

Relatório Institucional

Março/2016

Relatório Institucional

O objetivo principal desse projeto é desenvolver, em parceria com a empresa a ser analisada, um material de divulgação institucional. Esse estudo tem caráter público e, entre outros aspectos, aborda seus produtos, sua experiência, sua estrutura interna, seus clientes, etc.

Março/2016

Supervisão Técnica:



www.ratingseguros.com.br Apoio Técnico: Francisco Galiza



Sumário

1- HISTORICO	4
2 - Missão e Valores	6
3 - Análise Estratégica	8
4 - Características Comerciais	10
5 - Resultado Obtido	16
6 - Imagem Institucional	18
7 - Depoimentos	20
8 - Metas a Longo Prazo	22

Histórico

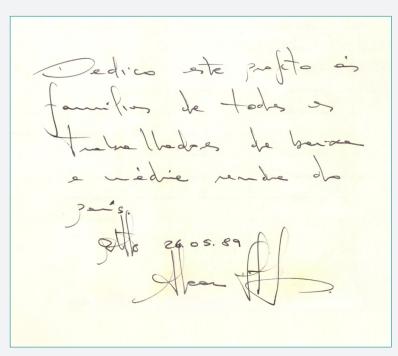
O PASI (Plano de Amparo Social Imediato) foi criado no final da década de 80 em Minas Gerais, a partir da constatação que havia uma grande massa de brasileiros formada por trabalhadores e operários, pertencentes a classes sociais menos favorecidas, que eram praticamente excluídas do mercado segurador. Esse projeto é considerado **precursor em microsseguro** de referência no mercado segurador brasileiro.

Partindo de conceitos bem definidos, foi um seguro de vida em grupo que priorizasse o social e, ao mesmo tempo, se transformasse numa importante ferramenta para as empresas em busca de um melhor entendimento com seus funcionários. O PASI surgiu em 1989 como um produto para amparar os servidores associados da UFMG em caso de falecimento. Algo muito simples, de rápida indenização, de baixo custo e grande relevância social, algo com características antes nunca vistas no mercado segurador nacional.

Poucos meses após sua idealização e seu início de vigência, o produto foi adotado pela Construção Civil em Minas Gerais, auxiliando e cobrindo milhares de trabalhadores deste segmento e a seus familiares. Em iniciativa ainda inédita no Brasil, através da identificação de tamanha relevância para toda a classe obter uma proteção securitária, os representantes da Construção Civil em MG, incluíram em sua Convenção Coletiva de Trabalho a exigência da contratação do benefício do seguro de vida e acidentes. Sendo assim, a partir deste momento e, através de iniciativa do PASI, nasceu a inclusão do seguro em Acordos Coletivos para levar proteção de forma

massificada e parametrizada para trabalhadores e empresas de todo o Brasil. Após a aprovação pelo Sinduscon-MG, o produto posteriormente se expandiu para outros estados da federação e para outros setores econômicos de igual importância ao da Construção Civil.

Segundo os seus idealizadores, o sucesso desse seguro se deve a três fatores: o dinamismo, que fez com que ele se tornasse um produto plenamente adaptável às necessidades do mercado e com pagamento de indenizações em 24horas; a sua essência, de estar sempre alinhado com as necessidades das categorias que atende e também o fato de sua comercialização ocorrer sempre através da intermediação dos corretores de seguros.



"Dedico este produto às familias de todos os trabalhadores de baixa e média renda do país."

Belo Horizonte - 26/05/89

Alaor Silva Junior

Missão e Valores

Tabela 1 – Missão, Visão e Negócios - PASI

A filosofia do produto PASI está bem definida, conforme as tabelas 1 e 2.

Variáveis	Descrição
Missão	Proporcionar proteção e segurança às classes trabalhadoras, gerando inclusão e bem-estar-social, através de mecanismos sustentáveis e do desenvolvimento de coberturas e benefícios inovadores.
Visão	Através do modelo PASI, promover a inclusão de 100 milhões de brasileiros na instituição seguros, direta e indiretamente.
Negócio	Criar e disponibilizar benefícios e coberturas securitárias para atender as necessidades de trabalhadores, empresas e entidades de classe.

Tabela 2 - Valores - PASI

Descrição

- **Pioneirismo:** Fixar a posição de pioneiro, mantendo-se na vanguarda, sendo referência e gerando tendências para o mercado segurador.
- **Inovação:** Identificar necessidades e efetuar ações para criar o novo, sendo dinâmico e corajoso no desenvolvimento de coberturas, benefícios e mecanismos operacionais.
- Inclusão Social: Promover e estimular o avanço da proteção securitária da população, em especial, através das cláusulas de Convenções Coletivas de Trabalho, visando a redução da herança da pobreza do país.
- Ética: Agir com integridade e respeito, preservando as boas práticas moralmente estabelecidas, com clientes externos e internos.
- Valorizar Pessoas: Dar e reconhecer a importância das pessoas nas diversas circunstâncias nas relações interpessoais, interna e externamente. É tratar bem e respeitar a todos, alinhado sempre ao nosso propósito social e missão.
- Atitude: Ter uma conduta positiva, focada na ação e resolução de demandas agindo com ponderação almejando sempre o melhor resultado. É se posicionar diferentemente do convencional, trabalhando de forma distinta, com motivação e cuidado, em busca de sucesso em seus resultados e entendendo a importância das tarefas que está executando. Buscar destacar-se em critérios fundamentais para a empresa: atendimento, produtividade, efetividade e relacionamento.
- Paixão: Acreditar e se envolver com o sentido maior que norteia a nossa organização. Sentir-se profundamente comprometido e engajado com tudo que envolve sua função e tarefas.
- **Excelência:** Manter sempre o alto padrão de qualidade na execução dos serviços, processos e rotinas vinculados amplamente às nossas atividades.

3 • Análise Estratégica

O PASI, Seguro de Vida e Acidentes em Grupo, tem por principal objetivo estratégico proteger um número expressivo de trabalhadores e empresas ligados a entidades de classe em todo país. Historicamente, a empresa possui ampla experiência em trabalhos junto a sindicatos e associações, desenvolvendo com os seus representantes um módulo de coberturas e benefícios personalizado, para suprir as necessidades de trabalhadores e empresários de todos os setores.

Atua desde 1989, foi pioneira no atendimento às cláusulas de Convenções Coletivas de Trabalho. A seguir, os principais segmentos de atuação: Asseio e Conservação, Bares e Restaurantes, Calçados, Comércio, Construção Civil, Construção Pesada, Contadores, Educação, Engenheiros, Farmácias e Laboratórios, Gráficas, Hotelaria, Indústrias, Instalações Elétricas, Mármores e Granitos, Panificação, Postos de Gasolina, Prestadores de Serviços, Têxtil, Transportes e Vestuário.

Hoje, o PASI se tornou o produto oficial para proteger os trabalhadores do setor de construção nacional, a partir de convênio assinado com a CBIC (Câmara Brasileira da Indústria de Construção).



Em vista de todos esses aspectos, o Clube PASI detém uma das maiores carteiras de seguro de vida em grupo do país, sendo referência nacional em sua área de atuação, estando presente em 27 estados brasileiros.

Não se pode deixar de destacar a participação dos quase quatro mil corretores já cadastrados no Clube PASI, que avaliaram as vantagens de representar esse seguro de vida em grupo.

Um ponto importante nessa estratégia é o apoio que a entidade gestora oferece, tanto na sua central de atendimento exclusiva, na operacionalização do produto com adequações automáticas conforme a categoria e região da empresa, bem como, como no próprio site do PASI.

Por exemplo, a partir deste, e de forma simplificada, pode-se consultar todas as informações necessárias sobre o produto e solicitar uma proposta para contratação, que pode ser feita de forma totalmente eletrônica através de troca de e-mails e arquivos.



Sede do PASI em Belo Horizonte

Características Comerciais

Desde 1989, o PASI vem incrementando o seu produto, se modernizando e acompanhando as tendências de mercado. A tabela 3 apresenta as características principais dessa evolução histórica.

Tabela 3 – Evolução do Produto - PASI

Ano	Coberturas e Benefícios	Garantias
1989	Morte do Empregado, Cônjuge e Filhos	100%, 50% e 25% do capital básico, respectivamente
1989	Invalidez permanente por acidente do empregado	Até 100% do capital básico segurado
1990	Invalidez permanente por acidente do empregado	100% do capital básico segurado
1991	Alimentação em caso de morte do empregado	50 kg de alimentos
1993	Nascimento de filhos do empregado com doença congênita	25% do capital básico segurado
1996	Auxílio funeral em caso de morte acidental do empregado	Reembolso das despesas com sepultamento
1997	Reembolso das despesas com rescisão trabalhista em caso de morte do empregado	Até 10% do capital básico segurado
2003	Pagamento antecipado por incapacidade profissional do empregado (PAIP) (em substituição à cobertura do IPD)	Antecipação de 50% do capital básico segurado para morte por qualquer causa

2004	Cobertura extensiva a empregados com função doméstica	20% do capital básico segurado do titular
2004	Pagamento antecipado/integralizado por doença profissional (PAID) (em sub- stituição à cobertura do PAIP e IPD)	Até 100% do capital básico segurado
2006	Pagamento antecipado especial por conseqüência de doença profissional (PAED) (em substituição à cobertura do PAIP, PAID e IPD)	100% do capital básico segurado
2009	Cesta Natalidade	Caracterizada por um kit mãe e um kit bebê
2014	Bônus pela vida	Pagamento das despesas diretamente vinculadas ao nascimento dos filhos



Entrega da Cesta Natalidade



Tabela 4 – Características Principais do Produto - PASI

Na tabela 4, as principais características atuais dos produtos.

Características	Garantias
Cobertura e Capital Básico	Cobertura por Morte do Titular: Natural e por Acidente.
	 O capital básico varia de acordo com a necessidade do cliente e das exigências mínimas das Convenções Coletivas de Trabalho.
	• Invalidez permanente total ou parcial por acidente do titular: indenização de até 100% do capital segurado
Coberturas Adicionais	 Indenização especial em caso de invalidez permanente por acidente (total ou parcial): indenização de até 200% do capital segurado
	• Indenização Especial em caso de morte por acidente: indenização de 100% do capital básico segurado
	• Invalidez Funcional permanente por doença do titular: indenização de até 100% do capital segurado
	 PAED – Pagamento antecipado especial por conseqüência de doença profissional: indenização de 100% do capital segurado
	• Morte do cônjuge do titular: indenização de 50% do capital básico segurado
	• Morte de filhos do titular: indenização de 25% do capital básico segurado
	Nascimento de filhos do titular com doença congênita: indenização de 25% do capital básico segurado
	Reembolso com sepultamento em caso de morte por acidente de trabalho do titular (Auxílio Funeral)
Benefícios	Reembolso das despesas com sepultamento em caso de morte do titular (Auxílio Funeral)
	Auxílio Alimentação
	• Reembolso à empresa das despesas com rescisão trabalhista
	Cesta Natalidade
	Assistência Funeral

Tabela 5 – Diferenciais do Produto Parâmetros do PASI

Já a tabela 5 apresenta alguns dos diferenciais com relação a seus produtos, segundo os parâmetros divulgados pela companhia.

Diferenciais

- Simples e de fácil contratação e manutenção
- Indenizações em 24 horas após o recebimento da documentação simplificada na Central PASI de Atendimento
- Não há preenchimento de declaração pessoal de saúde
- Sem limite de idade para trabalhadores ativos legalizados
- Sem qualquer tipo de carência
- Os trabalhadores estão automaticamente cobertos a partir da data de sua contratação na empresa.
- Atualizações automáticas do plano de seguro contratado, conforme as exigências dos sindicatos vinculados aos segurados

Dentro da filosofia de ser um produto de caráter popular, o capital individual médio indenizado atualmente está em torno de R\$ 11 mil, considerando aos quase 2.000 processos de sinistros avisados ao longo do ano e historicamente já foram distribuídos quase 13.000 benefícios de Cesta Natalidade em caso de nascimento de filhos dos segurados vinculados.

Os capitais segurados normalmente seguem as exigências das categorias trabalhistas, e em sua grande maioria variam de R\$ 5 mil a R\$ 40 mil. Muitos planos também abrangem as famílias dos trabalhadores e grande parte é totalmente custeada pelas empresas contratantes.

Tabela 6 – Outros Aspectos Estratégicos - PASI

Outros aspectos da atuação comercial do grupo PASI podem ser destacados na tabela 6.

Aspecto	Detalhes
Treinamento de Corretores	Em 2015 foram em média de 80 corretores treinados a cada mês. Cerca de mil corretores já foram treinados nos últimos 12 meses.
Funcionários e Pontos de Atendimento	Ao todo, são 75 colaboradores. Atualmente o PASI conta com 5 pontos de Atendimento (São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Goiânia e Porto Alegre), além da Central em Belo Horizonte.
Redes Sociais	O PASI tem atualmente Twitter, Youtube e Facebook. Até outubro, tinha mais de duas mil curtidas na página do facebook. Administrado pelo departamento de Marketing, hoje conta com 100% de taxa de resposta de mensagens inbox, com um tempo médio de 1 hora para respostas.



Central PASI

No ano, são registrados em torno de 43 mil acessos ao site, com uma média de 3,6 mil acessos por mês. O Portal para relacionamento e consulta dos dados do seguro pode ser acessado por sindicatos parceiros, clientes e corretores, e normalmente são registrados 2,8 mil acessos por mês.

A Central PASI processa com exclusividade todas as operações vinculadas ao produto, e presta atendimento as equipes comerciais interna e da seguradora, bem como aos clientes, entidades parceiras e corretores. Todos os meses são quase 11 mil atendimentos realizados, sendo a maioria destes realizado através de e-mail e contato telefônico por Central Telefônica 0800.

Um tópico importante na estratégia comercial é o suporte oferecido pelo SCGP (Sistema de Controle e Gerenciamento PASI), desenvolvido para o PASI e implantado em 2007. O Sistema contempla toda a operação do Seguro PASI: Cotação, Implantação, Operacional, Faturamento e Sinistro. Construído para ambiente Windows®, o software faz também a gestão eletrônica de toda a documentação do seguro e opera de forma integrada com o Portal PASI de relacionamento com Corretores, Clientes e Entidades Parceiras. Possui hoje na base de dados o histórico de 60 mil clientes, considerando seguros ativos e encerrados.

Por fim, é importante ressaltar que esse produto é comercializado em parceria com a seguradora MetLife, uma das maiores empresas do mundo nessa área, com 140 anos de atuação.



5 • Resultado Obtido

Em concordância com o acordo operacional celebrado com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC, o PASI foi eleito como seguro de vida oficial da indústria construção e integra o núcleo de seguros deste segmento. No início de sua vigência, o seguro oferecia cobertura de vida a 9 mil trabalhadores em Minas Gerais, atualmente o projeto possui mais de 2 milhões de segurados entre titulares e dependentes, vinculados a mais de 20 mil empresas, distribuídas por todo o Brasil, nos mais diversos setores da economia.

A seguir, mais informações sobre o resultado:

- Já são mais de 20 mil empresas conveniadas.
- Ao longo destes 26 anos, mais de 49 mil empresas já experimentaram o seguro PASI.
- Mais de **2,5 milhões** de segurados (titulares e dependentes).
- Valores indenizados já ultrapassam R\$160 milhões, com mais de 23 mil indenizações efetivadas.
- Média de quase 400 avisos de sinistros e benefícios por mês.
- 4,6 mil Corretores de Seguros cadastrados, sendo quase dois mil ativos, em todo o país.
- · Parceria com mais de 300 entidades de classe.
- Por mês, média de **3,5 mil acessos no site do PASI** e recebidas quase **2,5 mil ligações** e mais de **10 mil e-mails** para consultas.

Tabela 7 – Evolução da Quantidade de Empresas Seguradas - PASI

Na tabela 7 a evolução da quantidade de empresas seguradas.- PASI

Ano	Quantidade
1989	44
1995	2.900
2000	4.300
2010	16.200
2014	20.100

Tabela 8 - Dados de 2014 - PASI

Na tabela 8, dados específicos de 2014.

Informações	Dados
Novos Clientes	4.611
Famílias Beneficiadas	4.415
Novos Corretores	235
Cestas Natalidade Entregues	2.950
Indenizações Pagas	+ de R\$ 22 milhões

Tabela 9 - Kits Distribuídos - PASI

Na tabela 9, os kits de cestas básicas e de natalidade distribuídos nos últimos anos.

Ano	Quantidade (mil)
2009	1,8
2010	2,0
2011	3,0
2012	3,4
2013	3,9
2014	3,9
2015	4,9

6 Imagem Institucional

Apartir dessa estratégia, a empresa tem tido também uma boa imagem do setor, com citações em diversas publicações científicas, nacionais e internacionais, como exemplo bem sucedido de um produto de seguro para populações de baixa renda. Por exemplo, em referências como o CENFRI (Center for Financial Regulation & Inclusion), FUNENSEG (Escola Nacional de Seguros) e CEBDS (Centro Empresarial Brasileiro). O produto também tem sido citado em publicações de mídia, especializadas ou não do mercado de seguros.

Pelo seu pioneirismo, a companhia participa como palestrante em eventos internacionais, como, recentemente, o 6º Encontro Anual de Microsseguros América Latina, em Miami.

A empresa também apóia projetos culturais e sociais, como, por exemplo: apoio ao Dia Nacional da Construção Social; apoio a eventos esportivos (corrida, campeonatos de futebol, dentre outros, ligados às categorias parceiras do PASI); comemorações do Dia do Trabalhador; cursos profissionalizantes e de capacitação; apoio a Escola Popular para alfabetização de Operários da Construção Civil







atual

Tabela 10 – Premiações Principais Recebidas – PASI

Outro fato relevante tem sido as premiações recebidas pela sociedade. Na tabela 10, alguns exemplos.

Anos	Premiações
1997	11º Prêmio Segurança do Trabalho - Outorgado pelo SINDUSCON-MG E SECONCI-MG
2008	Prêmio IMEC – Instituto Mineiro de Engenharia Civil
2009	2º Prêmio Top Engenharias; XII Prêmio Cobertura Performance na Categoria "Melhor Performance Seguros Populares"; Prêmio de Marketing Seg News
2010	XIII Prêmio Cobertura Performance na Categoria "Melhor Performance Seguros Populares"; 3º Prêmio Top Engenharias
2011	Prêmio Top of Quality – Destaque no segmento: Seguro de Vida e Acidentes em Grupo; Prêmio Sustentabilidade – Outorgado pela OPB; Prêmio Corretora Premium Best; - Prêmio Latin American Quality Awards; 4º Prêmio Top Engenharias; XIV Prêmio Cobertura Performance / Categoria: Melhor Performance em Seguros Populares; Prêmio IMEC – Destaques da Engenharia
2012	5° Prêmio Top Engenharias; XV Prêmio Cobertura Performance / Categoria: Melhor Performance em Seguros Populares; Prêmio IMEC / 10° Prêmio Destaques da Engenharia Civil – Minas Gerais; Prêmio de Marketing Seg News; Homenagem do SINDUSCON-MG ao PASI pela parceria duradoura
2013	Prêmio Seg News – Produtos, Marketing e Serviços / Categoria: Pioneirismo em Seguros Populares; XVI Prêmio Cobertura Performance / Categoria: Melhor Performance em Seguros Populares; 6º Prêmio Top Engenharias
2014	Prêmio Melhores do Seguro / Categoria: Seguros Massificados; XVII Prêmio Cobertura Performance / Categoria: Pioneirismo em Seguros Populares; 7º Prêmio Top Engenharias ; Prêmio Seg News: Produtos, Marketing e Serviços
2015	Prêmio Segurador Brasil: Empreendedor Social; 13° Prêmio IMEC / Categoria: Serviços Preferenciais – Seguros de Vida / Acidentes Coletivos; Troféu Gaivota de Ouro / Categoria: Destaque Empresas Prestadoras de Serviços; Prêmio Seg News: Produtos, Marketing e Serviços; Prêmio Melhores do Seguro / Categoria: Seguros Massificados; XVIII Prêmio Cobertura Performance / Categoria: Pioneirismo em Seguros Populares



Depoimentos

A parceria entre PASI e MetLife foi muito importante para expandir nossos negócios, principalmente no segmento de pequenas e médias empresas. A entidade é pioneira em Microsseguros e Convenções Coletivas de Trabalho, detendo uma reputação inquestionável. A estratégia da MetLife prevê a participação em mercados com forte potencial de crescimento e claramente o PASI atua em vários deles. Já há alguns anos oferecemos produtos de fácil contratação para empresas a partir de dois funcionários, o que nos aproximou ainda mais dos segmentos atendidos pelo PASI. O relacionamento com o PASI traz permanentes oportunidades de aprendizado conjunto, aprimoramento de produtos e processos visando atender nossos corretores e clientes. MetLife e PASI se completam e juntos são mais fortes.

Raphael de Carvalho Presidente MetLife Brasil Seguro de vida é muito importante para mim, mais ainda para minha família. O dia a dia do trabalhador é sair de casa todos os dias para trabalhar e não saber se vai voltar. Mas aí é que vem o seguro importantíssimo para o trabalhador e a família: é o seguro que vai proteger a nossa família no que precisar. Eu trabalho e minha esposa não trabalha; se acontecer algo comigo ela tem o seguro da empresa para segurar em casa até estabilizar. Eu não sei o valor do seguro, mas qualquer quantia vai ser bem servida e por isso que o seguro de vida é muito importante para mim.

Ronaldo da Silva Xavier Encarregado de Obra na Ancona Engenharia

Somos muito gratos ao PASI pela parceria com a Direcional Engenharia. Temos o Seguro PASI há muitos anos e para nossos colaboradores isto gera uma satisfação e uma credibilidade muito grande para com a empresa. Hoje somos mais de 13 mil pessoas e conseguir prover um benefício para o funcionário, bem como para sua família, é realmente motivo de muito orgulho para nós da Direcional.

Ana Carolina Huss Diretora de RH da Direcional Engenharia

Metas a Longo Prazo

Para a empresa, é gratificante lembrar que o PASI foi o **Primeiro Seguro Popular do Brasil** destinado especialmente para atender as classes trabalhadoras de baixa renda e média renda. Assim, pode-se afirmar que a cada ano se consolida o mercado de Microsseguros no País. Prova disso é que o modelo PASI, aos poucos, vem estimulando as Seguradoras a explorarem este grande potencial de negócios.

Na certeza que já possuí grande produtividade de seguidores, os planos são de que em um futuro próximo estar definindo novas estratégias e mecanismos que permitiram uma celeridade maior na expansão do nosso modelo junto aos milhares de Sindicatos de diversos setores que ainda não experimentaram os inúmeros benefícios oferecidos pelo PASI.

Em números, somente este mercado poderá representar no futuro a inserção de mais de 100 milhões de Segurados entre trabalhadores, dependentes e seus agregados, distribuídos em mais de 14 mil Sindicatos existentes no Brasil. Será uma imensa inclusão social e econômica, uma vez que, fechado o ciclo de Convenções Coletivas de Trabalho estaremos contribuindo em muito para a minimização da herança da pobreza.

Esta conquista será, também, uma grande ponte para o aculturamento da população quanto a real importância do Seguro de Vida e Acidentes na vida das pessoas. Diante desta oportunidade é que já se percebe a necessidade de lançarmos novos produtos e benefícios que possam contemplar **benefícios em vida**, como é o caso do Bônus por Nascimento e Cesta Natalidade quando ocorre nascimento dos filhos dos segurados.

Tabela 11 – Resumo - Metas de Longo Prazo – PASI

Na tabela 11, um resumo das metas do futuro.

Variáveis	Descrição
Planos Futuros	Aprimoramentos do modelo PASI, focados em processos e novos benefícios
Potencial de Negócio	Mais de 14 mil Sindicatos, podendo remeter o modelo para mais de 100 milhões de segurados (empregados, dependentes e agregados)
Inserção econômica	Em prêmios/ano: R\$ 5 bilhões; Em indenizações/ano: R\$1,8 bilhão.
Depoimento de visão	Pior do que a pobreza é a sua herança. A Instituição de Seguros pode e deveria contribuir através de seus mecanismos e abrangência, na busca de soluções para reduzir esta causa perversa nas camadas menos favorecidas da sociedade.
Novos produtos e Coberturas	Será uma conseqüência natural diante do convívio e experiência do PASI com as empresas e colaboradores.
Metas	A maior expectativa será sempre fechar o ciclo de todas as Convenções Coletivas de Trabalho, no âmbito nacional. Quer seja de formar direta ou indireta.



Central PASI de Atendimento

0800 703 6302 contato@pasi.com.br www.pasi.com.br

Pontos de Atendimento PASI:

São Paulo / SP (11) 4328-1215

Belo Horizonte / MG (31) 3036-3300

Rio de Janeiro / RJ (21) 2221-5225 - ramal 238

Brasília / DF (61) 3234-8310 - ramal 240

> Goiânia / GO (62) 3095-5187

Porto Alegre / RS (51) 3208-6102

