

CVG

notícias



PRIORIDADE TOTAL AO SEGURO DE PESSOAS

Laboratório de produtos, criado pela Susep
na gestão de Roberto Westenberger, inicia
atividade com foco no ramo de pessoas



**Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, quer
estimular empreendedorismo na categoria**

Índice



14 CAPA

- Recebido pelo CVG-SP, o superintendente da Susep, Roberto Westenberg, declara que os seguros de pessoas são prioridades em sua gestão, sobretudo na atuação no Laboratório de Produtos, que já produziu o VGBL Saúde e está concluindo o Universal Life e o seguro longevidade para fundos de pensão



10 ESPECIAL

- Em almoço do CVG-SP, presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, destaca o momento propício ao empreendedorismo dos corretores de seguros

3 PALAVRA DO PRESIDENTE

4 AGENDA DO PRESIDENTE

5 REGISTRO

8 PERFIL

De Angélica Carlini, presidente da Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA-Brasil).

22 EM FOCO

Três associadas do CVG-SP fizeram aniversário recentemente: Tokio Marine (55 anos); Capemisa (54 anos) e Previsul (108 anos).

25 CURSO

Ainda dá tempo de se inscrever no último exame do ano: o ECPP – Exame Livre para Certificação Técnica em Previdência Privada, que será aplicado no dia 18 de dezembro, está com inscrições abertas até 1º de dezembro.

26 CURSO EM DESTAQUE

O instrutor Thyago Klemp do Curso Fundamentos Jurídicos aplicados aos seguros de pessoas, que formou duas turmas, explica como ensinou os alunos a entenderem a legislação do ramo e a interpretarem os termos jurídicos dos contratos.

28 ANIVERSARIANTES



20 DESTAQUE

- Por intermédio do CVG-SP, a Susep esclareceu diversas dúvidas em relação à interpretação da Resolução CNSP 294/13, que trata da venda de seguros por meios remotos

Boas perspectivas para o ramo de pessoas

A participação do superintendente da Susep, Roberto Westerberger, em almoço do CVG-SP, no mês agosto, teve um significado especial, tanto pela honrosa oportunidade de entregar ao titular da autarquia o título de sócio honorário do CVG-SP, como pelas boas perspectivas de expansão do ramo de pessoas anunciadas por ele. Saber que o ramo de pessoas é prioridade na gestão Westerberger foi bastante animador.

O Laboratório de produtos, criado pela Susep para estimular o mercado a desenvolver novos produtos, já produziu resultados, com a publicação da proposta de regras para o VGBL Saúde. Westerberger acredita que a Susep conseguirá do governo o incentivo fiscal necessário para viabilizar a comercialização do produto no próximo ano.

Na sequência, a Susep também se prepara para lançar o Universal Life e o seguro longevidade para os fundos de pensão. São trabalhos de referência que dão um Norte às seguradoras, incentivando a cultura do seguro e disseminando a ideia de que o produto seguro faz toda a diferença para o progresso da nação.

Igualmente importante foi saber que a nova gestão do Sincor-SP está disposta a investir na formação continuada dos corretores de seguros, segundo informações do presidente do sindicato paulista da categoria, Alexandre Camillo. Recebido pelo CVG-SP, em almoço no mês de julho, Camillo enfatizou que esta seria uma das maneiras de valorizar a classe.

Portanto, temos motivos para acreditar em um futuro promissor para o segmento de riscos pessoais. Ainda que falte muito para atingir o ideal de levar a proteção do seguro para todos os brasileiros, estamos caminhando para isso, na direção correta e a passos largos.



Dilmo Bantim Moreira, presidente do CVG-SP

Boa leitura!

COMPROMISSOS CUMPRIDOS PELO PRESIDENTE DO CVG-SP NOS ÚLTIMOS MESES

JUNHO

- 03** - Lançamento do livro “Judicialização da Saúde – Pública e Privada”, de autoria da advogada e presidente AIDA-Brasil, Angélica Carlini, na Livraria Cultura do Conjunto Nacional, em São Paulo (SP).
- 10** - Festa de posse da nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região (CCS-OR), no buffet Vila Jardim, em Osasco.

JULHO

- 29** - Almoço promovido pelo CVG-SP com a participação do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, no Terraço Itália, em São Paulo (SP).

AGOSTO

- 11** - Tribuna Livre da Camaracor-SP com a participação de executivos da Porto Seguro Conecta, no Circolo Italiano, em São Paulo (SP).
- 13** - XIV Prêmio Mercado de Seguros “Troféu Gaivota de Ouro”, promovido pela revista Seguro Total, no Centro de Eventos São Luis, na capital paulista.
- 14** - Evento “Bate-papo com o Presidente”, com a participação de corretores de seguros da Regional Centro do Sincor-SP, na capital paulista.
- 14** - “Prêmio Visão 2014”, promovido pelo Clube dos Corretores de Seguros da Costa da Mata Atlântica, no Clube Internacional de Regatas, em Santos, litoral paulista.
- 26** - Almoço do CVG-SP com o superintendente da Susep, Roberto Westenberger, no Terraço Itália, em São Paulo (SP).

SETEMBRO

- 01** - Entrevista ao programa “A Grande Jornada pelo Mundo do Seguro”, transmitido pela da rádio Imprensa FM (102,5) e ancorado pelo radialista Pedro Barbato Filho.
- 02** - Eleição de diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), em almoço realizado no Circolo Italiano.
- 02** - Entrega do “Prêmio Melhores do Seguro 2014”, promovido pela revista Apólice no espaço Villa Vérico, em São Paulo (SP).
- 10** - Visita aos alunos do curso “Fundamentos Jurídicos aplicados ao Seguro de Pessoas”, nas dependências do Sindicato dos Securitários de São Paulo.
- 11** - Visita aos alunos do curso Certificação Técnica em Liquidação e Regulação de Sinistros de Pessoas (CSP), nas dependências do Sindicato do Sindicato dos Securitários de São Paulo.
- 20** - Visita aos alunos da 24ª turma do curso Certificação Técnica em Riscos Pessoais (CRP), em sala de aula nas dependências do Sindicato dos Securitários de São Paulo.
- 22** - Visita aos alunos do 15º curso de Certificação Técnica em Previdência Privada (CPP), nas dependências do Sindicato dos Securitários de São Paulo.
- 25** - Cerimônia de entrega do Corretora Premium Best, promovido pela Agência Seg News, no Circolo Italiano.
- 29** - Presença na 25ª edição da Tribuna Livre, promovida pela Camaracor-SP, com a presença de executivos da Mapfre Seguros, na no Circolo Italiano.

OUTUBRO

- 02** - Cerimônia de entrega do Prêmio Destaques de Seguros, 38ª edição do Oscar de Seguros 2013/2014, promovido pelo CVG-RJ, no Rio de Janeiro (RJ).
- 06** - Participação no Fórum das Entidades de Seguros, promovido pelo Sincor-SP, em sua sede em São Paulo (SP).
- 09** - Presença na abertura do XVI Congresso dos Corretores de Seguros (Conec), promovido pelo Sincor-SP, no Anhembi, em São Paulo (SP).
- 18** - Festa do Dia Nacional do Securitário, promovido pelo Sindicato dos Securitários de São Paulo, em Jundiaí (SP).



Festa de posse do Clube dos Corretores de Osasco

Dilmo B. Moreira esteve na cerimônia de posse da nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região (CCS-OR), realizada no dia 10 de junho, no buffet Vila Jardim. A nova diretoria é composta por José Amélio de Souza (mentor), Marcio Matias de Oliveira (diretor Administrativo), Antonio José Hernandez (diretor Secretário), Marcos Motta (diretor Tesoureiro), Carlos Eduardo Monteiro Assis (diretor Social), José Otilio Galhardo e Ednir Fornazzari (conselheiros Fiscais) e Walter de Souza Junior (Suplente).

Novo livro de Angélica Carlini



O lançamento do livro "Judicialização da Saúde – Pública e Privada", de autoria da advogada e presidente da Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA-Brasil), Angélica Carlini, foi realizado em São Paulo no dia 3 de junho, na Livraria Cultura do Conjunto Nacional. Dilmo B. Moreira, presidente do CVG-SP, prestigiou a autora na noite de autógrafos.

Tribuna Livre da Camaracor-SP

O presidente do CVG-SP participou da Tribuna Livre, tradicional evento mensal da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP), em 11 de agosto, no Circolo Italiano.



XIV Prêmio Mercado de Seguros

Dilmo B. Moreira compareceu à solenidade de entrega do "Troféu Gaivota de Ouro", na noite de 13 de agosto, no Centro de Eventos São Luis. Em sua 14ª edição, a premiação é promovida pela Revista Seguro Total e pela Publiseg Eventos.

"Prêmio Visão 2014" do CCS Mata Atlântica



Cerca de 200 convidados participaram do "Prêmio Visão 2014", realizado em 14 de agosto, no Clube Internacional de Regatas, em Santos, no litoral paulista. Promovido pelo Clube dos Corretores de Seguros da Costa da Mata Atlântica, o evento contou com a presença de diversas autoridades. O CVG-SP foi representado por seu presidente Dilmo B. Moreira.



Bate-papo com os corretores

Dilmo B. Moreira participou do evento "Bate-papo com o Presidente", promovido pelo Sincor-SP, dia 14 de agosto. O encontro foi realizado no Circolo Italiano e reuniu os corretores da Regional Centro do Sincor-SP, comandada pelo diretor Braz Romildo Fernandes.



Programa "A Grande Jornada"

Na manhã de 1º de setembro, Dilmo B. Moreira foi o entrevistado do programa "A Grande Jornada pelo Mundo do Seguro", transmitido pela rádio Imprensa FM (102,5) e ancorado pelo radialista Pedro Barbato Filho, presidente Camaracor-SP.

Abordando o tema previdência privada, ele explicou o funcionamento, os tipos de planos, benefícios etc. "Os benefícios da Previdência Social estão cada vez mais limitados. Por isso, é importante ter um plano de previdência privada", afirmou.



Prêmio "Melhores do Seguro" 2014

Dilmo B. Moreira participou da cerimônia de entrega do Prêmio Melhores do Seguro 2014, promovido pela revista Apólice na noite de 2 de setembro, no espaço Villa Vérico, em São Paulo (SP), com a presença de 350 convidados. Durante o evento, 18 empresas receberam troféus em várias categorias. Os premiados foram eleitos pelo voto de 1,5 mil corretores de seguros, pela internet.

Eleição no Clube dos Corretores

O presidente do CVG-SP prestigiou o almoço mensal do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), dia 2 de setembro, no Circolo Italiano, ocasião que foi eleita por aclamação a diretoria para comandar a entidade pelo próximo biênio. Durante o almoço, a Assembleia Geral homologou a chapa única liderada pelo atual mentor Adevaldo Calegari, que permanecerá no cargo.



Corretora Premium Best 2014



Dilmo B. Moreira, compareceu à premiação promovida pela Agência Seg News na noite de 25 de setembro, no Salão Nobre do Circolo Italiano. O Corretora Premium Best é a única premiação do setor que contempla apenas empresas do segmento de administração e corretagem de seguros. O prêmio é resultado de pesquisa que avalia respostas de um questionário enviado para executivos e especialistas de seguradoras, resseguradoras, operadoras de planos de saúde, consultores e advogados.

Tribuna Livre com a Mapfre

O presidente do CVG-SP prestigiou a 25ª edição da Tribuna Livre, promovida pela Camaracor-SP, em 29 de setembro, no Circolo Italiano. Na ocasião, o presidente da Camaracor-SP, Pedro Barbato Filho, recebeu a diretoria da Mapfre Seguros.



CVG-SP na 38ª Edição do Oscar de Seguros



O presidente do CVG-SP compareceu à cerimônia de entrega do Prêmio Destaques de Seguros, dia 2 de outubro, promovido pelo CVG-RJ, no Rio de Janeiro. Na cerimônia, o presidente do CVG-RJ, Marcello Hollanda, destacou o objetivo da entidade de disseminar o conhecimento no mercado de seguros de pessoas por meio de cursos, palestras e encontros.



Fórum das Entidades

O CVG-SP participou do Fórum das Entidades do mercado de seguros, promovido pelo Sincor-SP no dia 6 de outubro, na sede do sindicato, em São Paulo (SP). O assunto em pauta foram as ações programadas para o XVI Conec.



Presença do CVG-SP no XVI Conec

Dilmo B. Moreira foi uma das autoridades convidadas para a abertura do XVI Congresso dos Corretores de Seguros (Conec), promovido pelo Sincor-SP nos dias 9, 10 e 11 de outubro, no Anhembi, em São Paulo (SP). Para ele, a importância do evento está expressa em sua magnitude e representatividade monetária, considerando o volume de prêmios movimentados. Além de visitar os estandes das seguradoras beneméritas do CVG-SP, o dirigente divulgou aos corretores a atuação do CVG-SP na área de formação profissional. “É cada vez maior o número de corretores que frequentam os cursos do CVG-SP, o que significa ganhos para categoria em formação e qualificação profissional”, afirmou.



Dia Nacional do Securitário

O Sindicato dos Securitários de São Paulo, parceiro do CVG-SP, realizou a tradicional festa do Dia Nacional do Securitário, dia 18 de outubro, na Chácara dos Sonhos, em Jundiaí (SP). O evento, que teve churrasco, música ao vivo e atividades recreativas, contou a presença de Dilmo B. Moreira, recebido, na ocasião, pelo presidente do sindicato, Calisto Cardoso de Brito.



VISITA AOS CURSOS



Os alunos do 2º curso “Fundamentos Jurídicos aplicados ao Seguro de Pessoas” receberam a visita do presidente do CVG-SP, Dilmo B. Moreira, no dia 10 de setembro, nas dependências do Sindicato dos Securitários de São Paulo. As aulas foram ministradas pelo instrutor Thyago Klemp, sócio da Prado e Saraiva Advogados Associados, coautor do livro “Aspectos Jurídicos dos Contratos de Seguro”



Dia 20 de setembro, a 24ª turma de alunos do curso Certificação Técnica em Riscos Pessoais (CRP) recebeu Dilmo B. Moreira. O curso teve início em 2 de agosto e encerramento em 4 de outubro. As aulas foram ministradas por Marcio Pignatari Venditti, profissional que atua há mais de 23 anos no mercado de seguros, subscritor de riscos na Generali Brasil Seguros.

7



Dia 11 de setembro, o presidente do CVG-SP visitou os alunos do 22º curso Certificação Técnica em Liquidação e Regulação de Sinistros de Pessoas (CSP), nas dependências do Sindicato dos Securitários de São Paulo. Na ocasião, ele foi recepcionado pela instrutora Paulina de Almeida, profissional que atua há quase 30 anos no mercado de seguros, especializada em Direito Securitário e Ressecuritário.



Na noite de 22 de setembro, primeiro dia de aula do 15º curso de Certificação Técnica em Previdência Privada (CPP), o presidente do CVG-SP visitou os alunos nas dependências do Sindicato dos Securitários de São Paulo. A instrutora do curso é Ana Flávia Ribeiro Ferraz, advogada especializada em seguros e previdência e coautora do livro Curso de Previdência Complementar.

A advogada que entende o consumidor de seguros

Pesquisadora, professora e advogada de seguros são todos os lados da profissional, que usa o bom humor para falar do complexo assunto seguro e ensinar ao mercado como melhorar sua relação com o consumidor

8

Os consumidores de seguros não sabem, mas eles contam com uma ferrenha defensora dos seus direitos no reduto do mercado de seguros. Quando ainda não havia no setor a consciência de que o consumidor seria a chave para o desenvolvimento do seguro, a advogada Angélica Luciá Carlini já insistia em disseminar suas ideias sobre a necessidade de melhorar o relacionamento entre o mercado e o consumidor, de investir em novas formas e canais de comunicação com o segurado e, principalmente, de tornar os contratos de seguro mais efetivos em informações.

Se hoje, a indústria de seguros começa a voltar sua atenção ao público comprador de seus produtos, deve esse avanço, em parte, a profissionais como Angélica Carlini. A um passo à frente do mercado em que atua, ela transmite seus conceitos com a propriedade de quem estudou, pesquisou e decifrou o enigma das relações de consumo. Entre títulos acadêmicos, acumula o de doutora em Direito Político e Econômico e em Educação e também os de mestre em Direito Civil e em História Contemporânea. Além de professora titular na Universidade Paulista, em Campinas, onde reside,

ela leciona em cursos de graduação em diversas universidades do país e ministra palestras para a Escola Nacional de Seguros.

Apesar da seriedade da sua mensagem e do brilhantismo das suas exposições, o que chama a atenção é a sua capacidade didática de abordar questões complexas, como o seguro, de maneira simples e bem humorada. Mas, que ninguém pense que se trata de uma técnica para prender a atenção da plateia, pois, ela é bem-humorada e extrovertida por natureza. “A pessoa que o mercado conhece não é diferente da realidade. Sou a mesma pessoa na vida profissional e privada”, diz.

À primeira vista, quem imaginaria que a advogada, com seu jeito simples e despojado, tivesse lá seus

momentos de fúria. Mas tem, é claro, como qualquer ser humano. “Sou meio esquentada, herança do sangue italiano que corre em minhas veias”, revela. Outro lado, que expõe seu envolvimento passional com o trabalho, é a preocupação, “por vezes excessiva e até obsessiva”, como ela própria confessa, com o resultado almejado. Porém, nada que consiga abalar seu bom humor. “Rio e faço rir, para que as coisas fluam com mais naturalidade. Trabalho combina com felicidade e não podemos nos esquecer disso nunca”, diz.

PAIXÃO PELO SEGURO

Em muitas ocasiões, Angélica Carlini confessou sua paixão pelo seguro e o seu orgulho de atuar nesse mercado. Essa história - fruto de um amor à primeira com o seguro - começou 30 anos atrás, dois anos depois de se graduar no curso de Direito. Convidada por um amigo de faculdade, iniciou no departamento de sinistros da seguradora Interamericana, na área de ressarcimento. “Naquele momento, começou a se descortinar para mim um universo inteiramente novo”, relata. Angélica Carlini classifica essa experiência como “excelente, verdadeira escola sobre contra-



tos de seguro". O contato direto com segurados nos locais de sinistros e as reuniões técnicas motivaram-na a construir carreira na área jurídica.

Modesta, ao ser questionada sobre suas qualidades pessoais, dispara: "não sei muito bem se as tenho". Arrisca-se apenas a indicar a "dedicação ao trabalho", emendando, em seguida, que ainda deseja se aprimorar. "Penso sempre que preciso melhorar tecnicamente e pessoalmente. Aprender mais, compreender mais, partilhar mais, agregar mais pessoas para o trabalho e para a aprendizagem. Enfim, para mim nunca está pronto e acabado, é sempre possível fazer mais e melhor, infinitamente".

põe estudo, reflexão, convívio com pessoas e muita aprendizagem com as experiências dos outros", diz. Recentemente, lançou novo livro sobre a judicialização da saúde, cuja saída para o problema está, a seu ver, relacionada ao diálogo franco e transparente entre as partes.

Como profissional da área jurídica, Angélica Carlini se impôs a missão de atuar mais na prevenção e gerenciamento de conflitos do que em lentos e dispendiosos processos judiciais. "É preciso enfrentar o desafio de atuar na mediação, na conciliação e na arbitragem, tanto quanto nos métodos preventivos (educacionais e negociais) que impeçam o surgimento do conflito com os contratantes de seguro. É

o intuito de interagir com público alvo. "Tudo vai depender da nossa ousadia, coragem, determinação e planejamento", orienta.

Nesse aspecto, ela destaca o CVG-SP como uma entidade "antecedada com o seu tempo", pela busca de soluções para a melhoria do setor, por meio de eventos e cursos técnicos. "A liderança e o protagonismo do CVG-SP, admirados por todos, fizeram-no conquistar toda a credibilidade que desfruta hoje. Somos todos aprendizes do CVG-SP e, exatamente por isso, extremamente gratos a tudo que nos propicia", diz.

A FELICIDADE EM PEQUENAS COISAS

A felicidade de Angélica Carlini não está apenas no trabalho, mas também em hábitos simples de lazer, como tocar violão, fotografar, ler, especialmente biografias, e brincar com seus cachorros – tem seis em casa. Palmeirense roxa, diz ter herdado do pai o gosto pelo futebol, do qual guarda lembranças de grandes tardes que passavam juntos ouvindo rádio ou vendo jogos pela TV. Também gosta de viajar pelo Brasil, que já conhece de ponta a ponta, e para outros países, como o Chile, que já considera sua segunda pátria.

A advogada adora filmes históricos e biográficos, mas o que lhe encanta são os filmes infantis, como "Procurando Nemo", "Shrek" e outros, que, "ensinam muito aos adultos", diz. No âmbito profissional, tudo o que deseja é melhorar. "Enquanto essa chama estiver acesa, da busca por melhorar, acho que vou continuar trabalhando e vivendo feliz", diz. Já no pessoal, seus planos são mais modestos. "Ter mais tempo para viajar, fotografar e cantar. Isso, às vezes parece tão distante... mas um dia chega, se Deus quiser".

9

"A pessoa que o mercado conhece não é diferente da realidade. Sou a mesma pessoa na vida profissional e privada"

SUSTENTABILIDADE DO SISTEMA

A dedicação de Angélica Carlini ao trabalho é exemplar. Cumprindo uma jornada média de 12 a 14 horas, que, por vezes, admite, invade até os finais de semana e feriados, ela se desdobra em várias atividades. Ora no escritório Carlini Advogados, ora na UNIP, ora nos eventos e comissões técnicas do mercado e, agora, mais recentemente, também na Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA), que preside desde março.

Tudo isso e mais as palestras que apresenta em vários pontos do país e a vasta produção acadêmica. "Mas faço tudo com alegria e muito prazer, porque meu trabalho me im-

o desafio de pensar a prestação de serviços jurídicos em uma dimensão expandida, muito maior do que a simples assessoria processual", afirma.

Em sua visão, o mercado de seguros evoluiu bastante nos últimos anos, especialmente na regulação de sinistros e entrega do serviço contratado. Mas, considera que ainda há muito a ser feito, sobretudo para conquistar credibilidade junto ao consumidor. Para tanto, sugere desde a intensificação do uso da internet para informar ao consumidor sobre seus direitos e deveres no contrato de seguro, até outros recursos mais modernos, como games e filmes, além brindes, com



Osmar Bertacini, Jorge Teixeira Barbosa, Calisto Cardoso de Brito, Camillo, Dilmo Bantim Moreira, Maria Helena Monteiro, Adevaldo Calegari, Raquel Gomes e Pedro Barbato Filho

Momento é de empreender

Para presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, a consolidação do canal e a maturidade profissional já alcançada são condições para a evolução dos corretores de seguros

10

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, trouxe uma mensagem otimista aos corretores de seguros durante sua participação em almoço do CVG-SP, realizado no dia 29 de julho, no Terraço Itália. Recebido por Dilmo B. Moreira, presidente da entidade, Camillo explicou por que o empreendedorismo da categoria é a meta principal de sua gestão, iniciada em maio. "Ao contrário do país, que passa por um período de letargia, o mercado de seguros se mantém em crescimento. Como líder de uma categoria que responde por metade do faturamento do setor, entendo que cabe ao Sincor-SP conduzir o corretor a extrair mais desse bom momento para o seu negócio", disse.

A julgar pela forma democrática como foi conduzida a disputa eleitoral ao Sincor-SP, o novo presidente está convencido de que

os corretores paulistas já atingiram maturidade profissional para se assumirem como empreendedores. "Insistimos em criar essa consciência comum entre os corretores, que devem atuar, produzir e se capacitar no âmbito do empreendedorismo", disse.



Alexandre Camillo

Outro desafio de Camillo será desmitificar o conceito de futuro apocalíptico já impregnado na categoria. "Será que vai existir a venda direta? Será que vão proliferar os sites agregadores de preço? Será que as pontocom vão tomar conta do mercado? Não há como se desenvolver em meio a tantas ameaças de que o negócio vai acabar. O risco existe, mas não pode ser uma constante ameaça", disse.

Na avaliação do presidente do Sincor-SP, para "quebrar o manto das ameaças" a categoria precisa se conscientizar do valor de sua atividade e entender que o seu canal já está consolidado. "O corretor não realiza apenas a venda, mas a aproximação com o cliente, o acompanhamento e a mediação de conflitos, evitando que muitos casos cheguem ao jurídico das seguradoras", disse.

FRENTES DE TRABALHO

No intuito de valorização profissional dos corretores, a atual gestão do Sincor-SP optou por três principais frentes de trabalho: aproximação com órgãos e representantes do Poder Público; parceria com entidades e órgãos de outras áreas; e maior contato com a mídia em geral, para atingir o consumidor final. "Este é um ciclo virtuoso que visa retirar o Sincor-SP do isolamento", disse. Uma das ações nesse sentido foi a parceria com o Sebrae-SP e a aproximação com o Sescon-SP, órgão que representa os contabilistas.

No âmbito do Poder Público, Camillo relatou seus contatos com o ministro da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, e com o vice-presidente da República, Michel Temer, para tratar da sanção presidencial à tabela 3 do Simples Nacional para a categoria. Um estudo da Fenacor identificou que apenas 2% dos corretores estão fora do regime tributário do Simples Nacional, por atin-



Dilmo B. Moreira

girem faturamento superior a R\$ 3,6 milhões. O grupo soma em torno de 1,4 mil corretoras, que respondem por 75% da arrecadação da categoria junto à Receita Federal. "Portanto, vejo um cenário político propício para a aprovação da tabela 3, atendendo ao clamor de 98%, a maioria dos corretores, que, ao mesmo tempo, representará um impacto na arrecadação da Receita de apenas de 25%", disse.

A aprovação do Simples Nacional nas condições desejadas pela categoria estimulará o avanço ao empreendedorismo. Em sua visão,

os corretores precisam entrar num "processo inteligente" de investir seus recursos no próprio negócio, em vez de empreenderem em outras áreas.

Confirmando a previsão, o CEO da Tempo Assist, Marcos Couto, afirmou que a rentabilidade de corretoras brasileiras é maior que as norte-americanas. Ele se baseou no índice ebitda - sigla de *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, que significa "Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização", em português. "A rentabilidade das corretoras no Brasil é de 30% contra cerca de 20% nos Estados Unidos", disse.



Marcos Couto





Adevaldo Calegari, Raquel Gomes e Pedro Barbatto Filho

FORMAÇÃO DOS CORRETORES

O presidente do CVG-SP elogiou a iniciativa do Sincor-SP de investir na formação continuada dos corretores de seguros. Diante de tantas novas regras, ajustes de legislação e, principalmente, mudanças em virtude da venda de seguros por meios remotos, ele considera indispensável a qualificação profissional.

Dilmo B. Moreira colocou o CVG-SP à disposição do Sincor-SP e destacou a parceria da entidade com os corretores de seguros, que desde junho de 2013 equiparou estes profissionais à condição de associados no valor de inscrição dos cursos. "Esta é a colaboração

do CVG-SP para ampliar o acesso da categoria à formação profissional", disse.

Maria Helena Monteiro, diretora da Funenseg, que compôs a mesa de autoridades, destacou a sinergia entre as entidades. "Reforço a parceria da Escola com o CVG-SP e o Sincor-SP, porque o ensino agrega valor", disse. Calisto Cardoso de Brito, presidente do Sindicato dos Securitários de São Paulo, que é parceiro do CVG-SP na área de cursos, reconheceu a importância do evento. "É a união em torno de objetivos comuns, porque somos parte do mesmo mercado", disse.



Camillo recebe placa de Dilmo B. Moreira



Jorge Teixeira e Calisto C. de Brito

HOMENAGENS

Dilmo B. Moreira fez questão de agradecer a presença e o apoio dos diretores do CVG-SP: Márcio Magnaboschi, vice-presidente; Reinaldo Oliveira, Luiz Macoto e Dora Carvalho, membros da diretoria de Relações com o Mercado; Valmir Mongiat, da diretoria de Seguros; Cláudio Leão, da Comissão Fiscal; e de Joana Barros Salgueiro, da diretoria Administrativa Financeira. Ele também fez menção especial à presença do fundador e conselheiro Paulo de Tarso Meinberg e do presidente do Conselho Consultivo, Osmar Bertacini. Encerrando o evento, o dirigente entregou a Camillo uma placa como homenagem do CVG-SP.



Maria Helena Monteiro

REGISTRO

Autoridades presentes: Adevaldo Calegari, mentor do CCS-SP; Calisto Cardoso de Brito, presidente do Sindicato dos Securitários de São Paulo; Fernando Simões, gestor do Sindseg-SP; Jorge Teixeira Barbosa, presidente da Aconseg-SP; Luiz Morales, diretoria Sincor-SP; Márcio Pires, executivo chefe do Sincor-SP; Maria Helena Monteiro, diretora de Ensino da ENS – Funenseg; Osmar Bertacini, fundador do CVG-SP e presidente Conselho Consultivo; Pedro Barbatto Filho, presidente da Camaracor-SP; Raquel Gomes, presidente da UCS; e Sonia Regina Ribas, gerente de Ensino da ENS – Funenseg



Seguro de pessoas é prioridade para a Susep

Roberto Westenberger destaca a atuação do Laboratório de Produtos nos ramos de vida e saúde como uma das mais importantes iniciativas de sua gestão

A presença do superintendente da Susep Roberto Westenberger em almoço do CVG-SP no dia 26 de agosto, no Terraço Itália, atraiu público recorde ao evento e a participação de diversas autoridades do setor. Westenberger compareceu ao almoço especialmente para receber o título de sócio honorário do CVG-SP, honraria prevista no estatuto da entidade para ser concedida ao titular da autarquia.

"Estou profundamente honrado e sem palavras para descrever a emoção de receber esta homenagem", disse. O presidente do CVG-SP, Dilmo B. Moreira, explicou o objetivo de conagração do almoço e de cumprimento do estatuto, ressaltando que a ocasião também era oportuna para aproximar o superintendente do mercado paulista. "Como atuário, diria que a Susep nunca esteve em tão boas mãos", afirmou.

Westenberger comentou sobre



Roberto Westenberger

as iniciativas de sua gestão, admitindo que assumir o posto de superintendente da Susep não estava em seus planos. Revelou que se prepara para uma curta gestão, preocupando-se mais em adiantar o trabalho para o seu sucessor. "Vou deixar nas mãos dele (seu su-

cessor) o melhor que puder fazer. Esta é minha estratégia", disse.

LABORATÓRIO DE PRODUTOS

Se, realmente, permanecer pouco tempo no cargo, Westenberger terá deixado um legado importante ao próximo superintendente. Como



Westenberger recebe título de sócio honorário do CVG-SP



Angélica Carlini, Renato Campos e Paulo Marraccini



Westenberger e Alexandre Camillo

resultado do projeto de modernização da autarquia, com enfoque na automação, o destaque é para o Laboratório de Produtos. Mas, ele logo tratou de tranquilizar o mercado em relação ao objetivo do laboratório, que não é o de criar produtos. "O papel da Susep não é este, e sim induzir à criação de produtos, onde entenda que haja demanda ou necessidade de preenchimento de espaço", esclareceu.

Já em funcionamento, o laboratório será responsável por colocar no mercado o VGBL Saúde, antigo pleito do mercado. O produto ainda não conta com os incentivos fiscais do governo, condição que sempre emperrou a sua aprovação na Receita Federal, mas,



Salão do almoço

Westenberger está otimista. "O apoio do Ministério da Fazenda à Susep é total, o que me faz acreditar que teremos o incentivo fiscal", disse.

Depois do VGBL Saúde, ele garantiu que será a vez do Universal Life, "com todas as coberturas que o produto possui", frisou, e do seguro de longevidade para fundos de pensão, para o qual acredita que a demanda será grande. "Estes são três exemplos que demonstram a importância do seguro de pessoas na administração da Susep", disse.

NORMATIVOS

O presidente do CVG-SP elogiou

a iniciativa da Susep de atuar na concepção de produtos, especialmente do ramo de pessoas. "São trabalhos de referência, que dão um Norte às seguradoras, incentivando a cultura do seguro e disseminando a ideia de que o produto seguro faz toda a diferença para o progresso da nação", disse. O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, aproveitou a ocasião para reconhecer a importância da atuação prioritária da Susep no ramo de pessoas. "Estamos satisfeitos. A Susep entende as necessidades do mercado e o corretor, como grande canal, está apto a conduzir tudo isso perante o consumidor", disse.

Participando da mesa diretora, a presidente da Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA), Angélica Carlini, apelou ao superintendente para que desse especial atenção à redação dos normativos. "Ficamos indignados quando não temos a compreensão daquilo que o nosso regulador quis dizer", declarou. Também na mesa diretora, o presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Paulo Marraccini, fez questão de introduzir um assunto importante na pauta do evento.

Ele reproduziu as informações transmitidas pelo presidente da seguradora Líder-DPVAT, Ricardo Xavier, na aula inaugural de um curso da Escola Nacional de



Angélica Carlini (AIDA), Renato Campos (ENS), Paulo Marraccini (FenSeg), Dilmo B. Moreira (CVG-SP), Roberto Westenberger (Susep), Alexandre Camillo (Sincor-SP), Osvaldo Nascimento (FenaPrevi) e Paulo Meinberg (Ibracor)



Paulo Marraccini e Dilmo B. Moreira

Seguros no dia anterior. Segundo Marraccini, Xavier informou que no primeiro semestre do ano o seguro DPVAT indenizou quase 260 mil casos de invalidez permanente provocados por acidentes de trânsito, principalmente, com motocicletas e a maior parte no Nordeste. "Estou muito preocupado e gostaria de colocar a FenSeg para trabalhar junto com o mercado nesse tema, que é, talvez, o mais grave que temos depois da criminalidade", disse.

TENDÊNCIAS

Da plateia, o economista da Rating de Seguros, Francisco Galiza, questionou Westenberger sobre a sua visão de mercado no futuro, caso se confirme o impacto das tendências tecnológicas. Ele citou algumas, como o carro sem motorista e o uso de drones para regulação de sinistros em grandes catástrofes. "Tecnologia é tudo na vida. Mas se pudesse escolher uma como tendência, seria o Big Data, que serviria para aproveitar o oceano de informações que temos em prol do *underwriting* e da regulação

bem feitos. Nosso sonho na Susep é nos ligarmos *real-time* com as empresas reguladas para diminuir custos e realizar uma fiscalização mais inteligente", afirmou.

Também da plateia, Evandro Baptistini, da Pan Seguros, perguntou ao superintendente sobre como traduzir as complexas normas de seguros para as gerações futuras. Westenberger respondeu que não existe outro caminho que não seja a Tecnologia da Informação e que o mercado terá de se adaptar a ela. "É TI na veia do mercado", brincou. Dilmo B. Moreira aproveitou a deixa para informar que



Francisco Galiza

AGENDA DO CVG-SP

O presidente Dilmo B. Moreira agradeceu a presença das autoridades e informou sobre a justificativa de ausência do presidente da CNseg, Marco Rossi. Ele citou a presença de dois presidentes de seguradoras: Miguel Perez Jaime, da Allianz Seguros, e Francisco Caiuby Vidigal Filho, da Yasuda Marítima Seguros. Da parte do CVG-SP, agradeceu a presença dos membros da diretoria e dos conselheiros Osmar Bertacini e Paulo Meinberg, a presença dos dirigentes das entidades irmãs CVG-RJ, CSP-MG e CVG-PR, bem como o apoio dos patrocinadores. Em seguida, informou a agenda de cursos e eventos do CVG-SP, com destaque para a festa de final de ano que ocorrerá em 14 de novembro.

o site do CVG-SP disponibilizou para consulta os esclarecimentos da Susep sobre a venda de seguros por meios remotos. O material é resultado das respostas da autarquia às perguntas que não puderam ser respondidas durante o evento sobre o tema, realizado em abril pelo CVG-SP e Funenseg.

DEMANDAS DO FUTURO

O VBGL Saúde é resultado do trabalho da Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrevi), segundo o seu presidente Osvaldo Nascimento, em conjunto com a Susep, ANS e órgãos ligados ao Ministério da Fazenda, como a Receita Federal. Além do alinhamento entre estes órgãos, ele indicou que outra prioridade é o planejamento estratégico, cujas ações de longo prazo são permeadas pela preocupação com a solvência.

"O objetivo é que o mercado faça frente às demandas do cidadão no futuro", reiterou. Diante desse posicionamento, a FenaPrevi está ampliando o seu foco em novos produtos, como os *annuities*, para as pessoas que



Evandro Baptistini

pretendem acumular recursos por meio de fundos de pensão, e o *suitability*, que leva em conta a situação financeira do cliente.

O diretor da Escola Nacional de Seguros, Renato Campos, reconheceu a importância do encontro promovido pelo CVG-SP, prestigiado também pela diretora Maria Helena Monteiro e pela gerente Sonia Regina Ribas da Costa. "Hoje, dos 12 mil alunos da Escola, cerca de 8 mil são de São Paulo", disse. Ele en-

REGISTRO

Autoridades presentes: Adevaldo Calegari (CCS-SP); Affonso Fausto (SBCS); Alexandre Camillo (Sincor-SP); Angela Tegami (CCS – Santos); Angelica Carlini (AIDA); Carlos Barros de Moura (APTS); Gustavo Toledo e José Luiz Lopes Fontes (CVG-PR); Helio Marcelino Loreno (CSP-MG); Jorge Teixeira Barbosa (Aconsej-SP); Jose Luis S. Ferreira da Silva (Clube da Bolinha); Marcello de Hollanda (CVG – RJ); Maria Helena Monteiro (Escola Nacional de Seguros); Osvaldo Nascimento (FenaPrevi); Paulo Marraccini (FenSeg); Paulo de Tarso Meinberg (Ibracor); Pedro Barbato Filho (Camaracor-SP); Rafael Ribeiro do Valle (ANSP); Raquel Gomes (UCS); Renato Campos Martins (ENS); Sonia Regina G. Ribas da Costa (ENS).



Osvaldo Nascimento

fatizou, ainda, que também no programa de mestrado em Londres patrocinado pela Funenseg, a maioria dos alunos é paulista. "Aliás, sobre o programa de mestrado, que é de ponta, devemos agradecer ao Westenberger, que o idealizou", disse.

A Susep, segundo Westenberger, também tem empreendido esforços para se aproximar de outros órgãos, como a Abrapp, entidade dos fundos de pensão, e a Previc, autarquia de previdência social. "Susep e Previc, pela primeira vez,

vão anunciar uma resolução conjunta, iniciando um grande processo de colaboração", adiantou.

Ele comentou que em relação à visão de longo prazo o foco da Susep é a educação financeira. Tanto que a autarquia, que integra o Comitê Nacional de Educação Financeira (Conef), presidirá no ano que vem a Semana de Educação Financeira. "Se quisermos pensar em mercado de seguros sustentável em longo prazo, temos de pensar em educação financeira já. É por meio dela que o futuro consumidor será lapidado, com entendimento perfeito do seguro", concluiu.



Renato Campos



Marcello Hollanda (CVG-RJ), Dilmio B. Moreira (CVG-SP), Westenberger e Helio Loreno (CSP-MG)







Tema atraiu público recorde ao evento e gerou muitas dúvidas

CVG-SP divulga esclarecimentos da Susep sobre Resolução 294/13

O material é resultado das respostas da Susep às dúvidas que não puderam ser respondidas durante seminário que discutiu a venda de seguros por meios remotos

Muitas dúvidas surgiram no "Seminário Comercialização de Seguros e Previdência Complementar por Meios não Presenciais", realizado em abril pelo CVG-SP em parceria com a Funenseg. Apesar de o evento avançar além do horário programado, não houve tempo suficiente para as representantes da Susep, Regina Simões e Maria Augusta Alves, e os demais palestrantes responderem todos os questionamentos. Por isso, o presidente do CVG-SP, Dilmo Bantim Moreira, assumiu, na

época, o compromisso de encaminhar à Susep todas as perguntas que sobram. Recentemente, o CVG-SP recebeu do COEST/CGPRO da Susep as respostas para 15 questões envolvendo pontos específicos da Resolução CNSP 294/13.

A resolução, que define os parâmetros mínimos e linhas gerais sobre a utilização de meios remotos nas operações de seguro e de previdência complementar, gerou muitas dúvidas de interpretação.

O material traz respostas sobre o uso de login e senha pelo corretor, pela seguradora e proponente, nos

canais remotos internet e telefone, além de orientar sobre a responsabilidade da guarda de documentos eletrônicos, fornecimento de protocolos obrigatórios etc.

O CVG-SP enviou as respostas da Susep aos participantes do seminário, juntamente com a transcrição das perguntas e respostas geradas durante o evento e a matéria que resume o conteúdo das apresentações na ocasião. Todo o material está disponível para consulta no site do CVG-SP (www.cvg.org.br), no menu "Eventos", submenu "Aconteceu".

Principais dúvidas sobre meios remotos

O login e a senha são prova suficiente de “identidade” para o segurado alterar os beneficiários indicados no ato da contratação?

Susep: O login e senha poderão ser utilizados desde que sejam garantidos os parâmetros estabelecidos no artigo 3º da Resolução CNSP 294/2013.

Se o segurado utilizar a plataforma do corretor para a aquisição de seguro e a seguradora receber a informação para a emissão da apólice, de quem será a responsabilidade pelo envio das informações pelo meio remoto ao segurado, bem como pela guarda das referidas informações?

Susep: Nesta situação, verifica-se a venda indireta do seguro por meio de uma Corretora, conforme previsto pela Lei 4594/64. Por sua vez, o art. 7º da Resolução CNSP 294/2013 dispõe que a seguradora que utilizar meios remotos na contratação deverá fornecer ao proponente/contratante os protocolos obrigatórios, com indicação de data e hora, e as demais informações previstas na legislação e regulamentação em vigor.

De acordo com o mesmo artigo, a forma de fornecimento dos protocolos obrigatórios e demais informações poderá ser fornecida por meio remoto ou por outras formas que entenda adequadas, desde que possa comprovar o efetivo rece-



Maria Augusta Alves

bimento pelo proponente/contratante.

Assim, a obrigação em primeira instância é da seguradora. Contudo, o corretor, como intermediário da transação, de forma a cumprir adequadamente seu papel, deverá também fornecer ao segurado todas as informações por ele recebidas relativas à operação, em consonância ao disposto no art. 723 do Código Civil.

No caso de venda por meio remoto através de site de empresa varejista, além de login e senha do proponente, é necessário login e senha do corretor ?

Susep: Sim, desde que a contratação seja feita por intermediário de corretor. Conforme dispõe o § 2º do art. 5º da Resolução CNSP 294/2013, a contratação quando intermediada por corretor deverá implicar no fornecimento de



Regina Simões

login e senha individualizados para o corretor e para o proponente/contratante.

Nos casos de oferta de seguro via telemarketing ativo como poderá ser formalizado o aceite do segurado na contratação do seguro? A identificação positiva do proponente com a gravação da conversa supre a necessidade de login e senha?

Susep: Não, a norma define que a tecnologia de identificação biométrica se equivale à utilização de login e senha pelo usuário. No entanto, a identificação positiva difere da identificação biométrica por meio de voz que exige outra tecnologia. O modelo acima descrito só poderia ser adotado na comercialização de seguro por meio de bilhete, na forma do art. 6º da Resolução CNSP 294/2013, que dispensa a assinatura de proposta.

Tokio Marine completa 55 anos no Brasil

No primeiro semestre, desempenho da empresa foi 23,3% superior ao ano anterior e a expectativa é encerrar 2014 com crescimento de 20%



A Tokio Marine Seguradora celebrou em julho 55 anos de atuação no Brasil com bons resultados e perspectivas. Nos últimos 12 meses, considerando o período entre julho de 2013 e junho de 2014, a companhia atingiu uma produção de R\$ 2,9 bilhões. A expectativa é encerrar o ano com uma produção total de R\$ 3,1 bilhões, o que representará um crescimento de 20% em relação a 2013.

Além disso, a seguradora registra até o momento, considerando o período entre janeiro e junho, um Índice Combinado de 96,3%, enquanto que a meta para todo o ano era de 99,6%. O indicador, um dos mais importantes da indústria de seguros, mede a lucratividade das empresas e o ideal é que esteja abaixo de 100%.

"Temos muitos motivos para comemorar este aniversário. Nosso bom desempenho deve-se à busca incessante pela excelência operacional. A estratégia da Tokio Marine Seguradora é crescer organicamente, sustentada por três pilares: qualidade e compromisso do time de colaboradores; qualidade dos produtos e qualidade de entrega dos serviços aos nossos clientes, corretores e assessorias", celebra o presidente José Adalberto Ferrara.

No primeiro semestre do ano, os principais destaques da empresa foram o crescimento de 30% na carteira de Auto; 16% em Grandes Riscos e Empresarial; 40% em Ramos Elementares e 9% no segmento de Pessoas. No geral, o desempenho da seguradora foi 23,3% superior ao mesmo período de 2013.

Segundo o executivo, a Tokio Marine tem planos agressivos para aumentar



sua participação no mercado brasileiro entre 2015 e 2017, com um crescimento entre 10% e 15% ao ano. "Estamos em processo de definição destes números, mas as nossas perspectivas são otimistas diante de alguns sinalizadores", comenta o presidente.

Os estudos apontam, por exemplo, para o crescimento do segmento de Afinidades, com a popularização dos produtos de Microseguros.

Outro nicho bastante promissor é o de Grandes Riscos, no qual a companhia continua se estruturando para crescer e aumentar o *market share*.



José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine

Atualmente, a seguradora detém 4,8% do mercado de Grandes Riscos e tem como meta dobrar essa participação nos próximos cinco anos, período em que estão previstos grandes investimentos em infraestrutura nas regiões Norte e Nordeste.

O otimismo baseia-se também no fato de que, nos últimos anos, mais de 125 milhões de pessoas entraram para as chamadas classes de consumo, elevando o número de pessoas que estão consumindo seguros no Brasil. "Vamos fechar o ano de 2014 com chave de ouro. Índice combinado de menos de 100% e crescimento de 20%, enquanto o mercado deve continuar avançando entre 8% e 10% ao ano", afirma o presidente.

A Tokio Marine também comemorou em julho o primeiro ano da gestão de seu atual presidente. Ferrara afirma que o balanço do período é bastante positivo. "Estamos muito satisfeitos com as conquistas da nossa equipe. Queremos continuar crescendo acima da média do mercado, sempre superando as expectativas dos clientes, corretores, assessorias e colaboradores", diz. Para alcançar suas metas, a Tokio Marine conta com cerca de 1.600 funcionários e mais de 15 mil corretores produtivos.

Fonte: Assessoria de imprensa da Tokio Marine

Capemisa comemora 54 anos de existência

Presença em Cuba, incorporação da Aplub Capitalização e nova logomarca são as novidades da empresa



A Capemisa comemorou seu aniversário no rastro de grandes realizações. Em outubro, a Susep homologou, de forma definitiva, a transferência do controle acionário direto da Aplub Capitalização para a Capemisa Seguradora. Com isso, a nova empresa passa a contar com uma marca única: Capemisa Aplub Capitalização.

De acordo com o diretor-presidente da Capemisa, José Augusto Tatagiba, com esta operação, a seguradora amplia sua atuação no mercado de capitalização e passa a contar com uma moderna plataforma de tecnologia da informação, com capacidade anual de processamento de mais de 100 milhões de títulos. A Capemisa Aplub Capitalização totalizou cerca de R\$ 145 milhões em prêmios distribuídos no primeiro semestre de 2014.

“Com a incorporação deste novo front de distribuição, a seguradora vai expandir sua presença nos mercados em que a Capemisa Aplub Capitalização atua e, consequentemente, também irá alavancar a comercialização de toda a cadeia de seguros. Sem dúvida, daremos um grande salto de qualidade e de amplitude nos nossos negócios”, afirma Tatagiba.

No ano passado, a companhia firmou parceria com a Havanatur, agência oficial de turismo de Cuba, criando o Capemisa Travel – Seguro Viagem. A presença em Cuba é inédita. A empresa projeta faturamento de US\$ 100 mil anuais nos primeiros cinco anos na ilha, onde contará com equipe de sete executivos brasileiros e cerca de 20 funcionários locais. “A carga tributária é menor que a nossa. O turismo



movimenta cerca de três milhões de pessoas e existem também empresas brasileiras que precisam de serviços de seguros”, diz Tatagiba.

NOVA LOGOMARCA

Também em outubro, a Capemisa apresentou o novo desenho de sua logomarca ao mercado. De acordo com a gerente de Marketing da empresa, Renata Muniz, a mudança se deve ao novo cenário do grupo, que agora se prepara para atuar no segmento de Ramos Elementares. “Tantas novidades e a criação de novas frentes de negócios geraram o questionamento sobre a forma como o mercado estaria absorvendo e en-

xergando as organizações do grupo”, explica a executiva.

Segundo Renata, além da Capemisa seguradora, as logos das demais empresas do Grupo também seguirão esse padrão e irão contar com marcadores na cor cinza e com uma fonte um pouco mais encorpada. “Essa nova tipologia será aplicada gradativamente para as companhias do Grupo Capemisa, atribuindo assim uma unidade a todas, além de um perfil mais robusto às marcas”, completa a gerente.

A HISTÓRIA

Em 2008, a empresa foi criada para substituir a Capemi, uma instituição fundada em 1960, com objetivo de gerar recursos para manter uma obra social. A mudança foi impulsionada pela política econômica do país e trouxe melhorias para o Grupo.

A inclusão cidadã acontece em duas frentes: a manutenção do Lar Fabiano de Cristo e a assessoria a 145 instituições de assistência social parceiras. Em 2012, os programas do Lar Fabiano de Cristo assistiram a mais de 6.700 famílias. Quase 35 mil pessoas passaram pelas Unidades de Promoção Integral ou pelas Unidades Conveniadas ao programa, encontrando nessa assistência social apoio sociofamiliar, além de atendimento às necessidades básicas, noções de cidadania e educação.

Fonte: Assessoria de imprensa da Capemisa



José Augusto da Costa Tatagiba, diretor-presidente

Previsul faz 108 anos de atuação

Empresa ganhou nova marca, mais alinhada ao seu momento atual, transmitindo modernidade e maior clareza de seus valores



Centenária com espírito jovem define o perfil da Previsul Seguradora, que completou 108 anos no mês de agosto. A companhia é um verdadeiro case empresarial ao transpor décadas e diversas mudanças econômicas e socioculturais. Fundada em 1906 em Porto Alegre (RS), a empresa conseguiu unir tradição e modernidade, mantendo atendimento personalizado aos seus 3,5 mil corretores espalhados pelo país. "Nossa representatividade tem sido construída ao longo de vários anos de relacionamento com os clientes, que identificam na Previsul confiabilidade e solidez no mercado, atributos que são importantes no nosso segmento", afirma Camilo Godoy, presidente da Previsul.

Especializada no segmento de seguros de vida, a empresa sempre buscou estar à frente do mercado, especialmente porque não se trata de sobreviver em um ambiente de competitividade. É preciso também perpetuar as organizações para o futuro, reinventando-se e preparando a gestão para tomadas de decisão cada vez mais rápidas. Foi esse lugar de destaque ocupado no mercado segurador brasileiro que levou ao ingresso da Caixa Seguros em seu capital, com aquisição de 70% de suas ações em 2013.



Equipe Previsul: Empresa comemorou aniversário com seus colaboradores

NOVO POSICIONAMENTO

Essa nova fase da empresa foi marcada por recente apresentação de novo posicionamento, trazendo como diferencial a estratégia 360°, que está sendo aplicada em todos os pontos de contato da marca e com todos seus stakeholders. Além disso, a companhia ganhou uma nova marca, mais alinhada ao seu momento atual, transmitindo modernidade e maior clareza de seus valores.

Presente em nove sucursais pelo país, a empresa atua com Seguro de Vida, Seguro Renda Hospitalar, Seguro Empresarial, Seguro Vida em Grupo, Seguro Educacional, entre outros. Para obter crescimento no setor, mantém um portfólio completo de produtos

e serviços. "Ao longo de sua história, desenvolveu coberturas diferenciadas oferecendo as melhores alternativas para garantir aos seus segurados tranquilidade, segurança e bem-estar", avalia Renato Pedroso, diretor de negócios da Previsul Seguradora.

RELACIONAMENTO COM CORRETORES

Atuando de forma segmentada no mercado, o foco da companhia é fortalecer relacionamentos com seus corretores de seguro. Para isso, investe anualmente em campanhas de incentivo, o que tem ajudado a aumentar a coesão da equipe em torno do objetivo da empresa. As expectativas para o futuro envolvem expansão para outras regiões do país, com abertura de novas sucursais, além de investimento cada vez mais dirigido ao público interno, um dos principais diferenciais da Previsul. "Nosso patrimônio tangível são os corretores, consultores e todos que atuam conosco, porque são eles que estão em contato direto com os clientes, são nossos cartões de visita, criando um elo que fideliza e nos faz prever expectativas cada vez mais ousadas no setor", finaliza Pedroso.

Fonte: Assessoria de imprensa da Previsul



Diretoria: Camilo Godoy (ao centro), presidente da Previsul Seguradora trabalhando alinhado com o novo posicionamento em conjunto com os diretores Renato Pedroso (em pé), Renata Ferro e Lázaro Ferras

ECPP – Exame Livre para Certificação Técnica em Previdência Privada

(com fornecimento de apostila)

Data: 8/12 (segunda-feira)

Horário: 18h às 20h

Local: Sindicato dos Securitários de S. Paulo – Av. Nove de Julho, 40, 14º andar

Média necessária: 5 (cinco)

Instrutor: Ana Flávia Ribeiro Ferraz

Advogada (Mackenzie), MBA em Seguros e Previdência (FIA/USP) e Especialização em Direito Empresarial (Mackenzie). Membro do GNT em Previdência Privada da AIDA-Brasil e da Comissão de Produtos de Sobrevivência da FenaPrevi. Certificação Profissional ANBIMA, CPA-10 e CPA-20. Especialização em Processos Técnicos e Contratos de Resseguro, pelo Chartered Insurance Institute, Londres (2011). Docente no MBA - Direito do Seguro e Resseguros da Funseg, módulo Previdência Privada (2012). Atuação no mercado de seguros e previdência. Coautora do livro Curso de Previdência Complementar.

Investimento: Tabela 3

Prazo de inscrição: Até 1º de dezembro de 2014

OBJETIVO

Exame de credenciamento específico para o profissional da área de previdência complementar para exercer suas atividades na forma das Resoluções CNSP 115/04 e CNSP 149/06, através da aquisição dos conhecimentos avançados sobre o ramo, estrutura dos Órgãos Fiscalizadores, Legislação pertinente, Conceituação básica Atuarial e sua aplicabilidade para avaliação de custos dos planos de Seguradoras e Entidades de Previdência por profissionais não atuários.

PERFIL DO ALUNO

Destina-se aos profissionais empregados em seguradoras, corretoras ou Entidades de Previdência Complementar e semelhantes, que necessitem cumprir os requisitos legais e que já possuam conhecimento na área, dispensando assim, o curso preparatório.

PROGRAMA

Bases da Previdência; Previdência Social; Previdência Complementar; Regimes Financeiros; Estrutura dos Planos; Tábuas Atuariais; Provisões Técnicas; Definições e Terminologias; Ética Profissional; Código de Defesa do Consumidor; Lei 9.613/98 e Circular Susep 445/12 - Lavagem de Dinheiro

INFORMAÇÕES GERAIS

Inscrições por e-mail: Envie um e-mail para cvg@cvg.org.br, mencionando: curso desejado; nome do participante; CPF; matrícula (no caso de sindicalizados*); empresa e telefone para contato.

Inscrições pelo site: Acesse o site: www.cvg.org.br e selecione no menu a seção “CVG Escola”, em seguida clique na opção “Agenda por Data”.

Material e certificado: O investimento inclui o material didático e a Certificação Técnica, conforme processo SUSEP nº 15414.004669/2005/07 (exceto nos cursos sem certificação, aos quais serão entregues certificados específicos aos alunos que obtiverem o mínimo de nota final 5,0 e 80% de presença). Os cursos certificados atendem aos requisitos legais das Resoluções CNSP 115/04 (seguradoras) e CNSP 149/06 (corretoras).

Cursos In Company: O CVG-SP disponibiliza, individualmente ou em conjunto, quaisquer uns dos cursos (certificados, ou não – módulos básicos ou avançados) de sua grade, para serem executados especialmente para turmas fechadas “in-company”, os quais podem ser ajustados às necessidades específicas de conteúdo ou forma.

Mais informações pelo telefone (11) 3331-9313 / 9.6308-0220 ou pelo e-mail: cvg@cvg.org.br com Lúcia Gomes

Investimento	Tabela 3
Funcionários de Seguradora Associada ao CVG-SP	R\$ 130,00
Securitários Sindicalizados (mediante confirmação da matrícula)	R\$ 130,00
Securitário não sindicalizado, nem funcionário de Associada ao CVG-SP	R\$ 180,00
Convidados (não securitários)	R\$ 250,00

(*) A sindicalização refere-se ao Sindicato dos Securitários de São Paulo



Alunos do curso Fundamentos jurídicos aplicados ao seguro de pessoas: 1ª turma

Para entender o contrato de seguro de pessoas

Curso do CVG-SP transmite a base legal dos contratos dos seguros de riscos pessoais

Experiência e boa formação profissional nem sempre são suficientes para entender todos os termos e conceitos jurídicos presentes nos contratos de seguros. "Para os profissionais que atuam diretamente na análise de documentos relacionados ao seguro e a sinistros, ter uma base jurídica é essencial", diz o advogado Thyago Klemp, sócio da Prado e Saraiva Advogados Associados e instrutor do novo curso do

CVG-SP "Fundamentos jurídicos aplicados ao seguro de pessoas".

Dirigido a todos os profissionais que atuam no ramo de pessoas, de técnicos a advogados, o curso formou a segunda turma em outubro. Thyago Klemp, que também colaborou no desenvolvimento do conteúdo programático, explica que o objetivo é transmitir uma visão global do Direito securitário.

Com 28 horas aulas, o curso

inicia pela parte teórica, apresentando as noções elementares do seguro. "São princípios e leis utilizados no cotidiano das seguradoras", diz. Outra parte é dedicada à abordagem das matérias que geram mais dúvidas aos profissionais da área, como prescrição, pagamento de indenização a beneficiários etc. Para tanto, o conteúdo abrange as características do contrato de seguro de pessoas, os elementos subjetivos e objetivos e a análise

de cláusulas contratuais.

De acordo com o instrutor, esse conteúdo é situado no contexto atual por meio de números percentuais do mercado, resultados financeiros gerais e a legislação recente, como os novos projetos de lei no âmbito do direito de seguros. Outro atrativo são as "considerações cotidianas", baseadas em situações do dia a dia dos alunos. "No objetivo de traduzir os conceitos para uma linguagem mais simples, utilizo exemplos práticos e recentes e até mesmo personagens de novela para explicar as cláusulas contratuais", diz.

DEVER CUMPRIDO

A primeira turma do curso Fundamentos Jurídicos, realizado entre abril e maio, era formada por 39 alunos. Segundo



Thyago Klemp: instrutor do novo curso do CVG-SP "Fundamentos jurídicos aplicados ao seguro de pessoas"

Thyago Klemp, havia entre os alunos profissionais experientes, que, apesar dos anos de bagagem, desconheciam alguns conceitos jurídicos ou tinham entendimento distorcido a respeito. Outros, como alguns advogados da área, desejavam compreender melhor o contrato de seguros. A maioria, porém, era formada por profissionais que atuam diretamente na análise de documentos relacionados ao seguro e a sinistros.

Alguns alunos, segundo ele, demonstraram certo receio, inicialmente, de que o curso, por tratar de Direito, fosse difícil ou que utilizasse termos e jargões típicos dos advogados. "Bastaram poucas aulas para dissipar esse temor. Ao final, tive a especial sensação de dever cumprido", diz.



Segunda turma do curso



A DIRETORIA DO CVG-SP DESEJA FELIZ ANIVERSÁRIO A TODOS

OUTUBRO

- 1** - CARLOS ALBERTO F. TRINDADE FILHO (SULAMÉRICA SEGUROS E CONSELHEIRO CVG-SP)
- 2** - ADEVALDO CALEGARI (SÓCIO-PARCEIRO) E FRANCISCO DE ASSIS FERNANDES (AMERICAN LIFE SEGUROS)
- 4** - MAURO HIME LEAO (ALFA PREVIDÊNCIA E VIDA)
- 7** - WADY JOSÉ MOURÃO CURY (MAPFRE SEGUROS)
- 9** - ABAETE ARY G. MACHADO (CONSELHEIRO CVG-SP), ALEXANDRE VICENTE DA SILVA (LIBERTY SEGUROS), ARMINDA ANDREA C. VELLOSO (METROPOLITAN LIFE) E MONICA RICHTER HERMS MAIA (GENERALI DO BRASIL)
- 10** - FATIMA REGINA NUNES LOPES (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA), JOAO MOREIRA DA SILVA (FUNDADOR E CONSELHEIRO CVG-SP) E REINALDO DE OLIVEIRA (FUNDADOR)
- 11** - RONALD KAUFMANN (SÓCIO-PARCEIRO)
- 13** - CESAR TADEU CARLONI (FUNDADOR)
- 14** - ROGERIO JANUARIO CALABRIA (ITAÚ-UNIBANCO)
- 17** - KARIN MARTINS (SULAMÉRICA SEGUROS) E RONALDO MEGDA FERREIRA (CONSELHEIRO CVG-SP)
- 18** - CASSIA CRISTINA GARUTTI (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA)
- 19** - ISRAEL ANGELO DOS SANTOS (ALLIANZ SEGUROS)
- 20** - JOSE ROBERTO MARMO LOUREIRO (SÓCIO-PARCEIRO)
- 21** - ANTONIO TADEU DANIEL (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA) E WILSON BERTOCHÉ JR (SIENA ASS. CONS. ATUARIAL SEGS.)
- 22** - WASHINGTON LUIZ FILHO (TOKIO MARINE) E ILTON ROBERTO BRUM DE OLIVEIRA (GBOEX PREVIDÊNCIA PRIVADA)
- 23** - CARLOS ALBINO VIDAL DE OLIVEIRA (FUNDADOR) E SANDRA PALMEIRA MARTINS (METROPOLITAN LIFE)
- 25** - MARCOS EDUARDO S FERREIRA (MAPFRE SEGUROS)
- 26** - ANTONIO AURELIO DUARTE (ITAÚ-UNIBANCO), FLAVIO VASQUES DE OLIVEIRA (MAPFRE SEGUROS) E MONIQUE ANDRADE SOUZA (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA)
- 27** - SIMONE LIMA RODRIGUES (YASUDA SEGUROS)

28 - CARLOS ALBERTO ALVES DE SOUZA (SÓCIO-PARCEIRO)

31 - LUIZ FELIPE B. M. LULA (CHUBB SEGUROS)

NOVEMBRO

- 1** - ADEMAR OLIVEIRA NEVES (FUNDADOR) E JAYME BRASIL GARFINKEL (PORTO SEGURO)
- 2** - MARCIA TIEMI TAKAKURA (SULAMÉRICA SEGUROS)
- 3** - JOSENI DA COSTA SILVA HUBACER (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA), PAULO GUSTAVO GUIMARAES FERNANDES (FUNDADOR) E ROBERTO ANDRADE MARCELINO (SULAMÉRICA SEGUROS)
- 10** - VIRGILIO CARLOS DE OLIVEIRA RAMOS (FUNDADOR)
- 11** - MARCELO PICININI (SULAMÉRICA SEGUROS)
- 13** - ALEXANDRE ANDRIEWSKI (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA), ANTONIO TAVARES TEIXEIRA (FUNDADOR) E REGIANE PISSAIA (CHUBB SEGUROS)
- 14** - RENE RAMOS LEITAO (ITAÚ-UNIBANCO)
- 15** - FRANCISCO ALVES DE TOLEDO NETO (DIRETORIA DO CVG-SP)
- 16** - EDILSON SANTOS PIRES GODOY (YASUDA MARÍTIMA SEGUROS)
- 21** - FABIO ALVES DE MORAES MESQUIARA (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA)
- 22** - MARGARETE BARBOSA DA ROCHA (ALLIANZ SEGUROS) E VERA LUCIA BOTELHO DE SOUZA (ITAÚ-UNIBANCO)
- 23** - MIKIO OKUMURA (YASUDA MARÍTIMA SEGUROS)
- 24** - ENIO MIRAGLIA D. SILVEIRA (SÓCIO-PARCEIRO)
- 25** - ERIVALDO ROCHA (CAPEMISA SEGURADORA)
- 26** - FERNANDO ANTONIO GODOY DE SOUZA (BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA), GABRIEL PORTELLA FAGUNDES FILHO (SULAMÉRICA SEGUROS) E REINALDO OLIVEIRA DA SILVA (METROPOLITAN LIFE)
- 27** - BENEDITO YUKIHIDE TAMASHIRO (AMERICAN LIFE)
- 28** - DAVID FELIPE SANTIAGO DE SOUZA (CONSELHEIRO CVG-SP)
- 29** - EDCLEIFFE ELEUTERIO (MONGERAL AEGON), ELIANE SOARES NASCIMENTO (ITAÚ-UNIBANCO), MAURO XAVIER DE SOUZA (FUNDADOR) E MONICA MARIA PADOIN OLIVEIRA (YASUDA MARÍTIMA SEGUROS)



Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP)
Av. Paulista, nº 1.294, 4º andar, conj. 4-B (Edifício Eluma),
São Paulo (SP). – (11) 3331 9313. e 9.6308.0220
www.cvg.org.br / cvg@cvg.org.br
Gerente Administrativa: Lúcia Gomes

DIRETORIA

Presidente: Dilmo Bantim Moreira
Vice-presidentes: Márcio Magnaboschi e Alexandre Crozato Carvalho.
Diretor Administrativo Financeiro: Cláudio do Nascimento. Adjuntos: Alexandre Vicente Silva, Joana Barros Salgueiro Santos e Paulo Rogério de Lima.
Diretor de Relações com o Mercado: Reinaldo Oliveira. Adjuntos: Carlos Alberto V. Rodrigues, Luiz Macoto Sakamoto e Dora Carvalho.
Diretor de Seguros: Marcelo de Figueiredo. Adjuntos: Fabiano Rosini, Rubens Moreira Bastos e Valmir Mongiat.

COMISSÃO FISCAL

Presidente: Francisco A. C. de Toledo Neto
Membros titulares: Stefano Convertino e Valmir Marques Rodrigues.
Suplentes: Claudio Frota Leão Feitosa, Luiz Fernando Barsotti e Márcio J. Batistuti.



Produção: Prisma Comunicação Integrada
Jornalista Responsável: Márcia Alves (Mtb 20.338)
Contato: e-mail: imprensa@cvg.org.br
Fotos: Antranik Photos / Edição e Arte: Link Design