



FENAE
CORRETORA DE SEGUROS

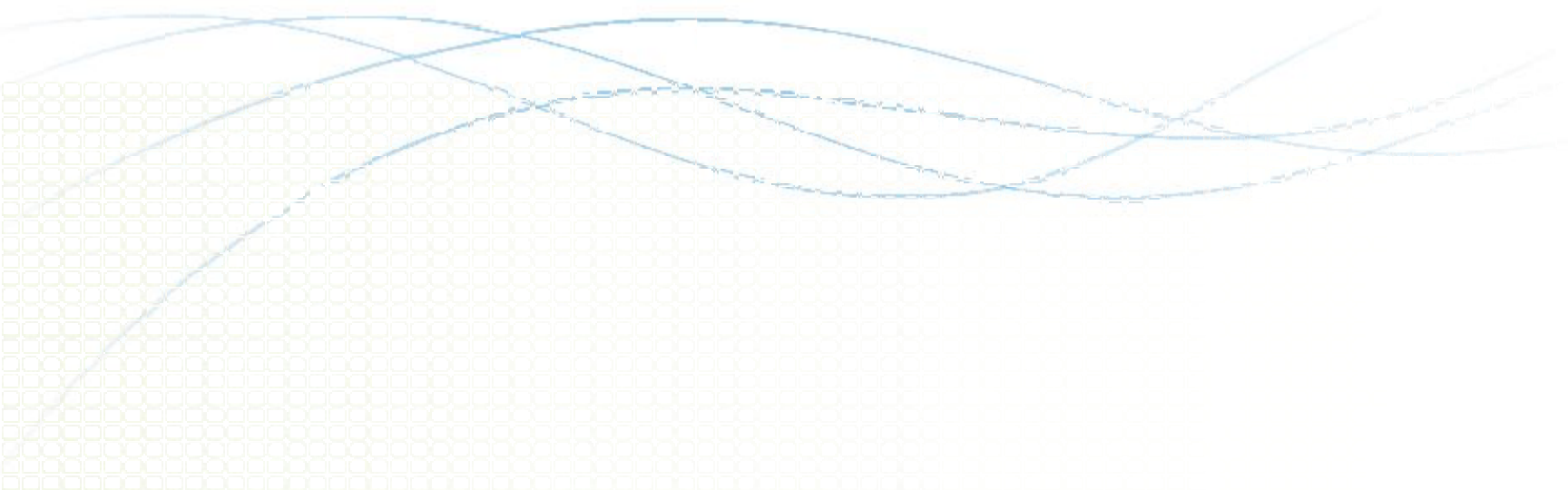
A CORRETORA DO PESSOAL DA CAIXA.

Relatório de
Sustentabilidade
2008





Confidencial





Relatório de
Sustentabilidade
2008

© 2009 – FENAE Corretora de Seguros S.A.

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução total ou parcial desta obra, desde que autorizada pelo autor e seja citada a fonte.

Relatório de Sustentabilidade 2008

Este documento foi desenvolvido pela Gerência de Marketing e Planejamento da FPC Participações Corporativas com o apoio das demais gerências da Holding e da FENAE Corretora, sob supervisão da Superintendência de Relações Institucionais da FENAE Corretora.

FENAE Corretora de Seguros S.A.

Matriz - DF

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – CIP/Brasil
Maria das Graças Martins Lamera - Bibliotecária CRB1 - 1299

R382 Relatório de sustentabilidade 2008. Brasília: Fenaec Corretora de Seguros, 2009.

106 il.

1. Corretora de Seguros; 2. Mercado de Seguros; 3. Fenaec; 4. FPC Participações Corporativas; 5. Empresas PAR;

I. Título

CDD - 332.6

CDU - 381.24



Relatório de
Sustentabilidade
2008

FENAE
CORRETORA DE SEGUROS

A CORRETORA DO PESSOAL DA CAIXA.

Sumário

10 Mensagem do Acionista

11 Mensagem do Diretor Executivo

12 Identidade Corporativa

- A empresa hoje
- O negócio
- Missão, Visão e Valores
- Objetivos estratégicos
- Clientes
- Fornecedores e parceiros
- Diferenciais competitivos

20 Compromisso com o Futuro

Hoje e sempre



24 Governança Corporativa

- Holding

28 A Empresa

- Organograma Executivo
- Papéis e responsabilidades
- Estratégia de gestão com foco no cliente

- Modelo gerencial
- Modelo por competências
- Modelo motivacional
- Atuação da FENAE

37 Portifólio de Produtos

38 Negócios

- Modelo de Comercialização ASVEN
- **Fertidos ASVENS**
- Pessoal da CAIXA
- Caixa Estipulante
- Call Center
- Operações nas Unidades Lotéricas

52 Novos Projetos

56 **Desafios Tecnológicos**

58 Resultados Financeiros

- Receita operacional bruta
- Evolução do Patrimônio Líquido
- Valorização das ações
- Quadro de acionistas
- Balanço Social

66 Programas de Relacionamento do Grupo

68 PAR

- Programa PAR
- PAR Cultural
- PAR Finanças
- PAR Saúde

78 Nova Marca

82 Compromissos Sociais

- Responsabilidade Social Empresarial
- Passado: uma linha do tempo de Responsabilidade Social Empresarial
- Presente
- Futuro próximo

98 Informações Corporativas

- FENAE Corretora
- FPC Participações Corporativas
- PAR
- Executivos do Grupo
- Endereços
- Expediente

Mensagem do Acionista



Este ano a FENAE Corretora completa trinta e seis anos de existência. Isso é motivo de orgulho, não só para os acionistas, clientes, parceiros, fornecedores e colaboradores, mas para o mercado segurador como um todo.

A permanência de uma empresa, durante todos esses anos, em um mercado dinâmico e competitivo como o brasileiro é sinônimo de compromisso, com valores que a empresa acredita e pratica no seu dia a dia.

Esse marco de vida, por si só, eleva a FENAE Corretora à condição de umas das mais sólidas empresas no seu segmento de atuação. Entretanto, o indicador mais relevante para todos nós, empregados da CAIXA, é ter nossa história associada à construção da indústria de seguros dentro da CAIXA Econômica Federal.

Atuamos na primeira operação de seguros no banco,

intermediando e desenhando apólices e contratos, que garantissem segurança e tranquilidade para a instituição na qualidade de cliente. Acompanhamos e participamos de todas as transformações da indústria de seguros no Brasil, onde a CAIXA saiu da condição de mais um cliente segurado, para acionista de uma das mais sólidas seguradoras do país.

Portanto, nós empregados da CAIXA, temos orgulho de compor o quadro acionário dessa empresa, que tem sua história associada ao desenvolvimento do mercado de seguros e ao crescimento da CAIXA.

Pedro Eugenio Beneduzzi Leite

Presidente da Federação Nacional das Associações de Pessoal da CAIXA e Diretor Presidente do Conselho de Administração da FPC Participações Corporativas

Mensagem do Diretor Executivo



A FENAE Corretora de Seguros ao longo de sua trajetória especializou-se na comercialização de seguros em banco e distribuição através de comunidades. Para atingirmos esse nível de maturidade comercial, foram necessários muitos anos de aprendizado.

Entender todas as atividades que compõem o ciclo de negócios e a cadeia do processo de comercialização, fez com que a Empresa atuasse de forma diferenciada em seu mercado. Como corretora, ocupamos relevante função na fase do pré-venda e buscamos explorar novos mercados, identificar oportunidades de negócios, além de trabalhar produtos diferenciados e oferecer consultoria técnica para nossos clientes e parceiros, com o propósito de buscar sempre as melhores alternativas de negócio.

Na fase da venda, operamos atualmente com as mais modernas técnicas de comercialização. Dispomos de canais alternativos, seja Internet, Call Center, entre outras plataformas tecnológicas. E nossos sistemas garantem conformidade, segurança e facilidade de contratação. Aliado a isso, temos integrado ao nosso negócio uma das mais completas e competentes ferramentas de relacionamento.

Possuímos, enquanto corretora, a maior equipe comercial própria do mercado segurador, o que nos garante qualidade e alinhamento as exigências legais, impostas pela legislação securitária. Além disso, temos estruturas segmentadas especializadas nos diversos ramos de

negócios nos quais atuamos.

Esse modelo vem contribuindo de forma inequívoca com o crescimento das operações de seguros na rede CALXA. Somos hoje muito mais que um braço comercial. Nosso modelo de gestão e planejamento permite visualizar as diversas perspectivas da estratégia.

Entendemos que o mercado, com o nível de crescimento e competitividade atual, espera muito mais do corretor que uma simples intermediação. É preciso inovar, especializar-se e ter uma estrutura organizacional capaz de compreender e responder as diversas necessidades dos clientes.

Por isso e muito mais, a FENAE Corretora vem mantendo um crescimento vigoroso, com índice superior em 80% aos do mercado. Projetamos manter essa condição nos próximos anos, sem deixar de atender todas as etapas do nosso planejamento estratégico que indica crescimento sustentável e responsável.

É nisso que a FENAE acredita: ser uma empresa eficaz, veloz e dinâmica. Procuramos harmonizar incansavelmente esse entendimento com nossos pares, de maneira que a união das partes seja fortalecida por ideais comuns.

Alexandre Siqueira Monteiro

Diretor Executivo da FENAE Corretora e Diretor Superintendente da FPC Participações Corporativas



Identidade Corporativa



A empresa hoje

Reconhecida como uma das empresas mais sólidas do mercado, conta hoje com uma estrutura funcional: cerca de 880 colaboradores, distribuídos em todo o território nacional, por 12 Unidades Regionais e um dos mais sofisticados modelos de gestão de negócios. A FENAE Corretora diferencia-se pelos valores que sempre acreditou e aplicou em suas relações com clientes, fornecedores, parceiros e colaboradores.

A FENAE Corretora trabalha em projetos que contribuem para o desenvolvimento e crescimento do país e suas instituições. Por isso, a empresa investe em recursos humanos e na ampliação de seus negócios, fortalecendo a cadeia produtiva.

O negócio

- Proporcionar soluções de seguros para proteção da vida e do patrimônio de seus clientes;
- Contribuir com a construção e disseminação de uma cultura comercial de seguros no ambiente CAIXA;
- Trabalhar o atendimento ao cliente e a venda dos produtos na rede;
- Prestar consultoria técnica e serviços para a CAIXA como estipulante, segurada ou beneficiária;
- Atuar em corretagem na identificação e venda direta dos produtos para o Pessoal da CAIXA e empresas;
- Atender as diversas demandas da CAIXA em operações específicas de produtos de seguros não contemplados no balcão do banco;
- Administrar as ações de incentivos e premiações dos empregados da CAIXA na indicação de produtos de seguros;
- Disponibilizar plataformas tecnológicas de comercialização de produtos para a CAIXA;
- Atuar em todo o processo de pós venda dos produtos previstos em seus acordos operacionais, especificamente em análise, pré-regulação e conformidade nos processos de sinistros;
- Construir novos segmentos de negócios dentro do mercado CAIXA, buscando a criação de novas comunidades de negócios;
- Oferecer suporte operacional para as diversas atividades da CAIXA e CAIXA Seguros.





Missão

Proporcionar soluções de seguros para proteção do patrimônio e vida de nossos clientes.

Visão

Sermos reconhecidos em nosso mercado de atuação pela excelência dos serviços.

Valores

- ❑ Investimos em novos talentos, formamos jovens e valorizamos os mais experientes;
- ❑ Valorizamos as ideias e inovações;
- ❑ Trabalhamos com planejamento e transparência;
- ❑ Adotamos comportamento ético em todas as nossas relações;
- ❑ Atuamos e disseminamos a responsabilidade social e projetos que contribuam para o exercício legal da cidadania;
- ❑ Primamos pela excelência no ambiente de trabalho e pelas boas relações entre nossos colaboradores;
- ❑ Buscamos sempre em nossas ações consolidar e fortalecer o Grupo CAIXA.

Objetivos Estratégicos

- Executar todas as atividades de pós-venda das operações de seguros sob responsabilidade da Corretora;
- Internalizar o processo de comercialização de todos os negócios envolvendo o Pessoal da CAIXA;
- Implantar novo modelo de gestão comercial para distribuição de seguros na rede da CAIXA;
- Implantar modelo de negócios com soluções integradas de seguros para a construção civil em todo o ciclo de relacionamento das empresas com a CAIXA;
- Ampliar a atuação no processo de comercialização de seguros nas operações em que a CAIXA figure como estipulante, segurada ou beneficiária;
- Desenvolver modelo de comercialização para distribuição de seguros em comunidades;
- Implantar modelo de comercialização de seguros para o público vinculado às empresas conveniadas e às redes parceiras da CAIXA.

Clientes

- CAIXA;
- Empresas afins à CAIXA;
- Pessoal da CAIXA: empregados ativos, aposentados e familiares;
- Clientes CAIXA;
- Mercado.

Fornecedores e Parceiros

- CAIXA Seguros;
- Seguradoras;
- Empresas prestadoras de serviços.

Diferenciais Competitivos

- Quadro diretivo composto por profissionais renomados no mercado;
- Maior plataforma de relacionamento e incentivo do mercado brasileiro;
- Inteligência em relacionamento e negócios para grupos de afinidade;
- Inteligência comercial em bancassurance;
- Modelo Inovador de educação previdenciária e relacionamento com fundos de pensão;
- Gestora de uma das maiores apólices de vida em grupo fechada do país;
- Corretora responsável por uma das maiores bases de dados de clientes do mercado;
- Uma das sete maiores corretoras do país;
- Maior empresa empregadora do mercado em seu segmento;
- Vinculada a um grupo empresarial que se destaca em todos os segmentos em que atua como um dos três maiores do mercado;
- 36 anos de existência com vários prêmios de reconhecimento pelo mercado segurador;
- Administra as operações securitárias de uma das maiores redes de segmento empresarial específico do Brasil, Unidades Lotéricas;
- Modelo de governança corporativa confere agilidade e flexibilidade nas tomadas de decisão;
- know-how em modelo de incentivo à cultura via patrocínio de empregados e/ou associados;
- Expertise em avaliação de riscos e oportunidades em novos negócios.





Compromisso com o Futuro Hoje e sempre



História

A FENAE Corretora de Seguros sempre esteve presente em momentos importantes da história da CAIXA. Em 1973, foi fundada para intermediar seguros próprios da CAIXA com a Sasse Companhia Nacional de Seguros Gerais, hoje CAIXA Seguros. A criação da FENAE Corretora foi uma iniciativa da CAIXA, que juntamente com as entidades representativas dos empregados, buscavam fortalecer as instituições, de forma a garantir melhoria e qualidade de vida aos empregados no exercício de atividades sociais, culturais e esportivas.

Um pouco do que a FENAE Corretora fez ao longo desses anos:

Na década de 80

- Criação do primeiro produto específico para empregados da CAIXA. Esse foi o primeiro produto de seguros a entrar no meio CAIXA, criado especialmente para o corpo funcional, que em pouco mais de dois anos veio a se tornar uma das maiores apólices em grupo do mercado brasileiro;
- Criação do primeiro produto de seguro comercializado na rede CAIXA, projeto desenvolvido e criado pela FENAE Corretora. Esse produto tornou-se, em pouco mais de um ano, um "case" de sucesso em venda de seguros na rede bancária. Por meio desse produto foi instituído o primeiro sistema de premiação variável ao empregado da CAIXA pelas indicações de seguros. A FENAE Corretora era responsável por toda a gestão de venda.

Na década de 90

- Implantação dos produtos Multirisco na rede CAIXA sob a gestão da FENAE Corretora;
- O Banco decide não atuar mais na venda de seguros de varejo na rede. A FENAE Corretora assume a gestão dos contratos existentes e passou a atuar sobre a demanda da rede;
- Três anos após a decisão anterior, o Banco decide retomar a venda de produtos de seguros e abrir o Balcão para mais de 500 corretores distribuídos pelas agências, que são divididas por corretor. Com pouco mais de 20% (vinte por cento) das agências, a FENAE Corretora responde por mais de 60% (sessenta por cento) da produção;
- Pouco mais de 10 meses depois da abertura da rede para o mercado, o Banco não resiste aos apelos da rede para retirar os corretores, em razão de várias ocorrências relacionadas ao modelo;
- Criação de rede própria de vendedores para atuar no produto Vidazul, primeira linha de produtos de VIDA segmentada dentro do Banco;
- Criação do rede de apoio para atender todas as Superintendências da CAIXA;
- Desenvolvimento do primeiro trabalho de gestão de risco patrimonial, feito em parceria com o Banco e a Seguradora;
- Administração das operações de seguros próprios da CAIXA, excetuando-se o Habitacional;
- Primeiro trabalho de redesenho do processo de comercialização feito pelo Banco, que resultou na atual estrutura e modelagem de negócios de seguros, realizado entre CAIXA e FENAE Corretora;
- A CAIXA decide reduzir o escopo e atuação da FENAE Corretora. Esse período coincide com a não renovação da apólice dos empregados da CAIXA, venda das ações da CAIXA Seguros, redução da carteira do automóvel e queda de mais de 50% das operações de seguros próprios contratados pelo Banco. Houve grande concentração de vendas em produtos massificados. Tal decisão implicou na Seguradora ocupar os espaços da Corretora,

A partir de 2000

- A FENAE Corretora volta a atuar através de projetos estruturados. É feito novo acordo entre Banco, Seguradora e Corretora;
- O principal projeto é o ASVEN, uma estrutura comercial voltada à comercialização de produtos mais sofisticados, cujos resultados evidenciaram-se;
- A Corretora atua em pouco mais de um quarto das agências do Banco e responde por mais de 50% dos produtos comercializados em toda rede da CAIXA.

Em 2004

- Lançamento do Programa PAR;
- Consultorias para CAIXA e CAIXA Seguros;
- Intermediação de todas as operações entre CAIXA e CAIXA Seguros, exceto segmento habitacional;
- Lançamento de canais eletrônicos de comercialização.

Em 2006

- Adoção do Modelo Assistente de Venda Exclusivo - ASVEX e do slogan "A Corretora do Pessoal da CAIXA", para dar mais visibilidade aos serviços prestados e estreitar relacionamento com o seu público mais estratégico: o Empregado CAIXA;
- Criação da FPC Participações Corporativas, para fazer a governança corporativa de todas as empresas do grupo;
- Assinatura do novo Acordo Operacional.



Governança Corporativa



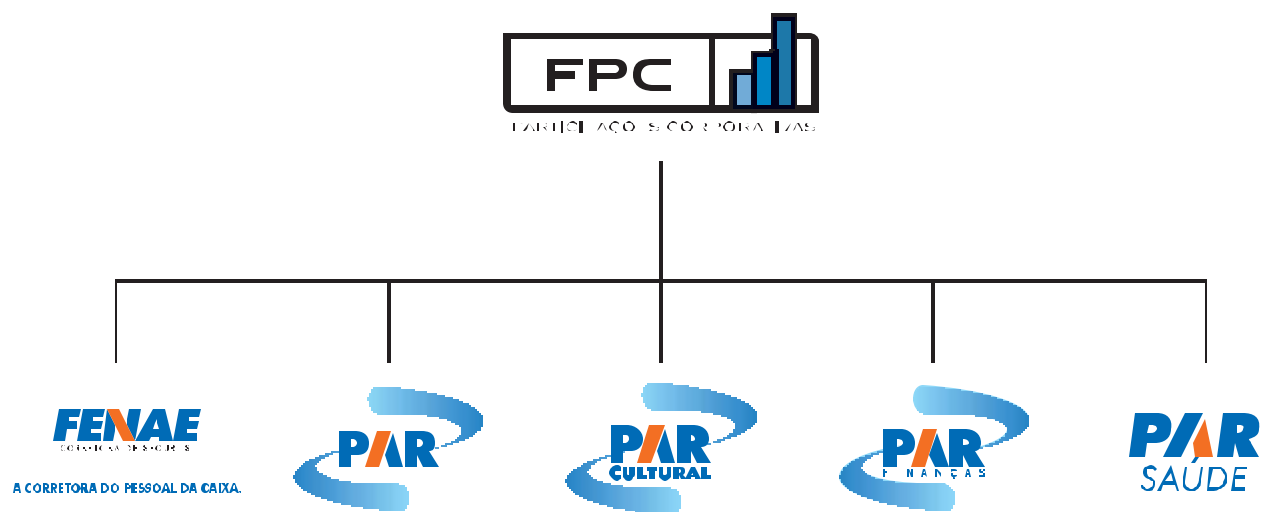
Holding

A FPC Participações Corporativas é uma holding que detém o controle acionário de diversas empresas, dentre elas a FENAE Corretora de Seguros. Seu objetivo principal é a governança corporativa dos negócios e a prestação de serviços em administração, finanças, controladoria, recursos humanos, tecnologia, marketing e responsabilidade social para as empresas do Grupo.

O Conselho de Administração da FPC Participações Corporativas S/A é composto por seis membros, sendo um acionista majoritário – Fenae Federação, dois

Diretores Executivos da Holding, um representante do Grupo CAIXA Seguros, um representante do Conselho Deliberativo Nacional da Fenae Federação – indicado pelas Associações do Pessoal da CAIXA Econômica Federal – APOEFs e um representante da CAIXA.

A Governança Corporativa é um sistema pelo qual a organização é dirigida e monitorada envolvendo Acionistas, Conselho de Administração, Diretoria, Auditoria Independente e Conselho Fiscal. É um modelo de gestão que assegura equidade, transparência, prestação de contas e responsabilidade pelos resultados.



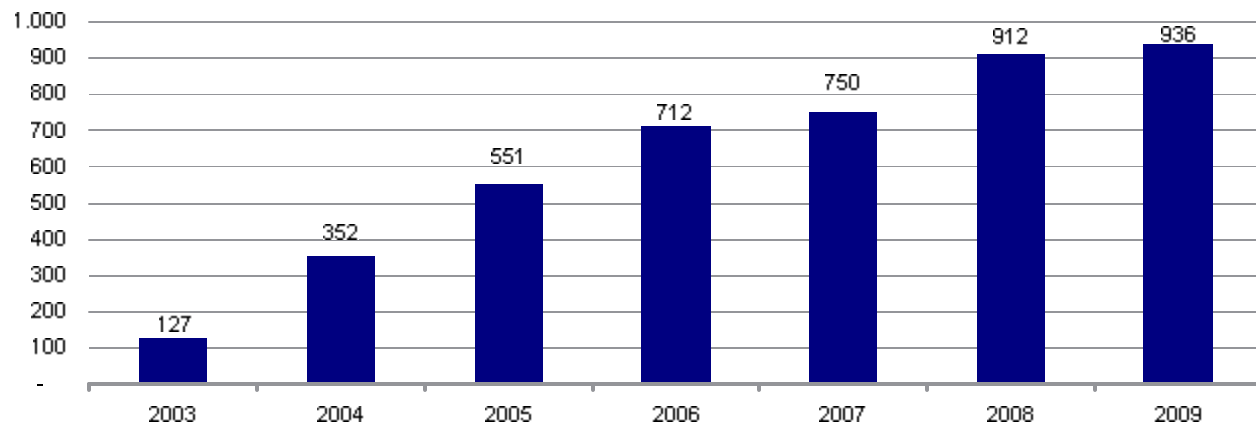
Para isso é necessário que o Conselho de Administração, representante dos proprietários do capital, acionistas ou cotistas, exerçam seu papel de estabelecer estratégias para a empresa, eleger a diretoria, fiscalizar, avaliar o desempenho da gestão e instituir uma auditoria independente.

Para compor o modelo organizacional da Corretora, a Holding centralizou as atividades de apoio e atua com o papel de governança sobre todas as empresas do Grupo.

A boa governança ocorre quando, ao lado de um modelo de gestão eficiente, temos também um legado de qualidade, lucrativo e bem administrado. Essa governança proporciona aos proprietários, acionistas ou cotistas, a gestão estratégica de sua empresa e o efetivo monitoramento da direção executiva.

A FENAE Corretora adotou esse modelo para obter transparência e gestão estratégica integrada com os parceiros e acionistas, bem como maior alinhamento com as diretrizes da CAIXA, CAIXA Seguros e empresas do Grupo.

Gráfico evolução de pessoal nas empresas da FPC Participações Corporativas.



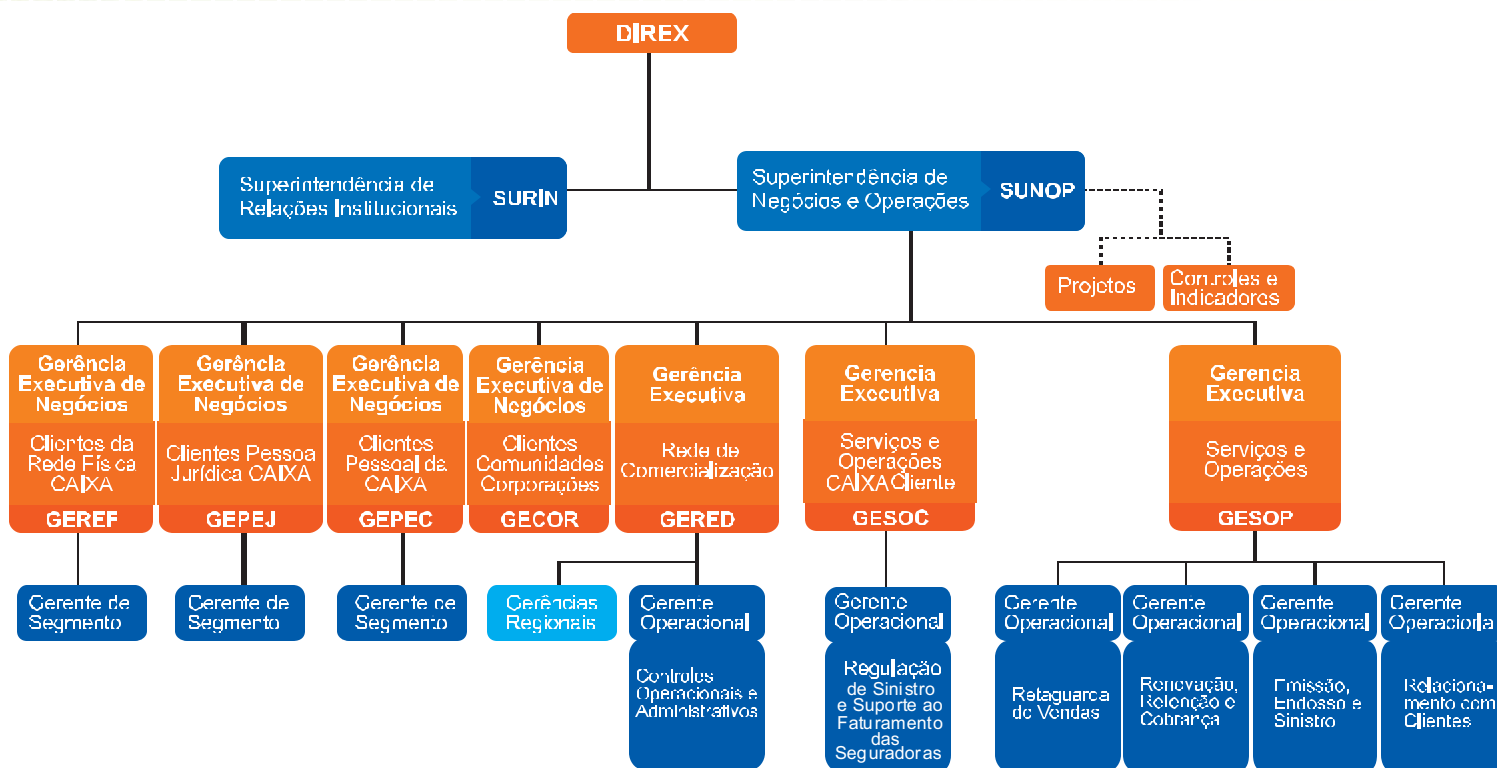


A Empresa



Organograma Executivo

Para atingir seus objetivos estratégicos, a FENAE Corretora se instituiu com foco no negócio e no cliente, com o posicionamento estratégico adequado, incentivo à gestão compartilhada e valorização dos potenciais executivos do quadro,



Papéis e responsabilidades

Diretoria Executiva – DIREX

Responsável pelo direcionamento estratégico da empresa, representação institucional e relação com parceiros, fornecedores e acionistas.

Superintendência de Relações Institucionais – SURIN

Responsável pela representação institucional, participação nos comitês e fóruns estratégicos e relação com parceiros, fornecedores e mercado, além do alinhamento estratégico no âmbito de diretorias da CAIXA e do Grupo CAIXA Seguros.

Superintendência de Negócios e Operações – SUNOP

Responsável pelo direcionamento estratégico dos negócios e operações em todos os segmentos de atuação: comercial, prestação de serviços e técnico. Atua nas diretrizes e estratégias das operações, na gestão de pessoas e nos resultados dos segmentos Balcão, Empresarial, Pessoal da CAIXA, CAIXA estipulante, área técnica, de serviços, operacional e call center.

Gerência Executiva de Negócios - Clientes da Rede Física CAIXA - GEREF

Objetivo: conhecer o mercado e o cliente da Rede Física CAIXA e desenvolver estratégias comerciais específicas, com o objetivo de aumentar e consolidar a participação da Corretora nesse segmento.

Gerência Executiva de Negócios - Clientes Pessoa Jurídica CAIXA - GEPEJ

Objetivo: identificar e realizar negócios que atendam às necessidades dos clientes Pessoa Jurídica, Pública e Privada, por meio de produtos e serviços personalizados, com prioridade para as empresas da construção civil e para a CAIXA, como estipulante, segurada ou beneficiária, com domínio de toda a ciclo de negócio.

Gerência Executiva de Negócios Pessoal da CAIXA - GEPIC

Objetivo: consolidar a posição da Corretora junto ao Pessoal da CAIXA, por meio de produtos e serviços diferenciados e exclusivos, com estratégias específicas de relacionamento e fidelização nesse público.

Gerência Executiva de Negócios Comunidades Corporativas - GECOR

Objetivo: identificar oportunidades e realizar novos negócios, fora do ambiente CAIXA, utilizando produtos e parceiros adequados às necessidades das operações.

Gerência Executiva Rede de Comercialização - GERED

Objetivo: comercializar produtos para os Clientes e Pessoal da CAIXA, em conformidade com os objetivos e estratégias das Unidades de Negócios, utilizando a força de venda especializada: ASVENS e ASVEXs.

Gerência Executiva Serviços e Operações - GESOP

Objetivo: prover soluções de serviços, meios e dados com a finalidade de atender necessidades operacionais da Corretora, das empresas do Grupo e possibilitar novos negócios.

Gerência Executiva Serviços e Operações CAIXA Cliente - GESOC

Objetivo: prover soluções de serviços, meios e dados com a finalidade de atender necessidades operacionais da CAIXA referente à regulação das ocorrências de sinistro nas operações comerciais e habitacionais, bem como dar suporte ao faturamento das Seguradoras nas operações habitacionais.

As gerências executivas possuem o suporte das gerências operacionais ou de segmento, como forma de preparar a equipe para substituições, incentivar e valorizar os jovens talentos, além do corpo técnico especializado.

Estratégia de gestão com foco no cliente

A FENAE Corretora adota um modelo de gestão focado no negócio e no cliente, que tem como premissas:

- Negócios atrelados para segmentos específicos de clientes;
- Cada segmento de clientes, produtos, serviços e estratégias está sob responsabilidade de um só gestor;
- Especialização da empresa nas funções básicas do corretor, caracterizadas como negócios (estratégias, relacionamento com o cliente, comercialização e serviços);
- Alinhamento com o mercado (produtos, serviços, processos, tecnologia, comunicação e recursos humanos);
- Estímulo ao trabalho em equipe;
- Racionalidade administrativa;
- Aprimoramento contínuo.

fluxo com foco no cliente



Competências: gerências focadas no negócio

- As unidades de negócios da FENAE Corretora foram estruturadas de acordo com o perfil de seus clientes, dos nichos de interesse, em consonância com a organização de nossos parceiros, visando total aderência e sintonia com as relações comerciais.
- A empresa atua no desenvolvimento e consolidação das expertises: especialização nas operações CAIXA em prestação de serviços para os segmentos rede - Modelo ASVEN e ASVEX, CAIXA como estipulante, segurada ou beneficiária; e especialização na venda de varejo e atividades comerciais com os segmentos Pessoal da CAIXA, empresarial, operações e serviços afins ao negócio. Para tanto, suas gerências atuam de forma integrada, complementar e em total sinergia.

Competências das Gerências de Negócios

- Estudo e conhecimento do mercado potencial de clientes;
- Gestão da carteira de segurados;
- Conhecimento do mercado segurador;
- Desenvolvimento de produtos;
- Gestão dos níveis de serviços;
- Relacionamento com fornecedores e parceiros;
- Gestão dos resultados;
- Definição de estratégias;
- Definição de metas e objetivos.

Competências da Gerência de Comercialização

- Gestão da comercialização;
- Relacionamento com clientes e parceiros;
- Conhecimento de produtos;
- Conhecimento das estratégias e planos de negócio;
- Planejamento de vendas;
- Conhecimento de técnicas de venda.

Competências da Gerência de Serviços e Operações

- Conhecimento técnico em seguros;
- Relacionamento com clientes;
- Conhecimento de base de dados;
- Conhecimento de meios virtuais de relacionamento;
- Gestão de níveis de serviço;
- Gestão do ciclo de pós venda;
- Gestão da produtividade, qualidade, custos e resultados dos processos.

Modelo Gerencial

A administração da FENAE Corretora utiliza as metodologias de gestão por competência e reconhecimento/premiação.

MODELO DE GESTÃO			
Estrutural	Gerencial	Competências	Motivacional
Unidades de Negócios Unidades de Vendas Unidades de Serviços e Operações	Ciclo de Negócios e Indicadores	Treinamento e Desenvolvimento	Campanhas e Programas de Relacionamento

MODELO ESTRUTURAL		
Unidade de Negócio	Unidade de Vendas / Comercialização / Distribuição	Unidade de Serviço e Operações
Estratégia	Estratégia	Estratégia
Planejamento	Planejamento	Acompanhamento de resultados
Indicadores	Indicadores	Gestão de pessoas Serviços e Operações
Sistemas	Canais: Força de vendas	Canais: virtuais e Call Center

fundamentadas pela política de recursos humanos com abrangência em três níveis: empregados com salários na média de mercado com acompanhamento anual pela área de recursos humanos; premiação para a força de vendas com sistemas de reconhecimento por desempe-

no; e programas de bonificação dos executivos, condicionados a metas e indicadores anuais.

Buscamos ter as pessoas certas nos lugares certos.

Indicadores:

- Sistematizados;
- Alinhados com a CAIXA e CAIXA Seguros;
- Calibrados de acordo com as mudanças;
- Referências para campanhas e reconhecimentos;
- Cumprimento das premissas do Acordo Operacional;
- Cadeia de comando na gestão dos indicadores;
- Metas específicas e tangíveis.

Modelo por Competências**Recrutamento e seleção**

- Parceria CAIXA e CAIXA Seguros;
- Modelo à distância padronizado;
- Critérios rígidos;
- Perfil de vendas como premissa.

Treinamento

- Modelo alinhado com a seguradora;
- Matriz de atividades;
- Técnica de vendas;
- Produtos;
- Presencial;
- Acompanhamento de campo pelo ASVEN mais experiente;
- Pesquisa pós-entrega;
- Multiplicadores x turn over;
- Intranet.

Desenvolvimento

- Metas de visitas por coordenadores e gerentes;
- Acompanhamento de indicadores em cada fase;
- Multiplicadores;
- Estágio de avaliação por três meses;
- Avaliação integrada: CAIXA, CAIXA Seguros e FENAE Corretora;
- Banco de currículo interno;

- Demonstrativa de abrangência geográfica por filial.

Comunicação Interna

- Intranet;
- Blog corporativo;
- Mural;
- Ferramentas web de intercâmbio, capacitação e interatividade;
- Utilização dos veículos corporativos dos parceiros para ações compartilhadas institucionais.

Competências dos gestores

- Gestão de pessoas;
- Gestão de resultados;
- Raciocínio estratégico;
- Perfil comercial;
- Conhecimento do negócio.

Modelo Motivacional**Modelo de premiação**

- Metas por produto em conformidade com a CAIXA Seguros e CAIXA;
- Desafios via programa de relacionamento – Mundo CAIXA;
- Premiação para indicador;
- Premiação para equipe de vendas FENAE: ASVEN e ASVEX;
- Equilíbrio no mix de produtos.

Modelo de Campanhas

- Campanhas da CAIXA Seguros;
- Campanhas da FENAE Corretora;
- Desafios mensais.

Motivação e Mobilização CAIXA

- Programa de relacionamento;
- Participação nas campanhas;
- Atendimento Exclusivo: Empregado CAIXA como cliente;
- Produtos e serviços diferenciados.

Atuação da FENAE Corretora

A FENAE Corretora atua de acordo com as características de seu negócio e a necessidade de adequação ao Acordo Operacional firmado com a CAIXA Seguros, com intervenção da CAIXA. Suas operações são caracterizadas da seguinte forma:

Balcão CAIXA

Definida no Anexo VIII do Acordo Operacional, age no ciclo do negócio: pré-venda, venda, pós-venda e conformidade, para clientes pessoa física da CAIXA. O Balcão CAIXA é atendido pelos Assistentes de Vendas – ASVENS, distribuídos em 650 agências da CAIXA.

Produtos Específicos

Conforme Anexo IX do Acordo Operacional, atuação com foco na pré-venda, venda e pós-venda, bem como na conformidade, perante clientes Pessoa Jurídica da CAIXA. O atendimento é realizado pela Gerência Executiva de Negócios Pessoa Jurídica da FENAE Corretora, com o apoio da ferramenta FENAE ON LINE.

Produtos Empregados CAIXA

Atuação definida no Acordo Operacional, Anexo IX, envolvendo todo o ciclo de negócio e conformidade, para os empregados e familiares da CAIXA, ativos e inativos. Esse atendimento é feito pela Gerência Executiva de Negócios Pessoal da CAIXA da FENAE Corretora, por meio dos Assistentes de Vendas Exclusivo – ASVEXs, pelo Portal do Pessoal da CAIXA e pelo Corretor Exclusivo.

CAIXA Estipulante e Segurada

As atividades descritas no anexo IX do Acordo Operacional contemplam:

- Consultoria técnica para a CAIXA e CAIXA Seguros na estruturação e operacionalização dos seguros nos quais a CAIXA seja estipulante, segurada ou beneficiária;
- Análise, acompanhamento e regulação dos processos de sinistros da própria CAIXA.

A Corretora possui o segmento CAIXA Estipulante/Segurada, que atua em conformidade ao que está definido no Acordo Operacional referente a produtos cativos, produtos CAIXA segurada e produtos habitacionais.

Projetos customizados

Com o intuito de ampliar sua participação no mercado de seguros, em sintonia com os objetivos de seus parceiros, a FENAE Corretora está utilizando sua expertise para atuar perante comunidades específicas, propondo produtos customizados, preferencialmente os existentes no portfólio, bem como plataforma de relacionamento e certificação digital.

Portifólio de Produtos

A H NAT Companhia tem seu portfólio de produtos gerenciado de acordo com o segmento de atuação.

Gerência Executiva de Negócios Pessoal da CAIXA - GEPEC

- Seguro AUTO Exclusivo;
- Seguro RESIDENCIAL Exclusivo;
- Seguro VIDA Exclusivo;
- FENAE Saúde.

Gerência Executiva de Negócios Clientes Pessoa Jurídica CAIXA - GEPEJ

- Seguro Garantia Término da Obra;
- Seguro Risco Engenharia;
- Seguro Habitacional;
- Seguro de Vida Apólice Específica;
- Seguro Multirisco Empresarial / Patrimonial;
- Seguro Auto Frota.

Gerência Executiva de Negócios Clientes da Rede Física CAIXA - GTRFF

Pessoa Física

- Vida Multipremiado Super;
- Seguro Vida Mulher;
- Seguro Vida Sênior;
- Seguro Auto;
- Seguro Residencial;
- Seguro de Garantia Estendida;
- SAF (Seguro Auxílio Funerário).

Pessoa Jurídica

- Multirisco Empresarial;
- Vida Empresarial.

Gerência Executiva de Negócios Comunidades Corporativas - GLCOR

- Produtos e serviços do portfólio customizados para clientes pessoa jurídica ou terceiro setor;
- Certificações digitais;
- Plataformas de relacionamento e comercialização para comunidades.

Gerência Executiva Serviços e Operações - GFSOP

- Modelos de serviços e atendimento em gestão de operações em seguros para os segmentos pessoa física, jurídica e Pessoal da Caixa.

Gerência Executiva Serviços e Operações CAIXA Cliente - GESOC

- Sinistro de operações comerciais;
- Sinistro de operações habitacionais (MIP e DFII);
- Futuramento das seguradoras (seguro habitacional).





Negócios



Modelo de Comercialização ASVEN

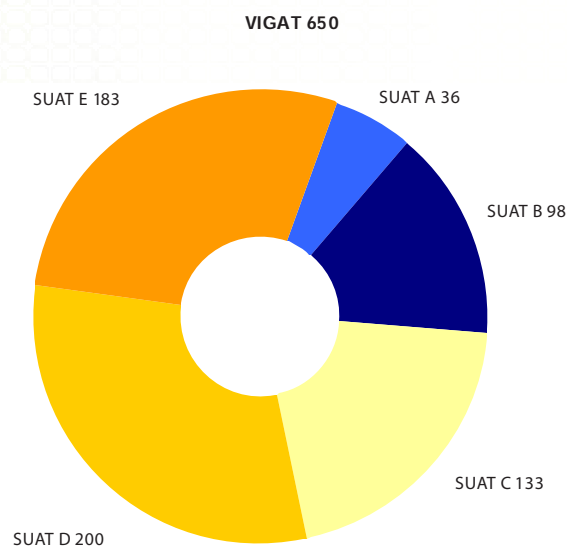
O Modelo ASVEN da FENAE Corretora tem atuação nacional. A força de vendas tem 770 pessoas, 80% do contingente da Corretora, alinhadas no ambiente CAIXA com atividades de assistência à corretagem, atendimento e comercialização. Além dos Assistentes de Vendas - ASVENS, contamos também com os Assistentes de Vendas Exclusivo do Pessoal da CAIXA - ASVEXs, lotados nas Superintendências Regionais.

O assistente de vendas é empregado contratado pela FENAE Corretora, para atuar como vendedor na comercialização de produtos da CAIXA Seguros, com objetivo de disponibilizar instrumentos para qualificação das vendas e efetivação de novos negócios, bem como garantir a excelência no ciclo de pré-venda e venda. O resultado esperado é o incremento da fidelização dos clientes.

Os ASVENS subsidiam os gerentes de prospecção e de relacionamento das carteiras Preferencial e Personalizado e respectivas equipes com informações técnicas, argumentos de vendas e dados de mercado, além de executar atividades operacionais de conformidade.

Esses colaboradores estão lotados em 650 pontos de vendas, distribuídos em 249 localidades, selecionados em acordo com a CAIXA em função das necessidades do Banco e do potencial comercial, abrangendo 78 Superintendências Regionais. 39% dos colaboradores estão localizados nas capitais dos estados.

ASVENS por SUAT

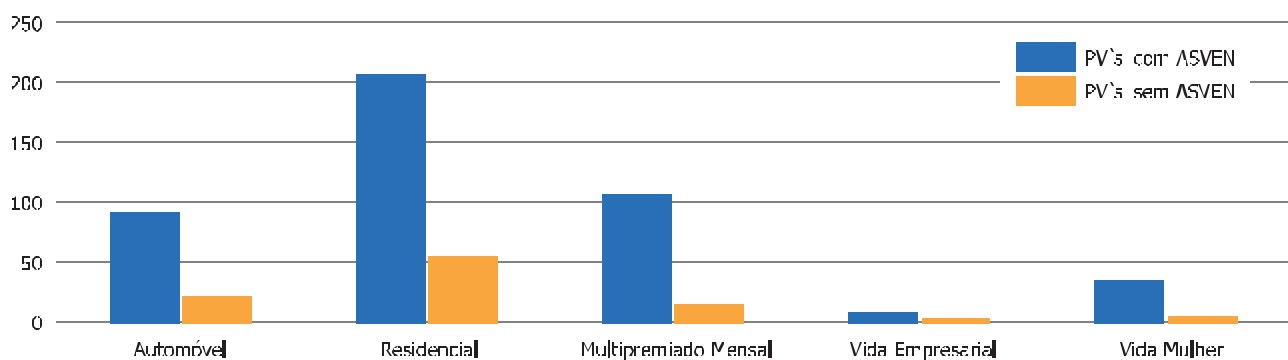


*VIGAT - Vice - Presidência de Atendimento e Distribuição

*SUAT - Superintendência de Gestão da Área

Desempenho do negócio

Comparativo de produtividade - jun 08 a mai 09							
Produto	ASVEN (650 PVs)	%	Produtividade	Sem ASVEN (1.850 PVs)	%	Produtividade	Total
Automóvel	59.210	59%	91	40.612	41%	22	99.822
Residencial	134.415	57%	207	102.678	43%	56	237.093
Multipremiado Mensal	70.002	71%	108	28.277	29%	15	98.279
Vida Empresarial	5.587	45%	9	6.855	55%	4	12.442
Vida Mulher	22.573	67%	35	11.298	33%	6	33.871



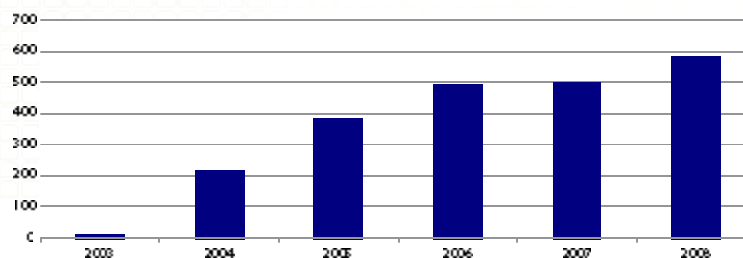
PERFIL DOS ASVENS

Os ASVENS são principalmente mulheres (71%), jovens - 89% têm até 35 anos e, desses, 54% até 25 anos - 75% solteiros, 80% com ensino superior completa ou em curso.

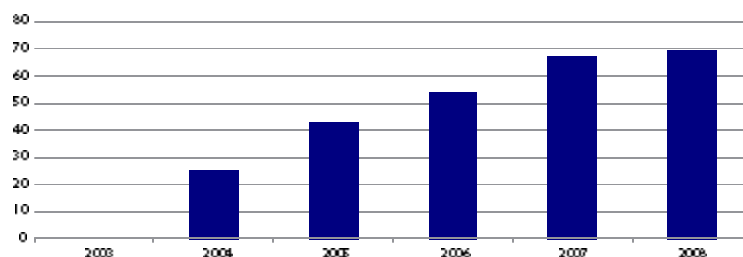
Desde a implantação do Modelo ASVEN, a comercialização de seguros nas agências da CAIXA vem se expandindo de forma significativa. Os objetivos individuais dos ASVENS seguem as orientações definidas pela CAIXA e CAIXA Seguros, principalmente em relação às diretrizes para vendas negociadas com o banco. Também fazem parte dos objetivos as renovações, conformidade e marcação de agenda comercial.

O Business Plan, 2008-2012 da CAIXA prevê um forte desenvolvimento da CAIXA Seguros na carteira de Pessoas. A perspectiva é de que os ASVENS sejam atores fundamentais na atuação das vendas *bancassurance*.

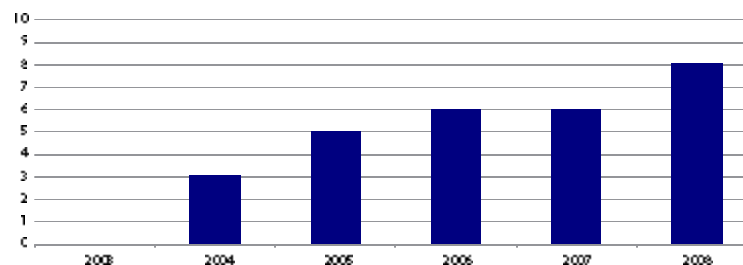
Assistentes de vendas FENAE Corretora



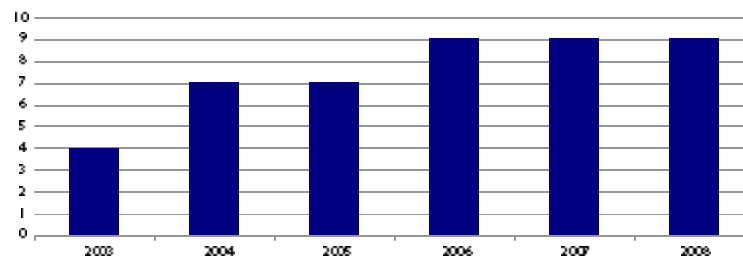
Estagiários do segmento REDE

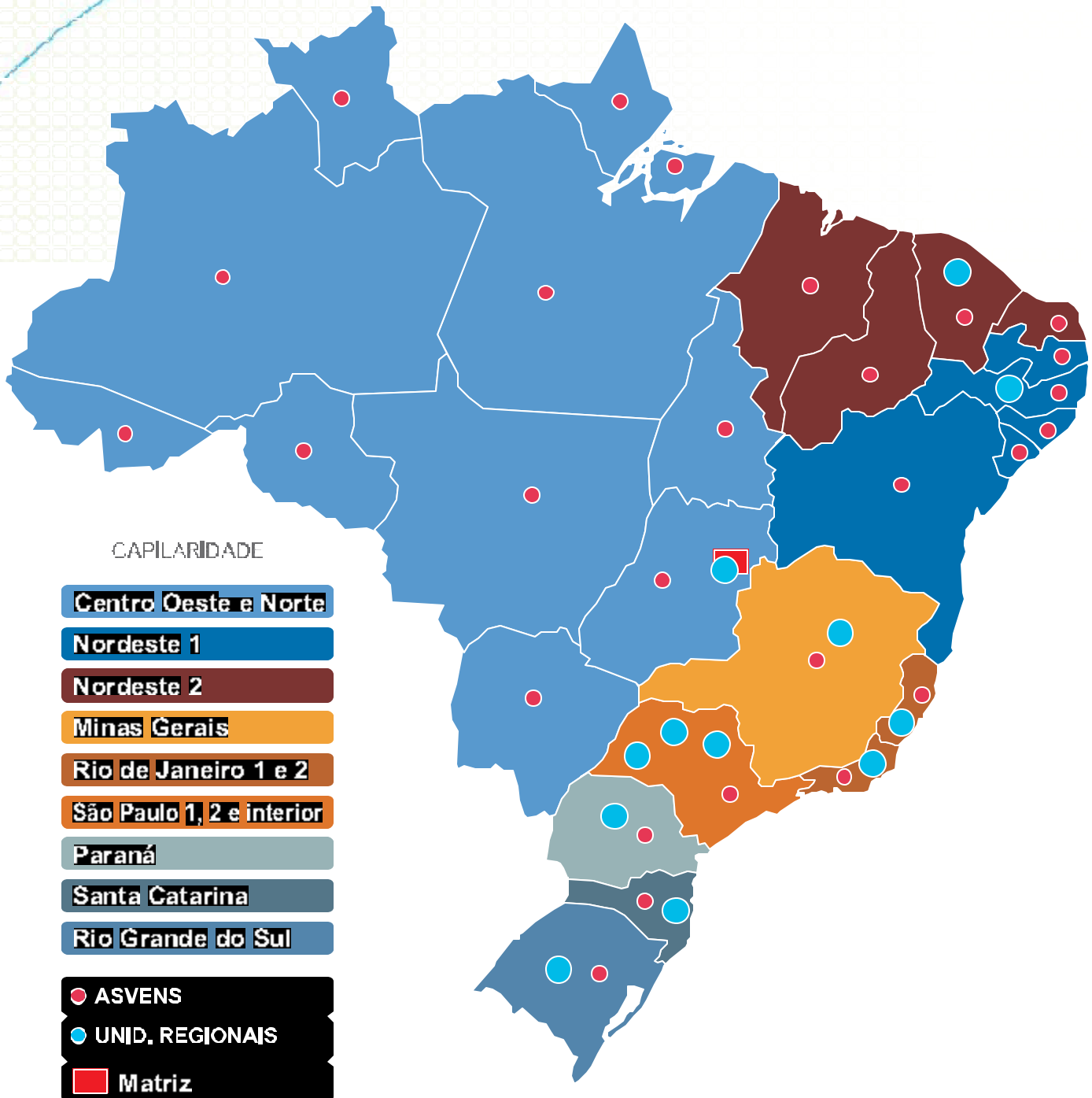


Coordenadores FENAE Corretora



Gerentes Regionais FENAE Corretora





Histórico do Modelo de comercialização - Assistente de Vendas FENAE Corretora

O modelo comercial, com assistente de vendas - ASVEN nas agências da CAIXA é uma modelagem pioneira, objeto de contrato tripartite entre a CAIXA, CAIXA Seguros e FENAE Corretora, que foi integrado em 2006 ao Acordo Operacional entre CAIXA e CAIXA Seguros como Anexo VIII do respectivo Acordo. O objetivo foi reforçar as agências, particularmente na venda dos produtos sofisticados, sendo os ASVEN: força de venda qualificada para aprimorar e otimizar a comercialização destes produtos.

2003 - Piloto do projeto de comercialização em *bancassurance*;

2004 - Implantação do Modelo ASVEN;

2005 - Expansão do Modelo ASVEN;

2006 - Consolidação do Modelo ASVEN;

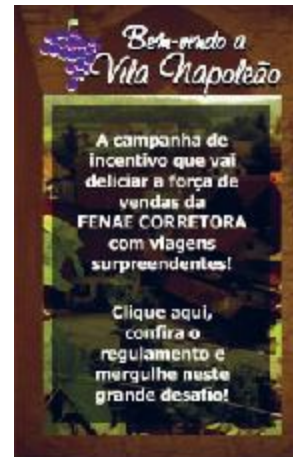
2007 - Adoção do Atendimento Exclusivo ao Pessoal da CAIXA - ASVEX e novos canais;

2008 - Aprimoramento da inteligência no negócio

2009/2010 - Desenvolvimento de estratégias de distribuição;

- Desenvolvimento de modelo de vendas replicável e flexível (PAR);
- Estrutura mais leve e voltada para o planejamento, definição e desenvolvimento de estratégias;
- Equipe de vendedores nos PVs, SRs e Empresas;
- Desenvolvimento de Inteligência Comercial;
- Execução das estratégias e gestão dos canais de distribuição/vendas;
- Implementação de Modelo de Relacionamento.

Ações de marketing e comunicação – Rede



Pessoal da CAIXA

Os empregados da CAIXA são para a FENAE Corretora clientes preferenciais, por serem usuários, vendedores e multiplicadores. É um público que tratamos de forma personalizada, atendida pela Gerência Executiva de Negócios Pessoal da CAIXA – GEPLC, com atuação dos Assistentes de vendas Exclusivo, ASVEXs, lotados nas Superintendências Regionais.

Para o Pessoal da CAIXA foi desenvolvido também um portal Web de serviços exclusivos: o Portal do Pessoal da CAIXA, com informações sobre produtos e serviços, onde se pode contratar seguros e acessar o Corretor Exclusivo.

O grande objetivo dessa segmentação é demonstrar por meio de ações que o Pessoal da CAIXA é tratado com distinção. E sempre buscamos conhecê-los, perceber suas expectativas e necessidades, com intuito de oferecer produtos sob medida e com o melhor preço.

Produtos Exclusivos

- Seguro AUTO Exclusivo;
- Seguro RESIDENCIAL Exclusivo;
- Seguro VIDA Exclusivo;
- FENAE Saúde.

Ações de marketing e comunicação – Pessoal da CAIXA



CAIXA Estipulante

A CAIXA conta com serviços especializados da Corretora nos seguros onde ela é a contratante, e nos seguros que ela exige de terceiros para a assinatura de contratos. Essas apólices garantem a proteção do patrimônio da CAIXA. Nossas atividades são o acompanhamento dos processos de sinistros, o controle da recuperação dos sinistros e a gestão das alterações nas apólices.

Também prestamos um serviço de consultoria para os gestores de produtos da CAIXA, realizando levantamento de dados, análises de riscos e perdas, emitindo relatórios e pareceres sobre as alternativas para prevenção, tratamento e/ou transferência destes riscos.

Um dos grandes diferenciais percebidos pela CAIXA com a entrada da FENAE Corretora nesses processos, foi, além da agilidade, o controle através de sistema próprio (SGS – Sistema Gestor de Sinistros) e a criação de informações gerenciais, que possibilitam aos gestores CAIXA uma visão clara do comportamento de cada produto, bem como a necessidade de aprimoramentos.

A FENAE Corretora presta serviços para a CAIXA, como estipulante. Apresentamos o relatório consolidado das operações ao longo do período.

MATERIAL DE CONSTRUÇÃO - FGTS*		CRÉDITO COMERCIAL**		PENHOR VIDA	
Situação	Qtd. Contratos	Situação	Qtd. Contratos	Situação	Qtd. Contratos
CAIXA	16.765	CAIXA	92.885	CAIXA	147
FENAE Corretora	797	FENAE Corretora	337	FENAE Corretora	2
CAIXA Seguros	9.836	CAIXA Seguros	5.251	CAIXA Seguros	2.237
Negados	41.562	Negados	53.417	Negados	908
Pagos	148.978	Pagos	135.949	Pagos	41.682
Total Geral	217.938	Total Geral	287.839	Total Geral	44.976

* Período : 01/01/1995 a 30/06/2009

** Período : 01/01/1997 a 30/06/2009

Call Center

A FENAE Corretora dispõe de um call center com duas operações distintas, compostas por uma equipe de 100 profissionais, sendo 85 telefonistas. Realiza cerca de 100 mil atendimentos por mês, disponibilizando suporte aos clientes e geração de novos negócios.

A operação do tipo ativo efetua a oferta de renovações dos produtos Auto, Residencial, Empresarial e realização de processos de cobrança, como FENAE Saúde.

A prestação de serviços do tipo receptivo faz atendimento e suporte aos clientes: empregados CAIXA, correntistas, lotéricos, ASVEN e ASVEX sobre FENAE Saúde, Premiação CAIXA Seguros, FENAE ON-LINE e sobre os produtos VIDA Exclusivo, Auto, Empresarial e SAF.

Atuamos também na venda de títulos de capitalização e operacionalização de novos projetos.



Produtividade:

Call Center Ativo

Auto Renovação	77%
Residencial Renovação	53%

Call Center Receptivo

Exclusivo SAC	87%
Exclusivo Renovação	90%
On line SAC (Clientes)	84%
On line SAC (Economiário)	84%
Premiação	89%

Média mensal de atendimento no Call Center

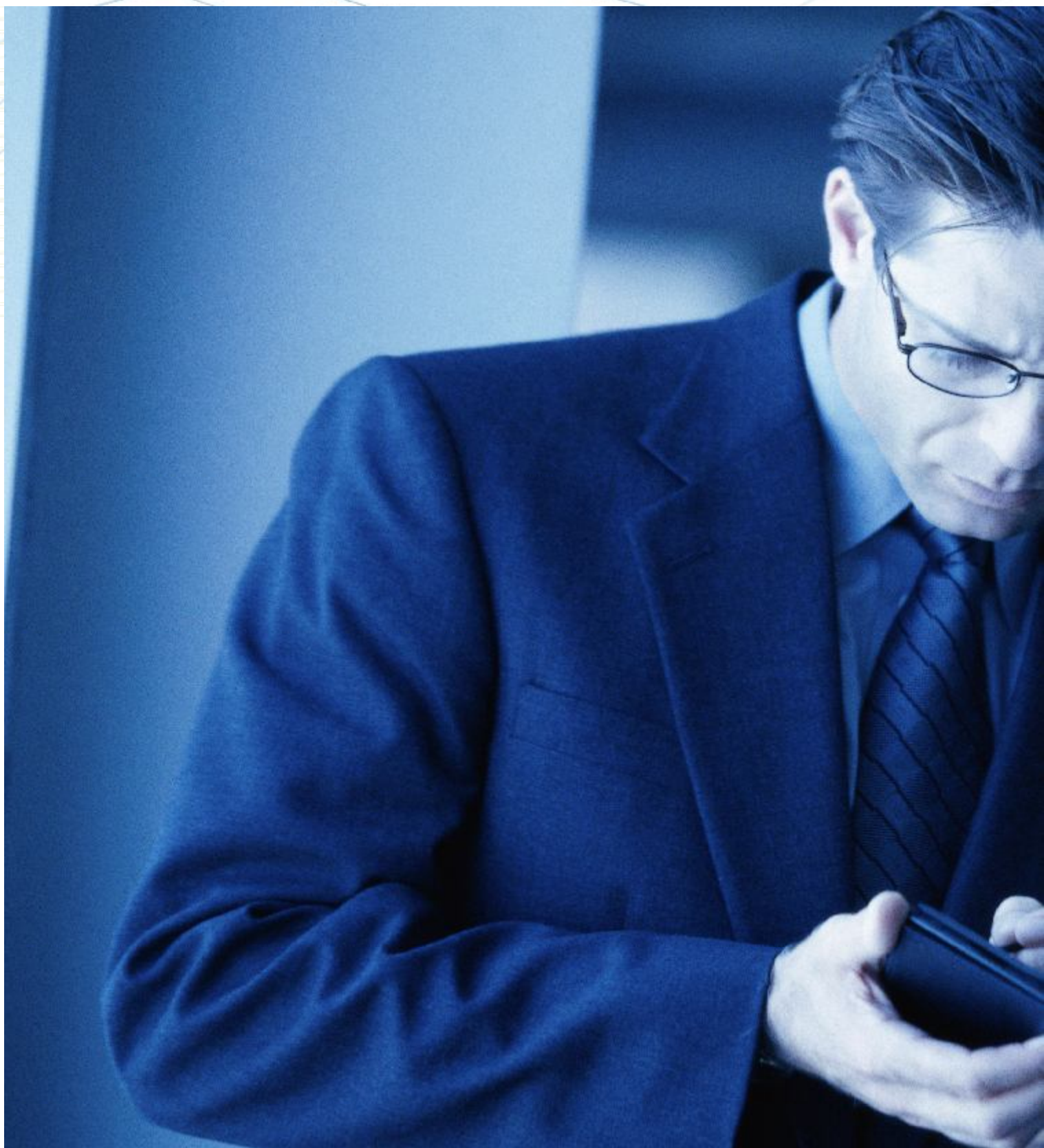
Ativo	76.572
Receptivo	22.432
Total	99.003

Operações nas Unidades Lotéricas

Produtos

- **Megaforte** - Plataforma de segurança desenvolvida para o transporte de valores para as Unidades Lotéricas. Esta operação obteve um crescimento de 265% entre outubro e dezembro de 2008.
- **Seguro Multirisco** - Seguro patrimonial, com cobertura das estruturas físicas e valores de movimentação financeira das Unidades Lotéricas. Este produto obteve um crescimento de 13,75% em relação a 2008.
 - Segurados em 2007/2008: 6.774 Unidades Lotéricas
 - Segurados em 2008/2009: 7.649 Unidades LotéricasO índice de renovação da base de lotéricos, 8.816 unidades, está acima de 80% e atualmente o índice de renovação dos clientes é de 95%.





Novos Projetos



Revisão Seguro automóvel

2010 – Implantação do novo Modelo

2011 – Previsão de carteira de 200,000 itens com 24,2 milhões de corretagem

2012 – Meta a ser atingida: 300,000 itens com 36,3 milhões de corretagem

Habitacional

2010 – Previsão de prêmio de 78 milhões e corretagem de 3,1 milhões

2011 – Previsão de prêmio de 222 milhões e corretagem de 8,8 milhões

2012 – Previsão de prêmio de 366 milhões e corretagem de 14,6 milhões

Prestamista

2009 – Previsão de prêmio de 18,3 milhões e corretagem de 1,1 milhão

2010 – Previsão de prêmio de 25,8 milhões e corretagem de 1,5 milhão

2011 – Previsão de prêmio de 33,5 milhões e corretagem de 2 milhões

2012 – Previsão de prêmio de 40, 2 milhões e corretagem de 2,4 milhões

Seguro Risco de Engenharia

Previsão de receita

2009: R\$ 1.952.941,06

2010: R\$ 2.972.067,26

2011: R\$ 3.991.193,45

Seguro Garantia Término de Obras - Seguro Garantia do Construtor

Previsão de receita

2009: R\$ 2.348.794,38

2010: R\$ 3.789.715,58

2011: R\$ 5.230.636,78

CACB

A FENAE Corretora atua com parcerias corporativas. Dentre os acordos operacionais, citamos o projeto compartilhado com o Programa de Geração de Receitas e Serviços (PROG-RECS) da Confederação das Associações Comerciais do Brasil – CACB, cuja estrutura é composta por: 27 Federações, 2.300 Associações, 2,5 milhões de empresas filiadas, presentes em mais de 2 mil municípios, sendo 90% micro e pequenas empresas.



Produtos projeto CACB:

- CAIXA Seguro Vida;
- Seguro Acidentes Pessoais;
- Seguros Educacionais;
- Consórcio Imobiliário e Auto;
- Certificação Digital;
- Rede TV das Associações Comerciais;
- Rede TV Farma.

PAR Saúde

Projeção de Receitas

Item	2010	2011	2012	2013
VIDA	53.830	126.173	208.261	294.247
Prêmio	R\$ 31.590.891,00	R\$ 110.821.028,00	R\$ 201.925.198,00	R\$ 300.566.124,00
Receita FENAE				
Corretagem	R\$ 1.579.545,00	R\$ 5.541.051,00	R\$ 10.096.260,00	R\$ 17.241.832,00
Agenciamento	R\$ 13.570.364,00	R\$ 19.937.957,00	R\$ 22.066.286,00	R\$ 56.040.532,00



Desafios Tecnológicos

A FTNAC Corretora possui um parque tecnológico composto por uma equipe altamente especializada, consultores e parceiros, que provém a corretora nas áreas de gestão em tecnologia e projetos, desenvolvimento, banco de dados, suporte e infraestrutura.

A equipe é permanentemente atualizada e alinhada às mudanças tecnológicas e necessidades dos parceiros, com capacitação em: PMI, BSC, CMMI, MPSBR, CabIt, ITIL, BI, RUP, XP e UML, além de Windows, ASP, Net 3.5, Cachê, SQL 2008, Visual Studio 2008 e ADVPL.

Sua estrutura conta com modernos recursos de hardware e software: SAN - Storage Area Network - com 27 servidores virtualizados, servidores físicos para ambiente VMWARE - Cluster, HIGH Availability, Storages - dados espelhados para implementação de site backup - com expansão para cada um, totalizando 10Tb, switches de fibra e cabôs de backup com 24 lapes LTO3 em cada, além da estrutura de segurança com duas unidades Appliance firewall - cluster, High Availability - e dois appliance gateway de e-mail - fail-over; e estrutura Física com oito servidores físicos para demais serviços, com mais de 130 microcomputadores e 20 notebooks.



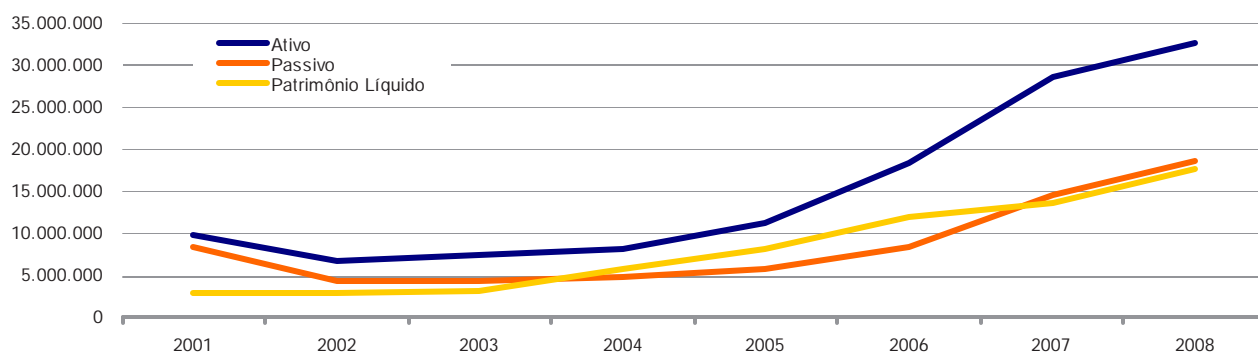


Resultados Financeiros

A FENAE Corretora demonstra solidez e uma curva de crescimento contínuo, ao longo dos últimos sete anos, conforme demonstrativos.

Variação média anual entre 2001-2008 = 27,38%.

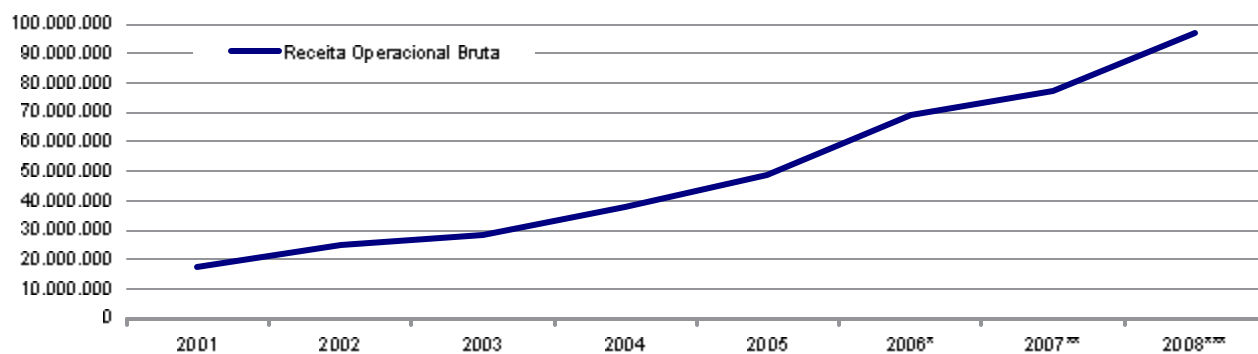
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Variação 2001-2008
ATIVO	8.980.241	7.773.057	8.039.580	9.563.197	12.601.426	18.859.888	27.770.077	32.83.469	266,29%
PASSIVO	6.324.025	4.980.556	4.625.239	4.606.947	5.066.420	8.642.393	14.133.204	16.970.788	168,35%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$)	2.656.216	2.792.501	3.414.341	4.956.251	7.535.006	10.216.495	13.636.873	15.922.681	499,45



Receita operacional bruta

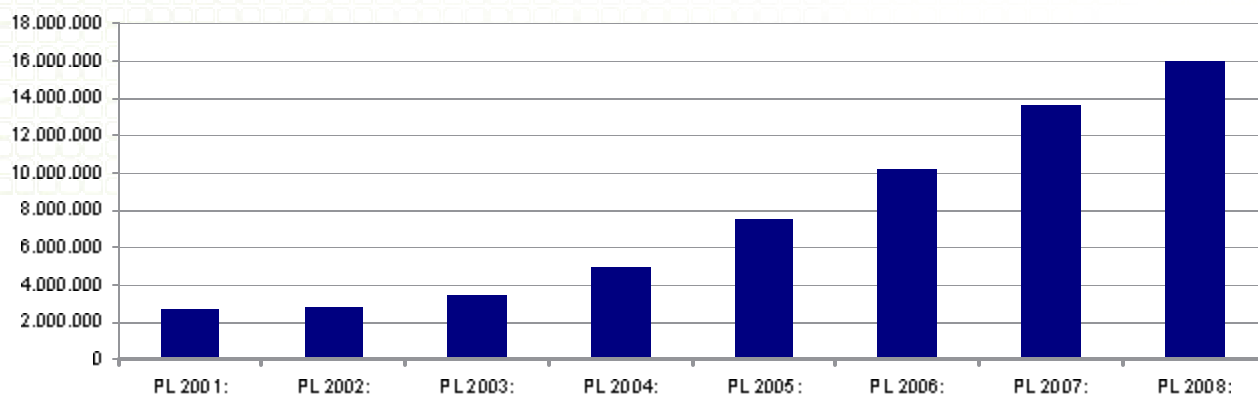
	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2007**	2008***	Variação média anual 2001-2008
Receita Operacional Bruta (R\$)	17.819.081	26.301.163	31.767.006	41.094.794	51.691.389	69.804.089	78.426.070	94.679.397	27,38% ao ano

2006* – R\$ 69.804.089 2007** – R\$ 78.426.070 2008*** – R\$ 94.679.396

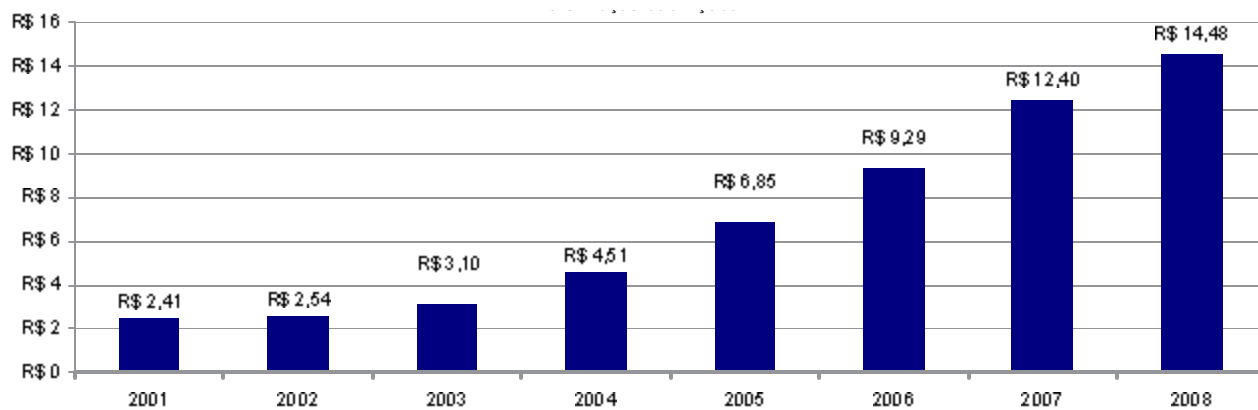


	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Lucro Líquido dos Exercícios (R\$)	938.186	178.735	815.528	2.022.177	3.380.349	3.524.339	5.121.657	6.286.608

Evolução do Patrimônio Líquido



Valorização das Ações (valor unitário patrimonial)



Quadro de Acionistas

Acionistas	Percentual	Quantidade de Ações
FPC Part. Corp. S/A	61,010	671, 111
APCEF AL	0,886	9.744
APCEF AM	0,673	7.400
APCEF BA	0,673	7.400
APCEF DF	4,964	54.600
APCEF CE	0,673	7.400
APCEF ES	0,673	7.400
APCEF-GO	0,673	7.400
APCEF MA	0,673	7.400
APCEF MT	0,370	4.067
APCEF MS	0,303	3.333
APCEF MG	0,673	7.400
APCEF PA	0,673	7.400
APCEF PB	0,673	7.400
APCEF PR	0,764	8.400
APCEF PE	0,673	7.400
APCEF PI	0,673	7.400
APCEF RJ	0,418	4.600
APCEF RN	0,993	10.920
APCEF RS	4,887	53.760
APCEF SC	0,673	7.400
APCEF SP	9,927	109.200
APCEF SE	0,673	7.400
APCEF AC	0,303	3.333
APCEF AP	0,303	3.333
APCEF RO	0,303	3.333
APCEF RR	0,303	3.333
APCEF TO	0,303	3.333
AGEA	0,673	7.400
Ações em Tesouraria	4,545	50.000
TOTAL	100,00	1.100.000

A FENAE Corretora de Seguros S.A. tem suas atividades contábeis e fiscais realizadas pela Trevisan Service Gestão Empresarial e Contábil S/C, que declara que a empresa não possui saldo de empréstimos com qualquer instituição financeira ou empresas públicas e privadas, conforme demonstrativos financeiros e contábeis e certidões públicas.

FENAE CORRETORA DE SEGUROS E ADMINISTRAÇÃO DE BENS S.A.
BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO (Em reais)

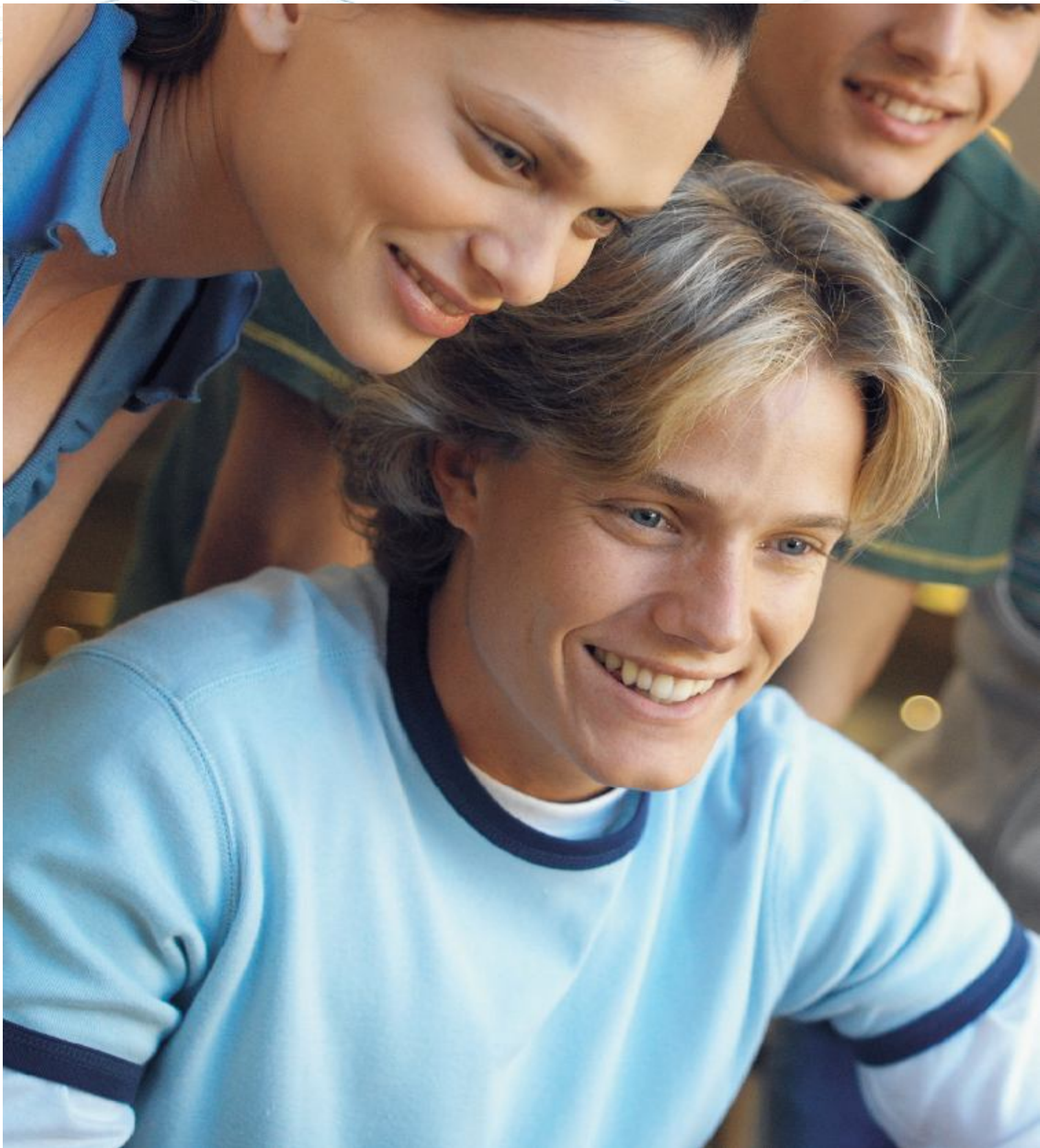
ATIVO	2008	2007
CIRCULANTE		
Caixa	30.000	30.000
Bancos	1.475.047	893.211
Valores Mobiliários	16.113.430	10.974.100
Adiantamentos	327.285	211.869
Cientes Nacionais	22.863	
Impostos e Contribuições a recuperar	3.573.888	3.234.903
Outros Direitos Realizáveis de CP	1.064.837	1.903.337
	<u>22.607.350</u>	<u>17.247.419</u>
NÃO CIRCULANTE		
REALIZÁVEL A LONGO PRAZO		
Crédito com empresas ligadas		1.918.794
Depósitos judiciais	80.232	106.207
	<u>80.232</u>	<u>2.025.001</u>
PERMANENTE		
Investimentos	1.714.779	1.147.715
Imobilizado e Benfeitorias	7.354.298	6.744.578
Intangível	1.136.810	605.364
	<u>10.205.887</u>	<u>8.497.657</u>
TOTAL DO ATIVO	<u>32.893.469</u>	<u>27.770.077</u>

FENAE CORRETORA DE SEGUROS E ADMINISTRAÇÃO DE BENS S.A.
BALANÇO PATRIMONIAL EM 31 DE DEZEMBRO (Em reais)

PASSIVO	2008	2007
CIRCULANTE		
Fornecedores Nacionais	1.113.137	1.091.605
Obrigações Fiscais	1.258.018	2.684.215
Obrigações Trabalhistas / Previdenciárias	4.364.273	1.616.495
Provisões	4.853.683	4.094.700
Outras Obrigações	1.133.264	479.296
	<u>12.722.376</u>	<u>9.966.310</u>
NÃO CIRCULANTE		
EXIGÍVEL A LONGO PRAZO		
Fornecedores a Longo Prazo	922.129	1.002.668
Débitos com Pessoas Ligadas	1.041.622	1.041.622
Outras Provisões de Natureza Fiscal	2.284.660	2.122.604
	<u>4.248.411</u>	<u>4.166.894</u>
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	8.000.000	4.470.000
Reserva de capital		128.906
Ajustes de avaliação patrimonial		
Reserva de lucros	8.616.681	9.629.967
Ações em Tesouraria	(694.000)	(592.000)
Prejuízos acumulados		
	<u>15.922.681</u>	<u>13.636.873</u>
TOTAL DO PASSIVO	32.893.469	27.770.077

FENAE CORRETORA DE SEGUROS E ADMINISTRAÇÃO DE BENS S.A.
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DOS EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO (Em reais)

	2008	2007
Receita Operacional	63.541.331	51.980.823
(-) Impostos	(4.792.309)	(3.711.306)
Receita Operacional Líquida	58.749.021	48.269.517
Despesas Administrativas	(35.030.926)	(27.108.852)
Despesas Comerciais	(8.996.947)	(7.825.500)
Despesas Financeiras	(915.397)	(988.040)
Receitas Financeiras	1.728.546	1.041.696
Despesas Tributárias	(843.013)	(162.039)
Despesas Depreciação / Amortização	(720.253)	(534.975)
Participação em Outras Sociedades	716.676	89.124
Outras Despesas	(1.293.674)	(192.583)
Outras Receitas	1.155.052	55.269
	(44.199.935)	(35.625.900)
Lucro operacional	14.549.087	12.643.617
Receita não operacional	76.482	68.143
Despesa não operacional	-	-
Resultado antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	14.625.569	12.711.760
Provisão p/Imp.Renda e Cont.Social	(3.006.956)	(2.852.576)
Reversão de Juros s/Capital Próprio	813.511	637.792
Lucro líquido do exercício antes da participação dos empregados	12.432.124	10.496.976
Programa de Participação Rede	(5.814.642)	(5.105.759)
Participação dos empregados	(330.874)	(269.561)
Lucro Líquido do Exercício	6.286.608	5.121.657
Lucro Líquido por ação	5,72	4,66



Programas de Relacionamento do Grupo







Programa PAR



AFAR Relacionamento desenvolve e mantém metodologias de relacionamento, reconhecimento e recompensa por meio de plataformas tecnológicas. Sua missão

é promover, fomentar e orientar o relacionamento produtivo, relevante e duradouro entre as empresas e entidades parceiras e seus empregados ou grupos de interesse, gerando benefícios de alto valor percebido para ambos.

Por meio da realização de ações de relacionamento puro, que, ao mesmo tempo divertem e entretêm os participantes, enriquecem as bases de dados cadastrais, geram um fluxo permanente de acessos, dando visibilidade às ações dos parceiros que desejam se relacionar com seu público. A consequência disso é o alcance dos desempenhos e comportamentos desejados, que têm recompensas e premiações como contrapartida, estimulando o participante a manter-se nesse ciclo e, por sua vez, as empresas parceiras também.

Espiral Positiva de Relacionamento



Conceito de multifidelidade

Parceiros reunidos: incentivo ao conjunto de participantes com políticas próprias de relacionamento.



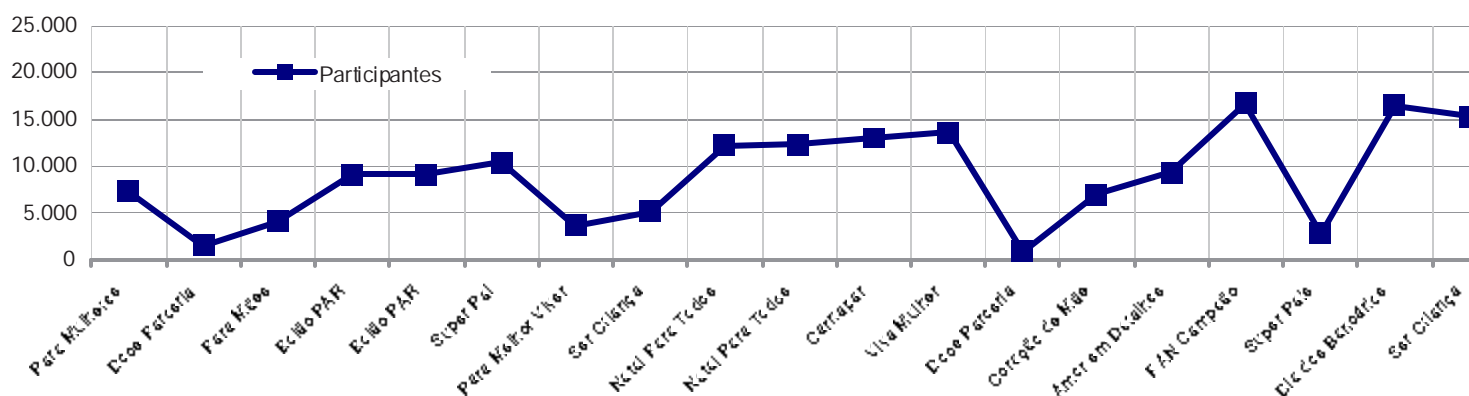
Estratégia do Negócio

Utilizar a ferramenta de relacionamento para oferta dos produtos do Grupo, nas diversas comunidades negociais como: Postalis, Petros, Cidadão Ruim Negro,

Essa estratégia vem fazendo com que as plataformas da PAR Relacionamento venham se consolidando como o principal canal de relacionamento entre as partes que usufruem delas, atingindo volume altamente expressivo, conforme pode ser observado no quadro ao lado em um dos principais case de sucesso da empresa: o Mundo CAIXA, a plataforma de relacionamento voltada para a CAIXA, CAIXA Seguros, FENAE Corretora, FENAE Federação, APCEFs, Fundação dos Econômiários Federais - FUNCEF e seus respectivos grupos de interesse. O relacionamento gerado nas plataformas da PAR Relacionamento promove um aprendizado sistemático sobre os hábitos e as características dos participantes, com ações que geram interatividade, permitem a definição de estratégias de marketing dirigidas e com precisão.

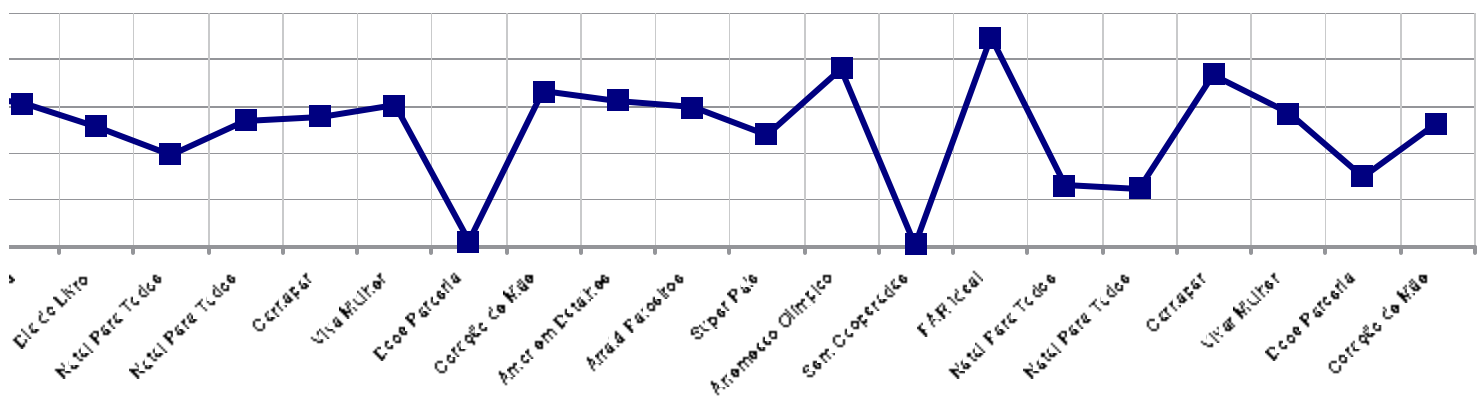
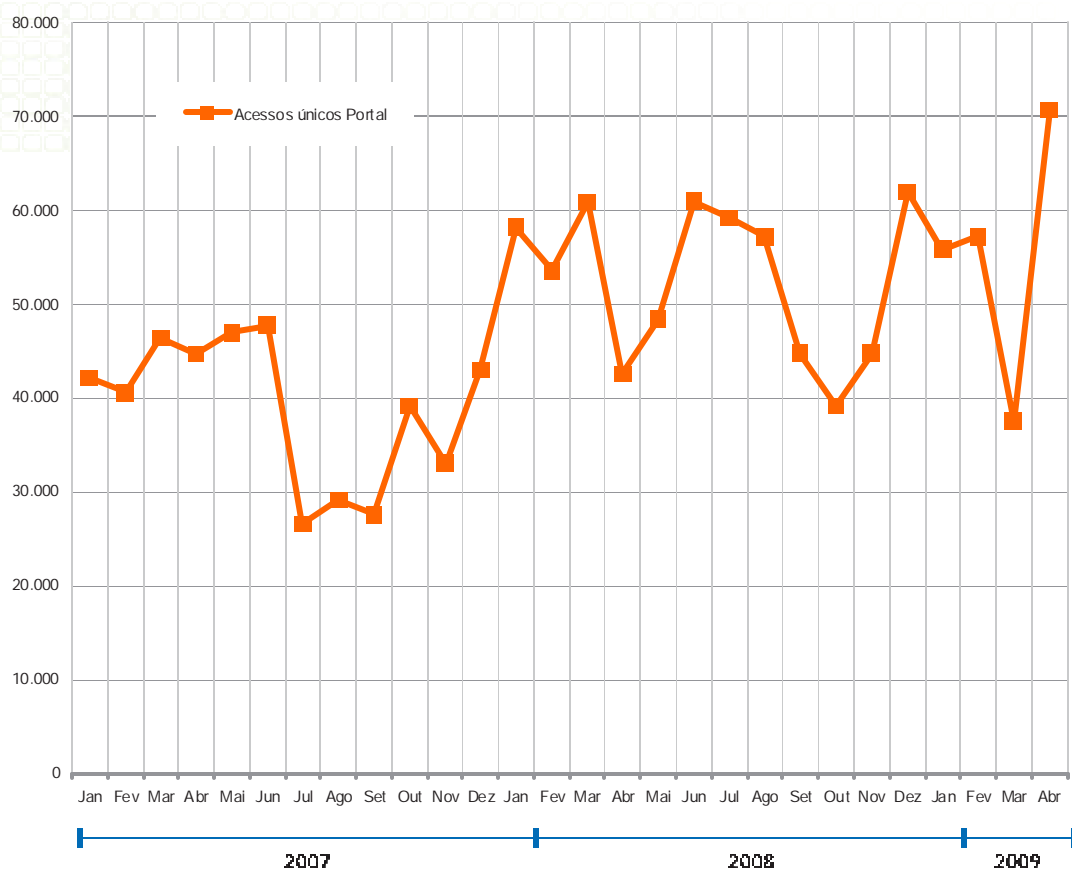
Total de participantes pontuados	88 mil
Total de participantes cadastrados	90 mil
Total de pontos distribuídos (R\$)	R\$ 85 milhões
Total de pontos resgatados (R\$)	R\$ 68 milhões
Total de pontos resgatados (R\$)	R\$ 17 milhões
Total de produtos distribuídos	624 mil
Total de pedidos efetuados	385 mil
Acessos diversos no portal desde o início	93 mil
Participações em ações de relacionamento	620.000

Participação nas campanhas cooperadas



Acessos ao Portal

Acessos Portal 2007/2008/2009



PAR Cultural



A PAR Cultural surgiu a partir de um projeto inovador e bem sucedido: uma maciça campanha de adesão com os participantes da plataforma de relacionamento da PAR volta-

da aos empregados da CAIXA, para doação a um projeto cultural desenvolvido em conjunto com as empresas parceiras. Tudo isso culminou na execução de semanas culturais por todas as capitais brasileiras e em várias outras cidades.

Sua missão é oferecer a seus clientes possibilidades inovadoras, seja no uso efetivo dos incentivos fiscais aplicados em projetos alinhados com seu planejamento estratégico, ou com o desenvolvimento de produtos culturais significativos para as suas comunidades.

A atuação da PAR Cultural vai desde o desenvolvimento de estratégias de captação de recursos dedutíveis de imposto de renda, de pessoas físicas e jurídicas, até a execução dos projetos onde tais recursos serão investidos, contemplando inclusive a elaboração e inscrição de projetos culturais no Ministério da Cultura, a gestão

**Eu Faço
Cultura**



do fluxo financeiro que envolve os depósitos nas contas do projeto e as restituições de imposto de renda dos doadores.

Em três anos de existência, a PAR Cultural detém números relevantes no mercado de marketing cultural brasileiro com os seus maiores cases: "Eu Faço Cultura" e "Movimento Cultural do Pessoal da CAIXA". Aprovou mais de 10 projetos pelo Ministério da Cultura e executou quase 100 eventos em 38 cidades, com um público direto e indireto de quase dois milhões de pessoas. Abaixo, alguns dos principais números dos projetos da PAR Cultural:

Doadores (pessoas físicas)	15.500
Valor captado (pessoas físicas)	R\$ 9 milhões
Semanas culturais realizadas	73
Cidades que já receberam eventos	36
Público nos shows	160.000
Participantes das oficinas	1.500





PAR Finanças

Funcef é Credinâmico



A PAR Finanças cria, desenvolve e mantém plataformas de relacionamento entre fundos de pensão e seus associados, aumentando o nível de confiança e comunicação

entre entidade e associados.

Além de atuar na intermediação de negócios relacionados à concessão de crédito, utilizando sistemas tecnológicos facilitadores, a PAR Finanças desenvolve conteúdos específicos de educação financeira e previdenciária. Esses auxiliam os fundos de pensão a atender as recomendações dos órgãos controladores e, principalmente, a realizar a sua função social: cuidar do futuro de seus participantes.

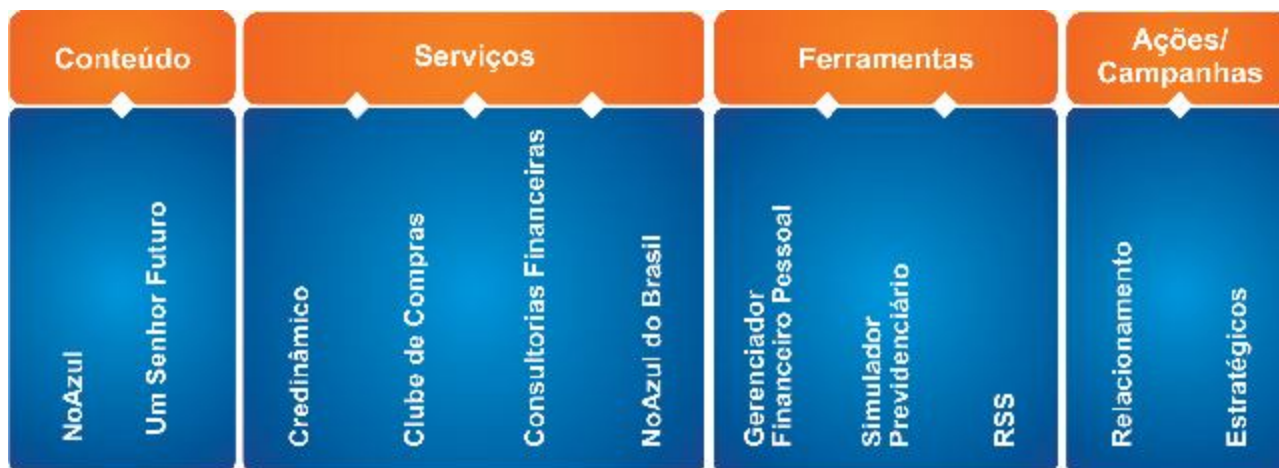
Empréstimos	R\$ 2 bilhões
Contratos	94 mil
Visitantes distintos no portal	79 mil
Participantes na última campanha	16 mil

Seus serviços contemplam consultorias na criação e evolução de produtos de crédito, planejamento, desenvolvimento e execução de estratégias de marketing e posicionamento dos fundos de pensão junto aos seus participantes, implantação e integração de sistemas tecnológicos de facilitação de processos e desenvolvimento de portais e gestão de conteúdos específicos nas áreas de educação financeira e educação previdenciária.

O primeiro grande cliente, a FUNCEF, obteve um incremento no seu valor percebido perante seus associados, com um alto volume de acesso às plataformas desenvolvidas e tendo quase triplicado o montante de sua carteira de empréstimos em menos de dois anos.

Em julho de 2009, a PAR Finanças fechou mais parceria com um dos maiores fundos de pensão do Brasil: o Postalis. A PAR Finanças desenvolverá uma grande plataforma de relacionamento, que concentrará estratégias baseadas em educação financeira e previdenciária para os mais de 100 mil associados do Fundo.

Plataforma



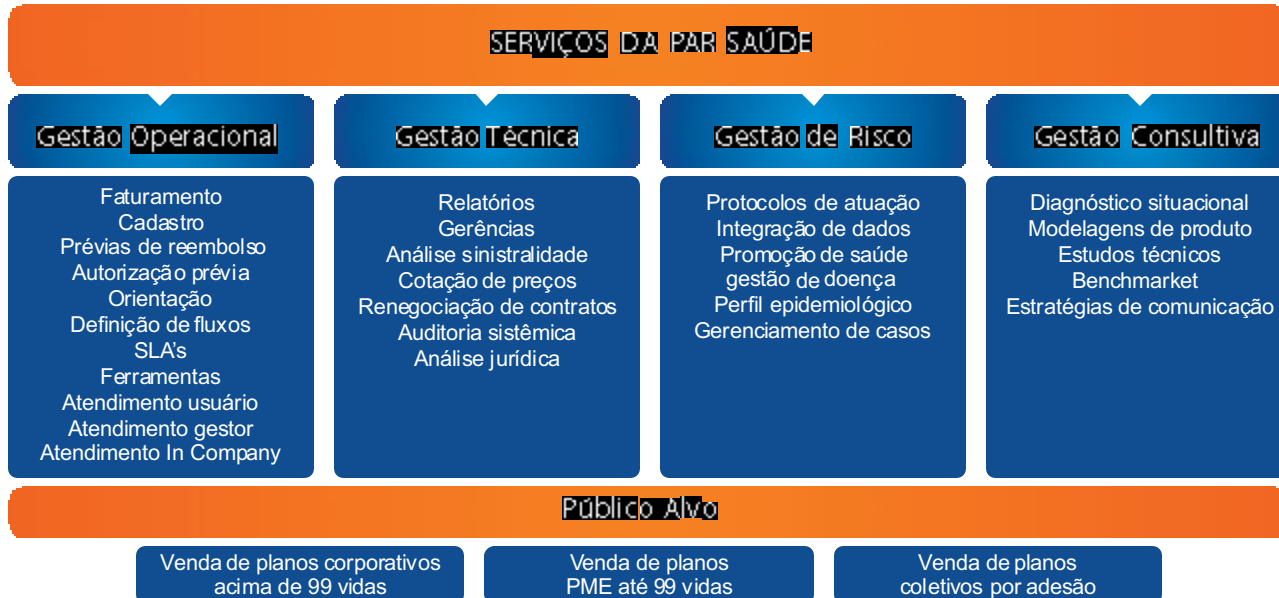
PAR Saúde



A PAR Saúde tem como missão criar produtos e serviços diferenciados com uma gestão moderna e eficiente de resultados. Nossa meta é conquistar em 3 anos uma posição de destaque no ranking nacional de corretoras de planos de saúde.

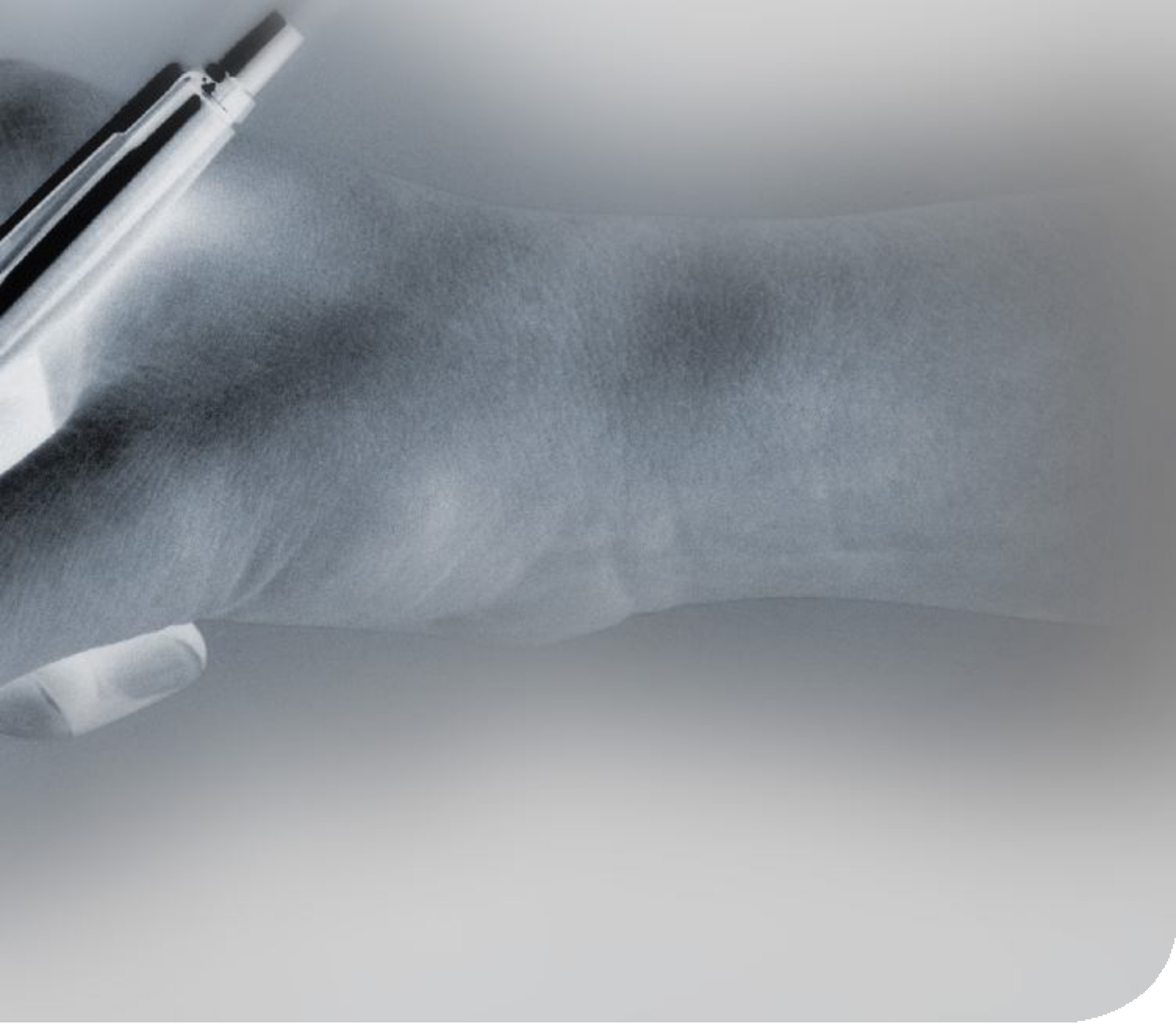
O foco de atuação da Par Saúde será o mercado de plano de saúde coletivos empresariais através de prestação de serviços em todos os processos que envolvem a venda, a administração e a gestão de planos de saúde.

Plataforma





Nova Marca



• ESTRATÉGIA DA MARCA

A FENAE Corretora de Seguros, ao longo dos últimos anos, vem aprimorando sua estrutura organizacional, técnica e tecnológica. Paralelo às adaptações de infraestrutura e do corpo funcional para atender as demandas do mercado, em especial da CAIXA e da CAIXA Seguros, a FENAE Corretora consolida-se como a Corretora do Pessoal da CAIXA, busca cada vez mais proximidade com o Mundo CAIXA e mais aderência quanto às peculiaridades no atendimento, prestação de serviços e portfólio de produtos.

As mudanças organizacionais explicitadas nas ações agora precisam ser demonstradas também na sua identidade visual. Assim, no último trimestre de 2009, a FENAE Corretora estará promovendo a ativação de sua nova marca, com base em estudos feitos ao longo do último ano.

A marca de uma empresa é a união de atributos tangíveis e intangíveis, simbolizados num logotipo, gerenciados de **forma adequada e que criam influência e geram valor**. Trata-se de um sistema integrado que promete e entrega soluções desejadas pelas pessoas.

O conjunto de ações ligadas à administração da marca ou das marcas de uma corporação é chamado de "Branding". São ações que, tomadas com conhecimento e competência, levam as marcas além da sua natureza econômica, passando a fazer parte da cultura, influenciando a vida das pessoas. Ações com a capacidade de **simplicificar e enriquecer nossas vidas num mundo cada vez mais confuso e complexo**.

A nova marca da Corretora será fator de facilitação para o crescimento dos negócios e demonstrará o vínculo com o Pessoal da CAIXA.

O novo nome permitirá que a empresa vincule-se também com outros parceiros, clientes corporativos. Assim, a união com a CAIXA não será única. Além disso, vai explicitar a qualidade dos produtos e serviços, o sentido **de vestir a camisa da CAIXA, de beneficiar a si mesmo e aos parceiros**, surpreendendo com o óbvio.

A FENAE Corretora de Seguros, desta forma, passará a se chamar PAR Corretora de Seguros, trazendo o conceito **de igual, semelhante, de parceria: reunião para um fim de interesse comum, sociedade, companhia**. Além dos atributos positivos: marca já existente no Grupo, parceira e participante, com vínculo direto e positivo com o público prioritário.



PIAR

**CORRETORA
DE SEGUROS**



Compromissos Sociais

Responsabilidade Social Empresarial

A FENAE Corretora, filiada ao Instituto Ethos, é membro do Comitê de Responsabilidade Social do Grupo Fenae e associada à Federação ABRINQ. O Comitê de Responsabilidade Social Empresarial – CRSE, criado em 2005, tem por objetivo a discussão de novas ações com foco em responsabilidade social empresarial (RSE), bem como acompanhamento do andamento de projetos aprovados ou em execução. O comitê é composto por empregados da Fenae Federação, da FPC, da FENAE Corretora e das empresas PAR.

As ações desenvolvidas pelo Comitê buscam a conscientização, motivação e aprimoramento de hábitos com responsabilidade social perante todos os públicos das respectivas empresas e instituições, bem como promover ações neste sentido perante a comunidade.

Os projetos desenvolvidos para a comunidade são voltados para: geração de renda pelas pessoas carentes, melhoria na qualidade de vida dos funcionários, incentivo ao estudo e à inclusão digital, conservação do meio ambiente e desenvolvimento sustentável.

O Instituto Ethos contribui para a promoção de comportamentos socialmente responsáveis pelas empresas e se comprometeu com os Princípios do Pacto Global, que envolve a defesa dos direitos humanos, melhoria nas relações de trabalho, defesa do meio ambiente e combate à corrupção.

Estes conceitos fazem parte dos projetos e ações promovidos pela empresa nos níveis de presidência, diretoria, gerência, supervisão, coordenação e execução dos processos, nas diversas áreas.

A FENAE Corretora tem pautado suas ações em sintonia com os compromissos sociais com:

- O mercado – desenvolvimento tecnológico e aprimoramento contínuo com sustentabilidade e ética no negócio;
- Os clientes – atendimento especializado, presencial ou por meio de novas mídias como call center, portais e ferramentas Web;
- A equipe – valorização e capacitação;
- A sociedade - ações de responsabilidade social.



Passado: uma linha do tempo de Responsabilidade Social Empresarial

• 2002

Lar das Crianças Nossa Senhora das Graças de Petrópolis - RJ

Em 2002, precedendo a instituição do Comitê de Responsabilidade Social do Grupo, a Diretoria da FENAE Corretora sinalizou a intenção da empresa em desenvolver uma ação contínua de responsabilidade social.

Nessa época foi identificado o Lar de Crianças Nossa Senhora das Graças, como uma instituição carente que precisava de apoio solidário e financeiro para se manter, com práticas e atitudes politicamente corretas. A Instituição, localizada em Petrópolis, era um sanatório infantil fundado em 16 de abril de 1947, por Leila Pereira Viana. Na década de 80 foi desativado como sanatório e passou a atender crianças violentadas domesticamente pelos pais ou porque a família perdera a guarda temporária ou definitiva da criança. O seu objetivo é proporcionar uma vida digna às crianças e adolescentes abrigados na Instituição, com a ajuda de pessoas e empresas que somam forças.

O primeiro projeto da FENAE Corretora na Instituição foi o apoio à campanha “Novo Lar” que consistiu na reforma da infraestrutura, com o objetivo de aumentar a capacidade de espaço para abrigar mais pessoas, de 22 crianças para 35 atendidas pelo Lar.

As pessoas acolhidas pelo Lar das Crianças permanecem na Instituição até atingirem a maioridade e recebem, além da educação normal, proporcionada por escolas públicas, em cidadania e formação profissional.

A instituição arca com cursos profissionalizantes para adolescentes, tais como: manicure, cabeleireiro, motorista, eletricista, empacotador, mecânico, pedreiro, ele-

tricistas, com objetivo de prepará-los para a independência, possibilitando-lhes uma vida digna. O Lar ainda se preocupa em fomentar e ampliar parcerias que possam necessitar da mão-de-obra que ajuda a formar.

Atualmente existem 47 crianças morando no Lar das Crianças, sendo 29 meninas e 18 meninos, de 2 meses a 16 anos de idade, além de 22 funcionários e 18 voluntários: assistentes sociais, serventes de limpeza, babás e psicólogos, que se revezam nos três turnos.

Outras ações regionais são realizadas, de acordo com determinação do Comitê de Responsabilidade Social e observando-se a viabilidade do orçamento da empresa.

Fundação ABRINQ de Apoio à Criança e Adolescente

Também em 2002 a Fenae Federação se associou à Fundação ABRINQ, comprometendo-se assim, em apoiar a luta da Fundação pelos direitos das crianças e adolescentes. Esse compromisso materializa-se de duas formas:

- Apoio financeiro para contribuir para o desenvolvimento das ações da Fundação;
- Inclusão no seu dia a dia de práticas que promovam a defesa dos direitos e o exercício da cidadania de crianças e adolescentes.

As premissas desse compromisso são hoje extensíveis a todas as empresas do Grupo.



- 2004

Pacto Global e Instituto Ethos

Em 2004 a FENAE Corretora se filiou ao Instituto Ethos, que contribui para a promoção de comportamentos socialmente responsáveis pelas empresas além de ser comprometido com os Princípios do Pacto Global. Esse envolve a defesa dos direitos humanos, melhoria nas relações de trabalho, defesa do meio ambiente e combate à corrupção.

- 2005

Criação do Comitê de Responsabilidade Social do Grupo

Em janeiro de 2005 foi criado o Comitê de Responsabilidade Social, com membros da FENAE Corretora, da Fenae Federação e das empresas PAR. O objetivo entre outros, é contribuir para a conquista das Oito Metas do Milênio, lançadas pela Organização das Nações Unidas (ONU). Nas comunidades carentes o Comitê trabalha com quatro dessas metas: erradicar a pobreza e a fome; educação básica universal; sustentabilidade ambiental; e parceria global para o desenvolvimento.

Outro foco do Comitê é a promoção da discussão e desenvolvimento de ações com foco em RSE, bem como acompanhamento do andamento de projetos aprovados ou em execução.

As ações desenvolvidas pelo Comitê buscam a conscientização, motivação e aprimoramento de hábitos com responsabilidade social perante o público das empresas do Grupo e instituições parceiras, bem como promover ações nesse sentido diante da comunidade.

Ações Internas

Ainda em 2005, o Comitê aprovou e realizou a campanha Primeiro Passo, voltada para a coleta seletiva do lixo produzido, tanto em casa, quanto no trabalho. A Fenae Federação e a FENAE Corretora trabalham, desde então, juntamente com a Associação de Pessoal da CAIXA Econômica Federal do Distrito Federal (APCEF/DF), estocando todo o material coletado, fornecendo-o para instituição de reciclagem, que se utiliza desse material para a produção de objetos, cuja renda se reverte para a comunidade local.

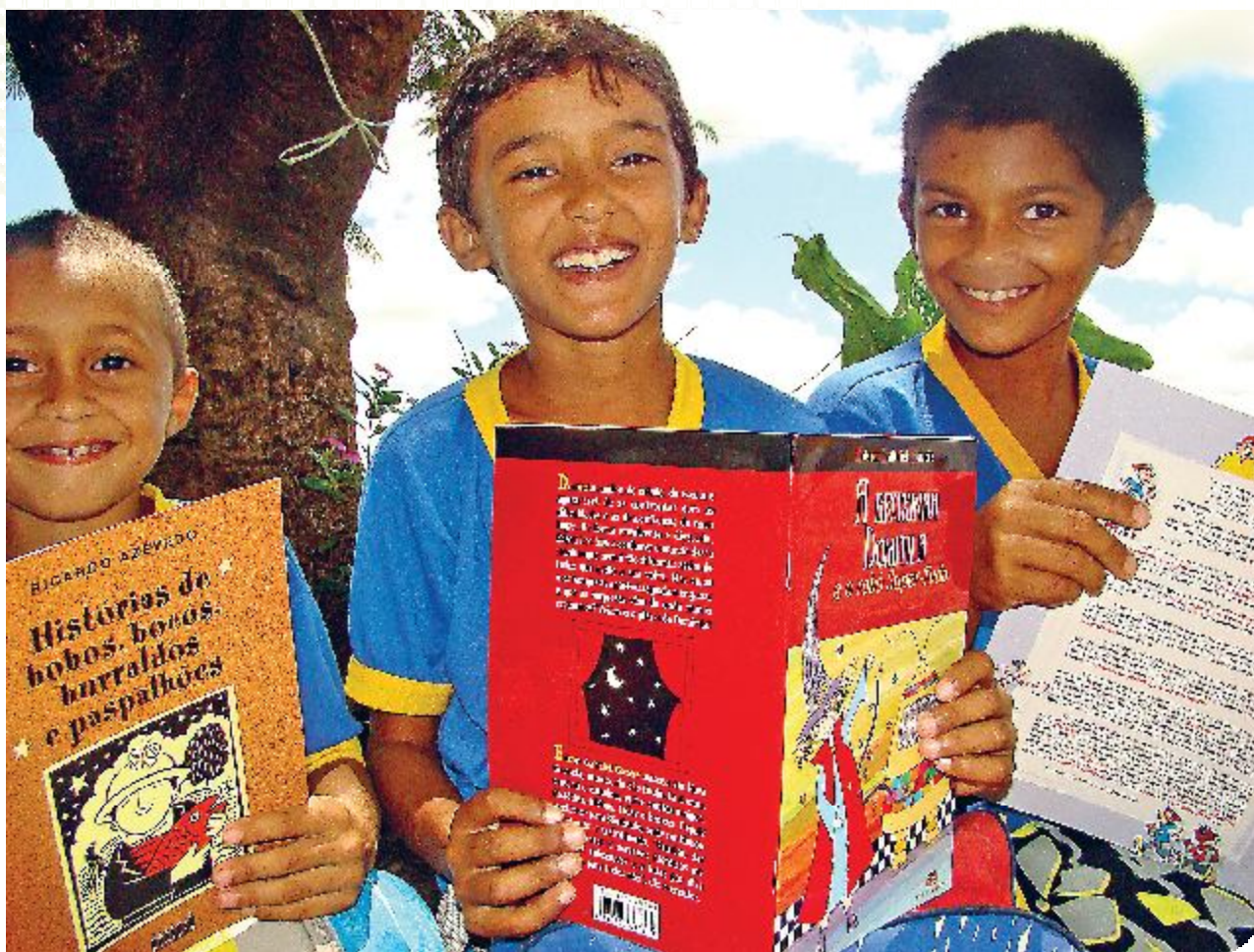
- 2006

Movimento Solidário em Caraúbas do Piauí, PI

O projeto Caraúbas do Piauí é uma iniciativa do Movimento Solidário – “Um jeito Fenae de mudar o mundo” - com o apoio do Comitê de Responsabilidade Social do Grupo Fenae, da Gerência de Responsabilidade Social FPC e de todas as empresas do Grupo. Foi aprovado no início de 2006, e nesse período ampliamos as parcerias e os resultados, o que demonstra cada vez mais que é possível atingir as metas estabelecidas com a união do Grupo.

O município de Caraúbas tem menos de 6.000 habitantes. Localizada no Piauí, região nordeste do país, foi considerada uma das dez cidades com menor índice de desenvolvimento humano, um dos motivos fundamentais da escolha.

No início de 2006, a Fenae aprovou este grande projeto de desenvolvimento social. Desde então, estão sendo realizadas inúmeras ações nas áreas de educação, saúde, cidadania, geração de renda e habitação, viabilizadas por meio de parcerias públicas, privadas e não governamentais.



O projeto está pautado na implementação dos objetivos, metas e ações em total aderência com os Oito Objetivos de Desenvolvimento do Milênio:

- 1 - Acabar com a fome e a miséria;
- 2 - Atingir o ensino básico universal;
- 3 - Igualdade de gênero e autonomia das mulheres;
- 4 - Reduzir a mortalidade infantil;
- 5 - Melhorar a saúde materna;
- 6 - Combater a AIDS, a malária e outras doenças;
- 7 - Garantir qualidade de vida e respeito ao meio ambiente;
- 8 - Estabelecer parceria mundial para o desenvolvimento.

• 2007

Instituto FenaE de Responsabilidade Social

Em 2007, com o objetivo de aumentar ainda mais o impacto dessas ações, foi criado o Instituto FenaE de Responsabilidade Social. Os objetivos do instituto são promover e incentivar ações sociais, contribuindo para o fortalecimento de sociedades carentes, desenvolvendo eventos sociais, culturais e de lazer. Além disso, o Instituto visa promover e realizar estudos e pesquisas básicas e aplicadas às áreas de sua atuação, visando à geração de conhecimento sobre programas, projetos e atividades de interesse público. A primeira doação recebida pelo Instituto FenaE foi do evento "Concertos para Caraúbas", com programação especial do Festival Umbria Jazz Brasil. As cidades de Brasília (DF) e São Paulo (SP) foram palcos dos concertos com o pianista italiano de jazz Stefano Bollani, cuja renda foi revertida para programas de geração de emprego e renda no município de Caraúbas do Piauí (PI).

• 2009

Oficina

No início de 2009 os executivos do Grupo participaram de cursos sobre responsabilidade social empresarial pelo Unietnos. Nesse encontro ficou evidente a necessidade da criação de uma célula operacional dedicada ao assunto, de forma que pelo menos no primeiro passo se pudesse estimular a profissionalização da Responsabilidade Social Empresarial.



Presente

Criação da Gerência Executiva de Responsabilidade Social [Empresarial] - (GERSE)

A Gerência Executiva de Responsabilidade Social [Empresarial] é uma unidade operacional da Holding, e transversal a todas as empresas do Grupo. Os seus objetivos são:

- Criação, unificação e gestão das políticas de RSE do Grupo;
- Ações, campanhas, projetos e programas;
- Noção abrangente de "Grupo": FPC, FENAE Corretora, Empresas PAR, APCEFs e Federação;
- Coordenação da implementação do planejamento estratégico de RSE;
- Coordenação dos projetos e programas afins a RSE.

Assim, o Grupo espera poder progressivamente passar por uma evolução dos processos que, com o tempo, **solidifiquem o resultado da empresa perante o tripé da sustentabilidade**: crescimento econômico com desenvolvimento humano, recuperação e proteção ambiental.

Evolução do Movimento Solidário

Reposicionamento

Hoje o Movimento Solidário se posiciona como um programa contínuo cujos objetivos são:

- Contribuir para o fortalecimento de comunidades carentes: (cidades, comunidades ou instituições);
- Incentivar o desenvolvimento sustentável com uma metodologia baseada nas Metas do Milênio;
- **Gerar e articular parcerias entre agentes que influenciam positivamente o resultado.**

Definido esse escopo os dois projetos principais do programa são Caraúbas do Piauí-PI, e o Lar das Crianças em Petrópolis-RJ.

Indicadores de evolução Caraúbas do Piauí - PI

Desde que o projeto Caraúbas foi aprovado, a maioria dos esforços em responsabilidade social da FENAE Corretora estão focados na implantação desta ação.

O ano de 2006 foi muito produtivo. Em dezembro foi implantada uma horta comunitária, com recursos do programa Fome Zero, que atende a dezesseis famílias, que passaram a produzir para sustento próprio e comercialização junto à comunidade.

No Natal, o Comitê integrou as ações de arrecadação e de entrega de 6.000 produtos para a população de Caraúbas, e contou com o apoio de empregados da CAIXA de todo o Brasil, como participantes da ação Natal para **Todos. Na ocasião, além das oficinas de artesanato com matéria-prima natural local ou reciclada, houve também expedição de documentos, cursos sobre higiene pessoal e saúde, além de distribuição de cestas básicas. Ressaltamos ainda a entrega de mil filtros de água.**

Um dos primeiros resultados das parcerias foi a formação de jovens em cursos no Telecentro, que tem apoio direto de diversos parceiros, como a CAIXA Seguros, Funcef, Transportadora Pontual, ONG Moradia e Cidadania, além do Governo Federal, Estadual e Municipal.

Foi inaugurado na cidade o CAIXA Aqui, que possibilitou às famílias residentes na região sacarem ali mesmo o benefício Bolsa Família, evitando o gasto com transporte para outro município, o que gerava a redução do poder de compra. Assim, os recursos permanecem na cidade, incrementando o comércio local e contribuindo com a elevação do PIB municipal.

A arrecadação de recursos em parceria com o Projeto Umbria Jazz permitiu a doação de um tanque de resfriamento de leite, em janeiro de 2007, para os produtores do município, que, graças à articulação da Fenae, se organizaram em uma cooperativa, a Aproveite.

Em fevereiro de 2007, foi instalado o Telecentro, que conta com antena Gesac, com sinal via satélite, cedida pelo Ministério das Comunicações e 24 computadores doados pela Funcef e pela ONG Moradia e Cidadania. O Telecentro adaptou o modelo do projeto do Governo Federal Casa Brasil e já formou seis turmas, ou seja, 492 pessoas com certificados. Essa ação eleva a auto-estima e incentiva o estudo.

Por meio de articulação do Comitê de Responsabilidade Social, o Governo Estadual implantou em 2007 um consultório odontológico e, em 2008, promoveu medição oftalmológica em todos os estudantes do município.

A campanha Natal para Todos de 2007 fechou o ano com louvor, pois a ação junto aos empregados da CAIXA possibilitou a doação de uma ambulância ao município.

No decorrer do ano também foram feitas diversas reuniões de conscientização com a Secretária de Saúde e com a população em geral sobre questões como AÍDS e planejamento familiar.

Em janeiro de 2008 foram entregues duas máquinas de costura profissionais, doadas pela Singer. Em 2008 e 2009, quatro cooperadas estiveram em Teresina, para exposição no ProdarL.

Livros arrecadados pela campanha "Doce Parceria", do Programa FAR, em 2008, chegaram à Caraubas do Piauí em abril de 2009 e foram distribuídos em três bibliotecas: no centro do município, na comunidade do Rosário e na da Vermelha. Uma quarta biblioteca foi instalada, por meio do programa "Livro Aberto", do Governo Federal. A prefeitura teve conhecimento do programa pela FENAE Corretora e fez a solicitação. Entre os livros doados estão a Enciclopédia Barsa, a coleção História e Cultura Africana e Afro-Brasileira e outros didáticos, adquiridos na campanha.

A Fundação Biblioteca Nacional ofereceu capacitação técnica para o trabalho de atendimento à população e de cadastro de todo acervo da biblioteca, com controle de empréstimos e devoluções. Seis monitores foram treinados.

Uma das bases do projeto é a FENAE Corretora utilizar sua rede de relacionamentos para conseguir parceiros que contribuam para a implantação do Movimento Solidário, sem precisar, necessariamente, de injeção direta de recursos desses parceiros, mas sim utilizando suas potencialidades naturais.

A formação da cooperativa de artesãs "Mãos que Fazem" é uma das formas de expressar o esforço da Fenae na promoção da igualdade entre os sexos. Hoje, elas têm um Blog pelo qual divulgam seu trabalho: <http://www.coopeart2.blogspot.com/>

A FENAE Corretora vai dar continuidade ao projeto Movimento Solidário, que visa contribuir para que o município

de Caraúbas atinja, até 2015, os objetivos do Milênio. A próxima ação da FENAE Corretora no município é a parceria com a Cáritas, que vai desenvolver cursos de capacitação das membros das associações e cooperativas caraibenses.

O vídeo do Movimento Solidário da Fenae está no YouTube. Lá é possível conferir imagens das entregas das doações, entrevistas com a comunidade, e entender a importância das cooperativas e das associações formadas com a colaboração da Fenae e de parceiros. O vídeo é uma pequena amostra do quanto, a solidariedade dos empregados da CAIXA vem cooperando com o desenvolvimento dessa comunidade.

- **Objetivos e metas para Caraúbas:**

As metas descritas abaixo integram os objetivos de nossa ação social

Objetivo 1: Erradicar a extrema pobreza e a fome

Meta 1 – Reduzir pela metade, entre 1990 e 2015, a proporção da população com renda inferior a um dólar - Paridade do Poder de Compra - por dia. Em 2005 o percentual era de 84%, com queda para 72,22 em 2008. Nosso objetivo é a redução de 50% neste índice, com a meta de estar em 2015 com 42,1%.

Meta 2 – Reduzir pela metade, entre 1990 e 2015, a proporção da população que sofre de fome. Segundo a Secretaria Municipal, em 2005 existiam 74,4% das crianças com menos de 5 anos abaixo do peso, índice que caiu para 18,9% em 2008.

Objetivo 2 – Atingir o ensino básico universal.

Meta 3 – Garantir que, até 2015, todas as crianças, de ambos os sexos, terminem um ciclo completo de ensino básico. O trabalho em Caraúbas nesse período conquistou alguns resultados: o número de crianças em idade escolar cresceu de 1.358 para 1.554; o de crianças matriculadas no ensino básico subiu de 1.215 para 1.509; e o de crianças fora da escola caiu de 143 para 43 entre 2005 e 2007. Em 2005 a proporção de alunos que iniciam o 1º ano e atingem o 5º ano escolar era de 57,37%; em 2007 foi de 86,05%; e nossa meta é atingir os 100% até 2015.

Objetivo 3 - Promover a igualdade entre os sexos e a autonomia das mulheres.

Meta 4 – Eliminar a disparidade entre os sexos no ensino básico, e em todos os níveis de ensino, o mais tardar até 2015. Em 2005 a percentagem de crianças do sexo masculino matriculadas no ensino primário era de 52,74% contra 47,26% do sexo feminino. Em 2007 a disparidade foi reduzida para 4,08%, com 50,69% para os homens e 49,41% para as mulheres.

Objetivo 4 - Reduzir a mortalidade infantil.

Meta 5 – Reduzir em dois terços a mortalidade de crianças menores de 5 anos. Em 2005 eram vacinadas contra sarampo 68,45% das crianças de 1 ano. Em 2008 esse número subiu para 89,73%.

Objetivo 5 - Melhorar a saúde materna.



Meta 6 – Reduziu em três quartos, entre 1990 e 2015, a taxa de mortalidade materna. Em 2015 apenas 0,47% dos partos eram assistidos por profissional de saúde qualificado. Em 2007 o número subiu para 0,75% e a meta é que em 2015 atinja os 100%.

Objetivo 6 - Combater o HIV/AIDS, a malária e outras doenças.

Meta 7 – Até 2015 ter detido a propagação do HIV/AIDS e começado a inverter a tendência atual. A taxa de utilização de anticoncepcional cresceu de 2% para 15% entre 2005 e 2008.

Meta 8 – Até 2015 ter detido a incidência da malária e de outras doenças importantes. Em 2005, 1,84% da população foi diagnosticada com malária e outras doenças importantes. Em 2008, esse índice já é considerado nulo.

Objetivo 7 - Garantir a sustentabilidade ambiental e qualidade de vida.

Meta 9 – Integrar os princípios do desenvolvimento sustentável nas políticas e programas e reverter a perda de recursos ambientais, o número de programas com foco na preservação ambiental implantados no município entre 2005 e 2008 decresceu de 1 para zero.

Meta 10 – Reduzir pela metade, até 2015, a proporção da população sem acesso permanente e sustentável à água

potável segura. Em 2005 a proporção da população sem acesso permanente e sustentável à água potável segura era de 87% da população, em 2007 esse índice caiu para 42,3% superando as expectativas até 2015.

Meta 11 – Até 2020, ter alcançado uma melhora significativa nas vidas de habitantes de bairros degradados. Em 2005 a proporção de domicílios com acesso à luz elétrica era de 58,7% enquanto a proporção de famílias com posse do lugar de habitação era de 55%. Em 2008 esses índices subiram para 88,4% e 72%, respectivamente.

Objetivo 8 – Estabelecer uma parceria mundial para o desenvolvimento.

Meta 16 – Formular e executar estratégias que permitam que os jovens obtenham um trabalho digno e produtivo. A taxa de desemprego na faixa etária entre 15 e 24 anos caiu de 89% para 64% no período entre 2005 e 2008.

Meta 17 – Proporcionar acesso a medicamentos essenciais a preços acessíveis. A proporção da população com acesso a estes produtos subiu de 10% para 35% entre 2005 e 2008.

Futuro próximo

Objetivos estratégicos

Em termos de RSE os próximos anos verá o Grupo FENAE perseguir os seguintes objetivos estratégicos:

- Consolidar a atuação do Movimento Solidário em Caraúbas do Piauí;
- Aproximar-se dos comitês de responsabilidade social das empresas parceiras;
- Aproximar-se/Integrar-se com as APCEFS;
- Disseminar e Consolidar os conceitos de RSE entre os empregados do grupo;
- Garantir a comunicação efetiva e contínua entre o CRS e as partes interessadas;
- Garantir a adoção de práticas de RSE na gestão das empresas do grupo;
- Incentivar práticas solidárias, socialmente responsáveis e sustentáveis;
- Zelar pelo desenvolvimento humano dos colaboradores do Grupo.

Carteira de projetos

- Cada projeto da carteira contribuirá para o atingimento dos objetivos estratégicos traçados;
- Endomarketing com Caraúbas: uso de produtos oriundos de Caraúbas do Piauí nas ações de endomarketing do Grupo FENAE;
- Livros para Caraúbas: instalação de bibliotecas no município (livros e mobiliário);
- Capacitação para Caraúbas: treinamento e capacitação das gestores do município;
- Método de trabalho do CRSE: definição do fluxo operacional do comitê e interações com as partes interessadas;
- Website do CRS: desenvolvimento do site do Comitê;

- Ciclo dos materiais: projeto informativo sobre o ciclo completo dos materiais usados no funcionamento da empresa, Visa a redução do desperdício e reciclagem;
- Projetos Solidários: planejamento das ações solidárias anuais (doações de sangue, alimentos, projetos de voluntariado, entre outros);
- Plano de Comunicação do CRS;
- Integração: ações de incentivo à interação entre todos os colaboradores de todas as empresas e filiais do Grupo;
- Módulo permanente de doação de pontos para o Movimento Solidário: envolvimento da plataforma de relacionamento PAR, atual Mundo CAIXA;
- Neutralização do grupo;
- Capacitação contínua: disponibilização de cursos e palestras, online e offline, seguindo resultados de pesquisas;
- Ações de incentivo interno com foco em RSE;
- Consumo de energia: ações de incentivo ao consumo consciente de energia;
- Esporte do Grupo: incentivo à prática de esportes pelos empregados;
- Associação às APCEFS: promoção da associação às APCEFS pelos empregados do Grupo;
- Manual de Contratação de Fornecedores e Serviços: modelo de avaliação e contratação de fornecedores;
- Qualidade do ambiente de trabalho: aplicação de melhores práticas no ambiente de trabalho como integração de CIPAS;
- Formação de multiplicadores: capacitação de pessoas que passam contribuir para a prática e divulgação dos conceitos de RSE em todo o Brasil e, nas diversas unidades de negócio.

Informações corporativas

FENAE Corretora

Diretor Executivo - DIREX
Alexandre Siqueira Monteiro

Executivos da FENAE Corretora

Superintendência de Relações Institucionais - SURI
Fernando Melo - fernando@fenaecorretora.com.br

Superintendência de Negócios e Operações - SUNOP
Ricardo Diniz - ricardodiniz@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva de Negócios Clientes da Rede Física CAIXA - GEREFC
Wanderley Emerich - wanderleyemerich@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva de Negócios Clientes Pessoa Jurídica CAIXA - GEPEJ
Ronei Travi - roneitravi@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva de Negócios Pessoal da CAIXA - GEPEC
Ricardo Vieira - ricardovieira@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva de Negócios Comunidades Corporativas - GECOR
José Maria Correa - correa@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva Rede de Comercialização - GERED
Marco Antonio Vieira Mattos - marco@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva Serviços e Operações - GESOP
Edson Lobo - edsonlobo@fenaecorretora.com.br

Gerência Executiva Serviços e Operações CAIXA Cliente - GESOC
Adilson Gilberto Lautenschlager - adilson@fenaecorretora.com.br

FPC Participações Corporativas

Diretor Superintendente
Alexandre Siqueira Monteiro

Diretor de Administração e Finanças
Marcelo Marim

Gerentes da FPC Participações Corporativas

Gerente de Administração e Finanças - GEAFI
Sueide Souza - sueide@fenaecorretora.com.br

Gerente de Marketing e Planejamento - GEMAP
Maira Coelho Silva - mairasilva@fenaecorretora.com.br

Gerente de Recursos Humanos - GERHU
Carlos Alberto Gomes dos Santos - calberto@fenaecorretora.com.br

Gerente de Responsabilidade Social Empresarial - GERSE
David Borges - david@fenaecorretora.com.br

Gerente de Tecnologia - GEINF
Júlio Baraúna - barauna@fenaecorretora.com.br

Empresas PAR

Diretor Executivo
Duda Scartezini - duda@programapar.com.br

Diretor de Produtos do PAR Saúde
Jorge Vidote Eslava - vidote@parsaude.com.br

Superintendente Administrativo e Financeiro
André Barbosa - andre@programapar.com.br

Gerente de Produto
Ana Cristina Vasconcelos - anacristina@programapar.com.br

Gerente Executivo da PAR Finanças
Leonardo Silva

Gerente de Marketing e Planejamento
Livia Holanda - livia@programapar.com.br

Executivos da FENAE Corretora

Diretor Executivo da FENAE Corretora e Diretor Superintendente da FPC Participações Corporativas – Alexandre Siqueira (homem)

É graduado em Seguros pela Universidade Estácio de Sá, especialização/ MBA em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas-RJ. Possui ampla experiência no mercado financeiro e mais de vinte anos de atuação no mercado segurador. Detém conhecimento do negócio de seguro na CAIXA.

Superintendente de Relações Institucionais – Fernando Melo

É graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Católica de Brasília, especialização/Special Management Program na HSM, MBA em Marketing pela FGV. Profissional com mais de vinte anos de carreira, atuou na direção comercial de várias empresas.

Superintendente de Negócios e Operações – Ricardo Diniz

É graduado em Gestão Estratégica das Organizações pela Universidade do Sul de Santa Catarina, MBA Executivo Amana-Key - APG, Mestrando em Economia pela Universidade Federal do Ceará. Experiência no mercado bancário, mais de vinte e sete anos na CAIXA.

Gerente Executivo de Negócios Rede Física CAIXA – Wanderley Merich

É graduado em Administração de Empresas pela Faculdade de Administração de Brasília – AIEC, MBA em Marketing pela FGV-SP. Por mais de 15 anos tem atuado, na área comercial, com desenvolvimento de pessoas e gestão de projetos, principalmente na área de seguros.

Gerente Executivo de Negócios Pessoa Jurídica CAIXA – Dinei Trav

É graduado em Engenharia Civil pela PUC-RS, especializações/MBA em Finanças e Mercado de Capitais pela FGV-DF e Comércio Exterior para Empresas de Pequeno Porte pela UCB-DF. Durante vinte anos trabalhou na CAIXA em diversos departamentos e gerências.

Gerente Executivo de Negócios Pessoa Física CAIXA – Ricardo Vieira

É graduado em Administração pela FACED - MG, com pós-graduação em Gestão de Pessoas pela FGV – BH. Trabalhou durante 20 anos na CAIXA em diversas regiões do País, atuando na Gestão da Rede e na elaboração de estratégias de relacionamento com clientes Pessoa Física.

Gerente Executivo de Negócios – Comunidades Corporativas – José Maria Correia

Cirurgião Dentista pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2º tenente - Cirurgião Dentista na Academia Militar Agulhas Negras/RJ. Amplo conhecimento de mercado adquirido em sua experiência como empresário, que desde 1986, atuou em vários segmentos comerciais em especial seguros.

Gerente Executivo Rede de Comercialização – Marco Antônio Vieira Mattos

É graduado em Ciências Sociais e Ciências Jurídicas pela Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI, MBA em Marketing habilitação em Gestão de Pessoas pela Faculdade Euro Americana-DF. Desde 1997 na Corretora, tem atuado como Gerente de filial, Gerente Nacional de Segmento Empresarial, Gerente Regional de Segmento Rede e Gerente Executivo Comercial.

Gerente Executivo de Serviços e Operações – Edison Lobo

É graduado em Processamento de Dados pela Mackenzie-SP, pós-graduação em Gestão de Tecnologia da Informação pelo Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa-IPEP. Vasta experiência em seguro, Contact Center, tecnologia, gestão de projetos, planejamento e sistemas, contabilidade-expediente e cobrança.

Gerente Executivo de Serviços e Operações CAIXA Cliente – Adilson Gilberto Laurenschlager

Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Católica de Pelotas-UCPEL, com pós-graduação em Gerência Financeira pela Universidade Federal do Amazonas-UFAM. Funcionário de carreira da CAIXA Econômica Federal, onde atuou por 20 anos em várias regiões do país.

Executivos da FPC Participações Corporativas

Diretor de Administração e Finanças - Marcello Matton

É graduado em Administração de Empresas pela PUC-RJ, MBA Executivo em Seguros pelo IBMEC-RJ e Mestre em Economia Empresarial pela UCAM-RJ. Experiência focada na área administrativo-financeira e gestão de pessoas. Atuou em empresas da iniciativa privada, realizou consultorias, além de ter sido funcionário concursado da Petrobras durante cinco anos. Iniciou no grupo como gerente de administração e finanças.

Gerente de Administração e Finanças – Sueide Souza

É graduado em Direito pela Sociedade Unificada de Ensino Superior Augusto Motta – FINAM, especialização em Controladoria pela Universidade Estácio de Sá-RJ. Começou sua carreira na Sasse Cia Nacional de Seguros Gerais, hoje CAIXA Seguros, onde trabalhou de 1982 até 1990. Ingressou na FENAE Corretora em 1993, Hoje atua na Holding.

Gerente de Marketing e Planejamento – Maira Coelho Silva

É graduada em Comunicação Social, Publicidade, e Letras pela Universidade Federal do Espírito Santo; em Comunicação Social, Jornalismo, pela FAESA; especialização em Gestão de Comunicação Corporativa na Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, em Comunicação e Marketing Político e Gestão de Imagem na Candido Mendes-RJ. Conhecimento em comunicação integrada, planejamento estratégico e gestão de imagem, crise e comunicação estratégica.

Gerente de Recursos Humanos – Carlos Alberto Gomes dos Santos

É graduado em Economia pelas Faculdades Integradas Estácio de Sá-RJ, especialização nos segmentos de recursos humanos pela FGV-RJ. Possui amplo conhecimento em desenvolvimento de instrumentos para gestão de recursos humanos, implantação e gestão de projetos, bem como atuação voltada para Qualidade e Responsabilidade Social no ambiente corporativo.

Gerente de Responsabilidade Social Empresarial – David Borges

É graduado em economia pela Universidade de Paris 8, certificação Project Management Profissional-PMP. Trabalhou na área de comunicação social: varejo, agências de publicidade e eventos, internet e comércio eletrônico, na França, Espanha e Portugal. No Brasil, foi Gerente de Comunicação do Programa PAR, uma das empresas do Grupo FPC Participações Corporativas.

Gerente de Tecnologia – Júlio Baraúna

É graduado em Direito pela UNIP-SP, Gestão da Tecnologia da Informação pela UNISUL-RS. MBA em gestão de Projetos pela FIAP-SP, pós-graduação em Gestão Estratégica de Negócios e em Análise de Sistemas, ambas pela FIAP-SP. Com mais de 20 anos de experiência, atuou entre outras funções, como Gerente de Projetos, Gerente Técnico Responsável pela

informatização de Grandes Hospitais e Diretor da Vertical Saúde da Gennari & Peartree-G&P.

Empresas PAR

Diretor Executivo do PAR - Duda Scatellini

É graduado em Administração de Empresas pela UnB-DF, MBA em Gestão estratégica pela Fundação Dom Cabral-MG. Foi Diretor de Gestão de Negócios da CTIS, onde desenvolveu a estratégia do negócio e implementou os canais de comércio eletrônico. Administra o PAR desde o início de 2005.

Diretor de Produtos do PAR Saúde - Jorge Vidote Eslava

É graduado em Administração de empresas, pós-graduado em finanças pela Fundação Alvarez Penteado - FAAP-SP. Há vinte anos atua na área de planos de saúde em grandes empresas do ramo. Gerenciou vários projetos de consultoria na área de benefícios para clientes como o Exército Brasileiro, Telemar, Petros, Bemge, Grupo Shahime e Supremo Tribunal Federal.

Superintendente de Operações e Finanças do PAR - André Barbosa

É graduado em Administração de Empresas pela UnB-DF, MBA em Finanças UPIS. Promoveu a implantação de novos negócios, como a plataforma tecnológica de concessão de créditos da FUNCEF, que originou a PAR Finanças, e o modelo de antecipação financeira das adesões ao Movimento Cultural do Pessoal da CAIXA, que viabilizou o projeto "Eu Faço Cultura".

Gerente de Produtos do PAR - Ana Cristina de Vasconcelos

É graduada em Economia pela Fundação Armando Álvares Penteado-FAAP-SP, em Contabilidade pela UPIS-DF, pós-graduada em Gestão de Marketing pela FGV-DF, cursa Gestão de Negócios pelo IBMEC. Está há mais de quinze anos no mercado de Marketing e Comunicação. Trabalhou em diversas empresas privadas e foi instrutora de Comportamento do Consumidor na faculdade Euro Americana-DF.

Gerente Executivo do PAR Finanças - Leonardo Sávio de Matos Silva

É graduado em Administração de Empresa pelo UNICEUB-DF, em gestão financeira pela Faculdade de Tecnologia Internacional, pós-graduado (MBA) em Planejamento Estratégico pela FACINTER. Consultor de empresas na área de atendimento e finanças há 15 anos é responsável pela estratégia e gestão da empresa.

Gerente de Marketing e Planejamento do PAR - Lívia Holanda

É graduada em Comunicação Social, habilitação em Jornalismo, pela Universidade Católica de Brasília. Iniciou a carreira como assessora de imprensa em órgãos públicos, atuou como assessora parlamentar e exerceu atividade de consultoria no planejamento de comunicação para pequenas e médias empresas. Ingressou, em 2006, no PAR, e coordenou projetos com foco na melhoria de processos.

Endereços

Matriz Distrito Federal

SCN Quadra 2 - Liberty Mall - Torre B - Grupo 1, 301
Brasília - DF - CEP 70712-903
Telefone: (61) 3424-1500/1501 - Fax: (61) 3424-1502
www.ufersa.com.br/brasil

Unidades Regionais

Unidade Regional Centro-Oeste e Norte

Avançadíssima: Distrito Federal; Goiás; Mato Grosso do Sul; Acre; Amapá; Amazonas; Mato Grosso; Pará; Rondônia; Roraima e Tocantins.
SCN Quadra 2 - Liberty Mall - Torre B - Grupo 1, 301
Brasília - DF - CEP 70712-903
Telefones: (61) 3424-1500 - 1501 - Fax: (61) 3424-1502

Unidade Regional Minas Gerais

Avançadíssima: Minas Gerais.
Rua Pernambuco, nº1002 - Sala 1102 - Bairro Funchalândia
Belo Horizonte - MG - CEP 30130-151
Telefone: (31) 3264-1818 - Fax: (31) 3264-2313

Unidade Regional Nordeste 1

Avançadíssima: Alagoas; Paraíba; Bahia; Pernambuco e Sergipe.
Av. Domingos Fritultra, 4060 - Salas 1203 - 1205
Ed. Plaza Tower - Boa Viagem
Recife - PE - CEP 51021-040
Telefones: (81) 3326-0179 - Fax: (81) 3465-2445

Unidade Regional Nordeste 2

Avançadíssima: Ceará; Maranhão; Piauí e Rio Grande do Norte.
Av. Santos Dumont, 2626, sala 916, Ed. Plaza Tower - Bairro Aldeota
Fortaleza - CE - CEP 60150-161
Telefones: (85) 3242-5502 - 3242-5138 - 3242-5185 e Fax: (85) 3242-5072

Unidade Regional Paraná

Avançadíssima: Paraná.
Av. Sena da Rocha 5402 - cj. 125 - 12º Andar
Ed. Comercial Selvend - Curitiba - Batej
Curitiba - PR - CEP 80210-000
Telefone: (41) 3014-0598 - Fax: (41) 3024-0303

Unidade Regional Rio de Janeiro (1 e 2)

Avançadíssima: Rio de Janeiro 1: Rio de Janeiro Capital e Norte Fluminense.
Avançadíssima: Rio de Janeiro 2: Rio de Janeiro e Espírito Santo.
Av. Rua Branco nº 125, 4º andar - Centro
Rio de Janeiro - RJ - CEP 20040-006
Telefone: (21) 2507-1223 - Fax: (21) 2507-1223 Ramal 101

Unidade Regional Rio Grande do Sul

Avançadíssima: Rio Grande do Sul.
Rua dos Andradas, 955 - 5º Andar - Sala 501 - Centro
Porto Alegre - RS - CEP 91020-000
Telefones: (51) 3228-9539 / Fax: (51) 3225-8476

Unidade Regional Santa Catarina

Avançadíssima: Santa Catarina.
Rua Victor Konder, 123 - Centro
Ed. Empresarial Total Office Square - Sala 301
Florianópolis - SC - CEP 88015-100
Telefone: (48) 3025-2525 - Fax: (48) 3025-5353

Unidade Regional São Paulo (1 e 2)

Avançadíssima: São Paulo 1: ABC; Baixada Santista; Iliriranga; Penha; Sorocaba e Vale do Paraíba.
Avançadíssima: São Paulo 2: Jundiaí; Paulista; Pinheiros; Praça da Sé e Santo Amaro.
Rua Machado Bilencaurt, 361 sala 101 - Vila Clementino
São Paulo - SP - CEP 01044-001
Telefone: Fax: (11) 5904-1444 - 5904-1440

Unidade Regional São Paulo Interior

Avançadíssima: São Paulo Interior: Bauri; Campinas; Piracicaba; Presidente Prudente; Ribeirão Preto; São José do Rio Preto e Sorocaba.
Rua Galizés, nº181, 7º andar - Salas 7278 - Cambui
Campinas - SP - CEP 13027-510
Telefone: (19) 3254-1911 e Fax: (19) 3254-0399

Holding

FPC - Participações Corporativas S.A.

SCN Quadra 2 - Liberty Mall - Torre B - Grupo 1, 101
Brasília - DF - CEP 70712-903
Telefones: (61) 3424-1600 - 1501 - Fax: (61) 3424-1502

Empresas PAR

SCN Quadra 1 - Edifício Central Park - sala 108
Brasília - DF - CEP 70711-903
Telefone: Fax: (61) 3327-1044
www.par@anapari.com.br

Expediente

Este documento foi desenvolvido pela Gerência de Marketing e Planejamento da FHC Participações Corporativas com o apoio das demais gerências da Holding e da FENAE Corretora, sob supervisão da Superintendência de Relações Institucionais da FENAE Corretora.

Coordenação do Projeto

Alexandre Siqueira Monteiro

Supervisão do Projeto

Fernando Melo – SURIN - FENAE Corretora

Marcelo Maron - DEAFI - Holding

Coordenação Editorial

GEMAP - Máira Coelho Silva

Projeto Gráfico e Finalização

Temple Comunicação - Calazans Souza

Textos

GEMAP - Máira Coelho Silva e Carlos Eduardo P. Martins

Temple Comunicação - Alexandre Ramôa e Gabriel Carvalho

Fotos

Arquivo FENAE Corretora/FENAE Federação/Empresas PAR
stockphoto

Editoração Eletrônica

Temple Comunicação - Ronaldo Magno

Fast Computer - Diego Tenório Gomes

Revisão

Temple Comunicação - Elen Nérís e Sônia Soares

Impressão

Gráfica Central Park Printshop

Tiragem

Limitada

Distribuição

Dirigida

Temple Comunicação

Associada:

ABRACOM | ABERJE | SINAPRO | CENP | RBCE

Sites

www.fenaecorretora.com.br

www.programapar.com.br

www.fenae.org.br

<http://corp.fenaeseg.com.br/portalfenae>

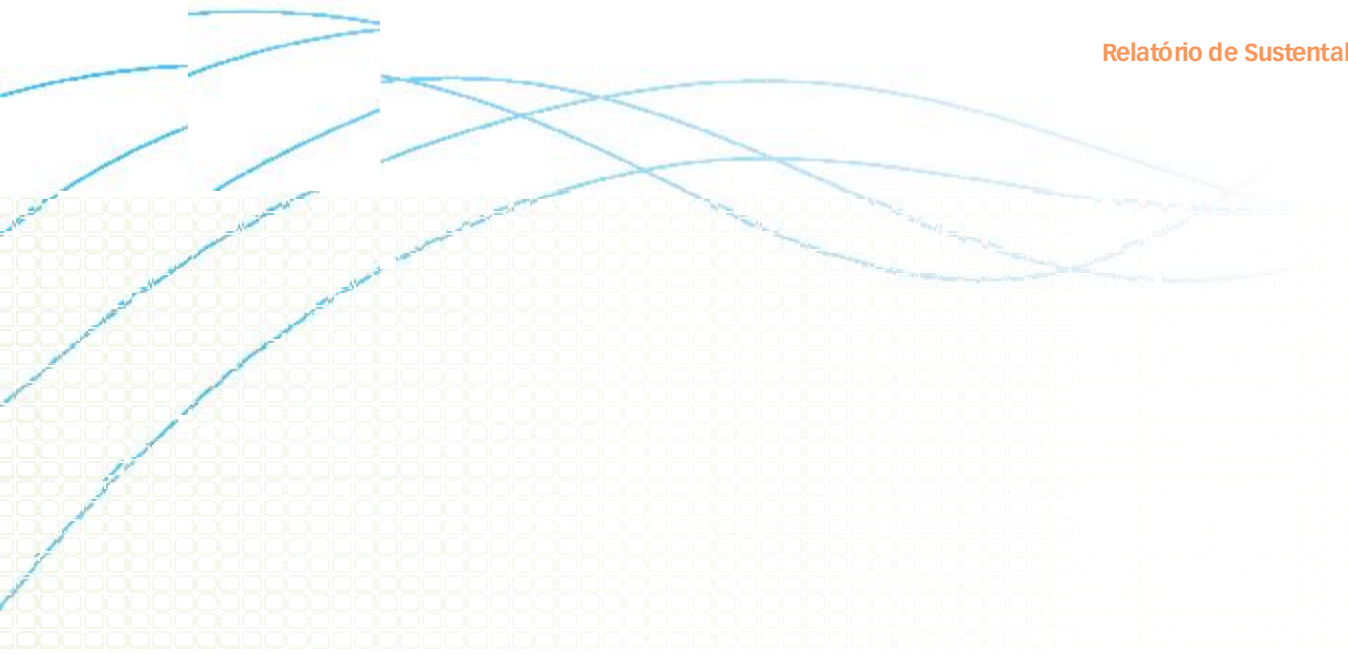
Gerência de Marketing e Planejamento - GEMAP

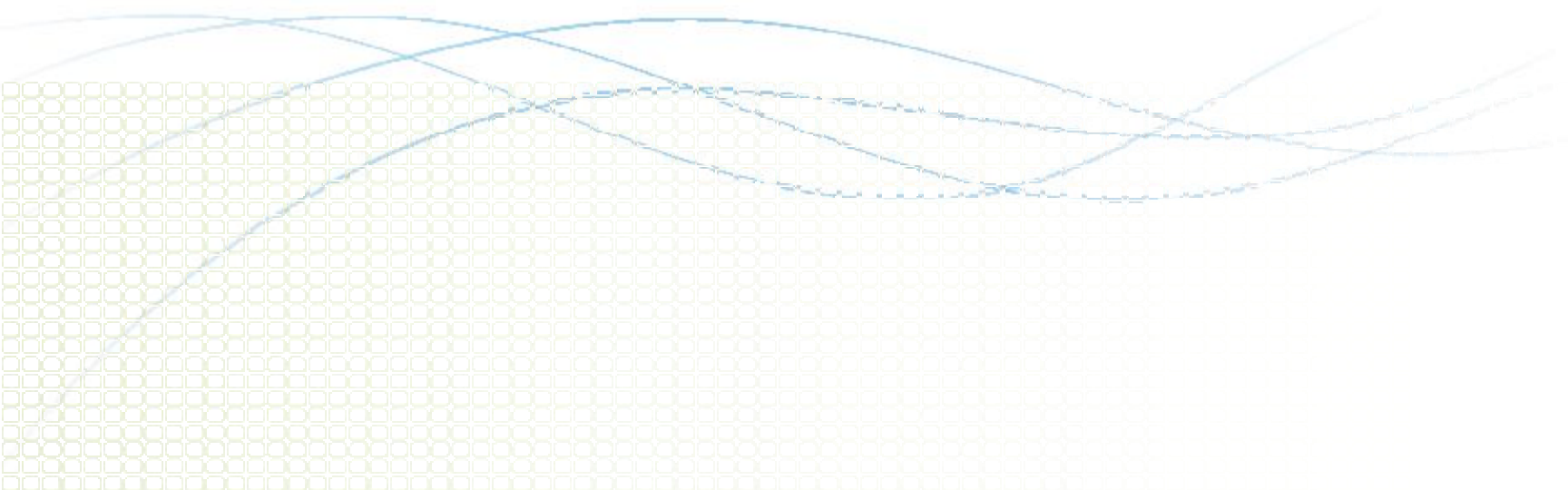
SCN Qd.2 - Ed. Liberty Mall - Torre B sl. 1301

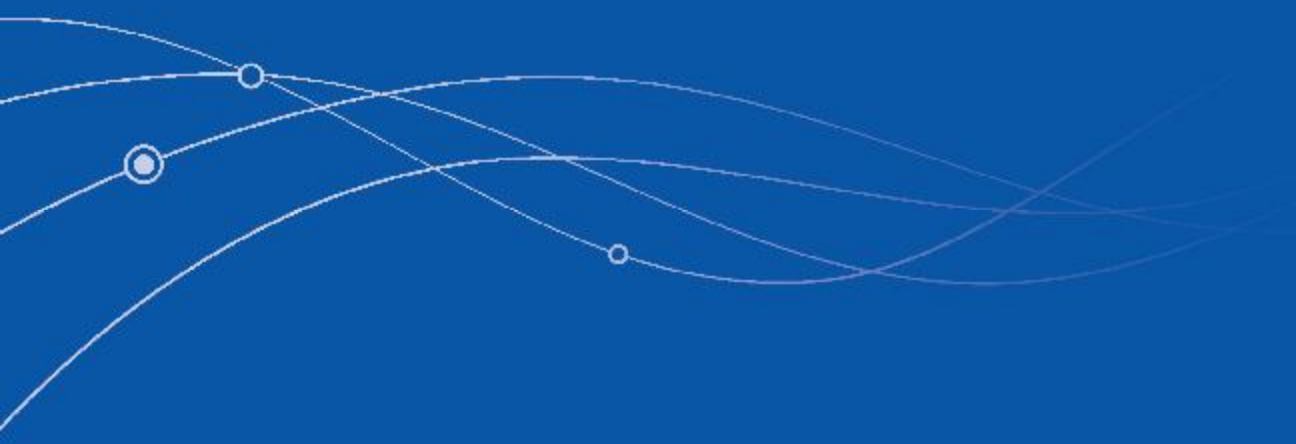
CEP: 70.712-903 - Brasília / DF - Brasil

Telefone: (61) 3424-1537

E-mail para contato: gemap@fenaecorretora.com.br







A CORRETORA DO PESSOAL DA CAIXA.

SCN Quadra 2 - Liberty Mall - torre B - Grupo 1.301 - Brasília - DF - CEP 70712-903
Telefone (61) 3424-1500/1501 - Fax (61) 3424-1502
www.fenaecorretora.com.br