

JULIO CEZAR ALVES DE OLIVEIRA

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Presidente – Cateno Gestão de Contas de Pagamento S.A

Designado pelo Banco do Brasil

9 de janeiro de 2017 – 8 de fevereiro de 2019

Vice-presidente de Governo do Banco do Brasil

Novembro de 2015 – janeiro de 2017

Membro do Conselho de Administração da Parati S.A.

Março de 2016 – março de 2018

Membro do Conselho de Administração da Luce Empreendimentos e Participações S.A.

Abril de 2016 – 2018

Vice-Presidente do Conselho Diretor do Instituto de Executivos em Finanças

Seção Distrito Federal, IBEF-DF

Abril de 2013 – maio de 2017

Membro do Conselho de Administração da Mapfre BB SH2 Participações S.A

2013 – 2018

Presidente da Brasil dental, Operadora de Planos Odontológicos

Coligada do Conglomerado Banco do Brasil

Março de 2014

Diretor Geral do Grupo Segurador Banco Do Brasil e Mapfre

Outubro de 2011

Presidente da Aliança do Brasil Seguros (ABS)

Março de 2011

Presidente da Brasilveículos Companhia de Seguros

Maior de 2007

Membro do Conselho Empresarial de Seguros e Resseguros do Conselhos

Empresariais Associação Comercial Do Rio De Janeiro (COPEM)

Abril de 2013

Diretor da Brasilseg Participações S/A

Coligada do Conglomerado Banco do Brasil

Janeiro de 2006

Diretor Representante da Brasilveículos na Federação Nacional de Seguros Gerais (FENSEG)

Novembro de 2007

Diretor Comercial na Brasilveículos Companhia de Seguros

Janeiro de 2006 – maio de 2007

Diretor Administrativo, Financeiro e de Tecnologia no Banco Popular do Brasil Subsidiária Integral do Banco do Brasil

Outubro de 2003 – janeiro de 2006

Gerente da CASSI RJ - Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

Gerente da CASSI ES - Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Brasil

Presidente da Cooperativa Consumo Funcionários Banco do Brasil Ltda (CCFBB).

PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES PROFISSIONAIS

Cateno

Brasilveículos

- Gerenciamento pela excelência, levando a Brasilveículos a ser reconhecida como a segunda melhor seguradora brasileira em atendimento ao cliente, de acordo com o índice Exame/IBRC 2010, com um índice de renovação de 81% no exercício;
- Coordenação do lançamento do novo produto BB Seguro Auto para Jovem em 2010;
- Eleito o executivo Empreendedor do ano de 2009 pelo Prêmio Empreendedor Brasil;
- Coordenação do lançamento de inovadoras plataformas de distribuição do produto seguro de automóveis, como *Wap* para renovação, em 2009.
- Liderança no atingimento da histórica marca de um milhão de veículos segurados em 2009;
- Coordenação em 2008 do lançamento de produtos segmentados, buscando o melhor atendimento dos diferentes públicos consumidores de seguros de automóveis, a saber: BB Seguro Auto Flex, BB Seguro Auto para Caminhão, BB Seguro Auto Mulher;
- Coordenação e implementação de campanhas publicitárias e promocionais do produto BB Seguro Auto da Brasilveículos, incluindo o lançamento, em março de 2007, de seu novo posicionamento mercadológico;
- Coordenação da implantação do primeiro Centro Automotivo BB Seguro Auto em Brasília, DF, em julho de 2007;
- Coordenação do lançamento do BB Seguro Auto Caminhoneiro em agosto de 2007, primeiro seguro voltado exclusivamente para veículos de carga, oferecendo uma nova alternativa de proteção aos proprietários de caminhões, rebocadores, entre outros;
- Coordenação da implantação do novo Sistema Operacional para Confirmação de Classe de Bônus, em agosto de 2007;
- Implementação do Projeto Mesa de Negócios BB Seguro Auto, ferramenta de apoio a vendas que ampliou significativamente os índices de competitividade da Brasilveículos Companhia de Seguros;
- Implementação do novo website BB Seguro Auto, em julho de 2006, reformulando a

página na internet da Brasilveículos para torná-la mais interativa e atraente, com novos serviços e funcionalidades;

- Criação da Apólice eletrônica;
- Lançamento do produto Seguro Auto Banco do Nordeste, em dezembro de 2006, inaugurando um novo modelo de comercialização na Brasilveículos Cia. de Seguros, em parceria com o Banco do Nordeste - BNB;

Banco Popular Do Brasil

- Projeto e implantação do Banco Popular do Brasil (Subsidiária Integral do Banco do Brasil, criada para atuar no segmento de baixa renda do setor informal).

CASSI – Caixa de Assistência do Banco do Brasil

- Projeto e implantação das Centrais de Pagamento e Processamento de Contas Médicas do Distrito Federal e do Estado de São Paulo – CEPAG.

COBRASIL

- Informatização de Empresa COBRASIL, condicionando-a para um moderno sistema de atendimento ao consumidor, com mais agilidade, conforto e eficiência;
- Providências gerenciais ágeis nas áreas comercial, financeira e administrativa para enfrentar ambientes externos de frequentes mudanças geradas pelos sete planos econômicos vivenciados pela economia brasileira;
- Empenho na abertura da COBRASIL para a comunidade em geral, através da formulação de convênios e de um novo trabalho de divulgação e conceituação da Empresa na Sociedade;
- Criação de formas alternativas para gerar receitas adicionais, como a organização de grupos de consumidores para a aquisição de bens e serviços. Instituição de consórcio de carros e eletrodomésticos.

RECONHECIMENTOS E PRÊMIOS

Comenda xxx

ESCOLARIDADE

- MBA em Management – Fundação Getúlio Vargas - Formação de Gerentes e Diretores - 1999- 2000;
- AMANA-KEY (Oscar Motomura) Pós Graduação – Programa de Gestão Avançada – 1999;
- Pós-Graduação em Finanças Empresariais – Fundação Getúlio Vargas – Escola de Pós-Graduação em Economia – 1997
- Bacharel em Direito na UVV - Centro Superior de Ciências Sociais de Vila Velha ES – 1978/1981.

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- Ciclo de Palestras – GRUPO SEGURADOR BANCO DO BRASIL e MAPFRE, realizado pelo ISE – Associado ao IESE Business School University of Navarra, dezembro de 2011;
- National Retail Federation, em Nova Iorque, janeiro de 2010;

- VI Encontro de Representantes Setoriais da Comissão de Ética Pública – ESAF;
- 10ª Exposição e Conferência Internacional de Cartões, Serviços e Tecnologias – Cards 2005;
- Debate "Superação dos Gargalos de Infra-Estrutura" – Ano: 2005;
- XV CIAB – “Bancos, Desenvolvimento e Sociedade” – Ano: 2005;
- 3º Seminário Febraban de Economia Bancária Banco Central – Ano: 2004;
- 9ª Exposição e Conferência Internacional de Cartões – Cards 2004;
- Seminário: Estratégias de Sucesso em Serviços Financeiros para o Varejo - Ano: 2004;
- XIV CIAB – “A Visão do Cliente” – Ano 2004;
- Seminário: Estratégias de Sucesso em Serviços Financeiros para o Varejo – PROVAR – Ano 2004;
- Seminário: “Uma Avaliação dos 10 Últimos Anos do Sistema Financeiro Brasileiro” – Ano 2004;
- Palestrante no III Seminário Banco Central sobre Microfinanças – Ano: 2004;
- Seminário: “Microfinanças, o Caminho para a Inclusão” – Ano: 2003;
- Curso: "Executando a Estratégia com o Balanced Scorecard e Workshop" – Ano: 2003;
- Curso: Construção do Balanced Scorecard – Symnetics – Ano 2003;
- Workshop: Administração dos Riscos na Saúde – IBAP – Ano 2003;
- Curso: Balanced Scorecard – Symnetics – Ano 2003;
- Curso: Balanced Scorecard – FIA – Ano 2003;
- II Fórum Jurídico UNIDAS – Ano 2003;
- 2º Seminário Nacional – Gestão do Negócio Saúde – IBAP – Ano 2003;
- IV Congresso Internacional de Gestão em Saúde – CIEFAS – Ano 2002;
- I Congresso de Regulação e Auditoria em Saúde – CIEFAS – Ano 2002;
- I Fórum Jurídico – CIEFAS – Ano 2002;
- 9º Congresso Abramge – Estratégias para o Crescimento Sustentado – Ano 2001;
- Comunicação Verbal e Competência - Fundação Getúlio Vargas – Ano 2000;
- VI Congresso Brasileiro de Saúde Coletiva - Ano 2000;
- Experiências Internacionais em Saúde da Família – Ministério da Saúde do Brasil – Ano 1998;
- Formação de Custos em Hospitais e em Planos de Saúde – CIEFAS – Ano 1998;
- Curso de Custos Hospitalares: Instrumento para Negociação – CIEFAS – Ano 1997;
- Análise Empresarial e Planejamento Financeiro (SEBRAE/CEAG/ES);
- Negociação: Como Aprimorar Técnicas e Táticas para Negociar Melhor (Instituto de Desenvolvimento Industrial do Espírito Santo);
- Gerentes e Operadores de Cooperativas de Consumo de Regiões Sul e Sudeste, compreendendo Marketing, Merchandising, Administração e Controle de Estoques/Compras a Varejo;
- Ciclo de Estudos de Política e Estratégia - ADESG - Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra;
- Curso de Inglês pelo Yázigi durante 04 anos.

- I Fórum Jurídico – CIEFAS – Ano 2002;
- 9º Congresso Abrange – Estratégias para o Crescimento Sustentado – Ano 2001;
- Comunicação Verbal e Competência - Fundação Getúlio Vargas – Ano 2000;
- VI Congresso Brasileiro de Saúde Coletiva - Ano 2000;
- Experiências Internacionais em Saúde da Família – Ministério da Saúde do Brasil – Ano 1998;
- Formação de Custos em Hospitais e em Planos de Saúde – CIEFAS – Ano 1998;
- Curso de Custos Hospitalares: Instrumento para Negociação – CIEFAS – Ano 1997;
- Análise Empresarial e Planejamento Financeiro (SEBRAE/CEAG/ES);
- Negociação: Como Aprimorar Técnicas e Táticas para Negociar Melhor (Instituto de Desenvolvimento Industrial do Espírito Santo);
- Gerentes e Operadores de Cooperativas de Consumo de Regiões Sul e Sudeste, compreendendo Marketing, Merchandising, Administração e Controle de Estoques/Compras a Varejo;
- Ciclo de Estudos de Política e Estratégia - ADESG - Associação dos Diplomados da Escola Superior de Guerra;
- Curso de Inglês pelo Yázigi durante 04 anos.