenciada pelas condições de bem-estar em um sentido abrangente, que inclui desde a qualidade do sono e da alimentação até a proximidade com familiares e amigos. As informações reforçam a relevância da campanha da Organização Mundial da Saúde (OMS) de combate à depressão no Dia Mundial da Saúde, realizada em abril.

No centro do levantamento está a nota, de 0 a 10, atribuída pelos participantes da pesquisa para a própria saúde emocional e o cruzamento desse índice com mais de cem variáveis. Observou-se, por exemplo, que as mulheres apresentaram uma percepção mais negativa em relação ao próprio estado emocional do que os homens, com média de 6,82 ante 7,30 deles. Além disso, 41% das seguradas informaram sentir tristeza, depressão ou desânimo com frequência, enquanto 26% dos homens reportaram a mesma condição, e a quantidade de mulheres que passaram por situações recentes de estresse é 30% superior à de homens.

A saúde física também mostrou forte relação com o equilíbrio emocional. A nota média entre os que responderam que apresentam excelentes condições físicas foi 9, enquanto, no outro extremo, o índice foi de 4,6. O levantamento aponta variações, por exemplo, de acordo com o Índice de

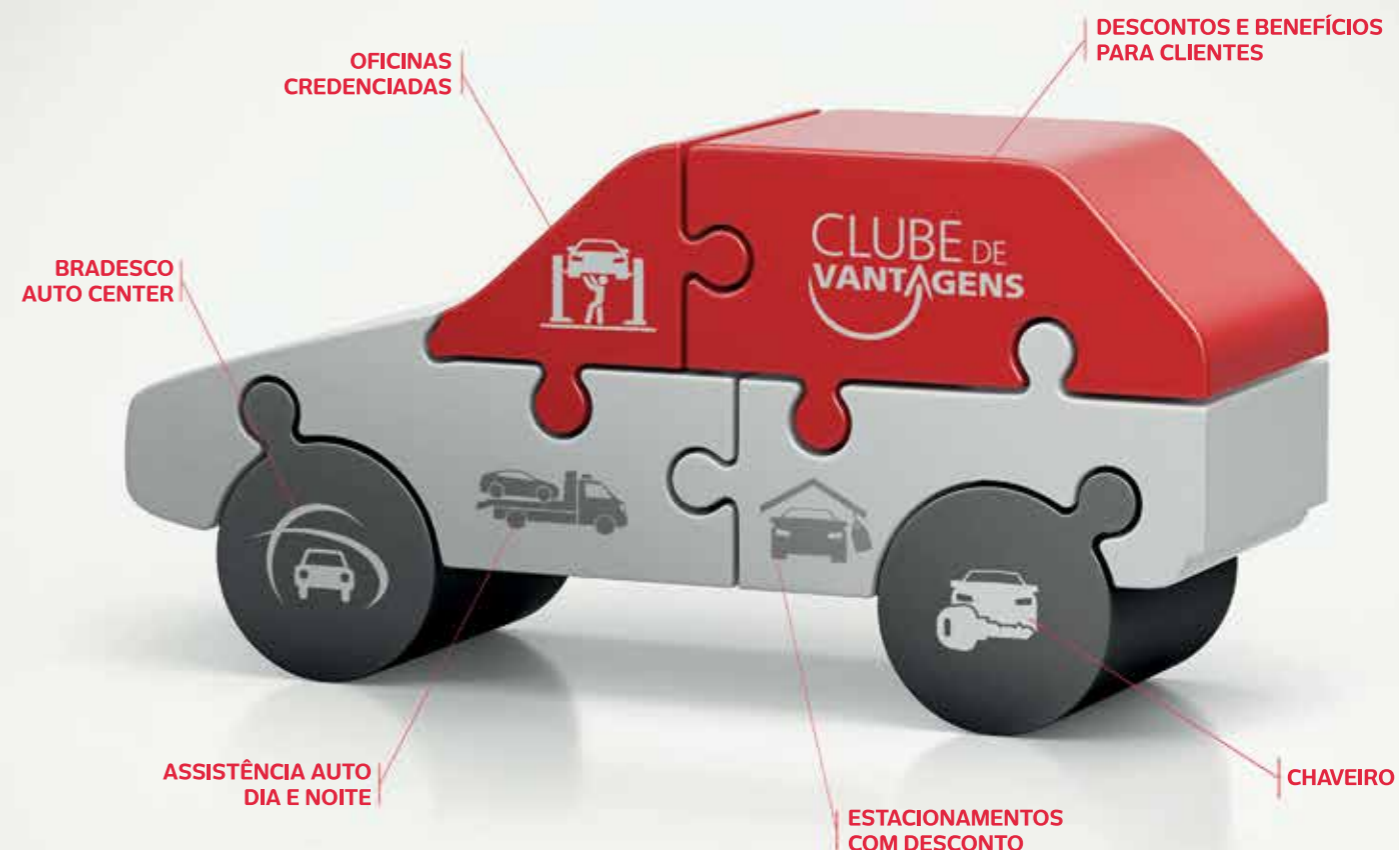
Massa Corporal (IMC), com média de 7,3 no peso considerado saudável e de 6,5 na faixa de obesidade, e com a quantidade de horas dormidas por noite, com média de 7,4 entre os que dormem mais de oito horas e de 6,3 entre os que pulam da cama antes das cinco horas de sono. Na alimentação, cuja nota de saúde emocional varia entre 6,5 e 7,5, 82% da geração Baby Boomers (nascidos de 1946 a 1964) reportaram hábitos saudáveis, enquanto somente 46% da geração Z (a partir de 1991) afirmaram se alimentar adequadamente.

A proximidade com familiares e amigos, revelada por 30% dos entrevistados, eleva a nota de saúde emocional de 6,2, média entre os que não têm vínculos tão fortes quanto gostariam, para 7,7. No grupo masculino, a média chega a 8. Fatores emocionais, como depressão e ansiedade, foram apontadas pelos segurados como uma das principais causas da dificuldade de concentração no ambiente de trabalho.

“O estudo ressalta a importância de uma visão mais abrangente e integrada em relação ao cuidado da saúde e do bem-estar, considerando a conexão e o equilíbrio entre as diversas áreas da vida. Revela também que o bem-estar emocional e psíquico, inerente à qualidade de vida, pode ser impulsionado pela adoção de um estilo de vida mais saudável, atenção redobrada às reações emocionais cotidianas, o controle do estresse e a construção de uma rede de apoio, entre outras. A predisposição para a mudança conta muito, assim como o adequado acompanhamento médico e especializado”, destaca a diretora de Relacionamento com Prestadores de Saúde e Odonto da SulAmérica, Tereza Veloso.

## BRADESCO SEGURO AUTO

Um conjunto de serviços para seus Clientes não quebrarem a cabeça com os imprevistos do carro.



Com a experiência e a solidez da Bradesco Seguros, seus Clientes contam com um plano flexível, com coberturas abrangentes e diversos benefícios. Não deixe de apresentar a cotação do Bradesco Seguro Auto e faça bons negócios.

Central de Relacionamento: 4004 2757 / 0800 701 2757  
SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966  
SAC – Deficiência Auditiva ou Fala: 0800 701 2762  
Ouvidoria - 0800 701 7000

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

[@BradescoSeguros](https://twitter.com/BradescoSeguros) [facebook.com/BradescoSeguros](https://facebook.com/BradescoSeguros)

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros CNPJ: 92.682.038/0001-00. Nº do processo na SUSEP: 15414.005043/2005-18. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação a sua comercialização. Este anúncio contém informações indicativas. Os direitos e obrigações das partes encontram-se nas Condições Gerais do seguro contratado. Lei 12741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%; COFINS: 4,00%<sup>1</sup> e IOF: entre 0% e 7,38%.<sup>1</sup> (1) Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.

## MULHERES PRESTIGIADAS

# RECONHECIMENTO

A Tokio Marine está entre as três “Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar – GPTW Brasil” e torna-se a primeira seguradora a aparecer no topo do ranking

“*Nos orgulhamos muito de ser uma organização que preza pelo desenvolvimento pessoal e profissional das mulheres*”  
Juliana Zan, gerente de Recursos Humanos da Tokio Marine

Diferenciais como a criação de grupos de orientação para gestantes, disponibilização de fisioterapeutas para futuras mães, assistência social e outros benefícios levaram a Tokio Marine, uma das maiores seguradoras do Brasil, a ser destaque entre as “Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar – GPTW Brasil”, conduzida pelo Great Place to Work® Brasil. A Companhia ocupa a terceira posição do ranking e é a primeira seguradora a aparecer na lista.

“É uma grande honra para a Tokio Marine figurar entre as melhores empresas para uma mulher trabalhar. Esse desempenho mostra que estamos sendo bem-sucedidos em promover um ambiente de trabalho saudável e motivador para nossas colaboradoras. Para nós, é de extrema importância que todos os nossos públicos se sintam bem amparados e que o local de trabalho seja prazeroso. Principalmente as nossas mulheres que, quando têm filhos, por exemplo, precisam de um espaço também dentro da companhia para ter um momento só seu”, celebra Juliana Zan, gerente de Recursos Humanos da Companhia.

Para participar do ranking e con-

quistar a primeira fase, a empresa precisava ter, no mínimo, 35% de mulheres no quadro de funcionários, com índice de satisfação maior ou igual a 70% da população geral, além de 30% de mulheres em cargos de liderança. “Nos orgulhamos muito de ser uma organização que preza pelo desenvolvimento pessoal e profissional das mulheres”, explica Juliana.

Entre os benefícios disponibilizados pela Tokio Marine para a equipe feminina estão: reuniões mensais acompanhadas por profissionais da área relacionada ao tema do encontro (psicólogo, fisioterapeuta, profissional da saúde etc); plano de saúde diferenciado, com cuidados especiais para a mãe e o bebê; Tokio Flex e o Banco de Horas, que garante saída da mãe para uma consulta com seu filho; assistente social para auxiliar em situações extraordinárias; reforço às gestantes dos benefícios que estão à sua disposição durante a licença, como licença amamentação de 15 dias ou saída mais cedo para amamentar; vale-alimentação durante a licença e instalação do Cantinho da Mamãe para amamentação com geladeira e sofás dentro da companhia.



José Adalberto Ferrara, Presidente da Tokio Marine, e Juliana Zan, Gerente de Recursos Humanos da Tokio Marine



## PROTEÇÃO PERMANENTE É O QUE GARANTE

# O SEGURO APP DA MBM

Há mais de 67 anos, o Grupo MBM visa a garantir a tranquilidade das pessoas, alicerçado na solidez e confiança nos negócios de seguro de vida e benefício

“*Desenvolvemos um seguro competitivo para quem quer tranquilidade com preços acessíveis*”  
Tatiana Antoniazzi, gerente da filial-Rio de Janeiro do Grupo MBM

A MBM Previdência Complementar (1950) e a MBM Seguradora (1993) integram o Grupo MBM. Os produtos comercializados – planos de previdência, seguros de vida e outros benefícios – estão disponíveis em todo o país, nas filiais do Grupo em dez estados e no Distrito Federal.

Entre os produtos de maior destaque, está o seguro de acidentes pessoais de passageiros (APP). Segundo a gerente da filial Rio de Janeiro, Tatiana Antoniazzi, “o produto é especi-

fico para proteger os passageiros durante o trânsito do veículo. Desenvolvemos um seguro competitivo para quem quer tranquilidade com preços acessíveis”, explica.

O Seguro de APP garante a indenização de passageiros de veículos segurados. Podem contratar o seguro: empresas de transporte de cargas; de transportes coletivos de passageiros; de transporte escolar; serviços de transporte individual por aplicativos; motorista (pessoa física) e demais empresas que possuem motoristas profissionais em seu quadro de funcionários.

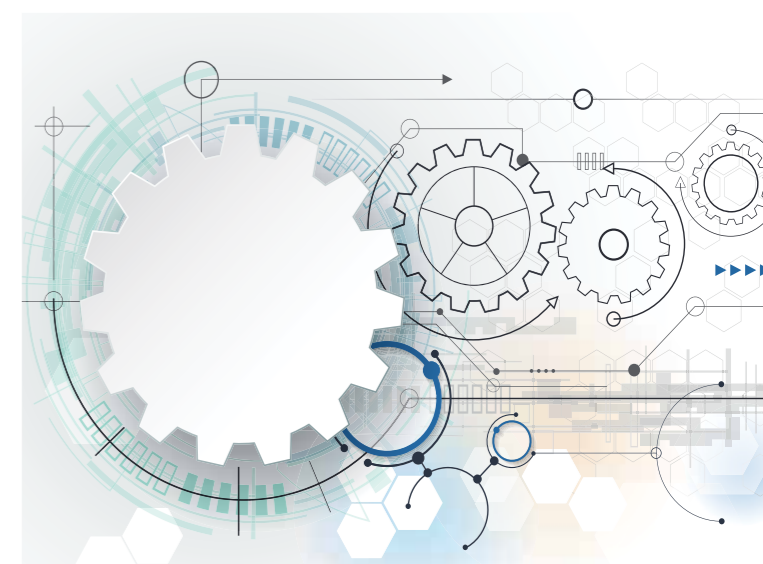


Tatiana Antoniazzi, gerente da filial Rio de Janeiro do Grupo MBM

## PAINEL

### TECNOLOGIA

Nos dias 25 e 26 de maio, o Rio de Janeiro foi palco de um grande evento que reuniu especialistas em negócios digitais para debater os impactos da tecnologia nas indústrias, conforme noticiou o jornal O Globo. Palestrantes nacionais e estrangeiros revelaram as tendências sobre a transformação digital pela qual o mundo passa e que altera a vida das pessoas e oferece riscos e oportunidades para os negócios. O futurista e fundador da consultoria OXYmore, Jean-Christophe Boniz, afirmou que “no futuro próximo as pessoas não vão mais comprar carros, por exemplo, elas vão usá-los quando precisarem. Isso vai sacudir a indústria automotiva”, informou, acrescentando: “o CEO da Ford foi demitido e será substituído por um executivo da área de veículos autônomos”. Ele destacou, também, que a tecnologia produz um paradoxo: “Permite que as pessoas produzam mais em menos tempo, mas, no cotidiano, os profissionais não têm tempo para pensar sobre o futuro, muitos líderes não investem nisso”.



## FOCO NA MOBILIDADE REDUZIDA

# BENEFICIA 45,6 MILHÕES

Ineditismo da Somo mira em segmento carente de produtos e serviços para melhorar a sua independência. No mundo, são um bilhão de pessoas, segundo a OMS. No Brasil, mais de 45,6 milhões, revela IBGE

“Criamos, no Brasil, um produto inédito dentro da companhia, que visa trazer mais tranquilidade a um público que não contava, até então, com suporte em termos de seguro e assistências relacionados a equipamentos que são essenciais em seu dia-a-dia”

Francisco Vidigal Caiuby Filho, presidente da Somo Seguros

O produto pioneiro no mercado brasileiro tem o objetivo de atender a pessoas com deficiência (PcD) ou mobilidade reduzida, a exemplo de idosos, que necessitam de equipamentos de tecnologia assistida. O Seguro Equipamentos de Mobilidade indeniza o custo com reparos ou reposição de equipamentos, tais como cadeiras de rodas, triciclos com propulsão pelas mãos e próteses em caso de acidentes de causa externa, a exemplo de quedas, impactos, colisões, desabamentos, atropelamentos, assaltos à mão armada etc.

“Criamos, no Brasil, um produto inédito dentro da companhia, que visa trazer mais tranquilidade a um público que não contava, até então, com suporte em termos de seguro e assistências relacionados a equipamentos que são essenciais em seu dia a dia”, explica o presidente da Somo Seguros, Francisco Caiuby Vidigal Filho, ressaltando que, globalmente, a companhia traba-

lha sob o conceito de buscar inovações em seus produtos e serviços, a fim de propiciar bem-estar às pessoas.

Além das coberturas, o produto conta com um plano de assistência 24 horas com serviços voltados a atender às necessidades específicas de PcDs ou com mobilidade reduzida. Entre os serviços estão: táxi emergencial, despesas médicas por acidente, rede de cuidadores, recolocação profissional, concierge especializado no atendimento de PcD, courier, entre outros. O plano de assistência 24 horas, conta ainda, com serviços como chaveiro, conserto de linha branca, reparos elétricos, reparos hidráulicos, consultoria de marceneiro, consultoria de serralheiro, troca de chuveiro, *check-up* do lar e até apoio emocional.

A companhia também estabeleceu uma parceria com a Associação de Assistência à Criança Deficiente (AACD), que conferiu à seguradora o selo Empresa Parceira da associação.



## REGISTRO ATUALIZADO DOS CORRETORES:

# RECADASTRAMENTO

A Susep aprovou a circular nº 552/2017, sobre o recadastramento dos corretores de seguros, capitalização e previdência complementar aberta, pessoas físicas e jurídicas

O recadastramento e a carteira de identidade profissional são medidas importantes e necessárias para atualizar e valorizar a condição funcional e operacional

A Susep aprovou, em 16 de maio de 2017, a circular nº 552/2017, sobre o recadastramento dos corretores de seguros, capitalização e previdência complementar aberta, pessoas físicas e jurídicas, visando a atualizar a base de dados cadastrais dos corretores de seguros, além de aumentar a segurança das informações. O recadastramento será realizado em parceria com o Ibracor e é gratuito.

Os corretores de seguros e as sociedades corretoras deverão se recadastrar no site da Susep, informando seus dados e anexando os documentos necessários, em PDF, conforme circular SUSEP nº 510/2015. Os

períodos para recadastramento são: corretores de seguros PF, 1/06/2017 a 30/09/2017; sociedades corretoras, 1/12/2017 a 30/05/2018; e repetidos a cada três anos. Não haverá dispensa para corretores registrados recentemente. Quem não efetuar o recadastramento dentro do prazo estipulado terá seu registro suspenso e ficará impedido de intermediar negócios até a regularização do seu cadastro.

A emissão e distribuição das carteiras de identidade profissional de corretores de seguros, demanda antiga dos profissionais que atuam no segmento pessoas físicas, também foi aprovada.

CORRETOR,  
**POR QUE ESCOLHER A SUHAI**  
COMO A SUA SEGURADORA  
CONTRA FURTO E ROUBO.



- Exclusividade e expertise no produto contra furto e roubo.
- Aceitação, sem restrição, de TODAS as marcas, anos e modelos de carros e motos.
- Aceitação de veículos blindados, tunados, rebaixados, esportivos e importados.
- Aceitação de táxis, Uber, vans escolares e de carga, food trucks, pick-ups, caminhões leves e veículos de coleção.
- Aceitação de motoboys e prestadores de serviços.
- Perfil simplificado.
- Isenção de multas e taxas de cancelamento, caso haja desistência do seguro.
- Sem vínculo de um contrato de rastreamento.
- Geração de carteira de novos clientes (inclusive nas renovações).
- Comissão variável até 30% para cada proposta transmitida.

ACESSE JÁ O NOSSO SITE E FAÇA O SEU CADASTRO  
— [www.suhaiseguradora.com/corretor-seguros](http://www.suhaiseguradora.com/corretor-seguros) —

**SUHAI**  
SEGURADORA  
É ESSENCIAL. É SEGURO. É SUHAI.

## REAJUSTE DE PREÇOS/PMEs

# TEM ESPAÇO PARA NEGÓCIOS

Apesar do esforço das operadoras na redução das despesas administrativas e no controle dos custos, os resultados do setor têm sofrido forte e continuada deterioração

“O corretor de seguros é figura-chave no ajuste entre as reais necessidades de cobertura e proteção almejada pelas empresas contratantes e a sua capacidade financeira e de gestão da utilização do plano de saúde”

Cláudio Brabo, diretor comercial e de marketing da Golden Cross

Em maio deste ano, os contratos coletivos empresariais de três até 29 beneficiários tiveram seus preços reajustados. Segundo Cláudio Brabo, diretor comercial e de marketing da Golden Cross, o índice, diferenciado por operadora, busca refletir o aumento dos custos médicos e hospitalares previstos para o próximo período de vigência e garantem a sustentabilidade financeira do mercado de saúde suplementar.

Apesar do momento pouco propício para reajustes de preços, o executivo afirma que “as despesas assistenciais mais que triplicaram entre 2007 e 2016 e a sinistralidade chegou a 83,8% no último ano, e mesmo com o empenho das operadoras na redução das despesas administrativas e no controle dos custos, os resultados do setor têm sofrido forte e continuada deterioração”.

A estimativa da operadora é de que, atualmente, 800 mil empresas com até 29 participantes pertençam ao segmento de PME, respondendo por aproximadamente quatro milhões de beneficiários, número esse que indica bons negócios realizados pelos corretores de seguros no Brasil.

“O corretor de seguros é figura-chave no ajuste entre as reais necessidades de cobertura e proteção almejada pelas em-

presas contratantes e a sua capacidade financeira e de gestão da utilização do plano de saúde. No momento da negociação, cabe ao corretor entender o que o cliente deseja, adequando esta demanda aos produtos disponíveis no mercado e evitando que a empresa incorra, por exemplo, em despesas desnecessárias com a contratação de uma rede que esteja acima de suas necessidades”, ensina o diretor da Golden.

Uma alternativa para reduzir custos, tendo acesso a uma mesma rede referenciada, é a oferta de produtos de coparticipação, nos quais os beneficiários participam financeiramente nos procedimentos que utilizam. Outra medida é a oferta de produtos com rede referenciada de menor abrangência e com hospitais selecionados. Complementarmente, pode-se ainda mudar o tipo de acomodação de quarto privativo para coletivo.

“O potencial desse mercado levou a Golden Cross a desenvolver produtos específicos para este segmento da economia, que hoje representa cerca de 30% da carteira da operadora e conta com mais de 150 mil usuários distribuídos nas principais capitais”.

São produtos de coberturas não convencionais, como, por exemplo, assistência exclusivamente hospitalar, ainda pouco praticada pelo mercado, que reduz em até 40% os custos para as empresas contratantes e garante cobertura dos gastos de maior impacto no orçamento familiar, tais como internações, que alcançam a casa dos milhares, de forte impacto nas finanças.

Mas, para Cláudio Brabo, a melhor forma de frear a evolução dos custos ainda é a prevenção. “Buscar uma vida saudável e usar o plano com responsabilidade são iniciativas indispensáveis para se mitigar os reajustes dos próximos anos”, conclui.

## ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS

# DIPLOMA EM DOIS ANOS

O setor vive um momento de retomada do crescimento e exige profissionais mais qualificados e atualizados. Para se manter competitivo é necessário estar atento às oportunidades de qualificação

“Observamos que os profissionais do setor buscavam diploma de nível superior, mas não dispunham de tempo para frequentar um bacharelado tradicional de quatro anos. Isso nos motivou a criar o curso”

Mario Pinto, diretor de Ensino Superior da Escola

Uma delas é o curso Tecnólogo em Gestão de Seguros, lançado no final de 2016 pela Escola Nacional de Seguros, no Rio de Janeiro, e que teve a primeira turma formada no início desse ano. Trata-se de uma graduação que confere diploma de ensino superior em apenas dois anos.

O curso é voltado para profissionais que desejam adquirir uma visão mais prática e instrumental do setor, sendo uma opção rápida e segmentada para construir carreira em campos específicos da gestão de seguros.

Os alunos serão capacitados para funções técnicas, como, por exemplo, elaboração de controles

de gestão e supervisão de equipes comerciais. Também há campo de atuação em áreas de planejamento, gerenciamento de riscos e administração de empresas.

De acordo com o diretor de ensino superior da Escola, Mario Pinto, a graduação foi criada com o objetivo de preencher uma lacuna na qualificação da mão de obra especializada do setor. “Observamos que os profissionais do mercado buscavam diploma de nível superior, mas não dispunham de tempo para frequentar um bacharelado tradicional de quatro anos. Isso nos motivou a criar o curso”, explica.

Ao longo dos dois anos de duração, são concedidas certificações profissionais a cada semestre, e, ao final, diploma de nível superior. O egresso também tem a opção de estender os estudos por mais dois anos e concluir o Bacharelado em Administração com Linha de Formação em Seguros e Previdência, também ministrado pela Escola.

Interessados em cursar o Tecnólogo em Gestão de Seguros já podem se inscrever para o processo seletivo visando à formação da turma do segundo semestre. As matrículas estão abertas no site [www.profissaosegura.com.br](http://www.profissaosegura.com.br).

A mensalidade é de R\$ 753 e o início das aulas será no dia 1º de agosto de 2017. Matriculados até 9 de junho estarão isentos da primeira mensalidade. Há possibilidade de bolsa de estudos para alunos que atuam no mercado de seguros. Todos os detalhes podem ser encontrados no site do curso.



Mario Pinto

Cláudio Brabo, diretor comercial e de marketing da Golden Cross, aposta no segmento PME, nos produtos diferenciados da empresa e nos corretores de seguros



DEBATE  
SAÚDE  
SUPLEMENTAR

# CONVENÇÃO DE VENDAS

A nova estrutura da Amil, o aprimoramento do sistema de saúde suplementar, o combate às fraudes e a ampla gama de produtos foram temas das apresentações

“O mercado moderno precisa não só de previsibilidade de custos e de controle da inflação médica, mas, também, combater o erro, a fraude, o desperdício e o abuso”

Sergio Ricardo Santos, CEO da Amil

O evento foi realizado em Mogi das Cruzes, São Paulo, reunindo 300 pessoas, no Club Med Lake Paradise. O objetivo foi estreitar o relacionamento com executivos de vendas. Claudio Lottenberg, presidente do UnitedHealth Group Brasil, abriu o evento, apresentando a atual estrutura da companhia, que, além da Amil, conta com um grupo médico-hospitalar (Americas Serviços Médicos) e uma empresa de tecnologia e inovação em saúde (Optum). Em sua apresentação, Lottenberg tratou de temas como o envelhecimento da população, o papel dos hospitais no sistema de saúde, a importância da atenção primária e a incorporação tecnológica na saúde, além de destacar a importância e o protagonismo do grupo na construção de um sistema de saúde que funcione melhor para todos.

Sergio Ricardo Santos, CEO da Amil, apresentou os diferenciais de mercado da Amil e as perspectivas de futuro para a companhia. Ele lembrou que, atualmente, a empresa oferece linhas de produto de assistência médica e odontológica para diferentes tipos de público, além de um amplo conjunto de serviços ambulatoriais e hospitalares verticali-

zados. Investimentos em tecnologia e em modelos diferenciados de gestão de saúde, além de medidas para a modernização do sistema de saúde suplementar, também foram alguns dos temas abordados pelo CEO, destacando a importância da gestão e da transparência no controle dos custos médicos.

“O mercado moderno precisa não só de previsibilidade de custos e de controle da inflação médica, mas, também, combater o erro, a fraude, o desperdício e o abuso. Esses são os maiores vilões do sistema inteiro, que criam uma barreira que o impede de avançar, crescer e se modernizar”, lembrou o executivo, destacando que essas práticas consomem quase R\$ 22,5 bilhões das despesas da saúde privada no país, conforme aponta pesquisa do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

O evento contou com a apresentação do humorista Marco Luque e o palestrante Cadu Lemos, com uma atividade análoga ao universo da velocidade, na qual os participantes realizam a troca de pneus em uma réplica de carro de Fórmula 1 em tamanho real. O encerramento foi feito pelos Paralamas do Sucesso.



Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg/RJ, e Joffre Nolasco, 1º secretário da Aconseg-RJ, recebidos na I Convenção de Vendas Amil



Sergio Ricardo Santos, CEO da Amil, em palestra durante a I Convenção de Vendas Amil

SEGURANÇA E  
TRANQUILIDADE  
PARA SUPERAR  
LIMITES



VOCÊ  
SEMPRE  
BEM.

Chegou o **Seguro Equipamentos de Mobilidade**. Feito sob medida para atender as pessoas com deficiência e mobilidade reduzida. Com coberturas para Cadeiras de Rodas e Próteses, esse seguro protege o equipamento contra eventos de causa externa, tais como queda, impacto e roubo. Além disso, conta também com um plano de Assistência 24h com serviços exclusivos, como táxi emergencial, courier, conserto de linha branca, reparos elétricos e hidráulicos e muito mais.

E para firmar o nosso compromisso com essa causa, a Sompo Seguros apoia a AACD e agora é uma empresa parceira da Instituição.

Innovation for Wellbeing  
SOMPO HOLDINGS

PROCESSO SUSEP: nº 15414.004615/2008-86. "O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização" CNPJ nº 61.383.493/0001-80.



empresa parceira



SOMPO  
SEGUROS

sompo.com.br



# SE CAIR UM RAIO NA SUA EMPRESA, PODE ME LIGAR QUE EU RESOLVO.

Evandro Leite,  
Colaborador Tokio Marine.

A TOKIO ESTÁ AQUI PARA AJUDAR QUANDO VOCÊ E SEU CLIENTE MAIS PRECISAM.

Seja para ver seus negócios crescerem ou seus clientes satisfeitos, pode contar com a Equipe Comercial da Tokio Marine. **Fale com o seu Gerente Comercial.**



**TOKIOMARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA