



I 0 ANOS DE BRASIL 🔨













(



Índice

1. Institucional - mundo	/
2 - Institucional - Brasil	10
3 - Análises Econômica e Financeira	1
3.1 - Evolução	13
3.2 - Rentabilidade Total	14
3.3 - Capitalização e Liquidez	16
4 - Aspectos Estruturais e Estratégicos	1
4.1 - Governança Corporativa e Controles Internos	17
4.2 - Gerenciamento Estratégico	18
4.3 - Operações	19
4.4 - Recursos Humanos	21
4.5 - Produtos e Serviços.	22









Metodologia e Resumo

Rating de Seguros

A empresa Rating de Seguros foi criada há 10 anos, tendo se especializado em realizar estudos e análises econômicos sobre o mercado segurador brasileiro. Entre os seus clientes estão as maiores empresas do setor (seguradoras, corretoras, entidades sindicais, etc). O seu *site*, com diversos estudos gratuitamente disponíveis ao público, tem uma média de 8 mil acessos/mês.

Metodologia

O objetivo deste estudo é expressar uma opinião sobre os níveis de gerenciamento e de risco desta seguradora, a partir das análises quantitativa e qualitativa de seus dados econômicos - públicos e internos -, já previamente auditados e fiscalizados, tanto por empresa terceira, quanto pelo próprio poder público.

Dependendo da conclusão obtida, a situação é qualificada em sete possibilidades distintas, segundo o padrão da tabela abaixo:

Qualificação









Apesar do detalhamento dos critérios empregados, este trabalho não deve ser interpretado como garantia de solvência ou indicação de realização (ou rompimento) de qualquer contrato, seja com esta companhia avaliada ou com outras.

Ressaltamos que, embora tenha sido feito todo o esforço possível neste estudo, não podemos nos responsabilizar pela correção plena de qualquer uma das informações aqui divulgadas.

A) Evolução do "rating"

	Cor ("Rating")	Qualificação
Dezembro / 2011	Azul	Muito Boa

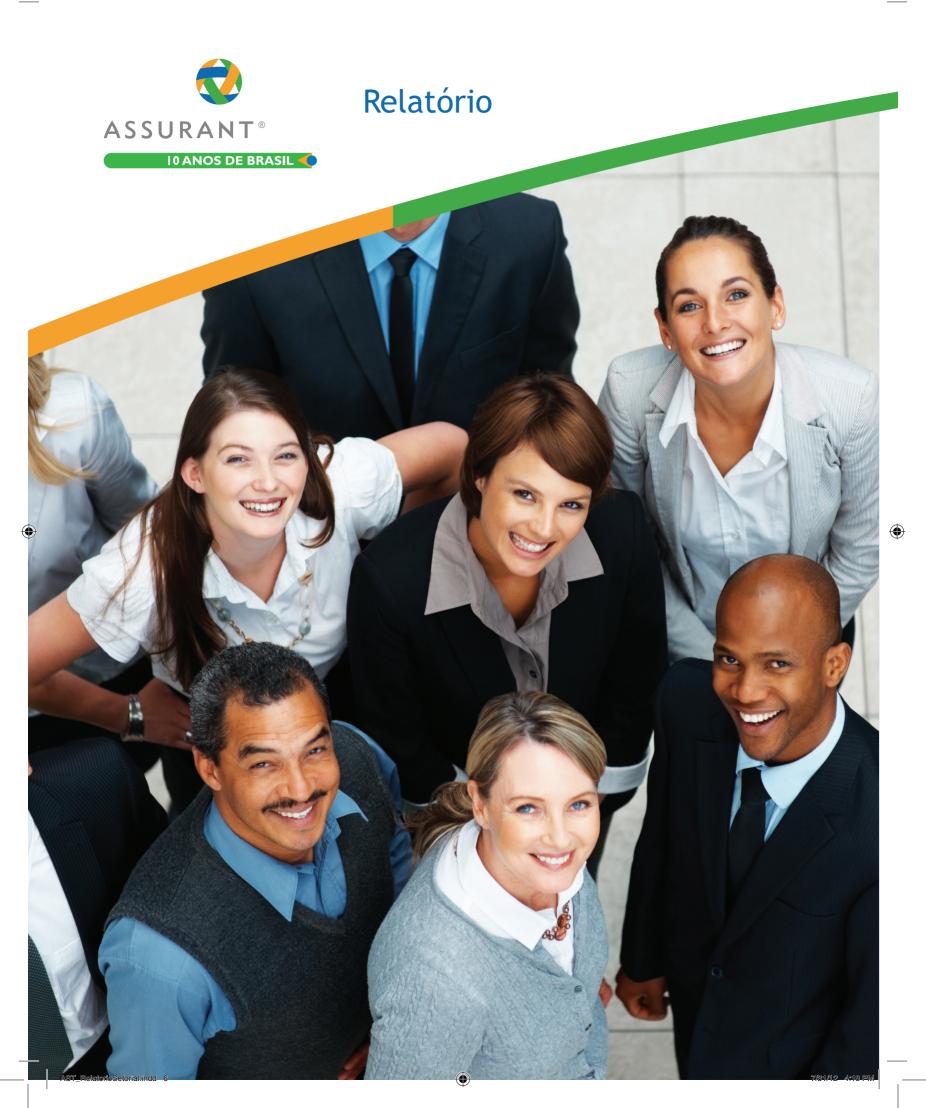
B) Características Principais

- A empresa é subsidiária da Assurant Inc., seguradora internacional de grande porte, o que lhe confere segurança financeira e operacional adicionais, além da larga experiência nos mercados e produtos específicos com os quais atua.
- No Brasil, os primeiros anos de atuação da Assurant foram marcados por elevados investimentos em estrutura, pessoal e tecnologia, afetando, assim, os seus resultados nesse período inicial. Agora, os resultados da empresa são já bem favoráveis.
- A Assurant vê na estabilidade econômica, na maior e crescente oferta de crédito ao consumidor, na expansão do mercado varejista, e no crescimento econômico do país algumas das oportunidades para crescer nos negócios e segmentos em que é especialista.
- A empresa possui boa imagem junto aos seus parceiros e pelo mercado, fato comprovado pelas premiações que vem recebendo e pelas pesquisas de qualidade e satisfação realizadas periodicamente.











1. Institucional - Mundo

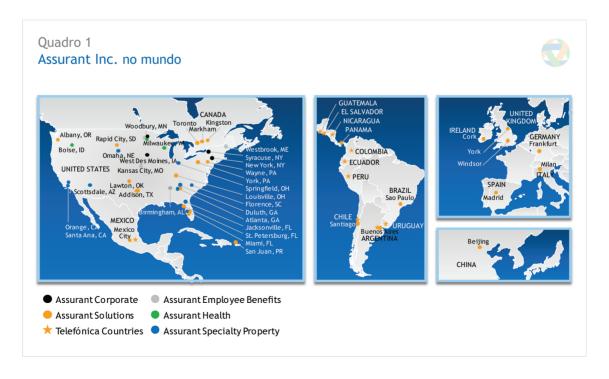
Empresa do Grupo: Assurant Seguradora S. A.

Sede: Alameda Rio Negro, 585, 3° andar, Edifício Demini, Barueri-SP.

Telefone: (011) 4197-9400 Site: www.assurant.com.br

Auditores Externos: Pricewaterhouse Coopers Auditores Independentes

Em termos internacionais, a Assurant Seguradora pertence ao grupo americano Assurant Inc., com atuação no mercado mundial. Com 14,5 mil colaboradores, presente em 13 países na América do Norte, América do Sul, Europa e Ásia, a Assurant Solutions possui alianças com clientes que são líderes em seus mercados, ao oferecer produtos e serviços de alto benefício agregado por meio de programas personalizados de Serviços Financeiros, fortalecendo, assim, sua relação com seus clientes e, também, seus resultados financeiros. No quadro 1, a sua distribuição geográfica.











A Assurant Solutions é uma das quatro empresas da Assurant INC, sendo as outras três: Assurant Specialty Property, Health e Benefits. Internacionalmente, sua gama de produtos oferecidos é variada, incluindo seguros na área dentária, seguro-saúde e área de benefícios para funcionários.



Na tabela 1, uma evolução dos principais números do grupo:

Tabela 1 - Assurant INC em milhões				
Indicadores	2008	2009	2010	2011
Faturamento Total (FT)	8.601	8.701	8.528	8.273
Prêmios Ganhos (PG)	7.925	7.550	7.403	7.125
Lucro Líquido (LL)	448	431	279	546
Patrimônio Líquido (PL)	3.710	4.853	4.781	5.026
LL/PL	12,1%	8,9%	5,8%	10,9%
PL/PG	46,8%	64,3%	64,6%	70,5%

Com um faturamento (Prêmios Totais) entre US\$ 8 bilhões e US\$ 8,5 bilhões, a sua evolução é positiva no período.



8

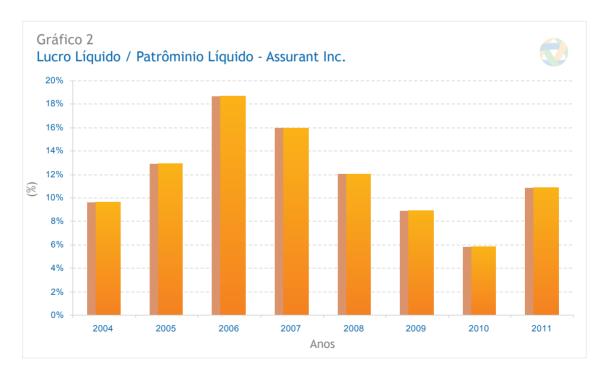




No gráfico 1, o comportamento desta trajetória.



Quanto à rentabilidade, a evolução também é favorável, sempre positiva nos últimos anos, conforme gráfico 2.



Esta evolução favorável permite que a empresa tenha boas avaliações de empresas internacionais de avaliação de risco, como indica a tabela 2.









Tabela 2 - Notas de Avaliação de Riscos - Assurant Inc.		
Avaliadoras de Riscos	Notas de Força Financeira	
AM Best	Excelente	
S&P	Forte	



2 - Institucional - Brasil

No Brasil, a empresa opera desde 2002 com uma boa trajetória de crescimento, operando de forma massificada, sobretudo, em seguros de proteção financeira, garantia estendida, perda e roubo de cartão, roubo e furto de aparelhos (celular, notebook, tablet) e acidentes pessoais.

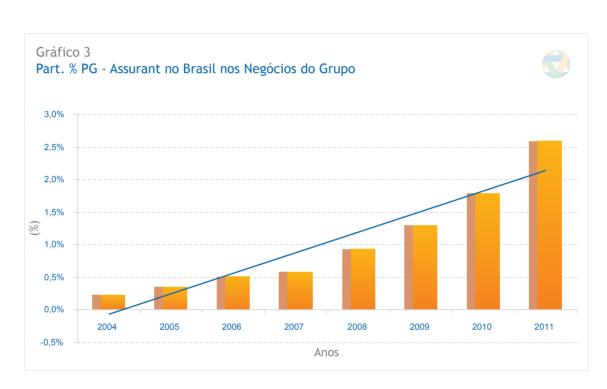
Atualmente, conta com uma carteira de mais de 60 clientes corporativos, que, juntos, consolidam mais de 12 milhões de segurados ativos.

Entre seus clientes destacam-se instituições financeiras, grandes redes de varejo, empresas de telefonia, energia elétrica, concessionárias e montadoras.

No gráfico 3 consta a participação dos negócios da seguradora no Brasil (em Prêmios Ganhos), em função dos negócios de todo o grupo. Em 2011, este valor era de quase 2,6%, contra 0,2% em 2004.







Na tabela 3, os parâmetros principais de sua atuação no país:

Tabela 3 - Missão e Valores - Assurant Seguradora			
Parâmetros	Características		
Missão	Ser o melhor provedor de soluções em seguros e serviços para nossos		
	clientes e segurados.		
	Dar retorno exigido para nossos acionistas.		
	Ser o melhor lugar para nossos associados trabalharem.		
Valores	Bom senso, comportamento honesto, pensamento criativo e resultados extraordinários - tudo isso nos ajuda a concretizar nossa missão e a efetivar nossa visão. E se estende não apenas às relações com os clientes, mas às relações dos funcionários.		
	Os produtos e serviços tocam a vida das pessoas na saúde e na doença, na vida e na morte, na incapacidade física e na reabilitação. Em vista disso, em tudo o que é feito, os funcionários lembram que as pessoas contam a atuação da companhia. Os funcionários agem com		
	integridade, somos abertos às mudanças, temos foco em urgência e		
	atuamos sempre com excelência (ICUE).		









Para o cliente, a empresa traz a seguinte proposta de valor para seus parceiros (Tabela 4):

Tabela 4 - Proposta de Valor - Assurant Seguradora			
Parâmetros	Características		
Conceitos Básicos	Reforçar a cultura de vendas do parceiro		
	Suportar gerentes e equipes de loja		
	Garantir a oferta ao cliente		
	Gerenciar o risco		
Benefícios para o Parceiro	Aumentar a receita/lucro		
	Qualificação da equipe		
	Portfólio de serviços ao cliente		
	Fidelização de clientes		
	Know-how em serviços financeiros		

Esse fato levou a empresa a ter reconhecimento público. Na tabela 5, mais detalhes dos prêmios recentes recebidos pela seguradora, enfatizando os que medem a atuação de sua especialidade: a proteção financeira.

Tabela 5 - Premiações Recebidas Recentes - Assurant Seguradora
Características
Prêmio Seguradora Brasil 2009 - Melhor Desempenho Financeiro até 1,5 milhão - Prestamista
8° e 9° Prêmio ABRASA (Associação Brasileira de Serviços de Assistência)
Prêmio Ouro - Case "GVS" - Integração total com a Rede de Serviços - 2009 e 2010
XII - Prêmio Cobertura 2009, Melhor Performance em Seguro de Garantia Estendida









3 - Análises Econômica e Financeira

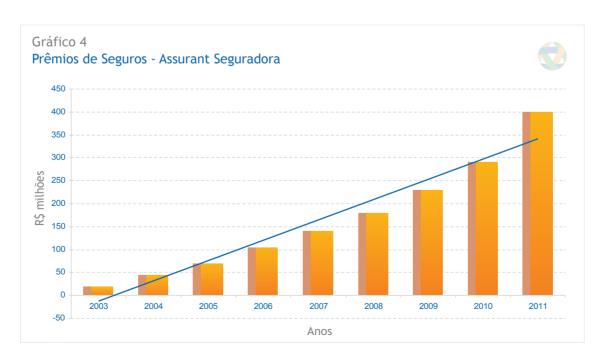
3.1 - Evolução

Operando desde 2002 no Brasil, a seguradora tem tido uma trajetória crescente de receita.

Na tabela 6 temos o percentual da composição dos ramos da seguradora. Na análise dos números, o principal ramo da companhia ainda é a extensão de garantia, seguido pelo ramo prestamista.

Tabela 6 - Composição % dos Ramos - Assurant Seguradora				
Ramos	2008	2009	2010	2011
Extensão de Garantia	51%	46%	48%	47%
Prestamista	37%	40%	36%	36%
Riscos Diversos	10%	11%	11%	8%
Acidentes Pessoais	1%	3%	5%	9%
Demais Ramos	1%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%

No gráfico 4 temos a evolução da receita da companhia nos últimos anos. A variação é expressiva - de um patamar de R\$ 20 milhões em 2003 para quase R\$ 400 milhões em 2011.











Nos últimos anos, dois ramos (acidentes pessoais e garantia estendida na área de veículos) se destacaram. Por exemplo, a evolução de seguro de acidentes de pessoais (Gráfico 5).



3.2 - Rentabilidade Total

Na tabela 7 temos uma evolução dos dados contábeis da Assurant no Brasil.

Em 2011, um fato importante foi a mudança contábil das seguradoras, conforme determinado pela Susep e de acordo com as normas da IFRS, o que dificulta algumas análises históricas.

Em vista disso, os dados expostos completos só são retroativos aos últimos dois anos.

Tabela 7 - Dados Contábeis - R\$ milhões			
Variáveis	2010	2011	
Prêmios Ganhos (PG)	242,6	309,0	
Sinistros Ocorridos (SO)	(14,1)	(24,6)	
Custos de Aquisição (CA)	(173,2)	(203,9)	
Out. Rec. / Desp. Operacionais (ORD) *	(10,5)	(11,9)	
Resultado Resseguro (RR)	(0,1)	(0,4)	
Desp. Administrativas + Tributos (DA)	(51,3)	(73,6)	
Res. Investimentos (RI)	22,8	29,9	





Resultado Operacional (RO)	16,2	24,5
Ganhos Ativos n Correntes (GNC)	(0,1)	0,0
Res. antes Tributos	16,1	24,5
Tributos e Participações (T)	(4,9)	(4,5)
Lucro Líquido (LL)	11,2	20,0
Patrimônio Líquido (PL)	200,9	212,4

Na tabela 8 temos os indicadores relacionados.

Tabela 8 - Indicadores Econômico-Financeiros de Rentabilidade			
Indicadores Empresa	2010	2011	
PG/PG	100,0%	100,0%	
SO/PG	-5,8%	-8,0%	
CA/PG	-71,4%	-66,0%	
ORD/PG	-4,3%	-3,9%	
RR/PG	0,0%	-0,1%	
DA/PG	-21,1%	-23,8%	
RI/PG	9,4%	9,7%	
RO/PG	6,7%	7,9%	
Indicadores Empresa	2010	2011	
LL/PL	5,5%	9,4%	
LL/PG	4,6%	6,5%	

Outro ponto é que, nos primeiros anos de sua atuação, a seguradora precisou fazer significativos investimentos em sua estrutura, tecnologia e pessoal. Essa fase está superada, conforme pode ser visto pelo gráfico 6, que avalia a rentabilidade da companhia.









3.3 - Capitalização e Liquidez

A tabela 9 apresenta diversos dados e indicadores da Assurant, no que se refere aos seus níveis de capitalização e de liquidez.

Tabela 9 - Capitalização - Dados e Indicadores	R\$ milhões	R\$ milhões		
Contas	2008	2009	2010	2011
Prêmios Retidos (PR)	178,7	229,5	291,6	399,0
Sinistros Retidos (SR)	30,2	9,4	14,1	24,6
Patrimônio Líquido (PL)	93,1	109,5	200,9	212,4
Ativo Permanente (AP)	5,2	4,6	9,8	4,9
Indicadores	2008	2009	2010	2011
PL/PR	52,1%	47,7%	68,9%	53,2%
PL/SR	308,3%	1164,9%	1424,8%	863,4%
AP/PL	5,6%	4,2%	4,9%	2,3%
Critérios: PL: Patrimônio Líquido; PR: Prêmios Retidos; SR: Sinistros Retidos; AP: Ativo Permanente.				

Os lucros acumulados e os aportes de capital fizeram com que esses indicadores ficassem favoráveis ao longo do tempo. Por exemplo, o indicador PL/SR, que indica o nível de capitalização da companhia.

O gráfico 7 sinaliza esta situação, no indicador Patrimônio Líquido/Prêmios Retidos, com margens acima dos padrões necessários exigidos pelo órgãos de fiscalização no país.







4 - Aspectos Estruturais e Estratégicos

4.1 - Governança Corporativa e Controles Internos

A companhia, nos últimos dois anos, estruturou sua área de controles com a criação de uma área de risco em 2010, uma área de compliance em 2011 e a reestruturação da área Jurídica.

A Assurant segue os 5 pilares do COSO (Committee of Sponsorship Organization): Ambiente de Controle, Avaliação e Gerenciamento de Riscos, Atividades de Controle, Informação e Comunicação e Monitoramento. Abaixo, na tabela 10, os cinco pilares do COSO, foram/estão sendo implementados na companhia.

Tabela 10 - Pilares - Governança Corpora Pilares	Descrição
Ambiente de Controle	Desenvolvimento e criação de uma cultura regulatória e de
	controles dentro da companhia.
Avaliação e gerenciamento do risco	Os principais processos críticos da empresa foram mapeados, seus
	riscos identificados e novos controles foram criados (ou controles
	antigos foram revistos).
Atividades de Controle	Além dos riscos dos processos críticos terem sido identificados
	e controlados, a Assurant também possui política de alçadas
	definidas, processos de segregação de função, planos de
	continuidade testados, cumprimento regulatório (leis e
	regulamentações locais), dentre outros. A Assurant possui,
	também, Comitês Internos estruturados, como o Comitê Diretivo,
	Business Risk & Compliance Committee, Comitê Comercial,
	MEDUC - Comitê de Risco do Negócio.
Informação e Comunicação	Informações regulatórias diárias são enviadas aos funcionários
	diretamente relacionados. Além disso, algumas áreas participam
	ativamente de Comissões externas mensais da Federação Nacional
	de Seguros (FenSeg e CNSeg), como a Comissão de Controles
	Internos, Garantia Estendida, CAF - Finanças, e também de
	audiências públicas com a Autarquia.









Monitoramento Controle	A companhia possui auditoria interna localizada em Miami, que
	conta com cinco auditores para a América Latina. Três vezes ao ano
	esse grupo de pessoas realiza auditorias de controles, financeiros,
	sinistro, entre outros. Adicionalmente, em atendimento a Circular
	Susep 249/2004, os fluxos e matrizes de risco são atualizados com
	todos os responsáveis semestralmente.

Além dos controles acima mencionados, em 2011 a Assurant implementou procedimentos para assegurar que as operações de seguros realizadas com a companhia não sejam envolvidas em operações de lavagem de dinheiro, fraude e financiamento do terrorismo. Novos processos e treinamentos foram desenvolvidos.

A companhia também segue as diretrizes do grupo Assurant no que diz respeito ao Código de Ética, Segregação de Função e política de FCPA (anticorrupção).

4.2 - Gerenciamento Estratégico

Todos esses benefícios são alcançados por conta do gerenciamento estratégico. Assim, na tabela 11 temos as principais características desse aspecto.

Tabela 11 - Características - Planejamento Estratégico		
Tópicos	Descrição	
Treinamento	Desenvolvimento de conteúdo com equipe interna de treinamento e conteúdos customizados. Aplicação de treinamento, com instrutores especializados, com diversos	
	tipos de aplicação (pessoal, por "intranet" ou pelo "Portal Avante").	
	Acompanhamento de resultados com equipe de campo e avaliação de	
	reação.	



Material de ponto de venda	O Programa prevê o fornecimento de materiais de PDV como banners,
	certificados, folhetos, displays, take-ones, testeiras de gôndola, adesivos
	ou quaisquer outros materiais que sejam importantes para a venda.
Campanhas de incentivo	Motivos para a utilização das campanhas no gerenciamento estratégico:
	facilidade de mensuração de resultados; relação custo-benefício;
	possibilidade de interatividade; fidelização; canal de comunicação
	e relacionamento; resultados positivos mesmo após o término das
	campanhas.
Consultoria	A empresa oferece a oportunidade de implementar um processo de
	consultoria chamado Retailing, com o objetivo de desenvolver um modelo
	de negócio mais lucrativo e identificar oportunidades no modelo de vendas
	e gestão dos produtos financeiros na rede de lojas do parceiro.
Inteligência de mercado	Como estratégia de inteligência de mercado, a empresa tem: SIM -
	Sistema de Informação de Marketing (vendas/atendimento ao cliente);
	comparativos de mercado (penetração/ticket-médio/sinistros/entre
	outros); profundidade na análise de performance por linha de produto/
	loja/vendedor/regional.

4.3 - Operações

Na área operacional de atendimento ao cliente, a empresa mantém à disposição de seus clientes uma Central de Atendimento com linha telefônica gratuita, do tipo "0800". Na tabela 12 temos mais características:

Tabela 12 - Algumas Características - Central de Atendimento

- Esclarecer dúvidas sobre o seguro.
- Abertura de sinistros.

Descrição

- Suporte às equipes comerciais dos parceiros.
- Central de Atendimento especial para deficientes auditivos e de fala.
- Estrutura para atendimento de sinistros, das 8 às 20 horas, de segunda a sábado.
- Atendimento de SAC 24 horas, 7 dias da semana.









No quadro 2, a estrutura do back-office da companhia.

Quadro 2 Estrutura do Back-Office - Assurant Seguradora



Administração de Apólices

- Flexibilidade nas interações
 - Processos ágeis
- Integração automatizada
- Inovações tecnológicas

Central de Atendimento ao Consumidor

- Atendimento segmentado conforme produto
- Equipes constantemente
 - 0800 específico
 - Monitoramento
 permanente

Gestão de Sinistros

- Acompanhamento integral do ciclo de vida do sinistro
- Processo simplificado
- Gestão 100% interna
- Integração sistêmica c/ ATs
 - Expertise em massificados





20





4.4 - Recursos Humanos

A Assurant tem investido continuamente no desenvolvimento do seu capital humano, reconhecendo e recompensando por meio de um sistema meritocrático, incentivando cada vez mais o protagonismo entre nossos associados e a construção de um ambiente engajado de alto desempenho. Essa jornada de crescimento e expansão dos negócios é resultado de uma estratégia de gestão de pessoas concentrada nos seguintes pilares: (i) metas claras para todos os níveis da empresa, (ii) comunicação rápida e eficiente e (iii) execução sistemática.

No quadro 3 temos a estratégia de gestão de pessoas:



Em 2011 a empresa participou pelo segundo ano consecutivo da pesquisa "As Melhores Empresas em Gestão de Pessoas", conduzida pela AON Hewitt em parceria com o jornal Valor Econômico, alcançando o índice de 90% de engajamento, 14 pontos percentuais acima do ano anterior.

A meta é, através de uma liderança mais diretiva e participativa, promover mais fortemente a cultura de alto desempenho, focando um posicionamento entre as melhores empresas em gestão de pessoas do Brasil. O crescimento contínuo do quadro de funcionários se deve ao investimento em novos mercados e a promoção de um ambiente de trabalho engajado.

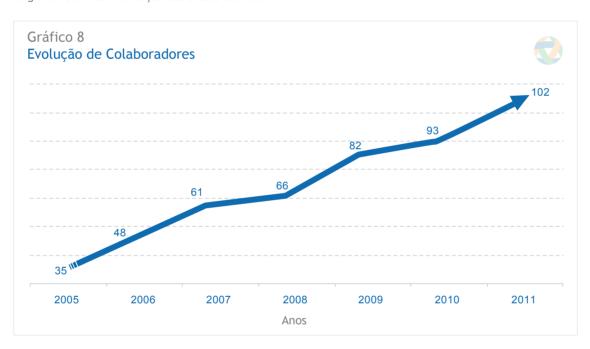








No gráfico 8 temos a evolução dos colaboradores.



Uma das iniciativas mais importantes de 2011, que ajudou a Assurant a promover o desenvolvimento contínuo de seus colaboradores, foi o lançamento do programa Next Generation Of Leadership (NGL). O NGL é um programa internacional de desenvolvimento de liderança de cinco semanas, com a participação dos principais executivos da companhia, no qual nossos líderes são estimulados a desenvolver o pensamento estratégico, aumentar a velocidade de execução e produzir resultados incomuns, compartilhando melhores práticas e promovendo nossa visão regional.

A empresa acredita que essas iniciativas enriquecem a busca contínua pela excelência.

4.5 - Produtos e Serviços

Na empresa são comercializados seguros de proteção financeira, acidentes pessoais, roubo ou furto de aparelhos







celulares, perda ou roubo de cartões e garantia estendida de eletrodomésticos, móveis e veículos.

Na tabela 13 apresentamos as principais características dos produtos e serviços oferecidos pela seguradora Assurant no Brasil.

Tabela 13 - Produtos e Serviços Oferecidos - Características Principais		
Produtos	Características	
•Seguro de proteção financeira	•Garante o pagamento de parcelas (ou mesmo quitação do financiamento)	
(ou prestamista)	de um saldo devedor na ocorrência de imprevistos.	
•Seguro roubo e furto:	•Garante a reposição de um aparelho, no caso de roubo ou furto.	
cvvelular, notebook, tablet		
•Seguro perda e roubo de cartão	•Proteção para o consumidor na eventual perda ou roubo de cartão de	
de crédito	crédito, garantindo as operações realizadas por terceiros.	
•Garantia estendida para veículos	•Além da garantia de fábrica, é possível contratar até 2 anos adicionais	
novos e seminovos	de garantia, com peças e serviços originais de fábrica.	
•Garantia estendida de	•O consumidor conta com um período extra de cobertura para o bem	
eletroeletrônicos e móveis	adquirido.	
•Renda diária por internação	•Oferece uma renda ao segurado no caso de incapacidade por acidente.	
hospitalar		
•Seguro de acidentes pessoais	•Cobertura por vida ou acidentes pessoais.	
•Outras coberturas	•Produtos combinados a coberturas e serviços diferenciados, tais como:	
	sorteios, auxílio funeral, assistência domiciliar 24 horas, assistência a	
	veículos 24 horas, cestas básicas, descontos em medicamentos, entre	
	outros.	
•Consultoria e treinamento	• Treinamento especializado para as equipes de vendas proporcionarem	
	o melhor atendimento ao consumidor e apresentar a correta abordagem	
	de vendas.	





