

# Loyalty

marketing solutions



## Metodologia da Loyalty para desenvolvimento de projetos de conformidade à Lei 13.709/18 LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais)

V2.2 - setembro de 2023 (1ª versão V1.0 Set 2019)

### A QUEM PROTEGE?



20%

Pequenas



47%

Médias



33%

Grandes



**Pessoa natural com dado  
tratados em território  
brasileiro**



### QUAL É O FOCO?

Tratamento de dados pessoais:

- Identificados
- Identificáveis
- Sensíveis
- Menores de idade
- Anonimizados
- Pseudonimizados

**Proteção de dados pessoais**  
“proteger os direitos fundamentais de **liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade** da pessoa natural”

### A QUEM SE APLICA?



20%

Pequenas



47%

Médias



33%

Grandes

**Pessoas e empresas**  
“**pessoa natural ou por pessoa jurídica de direito público ou privado**, independentemente do meio, do país de sua sede ou do país onde estejam localizados os dados”

# Por que estar conforme à LGPD?



**1º OBRIGAÇÃO LEGAL:** A Lei 13.709/18 (LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais)



**2º SANÇÃO:** Até 2% do faturamento limitado a R\$ 50 milhões



**3º IMAGEM E POSCIONAMENTO:** Mudança de cultura mundial



**4º OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS:** Os consumidores compram mais de empresas que respeitam a sua privacidade

# A metodologia da Loyalty para desenvolvimento de projetos de conformidade à LGPD **se baseia em 3 etapas**

## Etapas da metodologia da Loyalty Marketing Solutions para conformidade à LGPD

Envolvimento e conscientização	Diagnóstico e recomendações	Adequações
<ul style="list-style-type: none"><li>• Envolvimento da Diretoria e lideranças.</li><li>• Definição do grupo de gestão e governança do projeto de conformidade.</li><li>• Agenda de reuniões com as lideranças.</li><li>• Preparação e distribuição de checklist para as reuniões.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kickoff com as lideranças e equipes</li><li>• Levantamentos: dados, processos, sistemas, fornecedores, parceiros, segurança, comunicações, contratos</li><li>• Planejamento de adequação para a conformidade à LGPD</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definição de DPO.</li><li>• Especificação de requisitos (processos, sistemas, comunicação, contratos, segurança, infraestrutura, RH).</li><li>• Gestão da adequação de requisitos.</li><li>• Governança de LGPD.</li></ul>
Resultados gerados em cada uma das etapas		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Diretoria e lideranças conscientes da LGPD, riscos, consequências e oportunidades.</li><li>• Definição de um plano de trabalho.</li><li>• Diretoria e lideranças comprometidas com o projeto de conformidade.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inventário.</li><li>• Relatório de diagnóstico e recomendações (detalhado e resumo executivo).</li><li>• Planejamento proposto – cronograma, responsáveis, orçamento.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• RIPD, Política de privacidade e de cookies, Direitos dos titulares.</li><li>• Políticas (clientes, colaboradores, fornecedores e parceiros).</li><li>• Comunicação, contratos, cultura.</li><li>• Indicadores, metas e controles.</li><li>• Sistemas de LGPD e segurança.</li></ul>



- ✓ Mapear os processos de tratamentos
  - ✓ Mapear os processos de segurança, prevenção e comunicação de incidentes
  - ✓ Criar inventário de dados pessoais
    - Dados
    - Finalidade e base legal
    - Sistemas e processos manuais
    - Formulários
    - Sites
  - ✓ Construir sistema de LGPD
    - Direitos dos titulares
    - Cookies e consentimentos
    - RIPD (relatório de Impacto à proteção de dados)
    - Suporte ao Encarregado
  - ✓ Boas práticas (base principal - ISO 27701)
- ✓ Constituir o encarregado
  - ✓ Adequar comunicação com titulares (sites, formulários e peças de comunicação)
    - Declaração de privacidade
    - Política de Cookies e Preferências
  - ✓ Rever relação com fornecedores
  - ✓ Rever contratos (titulares, fornecedores, parceiros, colaboradores)
  - ✓ Comunicar a conformidade para o mercado
  - ✓ Trabalhar a cultura da empresa
    - Treinamentos e políticas
    - Processos e campanhas
  - ✓ Criar a governança de dados pessoais
    - Gestão
    - Privacy by design e by default

## Grupo de LGPD no LinkedIn

<https://acesse.one/T2bsi>



in

Início Minha rede Vagas Mensagens Notificações Eu Para negócios Veicular anúncios

**Marcos Elia Soares** Titular  
Grupo criado em: set. de 2019

Publicações pendentes 0  
Solicitações de participação 10

Gerenciar grupo  
Editar grupo

Recentes

- LGPD - enfoque: jurídico, mark...
- CRM & Customer Experience P...
- Data Privacy Day and 2021 Pre...
- The Customer Talks - A Era da ...
- Marketing gera vendas, mas o ...

Grupos

- LGPD - enfoque: jurídico, mark...
- CRM & Customer Experience P...
- Executivos LATAM

Exibir mais

Eventos +

Hashtags seguidas

- # ufrj
- # lgpd
- # cx

# LGPD

Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais

## LGPD - enfoque: jurídico, marketing, TI

Grupo listado

Prepare seu grupo para o sucesso

Tornar este grupo público pode aumentar seu alcance em 1,5x

A partir de agora até September 1, 2023 UTC, você poderá tornar este grupo público. [Saiba mais](#)

[Alterar tipo de grupo](#)

Comece uma publicação neste grupo

Foto Vídeo Enquete

Seus comentários são importantes para os integrantes do grupo

É provável que os integrantes do grupo criem mais publicações quando receberem comentários em suas publicações.

10.899 integrantes

Incluindo Cintia Motta e mais 243 conexões

[Convidar conexões](#)

Exibir todos →

Análise

Atividades nos últimos 15 dias

- 4.194 Usuários ativos ▼11%
- 911 Novos usuários ▼3%
- 47 Publicações ●0%
- 34.924 Visualizações das publicações ▼21%

Exiba tudo →

Administradores

- Marcos Elia Soares · Você Titular  
Consultor e Professor Marketing de Relacionamento, CRM

# Canal no YouTube Conforme à LGPD

[www.youtube.com/@ConformeALGPD](http://www.youtube.com/@ConformeALGPD)



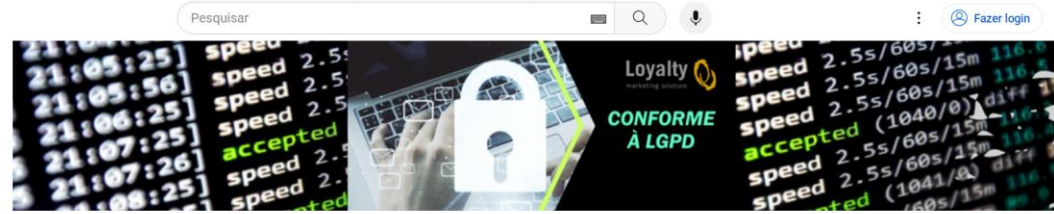
- Início
- Shorts
- Inscrições
- Biblioteca
- Histórico

Faça login para curtir vídeos, comentar e se inscrever.

Fazer login

## Explorar

- Em alta
- Shopping
- Música
- Filmes
- Ao vivo
- Jogos
- Notícias
- Esportes
- Aprender



Conforme à LGPD

@ConformeALGPD 12 inscritos 3 vídeos

Inscriver-se

O Canal Conforme à LGPD é voltado a quem está interessado em saber o...

- INÍCIO
- VÍDEOS
- PLAYLISTS
- CANAIS
- SOBRE

Vídeos Reproduzir tudo

<p><b>Episódio 2: Agentes de tratamento - Série CURTA A...</b> 3 visualizações · há 19 horas</p>	<p>Obrigado por se inscrever no nosso canal... 8 visualizações · há 6 dias</p>	<p><b>Episódio 1: LGPD - conceitos básicos - Série CURTA A...</b> 42 visualizações · há 8 dias</p>
--	--	--

Playlists criadas

# Desde 2003 a Loyalty Marketing Solutions presta serviços de Consultoria e Capacitação em CRM e LGPD

## Consultoria em CRM e LGPD



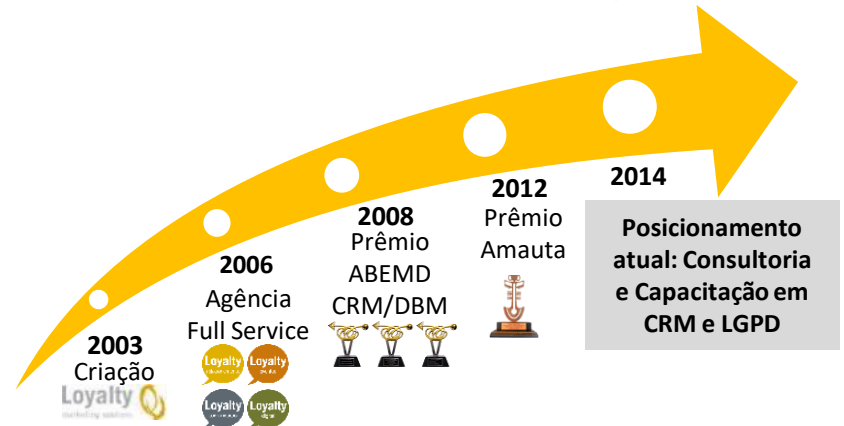
## Workshop



## MBA e Curso de Extensão – CRM / LGPD / CX / BI



Serviços prestados nas 5 regiões do Brasil







## **Marcos Elia Soares**

**40 anos de experiência profissional, sendo 20 como executivo e 20 como consultor e professor. Pioneiro no Brasil em marketing de relacionamento e CRM, com o DBM no Banco Nacional em 1993.**

- 2003-hoje: Sócio fundador da Loyalty Marketing Solutions.
- 2019-hoje: Criação do Grupo Grupo “LGPD - enfoque: jurídico, marketing, TI” <https://www.linkedin.com/groups/8838927/>, um dos principais grupos de LGPD no LinkedIn, com mais de 10 mil integrantes,
- 2014-hoje: Workshops e palestras: IBP, CNI e Federações, SENAC, DASA, Office Total, FGV, ABEMD.
- 2017-hoje: Professor em cursos de extensão e disciplinas em cursos de MBA (CRM, LGPD, BI, CX, IA, marketing de relacionamento): Facha, Unipê, Conquist.
- 1998-2002: Diretor no Banco Santander: CRM/DBM, Pontos de Vendas, Vendas Diretas. O CRM se tornou referência no banco na América Latina.
- 1995-98: Gerente no UNIBANCO: CRM/DBM, Cartão de Crédito, Telemarketing.
- 1989-95: Gerente no Banco Nacional: DBM, Processos, Produtos, Sistemas.
- 1982-89: Analista de Sistemas no Banco Bamerindus. Desenvolvimento do 1º sistema de Conta Remunerada do Brasil.
- 2023: Mestrando em Mkt.Digital e Big Data (UNEATLANTICO - Espanha).
- 2008: MBA em Gestão Empresarial (FGV).
- 1998: Graduado em Propaganda & Marketing (UNIP).
- 2008: Premiação tripla com Ouro em CRM / DBM (ABEMD): Agência do Ano, Melhor dos Melhores, B2B.
- 2012: Prêmio internacional com Bronze em Telemarketing (AMAUTA / ALMADI) – em Campanha de Ventas.

# Loyalty

marketing solutions



[marcos@loyaltymkt.com.br](mailto:marcos@loyaltymkt.com.br)

55 21 98276 3150 (Celular e WhatsApp)

<https://www.linkedin.com/in/marcoseliasoares/>

[www.loyaltymkt.com.br](http://www.loyaltymkt.com.br)

Grupo no LinkedIn - LGPD - enfoque: jurídico, marketing, TI”

<https://www.linkedin.com/groups/8838927/>

# Obrigado!