

REVISTA DA
ACONSEG RJ



**NOVA DIRETORIA QUER
CONSOLIDAR A MARCA
DA ASSOCIAÇÃO**

SULAMÉRICA

GARANTIA DE ALUGUEL.

SUA CHAVE PARA FECHAR

AINDA MAIS NEGÓCIOS SEM

BUROCRACIA E SEM FIADOR.



Corretor de Seguros, só com o **SulAmérica Garantia de Aluguel** seus clientes alugam um imóvel sem análise de crédito, sem fiador e ainda podem resgatar o dinheiro no final do contrato. Além de ter o serviço da Assistência Residencial 24h¹ sem custo adicional.

Você e suas imobiliárias parceiras contam com a Assistência Locatícia no processo de cobrança de valores e/ou na desocupação do imóvel.



Há 120 anos, a vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

SulAmérica
Capitalização

(1) Serviço disponível somente para pessoa física com residência no Brasil. Este anúncio contém informações resumidas. Conheça as condições de resgate antecipado, de reserva de capitalização e de sorteio, utilização da assistência residencial e outras condições gerais em www.sulamerica.com.br e deverão ser lidas antes da contratação. É proibida a venda de Título de Capitalização a menores de 16 anos - Artigo 3º, I do Código Civil. Título de Capitalização emitido pela Sul América Capitalização SA - Sulcap - CNPJ nº 03.558.096/0001-04 - Processos SUSEP nº 15414.902008/2013-41 e nº 1541000696/2011-41. O consumidor poderá consultar a situação cadastral de seu corretor de Capitalização no site www.susep.gov.br por meio do número de seu registro na SUSEP, nome completo, CNPJ ou CPF. A SulAmérica garante a devolução integral do valor pago, em caso de desistência do contrato, no prazo de até 7 dias da assinatura. 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. Central de Serviços: 4020 5155 (capitais e regiões metropolitanas) 0800 025 5155 (demais regiões) SAC: 0800 725 5901 Ouvidoria: 0800 725 3374.

Início da caminhada

Agilizar, simplificar a informação e dar visibilidade às assessorias associadas da Aconseg-RJ estão entre as principais metas da recém eleita diretoria da entidade, que registra nesta edição a sua cerimônia de posse e o início de uma nova fase da associação. Esta revista, vitrine de suas iniciativas e espaço para que seguradoras parceiras e corretores deixem suas mensagens ao setor, não poderia ficar de fora da transformação que iniciamos com o lançamento, em nosso primeiro mês de gestão, de um novo site e uma fanpage no Facebook para a entidade.

A bússola aponta para o futuro, o tempo teima em passar mais rápido do que há décadas atrás e esses são claros sinais de que precisamos apertar o passo. Por isso, escolhemos seguir a rota da comunicação, uma via de mão dupla, capaz de criar pontes, promover interação e propor soluções, estabelecendo diálogo com os nossos pares de mercado: além dos corretores e seguradoras, clientes, entidades e as diversas representações da sociedade.

Precisamos mostrar ao Rio de Janeiro e todo o Brasil que o modelo de negócios das assessorias de seguros está pronto para crescer ainda mais e alcançar a representatividade que merece na economia, com o respaldo de uma arrecadação de prêmios acima de R\$ 1,5 bilhão somente no estado fluminense no último ano - uma produção invejável, à altura de seguradoras líderes no mercado internacional, que nos honram e privilegiam com a sua parceria.

Não é em vão que assumimos esse compromisso público e inadiável com a inovação. Está nas mãos de cada um dos associados o futuro de nossas empresas e da própria Aconseg-RJ. À frente da entidade, trabalharemos para apoiar e dar luz a todo o esforço que for dispensado nesse sentido.

É tempo de criar novos procedimentos, métodos operacionais, comerciais e de gestão. É tempo de refletirmos sobre o nosso destino enquanto associação de classe, que congrega profissionais capacitados e dedicados à missão de produzir de forma competente e confiável. É tempo de seguirmos em frente, unidos e fortalecidos para abraçar desafios inimagináveis, mas que certamente virão junto com a marcha inexorável dos tempos pós-modernos.

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
Brasil Vega
Central
Chase
CP Gomes
Four Unions
Guarda
LBS Insurance
Link
Nova
Nova Fortaleza
Opção Certa
Paper
Plataforma
Rapport
Senra & Associados
Serra Penedo
TEA

SUMÁRIO

Os 45 anos da Escola Nacional de Seguros	4
De olho na inovação	6
Yasuda agora é Sompo Seguros.....	10
Associadas produzem 15% de Auto da Bradesco.....	12
Seguro da Icatu: contratação simplificada	13
Porto Seguro: corretor no cotidiano dos clientes.....	14
Painel	15
Suhai é parceira das assessorias	16
Grupo Bradesco Seguros nos Jogos Rio 2016.....	18
57 anos de Tokio Marine no Brasil.....	20
SulAmérica Auto Compacto chega ao Rio.....	22



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.
Diagramação: Sylvio Marinho
Fotos: Rosane Bekierman e divulgação das seguradoras.

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; site: www.vtncomunicacao.com.br. Impressão: WalPrint Gráfica e Editora | Tiragem: 1.000 exemplares | Periodicidade: quadrimestral | Distribuição: gratuita

ESCOLA NACIONAL DE SEGUROS

COMEMORA 45 ANOS



Evento realizado na matriz da instituição, no Rio de Janeiro, foi prestigiado por personalidades do setor e contou com lançamento de selo comemorativo.

“A Escola, nascida em 1971, protagoniza o desenvolvimento quantitativo e qualitativo do setor por meio da capacitação de seus profissionais. Essa é a nossa verdadeira missão e ainda temos muito espaço a ocupar na sociedade.

Robert Bittar, presidente da Escola

Lideranças do mercado de seguros se reuniram no auditório da Escola Nacional de Seguros, no Rio de Janeiro, para comemorar o aniversário de 45 anos da instituição. O principal momento do evento foi o lançamento de selo comemorativo alusivo à data. A peça personalizada, emitida pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, agora faz parte da filatelia brasileira.

“É importante imaginar o que a Escola, nascida em 1971, ainda representa para o nosso mercado. Ela protagoniza o desenvolvimento quantitativo e qualitativo do setor por meio da capacitação de seus profissionais. Essa é a nossa verdadeira missão e ainda temos muito espaço a ocupar na sociedade”, afirmou Robert Bittar, presidente da Escola

Representando a CNseg, o vice-presidente da Escola e diretor da Confederação, Luiz Tavares, destacou espírito visionário do fundador da instituição, José Lopes de Oliveira. “Ele percebeu que não bastava o aumento de prêmios e a ampliação da oferta de produtos, era preciso investir na formação profissional, ideia que se mantém atual. José

Lopes estaria muito orgulhoso de sua criação”, disse.

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, lembrou a presença da Escola em muitos momentos de sua trajetória profissional. “Tenho muito orgulho de dizer que fui aluno, professor, presidente e hoje integro o Conselho de Administração da Escola. É uma enorme satisfação ver que a Instituição se preparou tão bem para atender às demandas do setor”.

O assessor dos Correios no Rio de Janeiro, Wellington Batista Nunes, ressaltou que “muito nos honra comemorar o lançamento desse selo, possibilitando que a filatelia cumpra seu papel de disseminar a memória histórica do Rio de Janeiro e dessa importante instituição”.

A primeira obliteração do selo, ato solene que oficializou o lançamento da peça, foi feita pelo presidente Robert Bittar. Luiz Tavares e Armando Vergílio foram responsáveis pela segunda e terceira obliterações, respectivamente. Ao final do evento, todos os participantes receberam pasta contendo uma folha com 12 selos. A tarde foi encerrada com coquetel de confraternização.



Luiz Tavares Pereira Filho, vice-presidente da Escola Nacional de Seguros e diretor da CNseg (representou o presidente da Confederação, Marcio Coriolano); Wellington Batista Nunes, assessor dos Correios no Rio de Janeiro; Armando Vergílio, presidente da Fenacor; e Robert Bittar, presidente da Escola Nacional de Seguros

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.

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

www.icatuseguros.com.br

ESPECIALISTA NO QUE TEM VALOR PRA VOCÊ
Filial Rio de Janeiro: (21) 3231 8404

Icatu
SEGUROS

NOVA
DIRETORIA

DE OLHO NA INOVAÇÃO

Posse dos novos líderes da Aconseg-RJ, que ficam à frente da entidade até 2018, reuniu executivos das principais seguradoras e entidades do mercado no MAM e voltou todas as atenções ao modelo de negócios das assessorias.



“ Os corretores, seguradores, entidades e a sociedade em geral precisam estar atualizados em relação aos relevantes serviços prestados pelas assessorias para o funcionamento, a manutenção e o crescimento do mercado de seguros no estado. ”

Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ

Tendo como palco o Museu de Arte Moderna do Rio de Janeiro (MAM), um dos ícones da arquitetura moderna e lar de manifestações de vanguarda, a posse da diretoria 2016/2018 da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) aconteceu 20 de julho. Apresentando os diretores ao mercado de seguros, o novo presidente da entidade, Luiz Philipe Baeta Neves, afirmou que a escolha do local não foi por acaso, já que inovação e olhar voltado para o futuro serão os carros chefes de sua gestão.

“Nossas associadas foram responsáveis por cerca de 1,5 bilhão em prêmios no ano passado, englobando 60% da produção da carteira de automóvel e 40% das demais no estado do Rio. Mas queremos muito mais: queremos aperfeiçoar nosso relacionamento com as seguradoras, otimizar a divulgação dos serviços prestados pelas assessorias e de nosso potencial comercial, ampliar o quadro de associados, interagir com as entidades do setor, aumentar nossa participação nos segmentos de benefícios e ramos elementares, além de contribuir e apresentar sugestões nos fóruns de debate que buscam melhorias para o mercado”, discursou o executivo. Ele também aposta no potencial dos corretores recém-formados e seu olhar inovador para transformar métodos, procedimentos e processos.

Ao lado dos secretários Joffre Nolasco e César Braga e dos tesoureiros Mario

Roberto Santos e Olívio Américo, o presidente frisou a importância de dar visibilidade e representatividade ao modelo de negócios das assessorias. “Os corretores, seguradores, entidades e a sociedade em geral precisam estar atualizados em relação aos relevantes serviços prestados pelas assessorias da Aconseg-RJ para o funcionamento, a manutenção e o crescimento do mercado de seguros no estado”, disse Baeta Neves.

Para o novo presidente, as metas traçadas não são importantes somente para a diretoria 2016/2018 da Aconseg-RJ, e sim para todos os profissionais comprometidos com o setor. “Precisamos seguir em frente, abraçar os desafios que atravessam o caminho e ficar atentos às oportunidades”, finalizou.

Durante o evento, os representantes de cada uma das 19 assessorias da Aconseg-RJ foram convidados ainda a prestar homenagem às seguradoras parceiras e entidades que apoiam a associação. SulAmérica, Porto Seguro, Tokio Marine, Bradesco Seguros, Sompo Seguros, Icatu Seguros, AIG Seguros, Suhai Seguros, Amil, Escola Nacional de Seguros, CNseg, Sindseg-RJ/ES, Fenacor, Sincor-RJ, Aconseg-SP e Aconseg-RS receberam placas de agradecimento. Foram feitas homenagens também ao Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), ao Clube dos Corretores de Seguros do Rio de Janeiro (CCS-RJ) e à imprensa especializada em seguros.

Mesa diretora na posse da Aconseg-RJ. Da esquerda para a direita: Ludmilla Bottas, cerimonialista; Mário Roberto Santos, 1º tesoureiro; Joffre Nolasco, 1º secretário; Luiz Philipe Baeta Neves, presidente; César Braga, 2º secretário; e Olívio Américo, 2º tesoureiro



PRESENÇA DIGITAL

O objetivo da nova diretoria da Aconseg-RJ é promover o fortalecimento da entidade, e a adoção de uma nova estratégia de comunicação, incluindo a reformulação de seu site, foi o primeiro passo nessa direção. “A plataforma está mais moderna e será uma aliada essencial na divulgação dos serviços prestados pelas assessorias”, diz o presidente.

Além de fornecer informações sobre o modelo de negócios das assessorias e participação das associadas no mercado de seguros fluminense, o novo espaço de layout dinâmico dá acesso à versão digital da Revista Aconseg-RJ, a notícias sobre a entidade e o setor, bem como à fanpage da associação no Facebook, que também é uma novidade da gestão. “Fazendo-se presente na rede social, a Aconseg-RJ alcançará um público segmentado, que já se interessa por seguros, ganhando visibilidade e aproximando-se do dia a dia dos profissionais do mercado, em especial os corretores, e da sociedade em geral”, afirma Baeta Neves.

Como pontua o executivo, a entidade atua “em consonância com os projetos da Fenacor, da CNseg e da Escola Nacional de Seguros em prol da comunicação e da educação de seguros voltados ao consumidor e à sociedade civil”.

VANTAGENS PARA CORRETORES DE SEGUROS



ATENDIMENTO

Canalização de suporte de todas as seguradoras parceiras com atendimento personalizado.



TREINAMENTO

Palestras e treinamentos sobre produtos, serviços e campanhas das seguradoras e do mercado.



CÁLCULO E TRANSMISSÃO

Equipe desenvolvida para realização de cálculo e transmissões de seguros dos corretores parceiros.



ESCRITÓRIOS

Escritórios projetados para corretores de seguros, sem custo e com toda infraestrutura para trabalho.

FLASHES





YASUDA
MARÍTIMA
MUDA PARA

SOMPO SEGUROS

Iniciativa
consolida
estratégia de
alinhamento
da companhia
com a marca
global, presente
nos cinco
continentes.
Maior operação
do Grupo fora
do Japão,
expectativa é de
crescimento de
20% no Brasil em
2016.



SOMPO
SEGUROS

ALGUNS NÚMEROS | BRASIL

R\$ 1,22 bilhão

EM PRÊMIOS
ATÉ MAIO
DE 2016:
CRESCIMENTO
DE 13,4%.

R\$ 1,1 bilhão

PATRIMÔNIO LÍQUIDO
ATÉ MAIO DE 2016

18 mil

CORRETORES
ATIVOS

3 milhões

DE CLIENTES NO PAÍS

A Yasuda Marítima mudou sua razão social para Sompo Seguros S.A., assumindo nome e marca alinhados aos da multinacional da qual é subsidiária: o Grupo Sompo Holdings. De acordo com Francisco Caiuby Vidigal Filho, diretor-presidente da seguradora, a nova identidade reflete o posicionamento da companhia no Brasil, em total sintonia com os objetivos do grupo em escala global. “Prendemos ser a seguradora preferida na escolha dos clientes e líderes em termos de qualidade, desenvolver nossas estratégias de crescimento sustentável, aumentar participação no mercado, além de obter reconhecimentos sociais relevantes - como figurar entre as melhores empresas para se trabalhar”, diz o executivo.

Entre os 32 países em que o Grupo atua, o Brasil é a maior operação depois do Japão, sua terra natal. Lá, a companhia também desenvolve atividades em serviços financeiros e de assistência, que complementam a experiência do seguro junto ao segmento. No ano passado, a companhia registrou crescimento de 1,8%, com faturamento de mais de 2.552 bilhões de ienes - cerca de R\$ 81 bilhões.

Com o passo definitivo no processo de integração, a Sompo Seguros, que faturou R\$ 2,7 bilhões em 2015, tem como meta alcançar um crescimento anual de 20% até 2020. Para isso, vem fazendo investimentos em tecnologia que propiciarão ganho em eficiência e economia de recursos, bem como im-

plantando melhorias em seus processos de subscrição.

A companhia também tem uma programação de lançamento de produtos em diversos segmentos. Só de novembro do ano passado até agora, a seguradora já acrescentou sete produtos nos ramos Affinity (Seguro Viagem), Automóvel (Auto Supremo), Empresarias (Escolas, Clínicas e Consultórios), Vida (Vida Top Mulher), Transportes (Siga Bem Seguro - Transportador e Siga Bem Seguro - Embarcador). O objetivo é disponibilizar uma oferta cada vez mais personalizada para os clientes e, por isso, tem incluído em seu catálogo seguros diferenciados.

Histórico

O processo para adoção da nova identidade da Sompo Seguros S.A. teve início em 2009, quando a Marítima Seguros, companhia fundada há mais de 70 anos, vendeu 50% de sua participação acionária à Yasuda Seguros, que atuava no Brasil desde 1959 e era subsidiária do Grupo Sompo Japan (hoje, Grupo Sompo Holdings). No início de 2013, o Grupo Sompo, por intermédio da Yasuda Seguros S.A., aumentou sua participação, assumindo o controle acionário da Marítima Seguros S.A. Já em abril de 2014, a companhia obteve aprovação prévia da Superintendência de Seguros Privados (Susep) para se incorporar, passando a se chamar Yasuda Marítima Seguros. Após conclusão do processo, houve a decisão pela mudança da marca para Sompo Seguros.



**Francisco Caiuby
Vidigal Filho,
diretor-presidente da
Sompo Seguros**

SUHAI

SEGURADORA

PORQUE INTELIGENTE É PAGAR APENAS PELO
QUE É ESSENCIAL PARA VOCÊ.



PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS: Seguro específico contra FURTO E ROUBO

- Preços até 80% mais baixos em relação aos seguros tradicionais
- Produto alternativo para quem não consegue fazer o seguro compreensivo
- Aceitação de todos os modelos de veículos (moto, carro, van e caminhão leve)
- Sem restrição de marca, modelo ou ano
- Aceitação de modelos blindados, tunados e rebaixados
- Comissão de até 30%
- Perfil simplificado (somente 5 perguntas)
- Sistema de cotação ágil, on-line e sem burocracia
- Assistência 24 horas em todo o Brasil

CONVITE

NÃO PERCA MAIS NEGÓCIOS!
FAÇA JÁ O SEU CADASTRO NA
SUA ASSESSORIA.

www.suhaiseguros.com.br

ASSOCIADAS
PRODUZEM

15% DE AUTO DA BRADESCO

Para aprimorar parceria com a maior seguradora do país, o presidente da Aconseg-RJ e seus diretores apresentaram sugestões relacionadas à produtividade e resultados das assessorias fluminenses, buscando melhorias para os corretores.



“Trabalharemos ao lado da companhia, preparando nossos corretores com palestras e treinamentos sobre as diversas carteiras e produtos do Grupo.”
Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da Aconseg-RJ

Em reunião com diretores da Bradesco Seguros, a nova diretoria da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ) confirmou o interesse da seguradora em ampliar ainda mais a participação das assessorias associadas em sua carteira de Auto. Hoje, o canal já é responsável por 15% dessa produção. Para isso, a companhia estuda a possibilidade de implantação de sistema de remuneração que levaria em conta parâmetros como volume de produção, mix de carteiras e resultado.

Outra novidade positiva é que o programa de bônus a corretores assessorados, importante incentivo ao fechamento de negócios, deve ser retomado. Além disso, a Bradesco pode reavaliar as análises de performance das associadas da Aconseg-RJ, agora que se tornou uma empresa multilinha.

Estiveram presentes no almoço, realizado na sede da seguradora, o diretor

geral de vendas, Marco Antonio Gonçalves, o diretor Isair Paulo Lazzarotto e os superintendentes Duílio Varnier, Antonio Liberato e Luiz Carlos Gomes. Representando a Aconseg-RJ, compareceram o presidente, Luiz Philipe Baeta Neves, o 1º e o 2º secretários, Joffre Nolasco e Cesar Braga, respectivamente.

Compromisso

Em carta enviada aos executivos da seguradora após o encontro, Baeta Neves reafirmou o compromisso da entidade em ajustar questões referentes à produtividade e ao resultado de suas associadas, contando, para isso, com um feedback mensal da Bradesco Seguros sobre o desempenho dos corretores de suas grades. “Trabalharemos ao lado da companhia, preparando nossos corretores com palestras e treinamentos sobre as diversas carteiras e produtos do Grupo Bradesco”, afirmou o presidente da Aconseg-RJ.



Da esquerda para a direita, o superintendente da Bradesco Seguros Antonio Liberato ao lado de Isair Lazzarotto, diretor; Luiz Carlos Gomes, superintendente; Joffre Nolasco, 1º secretário da Aconseg-RJ, Cesar Braga, 2º secretário; Luiz Philipe Baeta Neves, presidente da entidade; Marco Antonio Gonçalves, diretor geral de vendas da seguradora, e o superintendente Duílio Varnier.

NOVO SEGURO DA ICATU

CONTRATAÇÃO SIMPLES

O produto, que cobre acidentes pessoais, prevê sorteio mensal e descontos na compra de medicamentos em redes credenciadas.



“O produto possui um pacote fixo de coberturas básicas de Morte Acidental, Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente e SAF Individual, bastando o cliente escolher entre as opções de capital segurado.”

Ronaldo Marques

A Icatu Seguros acaba de lançar no mercado um novo seguro para acidentes pessoais, o SUPER AP. A carteira foi pensada para quem busca simplicidade e agilidade de contratação para cobertura de imprevistos como morte acidental e invalidez permanente. De acordo com Ronaldo Marques, diretor regional RJ/ES da Icatu Seguros, o valor dos planos gira em torno de R\$ 10,00 a R\$ 35,00, variando conforme o capital escolhido.

“O produto possui um pacote fixo de coberturas básicas de Morte Acidental, Invalidez Permanente Total ou Parcial por Acidente e SAF Individual, bastando o cliente escolher entre as cinco opções de capital segurado: R\$ 25 mil, R\$ 50 mil, R\$ 100 mil, R\$ 150 mil e R\$ 200 mil”, explica o executivo.

O segurado ainda pode

escolher por duas coberturas opcionais que possuem valores de capitais fixos: Despesa Médico Hospitalar e Odontológica no valor de R\$ 500,00; e Fratura Óssea, com capital de R\$ 1 mil. Os prêmios mensais custam respectivamente R\$ 3,00 e R\$ 6,60.

Abrangendo o público amplo, entre 18 e 75 anos, o SUPER AP chama atenção pela simplicidade na forma de contratação. O produto possui proposta de adesão sem Declaração Pessoal de Saúde (DPS) e boleto pré-impresso para primeiro pagamento.

A contratação de qualquer um dos planos disponíveis também oferece ao segurado a participação em um sorteio mensal, com ganhos no valor do capital contratado, e descontos na compra de medicamentos em redes credenciadas.



Ronaldo Marques,
diretor regional
RJ/ES da
Icatu Seguros

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Ronaldo Marques destaca que “em cada fase da vida, é preciso um planejamento financeiro, pois, com o decorrer do tempo, as necessidades mudam”. Na juventude, as preocupações são pequenas e o dinheiro que se ganha vai para o consumo de bens mais imediatos, como roupas e tecnologia. Na maturidade, que compreende hoje a maior parte da vida das pessoas, é quando ocorre a consolidação da carreira e a formação da família. Nesse momento, as necessidades de consumo são outras, como a compra da casa própria ou um carro melhor. Já na idade avan-

çada, quando as despesas diminuem e se pode usufruir do tempo, é o momento da realização dos sonhos, como uma grande viagem. “O seguro de Vida é um dos produtos mais importantes no planejamento financeiro, pois irá proteger justamente tudo que se conquistou em cada fase da vida”, afirma Marques. De acordo com o executivo, até mesmo um jovem saudável, solteiro e sem filhos precisa de um seguro de Vida, pois os imprevistos ocorrem em todas as idades e em qualquer lugar. “A morte ou doença grave não é um infortúnio só das pessoas idosas”, avalia.

PORTO SEGURO QUER CORRETOR NO

COTIDIANO DOS CLIENTES

Seguradora lança produtos diferenciados e vai além do seguro para se fazer presente na vida das famílias brasileiras. A fidelização por meio da venda cruzada também está na mira da companhia.



“ Se o corretor oferece um produto que minimiza uma despesa alta como a gerada por tratamentos de saúde para animais de estimação, por exemplo, consegue se aproximar daquela família. ”

Sergio Mendonça

Para deixar de ser lembrada apenas nos momentos de crise, a Porto Seguro está aumentando sua carteira de produtos, investindo em inovação e na criação de laços entre o corretor de seguros e a rotina dos segurados. Além dos segmentos tradicionais, a companhia vem adicionando ao seu portfólio ofertas diversificadas ao longo dos anos, como, por exemplo, a sua própria linha de cartões de crédito e um plano de saúde voltado para animais de estimação.

As estratégias da seguradora são apresentadas pelo diretor comercial da sucursal Rio de Janeiro da Porto Seguro, Sérgio Mendonça. Indo além do papel clássico de uma seguradora, a Porto também está apostando — e já observa resultados positivos — nas áreas de financiamento e consórcio, facilidades que, assim como o crédito, costumavam ser oferecidas apenas pelos bancos.

Segundo Sérgio, os clientes que utilizam o cartão de crédito da empresa, que somam mais de dois milhões de usuários ativos apenas em sua parceria global com a Visa, têm uma maior tendência a renovar os contratos com a seguradora. O índice sobe em 5% quando comparado aos que não utilizam o serviço. “Cada vez que aquele cliente usa o cartão, gera crédito, acumula pontos e se lembra do corretor”, diz.

Outra iniciativa da companhia nesse senti-

do foi a criação do seguro saúde voltado para os animais de estimação. A carteira acompanha a tendência da mudança na composição das famílias brasileiras. “Antigamente, os casais tinham cinco ou seis filhos. O tempo passou e o perfil mais recorrente na atualidade é uma média de dois filhos e dois cachorros”, afirma o executivo. “Se o corretor oferece um produto que minimiza uma despesa alta como a gerada por tratamentos de saúde para animais de estimação, consegue se aproximar dessa família. A partir daí, como o segurado irá contratar seu seguro de automóvel: na internet ou por meio de seu corretor de seguros?”, completa Mendonça.

Na busca pelo incentivo aos corretores, o executivo destaca a elaboração da campanha “Proteção Premiada”, que estimula a venda cruzada de produtos do Grupo. Tida pelo diretor comercial como uma questão importante dentro da companhia, o chamado *cross-selling* pode gerar comissão de R\$300 para o corretor que conseguir a contratação das carteiras de Automóvel (Porto Seguro Auto, Itaú Seguro e Azul Seguro Auto com prêmio líquido anual a partir de R\$ 500), Residencial (Porto Seguro Residência) e Vida (Porto Seguro Vida Individual) pelo mesmo cliente.

O programa vale tanto para novos clientes quanto para a complementação de contratos antigos. Corretores de todo o Brasil, ativos na Susep e cadastrados na Porto Seguro, podem participar.



Sérgio Mendonça,
diretor comercial da
sucursal Rio de Janeiro
da Porto Seguro

SETOR CRESCEU 6,4% NO 1º SEMESTRE

Segundo a CNseg, o mercado de seguros arrecadou mais de R\$ 113,9 bilhões de junho a janeiro de 2016, crescendo 6,4% frente ao mesmo período do ano passado e mantendo-se acima do PIB. Em indenizações, resgates, benefícios e sorteios de capitalização, o mercado retribuiu, no período, R\$ 61,7 bilhões - alta de 14,3%. As provisões técnicas (reservas para saldar sinistros) já alcançaram R\$ 716,8 bilhões e tiveram variação, também positiva, de 19,2%. Destacam-se os segmentos de Vida individual (26,8%), VGBL (13,6%), Crédito e Garantia (13,1%) e Habitacional (10,1%). Por outro lado, registraram queda os seguros Prestamista (-10,7%), Garantia Estendida (-9,4%), Auto (-3,2%) e Capitalização (-1,7%).



BABY BOOMERS TÊM COLESTEROL ALTO NO BRASIL

Um levantamento da SulAmérica reuniu dados sobre os níveis de colesterol apresentados na geração conhecida como baby boomers, composta por pessoas nascidas entre 1946 e 1964. Segundo a pesquisa, 42,6% dos brasileiros nessa faixa etária, entre 50 e 68 anos, apresentam colesterol total limítrofe ou alto. De acordo com o V Estudo Saúde Ativa – Gerações, 27% da população analisada apresenta colesterol elevado. A geração X, que tem entre 38 e 49 anos, também ultrapassa o percentual médio, com 36,9%. A incidência reduz nas gerações Y (24 a 37 anos), com 25,2%, e Z (até 23 anos), com 13,6%.

As estatísticas deixam evidente a importância do controle do colesterol ruim, que, em excesso, aumenta o risco de doenças cardiovasculares. Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), as enfermidades relacionadas ao problema, como derrame e infarto, são as principais causas de mortes no mundo, provocando cerca de 300 mil por ano só no Brasil. Para preveni-las, o primeiro passo é adotar um estilo de vida saudável, com prática regular de exercícios e alimentação balanceada. “Além disso, histórico familiar e diabetes podem aumentar o risco de colesterol elevado no organismo. O acompanhamento médico é fundamental”, afirma a diretora técnica e de relacionamento com prestadores da SulAmérica, dra. Tereza Veloso.

SEGURO VIVE QUARTA FASE NO PAÍS

De acordo com o economista Acacio Queiroz, a palavra de ordem do mercado de seguros para os próximos anos é inovação. Esta seria a quarta onda evolutiva do mercado, após a passagem por três outras: a onda da tarifa, “fase dos manuais técnicos, os de capas verdes”; a da abertura de mercado, em que “mais de 70 resseguradoras se instalaram no país”; e a onda da transferência dos grandes riscos. A fase atual exige, mais do que nunca, criatividade das seguradoras. “O momento para as companhias é de busca por maior paridade com o mercado internacional, investindo no desenvolvimento de produtos voltados às novas necessidades dos clientes, por exemplo”, avalia. Queiroz destaca também que é necessário investir na formação especializada da mão de obra do mercado, inclusive com cursos no exterior. Ele aponta cenários futuros positivos para o país, e afirma que a melhoria dos indicadores econômicos, o aumento de crédito e do consumo já serão visíveis a partir de 2017.



SUHAÍ FORTALECE PARCERIA COM AS ASSESSORIAS

Companhia especializada em segurança oferece cobertura de roubo e furto para veículos com perfil de alto risco. Taxa de recuperação é de 70%.



“A sinistralidade é totalmente controlada pela seguradora, que possui sistema próprio de rastreamento e conhecimento aprofundado sobre esquemas de roubo, não ultrapassando os 50%.”

Robson Tricarico

Após um ano de parceria com assessorias de seguros da Aconseg-RJ em projeto piloto, a Suhai Seguros faz planos para ampliar sua atuação no estado, fortalecendo as relações com a entidade para estender a representação de seus produtos a todos os corretores fluminenses. A companhia, que faz parte do Grupo Suhai, uma das maiores empresas de segurança pessoal do Brasil, chegou ao mercado há quatro anos para preencher uma lacuna: oferece seguro exclusivo de roubo e furto e assistência 24h para motocicletas, carros usados e caminhões leves de qualquer marca, modelo e idade. De acordo com o diretor comercial da seguradora, Robson Tricarico, hoje, 70% dos automóveis e 97% das motos não contam com proteção securitária no país.

“A grande maioria das seguradoras não aceitam ou cobram preços muito altos para assegurar veículos com mais de seis anos de uso, blindados, rebaixados, tunados, táxis, Uber, esportivos, importados usados, perfis jovens e outros nichos de alto risco”, enumera. Segundo o executivo, o mesmo acontece com as motos - 95% dos motociclistas desejam contratar

um seguro, mas não conseguem. Diante de frotas de 20 milhões de automóveis com idade média de 8 anos e de 6 milhões de motos só na região Sudeste, a seguradora vem conquistando cada vez mais segurados. No Rio, 90% dos prêmios recebidos são oriundos das assessorias, e a expectativa é de que o valor chegue a R\$ 10 milhões no estado até o final de 2016. Em todo o país, a projeção sobe para R\$ 100 milhões.

Tricarico explica que o produto da companhia não foi criado para concorrer com o seguro compreensivo de nenhuma congênera, que cobre, além do roubo e furto, danos causados ao veículo por acidentes. “Quando a cotação não é aceita por uma companhia ou o segurado não adere ao valor do seguro completo, basta o corretor cotar um seguro Suhai para ele e, em 25% dos casos, fechará negócio”, diz. Ele destaca ainda vantagens como emissão simplificada e comissão de até 30% aos corretores, rapidez nas soluções e solicitações, atuação de assessorias por todo o estado para facilitar o atendimento presencial e auxílio de um portal para controle das comissões e emissões.



Robson Tricarico,
diretor
comercial
da Suhai

DIFERENCIAL

Em encontro realizado na sede da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado do Rio de Janeiro (Aconseg-RJ), o diretor, acompanhado dos gerentes Tadeu Fernando Silva e Renata Todaro, apresentou às associadas o que considera o grande diferencial da companhia: sua expertise em segurança. Segundo ele, foi este DNA que tornou pos-

sível a oferta de um seguro para perfis de alto risco. “A alta sinistralidade que afasta grandes seguradoras é totalmente controlada pela Suhai, que possui sistema próprio de rastreamento e conhecimento aprofundado sobre esquemas de roubo, não ultrapassando os 50%”, explicou o executivo, afirmando ainda que a taxa de recuperação em casos de sinistro é de 70%.

Proteção e diferenciais, de todos os lados.

Conheça as soluções sob medida da Tokio Marine para pequenas e médias empresas.

Especialista em micro, pequenas e médias empresas, a Tokio Marine oferece seguros para os mais diferentes tipos de negócio, com coberturas e serviços sob medida e as facilidades da Assistência 24 Horas. Seus Clientes têm ainda proteção para sócios, funcionários, equipamentos e veículos.

São inúmeras oportunidades de negócios para você com o toque de confiança que seus Clientes merecem.



PROTEÇÃO PARA PESSOAS

AUTOMÓVEL

em até 6 vezes sem juros

RESIDENCIAL

com Assistência 24 Horas e sorteios

CONDÔMÍNIO

proteção ao síndico e condôminos

IMOBILIÁRIO

proteção para proprietários e inquilinos

PROTEÇÃO PARA EMPRESAS

EMPRESARIAL

pequenas, médias e grandes empresas

RESPONSABILIDADE CIVIL

para danos causados a terceiros

AUTO FROTA

a partir de 3 veículos

TRANSPORTES

para perdas e danos causados a cargas

GARANTIA

das entregas previstas em contratos

AGRONEGÓCIO

para equipamentos rurais

VIDA EM GRUPO

para funcionários e sócios

RISCOS DE ENGENHARIA

para danos ocorridos em obras

AERONÁUTICO

AFINIDADES

MICROSSEGUROS

distribuição em redes de varejo, bancos e concessionárias



**TOKIOMARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

[@tokiomarine_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor)

[/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora) | tokiomarine.com.br

GRUPO
BRADESCO
SEGUROS

NOS JOGOS RIO 2016

No mês das competições, seguradora anuncia ações voltadas ao maior evento esportivo mundial, realizado pela primeira vez na América do Sul.

“A condição de segurador oficial do evento vai ao encontro da estratégia de difundir a importância da prática esportiva e de hábitos saudáveis como pilares para a conquista da longevidade com saúde, qualidade de vida e bem-estar.”

Alexandre Nogueira, diretor do Grupo

A forte ligação do Grupo Bradesco Seguros com o movimento olímpico começou quando, em 2009, a Organização abraçou a candidatura da cidade do Rio de Janeiro como sede do evento. No ano seguinte, o Banco Bradesco e o Grupo Bradesco Seguros se tornaram os primeiros patrocinadores oficiais dos Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016, nas categorias “Serviços Financeiros” e “Seguros”, respectivamente, disponibilizando produtos e serviços ao Comitê Olímpico do Brasil (COB) e à Equipe Olímpica.

“O patrocínio do Grupo Bradesco Seguros, assim como sua condição de segurador oficial do evento, vai ao encontro de sua estratégia de difundir para a população a importância da prática esportiva e da adoção de hábitos saudáveis como pilares para a conquista da longevidade com saúde, qualidade de vida e bem-estar”, afirma o Diretor do Grupo, Alexandre Nogueira.

Ele informa que o Grupo realiza uma série de iniciativas voltadas à divulgação do tema. Dentre elas, destaca-se o Circuito da Longevidade, conjunto de pro-

vas de corrida e caminhadas que, desde 2007, reuniu mais de 350 mil pessoas em 19 cidades do Brasil. “A etapa Rio de Janeiro deste ano será realizada em 6 de setembro, em parte do percurso por onde passará a maratona olímpica”, avisa.

Com relação às ações voltadas aos Jogos Rio 2016, Nogueira lembra o lançamento, em janeiro, da promoção “Vai Brasil... Vai Você”, cujo principal objetivo foi intensificar o sentimento de identificação com a marca e conquistar novos segurados. “Foram sorteados 50 pacotes de experiência olímpica entre clientes de todo o país”, conta. Os segurados cadastrados concorrem, também, a prêmios no valor de R\$ 15 mil toda vez que o Brasil subir ao pódio nas competições.

Para levar o espírito olímpico às cinco regiões do país, o Grupo Bradesco Seguros promove ainda o “Museu Itinerante Se Prepara, Brasil — O Caminho do Esporte até o Rio”. Com o projeto, duas carretas passaram por 45 cidades em todo o território nacional para apresentar uma exposição gratuita sobre rodas, com mais de 100 peças do acervo do Comitê Olímpico Internacional (COI), do Comitê Olímpico do Brasil (COB) e do Comitê dos Jogos Rio 2016, além de coleções particulares.

Juntos, os veículos, que partiram de Vitória (ES) e Goiânia (GO), percorreram cerca de 30 mil quilômetros em roteiros distintos e se encontraram, no Rio de Janeiro. “O Museu está exposto, durante os Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016, nos Bulevares Olímpicos Parque Madureira e Porto Maravilha”, completa o diretor.

“Compartilhamos a expectativa da torcida brasileira para que seja um momento único na história do Brasil e para que nossos atletas subam ao pódio, emocionando a todos com suas conquistas”, finaliza Nogueira.



Museu Itinerante “Se prepara, Brasil — O Caminho do Esporte até o Rio”

**CHEGOU
UMA DAS MAIORES
SEGURADORAS
DO JAPÃO.
E, COM A NOSSA
PARCERIA, VAI SE
TORNAR UMA DAS
MAIORES DO BRASIL.**

A Sompo Seguros chegou ao Brasil. E já começa sua história no País contando com os mais de 80 anos de experiência da Yasuda Marítima. Uma mudança enorme para a empresa, que agora soma o comprometimento japonês aos seus valores e amplia ainda mais a relação de confiança com você, corretor. Queremos que a sua história de sucesso com a Yasuda Marítima seja só o começo de uma nova história chamada Sompo.



**SOMPO
SEGUROS**

57 ANOS DE TOKIO MARINE NO BRASIL

Seguradora celebra excelentes resultados e mantém estratégia de negócios para aumentar sua participação no mercado brasileiro até 2017.



“Temos muitos motivos para comemorar. Mesmo em um cenário econômico desafiador, mantivemos o crescimento e conquistamos a 5ª posição no ranking entre as maiores seguradoras.

José Adalberto Ferrara



A Tokio Marine, subsidiária da Tokio Marine Holdings, celebrou em julho 57 anos de história no Brasil com perspectivas otimistas quanto à retomada do crescimento da economia e do mercado de seguros. Nos últimos doze meses, a companhia atingiu produção de R\$ 4 bilhões e, segundo dados divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), de janeiro a maio deste ano, a seguradora cresceu 10,4% nos Ramos Elementares e de Pessoas, enquanto estes segmentos avançaram 1% no setor em geral.

Nesse período, um dos destaques de desempenho da Tokio Marine foi a carteira de Riscos Corporativos (Empresariais, Riscos Nomeados e Operacionais, Transportes e Linhas Financeiras), que cresceu 23,5%. Também houve crescimento das carteiras de Automóvel (5,7%), Pessoas (6,6%) e Riscos Massificados (5,8%).

“Temos muitos motivos para comemorar. Mesmo em um cenário econômico desafiador, mantivemos o crescimento e conquistamos a 5ª posição no ranking entre as maiores seguradoras, excluindo-se as carteiras de Previdência, Saúde e Capitalização, que não operamos. As expectativas são positivas quanto ao reaquecimento da economia e do mercado já no segundo semestre”, celebra o presidente da seguradora, José Adalberto Ferrara.

Um dos fatores que justificam o otimismo é a elevação do Índice de Confiança do Setor de Seguros (ICSS) divulgado pela Rating Seguros

e Fenacor. Após atingir a pior marca da série em janeiro de 2016, o indicador, em junho, foi o maior dos últimos dois anos.

Outra condição favorável ao alcance das metas é o extenso portfólio de produtos e serviços que a Tokio Marine disponibiliza. “Como uma seguradora Multilinhas, temos o diferencial de oferecer um amplo leque de soluções para nossos corretores e assessorias. Mesmo que algumas carteiras sejam mais diretamente afetadas pela desaceleração econômica, há inúmeras oportunidades de realização de negócios em outros nichos”, argumenta o executivo. Segundo ele, há muito espaço para a exploração de novos canais de vendas e linhas de produtos como Riscos Patrimoniais, Pessoas, Residência, Condomínio, Garantia, entre outros.

Como demonstração da confiança no crescimento do mercado, a seguradora lançou no primeiro semestre os seguros D&O e Obras de Arte. Até o final do ano, apresentará novos produtos, como o Tokio Agro Safras e o Tokio Auto Popular, além de investir em serviços diferenciados para facilitar ainda mais o dia a dia dos clientes, bem como corretores e Assessorias, para que, juntos, possam crescer no mercado brasileiro.

“A estratégia para continuar ampliando a participação na indústria de seguros consiste em crescer organicamente, sustentada pelos pilares de qualidade na entrega dos serviços, qualidade dos produtos e, especialmente, qualidade e compromisso do nosso time de mais de 1.700 colaboradores”, ressalta Ferrara.



José Adalberto Ferrara, presidente da Tokio Marine

PROTEÇÃO



PREMIADA

CLIENTE MAIS PROTEGIDO
VOCÊ MAIS PREMIADO

A Campanha que reconhece o trabalho do Corretor em levar proteção completa aos seus clientes está em todo o Brasil.

A cada cliente protegido com seguro Auto* + Porto Seguro Residência* + Porto Seguro Vida*, dentro do período da campanha, você recebe uma premiação especial de R\$ 300,00**.



Acesse o Corretor Online, clique no banner da campanha, aceite o regulamento e participe.

Fale com seu gerente comercial e bons negócios!

**PORTO
SEGURO** 

SEGUROS

* Válido para clientes Auto das carteiras Porto Seguro Auto, Itaú Seguro Auto e Azul Seguros Auto e com prêmio líquido anual igual ou maior que R\$ 500,00 para cada produto de Porto Seguro Vida Individual e Porto Seguro Residência. ** R\$ 300,00 válidos apenas para venda dos três produtos elegíveis ao mesmo cliente durante o período da campanha. Verifique o regulamento completo no site. Os dados informados aqui são projeções e podem ser alterados ou atualizados a qualquer momento, sem aviso prévio.

SULAMÉRICA AUTO COMPACTO

CHEGA AO RIO DE JANEIRO

O seguro, voltado para veículos de passeio e *pick-ups* leves, já foi lançado em diversas regiões do Brasil. Seguradora realizou estudo sobre coberturas e serviços mais utilizados pelos segurados para desenvolver o produto.

“Este produto traz ao segmento uma solução inteligente alinhada à realidade do mercado e às necessidades dos clientes. Com ele, ampliamos nosso portfólio e nos tornamos ainda mais competitivos.”

Eduardo Dal Ri

A SulAmérica está levando a diversas regiões do Brasil o SulAmérica Auto Compacto, um produto inteligente com preço mais acessível e qualidade garantida pela companhia. O novo produto chega agora às regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sul, além do Estado de Minas Gerais. Em breve, a novidade estará também no Rio de Janeiro, onde a seguradora está entre as marcas mais admiradas pelos cariocas. No ano passado, a carteira de Auto da seguradora cresceu 12% no estado.

O seguro é voltado para veículos de passeio e *pick-ups* leves. Mais do que uma apólice para roubo e furto, o produto oferece proteção completa, cobrindo colisão que acarrete perda parcial ou perda total, roubo, incêndio e alagamento, entre outros. O SulAmérica Auto Compacto ainda possui cobertura para terceiros - responsabilidade civil facultativa (RCF) - e coberturas opcionais de vidros, lanterna, farol e retrovisor, assistência 24 horas com reboque 400 km e socorro mecânico, carro reserva e danos morais.

Com o lançamento, a SulAmérica traz ao setor um seguro desenvolvido a partir dos resultados de um estudo de comportamento dos segurados, que apontou as coberturas e serviços mais utilizados. Os corretores de seguros, parceiros históricos da companhia, também foram ouvidos e trouxeram importantes contribuições para o projeto.

Um dos diferenciais apontados pela compa-

nhia no novo produto é a possibilidade de escolha entre duas franquias no momento do sinistro. De acordo com seu orçamento, o segurado pode optar pela franquias Produto Compacto, que abrange as oficinas da rede referenciada SulAmérica, e pagar o menor valor, ou pela franquias Livre Escolha, que permite que ele eleja uma oficina fora da rede, pagando um valor maior. Em ambas as opções são utilizadas apenas peças originais no reparo do veículo.

“A SulAmérica está sempre atenta às tendências de comportamento do consumidor. Este produto traz ao segmento uma solução inteligente alinhada à realidade do mercado e às necessidades dos clientes. Com ele, ampliamos nosso portfólio e nos tornamos ainda mais competitivos”, afirma o vice-presidente de Auto e Massificados, Eduardo Dal Ri.

O SulAmérica Auto Compacto utiliza a estrutura operacional da companhia e disponibiliza aos segurados a mesma rede de oficinas referenciadas e prestadores da Assistência 24h dos demais produtos de Auto, recebendo todo o atendimento com a qualidade da SulAmérica, que no ano passado teve sua excelência em serviços reconhecida por 93% dos proprietários de automóveis, segundo pesquisa Ibope Inteligência. A previsão é de que o novo produto, que teve seu lançamento iniciado em abril, esteja disponível em todo o Brasil até o final deste ano.



Eduardo Dal Ri,
vice-presidente de
Auto e Massificados da
SulAmérica

O MERCADO BUSCA QUEM ESTÁ NO LUGAR CERTO.

A **Escola Nacional de Seguros** é o lugar certo para você se desenvolver e fazer parte de um mercado em constante expansão.

Aperfeiçoe sua carreira na instituição de maior relevância do País na área de seguros e tenha a confiança de estudar com especialistas.



Mercado em crescimento.



Abertura de novos negócios.



Alta remuneração para profissionais especializados.

MBA 2016

| GESTÃO DE SEGUROS
E RESSEGURO

| GESTÃO JURÍDICA DO
SEGURO E RESSEGURO

| GESTÃO DE RISCOS
E SEGUROS

RIO DE JANEIRO
SÃO PAULO

funenseg.org.br/mbas



Dúvidas e informações:
0800 025 3322
posgraduacao@funenseg.org.br

12 meses de treino =
365 dias =
8.760 horas =
52.560 minutos =
1 segundo a menos nas provas.

Nos Jogos Rio 2016 e na vida, a regra
é a mesma: preparação. É melhor ter.

AlmapBBDO

CNPJ: 33.055.146/0001-93



E com a Bradesco Seguros, você está sempre preparado com as melhores soluções em Auto, Capitalização, Dental, Previdência, Residencial, Saúde e Vida.

Bradesco Seguros, orgulho em patrocinar os Jogos Rio 2016 e o Time Brasil.



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000

bradescoseguros.com.br



@BradescoSeguros



facebook.com/BradescoSeguros



Bradesco Seguros

É melhor ter.