

revista

INSURANCE CORP

ano III - edição 10 - dezembro/fevereiro 2017 - R\$ 25,00

www.insurancecorp.com.br



Expansão consistente

CRESCIMENTO DO SETOR DE SEGUROS É DE 9,2% EM 2016

Consistent expansion

INSURANCE SECTOR GROWS 9.2% IN 2016

Presidente da CNseg, Márcio Coriolano

Revista Cadernos de Seguro, publicação da Escola Nacional de Seguros, comemorou 35 anos de circulação
Caderno de Seguros magazine, published by Escola Nacional de Seguros celebrates 35 years in circulation

Descubra um mundo de oportunidades para a sua carreira.



O mercado está em suas mãos! Faça o CURSO PARA HABILITAÇÃO DE CORRETORES DE SEGUROS

(*) Para matrículas até 31/1/2017



TORNE-SE CORRETOR DE SEGUROS!

A Escola Nacional de Seguros é a única instituição no Brasil que oferece o Curso para Habilitação de Corretores de Seguros.

Faça o curso, receba o certificado e aproveite as inúmeras oportunidades de atuação e negócios de um mercado em plena expansão!

INSCRIÇÕES ABERTAS!

INÍCIO DAS AULAS: março de 2017
sercorretor.com.br



Mais informações:

Unidade São Paulo
Rua Augusta, 1600
Consolação - São Paulo - SP
Telefone: (11) 2739-1000
E-mail: secretariasp@funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

A RETOMADA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO

Os números não representam exatamente uma surpresa em face do desempenho deste importante segmento da economia nas últimas duas décadas. O que os analistas previam aconteceu, com a chancela da Susep e da CNseg. O setor de seguros apresentou crescimento nominal de 9,2% em 2016 em comparação a 2015. O resultado traduz um volume de arrecadação da ordem de R\$ 239,3 bilhões e diz respeito ao desempenho das carteiras de seguros gerais, vida, previdência complementar aberta e capitalização. O resultado é expressivo se considerarmos o panorama conturbado do ano passado, marcado pelo impeachment da presidente do Brasil, Dilma Rousseff, e os desdobramentos da Operação Lava Jato.

Mas, como já afirmamos anteriormente, o setor cresce à margem de problemas econômico-políticos e do desempenho pífio do Produto Interno Bruto (PIB). O brasileiro está conscientizando de que, em situações de cenário adverso, é imprescindível proteger sua vida e da família e o seu patrimônio. Importante destacar um fato relevante: a performance do setor em 2016 está em consonância com as projeções realizadas pela CNseg para o ano, as quais indicavam um crescimento nominal entre 8% e 10%. Para 2017, a estimativa é um crescimento nominal da arrecadação entre 9% e 11%.

Em relação ao resseguro, conforme a nossa matéria de capa, este mercado manteve-se resiliente ante aos problemas de ordem estrutural do país, como a corrupção na Petrobrás e o esgotamento dos projetos de infraestrutura. Ainda assim, a maioria dos resseguradores locais apresentou lucro líquido positivo em 2015. Com a expectativa de um PIB positivo em 2017, o mercado ressegurador continuará sendo competitivo, embora deva enfrentar desafios para consolidar-se num país “imprevisível” como o Brasil.

Já a considerada líder de rating de créditos Moody's Investors Service (Moody's) prevê que os preços no mercado global terão um ciclo de baixa no biênio 2017/2018. Este ano, a empresa calcula uma queda média de 5% e um provável retrocesso também em 2018, impondo desafios à indústria em termos de resultados. Em contrapartida, há claro otimismo em relação aos negócios, sobretudo no Brasil, onde imagina-se a retomada do ritmo de atividade econômica e a melhora de seus indicadores no segundo semestre. Boa leitura a todos!

André Pena
Publisher

THE ECONOMY'S GROWTH RECOVERY

The numbers are not exactly a surprise facing this important segment's performance in the last two decades. What the analysts predicted happened, through Susep and CNseg. The insurance sector registered nominal growth of 9.2% in 2016 compared to 2015. The result translates into a volume of around R\$ 239.3 billion and concerns the performance of general, life, and supplementary pension plans and capitalization. The result is significant considering last year's troubled landscape, marked by the impeachment of Brazil's president Dilma Rousseff and the developments in Operation Lava Jato.

As we mentioned before, the sector grows on the margins of economic-political problems and the meager performance of the Gross Domestic Product (GDP). Brazilians are aware that, in situations of adverse scenario, it is imperative to protect his life and the family and assets. It is important to highlight a relevant fact: the performance of the sector in 2016 is in line with the projections made by CNseg for the year, which indicated nominal growth between 8% and 10%. For 2017, the estimate is a nominal revenue growth between 9% and 11%.

Regarding reinsurance, according to our cover story, an area that remained resilient to the structural problems of the country, such as corruption in Petrobras and the exhaustion of infrastructure projects. Still, most local reinsurers posted a positive net profit in 2015. Expecting a positive GDP in 2017, the reinsurance market will remain competitive, although it must face challenges to consolidate itself in an “unpredictable” country like Brazil.

Credit rating leader Moody's Investors Service (Moody's) predicts that prices in the global market will have a downward cycle in the 2017/2018 biennium. This year, the company estimates an average fall of 5% and a probable fall back in 2018, posing challenges to the industry in terms of results. On the other hand, there is clear optimism in relation to business, especially in Brazil, where it is possible to imagine a resumption of the pace of economic activity and the improvement of its indicators in the second half. Good reading to all!

André Pena
Publisher

- 6** **Diálogo / Dialogue**
Entrevista com o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha
Interview with Susep's superintendent, Joaquim Mendanha
- 8** **Marca histórica / Historical mark**
Gebram comemorou 80 anos em uma grande festa
Gebram celebrated 80 years in a big party
- 9** **Destaque empresarial / Business highlights**
Luis Gutiérrez Mateo: carreira ascendente
Luis Gutiérrez Mateo: Upward career
- 10** **Opinião / Opinion**
Seguro Garantia para licitações e contratos públicos – terceira resenha
Surety for bids and public procurement - third review
- 12** **Análise / Analysis**
10 anos de abertura do mercado de resseguros – lições e perspectivas
Ten years of the reinsurance opening - lessons and perspectives
- 16** **Capa / Cover**
Crescimento consolidado em 2016
Expansion consolidated in 2016
- 20** **Homenagem / Tribute**
“Suor, trabalho e determinação”
“Sweat, work and determination”
- 21** **Homenagem / Tribute**
Elogio à transformação
Praising transformation
- 22** **Homenagem / Tribute**
Prêmio à longevidade
Longevity award
- 24** **Mídia / Media**
Trabalho profícuo e exemplar
Profitable and exemplary work
- 26** **Prêmio Inovação / Innovation prize**
Recorde de participantes
Participants record
- 30** **Saúde suplementar / Supplementary health**
Nova forma de idealizar o sistema
Idealizing the system in a new way
- 33** **Ação global / Global action**
Expansão no rumo da Índia
Expansion towards India

**Missão:**

Atender as necessidades de forma clara e objetiva, os profissionais que militam em suas respectivas áreas de atuação.

Visão:

Ser reconhecida como uma referência no mercado de seguros e resseguro por meio do conteúdo das publicações, para os profissionais comprometidos com suas atividades.

Ano III – Edição 10 – dezembro/fevereiro 2017

Publisher: André Pena

andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing: Enrique Pena

enrique.pena@insurancecorp.com.br

Reportagem: Sueli dos Santos e Valéria Vilela

Jornalista Responsável:

Valéria Vilela

Registro MTB 26.308/114/02 - SP

redacao@insurancecorp.com.br

Edição: Carlos Pacheco

Tradução: Enrique Pena

Publicidade: Danielle Tallo

danielle@insurancecorp.com.br

Diagramação e Arte final: Marco Antonio Betti

marcoantoniobetti@gmail.com

Conselho Editorial:

Acacio Rosa de Queiroz Filho, Angélica Lucía Carlini, Carlos Alberto Protasio, Jabor Descio Sobrinho, Marcos Lúcio de Moura e Souza, Mauro Cesar Batista, Paulo dos Santos, Paulo Cesar Pereira Reis e Renato Campos Martins Filho.

Tiragem: 5 mil exemplares

Circulação: nacional e internacional

Periodicidade: bimestral

INSURANCE CORP – Marca Requerida/INPI

Publicação de

**ALL
TIME**

ALLTIME Comercial e Serviços Ltda. EPP
Rua José Maria Lisboa, 118 A
Jardim Paulista – São Paulo – SP
CEP: 01423-000
Telefone: (11) 3884-0905
E-mail: falecom@alltimepress.com

O conteúdo desta edição não representa necessariamente a opinião do veículo.

COM A NOSSA PARCERIA,
UMA DAS MAIORES
SEGURADORAS DO JAPÃO
VAI SE TORNAR UMA
DAS MAIORES DO BRASIL.



NEO-GAMA

VOCÊ
SEMPRE
BEM.

A SOMPO Seguros chegou ao Brasil. E já começa sua trajetória no País contando com os mais de 70 anos de experiência da Yasuda Marítima. A SOMPO traz o comprometimento japonês para o nosso mercado, porque ele é um detalhe que faz a diferença na nossa relação de confiança com você, corretor. Queremos que a sua história de sucesso com a Yasuda Marítima seja só o começo de uma nova história chamada SOMPO.



Foco na proteção ao consumidor

Focus on consumer protection

Defender os interesses dos compradores de seguros é o principal objetivo da Susep, segundo o superintendente Joaquim Mendanha. Segundo ele, o órgão empreende estudos para disponibilizar produtos que atendam a estas necessidades

Defending insurance buyers interests is Susep's the main objective, according to superintendent Joaquim Mendanha. According to him, the agency undertakes studies to make available products that meet these needs

Insurance Corp – Após a gestão de Armando Vergilio, atual presidente da Fenacor, o senhor é mais um goiano a assumir a autarquia. Com este fato é possível pressupor que o Estado ganha projeção nacional no setor de seguros?

Joaquim Mendanha - O mercado de seguro de Goiás, de fato, tem aumentado exponencialmente a sua projeção no cenário global desse relevante setor da economia brasileira. Mas, isso decorre muito mais do elevado grau de qualificação dos 2.156 profissionais em atividade no Estado, dos quais 891 atuando como empresas, do que a indicação eventual de uma ou outra liderança local para cargos públicos. O fato é que o consumidor demonstra estar plenamente satisfeito com a qualidade dos serviços prestados pelos corretores goianos na oferta de uma ampla rede de proteção securitária para a vida, saúde e o patrimônio das pessoas, a continuidade dos negócios de pequenas, médias e grandes empresas e a garantia de conclusão de importantes obras, públicas ou privadas.

IC – Durante a 17ª edição do Congresso de Corretores de Seguros (Conec), realizado em São Paulo, as autoridades defenderam forte sinergia entre seguradores e corretores para o pleno desenvolvimento do mercado. De que forma a Superintendência de Seguros Privados (Susep) pode contribuir para este avanço?

JM – O papel da Susep é exatamente o de, em primeiro lugar, proteger o consumidor e oferecer as ferramentas necessárias para o pleno desenvolvimento do mercado de



Mendanha: Agenda positiva com setor privado
Mendanha: Positive agenda with private sector

Insurance Corp. - After the management of Armando Vergilio, current president of Fenacor, you are one more Goiás person to take over the local authority. With such fact, it is possible to assume that the State gains national projection in the insurance sector?

Joaquim Mendanha - The Goiás insurance market, in fact, has exponentially increased its projection in the global scenario of this relevant sector in the Brazilian economy. But this stems much more from the high level of qualification of the 2,156 professionals in activity in the State, of which 891 acting in companies, than the eventual indication of one or other local leadership for public office. The fact is that the Goiás consumer

demonstrates that he is fully satisfied with the quality of the services provided by the brokers in offering a wide network of insurance protection for life, health and people's assets, the continuity of small, medium and large businesses and the guarantee of completion of important works, public or private.

IC - During the Insurance Brokers Congress 17th edition (Conec), held in São Paulo, authorities defended strong synergies between insurers and brokers for the full development of the market. How can the Superintendence of Private Insurance (Susep) contribute to this progress?

JM - Susep's role is exactly that of protecting the consumer first and providing the necessary tools for the

seguros em bases sólidas. A Susep apoia e, se for necessário, está a postos para aderir a essa ação sinérgica. Estamos também dispostos a formular, com os representantes do setor privado, uma agenda positiva visando ao crescimento do setor e à maior proteção do consumidor.

IC – Quais são as principais iniciativas que a superintendência pretende implementar em curto prazo?

JM – Estamos promovendo uma série de estudos visando a disponibilizar alguns produtos que a sociedade precisa para se sentir mais protegida e amparada. Nesse contexto, já liberamos a regulamentação do seguro popular para automóveis, que atenderá, principalmente, aos veículos mais antigos, que hoje trafegam pelas ruas e estradas sem qualquer cobertura securitária. Em breve, serão anunciados novos produtos, como o Universal Life, que permite ao segurado resgatar parte dos valores pagos se sobreviver ao período de cobertura estabelecido na apólice.

IC – A autarquia encontra-se hoje, devidamente aparelhada, sobretudo em matéria de recursos humanos, para exercer seu trabalho em toda a sua plenitude?

JM – Na verdade, precisaríamos ampliar esse quadro de pessoal, diante das inúmeras responsabilidades que cabem à autarquia. Mas, os servidores da Susep são extremamente qualificados, dedicados e superam essa necessidade com muito afinho.

IC – Como o senhor avalia os benefícios do seguro auto popular para a grande massa de consumidores que não possuem proteção em seus veículos?

JM – Como disse antes, esse produto é muito importante para proteger o patrimônio de pessoas que não contavam com o seguro tradicional, entre outros motivos, pelo preço médio do produto, necessariamente mais elevado por exigências da legislação, como a de utilização de peças originais na reposição, em caso de danos ao veículo segurado. Com o seguro popular, essa exigência deixa de existir, pois poderão ser utilizadas autopeças recondicionadas, conforme a regulamentação estabelecida pela Lei do Desmonte.

IC – A opinião pública tem tomado conhecimento de uma série de escândalos e desvios relacionados ao Seguro DPVAT no País desde 2015. O que se pode esperar dos desdobramentos deste caso?

JM – A Susep sempre atua na defesa dos interesses dos consumidores. E cumpre as determinações da Justiça e as orientações do governo. Não é diferente nesse caso.

IC – As cooperativas que comercializam seguros piratas continuam sendo uma ameaça à transparência do mercado?

JM – Sim. São uma ameaça não apenas para o mercado, mas, principalmente, para a sociedade. A superintendência está atenta a isso. Estamos agindo contra quem atua de forma ilegal e não vamos descansar na defesa dos interesses dos consumidores.

full development of the insurance market on a solid basis. Susep supports and, if necessary, stands ready to adhere to this synergistic action. We are also willing to formulate with private sector representatives a positive agenda for sector growth and greater consumer protection.

IC - What are the main initiatives that Susep intends to implement in the short term?

JM - We are promoting a series of studies aimed to provide some products that society needs to feel more protected. In this context, we have already released the regulation of the popular auto insurance, which will mainly serve the older vehicles, which today travel through the streets and roads without any insurance coverage. Soon, new products will be announced, such as Universal Life, which allows the insured to redeem part of the amounts paid if they survive the coverage period established in the policy.

IC - Is Susep today, properly equipped, especially in terms of human resources, to carry out its work in full?

JM - In fact, we would need to expand our staff, given the innumerable responsibilities of the local authority. But Susep's servers are extremely skilled, dedicated and overcome this need very hard.

IC - How do you assess the benefits of popular auto insurance for the vast mass of consumers who do not have protection in their vehicles?

JM - As I said before, this product is very important to protect the assets of people who did not have traditional insurance, among other reasons, the average price of the product, necessarily higher due to legislation, such as the use of original parts in the event of damage to the insured vehicle. With the popular insurance, this requirement ceases to exist, as reconditioned auto parts may be used, according to the regulations established by the Dismantling Law.

IC - Public opinion has been aware of a series of scandals and deviations related to the DPVAT Insurance in the country since 2015. What can be expected from the developments in this case?

JM - Susep always acts in the defense of consumer interests. We comply with the determinations of Justice and the guidelines of the government. It's no different in those cases.

IC - Do cooperatives that market pirate insurance continue to be a threat to market transparency?

JM - Yes. They are a threat not only to the market, but mainly to society. The superintendence is attentive to this. We are acting against those who act illegally and we will not rest in the defense of consumers' interests.

História trilhada pela tradição

History traced by tradition



AINDA REPERCUTE NO mercado a cerimônia de comemoração dos 80 anos da Gebram Corretora de Seguros em dezembro último, em Jundiaí-SP. O evento reuniu mais de 580 convidados, entre clientes e representantes do setor de seguros. Fundada em 1º de dezembro de 1936 por Salim Gebram, hoje, atende a cerca de 48 mil clientes, entre pessoas físicas e jurídicas.

Entre os destaques da solenidade, a Gebram lançou a premiação “Marco Antonio Rossi”. Em homenagem póstuma ao ex-presidente da Bradesco Seguros, falecido em novembro de 2015, o troféu foi entregue pela viúva Maria Isabel Moreschi Rossi a dez ícones do mercado segurador. Além desse reconhecimento, a Gebram homenageou 24 seguradoras parceiras, com a entrega de placa comemorativa à diretoria de cada companhia.

Entre os presentes, estavam Patrick de Larragoiti Lucas (presidente do Conselho da SulAmérica), Paulo Marraccini (conselheiro da Allianz Seguros), Francisco C. Vidigal (ex-presidente da Marítima Seguros), Sebastiana de Almeida Gebram (matriarca da família Gebram), Plácido da Rocha Miranda (ex-vice-presidente da extinta Internacional Seguros), Hélio Opípari (Padrão Opípari), Jayme Garfinkel (presidente do Conselho da Porto Seguro), João Gilberto Possiede (presidente da J. Malucelli), Osmar Bertacini (Humana Seguros) e Luiz Gustavo M. de Souza (diretor da Continental Seguros). Leia nesta edição depoimento de alguns dos homenageados.

STILL TALKED ABOUT, the celebration of the 80th anniversary of Gebram Corretora de Seguros last December in Jundiaí-SP. The event brought together more than 580 guests, including clients and representatives from the insurance industry. Founded on December 1, 1936 by Salim Gebram, today, it serves about 48 thousand clients, among individuals and corporate.

Among the ceremony’s highlights, Gebram launched the “Marco Antonio Rossi” award. In a posthumous tribute to the former president of Bradesco Seguros, who died in November 2015, the trophy was handed by the widow Maria Isabel Moreschi Rossi to ten insurance market icons. In addition to this recognition, Gebram honored 24 partner insurers, with the presentation of a commemorative plaque to the board of directors of each company.

Among those present were Patrick de Larragoiti Lucas (chairman of the SulAmérica Board), Paulo Marraccini (advisor of Allianz Seguros), Francisco C. Vidigal (former president of Marítima Seguros), Sebastiana de Almeida Gebram (matriarch of the Gebram family), Plácido da Rocha Miranda (ex-vice president of the former Internacional Seguros), Hélio Opípari (Padrão Opípari), Jayme Garfinkel (Chairman of the Board of Porto Seguro), João Gilberto Possiede (president of J. Malucelli), Osmar Bertacini, and Luiz Gustavo M. de Souza (director of Continental Seguros). This issue brings testimonial of some of the honorees.

Carreira ascendente

Upward career

HÁ POUCO MAIS de 60 dias, o executivo Luis Gutiérrez Mateo preside as áreas de Automóvel, Seguros Gerais e Affinities do Grupo BB e Mapfre Seguros. O anúncio foi feito pela companhia em 20 de dezembro. Gutiérrez substitui Marcos Eduardo Ferreira, o novo CEO da Área Regional Latam Sul, em substituição a Aristóbulo Bausela. A área, cuja sede é na Colômbia, abrange ainda Argentina, Chile, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

Gutiérrez é natural da Espanha e cursou Ciências Contábeis e Administração de Empresas na Universidade Laboral de Málaga (Espanha). O executivo ingressou na Mapfre em 1988, atuando em diversas áreas da seguradora. “É com grande satisfação e energia que assumo esse novo desafio. O Brasil re-

serva muitas oportunidades e temos como foco ampliar a cultura de seguros, por meio de produtos que atendam às necessidades do consumidor de hoje e antecipam tendências”, afirmou ele no dia de sua posse.

Na visão do presidente do Grupo BB e Mapfre, o Brasil está numa situação diferenciada diante de outras nações. “Temos uma crise política e financeira. Mas temos muitas oportunidades e excelentes profissionais. Acreditem que muitos países queriam estar na situação do Brasil”, analisou. E acrescentou que a companhia oferece a oportunidade de fortalecer o relacionamento com os corretores, com foco na satisfação dos clientes.

O executivo tem uma passagem pelo Brasil em 2011, quando ocupou o cargo de diretor de Resseguros do Grupo BB e Mapfre, antes de assumir como CEO da Mapfre BHDL Seguros na República Dominicana, entre 2012 e 2016.

O Grupo acaba de completar cinco anos de atuação no mercado segurador brasileiro. Com uma trajetória de sucesso, a empresa saltou de 15,7% de market share, em 2011, para 17,6% de participação de mercado, em 2015.



Gutiérrez: Brasil está numa situação diferenciada diante de outras nações

Gutiérrez: Brazil is in a different situation compared to other nations

JUST OVER 60 days ago, the executive Luis Gutiérrez Mateo presides over the areas of Automobile, General Insurance and Affinities of Grupo BB and Mapfre Seguros. The announcement was made by the company on December 20. Gutiérrez replaces Marcos Eduardo Ferreira, the new CEO of the Latam South Regional Area, replacing Aristóbulo Bausela. The area, which is headquartered in Colombia, also covers Argentina, Chile, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay and Venezuela.

Gutiérrez is a native of Spain and studied Accounting and Business Administration at the Universidad Laboral de Málaga (Spain). The executive joined Mapfre in 1988, working in several areas of the insurance company. “It is with great satisfaction and energy that I take on this new challenge.

Brazil reserves many opportunities and we focus on expanding the insurance culture through products that meet today’s consumer needs and anticipate trends”, he said on his inauguration.

In the view of Grupo BB and Mapfre’s president, Brazil is in a different situation compared to other nations. “We have a political and financial crisis. But we have many opportunities and excellent professionals. Believe that many countries wanted to be in the situation of Brazil”, he said. He added that the company offers the opportunity to strengthen the relationship with brokers, focusing on customer satisfaction.

The executive has a trip through Brazil in 2011, when he held the position of Reinsurance director of Grupo BB and Mapfre, before assuming as CEO of Mapfre BHDL Seguros in the Dominican Republic between 2012 and 2016. The Group has just completed five years of operations in the Brazilian insurance market. With a trajectory of success, the company jumped from 15.7% market share in 2011 to 17.6% market share in 2015.

Seguro Garantia para licitações e contratos públicos – terceira resenha

Surety for bids and public procurement - third review

Por Edmur de Almeida, diretor da Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros e Gerenciamento de Riscos

By Edmur de Almeida, director of Alfa Real Consulting, Corretora de Seguros and Risk Management

EU COMECEI A tratar deste tema na edição nº 5 da revista **Insurance Corp** e aprofundi a abordagem na edição 7, de junho/julho deste ano. Na ocasião, eu estava bastante otimista com a versão do parecer do Projeto de Lei do Senado (PLS) 559/2013, do senador Fernando Bezerra Coelho, que contemplava muitas das sugestões feitas por representantes do mercado – muitas vezes presencialmente –, a todos os deputados e senadores titulares de projetos de lei que impactarão o seguro garantia.

Tanto assim que a FenSeg, com a participação da Fenacor e da Fenaber, promoveu em Brasília, no dia 9 de novembro passado, a sexta versão do evento “Seguro Garantia Para Contratos da Administração Pública”. O objetivo foi apresentar aos gestores públicos as principais alterações que deveriam ser introduzidas visando a reforçar as vantagens da adoção do seguro garantia.

No entanto, fomos pegos de surpresa. Na noite do dia anterior, o texto do parecer foi novamente alterado e, com certeza, para pior. Foram ressuscitadas cláusulas que já haviam sido bastante discutidas e retiradas do texto. Vejamos algumas a seguir:

1) Caso se negue a concluir a obra, a seguradora terá que pagar multa de 30% do valor dos contratos de valores acima de R\$ 100 milhões. Uma das características basilares do seguro garantia em todo o planeta é a faculdade da seguradora de assumir a conclusão da obra ou indenizar em espécie o segurado para que ele o faça. Essa última, geralmente, é a opção mais utilizada pelo motivo óbvio de que o segurado sabe muito mais de administração de obra do que uma seguradora. Uma multa desse tamanho é absurda, pois ela deve ter o caráter de penalização e nunca de enriquecimento. O seguro indeniza prejuízos comprovados: diferença de preço para contratação de outra construtora se houver; multa rescisória; e, quando contratada a cobertura adicional correspondente, indeniza-

I BEGAN TO address this subject in **Insurance Corp’s** no. 5 and delved into the approach in issue 7, June / July this year. At the time, I was very optimistic about Senator Fernando Bezerra Coelho’s version of the Senate Bill (PLS) 559/2013, which contemplated many of the suggestions made by market representatives - often in person - to all house reps and senators holding a bills that will impact the surety. So much so that FenSeg, with the participation of Fenacor and Fenaber, promoted in Brasília, on november 9, the sixth version of the event “Surety for Public Administration Contracts”. The objective was to present to the public managers the main changes that should be introduced in order to reinforce the advantages of the adoption of the surety.

However, we were taken by surprise. On the evening of the previous day, the text of the opinion was again changed and, certainly, for worse. There were resurrected clauses that had already been quite discussed and removed from the text. Let’s look at some of the following:

1) If you refuse to complete the work, the insurer will have to pay a fine of 30% of the value of the contracts of values above R \$ 100 million. One of the basic characteristics of the insurance bonds across the planet is the insurer’s ability to take over the work or indemnify the insured in kind for it to do so. The latter is often the most commonly used option for the obvious reason that the insured knows much more about building management than an insurer. A fine of this size is absurd, for it must have the character of penalization and never of enrichment. The insurance indemnifies proven losses: price difference for contracting another construction company if any; Termination fine; And, when contracted the corresponding additional coverage, indemnity for labor claims imposed on the insured, but due

ção por ações trabalhistas impostas ao segurado, mas devida pelo contratado inadimplente. Se essa soma der 30% ou mais, a seguradora deverá pagar os 30%. Mas, se essa conta for menor, não faz sentido indenizar mais. Seguro existe para repor uma condição econômica e financeira que foi quebrada por um evento negativo.

- 2) A seguradora passa a ser fiscal da obra. Essa é uma atribuição natural da parte contratante, que é quem está pagando a conta. É assim com a reforma da nossa casa (e olha que, mesmo a gente estando lá todos os dias, a obra não sai como queremos). Claro que, na condição de garantidora da conclusão, a seguradora deve e vai acompanhar o andamento da obra de forma a agir preventivamente antes que ocorra um eventual sinistro. No entanto, é preciso ficar claro que seguradora não é fiscal.
- 3) A seguradora passa a ser auditora técnica (projeto) e contábil da obra, o que configura uma situação bastante parecida com a que comentei anteriormente. Isso é papel do dono da obra, ou seja, do gestor da administração pública.
- 4) A seguradora assume toda a dívida do contratado inadimplente, destacando-se as trabalhistas e fiscais. Ora, se a seguradora assumir essa conta, há uma grande probabilidade de não sobrar dinheiro para a conclusão da obra. Como o novo texto da lei obriga a contratação da cobertura adicional de ações trabalhistas, essa parte da dívida pode ser paga pelo seguro sem comprometer a retomada e conclusão da obra. Entretanto, repassar o passivo fiscal para a seguradora é mais um absurdo, pois a Lei de Execuções Fiscais não admite essa transferência entre empresas. Seria uma lei geral (licitações e contratos) em desacordo com uma lei específica (execuções fiscais). Outro desatino.

Parece que, por trás dessas iniciativas, pretende-se que o seguro garantia seja o “salvador da pátria”, aquele que vai acabar com a corrupção no Brasil – pelo menos nas grandes obras. Isso não tem qualquer lógica e não se sustenta. Corrupção é matéria-prima para quem tem poder de polícia e para a justiça. Admito que a presença e o acompanhamento de uma seguradora no contrato devem inibir – e muito – casos de corrupção. E essa seria uma contribuição importante para o governo e para a sociedade. Mas, muito cuidado: sugerir que a seguradora vai acabar com a corrupção é um desatino muito grande.

Nós, corretores de seguros, por meio do Sincor-SP e da Fenacor, junto com a FenSeg e a Fenaber, continuaremos lutando muito para colocar nossos pontos de vista para a administração pública em prol de um seguro que funcione e que tenha valor percebido pela sociedade. Vamos lá de novo! Nosso trabalho continua!

by the defaulted contractor. If this sum is 30% or more, the insurer must pay the 30%. But if that account is smaller, it makes no sense to compensate any more. Insurance exists to restore an economic and financial condition that was broken by a negative event.

- 2) The insurer becomes the supervisor of the work. This is a natural assignment of the contracting party, who is paying the bill. So it is with the reform of our house (and it looks that, even if we are there every day, the work does not go as we want). Of course, as the guarantor of the conclusion, the insurer must and will monitor the progress of the work in order to act preventively before a possible accident occurs. However, it needs to be made clear that insurer is not a supervisor.
- 3) The insurer becomes the technical auditor (project) and accounting of the work, which is a situation very similar to the one I mentioned earlier. This is the role of the developer, that is, the manager of the public administration.
- 4) The insurer assumes all the debt of the defaulted contractor, standing out the labor and fiscal. However, if the insurer takes on this account, there is a high probability that there will be no money left for the completion of the work. As the new text of the law obligates the contracting of the additional coverage of labor lawsuits, that part of the debt can be paid by the insurance without jeopardizing the resumption and conclusion of the work. However, transferring the tax liability to the insurer is more absurd, since the Tax Enforcement Law does not admit this transfer between companies. It would be a general law (bids and contracts) in disagreement with a specific law (tax foreclosures). Another blunder.

It seems that behind these initiatives, it is intended that the insurance guarantee is the “savior of the motherland”, the one that will end corruption in Brazil – at least in the great works. This has no logic and no support. Corruption is a raw material for anyone who has police power and justice. I admit that the presence and the accompaniment of an insurer in the contract must inhibit – and much – cases of corruption. And that would be an important contribution to the government and to society. But, very carefully: to suggest that the insurer will end corruption is a very big blunder.

We, insurance brokers, through Sincor-SP and Fenacor, along with FenSeg and Fenaber, will continue to struggle hard to put our views on the public administration for insurance that works and has value society. Let’s go again! Our work continues!

10 anos de abertura do mercado de resseguros – lições e perspectivas

Ten years of the reinsurance market opening - lessons and perspectives

Por/by João Marcelo dos Santos*

HÁ 10 ANOS foi publicada a Lei Complementar nº 126/2007, marco inicial da abertura do mercado brasileiro de resseguros. E, com todos os problemas naturalmente decorrentes de uma mudança de paradigma tão grande, esse é um fato a ser celebrado por todos aqueles que precisam de um mercado de seguros e resseguros desenvolvido ou nele atuam.

Pessoalmente, tive a honra de ter liderado, no âmbito da Susep, as discussões com o Congresso Nacional sobre a Lei, e alguns aspectos interessantes desse processo e de tudo o que o sucedeu merecem ser lembrados. Em primeiro lugar, deve-se congratular a Susep¹, no que se refere à qualidade da regulação inicialmente preparada, com todas as limitações da falta de experiência com resseguro, da escassez de recursos humanos e da urgência em tornar efetivas as determinações da Lei.

Tivemos de fato uma preocupação, antes da publicação da Lei, de preparar as seguradoras, na medida do possível, para a abertura do mercado de resseguros. Um exemplo disso foram as regras referentes à supervisão baseada em riscos (controles internos, auditoria contábil e atuarial, capital baseado no risco de subscrição e outras). Mas era impossível na prática avançar muito nessa preparação antes da abertura.

Nesse contexto, considerando inclusive que o mercado fechado foi durante muito tempo uma das bases para o



*João Marcelo dos Santos (jmsantos@santosbevilaqua.com.br) é ex-diretor e superintendente substituto da Susep, presidente do Conselho de Acadêmicos da Ansp e sócio-fundador do Santos Bevilaqua Advogados.

*João Marcelo dos Santos is Former Director and Deputy Superintendent of Susep, Chair of the Council of Members of the Ansp and Founding Partner of Santos Bevilaqua Advogados

TEN YEARS AGO Supplementary Law nº 126/2007, the landmark of the Brazilian reinsurance market opening, was published. And despite all problems that obviously result from such a major change to a paradigm, this is a fact that should be celebrated by all those that need a developed insurance and reinsurance market or that operate in it. Personally, I had the honour of leading, within the ambit of the Private Insurance Superintendence - Susep, the discussions held with the Brazilian Congress about the Law, and some interesting aspects of such process and everything that happened deserve to be remembered.

In the first place, Susep¹ is to be congratulated on the quality of the regulation that was initially prepared in view of all limitations of the lack of experience in reinsurance, the shortage of human resources and the urgent

need to make the determinations of the Law effective. Before the publication of the Law, we were indeed concerned to prepare the insurers, to the extent possible, for the insurance market opening. One example was the rules on risk based supervision risks (internal controls, accounting and actuarial audit, underwriting risk-based capital and others). However, in practice it was impossible to progress in the preparation before the opening.

desenvolvimento e bom funcionamento do mercado brasileiro de seguros, promover uma abertura ordenada foi um enorme desafio. E o resultado obtido revela a competência daqueles envolvidos no projeto, tanto para propor um modelo como para discutir e aprimorar esse modelo junto com o setor privado.

Um exemplo de boa medida foi estabelecer relativamente poucas regras (considerado o padrão excessivamente intervencionista brasileiro) e uma barreira de entrada importante para resseguradores estrangeiros, por meio da exigência de rating alto e da experiência de cinco anos. Sabemos que não existe mercado bom com empresas ruins, e o contrário é quase sempre verdade. E a estratégia adotada, delineada pela Lei e aprofundada pelo regulador, mostrou-se extremamente vitoriosa para garantir que tivéssemos uma transição menos atribulada.

Aproveitamos também o tamanho de nossa economia e do nosso potencial mercado consumidor de seguros para, protegendo em alguma medida empresas locais, estabelecer as bases para a existência de um mercado local real de resseguros. O cuidado permanente, nesse ponto, deve ser não perdermos de vista que somente faz sentido proteger o mercado local de resseguros na medida em que tal proteção não resulte em dificuldades para o desenvolvimento e bom funcionamento do mercado de seguros. E o mercado de seguros serve a sociedade quando oferece proteções adequadas com segurança e ao menor custo possível.

Com relação ao debate sobre os modelos da reserva e da preferência, vale relembrar um pouco da história. A intenção do legislador jamais foi atribuir ao regulador a escolha entre a reserva de mercado e a preferência. Chegamos a inserir na Lei regras detalhadas sobre preferência, que foram aprovadas pelo Congresso Nacional e enviadas à sanção do presidente da República.

Mas foi a discussão com o Congresso Nacional, aliada à nossa necessidade de avançar no projeto, que nos obrigou a detalhar mais e mais as regras inicialmente propostas. Chegamos a ter, no artigo 11 da Lei, seis parágrafos, alguns com vários incisos, explicando como a oferta preferencial devia ser realizada. Por isso, por recomendação da própria Susep ao presidente da República, tais regras foram vetadas. Ficou para o regulador a missão de promover tal detalhamento.

A mensagem de veto é clara: *“Por tratar-se de um mercado novo, não é oportuno nem conveniente manter em uma lei complementar um nível de detalhamento excessivo, o que pode configurar-se como entrave ao alcance dos objetivos esperados desse Projeto. O ideal é deixar a critério do próprio órgão regulador o detalhamento completo de tais regras, permitindo-se assim, que a adaptação do arcabouço regulatório acompanhe a dinâmica e o desenvolvimento do próprio mercado. Cabe ressaltar que o espírito do artigo, que estabelece a preferência e define a magnitude e vigência desta, manter-se-á inalterado, cabendo ao órgão regulador, conforme competência definida no próprio caput, a atribuição de definir as regras dessa preferência.”* (Gri-famos) http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Msg/VEP-16-07.htm

O texto do art. 11, segundo o qual *“observadas as normas*

In this context, also considering that the closed market was during a long time one of the bases for the development and good functioning of the Brazilian insurance market, to promote an ordered opening was a major challenge. And the result reveals the ability of those involved in the bill both to propose a model and to discuss and improve that model jointly with the private sector.

An example of a good measure was the establishment of relatively few rules (considering the Brazilian excessive interventionist standard practice) and an important barrier for the entry of foreign reinsurers by requiring a high rating and 5 years of experience. We know that there is no good market with bad companies and the opposite is true almost always. And the adopted strategy, outlined by the Law and detailed by Susep, was extremely successful to ensure a less troubled transition.

We also took advantage of the size of our economy and our potential insurance market to set up the foundation for the existence of an actual local reinsurance market. The permanent concern, at this point, should be keeping always in mind that the protection of the local reinsurance market makes sense only to the extent that such protection will not result in difficulties for the development and good functioning of the insurance market. And the insurance market serves the society when it offers adequate protection safely and at the lowest possible cost.

Concerning the debate on market reserve x preferential offer, it is worth remembering a bit of our history. It was not the legislator's intent to give the insurance regulator the choice between the market reserve and the preferential offer. We even included in the Law detailed rules on preferential offer, which were approved by the Brazilian Congress and sent to the president for sanction.

But it was the discussion held with the Brazilian Congress, combined with our need to progress with the bill, which forced us to detail more and more the rules that were initially proposed. We even inserted in article 11 of the Law six paragraphs, some with several items, explaining how the preferential offer should be made. For such reason, upon recommendation made by Susep itself to the President, such rules were vetoed. The task of detailing them fell on the regulatory agency.

The veto message is clear: *As this is a new market, it is not proper nor convenient to have in a supplementary law a level of excessive detailing, as it may be an obstacle to accomplish the expected purposes of this Bill. Ideally all such rules should be detailed at the discretion of the regulatory agency for the adaptation of the regulatory framework to follow the dynamics and the development of the market itself. It should be emphasized that the spirit of the article, which establishes the preferential offer and defines its magnitude and effectiveness, will remain unchanged, and it will be incumbent upon the regulatory agency, according to the authority defined in the head provision, to define the rules on this preferential offer.* (Emphasis added)

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2007/Msg/VEP-16-07.htm) The text of art. 11, according to which *Subject to the rules of the insurance reg-*

do órgão regulador de seguros, a cedente contratará ou ofertará preferencialmente a resseguradores locais...” (grifamos) não pretendia significar que o regulador poderia escolher entre a preferência e a reserva. Diferentemente, pretendia-se que a preferência fosse satisfeita (i) pela oferta do risco a todos os resseguradores locais ou (ii) pela contratação local de 40% do risco.

Ocorre que, como sabem os estudiosos do direito, a intenção “pessoal” ou mesmo objetivamente explicitada do legislador não é sequer o mais importante elemento na interpretação da lei. E, nos termos em que restou escrita a regra acima, interpretou-se posteriormente que existia uma opção do regulador de escolher entre o regime da preferência ou da reserva.

Assim, em 2010, a partir de falhas no atendimento ao sistema de preferência, que poderiam ter sido atacadas por ações de fiscalização localizadas e destinadas a coibir práticas contrárias ao espírito da Lei e da legislação, após quase três anos de experiência com o mercado aberto de resseguros, foi publicada a Resolução CNSP nº 225/2010, que impôs a reserva de mercado, em substituição à preferência. Esta reserva, conjugada com a proibição das operações intragrupo (trazida pela Resolução CNSP nº 224/2010 e posteriormente flexibilizada pela Resolução CNSP nº 232/2011), representou uma redução estrutural no grau de abertura do mercado brasileiro de resseguros.

Mais do que o conteúdo, a forma de elaboração e publicação das referidas normas, sem uma discussão aberta e transparente, foi extremamente danosa à confiança que vinha se estabelecendo, inclusive no exterior, no ambiente regulatório brasileiro. Por outro lado, não se pode deixar de notar que, por uma questão política do Partido dos Trabalhadores², a abertura do mercado de resseguros deu-se sem a privatização do IRB (empresa estatal que monopolizava o mercado de resseguros brasileiro), diferentemente do que foi feito em quase todos os processos de privatização/abertura de mercados promovidos antes pelo governo do presidente Fernando Henrique Cardoso, na década de 90.

Talvez, até, a manutenção do IRB como empresa estatal tenha sido um elemento importante para a nossa transição suave para o mercado aberto de resseguros. De qualquer modo, a estratégia de “abrir privatizando” viabilizava uma privatização bem sucedida da entidade monopolista, na medida em que se vendia uma empresa que, no dia anterior à abertura do mercado, detinha a totalidade desse mercado. Ao mesmo tempo, evitava-se que a monopolista viesse a sofrer, na condição de empresa estatal, as inevitáveis perdas decorrentes da competição à qual nunca estivera exposta. Em outras palavras, com a abertura do mercado associada à privatização da monopolista, evitava-se que as inevitáveis perdas da ex-monopolista se tornassem um problema do governo ex-acionista tornado Estado regulador.

Por causa disso, não se pôde mesmo impedir impactos, na regulação imposta ao mercado de seguros e resseguros em geral, dos efeitos da abertura do mercado sobre as

ulatory agency, the cedent will engage or offer preferably to local reinsurers... (emphasis added) was not intended to mean that the regulatory agency may choose between the preferential offer and the market reserve. Differently, the preferential offer was intended to be satisfied (i) by the offer of risk to all local reinsurers or (ii) by the local contracting of 40% of the risks.

However, the “personal” intent or the legislator’s intent objectively explained is not even the most important element for the law interpretation. And, according to the words used to write the rule above, it was later interpreted that the regulatory agency had the option to choose the preferential offer or the reserve regime.

Thus, given the failures in satisfying the preferential offer system, and this could have been corrected by localized inspection actions designed to inhibit practices in contravention of the spirit of the Law and the legislation, in 2010, after almost three years of experience with the open reinsurance market, the National Council of Private Insurance (CNSP) published Resolution nº 225/2010, which imposed the market reserve in replacement for the preferential offer. This market reserve, combined with the prohibition of intra-group transactions (provided for in CNSP Resolution nº 224/2010, which was later amended by CNSP Resolution nº 232/2011 to become more flexible) represented a structural reduction in the opening level of the Brazilian reinsurance market. More than their contents, the way said rules were prepared and published, without an open and transparent discussion, was extremely harmful to the trust that was being established, including abroad, in the Brazilian regulatory environment.

On the other side, it should be noted that, due to a political issue of the Worker’s Party², the reinsurance market was opened without the privatization of IRB (state-owned company that monopolized the Brazilian reinsurance market) differently from what occurred in almost all privatization/market opening processes previously promoted by the Administration Fernando Henrique Cardoso in the 90’s. Perhaps, even the maintenance of IRB as a state-owned company was an important element for the smooth transition to an open reinsurance market.

Anyway, the “open by privatizing” strategy made the successful privatization of several monopolist companies viable to the extent that the company that controlled the market on the day before the market opening was being sold. At the same time, the monopolist company was prevented from suffering, in the condition of a state-owned company, the inevitable losses arising from the competition to which it had never been exposed. In other words, the market opening associated with the privatization of the monopolist company prevented the inevitable losses of the ex-monopolist company from being a problem for the government, the ex-shareholder, which became a regulatory State. But that was not the case of the Brazilian reinsurance market and the IRB.

For this reason, it was not possible to prevent negative impacts of the effects of the market opening on IRB’s

operações do IRB. E, dentre esses impactos, certamente, está aquela substituição da preferência pela conjugação da reserva de mercado e da restrição das operações intragrupo. Mais recentemente, com a publicação da Resolução CNSP nº 325/2015, tentou-se corrigir em parte aquele movimento, pelo estabelecimento, ao longo dos próximos anos, do aumento da parcela autorizada de operações intragrupo e da redução do percentual da reserva de mercado, tudo associado à volta da oferta preferencial. Entretanto, o resultado não foi bom.

As evidentes dificuldades decorrentes da coexistência da reserva e da preferência, bem como a manutenção da restrição a operações intragrupo, indicam a necessidade de futuros novos ajustes para tornar a legislação compreensível e exequível, sem um custo operacional excessivo e sem muitos pontos controversos. Isso ainda que, pela via da legislação, se busque esclarecer o sentido da regra. De qualquer modo, independentemente da identificação de erros e acertos e de idas e vindas, não se pode negar que temos hoje efetivamente um mercado de resseguros funcional.

Ademais, o mercado de resseguros brasileiro tornou-se uma mola propulsora do desenvolvimento não somente do mercado de seguros como das práticas de supervisão e regulação brasileiras. A Susep foi desafiada pelo novo ambiente de negócios, nos últimos dez anos, a evoluir em suas práticas, e o fez de forma admirável. E tudo indica que esse processo, sujeito às intempéries econômicas e políticas do Brasil, ainda está no início. Hoje, já vislumbramos a possibilidade de ver a consolidação do Brasil como um hub, para a América Latina, de operações de seguros e resseguros de grupos globais e locais.

Estamos também discutindo com o governo, por iniciativa da Federação Nacional de Empresas de Resseguro – Fenaber – a edição de regras que reforcem a nossa capacidade de estabelecer no Brasil um polo regional de resseguros, para a aceitação de riscos de resseguro do exterior. Em suma, evoluímos muito, e evoluiremos mais com o mercado aberto de resseguros, trazido pela Lei Complementar nº 126/2007.

As perspectivas são as melhores possíveis. Mas devemos estar permanentemente vigilantes, para atuar de forma proativa na construção de um ambiente regulatório e de negócios cada vez melhor. O setor privado, por sua vez, deve evitar que a Susep seja demandada a intervir e, além disso, deve discutir com a autarquia, sempre que necessário, as melhores alternativas para alterações pontuais ou estruturais da legislação e de práticas de supervisão.

¹*Eu estive na Susep após a publicação da Lei, tendo sido a preparação da regulação coordenada pelo diretor Murilo Chaim, na gestão do superintendente Armando Vergilio.*

²*Esse era o partido político ao qual pertencia o presidente Lula, durante cujo primeiro mandato a Lei foi discutida com o Congresso Nacional.*

transactions or the regulation imposed on the insurance and reinsurance market. And, among such impacts is the replacement of the preferential offer for the combination of market reserve and restriction on intra-group transactions.

More recently, upon the publication of CNSP Resolution nº 325/2015, there was an attempt to correct in part that move by the increase along the next years of the authorized portion of intra-group transactions and the reduction in the market reserve percentage, all associated with the preferential offer. However, the result was not good. The evident difficulties arising from the coexistence of the reserve and the preference, as well as the maintenance of the reduction in the intra-group restrictions signal the need for new future adjustments to make the legislation comprehensive and enforceable, without excessive operating costs and without many controversial points. All this in spite of the attempt to clarify the meaning of the rule via the legislation.

Anyway, irrespective of the identification of the mistakes and successes and the comings and goings, it is undeniable that today we actually have a functional reinsurance market. Moreover, the Brazilian reinsurance market became the driving force for the development not only of the insurance market but also of the Brazilian supervision and regulation practices. In the past 10 years, the new business environment challenged Susep to develop its practices and did it wonderfully. And everything signals that this process, subject to the economic and political turbulences in Brazil, is only beginning.

Today, we entertain the possibility of Brazil being consolidated as a hub for the Latin America for the insurance and reinsurance transactions of global and local groups.

We are also discussing with the Government, on the initiative of the National Federation of Reinsurance Companies – Fenaber – the enactment of new rules to reinforce our capacity to establish in Brazil a regional insurance pole to accept reinsurance risks from abroad.

In brief, we advanced a lot and will advance further with the reinsurance market opening introduced by Supplementary Law nº 126/2007. The perspectives are the best possible. But we must be permanently alert to proactively construct a regulatory and business environment increasingly better. The private sector, in turn, must prevent demands for Susep to intervene and, in addition, must discuss with such Agency, whenever necessary, the best alternatives for specific or structural changes to the legislation and the supervision practices.

¹*I worked at Susep after the publication of the Law, and the regulation was prepared under the coordination of Director Murilo Chaim, during the management of Superintendent Armando Vergilio.*

²*That was the political party of president Lula, and it was during his first term that the Law was discussed with the Brazilian Congress.*

Crescimento consolidado em 2016

Expansion consolidated in 2016

Setor de seguros registra expansão de 9,2% no ano passado. Resultado representa um volume de arrecadação de R\$ 239,3 bilhões. Já o resseguro será beneficiado com a retomada da atividade econômica

The insurance sector records 9.2% expansion last year. Result represents R\$ 293.3 billion income. Reinsurance will benefit from the resumption of economic activity

Por/by Carlos Pacheco



DIVULGAÇÃO/DISCUSSURE

Coriolano: desempenho do mercado está atrelado aos avanços que podem ser alcançados ao longo do ano
Coriolano: market performance is linked to the advances that can be achieved throughout the year

A PREVISÃO DO presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Márcio Coriolano, no ano passado, se concretizou. O setor de seguros registrou crescimento nominal de 9,2% em 2016 em comparação à performance de 2015. Estes dados fo-

THE FORECAST FROM the National Confederation of Insurance (CNseg) president, Márcio Coriolano, last year, came true. The insurance sector registered a nominal growth of 9.2% in 2016 compared to the performance in 2015. Data disclosed

ram divulgados pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e compilados pela própria CNseg. O resultado representa um volume de arrecadação de R\$ 239,3 bilhões e se refere ao desempenho das carteiras de seguros gerais, vida, previdência complementar aberta e capitalização.

O avanço significativo no volume de indenizações, benefícios, resgates e sorteios pagos por segmentos regulados pela Susep, em 2016, atingiu R\$ 121,6 bilhões, o que, indiscutivelmente, representa o papel dos seguros em relação à proteção do patrimônio dos brasileiros. Outro dado importante foi a expansão de 19,3% das reservas técnicas, as quais atingiram o patamar de R\$ 785 bilhões no ano passado.

O desempenho do setor no ano anterior ratifica as previsões confederação, na pessoa de Coriolano, as quais indicavam um crescimento nominal entre 8% e 10%. Esse resultado, porém, não considera o segmento de saúde suplementar, até porque os últimos dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) são relativos a setembro de 2016. Até aquele mês, a arrecadação dos planos privados foi de R\$ 120,7 bilhões, crescimento nominal de 12,2% contra igual período de 2015, mantendo o mesmo patamar de expansão observado no primeiro semestre.

A entidade ressalta que, até setembro, o mercado de seguros, incluindo a saúde suplementar, arrecadou R\$ 291,5 bilhões. Ou seja, este segmento representou 41,4% do total da receita do setor em termos amplos. Para 2017, a estimativa é um crescimento nominal da arrecadação entre 9% e 11%. “O setor sempre responde positivamente às políticas públicas que venham a contribuir para o restabelecimento do cenário macroeconômico brasileiro, e o desempenho do mercado está atrelado aos avanços que podem ser alcançados ao longo do ano”, afirma o presidente da CNseg. Seguem as principais contribuições para o incremento da arrecadação do setor em 2016:

- *Plano de previdência VGBL: expansão de 21,9% (receita de R\$ 105 bilhões, representando 43,9% do total do mercado);*
- *Seguro de vida e acidentes pessoais (individual): crescimento de 27,4% (receita de R\$ 6,6 bilhões, correspondendo a 2,8% do total do setor);*
- *Seguros de Crédito e Garantia: aumentou 15% (receita de R\$ 3,1 bi ou 1,3% do total);*
- *Seguro Rural: aumento de 11,3% (receita de R\$ 3,6 bi, equivalendo a 1,5% da arrecadação do setor);*
- *Seguro Habitacional: incremento de 10,9% (receita de R\$ 3,4 bi ou 1,4% do total).*

Já o ramo de Seguro de Automóveis fechou 2016 com retração de 2,4% (receita de R\$ 31,7 bilhões, representando 13,3% do volume arrecadado e regulado pela Susep). Desempenhos negativos também foram constatados nos ramos de Riscos de Engenharia (-23%); Seguro de Garantia Estendida (-9,3%); Planos Tradicionais de Risco (-6,2%); Capitalização (-2%); e Seguros de Vida Coletivos (-0,2%).

by the Superintendency of Private Insurance (Susep) and compiled by CNseg itself. The result represents a volume of R\$ 239.3 billion and refers to the performance of general insurance, life, open pension plans and capitalization.

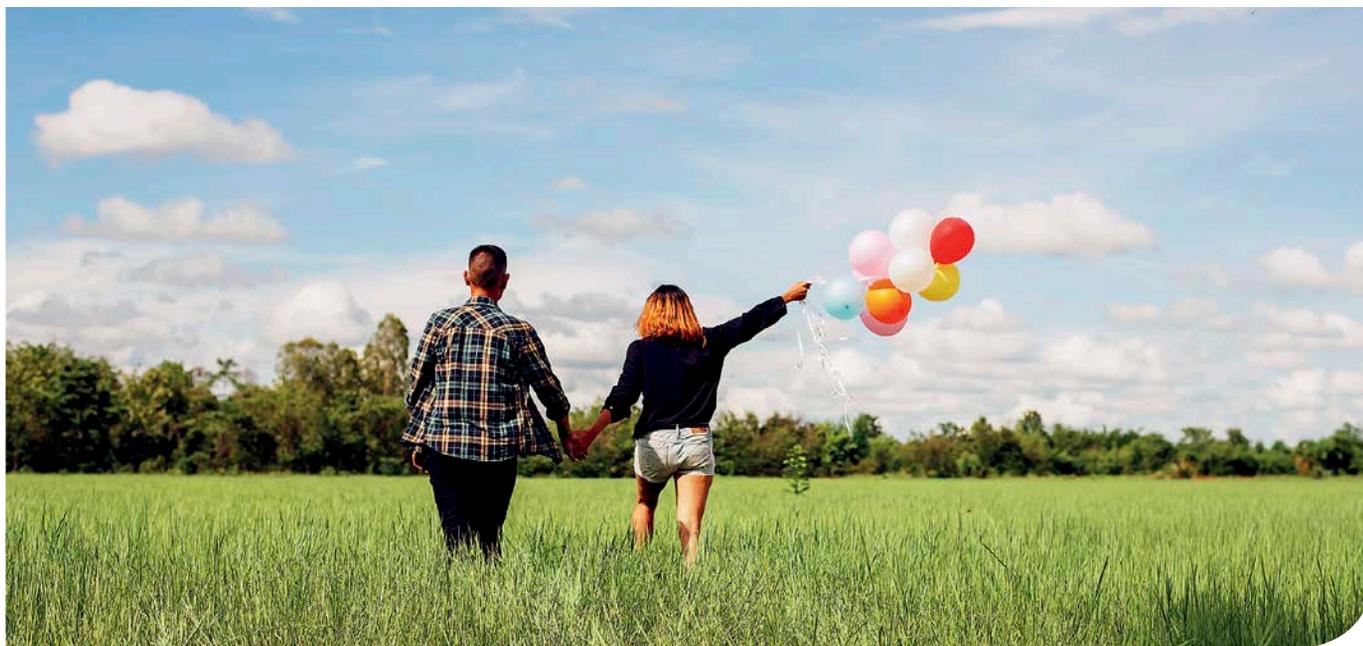
The significant increase in the amount of indemnities, benefits, redemptions and draws paid by segments regulated by Susep in 2016 reached R\$ 121.6 billion, which undoubtedly represents the role of insurance in relation to the protection of Brazilians' assets. Another important fact was the expansion of 19.3% in technical reserves, which reached R\$ 785 billion last year.

The sector's performance in the previous year ratifies the Confederation forecasts, in the person of Coriolano, which indicated nominal growth between 8% and 10%. This result, however, does not consider the supplementary health segment, because the latest data from the National Supplementary Health Agency (ANS) are related to september 2016. Until that month, the amounts of private plans was R\$ 120.7 billion nominal growth of 12.2% against the same period of 2015, maintaining the same level of expansion observed in the first half.

The entity points out that, until september, the insurance market, including supplementary health, raised R\$ 291.5 billion. That is, this segment accounted for 41.4% of the sector's total revenue in broad terms. For 2017, the estimate is a nominal revenue growth between 9% and 11%. “The sector always responds positively to public policies that will contribute to the reestablishment of the Brazilian macroeconomic scenario, and the performance of the market is linked to the advances that can be achieved throughout the year”, says CNseg's president. The main contributions to the increase in the sector's revenue in 2016 are as follows:

- *VGBL pension plan: expansion of 21.9% (revenue of R\$ 105 billion, representing 43.9% of the total market);*
- *Life and personal accident insurance (individual): 27.4% growth (revenues of R\$ 6.6 billion, corresponding to 2.8% of the total of the sector);*
- *Credit and Surety: increased by 15% (revenue of R\$ 3.1 billion or 1.3% of the total);*
- *Agri Insurance: increase of 11.3% (revenue of R\$ 3.6 billion, equivalent to 1.5% of the collection of the sector);*
- *Housing Insurance: increase of 10.9% (income of R\$ 3.4 billion or 1.4% of the total).*

The Automobile Insurance business closed 2016 with a 2.4% decrease (revenue of R\$ 31.7 billion, representing 13.3% of the volume collected and regulated by Susep). Negative performances were also recorded in the Engineering Risks (-23%); Extended Warranty Insurance (-9.3%); Traditional Risk Plans (-6.2%); Capitalization (-2%); And Collective Life Insurance (-0.2%).



Seguro de vida individual obteve um crescimento de 27,4% no período
Individual life insurance grew by 27.4% in the period

Resseguro

O mercado de resseguros do país manteve-se resiliente diante do “crescimento econômico prejudicado”, segundo um relatório recente da AM Best, intitulado Brazil Reinsurance Market Review. Os analistas observaram que, embora a corrupção na Petrobras, esgotamento dos projetos de infraestrutura e temores sobre a proliferação do zika vírus tenham sido fatores determinantes no conjunto dos problemas econômicos no Brasil, a maioria dos resseguradores locais apresentou lucro líquido positivo em 2015. A maior companhia do gênero no país, o IRB Brasil RE, registrou um crescimento anual de 35% nos prêmios brutos de dois anos atrás, com 76% dos prêmios do Brasil e 24% do exterior.

As estimativas dos economistas variam, mas alguns preveem que o PIB será positivo em 2017. O Fundo Monetário Internacional (FMI) prevê um crescimento de 0,5% até o final deste ano. Há a expectativa do mercado ressegurador nacional continuará bastante competitivo. Contudo, se, por um lado, as mudanças regulatórias poderiam, em tese, flexibilizar os negócios do setor, por outro, dadas as dificuldades estruturais existentes no país, combinadas com as condições do resseguro global, o atual ambiente do mercado para o Brasil apresentará um desafio aos principais players.

O avanço significativo no volume de indenizações, benefícios, resgates e sorteios pagos por segmentos regulados pela Susep, em 2016, atingiu R\$ 121,6 bilhões. Outro dado importante foi a expansão de 19,3% das reservas técnicas

The significant increase in the amount of indemnities, benefits, redemptions and draws paid by segments regulated by Susep in 2016 reached R\$ 121.6 billion. Another important fact was the expansion of 19.3% in technical reserves

Reinsurance

The country’s reinsurance market has remained resilient in the face of “impaired economic growth”, according to a recent AM Best report entitled Brazil Reinsurance Market Review. Analysts noted that while corruption at Petrobras, depletion of infrastructure projects, and fears about the proliferation of zika virus have been determining factors in the set of economic problems in Brazil, most local reinsurers reported a positive net profit in 2015. The largest Brazilian reinsurance company, IRB Brasil RE,

registered an annual growth of 35% in the gross premiums of two years ago, with 76% of the premiums in Brazil and 24% in foreign countries.

Economists’ estimates vary, but some predict that GDP will be positive in 2017. The International Monetary Fund (IMF) forecasts a 0.5% growth by the end of this year. There is the expectation the domestic reinsurer market will remain quite competitive. However, if, on the one hand, regulatory changes could, in theory, make the sector’s business more flexible, given the structural difficulties in the country combined with the conditions of global reinsurance, the current market environment for Brazil will represent challenges to key players.

Já a Moody's Investors Service (Moody's) prevê que os preços no mercado global de resseguros terão um ciclo de baixa no biênio 2017/2018. Este ano, a empresa calcula uma queda média de 5% e um provável retrocesso também em 2018, impondo desafios à indústria em termos de resultados. Embora as perdas globais do setor tenham pequeno avanço em 2016, as empresas estão supercapitalizadas, "podendo sustentar preços reduzidos por um período mais prolongado", disse Brandan Holmes, vice-presidente (VP), analista sênior da Moody.

Também a perspectiva de redução de grandes catástrofes é outra sinalização de que os prêmios de resseguros vão continuar em desaceleração. Esta tendência deve, a exemplo de 2016, levar seguradoras a utilizarem um maior volume de capacidade de resseguro para reduzir a volatilidade dos ganhos.

Meanwhile, Moody's Investors Service (Moody's) forecasts that prices in the global reinsurance market will have a downward cycle in the 2017/2018 biennium. This year, the company estimates an average fall of 5% and a probable fall back in 2018, posing challenges to the industry in terms of results. While overall industry losses are small in 2016, companies are overcapitalized, "and can sustain lower prices for a longer period", said Brandan Holmes, senior vice president of Moody's.

Also the prospect of reducing major catastrophes is another sign that reinsurance premiums will continue to slow down. This trend should, as in 2016, lead insurers to use a greater volume of reinsurance capacity to reduce the volatility of earnings.

MELHORES NÚMEROS NO SEGUNDO SEMESTRE

O ano de 2017 tende a ser melhor do que 2016. O ritmo de atividade econômica deve ir acelerando aos poucos e melhorar no segundo semestre. As afirmações constam na primeira edição da Carta de Conjuntura do Setor de Seguros deste ano, publicação mensal do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP). Segundo esse estudo, apesar de um menor crescimento do setor ao longo do ano passado, sobretudo quando comparado aos números de anos anteriores, é possível destacar fatos positivos.

A melhora do índice de confiança em diversos setores, como indústria e comércio, a queda do dólar, o crescimento do VGBL, diminuição na taxa de inflação e a queda, ainda que tímida, na taxa de juros, são destaques em um ano de diminuição nas margens de rentabilidade das companhias do segmento de seguros e do aumento do desemprego.

Para o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o setor tem, tradicionalmente, seus melhores números no segundo semestre, quando mais pessoas contratam e renovam suas proteções, além daquelas pertinentes ao período de férias, como seguro educacional, viagem e residência. Camillo revela que o sindicato empreende ações para fortalecer o trabalho já no início de ano. "No Sincor-SP, seguimos construindo um ambiente favorável para o corretor de seguros se desenvolver, em parceria com a indústria de seguros e lideranças públicas, para que a categoria, por sua vez, atue na proteção da sociedade acompanhando o crescimento da economia e do poder aquisitivo", considerou o presidente.



Camillo: a partir de junho, mais pessoas contratam e renovam suas proteções, além daquelas pertinentes ao período de férias, como seguro educacional, viagem e residência

Camillo: As of June, more people hire and renew their protections, in addition to those pertinent to the vacation period, such as educational insurance, travel and residence

BETTER NUMBERS IN THE SECOND HALF

The year 2017 tends to be better than 2016. The pace of economic activity should gradually accelerate and improve in the second half. The statements are contained in the first edition of this year's Insurance Sector Calendar Letter, a monthly publication of the Insurance Brokers Union of the State of São Paulo (Sincor-SP). According to this study, despite lower growth in the sector over the past year, especially when compared to the numbers of previous years, it is possible to highlight positive facts.

The improvement in the confidence index in several sectors, such as industry and commerce, the fall of the US dollar, the growth of the VGBL, a decrease in the inflation rate and the fall, although timid, in the interest rate, are highlights in a year of decline profit margins of insurance companies and rising unemployment.

For the president of Sincor-SP, Alexandre Camillo, the sector traditionally has its best numbers in the second half, when more people hire and renew their protections, besides those pertinent to the vacation period, such as educational insurance, travel, and residence.

Camillo reveals that the union is taking action to strengthen the work already at the beginning of the year. "In Sincor-SP, we continue to build a favorable environment for the insurance broker to develop, in partnership with the insurance industry and public leaders, so that the category, in turn, acts in the protection of society following the growth of the economy and purchasing power", said the president.

“Suor, trabalho e determinação”

“Sweat, work and determination”

O MERCADO SEGURADOR brasileiro possui, por tradição, o hábito – salutar – de reconhecer o trabalho das pessoas que contribuíram para o crescimento do setor. Hélio Opípari é uma destas personagens. Aos 87 anos, ele segue na ativa. Ao lado do filho, Hélio Opípari Júnior, está no comando da Padrão Opípari. A empresa, que iniciou suas atividades em 1986 e foi pioneira em sua área no País, é uma das maiores assessorias e consultorias em seguros do mercado nacional. As assessorias de seguros, como é o caso da Padrão Opípari, são parte de uma dinâmica formatada em anos recentes, quando surgiram novos canais de distribuição.

Hélio Opípari foi pioneiro nos seguros, ao criar o marketing do setor, ensinando como é possível vender um produto de certo modo “sombrio”, ligado a tragédias como incêndio, roubo e morte. Exatamente por esses predicados, ele recebeu uma bela homenagem. Em dezembro, a Gebram Corretora de Seguros completou 80 anos e distinguiu algumas personalidades importantes do segmento, entre elas, o próprio Hélio. Ele contou que conheceu o fundador da empresa, Salim Gebram, quando mudou para São Paulo há 40 anos e a “Gebram já era uma grande corretora e Salim, um excelente profissional”, recorda. O homenageado afirmou ainda que a corretora de Jundiaí é um exemplo de longevidade. Segundo ele, o segredo do sucesso “é suor, trabalho, determinação, trabalho e trabalho”. Além disso, Opípari ressalta: na Gebram todos são tratados de maneira excepcional. “O tratamento e o relacionamento são extremamente importantes”, complementa.

THE BRAZILIAN INSURANCE market has, by tradition, the habit - honoring - of recognizing the work of the people who contributed to the sector's growth. Hélio Opípari is one of these characters. At age 87, he is still active. Alongside his son, Hélio Opípari Júnior, is in charge of Padrão Opípari. The company, which started its activities in 1986 and was a pioneer in its area in the country, is one of the largest insurance consultants in the domestic market. Insurance advisory services, such as the Padrão Opípari, are part of a dynamic shaped in recent years, when new distribution channels have emerged.

Hélio Opípari pioneered insurance by creating marketing in the industry, teaching how to sell a product that is somber in a way, linked to tragedies such as fire, theft, and death. Exactly by these predicates, he received a beautiful tribute. In december, Gebram Corretora de Seguros completed 80 years and distinguished some important personalities from the segment, among them, Hélio himself. He said he met the company's founder, Salim Gebram, when he moved to São Paulo 40 years ago and “Gebram was already a big brokerage and Salim, an excellent professional,” he recalls. The honorable also said that the brokerage of Jundiaí is an example of longevity. According to him, the secret of success “is sweat, work, determination, work and work”. In addition, Opípari points out: in Gebram all are treated in an exceptional way. “Treatment and relationship are extremely important”, he adds.



Opípari: Gebram Corretora é exemplo de longevidade
Opípari: Gebram Corretora is an example of longevity

Elogio à transformação

Praising transformation

O QUE GEBRAM e SulAmérica Seguros têm em comum? A longevidade. A corretora Gebram comemorou oito décadas de bons serviços, fato considerado exemplar no mercado segurador. E para homenagear uma companhia centenária nada como chamar ao palco um grande nome, que angariou respeito entre seus pares. Trata-se do presidente do Conselho de Administração da SulAmérica, Patrick de Larragoiti Lucas.

Homem de visão, Patrick é herdeiro do grupo SulAmérica, fundada pelo avô, o espanhol Joaquim Sanchez Larragoitti. Já recebeu inúmeras homenagens por seu desempenho singular à frente da companhia. Se o mercado nacional de seguros é, hoje, forte, competitivo e dinâmico, tal constatação deve-se à expertise do executivo, bastante cumprimentado no evento em Jundiaí- SP.

A companhia foi fundada em 1895 e sempre teve os herdeiros envolvidos na administração. Quando assumiu a presidência, Patrick fez mudanças consideradas importantes e a empresa passou a ter uma gestão profissionalizada. Segundo ele, no caso da Gebram, é preciso observar um aspecto fundamental: a corretora conseguiu sucesso no seu relacionamento com os clientes. “Esta é uma identificação que temos com a Gebram”, ressalta.

Além disso, Patrick acrescenta um fator responsável pelo sucesso da Gebram: a corretora soube se reinventar e se modernizar. “Organizações longevas precisam ter a obrigação de se transformar de maneira permanente e isso a Gebram tem conseguido”.

WHAT DO GEBRAM and SulAmérica Seguros have in common? Longevity. Gebram brokerage celebrated eight decades of good services, a fact considered exemplary in the insurance market. And to honor a centenarian company, nothing like calling the stage a great name, which raised respect among its peers. He is the chairman of SulAmérica’s Board of Directors, Patrick de Larragoiti Lucas.

Man of vision, Patrick is heir to the SulAmérica group, founded by his grandfather, the spaniard Joaquim Sanchez Larragoitti. He has received countless honors for his unique performance at the helm of the company. If the national insurance market is strong, competitive and dynamic today, this is due to the expertise of the executive, greatly greeted at the event in Jundiaí- SP.

The company, founded in 1895, has always had the heirs involved in the administration. When he assumed the presidency, Patrick made important changes and the company came to have a professionalized management. According to him, in the case of Gebram, it is necessary to observe a fundamental aspect: the broker succeeded in its relationship with the clients. “This is an identification we have with Gebram”, he points out.

In addition, Patrick adds a factor responsible for the success of Gebram: the brokerage house has been able to reinvent and modernize itself. “Long-lived organizations need to have the obligation to transform themselves permanently and this Gebram has achieved”.



Patrick recebe cumprimentos: corretora soube se reinventar e se modernizar
Patrick receives greetings: brokerage has been able to reinvent and modernize itself

Prêmio à longevidade

Longevity award

NA FESTA DOS 80 anos da Gebram Corretora, um dos ícones do mercado segurador nacional foi distinguido com merecimento. Trata-se do presidente da J. Malucelli Seguradora, João Gilberto Possiede. Aos 85 anos, Possiede prova que tem muito a contribuir para o setor. Além de atuar como principal executivo da companhia paranaense, assumiu o seu décimo mandato à frente do Sindseg-PR/MS, em fevereiro de 2016.

Possiede credita à octogenária Gebram como exemplo pleno de sucesso. “Cumprimento a matriarca, Sebastiana Gebram por esta data memorável”, comentou o presidente do Sindseg-PR/MG com exclusividade à **Insurance Corp.** Possiede ressaltou o pioneirismo da Gebram em oito décadas de bons serviços prestados ao mercado. “É difícil de acreditar que uma empresa familiar como esta chegou a um patamar extraordinário. É impressionante”, emendou.

O executivo homenageado lembrou que a segunda geração da empresa – Salim e Silvio Gebram – estão dando conta do recado plenamente. “São duas criaturas maravilhosas e trabalham com afinco”, elogiou. Possiede conheceu a terceira geração, no caso os executivos Fernando Gebram, Fernando Damasco Gebram e Vitor Salviato de Oliveira, e ficou “encantado”. O presidente da J. Malucelli destacou ainda que uma empresa familiar que quer alcançar a longevidade precisa de muita capacidade para crescer e adaptar-se aos novos tempos.

Possiede recebeu inúmeros abraços e cumprimentos de antigos e novos colegas de profissão. “Foi uma linda noite”, reiterou. Trocou ideias com muitos executivos que, inclusive ajudou a formar e, hoje, são diretores, superintendentes e até presidentes de grandes companhias. Junto com outras personalidades, subiu ao palco, recebeu o seu troféu e sorriu, como se fosse homenageado pela primeira vez.



Possiede recebe troféu das mãos de Maria Isabel Moreschi Rossi

Possiede receives the trophy from hands of Maria Isabel Moreschi Rossi

DURING GEBRAM CORRETORA 80th anniversary, one of the icons of the national insurance market was distinguished with merit. It is the president of J. Malucelli Seguradora, João Gilberto Possiede. At 85, Possiede proves that it has much to contribute to the sector. In addition to serving as chief executive of the company from Paraná, he assumed his tenth term in charge of Sindseg-PR/MS in February 2016.

Possiede credits the octogenarian Gebram as a prime example of success. “I compliment the matriarch, Sebastiana Gebram for this memorable date”, commented the president of Sindseg-PR/MG exclusively to **Insurance Corp.** Possiede highlighted the pioneering spirit of Gebram in eight decades of good services provided to the market. “It’s hard to

believe that a family business like this has reached an extraordinary level. It’s impressive,” he amended.

The honored executive recalled that the second generation of the company - Salim and Silvio Gebram - are fully aware of the message. “They are two wonderful creatures and they work hard”, he praised. Possiede met the third generation, executives Fernando Gebram, Fernando Damasco Gebram and Vitor Salviato de Oliveira, and was “delighted.” The president of J. Malucelli also stressed that a family business that wants to achieve longevity needs a lot of capacity to grow and adapt to the new times.

Possiede received numerous hugs and greetings from old and new colleagues of profession. “It was a beautiful night”, he reiterated. He exchanged ideas with many executives he has even helped form, and today they are directors, overseers and even CEOs of large companies. Along with other personalities, he took the stage, received his trophy and smiled, as if he was honored for the first time.



SODRÉ SANTORO
Leiloeiro Oficial

LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

Veículos • Equipamentos Industriais • Imóveis
Informática • Eletrodomésticos • Eletrônicos
Móveis para casa e escritório

LEILÕES AO VIVO

Transmissão de áudio e vídeo em tempo real
Média de 45 segundos por lote vendido

LEILÕES JUDICIAIS

Gestor do Tribunal de Justiça do Estado de
São Paulo com auditório exclusivo na
CASA SODRÉ SANTORO
Av. Brasil, 478 - Jardim Paulista / SP



PÁTIOS SODRÉ SANTORO

- São Paulo (SP) • Guarulhos (SP) • Monte Mor (SP)
- Ribeirão Preto (SP) • Bauru (SP) • Curitiba (PR)



Veículos



Imóveis



Leilões Diários



Judiciais



Materiais

Confira todas as oportunidades no site
www.sodresantoro.com.br

Ligue: 11 2464-6464 |  @sodresantoro | facebook.com/sodresantoro



Trabalho profícuo e exemplar

Profitable and exemplary work

Publicação tradicional da Escola Nacional de Seguros completou três décadas e meia de bons serviços prestados ao setor, completando bodas de coral. Editores reconhecem a qualidade do trabalho dos colaboradores

Traditional publication of the National School of Insurance has completed three and a half decades of good services provided to the sector, completing coral weddings. Editors recognize the quality of employees' work

A REVISTA CADERNOS de Seguro, publicação da Escola Nacional de Seguros, comemorou 35 anos de circulação ininterrupta, em evento realizado no centro do Rio de Janeiro, em dezembro. A solenidade recebeu cerca de 60 convidados, entre dirigentes, colaboradores, professores e membros do Conselho Editorial da Escola, personalidades do setor e jornalistas. Na cerimônia, conselheiros editoriais e ex-editores da revista foram homenageados com placas.

O diretor executivo da Escola, Renato Campos, destacou o trabalho do Conselho Editorial e dos demais colaboradores como fundamental para o sucesso e preservação da revista ao longo dos anos. “Ter em nossa sociedade uma publicação com 35 anos de circulação ininterrupta não é pouca coisa. Essa é uma das inicia-

THE PERIODICAL CADERNOS de Seguro, published by the National School of Insurance, celebrated 35 years of uninterrupted circulation at an event held in downtown Rio de Janeiro in December. The ceremony received about 60 guests, including leaders, collaborators, teachers and members of the School's Editorial Board, personalities of the sector and journalists. At the ceremony, editorial advisors and former editors of the magazine were honored with plaques.

The School's executive director, Renato Campos, highlighted the work of the Editorial Board and other collaborators as fundamental to the success and preservation of the magazine over the years. “To have in our society a publication with 35 years of uninterrupted circulation is no small thing. This is one of the initiatives of the School that gives us more pride”, he said.

Claudio Contador, director of the Center for Research and Economics of Insurance (CPES), praised the work of the publications team responsible for the production of the journal, as well as the advisors. “Our honor is not to the magazine itself, but to our collaborators and, in particular, the editorial staff, responsible for what is now Cadernos. We have an unpayable debt and extreme gratitude to this group”, he recalled.

The magazine's editor, Vera Souza, thanked the School Board for its trust and made a point of recognizing the work of the publication's employees and service providers. “Cadernos is celebrating coral weddings, symbolizing the maturing and strengthening of the relationship. This relationship is made of union, and shall

Com a missão de divulgar conhecimentos e contribuir para a atualização constante das informações sobre o mercado de seguros, a publicação foi criada em 1981, por iniciativa de Carlos Frederico Lopes da Motta, então presidente da Escola, e por Evaldo de Souza, que à época coordenava o Centro de Ensino da instituição

With the mission of disseminating knowledge and contribute to the constant updating of information on the insurance market, the publication was created in 1981, for initiative of Carlos Frederico Lopes da Motta, then president of the School, and by Evaldo Souza, who at the time was coordinating the Teaching Institution

tivas da Escola que nos dá mais orgulho”, ressaltou. Claudio Contador, diretor do Centro de Pesquisa e Economia do Seguro (CPES), enalteceu a atuação da equipe de publicações, responsável pela produção do periódico, e também dos conselheiros. “Nossa homenagem não é à revista em si, mas aos nossos colaboradores e, em especial, ao corpo editorial, responsável pelo que hoje é a Cadernos. Temos uma dívida impagável e uma gratidão extrema com esse grupo”, lembrou.

A editora da revista, Vera Souza, agradeceu a confiança da Diretoria da Escola e fez questão de reconhecer o trabalho dos colaboradores e prestadores de serviço da publicação. “A Cadernos está comemorando bodas de coral, o que simboliza o amadurecimento e a fortificação do relacionamento. E esse relacionamento é feito de união, para que possa se estender no futuro. De certa forma, podemos ver que essa relação há muito tempo está formada”.

Edição comemorativa

Representando o Conselho Editorial, Lucio Marques também atribuiu o sucesso da revista a esses profissionais. “Se não fosse a competência desses profissionais não seríamos a melhor revista do mercado de seguros, que trata exclusivamente de temas que o setor precisa tomar conhecimento e discute assuntos que são necessários para um melhor acompanhamento da indústria”, enalteceu. Em artigo na nova edição da Cadernos, comemorativa do aniversário e que foi lançada na ocasião, o diretor do CPES relembra a história da revista, desde a sua criação até os tempos atuais.

Com a missão de divulgar conhecimentos e contribuir para a atualização constante das informações sobre o mercado de seguros, a publicação foi criada em 1981, por iniciativa de Carlos Frederico Lopes da Motta, então presidente da Escola, e por Evaldo de Souza, que à época coordenava o Centro de Ensino da instituição. O nome Cadernos de Seguro foi inspirado na revista Cahiers du Cinema, considerada a bíblia do cinema francês. A nova edição também traz debates sobre os impactos econômicos de danos ambientais, a computação em nuvem para empresas de seguros e as perspectivas do setor para 2017.



A editora da Cadernos de Seguro, Vera Souza, recebe a placa de reconhecimento, entre Cláudio Contador (esq.) e Renato Campos: inspiração veio da revista Cahiers du Cinema, considerada a bíblia do cinema francês

Vera Souza, the Cadernos de Seguro editor, receives the recognition plaque between Claudio Contador (left) and Renato Campos: inspiration came from the magazine Cahiers du Cinema, considered the bible of French cinema

be in the future. In a way, we can see that this relationship has long been formed”.

Commemorative edition

Representing the Editorial Board, Lucio Marques also attributed the success of the magazine to these professionals. “If it were not for the competence of these professionals we would not be the best magazine in the insurance market, which deals exclusively with issues that the industry needs to take into account and discusses issues that are necessary for better monitoring of the industry”, he said. In an article in the new edition of Cadernos, commemorating the anniversary and that was launched at the time, the director of CPES recalls the history of the magazine, from its creation to the present times.

The publication, created in 1981, at the initiative of Carlos Frederico Lopes da Motta, then president of the School, and Evaldo de Souza, who at the time was responsible for divulging knowledge and contributing to the constant updating of information on the insurance market. Coordinated the teaching center of the institution. The name Cadernos de Seguro was inspired by the magazine Cahiers du Cinema, considered the bible of French cinema. The new edition also features debates on the economic impacts of environmental damage, cloud computing for insurance companies, and industry outlook for 2017.

Recorde de participantes

Participants record



Os vencedores do Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros comemoram importante conquista
The winners of the Antonio Carlos de Almeida Braga Award for Innovation in Insurance celebrate important achievement

UM ACONTECIMENTO SINGULAR no Hotel Copacabana Palace (RJ). Cerca de 400 profissionais do mercado segurador participaram do Almoço das Lideranças do Mercado e da 6ª edição Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga, em dezembro último, organizados pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). No tradicional discurso anual de balanço que antecede o almoço de fim de ano do mercado, o presidente da CNseg, Marcio Coriolano, reconheceu que o ano de 2016 foi de extrema dificuldade para o País (“em todas as dimensões: na econômica, na política, na social, e, sobretudo, ética”), afetando o desempenho do setor segurador. Discursaram ainda autoridades, como o diretor da Susep, Paulo dos Santos, e a diretora Martha de Oliveira, da ANS. Esta edição do prêmio teve recorde em número de participantes – 137 projetos inscritos e 108 habilitados – e distribuiu R\$ 165 mil em prêmios, dos quais R\$ 30 mil para os vencedores de cada uma das três categorias: Comunicação, Processos e Produtos & Serviços; R\$ 15 mil para os segundos lugares e R\$ 10 mil aos terceiros colocados.

A SINGULAR EVENT at Hotel Copacabana Palace (RJ). Around 400 insurance market professionals participated in the Market Leaders Luncheon and the 6th Antonio Carlos de Almeida Braga Prize in December, organized by the National Confederation of Insurers (CNseg). In the traditional annual balance speech that precedes the end-of-the-year luncheon of the market, the president of the CNseg, Marcio Coriolano, acknowledged that the year 2016 was extremely difficult for the country (“in all dimensions: economic, political, Social, and, above all, ethics”), affecting the performance of the insurance sector. Officials also spoke, including Susep’s director, Paulo dos Santos, and ANS’s director Martha de Oliveira. This edition award had a record number of participants - 137 registered projects and 108 qualified - and distributed R\$ 165 thousand in prizes, of which R\$ 30 thousand for the winners of each of the three categories: Communication, Processes and Products & Services; R\$ 15 thousand for second places and R\$ 10,000 for third places.

A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma com o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

A Avaliação Patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

39 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul. Mais de 80 anos de atuação no mercado mundial.

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, India, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand, Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, UK, U.S.A.

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Asia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

Rua Jesuíno Arruda,769- andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcaudis.com



ENGEVAL[®]
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

LEI DEFINE NOVAS OBRIGAÇÕES NO SETOR

A **Câmara Federal** aprovou projeto que cria a primeira Lei de Contratos de Seguros Privados do país. O texto segue agora para o Senado e, depois, à sanção presidencial. O PL 3.555/2004, do ex-deputado José Eduardo Cardozo (PT-SP), com substitutivo do deputado Lucas Vergílio (SD-GO), cria normas gerais para relações de seguros, revogando dispositivos do Código Civil, do Código Comercial e do Decreto-lei 73, de 1966, que regulamentavam a matéria. Entre as mudanças favoráveis aos segurados está a da contagem do prazo de um ano que o cliente tem para requerer indenização. A regra ajuda principalmente clientes que tenham seus direitos negados pelas seguradoras, e que precisam recorrer à Justiça.

EQUINIX UNE FORÇAS COM LLOYD'S

A **Equinix**, companhia global de serviços de data center e interconexão, apoiou recentemente o Lloyd's na otimização da plataforma sem fins lucrativos Oasis Loss Modeling Framework. Hospedada no ecossistema interconectado da Equinix, ela possibilita às seguradoras ter acesso a uma ampla gama de provedores de soluções de modelagem de risco de catástrofe. A nova versão da estrutura é totalmente open source, para permitir que os usuários compartilhem dados e informações para melhorar ainda mais seus modelos. "A estrutura da Oasis é inovadora por si só, mas, realmente, é a colaboração que define um novo precedente", ressalta Trevor Maynard, chefe de gestão de exposição e de resseguro do Lloyd's.

RESSEGURO AVANÇADO É TEMA DE CURSO

Com o objetivo de transmitir conhecimentos teóricos e práticos sobre as operações de resseguro, a Escola Nacional de Seguros realizará, em São Paulo, o curso de extensão Resseguro Avançado. As aulas abordarão os diferentes tipos de contratos de resseguro, além de fundamentos, práticas de cessão e recuperação, operações de mercado aberto, negociação, entre outros temas. Os participantes do curso poderão avaliar os cenários de resseguro em regime de mercado aberto no Brasil, considerando também a internacionalidade do setor. Serão apresentadas ainda situações que estimulem os alunos a buscar soluções para os diversos desafios do segmento. O curso terá início em 17 de abril. Informações: www.funenseg.org.br.

NOTREDAME AVANÇA NO MARKET SHARE

Com uma carteira de 3,6 milhões de vidas, o Grupo NotreDame Intermédica (GNDI) mantém-se na contramão do setor, crescendo em número de beneficiários nos setores de saúde e odontológico em quase 20%. Segundo dados do presidente Irlau Machado Filho, o GNDI reportou lucro líquido de R\$ 236 milhões em 2015, um aumento de 245% em relação a 2014. No período, o EBITDA (lucro antes de juros, impostos e depreciação) cresceu 110%, passando de R\$ 157 milhões em 2014 para R\$ 330 milhões em 2015. Já a receita líquida alcançou R\$ 2,9 bilhões, avanço de 18% em comparação ano a ano atrasado. "Também somos a empresa com maior crescimento em market share nos últimos 14 meses, com +1,1 ponto percentual", garantiu Irlau.

LAW DEFINE NEW OBLIGATIONS IN THE SECTOR

The **Federal House** of Reps approved a bill that creates the country's first Private Insurance Contracts Law. The text now goes to the Senate and then to the presidential sanction. Former house rep José Eduardo Cardozo (PT-SP), with rep Lucas Vergílio (SD-GO), created a general framework for insurance relations, revoking provisions of the Civil Code, Commercial Code and Decree-Law 73 of 1966, which regulated the matter. Among the changes favorable to the insured is that of the count of the one-year period that the client has to apply for compensation. The rule mainly helps customers who have their rights denied by insurers, and who need to go to court.

EQUINIX JOINS LLOYD'S

Equinix, a global data center and interconnection services company, recently supported Lloyd's in optimizing the Oasis Loss Modeling Framework. Hosted in Equinix's interconnected ecosystem, it enables insurers to access a broad range of disaster risk modeling solution providers. The new version of the framework is fully open source, to allow users to share data and information to further improve their models. "The Oasis structure is innovative in its own right, but it really is the collaboration that sets a new precedent", says Trevor Maynard, Lloyd's head of exhibition and reinsurance management.

ADVANCED REINSURANCE IS A COURSE TOPIC

With the objective of transmitting theoretical and practical knowledge about reinsurance operations, the National School of Insurance will hold the Advanced Reinsurance extension course in São Paulo. The classes will cover the different types of reinsurance contracts, as well as fundamentals, assignment and recovery practices, open market operations, negotiation, among other topics. Course participants will be able to evaluate the open market reinsurance scenarios in Brazil, also considering the sector's internationality. It will also present situations that encourage students to seek solutions to the various challenges of the segment. The course will start on April 17th. Information: www.funenseg.org.br.

NOTREDAME ADVANCES IN MARKET SHARE

With a portfolio of 3.6 million lives, the NotreDame Intermédica Group (GNDI) remains growing in number of beneficiaries in the health and dental sectors by nearly 20%. According to President Irlau Machado Filho, GNDI reported a net profit of R\$ 236 million in 2015, an increase of 245% compared to 2014. In the period, EBITDA (earnings before interest, taxes and depreciation) increased 110% from R\$ 157 million in 2014 to R\$ 330 million in 2015. Net revenue reached R\$ 2.9 billion, an increase of 18% compared to the previous year. "We are also the company with the highest growth in market share in the last 14 months, with +1.1 percentage points" said Irlau.

LUTO NA SAÚDE SUPLEMENTAR

Lideranças do setor de saúde ainda lamentam o falecimento de Edson de Godoy Bueno, vice-presidente da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e fundador do Grupo Amil. O executivo foi vítima de um infarto agudo, na manhã de 14 de fevereiro, em Búzios (RJ). Atualmente, Edson Bueno, além da vice-presidência da FenaSaúde, desempenhava a função de chairman do United Health Group para a América Latina – ele era membro da empresa norte-americana desde 2012, quando associou-se à organização. Durante esses quatro anos, teve papel fundamental na sua reorganização e na escolha das novas lideranças. Além disso, Bueno era presidente do Conselho Diretor do Instituto de Estudos em Saúde Suplementar (Iess).

CAMARACOR PREPARA AGENDA

O presidente da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP), Pedro Barbato Filho, informa aos associados que a entidade está preparando com as seguradoras parceiras a agenda para a realização dos encontros denominados “Tribuna Livre” em 2017. Brevemente, segundo Barbato, “as datas e o local destes encontros serão divulgados para o conhecimento de todos”. A ‘Tribuna’ é um dos mais tradicionais eventos do mercado paulista. Executivos de grandes companhias e líderes de entidades do setor já ministraram palestras para associados e convidados. O salão do Circolo Italiano, em São Paulo, tem recebido sempre um bom público ávido por informações de produtos e das ações das empresas.

NOVIDADE NO MERCADO LATINO-AMERICANO

Com a presença do Brasil, Chile, Equador, México e Uruguai, executivos anunciaram a criação da SOM.US, a mais nova companhia do setor de seguros e resseguros da América Latina. Composto por operações originadas da Cooper Gay Swett & Crawford, o grupo atuará nas áreas de consultoria e distribuição de produtos em todo o Continente. O plano desenhado pela rede prevê iniciativas a serem implementadas até 2021. A partir de um projeto inovador, as operações trabalharão de forma integrada, com liderança compartilhada. A rede SOM.US oferecerá ao mercado latino-americano serviços de assessoria técnica, comercial e operacional e constituirá um abrangente canal de distribuição de seguros e resseguros da região.

RESSEGURO AVANÇADO É TEMA DE EXTENSÃO

Com o objetivo de transmitir conhecimentos teóricos e práticos sobre as operações de resseguro, a Escola Nacional de Seguros realizará, em São Paulo, o curso de extensão Resseguro Avançado. As aulas abordarão os diferentes tipos de contratos de resseguro, além de fundamentos, práticas de cessão e recuperação, operações de mercado aberto, negociação, gestão de dados, sinistros, aspectos contábeis e financeiros, entre outros temas. Serão apresentadas ainda situações que estimulem os alunos a buscar soluções para os diversos desafios do segmento. O curso terá início em 17 de abril. O investimento é de R\$ 7.560, podendo ser parcelado em até dez vezes.

SUPPLEMENTARY HEALTH SECTOR DEATH RECORD

Health sector leaders still mourn the death of Edson de Godoy Bueno, vice president of the National Federation of Supplementary Health (FenaSaúde) and founder of the Amil Group. The executive was the victim of an acute heart attack, on the morning of February 14, in Búzios (RJ). Edson Bueno, as well as FenaSaúde’s vice-president, served as United Health Group’s chairman for Latin America – since 2012 he was a member of the American company, when he joined the organization. During these four years, he played a fundamental role in his reorganization and in the choice of new leaders. In addition, Bueno was president of the Board of Directors of the Institute of Studies in Supplementary Health (Iess).

CAMARACOR PREPARES AGENDA

“The Chamber of Insurance Brokers of the State of São Paulo (Camaracor-SP), president Pedro Barbato Filho, informs the entity’s members that is preparing with the Insurers Partners, the 2017 agenda for the meetings called “Tribuna Livre” and quite soon the respective dates and place will be disclosed for the knowledge of all, he said” ‘Tribuna’ is one of the most traditional events in the São Paulo market. Executives from large companies and entities’ leaders have already given lectures to associates and guests. Circolo Italiano, in São Paulo, has been hosting a great number of people interested in such activities.

NEWS IN THE LATIN AMERICAN MARKET

With the presence of Brazil, Chile, Ecuador, Mexico and Uruguay, executives announced the creation of SOM.US, the newest insurance and reinsurance company in Latin America. Composed of operations from Cooper Gay Swett & Crawford, the group will work in the areas of product consulting and distribution throughout the Continent. The plan designed by the network foresees initiatives to be implemented by 2021. From an innovative project, the operations will work in an integrated way, with shared leadership. The SOM.US network will provide the Latin American market with technical, commercial and operational advisory services and will constitute a comprehensive insurance and reinsurance distribution channel for the region.

ADVANCED REINSURANCE IS AN EXTENSION THEME

With the objective of transmitting theoretical and practical knowledge about reinsurance operations, the National School of Insurance will hold the Advanced Reinsurance extension course in São Paulo. The classes will cover different types of reinsurance contracts, as well as fundamentals, assignment and recovery practices, open market operations, negotiation, data management, claims, accounting and financial aspects, among other topics. It will also present situations that encourage students to seek solutions to the various challenges of the segment. The course will start on April 17th. The investment is of R\$ 7,560 and can be paid up to ten installments.

Nova forma de idealizar o sistema

Idealizing the system in a new way



Participantes mostraram experiências positivas que podem ser exemplos de mudanças. Falta de confiança no setor é problema grave
 Participants have shown positive experiences that can be examples of change. Lack of confidence in the sector is a serious problem

O 2º FÓRUM de Saúde Suplementar, realizado recentemente no Rio de Janeiro, reuniu representantes de diversas áreas da saúde suplementar que apresentar soluções, visando à recuperação do sistema. Com o tema “As escolhas necessárias para o futuro”, os participantes mostraram experiências positivas que podem ser exemplos de mudanças.

No painel sobre como reduzir desperdícios, o diretor da IAG Saúde e professor da Universidade Federal de Minas Gerais, Renato Camargo Couto, expôs estudos que comprovam a necessidade de se mostrar os resultados do desempenho assistencial, satisfação do usuário e tratamentos disponíveis com informação de qualidade, independente, acessível e compreensível. Nos cálculos dos prestadores de serviços, 30% dos re-

THE 2ND SUPPLEMENTARY Health Forum, recently held in Rio de Janeiro, brought in several health area personnel, to development of solutions, aiming at the system's recovery. With the theme "As Choices for the Future", the results show positive experiences that can be examples of change.

During the panel on how to reduce waste of resources, IAG Saúde director and professor at the Federal University of Minas Gerais, Renato Camargo Couto, showed studies that prove the need to show results with performance, users satisfaction, independence, accessible and understandable.

In the calculations of service providers, 30% of health care resources are consumed by despair. In the view of Ary Ribeiro, superintendent at Hospital do Coração

cursos da saúde são consumidos pelo desperdício. Na ótica de Ary Ribeiro, superintendente do Hospital do Coração (Hcor), é necessário liberar recursos saudáveis para o sistema poder funcionar. “Por meio da transparência iremos induzir a melhoria na qualidade do serviço”, afirmou.

Para a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), a questão da informação é um dos papéis indutores de mudança para o setor. “A Agência trabalha na padronização, unificação e disponibiliza essas informações para que o setor possa avaliar”, disse Marizélia Leão Moreira, gerente de padronização e interoperabilidade da agência.

O papel da atenção primária e da medicina familiar também foi tema exibido pelo professor da Faculdade de Medicina da USP, Gustavo Diniz Ferreira Gusso. Para ele, o brasileiro tem conceitos equivocados sobre atenção primária. “O paciente é tratado como consumidor tendo direito amplo à liberdade de escolha, mas, na verdade, ele precisa de um rumo para ser cuidado”, sugeriu.

Na visão de Sérgio Ricardo Santos, CEO Amil Assistência Médica Internacional, o consumidor precisa estar no centro das atenções. “O sistema de saúde tem que considerar a linha do cuidado, entender o modelo de remuneração focado em todo o processo e não só em um serviço”.

Já Josier Vilar, presidente do Conselho de Medicina e Saúde da Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRiO), por outro lado, afirmou que a falta de confiança do setor é um problema grave. “Na prática, o sistema de regulação, o financiamento, a gestão e a governança não funcionam bem. O maior motivo é a falta de confiança da sociedade no setor de saúde”, ressaltou.

Fechando o debate, Martha Oliveira, diretora de desenvolvimento setorial da ANS, explicou que, para instituir uma estrutura de atenção primária, há a necessidade de organizar o sistema de saúde suplementar. “Este modelo tem que ser financiado”, concluiu.

(Hcor), is necessary to provide healthy resources for the system’s operations. “Through transparency we will induce an improvement in the quality of service”, he said.

For the National Supplemental Health Agency (ANS), information is an issue driving roles of change for the sector. “The Agency works on the standardization, evaluation and availability of information for the evaluation sector”, said Marizélia Leão Moreira, Agency’s standardization and interoperability manager.

The role of primary care and medicine was presented by Gustavo Diniz Ferreira Gusso, professor of the USP School of Medicine. For him, Brazilians have misconceptions about primary care. “The patient is treated as a consumer having a right to freedom of choice, but in fact he needs a course of care”, he said.

In the view of Sérgio Ricardo Santos, CEO Amil Assistência Médica Internacional, the consumer needs to be in the spotlight. “The healthcare system has to consider the care line, understand the pay model focused on the whole process and not just on a service”.

Josier Vilar, president of the Medical and Health Council of the Rio de Janeiro Commercial Association (ACRiO), on the other hand, said the lack of confidence in the sector is a serious problem. “In practice, the regulatory system, financing, management and governance are not working well. The biggest reason is the lack of confidence of society in the health sector”, he said.

Closing the debate, Martha Oliveira, director of sector development at ANS, explained that to establish a primary care structure, there is a need to organize the supplementary health system. “This model has to be funded”, she concluded.

Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

TODA SEGUNDA-FEIRA

DAS 7H ÀS 8H

102,5 MHz FM

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Novos rumos para o CVG SP

New directions for CVG SP

O CLUBE VIDA em Grupo São Paulo (CVG-SP) elegeu na Assembleia Geral Ordinária, em novembro último, por aclamação, a nova diretoria liderada por Silas Seiti Kasahaya, única registrada pelo Conselho Consultivo no prazo regimentar, apresentada para votação por aclamação para a gestão 2017/2018. Em atendimento às regras do estatuto da entidade, que prevê apenas uma reeleição, Dilmo Bantim Moreira encerrou seu segundo mandato, passando a ocupar a presidência do Conselho Consultivo.

A composição da nova diretoria é a seguinte: presidente – Silas Seiti Kasahaya (Icatu Seguros); vice-presidentes: Francisco A. C. Toledo Neto (Scor Brasil Re) e Marcelo de Figueiredo (Zurich Brasil Seguros). Diretor administrativo-financeiro: Alexandre Vicente da Silva (Liberty Seguros). Adjuntos: Cláudio do Nascimento (Bradesco Vida e Previdência), Joana Barros Salgueiro Santos (Alfa Previdência e Vida) e Luiz Eduardo Bussmann Prodomo (Bradesco Seguros).

E mais: Diretor de Relações com o Mercado: Marcos Kenji Kobayashi (Tokio Marine Seguradora). Adjuntos: Edglei Faria Monteiro (Sompo Seguros), Gustavo Toledo (MetLife Seguros), e Márcio Braga (SulAmérica Seguros). Diretor de Seguros: Rubens Moreira Bastos (Grupo BB e Mapfre). Adjuntos: César Augusto Cordeiro (MBM Seguradora), Tiago Vicente de Moraes (Tokio Marine Seguradora) e Valmir Mongiat (sócio-parceiro).

Comissão Fiscal: presidente: Márcio José Batistuti (Mongeral Aegon). Membros efetivos: Rodrigo Cezareto (Allianz Seguros) e Samy Hazan (Sompo Seguros). Suplentes: Fabiano Lima (SulAmérica Seguros), Fernanda Pasquarelli (Porto Seguro) e Telma Nagano (AXA Seguros).



ANTRANK PHOTOS

Silas presidirá o Clube no biênio 2017/2018
Silas will chair the Club in the 2017/2018 biennium

IN NOVEMBER, THE Club Vida São Paulo (CVG-SP) elected by acclamation the new board headed by Silas Seiti Kasahaya, the only one registered by the Advisory Council within the term of office, presented for acclamation voting for the 2017/2018 management. In compliance with the rules of the entity's statute, which only provides for a re-election, Dilmo Bantim Moreira ended his second term, becoming the chair of the Advisory Council.

The composition of the new Board of Directors is as follows: Chairman - Silas Seiti Kasahaya (Icatu Seguros); Vice presidents: Francisco A. C. Toledo Neto (Scor Brasil Re) and Marcelo de Figueiredo (Zurich Brasil Seguros). Administrative and Financial Director: Alexandre Vicente

da Silva (Liberty Seguros). Deputy: Cláudio do Nascimento (Bradesco Vida e Previdência), Joana Barros Salgueiro Santos (Alfa Previdência e Vida) and Luiz Eduardo Bussmann Prodomo (Bradesco Seguros).

And more: Director of Relations with the Market: Marcos Kenji Kobayashi (Tokio Marine Seguradora). Attachments: Edglei Faria Monteiro (Sompo Seguros), Gustavo Toledo (MetLife Seguros), and Márcio Braga (SulAmérica Seguros). Director of Insurance: Rubens Moreira Bastos (Grupo BB and Mapfre). Deputy: César Augusto Cordeiro (MBM Seguradora), Tiago Vicente de Moraes (Tokio Marine Seguradora) and Valmir Mongiat (partner).

Fiscal Commission: Chairman: Márcio José Batistuti (Mongeral Aegon). Effective members: Rodrigo Cezareto (Allianz Seguros) and Samy Hazan (Sompo Seguros). Substitutes: Fabiano Lima (SulAmérica Seguros), Fernanda Pasquarelli (Porto Seguro) and Telma Nagano (AXA Seguros).

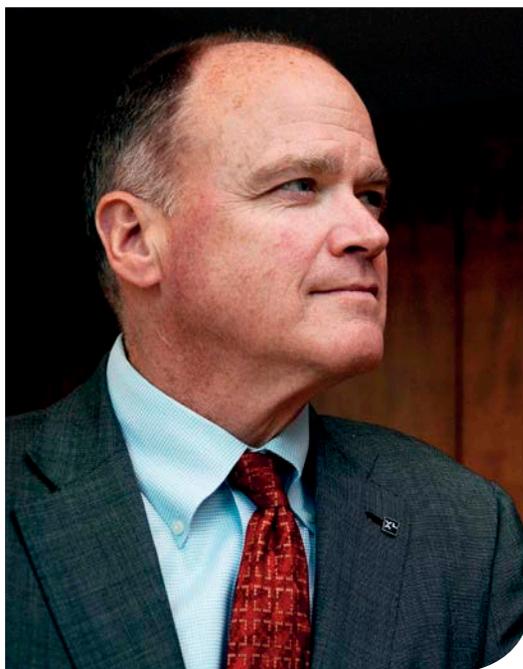
Expansão no rumo da Índia

Expansion towards India

O GRUPO DE negócios de resseguros da XL Catlin anunciou que recebeu a aprovação final da Insurance Regulatory Development Authority of India (IRDAI) para abrir uma filial de resseguros onshore da XL Insurance Company SE (XLICSE) naquele país. A operação, que terá sede em Mumbai e fornecerá resseguros obrigatórios e facultativos, será liderada por Joseph Augustine, que ocupará o cargo de CEO da filial. O planejamento prevê que ela já esteja funcionando para o importante período de renovação de 1º de abril.

O executivo-chefe da XL Catlin, Mike McGavick, comentou a respeito da importância das ações a serem desencadeadas no país asiático. “O mercado de resseguros na Índia está evoluindo e se desenvolvendo em um ritmo assombroso. Há uma enorme oportunidade para as empresas de resseguro que compreenderem o mercado local e tiverem um histórico global de resultados. Estamos muito satisfeitos por receber a aprovação final da nossa licença e sentimos que podemos ter um impacto significativo nesta importante região. Além disso, temos o prazer de nomear Joseph Augustine como CEO da nossa filial de resseguros. Sua experiência e entendimento do mercado indiano o credenciam a liderar nossos esforços para oferecer produtos e serviços da melhor qualidade para clientes e corretores na Índia”.

O presidente de property & casualty da XL Catlin, Greg Hendrick, reforçou as palavras de McGavick. “Além de nosso forte foco no cliente, estamos também empenhados em cumprir nosso papel, como empresa global, de contribuir com o desenvolvimento do mercado de resseguros na Índia. Temos a intenção de levar nossa experiência global e prover treinamento regular para nossa equipe na Índia e em workshops de mercado mais amplos em áreas-chave, incluindo subscrição, gestão de sinistros, comunicação e vendas”.



THE ROYAL GAZETTE

McGavick: mercado de resseguros na Índia se desenvolve em ritmo assombroso

McGavick: reinsurance market in India is developing at an astonishing rate

XL CATLIN'S REINSURANCE business group announced the final approval from the Insurance Regulatory Development Authority of India (IRDAI) to open an onshore reinsurance subsidiary of XL Insurance Company SE (XLICSE) in that country. The operation, to be based in Mumbai, providing mandatory and optional reinsurance, will be led by Joseph Augustine, the branch's CEO. Planning team foresees that it will already be running for the important renewal period of April 1st.

XL Catlin chief executive Mike McGavick commented on the importance of actions to be taken in the Asian country. “The reinsurance market in India is evolving and developing at an astonishing rate.

There is a huge opportunity for reinsurance companies that understand the local market and have a global track record of results. We are very pleased to receive final approval of our license and feel we can have a significant impact in this important region. In addition, we are pleased to appoint Joseph Augustine as CEO of our reinsurance subsidiary. His experience and understanding of the Indian market empowers him to lead our efforts to deliver the best quality products and services to clients and brokers in India”.

XL Catlin's property & casualty chairman, Greg Hendrick, reinforced McGavick's words. “In addition to our strong customer focus, we are also committed to fulfilling our role as a global company in contributing to the development of the reinsurance market in India. We intend to take our global experience and provide regular training for our India team and broader market workshops in key areas including underwriting, claims management, communication and sales”.

Agenda

CVG-RJ

Em janeiro, o Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) realizou, em sua sede, uma noite de autógrafos com o diretor de seguros, Sergio Ricardo de Magalhães Souza. Na ocasião, ele lançou o livro *Subscrição de Riscos e Precificação de Seguros*. A publicação é editada pela Escola Nacional de Seguros. A obra é a terceira da série Textos Didáticos.



CVG-RJ

In January, the Group Life Club of Rio de Janeiro (CVG-RJ) held a night of autographs with its insurance director, Sergio Ricardo de Magalhães Souza. At the time, he launched the book *Risk Subscription and Insurance Pricing*. The publication is edited by the National School of Insurance. The work is the third in the series Didactic Texts.

AIDA

No início de dezembro, a seção brasileira da Aida prestigiou o II Congresso de Direito dos Seguros da Aida - Portugal em Lisboa. Marcaram presença a presidente da entidade brasileira, Ana Rita Petraroli, a presidente do Conselho da Aida Brasil, Maria da Glória Faria, e o diretor cultural da entidade, Pery Saraiva Neto, além de associados da instituição.



AIDA

At the beginning of December, the Brazilian section of Aida was the 2nd Aida - Portugal Insurance Law Congress in Lisbon. It was attended by the president of the Brazilian entity, Ana Rita Petraroli, the president of the Aida Brasil Council, Maria da Glória Faria, and the cultural director of the entity, Pery Saraiva Neto, as well as associates of the institution.

CNseg

O balanço do ano e as perspectivas para 2017 foram temas predominantes do encontro “Almoço com a Imprensa”, que reuniu dirigentes da CNseg (Marcio Coriolano) e mais a FenSeg (João Francisco Borges da Costa); FenaSaúde (Solange Beatriz Mendes); FenaPrevi (Edson Franco); FenaCap (Marco Barros) - e jornalistas especializados, também em dezembro, em SP.



CNseg

The balance of the year and the outlook for 2017 were the main themes of the meeting “Lunch with the Press”, which brought together leaders of CNseg (Marcio Coriolano) and FenSeg (João Francisco Borges da Costa); FenaSaúde (Solange Beatriz Mendes); FenaPrevi (Edson Franco); FenaCap (Marco Barros) - and specialized journalists, also in December in SP.

revista

INSURANCE CORP

www.insurancecorp.com.br

A revista bilingue voltada ao seguro corporativo
Mais informações: www.insurancecorp.com.br



A bilingual publication dedicated to the corporate insurance market
+ info@ www.insurancecorp.com.br

FATOR SEGURADORA

**MUITO MAIS
QUE GARANTIA!**



**VOCÊ QUE CONHECE
A FATOR NO PRODUTO
SEGURO GARANTIA,
PODE CONTAR TAMBÉM
COM NOSSAS
SOLUÇÕES PARA :**

- Fiança Locatícia
- Responsabilidade Civil Geral
- D&O
- E&O
- Riscos de Engenharia
- Riscos Patrimoniais
- RD Equipamentos

CONTE SEMPRE COM O NOSSO PROFISSIONALISMO, PREÇOS COMPETITIVOS E ATENDIMENTO COM EXCELÊNCIA. **ESTAMOS PRONTOS PARA O SEU PRÓXIMO DESAFIO.**

Acesse nossos produtos em www.fatorseguradora.com.br
Conheça nosso portal: portal.fatorseguradora.com.br

fator