

revista

INSURANCE CORP

ano III - edição 13 - jul/ago 2017- R\$ 25,00

www.insurancecorp.com.br



Foco na América Latina

BRASIL E ARGENTINA LIDERAM CRESCIMENTO DA GENERALI

Latin America Ambition

BRAZIL AND ARGENTINA ARE THE MAIN GROWTH DRIVERS

Nery Silva, Head of Global Corporate & Commercial Latin America

ABGR realiza XII Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros
ABGR realize 12th International Seminar on Risk Management and Insurance

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



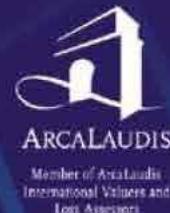
Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros.

Independentemente da forma que 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.

Desde 1931 no mercado mundial e desde 1976 no mercado nacional

AUSTRALIA, BELGIUM, BRAZIL, DUTCH CARIBBEAN, FRANCE, INDIA,
ITALY, MEXICO, MOZAMBIQUE, THE NETHERLANDS, NEW ZEALAND
PORTUGAL, SINGAPORE, SPAIN, SWEDEN, THAILAND, U.K, U.S.A



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

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.

Nos últimos três anos a ENGEVAL foi reconhecida pelas mais importantes publicações do mercado segurador como a melhor empresa na área de avaliações para seguro. Seja através da apresentação de importantes cases, como a avaliação do trecho brasileiro do GASBOL - Gasoduto Bolívia - Brasil, seja através de votação, a ENGEVAL recebeu os seguintes prêmios: Prêmio Mercado de Seguros, Prêmio Cobertura Performance, Prêmio Segurador Brasil, Prêmio Marketing Seg News, Top of Quality, Top of Business, Agape.



MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

MAIOR ENCONTRO DA AMÉRICA LATINA

O Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros se consolidou no rol dos eventos mais expressivos do setor, tal a qualidade dos temas apresentados. Organizado pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), em sua 12ª edição, o acontecimento trará para reflexão temas importantes relacionados ao seguro de D&O e a quatro vertentes aplicadas na gerência de riscos: gestão da saúde, seguro ambiental, finanças e logística. Em entrevista exclusiva à **Insurance Corp**, a presidente da ABGR, Cristiane Alves, falou sobre suas expectativas deste seminário e o papel estratégico do gestor de risco no âmbito das empresas.

Como bem sustenta a entidade, o evento é uma "ótima oportunidade para atualizar conceitos e aprimorar técnicas de gerência de riscos em nível internacional". O participante já desfrutou deste conhecimento em 2015, quando palestrantes de reconhecido saber nas diversas áreas do setor trouxeram suas experiências à luz da realidade brasileira. Indiscutivelmente o seminário é o maior encontro de gerenciamento de riscos da América Latina. O 12º Seminário acontece justamente num momento de forte turbulência política e de alguma incerteza na área econômica, embora os seguros mantenham desempenho em rota ascendente e com perspectivas favoráveis em todos os segmentos.

Nesta edição, **Insurance Corp** aborda temas de boa repercussão no mercado, como as recentes mudanças nas regras do D&O e as ameaças de ataques cibernéticos. Segundo dados recentes, a invasão de hackers em sistemas operacionais e softwares podem provocar perdas de até US\$ 2,1 trilhões para as empresas até 2019. É urgente a tomada de medidas que, ao menos, venham a mitigar o problema, cujas consequências são imprevisíveis e, ao mesmo tempo, catastróficas. O risco cibernético inclusive será alvo dos debates do evento da ABGR. E, por fim, como matéria de capa, **IC** mostra o trabalho desenvolvido pela Generali Global Corporate & Commercial, uma das companhias mais sólidas e competitivas no mercado mundial. A revista, mais uma vez, mostra um diferencial ao falar sobre a atividade das organizações que mais se destacam no setor em todo o planeta. Prestígio não é obra do acaso, mas de trabalho exaustivo, cujo reconhecimento atrai as atenções de empresas de vários portes, independentemente da natureza de atuação.

Boa leitura a todos!

LATIN AMERICA'S GREATEST MEETING

The International Seminar on Risk Management and Insurance, consolidated in the list of the most significant events in the sector, such as the quality of the themes presented. Organized by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR), in its 12th edition, the event will bring important themes related to D&O insurance and the four aspects applied in risk management: health management, environmental insurance, finance and logistics. In an exclusive interview to **Insurance Corp**, ABGR's president Cristiane Alves spoke about her expectations for this Seminar and the strategic role of the risk manager within the companies.

As the entity maintains, the event is a "great opportunity to update concepts and improve risk management techniques at international level". The participants already enjoyed such knowledge in 2015, when speakers of recognized knowledge in the various areas of the industry brought their experiences in the light of the Brazilian reality. Unquestionably, the seminar is the largest meeting of risk management in Latin America. The 12th Seminar takes place at a time of strong political turmoil and some uncertainty in the economic area, although insurance remains on the upward trend and with favorable prospects in all segments.

In this issue, **Insurance Corp** addresses topics of good market resonance, such as recent changes in the D&O rules and the threats of cyber attacks. According to recent data, the invasion of hackers in operating systems and software can cause losses of up to US \$ 2.1 trillion for companies by 2019. It is urgent to take measures that will at least mitigate the problem, whose consequences are unpredictable and, at the same time, catastrophic. Cybernetic risk will also be the focus of debates at the ABGR event.

Finally, as cover page subject, **IC** shows the work developed by Generali Global Corporate & Commercial, one of the most solid and competitive companies in the world market. The magazine, once again, shows a difference in talking about the activity of the organizations that stand out most in the sector across the planet. Prestige doesn't come from chance, but from exhaustive work, whose recognition attracts the attention of companies of various sizes, regardless of their nature.

Good reading to all!

Carlos Pacheco
Editor

- 6** **Diálogo/Dialogue**
Entrevista com a presidente da ABGR, Cristiane Alves
Interview with ABGR's president, Cristiane Alves
- 8** **América Latina / Latin America**
Reforço na estratégia regional
Strengthening regional strategy
- 10** **Ponto de vista / Point of view**
Não há realidade que se perpetue sem mudanças
There is no reality perpetuating without changes
- 12** **Ameaça / Threat**
Invasão provoca prejuízo bilionário
Invasion causes billionaire losses
- 14** **Seminário / Seminar**
Gerência de riscos na atualidade
Current risk management
- 16** **Análise / Analysis**
Compliance e governança corporativa
Compliance and corporate governance
- 18** **Capa/Cover**
Potência mundial em grandes riscos
World powerhouse at large risks
- 22** **Ação empresarial / Business action**
Expertise e confiança na retomada do crescimento em grandes riscos
Expertise and confidence to resume growth in large risks sector
- 24** **Ensino / Education**
Curso inédito em nível de pós-graduação
Upcoming new course at postgraduate level
- 26** **Empreendedorismo / Entrepreneurship**
Estímulo para atingir novos objetivos no negócio
Encouragement to achieve new business goals
- 28** **Aliança estratégica / Strategic alliance**
Como se tornar líder em seu segmento
How to become a leader in your segment
- 34** **Legislação / Law**
Regras inovadoras para o D&O
D&O Innovative rules
- 36** **Expertise global/ Global expertise**
O DNA corporativo da QBE Brasil
The corporate DNA of QBE Brasil

**Missão:**

Atender às 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 13 – julho/agosto 2017

Publisher: André Pena
andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing: Enrique Pena
enrique.pena@insurancecorp.com.br

Colaboração: Valéria Vilela

Jornalista Responsável:
Carlos Pacheco
Registro MTB 14.652-SP
redacao@insurancecorp.com.br

Edição: Texto Final - Serviços Jornalísticos
pachecopress@gmail.com

Tradução: Enrique Pena

Executiva de Contas: Danielle Tallo
danielle@insurancecorp.com.br

Diagramação e Arte final: Natasha Motta
natasha.motta94@hotmail.com

Conselho Editorial:
Acacio Rosa de Queiroz Filho, Angélica Luciá 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 Registrada/INPI

Publicação de



ALLTIME Comercial e Serviços Ltda. EPP
Rua Maestro Callia 290
Vila Mariana – São Paulo – SP
CEP: 04012-100
Telefone: (11) 3884-0905
E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

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

“Prevenção requer investimento”

"Prevention requires investment"

A presidente da ABGR, Cristiane Alves, destaca à IC as peculiaridades do XII Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, o atual panorama para o setor de gestão de riscos, a percepção dos gestores quando aos grandes sinistros e o perigo do risco cibernético

ABGR's president, Cristiane Alves, points out to IC, the 12th International Seminar on Risk Management and Insurance peculiarities, the current scenario for the risk management sector, the perception of managers for large claims, and the dangers of cybernetic risk

Insurance Corp - Quais são as principais reflexões que o seminário promovido pela ABGR irá proporcionar aos participantes?

Cristiane Alves – Neste seminário procuramos abordar temas que podem até já ter sido apresentados em outros anos, a partir de uma perspectiva diferente. Procuramos provocar os gerentes de riscos a enxergar como a sua atividade é vista por outras áreas da empresa. Deste modo, vamos ter a participação de um diretor de finanças e relações com o investidor, um diretor de RH, e um especialista em compliance. Além disso, estamos trazendo gerentes de riscos que irão relatar como foi a sua experiência ao contratar programa de seguros, situação diferente das edições anteriores em que tínhamos painéis que explicavam como aplicar um programa mundial, um programa global de seguros. Ou seja, nas edições anteriores do seminário preparamos um 'guia' de como e o que fazer com os especialistas das seguradoras e corretoras e, nesta edição, mostramos como é a prática.

IC – Como a senhora avalia o atual cenário para a atividade de gestão de riscos no Brasil?

CA – Este não é o melhor momento para várias áreas das empresas em razão de todas as incertezas políticas que refletem duramente na nossa economia. Para a área de gerenciamento de riscos é ainda mais complicado porque a nossa principal vertente é prevenção e para se fazer prevenção é preciso investimento. Continuamos implementando o nosso papel de identificação das exposições e estas precisam do devido tratamento. Em muitas ocasiões, tratar a exposição requer investimento, que, em tempo de crise, sofre redução. Cabe a nós direcionar os recursos de acordo com as prioridades estratégicas da empresa e manter a resiliência.

IC – De um modo geral, há uma percepção maior deste tema para as empresas?

CA – Sim. Aos poucos o nosso setor é cada vez mais demandado por todas as demais áreas da empresa. É

Insurance Corp - What are the main reflections that the seminar promoted by ABGR will provide to the participants?

Cristiane Alves - In this seminar, we try to approach themes that might already been presented in other years, but from a different perspective. We try to cause risk managers to see how their activity is viewed by the company's other areas. In this way, we will have the participation of a director of finance and investor relations, a HR's director and a compliance specialist. In addition, we are bringing in risk managers to report on their experience in hiring an insurance program, a situation different from previous years when we had panels that explained how to apply a world program, a global insurance program. That is, in the previous Seminar's editions we have prepared a 'guide' of how and what to do with insurance and brokerage specialists and, in this issue, we show you how it is practiced.

IC - How do you evaluate the current scenario for the risk management activity in Brazil?

CA - This is not the best time for various business areas because of all the political uncertainties that reflect in our economy. Risk management is even more complicated because our main strand is prevention and to make prevention is necessary investment. We continue to implement our role of identifying exposures and handling them. On many occasions, dealing with exposure requires investment, which, in times of crisis, is reduced. It is up to us to target resources according to the company's strategic priorities and maintain resilience.

IC - In general way, is there a major perception for companies in this field?

CA - Yes. Slowly, our industry is increasingly demanded by all other areas of the company. That is why we have decided to take the approach mentioned earlier



Marcelo de Sá

Cristiane: "Nosso papel como gerente de riscos e seguros é apoiar a área de tecnologia da informação"
 Cristiane: "Our role as risk and insurance manager is to support the area of information technology"

por esse motivo que decidimos dar a abordagem mencionada anteriormente para esta edição do seminário. Os grandes sinistros que ocorreram em nosso país também obrigaram a entidades externas a reforçar os seus controles com relação à gestão de riscos das empresas, como são os casos da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e bancos financiadores. Existe um velho ditado que diz: "Quem não vem pelo amor, vem pela dor". Infeliz ou felizmente parte da mudança da percepção surge de um movimento externo.

IC – O risco cibernético é uma grande preocupação dos gestores de empresas públicas e privadas. Em sua opinião, qual é a melhor forma de desenvolver e efetivar ações preventivas quanto a este tipo de risco?

CA – Nosso papel como gerente de riscos e seguros é apoiar a área de tecnologia da informação na busca de coberturas adequadas para reduzir o impacto de eventuais perdas que possam ocorrer. As exposições são inimagináveis para quem não é especialista em TI. As empresas investem muito em segurança da informação, mas, por outro lado, as ameaças partem de gente muito especializada também. Nosso dever é entender o mercado de seguros e as coberturas, escutar a equipe de TI e fazer com que as apólices sejam aperfeiçoadas quando necessário.

IC – O produto pode sofrer a ação deletéria de um ataque cibernético?

CA – Muitas vezes é um problema de produto, de registro na Susep. O produto pode ter uma determinada cobertura que não atenda perfeitamente a necessidade do segurado. No entanto, quando surge um produto novo, o gerente de risco precisa estudar muito a apólice e o clausulado, além de avaliar bastante com o seus especialistas quanto à melhor forma de contratar a proteção.

for this Seminar. The large claims that have occurred in our country also forced external entities to strengthen their controls regarding corporate risk management, such as the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the financing banks. There is an old saying, "If you don't come by love you come by pain". Unhappily or fortunately part of the change of perception arises from an external movement.

IC - Cyber risk is a main concern of public and private enterprise managers. In your opinion, what is the best way to develop and carry out preventive actions regarding this type of risk?

CA - Our role as risk and insurance manager is to support the area of information technology in the search for adequate coverage to reduce the impact of any losses that may occur. The exhibits are unimaginable for those who are not IT specialists. Companies invest heavily in information security, but on the other hand, threats come from very specialized people as well. Our duty is to understand the insurance market and the coverages, listen to the IT staff and make sure the policies are improved when necessary.

IC - Can the product suffer the deleterious action of a cyber attack?

CA - Often a product problem, record at Susep. The product may have a certain coverage that does not perfectly meet the needs of the insured. However, when a new product comes up, the risk manager needs to study the policy and the clauses closely, as well as assess their insurers a great deal about how best to get protection.

Reforço na estratégia regional

Strengthening regional strategy

O NOVO CEO DA JLT para a América Latina, Mark Drummond-Brady, e outros CEOs das maiores operações do grupo na região estiveram recentemente em São Paulo, reunidos com executivos de seguradoras, resseguradoras e grandes clientes do mercado brasileiro. O objetivo deste encontro foi consolidar a criação do novo Comitê JLT para continente latino-americano.

Drummond-Brady demonstrou otimismo. “A América Latina representa 15% do faturamento da JLT. É uma região importante, onde podemos reforçar nossa estratégia de crescimento orgânico sendo inovadores e com a oferta de novos produtos. É isso que os clientes esperam em momentos de crise”, afirmou. Na ocasião, O executivo ressaltou a atuação global do grupo, presente em mais de 40 países, mas enfatizou a importância do Comitê em uma estratégia regional.

“Temos que pensar na JLT como uma marca regional e não local, garantir que os clientes nos desafiem com novas ideias e pensar em maneiras de melhorar a entrega com soluções regionais”, disse Drummond-Brady. Responsável pela reestruturação da operação da JLT no Brasil há dez anos, o novo CEO manifestou orgulhoso com o time da empresa no país. “Sempre acreditamos nesse modelo de ter uma conexão maior com a região”, completou.

Já o CEO da JLT Brasil, Nicolau Daudt agradeceu a presença dos CEOs dos países vizinhos e comemorou a integração. “No Brasil, a JLT tem sido pioneira em integrar soluções de seguros e resseguros para garantir o melhor para os clientes. O Comitê para AL ajuda a ampliar essa integração. As fronteiras estão caindo. As seguradoras precisam de soluções regionais e cada vez mais complexas”, concluiu.

JLT'S NEW CEO for Latin America, Mark Drummond-Brady, and other CEOs of the group's largest operations in the region were recently in São Paulo, meeting with executives from insurance, reinsurance and large clients in the Brazilian market. The objective of this meeting was to consolidate the creation of the new JLT Committee for Latin American continent.

Drummond-Brady was optimistic. "Latin America

accounts for 15% of JLT's revenues. It is an important region, where we can strengthen our organic growth strategy by being innovative and offering new products. This is what customers expect in times of crisis", he said. At the occasion, the executive highlighted the group's global performance, present in more than 40 countries, but emphasized the importance of the Committee in a regional strategy.

“We have to think of JLT as a regional rather than a local brand, ensuring that customers challenge us with new ideas to think of ways to improve delivery with regional solutions”, Drummond-Brady said. Responsible for the restructuring of JLT's operation in Brazil ten years ago, the new CEO expressed pride with the company's team in the country. "We always believe in this model of having a greater connection with the region", he added.

The JLT Brasil's CEO, Nicolau Daudt thanked the presence of CEOs from neighboring countries and celebrated the integration. "In Brazil, JLT has been a pioneer in integrating insurance and reinsurance solutions to ensure the best for customers. The Latam Committee helps to expand this integration. The boundaries are falling. Insurance companies need regional solutions that are increasingly complex", he said.



Drummond-Brady (segundo à esq.) e Daudt (3º à esq.) com os CEOs da JLT na América Latina
Drummond-Brady (second left) and Daudt (third left) with JLT CEOs in Latin America



O FUTURO CHEGOU NA SUA EMPRESA. GERENCIAMENTO DE RISCO COM VISTORIA VIA DRONES.

santaclara

Este seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S.A. – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP nº 06190. Consulte as Condições Gerais do produto ou serviço disponíveis em www.tokiomarine.com.br. Central de Atendimento, para tirar dúvidas, consultas e informações adicionais: 0300 338 6546. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8 às 20 horas. Ouvidoria, para reclamações: 0800 449 0000. Horário de atendimento: de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 17h30.

A Tokio Marine Seguradora tem a solidez financeira* e inovação em Gerenciamento de Risco que a sua empresa precisa para pensar à frente: vistoria via drones, treinamento on-line de motoristas e avaliação patrimonial. A Tokio Marine já oferece tudo isso hoje. E a sua empresa, já conta com todos esses serviços?

FALE COM SEU CORRETOR.

*Rating A++ (A.M. Best)

 **TOKIOMARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA

[f /TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora)

[@tokiomarine_cor](https://twitter.com/tokiomarine_cor)

tokiomarine.com.br

Não há realidade que se perpetue sem mudanças

There is no reality perpetuating without changes

BREVE HISTÓRICO

Pode ser que a frase a seguir soe como novidade para algumas pessoas: o mercado segurador e o mercado financeiro são primo-irmãos. Sim, é verdade: bancos e seguradoras possuem uma enorme relação que vai muito além da utilização mútua para distribuir produtos. Na verdade, a matéria-prima (ou os ascendentes) de ambos é rigorosamente a mesma, ou seja, o capital. Essa afirmativa lança luz sobre as variações de ofertas desses mercados de forma clara e definitiva. Podemos até mesmo propor um axioma: dado um volume de capital, quanto menor for a remuneração puramente financeira aplicada sobre ele, maior será a oferta de capacidade securitária e consequentemente, menores os preços dos seguros. De maneira perfeitamente inversa, quanto maior retorno houver no mercado financeiro, menor será a oferta de capacidade securitária, ajudando na elevação dos preços.

Esse ciclo vivia em relativa harmonia, como senóides deslocadas de determinada fase que, de alguma maneira, agiam sem reduzir severamente as amplitudes de todos os seus componentes. Aparentemente, isso foi verdade até 2008 e, a partir daí, tudo indica que o capital e seus herdeiros esbarraram nas famosas mudanças disruptivas que tantas outras indústrias já experimentaram.

As consequências

O que tem sido visto desde então tem levado o mercado segurador a importantes redefinições de propósitos por pelo menos dois fatores que se conjugam:

A. O primeiro é a situação macroeconômica mundial que mantém taxas de juros sobre extrema pressão para baixo – exceção para alguns países – fazendo com que a abundância de capacidade securitária crie novos limites de preços;

B. A segunda é a digitalização como forma de integrar tarefas completamente distintas e viabilizar novas cadeias de valores nunca antes imaginadas.

Vamos esquecer por um momento o mercado finan-

SHORT HISTORY

It may be that the following sentence sounds like news to some people: the insurance market and the financial market are cousin brothers.

Yes, it is true: banks and insurance companies have a huge relationship that goes far beyond mutual use to distribute products. In fact, the raw material (or ascendants) of both is strictly the same, that is, capital.

This statement sheds light on the variations in offers from these markets in a clear and definitive way. We can even propose an axiom: given a volume of capital, the lower the purely financial remuneration applied to it, the greater the supply of insurance capacity and consequently, the lower the insurance prices. In a perfectly inverse way, the greater return on the financial market, the lower the supply of insurance capacity, helping to raise prices.

This cycle lived in relative harmony, as displaced 'senoids' of a certain phase that somehow acted without severely reducing the amplitudes of all its components. Apparently, this was true until 2008, and from then on everything

seems to indicate that capital and its heirs have come up against the famous disruptive changes that so many other industries have experienced.

Its consequences

Noticeable since then, the insurance market has brought to major redefinitions of purpose by at least two factors that come together:

A. First is the global macroeconomic situation that keeps interest rates on extreme downward pressure - exception for some countries - by causing abundance of security capacity to create new price thresholds;

B. Second is the digitalization as a way to integrate completely different tasks and to make possible new chains of values never before imagined.



Fábio Basilone é diretor da Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor-RE) e CEO da SOM.US (Wholesale)

Fábio Basilone is director of the Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Firms (Abecor-RE) and CEO of SOM.US (Wholesale)

ceiro por simplificação e por necessidade de foco no segmento de seguros. Se concordarmos que na origem dos propósitos há alterações importantes, temos de concordar que os desdobramentos na indústria securitária tendem a mudar verdades históricas, criar novas possibilidades e mesmo transformar hábitos. Em outras palavras, pouca coisa ficará no mesmo lugar a não ser, como valor imutável, a máxima boa fé como pedra fundamental dos contratos de seguros.

Os ajustes

Variações de disponibilidade de capital e suas consequentes mudanças nas práticas de subscrição são especialmente verdadeiras para os grandes compradores de seguros, em que seu custo tem relação direta com o mercado ressegurador facultativo. Sob a perspectiva deste grande comprador, o equilíbrio desejável entre gastos com a compra de seguros e o investimento em gestão de riscos ganha um novo paradigma. A redução pura e simples dos preços não reduz o tamanho do risco, mas tão somente a sua percepção. As equipes de segurança e de seguros passam a ter uma nova tarefa no sentido de sensibilizar a alta administração sobre as vantagens de investimentos no gerenciamento de riscos. O corretor de seguros também não fica imune às consequências desse cenário. É seu dever estudar e reavaliar a matriz de riscos até então existentes para seus clientes e propor novas transferências para o mercado segurador, muitas vezes utilizando oportunidades comerciais que surgem pelo custo de oportunidade. Incorporar coberturas a um mesmo preço de renovação sempre trazem benefícios adicionais no médio e longo prazos. Os tomadores de risco e gestores do capital atuam como fiel da balança, apontando mais ou menos o lápis da subscrição de acordo com o histórico do segurado, seus investimentos em segurança e sua capacidade de influenciar os resseguradores nos argumentos de colocação. Franquias, limites agregados e coberturas adicionais e inovadoras passam a ganhar foco em todos os lugares. Que o diga a cobertura de riscos cibernéticos...

O papel das associações

Por definição e de forma simplificada, as associações são a união de vários entes com o mesmo objetivo não econômico. Em ambientes de mudanças, é papel destas entidades avaliar as condições de contorno que definem seu mercado específico, estudando e propondo adequações nas regras, estudando cenários e agrupando demandas.

A Abecor Re, a associação dos corretores de resseguros, vem atuando desde o começo de 2017 exatamente nessas direções. As mudanças vão desde uma nova agenda de temas técnicos, a autorregulamentação do setor até a busca de aproximação com as demais associações que compõem o mercado nacional e internacional de seguros e resseguros. Em resumo, não há realidade que se perpetue sem mudanças e não há mudança que não se justifique pela necessidade de perpetuação.

Let us forget for a moment the financial market for simplification and for the need to focus on the insurance segment. If we agree that there are important changes at the origin of the propositions, we must agree that developments in the insurance industry tend to change historical truths, create new possibilities and even transform habits. In other words, very little will remain in the same place except as immutable value, the highest good faith as the cornerstone of insurance contracts.

The settings

Variations in the availability of capital and its consequent changes in underwriting practices are especially true for large insurance buyers, with costs directly related to the optional reinsurer market. From the perspective of this large buyer, the desirable balance between insurance spending and investment in risk management gains a new paradigm. The pure and simple reduction of prices does not reduce the size of the risk, but only its perception. Safety and insurance teams have a new task to raise senior management awareness of the benefits of risk management investments.

Nor is the insurance broker immune from the consequences of this scenario. It is a duty to study and re-evaluate the existing risk matrix for your customers and to propose new transfers to the insurance market, often using business opportunities that arise at the cost of opportunity. Incorporating hedges at the same renewal price always brings additional benefits in the medium and long term.

Risk takers and capital managers act as a balance sheet, more or less specifying the subscription pencil according to the insured's history, their investments in security, and their ability to influence reinsurers in the placement arguments. Additional franchises, aggregate limits and additional and innovative hedges are gaining a foothold everywhere. What about coverage of cyber risks ...

Associations' role

By definition and in a simplified form, associations are the union of several entities with the same non-economic objective. In changing environments, these entities' role is to evaluate the boundary conditions that define their specific market, studying and proposing adjustments in the rules, studying scenarios and grouping demands.

Abecor Re, reinsurance brokers association, has been operating in these directions since the beginning of 2017. The changes range from a new agenda of technical issues, self-regulation of the sector to the search for rapprochement with the other associations that make up the national and international insurance and reinsurance market. In short, there is no reality perpetuated without change and there is no change that is not justified by the need for perpetuation.

Invasão provoca prejuízo bilionário

Invasion causes billionaire losses

Carlos Alberto Pacheco



Os danos causados por ataques cibernéticos se diversificam e crescem a cada ano. Segundo o estudo *Cyber Handbook* da consultoria de risco e corretora de seguros Marsh, as empresas em todo o mundo terão perdas estimadas em US\$ 2,1 trilhões até 2019. A soma dos prejuízos nos próximos três anos será quase quatro vezes maior em relação aos valores das perdas que as companhias tiveram em 2015. O fato é que a série de ataques verificada nos últimos meses acendeu o alerta vermelho e apontou vulnerabilidades tanto de empresas públicas quanto privadas.

O gerente de Linhas Financeiras da AIG Brasil, Flávio Sá, considera a existência de vários tipos de ameaças internas ou externas. “As internas, por exemplo, podem ser oriundas de atos dolosos e/ou negligentes de funcionários. Já as ameaças externas são baseadas em ações de terceiros que tentam invadir sistemas para obter informações ou paralisar as operações das empresas”, explicou Sá. O executivo lembrou que é bastante frequente o aumento das chamadas extorsões cibernéticas por meio do *ransomware*, um código utilizado pelo hacker que limita o acesso ao sistema infectado, cobrando um “resgate” para o seu restabelecimento.

Nas ameaças internas ou externas, as organizações expõem-se a perdas financeiras consideráveis, trazendo consequências danosas à sua reputação e de seus usuários, ao comprometer o futuro das empresas. “Além

The damages caused by cyber attacks diversify and grow every year. According to the *Cyber Handbook* study from Marsh Risk Consultancy and Insurance broker, companies worldwide will have estimated losses of US\$ 2.1 trillion by 2019. The sum of losses over the next three years will be almost four times greater than values of losses that companies had in 2015. The fact is that the series of attacks observed in recent months has ignited the red alert and pointed out vulnerabilities of both public and private companies.

AIG Brasil's Financial Lines manager, Flávio Sá, considers the existence of several types of internal or external threats. "Internal ones, for example, may be the result of willful and/or negligent acts of employees. External threats, based on actions of third parties that try to invade systems to obtain information or to paralyze companies operations, explained Sá. The executive recalled that the rise of so-called cybernetic extortions through ransomware, a code used by the hacker that limits access to the infected system, is often frequent, charging a "redemption" for its restoration.

In internal or external threats, organizations expose themselves to considerable financial losses, bringing damaging consequences to their reputation and users by compromising the future of companies. "In addition to reputational risks, there are also regulatory, financial, operational and intellectual property rights",

dos riscos reputacionais, há também regulatórios, financeiros, operacionais e de propriedade intelectual”, acrescenta o gerente. Para Flávio Sá, o Brasil figura entre os países mais atacados nos grandes estudos de agressões cibernéticas. Com os recentes ataques *ransomware*, conhecidos como Wannacry e Petya, há relatos de clientes atingidos e que sofreram consequências, desde pequenos incidentes à paralização da operação por dias.

Cyberataque

Uma pesquisa recente do Lloyd's e da Cyence, empresa do setor de modelagem analítica de riscos cibernéticos, também constatou o grande prejuízo de uma invasão eletrônica. Um ciberataque de proporções inimagináveis pode causar perdas financeiras de até US\$ 53 bilhões. A pesquisa revela o impacto econômico de dois cenários: um *hack* malicioso que derruba um provedor de serviços de nuvem com perdas estimadas nestes mesmos US\$ 53 bilhões e falha de um sistema operacional crítico administrado por empresas, podendo gerar perdas de US\$ 28,7 bilhões.

Os resultados revelam: apesar da demanda por proteção contra riscos cibernéticos seguir em crescimento, a maioria destas perdas não está segurada, o que deixa um déficit de bilhões de dólares em seguros. "Esse relatório nos dá uma noção real do tamanho do estrago que um ataque cibernético poderia causar à economia global. Assim como alguns dos piores desastres naturais, esses eventos podem causar um impacto grave em empresas e economias, desencadeando inúmeras solicitações de acionamento do seguro e aumentando drasticamente os custos do serviço", analisa a CEO do Lloyd's, Inga Beale.

Cultura de riscos

O gerente de Linhas Financeiras da AIG, por sua vez, entende que, inicialmente, é necessário as empresas criarem uma cultura de entendimento de riscos, desenvolvendo uma gestão específica. "Além das medidas tecnológicas para prevenir os ataques, o seguro é um recurso importante para minimizar os riscos e o impacto de um ataque cibernético", ressalta. Inga complementa: "As seguradoras precisam considerar a cobertura contra riscos cibernéticos e assegurar que os cálculos dos prêmios estejam em consonância com a realidade da ameaça no ambiente digital".

Em relação a produtos que deem proteção ao ciberataques, o executivo da AIG lembrou que a companhia trouxe ao Brasil, em 2012, o seguro Cyber Edge®, uma solução abrangente para o gerenciamento da exposição cibernética de uma empresa. "O objetivo desse seguro é proporcionar aos clientes uma abordagem em todo o processo, desde a análise de risco e prevenção até a própria cobertura, contando com uma equipe especializada na resolução quando um sinistro ocorre", enfatizou Sá. O produto cobre reclamação de terceiros por perdas sofridas como resultado de um "cyber evento" e também prejuízos do próprio segurado, mediante casos específicos.

adds the manager. For Flávio Sá, Brazil is among the countries most attacked in the great studies of cybernetic aggressions. With the recent ransomware attacks, known as Wannacry and Petya, there have been reports of clients hit and affected, ranging from small incidents to day-to-day shutdown.

Cyberattack

A recent survey by Lloyd's and Cyence, a company in the analytical modeling industry for cyber risk, also found the great loss of an electronic invasion. A cyber-attack of unimaginable proportions can cause financial losses of up to US\$ 53 billion. The research reveals the economic impact of two scenarios: a malicious hack that knocks down a cloud service provider with estimated losses in the same US\$ 53 billion and failure of a critical operating system run by companies, generating losses of US\$ 28.7 billion.

The results reveal that although the demand for protection against cyber risk continues to grow, most of these losses are uninsured, leaving billions of dollars in insurance shortfalls. "This report gives us a real idea of the scale of the damage a cyberattack could cause to the global economy. Like some of the worst natural disasters, such events can have a serious impact on business and economies, triggering numerous calls for the activation of insurance and dramatically increasing service costs", said Lloyd's CEO, Inga Beale.

Culture of risks

The AIG Financial Lines manager, in turn, understands that, initially, it is necessary for the companies to create a culture of understanding of risks, developing a specific management. "In addition to technological measures to prevent attacks, insurance is an important resource to minimize the risks and impact of a cyberattack", he points out. Inga adds: "Insurers need to consider cyber risk coverage and ensure that premium calculations are in line with the reality of the threat in the digital environment".

Regarding products that protect against cyber attacks, AIG executive recalled that the company brought to Brazil, in 2012, the Cyber Edge® insurance, a comprehensive solution for managing a company's cyber exposure. "The purpose of this insurance is to provide customers with an approach in the whole process, from risk analysis and prevention to coverage itself, with a team specialized in resolving when a claim occurs", said Sá. The product covers third party claims for losses suffered as a result of a cyber event and also losses of the insured himself, through specific cases.

Brasil figura entre os países mais atacados nos estudos de agressões cibernéticas

Brazil is among the countries most attacked in the studies of cybernetic aggressions

Gerência de riscos na atualidade

How to undertake in different lines



12ª edição do seminário promete repetir o mesmo sucesso do evento de 2015, que reuniu dois mil participantes
The 12th edition of the seminar promises to repeat the same success of the 2015 event, which brought together two thousand participants

O RISCO NUNCA ESTEVE tão presente na vida nacional como agora. Num panorama mais amplo, a saúde, as instituições financeiras, a logística, o ambiente corporativo e o meio ambiente, por exemplo, exigem uma postura adequada de profissionais quanto à adoção das melhores práticas que garantam a minimização das perdas. A cada dois anos, o Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros da ABGR tem promovido essa reflexão. Em sua 12ª edição, o evento acontece nos dias 22 e 23 de agosto no WTC – Golden Hall, em São Paulo.

“Ótima oportunidade para atualizar conceitos e aprimorar técnicas de gerência de riscos em nível Internacional”, afirma a ABGR. Durante estes dois dias, três salas do espaço de eventos abrigarão 24 painéis. Os palestrantes são de renome nacional e internacional, especialistas em suas áreas de atuação. Há a expectativa de que este seminário supere o número de participantes de 2015: naquele ano, cerca de duas mil pessoas marcaram presença no recinto da Amcham Brasil (Câmara Americana de Comércio), sobretudo gestores de riscos brasileiros.

Os temas evidentemente são diversificados. No dia 22 (terça-feira), 12 painéis irão apresentar, entre outros assuntos, Seguro Garantia (soluções e os desafios do produto), gerência de riscos, inovação (interferência de tecnologias na gerência de riscos), gerência de riscos e gestão de saúde, métodos adequados de soluções de conflitos e seguro agro. Na quarta, 23, outros 12 painéis versarão sobre gerência de riscos em logística, D&O e a nova circular, gerência de riscos e TI (ataques cibernéticos). Haverá também exposição com foco na gerência de riscos e finanças, gerência de riscos e o seguro ambiental, risco político e mais outros temas de interesse.

RISK HAS NEVER BEEN so present in national life as it is now. In a broader picture, health, financial institutions, logistics, the corporate environment and the environment, for example, require an appropriate professional posture regarding the adoption of best practices that guarantee the minimization of losses. Every two years, the International Seminar on Risk Management and Insurance at ABGR has promoted this reflection. In its 12th edition, the event takes place on August 22 and 23 at the WTC - Golden Hall, in São Paulo.

“Great opportunity to update concepts and improve risk management techniques at the international level”, says ABGR. For two days, three rooms in the event space will house 24 panels. The speakers are renowned nationally and internationally experts in their fields of activity. It is quite expected that this seminar will exceed the number of participants in 2015: that year, about two thousand people were present in the Amcham Brasil (American Chamber of Commerce), mainly Brazilian risk managers.

The themes are evidently diverse. On the 22nd (Tuesday), 12 panels will present, among others, Surety (solutions and product challenges), risk management, innovation (risk management technology interference), risk management and health management, adequate methods of conflict resolution and agri insurance. On Wednesday, 23, another 12 panels will deal with risk management in logistics, D&O and the new rule, risk management and IT (cyber attacks). There will also be exposure focusing on risk and finance management, risk management and environmental insurance, political risk and more on other topics of interest.

SEGURANÇA E
TRANQUILIDADE
PARA SUPERAR
LIMITES.



VOCÊ
SEMPRE
BEM.

Chegou o **Seguro Equipamentos de Mobilidade**. Feito sob medida para atender as pessoas com deficiência e mobilidade reduzida. Com coberturas para cadeiras de rodas e próteses, esse seguro protege o equipamento contra eventos de causa externa, tais como quedas, impactos e roubos. Além disso, conta também com um plano de assistência 24 horas, com serviços exclusivos, como táxi emergencial, courier, conserto de linha branca, reparos elétricos e hidráulicos, e muito mais.



E para firmar o nosso compromisso com essa causa, a Sompo Seguros apoia a AACD e agora é uma empresa parceira da Instituição.



Compliance e governança corporativa

Compliance and corporate governance

Por/by Lucia Valle*

Nunca os termos governança corporativa e compliance foram tão mencionados e em tantas indústrias diferentes. Por mérito de operações como a Lava Jato, foi dado um maior impulso à necessidade de implementação de regras e boas práticas de governança dentro das empresas, além de um maior controle de riscos, supervisão e transparência. Paralelamente, as leis também evoluíram e um marco importante foi a publicação da lei Anticorrupção (Lei 12.846/2013) e as normas derivadas. No sistema financeiro e no mercado de seguros e resseguros, foram divulgadas normas rígidas que passaram a exigir controles, tais como a devida diligência de clientes e fornecedores antes de estabelecimento de vínculo comercial, desenvolvimento de políticas de prevenção à fraude, prevenção à lavagem de dinheiro e corrupção, inclusão de cláusulas de proteção nos contratos e mapeamento dos riscos. Em geral, as empresas, então, montaram um verdadeiro arsenal de políticas, códigos de ética, manuais de compliance e treinamentos, além de equipe necessária – mas, aparentemente, algumas pararam aí.

“Em geral, as empresas montaram um verdadeiro arsenal de políticas, códigos de ética, manuais de compliance e treinamentos, além de equipe necessária”

Ainda escutamos na mídia casos de fraude e corrupção recentes em empresas, mesmo após a implantação de mecanismos e reforço de governança. O *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) sugere como boa prática de governança três linhas de defesa. Na primeira estão os gerentes ou “donos dos processos”. Na segunda aparecem as áreas de riscos e compliance. Já na terceira linha, está a auditoria interna fazendo a supervisão de tudo.

No entanto, pesquisas apontam que o maior número de fraudes é motivado por funcionários e terceiros, ou seja, na primeira linha de defesa. Aparentemente, as falhas, neste caso, não estão sendo capturadas adequadamente pelas segunda e terceira linhas. Ainda há, também, sobre a cultura de controle e falta de entendimento do processo de mapeamento e prevenção de riscos. Portanto, para quem ainda está “sentado em berço esplêndido” de seus manuais e normativos publicados,

Corporate governance and compliance have never been so mentioned in so many different industries. Due to the merit of operations such as Lava Jato, a greater impetus given to the need to implement corporate governance rules and good practices, as well as greater risk control, supervision and transparency. At the same time, the laws also evolved and an important milestone was the publication of the Anticorruption Law (Law 12.846/2013) and the derived regulations.

In the financial system and in the insurance and reinsurance market, rigid rules were issued that required controls such as due diligence of clients and suppliers before establishing a commercial link, development of fraud prevention policies, money laundering prevention and corruption, inclusion of protection clauses in contracts and risk mapping. In general, companies then set up a veritable arsenal of policies, codes of ethics, compliance manuals and training, as well as the necessary staff - but apparently, a few have stopped there.

"In general, companies set up a veritable arsenal of policies, codes of ethics, compliance and training, in addition to of staff needed "

We still hear in the media cases of recent fraud and corruption in companies, even after the implementation of mechanisms and reinforcement of governance. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) suggests three lines of defense as good governance practice. In the first are the managers or "process owners". In the second, the areas of risk and compliance appear. In the third line, there is the internal audit overseeing everything.

Surveys point out however, that the largest number of frauds are motivated by employees and third parties; ie in the first line of defense. Apparently, failures are not being properly captured by the second and third lines. There is also a culture of control and lack of understanding of the risk mapping and prevention process.

Manuals and regulations

Therefore, for those who are still "sitting in a splendid cradle" of their published manuals and regulations, I believe it is now time to take the second step and move on to action. This includes strengthening internal



Lucia Valle é vice-presidente executiva de Riscos e Compliance do IRB Brasil RE
Lucia Valle is IRB Brasil RE's Risks and Compliance vice-president

acredito que agora é hora de dar o segundo passo e partir para a ação. Isso inclui o fortalecimento dos controles internos por meio de tecnologia para sistematizar testes e monitoramento, implantação de treinamentos mais efetivos direcionados aos maiores riscos, prestações de contas à diretoria, comitês e conselhos, criação de alçadas com aprovações de áreas diferentes, canal de denúncia eficiente, e por fim, o mapeamento de processos, identificação e mensuração de riscos. E o mais importante: o olho do dono!

controls through technology to systematize testing and monitoring, deploying more effective training targeted at increased risk, reporting to the board of directors, committees and boards, creating clearances with approvals of different areas, efficient reporting channel, and finally, the mapping of processes, identification and measurement of risks. Most importantly: the owner's eye!

NADAMOS FORA DO AQUÁRIO

*somos mais que estúdio de design
nosso foco é solucionar problemas*

SALMAO DESIGN

[cordesalmaa.com.br](https://www.cordesalmaa.com.br)

[f](#) [@](#) /cordesalmaa

Potência mundial em grandes riscos

World powerhouse at large risks

Generali Global Corporate & Commercial conquista novos clientes a cada dia na América Latina
Generali Global Corporate & Commercial conquer new customers every day in Latin America



Foto: Generali/Divulgação

TRADIÇÃO E EFICIÊNCIA são medidas pelos números conquistados e pela longevidade no mercado mundial. Afinal, a Assicurazioni Generali S.p.A foi fundada há quase 200 anos, considerada uma das maiores companhias do planeta. Número 1 na Itália, a seguradora incluiu-se entre as três grandes em mercados europeus expressivos, como Alemanha, França e Espanha, e com presença forte no leste europeu, na Ásia e Américas.

“Nossa empresa opera em 70 países e faturou 80 bilhões de euros em 2016. Também somos, segundo o ranking da Revista Fortune, a 48ª maior corporação do mundo”, complementa o *head* para América Latina da Generali Global Corporate & Commercial, Nery Silva, que fica baseado em São Paulo. Segundo ele, a Divisão Global Corporate & Commercial foi criada em Milão há apenas quatro anos e já figura no mercado como um dos principais operadores de seguros de grandes riscos.

Na América Latina, a companhia fincou suas bases há mais de 100 anos, com operações em diversos países da região. Seus executivos dizem com indisfarçável orgulho: é a primeira seguradora estrangeira registrada no Brasil e opera entre destacadas empresas do mercado. Atua com todas as linhas e produtos de seguro. Suas sucursais estão espalhadas por cidades de indiscutível importância econômica nos países da região, gerando milhares de empregos diretos.

Na análise de Nery, o mercado corporativo na América Latina é bastante promissor. Há oportunidades interessantes em riscos de infraestrutura, cujos investimentos devem ocorrer a partir de agora, sobretudo com a retomada do crescimento da economia no Brasil e Argentina. “Vemos também o mercado de *surety* e *cyber* como bastante promissores. “A demanda por seguros de *cyber risks* cresceu muito nos últimos 60 dias, muito em função, é claro, dos ataques cibernéticos amplamente noticiados pela imprensa. É evidente, para nós, que há carências nessa área e queremos aproveitar esta oportunidade”, ressalta o executivo.

Na América Latina, a companhia fincou suas bases há mais de 100 anos, com operações em diversos países da região. É a primeira seguradora estrangeira registrada no Brasil e opera entre destacadas empresas do mercado

Nery revela a execução de um plano de três anos para a América Latina. Hoje, este planejamento está na metade do segundo ano de trabalho. Ao final deste período, o *head* para a América Latina acredita que a companhia será um player respeitado em matéria de riscos corporativos. E, ao final do quinto ano, precisamente em 2021, terá alcançado uma posição privilegiada, estando em as três maiores da região.

Em termos de linhas de negócios desenvolvidos na

TRADITION AND EFFICIENCY are both measured by: numbers achieved, and longevity in the world market. After all, Assicurazioni Generali S.p.A, founded almost 200 years ago, considered one of the largest companies in the planet. Number 1 in Italy, the insurer is among the top three in significant European markets, such as Germany, France and Spain, and with strong presence in Eastern Europe, Asia and the Americas.

“Our company operates in 70 countries and earned 80 billion euros in 2016. We are also, according to the Fortune Magazine ranking, the 48th largest corporation in the world”, completes the head for Latin America of Generali Global Corporate & Commercial, Nery Silva, based in São Paulo. According to him, the Global Corporate & Commercial Division was established in Milan only four years ago and is already listed in the market as one of the main operators of large risk insurance.

In Latin America, the company has been operating for more than 100 years, acting in several countries in the region. Its executives say with undisguised pride: it is the first foreign insurer registered in Brazil and operates among leading companies in the market. It operates with all lines and insurance products. With branches located at cities of undisputed economic importance in the region's countries, generating thousands of direct jobs.

In Nery's analysis, the corporate market in Latin America is quite promising. There are interesting opportunities in infrastructure risks, whose investments must occur from now on, especially with the resumption of economic growth in Brazil and Argentina. “We also see the surety and cyber market as quite promising”. The demand for cyber risks insurance has skyrocketed in the last 60 days, largely because of cyber attacks widely reported in the press. It is evident to us that there are shortages in this area and we want to take this opportunity”, says the executive.

The Corporate Market in Latin America is very promising. Many interesting opportunities in infrastructure risks, with investments must take place at the from now on, especially with the resumption of growth of economy in Brazil and Argentina

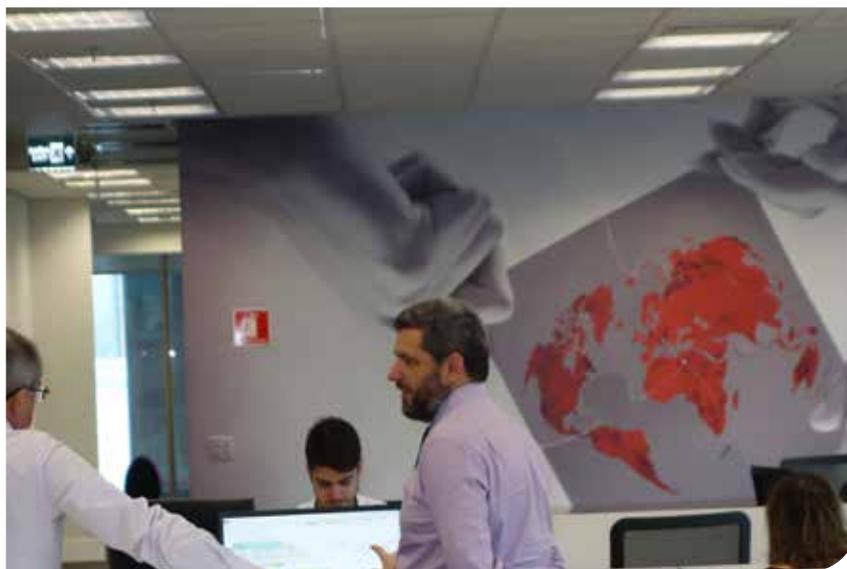
Nery reveals the execution of a three-year plan for Latin America. The current plan is in the middle of the second year of work. At the end of this period, head to Latin America believes that the company will be a respected player in corporate risk matters. And, by the end of the fifth year, precisely in 2021, it will have reached a privileged position, being in the three largest in the region.

In terms of business lines developed in Latin America, Nery points out: “We are strong in property & construction, because we have limits and quite signif-

América Latina, Nery aponta: “Somos fortes em *property & construction*, pois temos limites e capacidade de resseguro bastante significativos. Também operamos em *financial lines, casualty e surety*”. Contudo, haverá algum segredo para a companhia manter-se sólida e competitiva ao longo de quase dois séculos de atuação no mercado mundial? “Não sei se há algum segredo, mas posso dizer que somos uma seguradora dirigida por profissionais de seguro”, enfatiza.

Corporate

Nery revela também que a companhia possui uma postura conservadora na subscrição e disciplinada nos cálculos atuariais e na gestão de reservas técnicas. A Generali exibe como principal diferencial o atendimento às necessidades específicas de cada segurado. O executivo lembra com ênfase: “Temos milhões de clientes no mundo!”. Nery é responsável pelo



Equipe da Generali incorporou espírito da companhia: postura conservadora na subscrição
 Generali's team incorporated company spirit: conservative stance on underwriting

segmento Corporate. A carteira reúne contratos com algumas das maiores corporações do mundo ou então empresas locais com destacada atuação em seus países. “Nesse nível não há lugar para erros ou desleixo. Nossos clientes demonstram alto grau de exigência e nos desdobramos para entregar um serviço de categoria mundial”, acrescenta.

É notória a expertise internacional da Generali Global Corporate. Especialmente na América Latina, a companhia desenvolve metas de crescimento agressivas, conquistando novos clientes a cada dia. O executivo reitera, entretanto, a disciplina na subscrição. “Crescer é bom, mas gerar resultados positivos é melhor ainda”, recomenda. Ele não tem dúvidas sobre a tarefa primordial da Generali, ou seja, oferecer aos clientes, uma seguradora lucrativa, com solidez financeira e, assim, fazer frente a qualquer indenização.

Riscos emergentes

As oportunidades de negócios merecem uma atenção especial. Exemplo: há os chamados riscos emergentes, como o *cyber*, seguro ambiental e o de responsabilidade civil. Tais oportunidades estão no radar da companhia. Além de estar ‘antenada’ com as novidades. “Ao longo de quase 200 anos de história, a Generali

insuradora possui capacidade de resseguro bastante significativa. We also operate on financial lines, casualty and surety. "But is there any secret for the company to remain solid and competitive over nearly two centuries of global market action? I do not know if there are any secrets, but I can say that we are an insurance company run by insurance professionals", he emphasizes.

Corporate

Nery also reveals that the company has a conservative stance on underwriting, disciplined actuarial measurement and management of technical reserves. Generali displays the main difference as regards to specific needs of each insured. "We have millions of customers in the world!", Nery is responsible for the Corporate segment. The portfolio holds contracts with some of the largest corporations in the world or local companies with

outstanding performance in their countries. "At this level there is no place for mistakes or sloppiness. Our customers demonstrate a high level of demand and we have deployed to deliver a world-class service", he adds. Generali Global Corporate's international expertise is well-known. Specially in Latin America, the company develops aggressive growth targets, attracting new customers every day. The executive reiterates, however, the discipline in underwriting. "Growing is good, but generating positive results is even better", he says. He has no doubts about Generali's primary task: to offer its customers a profitable, financially sound insurer and thus to face any indemnity.

Emerging risks

Business opportunities deserve special attention. Example: there are so-called emerging risks, such as cyber, environmental insurance and civil liability. Such opportunities are on the radar of the company. Besides being 'tuned in' with the news. "Throughout nearly 200 years of history, Generali demonstrates extraordinary ability to adapt to the innovations and demands of the global market. For us, in insurer's guidance now, there is an enormous responsibility to continue the work with colleagues who have preceded us in these two centuries of work, leading the company in an increasingly



Nery: "Somos fortes em *property & construction*, pois temos limites e capacidade de resseguro significativos"
 Nery: "We are strong in *property & construction*, because we have limits and significant reinsurance capacity"

demonstra extraordinária capacidade de adaptar-se às inovações e demandas do mercado global. Para nós, que estamos na direção da seguradora agora, há uma enorme responsabilidade de dar prosseguimento ao trabalho dos colegas que nos antecederam nestes dois séculos de trabalho, conduzindo a empresa em um mercado cada vez mais inovador", comenta Nery Silva. O lema da Generali Global Corporate é "Simpler, Faster, Smarter". Na avaliação do executivo, há muita inovação ainda por vir. "Queremos estar preparados para antecipar as demandas, servir aos nossos clientes e gerar valor aos acionistas". O *head* afirma quais são os principais pilares da estratégia comercial da companhia: "Negociação baseada na confiança com corretores e segurados, respostas rápidas e absoluta agilidade no pagamento de indenizações".

Crescimento

O resultado de tamanho esforço e dedicação no cumprimento de metas e objetivos é traduzido nos números. Segundo Nery, no segmento Corporativo na América Latina há previsão de crescimento na ordem de 40% em 2017. E o desafio para 2018 será grande, pois a companhia pretende crescer na mesma proporção. Por fim, o executivo afirma que os riscos corporativos são negócios com margens apertadas e exigem altíssimos investimentos em profissionais capacitados. Segundo ele, este retorno acontecerá em médio e longo prazo. "Somos uma organização com dois séculos de história e estamos preparados para ajudar o mercado da América Latina a desenvolver-se, pois sabemos que o retorno virá", conclui.

innovative market", comments Nery Silva.

The slogan of Generali Global Corporate is "Simpler, Faster, Smarter". In the executive's assessment, much innovation is yet to come. "We want to be prepared to anticipate the demands, serve our customers and generate shareholder value". The head affirms what are the main pillars of the company's commercial strategy: "Negotiation based on trust with brokers and insureds, quick answers and absolute agility in the payment of indemnifications".

Growth

The result of effort and dedication in meeting goals and objectives is translated into numbers. According to Nery, in the Corporate segment in Latin America there is a forecast of growth of around 40% in 2017. And the challenge for 2018 will be great, as the company intends to grow in the same proportion.

Finally, the executive says that corporate risk is tight business and requires very high investments from trained professionals. According to him, this return will happen in the medium and long term. "We are an organization with two centuries of history and we are prepared to help the Latin American market to develop, because we know that the return will come", he concludes.

Expertise e confiança na retomada do crescimento em grandes riscos

Expertise and confidence to resume growth in large risks sector

NA CONTRAMÃO do mercado nacional, que, nos últimos meses, testemunhou corte de investimentos, redução de equipes e até saída de empresas da área de grandes riscos, a Tokio Marine ampliou sua estrutura e serviços dedicados ao segmento, confiando na retomada do crescimento econômico do país. No primeiro semestre, a companhia manteve sua posição entre as cinco maiores do setor em prêmio emitido líquido e reduziu a sinistralidade em 20%, considerando as principais carteiras de seguros patrimoniais.

Entre os destaques da seguradora neste período estão os desempenhos dos seguintes produtos: Riscos de Engenharia – a Tokio Marine é, atualmente, a maior seguradora do ramo no Brasil, segundo a Susep; Riscos de Petróleo – performance de prêmio emitido líquido e resultado acima das metas internas estabelecidas; *Property* – resultados e índice combinado melhores do que os estabelecidos no início do ano pela companhia; Responsabilidade Civil Geral – a seguradora é líder no segmento com 22,96% de market share, de acordo com a Susep. Tem o melhor índice combinado, expertise e soluções *tailor made* “A Tokio Marine entende que grandes riscos são um investimento de longo prazo. Somos reconhecidos pela relação duradoura

que mantemos com nossos corretores e clientes e vamos continuar investindo na oferta de produtos e serviços de excelência neste segmento. O mercado de seguros corporativos exige profundo conhecimento dos segmentos industriais, competência de subscrição e correta abordagem comercial junto aos corretores”, afirma o diretor Comercial Corporate, José Luís Franco.

A seguradora marca presença no XII Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, promovido pela ABGR em São Paulo. “A participação no seminário da ABGR é uma excelente oportunidade para demonstrarmos nossa expertise internacional e o amplo leque de soluções que oferecemos para o mercado de seguros corporativos. É também grande oportunidade para trocarmos experiências com corretores, brokers,

IN CONTRAST to the domestic market, which in recent months witnessed a cut in investments, downsizing and even outflow of large risk companies, Tokio Marine has expanded its structure and services dedicated to the segment, relying on the resumption of the country's economic growth. In the first half, the company maintained its position among the five largest in the industry in net premiums issued and reduced the loss ratio by 20%, considering the main property insurance portfolios.

Among the insurer's highlights in this period are the performances of the following products: Engineering Risks - Tokio Marine is currently the largest Brazilian insurance company in this field Brazil, according to Susep; Petroleum Risks - premium performance issued net and result above established internal targets; Property - combined ratio and results better than those established at the beginning of the year by the company;

General Civil Liability - the insurer is the leader in the segment with a 22.96% market share, according to Susep. Has the best combined ratio, expertise and tailor made solutions.

“Tokio Marine understands that big risks are a long-term investment. We are recognized for the long-term relationship we maintain with

our brokers and clients and we will continue investing to offer products and services with excellence in this segment. The corporate insurance market requires in-depth knowledge of the industrial segments, underwriting competence and a correct commercial approach to the brokers”, says Corporate Commercial director, José Luís Franco.

The insurance company is present at the 12th International Seminar on Risk Management and Insurance, sponsored by ABGR in São Paulo. “Participating in the ABGR's Seminar is an excellent opportunity to demonstrate our international expertise and the broad range of solutions we offer to the corporate insurance market. It is also a great opportunity to exchange experiences with brokers, insurers and reinsurers”, says Franco.



Franco: “Participação no Seminário da ABGR é oportunidade para demonstrar expertise internacional”

Franco: “Participation in the ABGR Seminar is an opportunity to demonstrate international expertise”

seguradores e resseguradores”, diz Franco.

Com o objetivo de qualificar ainda mais sua atuação no segmento corporativo, as áreas técnicas e comercial da Tokio Marine atuam de forma integrada, sob a liderança do diretor-executivo de Produtos Pessoa Jurídica, Felipe Smith e do diretor-executivo Comercial, Valmir Rodrigues, a quem Franco responde. Já a equipe de gestores da diretoria de produtos PJ é formada pelos seguintes executivos: Alexandre Ganeu – gerente de Gerenciamento de Riscos; Edson Toguchi – superintendente de Ramos Diversos e Linhas Financeiras; Sidney Cezarino – diretor de *Property*, Riscos de Engenharia e Energy e Valdo Alves – superintendente de Transportes. São mais de 30 produtos

na carteira de grandes riscos, o que reforça o posicionamento da companhia como uma seguradora multiprodutos.

Gerenciamento de riscos

A Tokio Marine é uma das poucas seguradoras do mercado a manter um time exclusivamente dedicado à gestão de riscos. A Gerência de Riscos apoia clientes e corretores por meio de uma consultoria voltada a ações e planos de contingência que ajudam a mapear e evitar riscos dos negócios segurados pela companhia.

Sob a liderança de Alexandre Ganeu, o time é composto por dois coordenadores, dois especialistas, 21 analistas e cerca de 30 prestadores de serviço. Além da análise do risco, a equipe também acompanha, com o corretor de seguros, todo o processo de correção de falhas e ajustes no empreendimento segurado.

O mundo passa por uma profunda transformação e o mercado de seguros não está imune a esse fenômeno. Atenta a este movimento, a Tokio Marine está implementando uma série de ações relacionadas à inovação. E algumas das grandes novidades estão na área de gerenciamento de riscos. Uma delas é o uso de drones como parte do processo de avaliação do risco em complemento ao trabalho do vistoriador. Esta nova tecnologia está sendo implementada, primeiramente, no Seguro de *Property*.

A outra está diretamente ligada ao Seguro de Transportes e diz respeito ao treinamento online de motoristas de caminhões. A ideia é contribuir para a redução de perdas causadas por acidentes por meio de uma simulação de possíveis riscos em uma estrada. Por fim, a seguradora irá oferecer aos clientes, em parceria com empresas especializadas, o serviço de avaliação patrimonial. O objetivo é garantir que o segurado contrate a proteção de acordo com o real valor de seu patrimônio.

With the objective of further qualifying its operations in the corporate segment, Tokio Marine's technical and commercial areas operate in an integrated manner, under the leadership of the Executive Corporate Products Director, Felipe Smith and the Commercial Executive Director, Valmir Rodrigues, to whom Franco reports.

On the other hand, the management team for corporate products, is formed by the following executives: Alexandre Ganeu - Risk Management manager; Edson Toguchi Several Damages and Financial Lines superintendent; Sidney Cezarino - Property, Engineering and Energy Risks director and Valdo Alves - Transportation superintendent.



Da esq. p/ dir.: Edson Toguchi, Alexandre Ganeu, Sidney Cezarino e Valdo Alves
From left: Edson Toguchi, Alexandre Ganeu, Sidney Cezarino and Valdo Alves

There are more than 30 products in the large risk portfolio, which reinforces the company's position as a multi-product insurer.

Risk management

Tokio Marine is one of the few insurers in the market to maintain a dedicated risk management team. Risk Management supports clients and brokers through an action-oriented consultancy and contingency plans that help map and avoid risks to the company's insured business. Under the leadership of Alexandre Ganeu, the team consists of two coordinators, two specialists, 21 analysts and about 30 service providers. In addition to the risk analysis, the team also accompanies, with the insurance broker, the entire process of correcting failures and adjustments in the insured enterprise.

The world is going through a deep transformation and the insurance market is not immune to this phenomenon. Aware to this movement, Tokio Marinen is implementing a series of actions related to innovation. Some of the great news are in the area of risk management. One of them is the use of drones as part of the risk assessment process in addition to the work of the surveyor. This new technology is being implemented, first, in Property coverage.

The other is directly linked to Transportation insurance and concerns the online training of truck drivers. The idea is to contribute to the reduction of losses caused by accidents, simulating possible risks on a road. Finally, the insurer will offer the clients, in partnership with specialized companies, the property valuation service. The objective is to ensure that the insured engages the protection according to the real value of their equity.

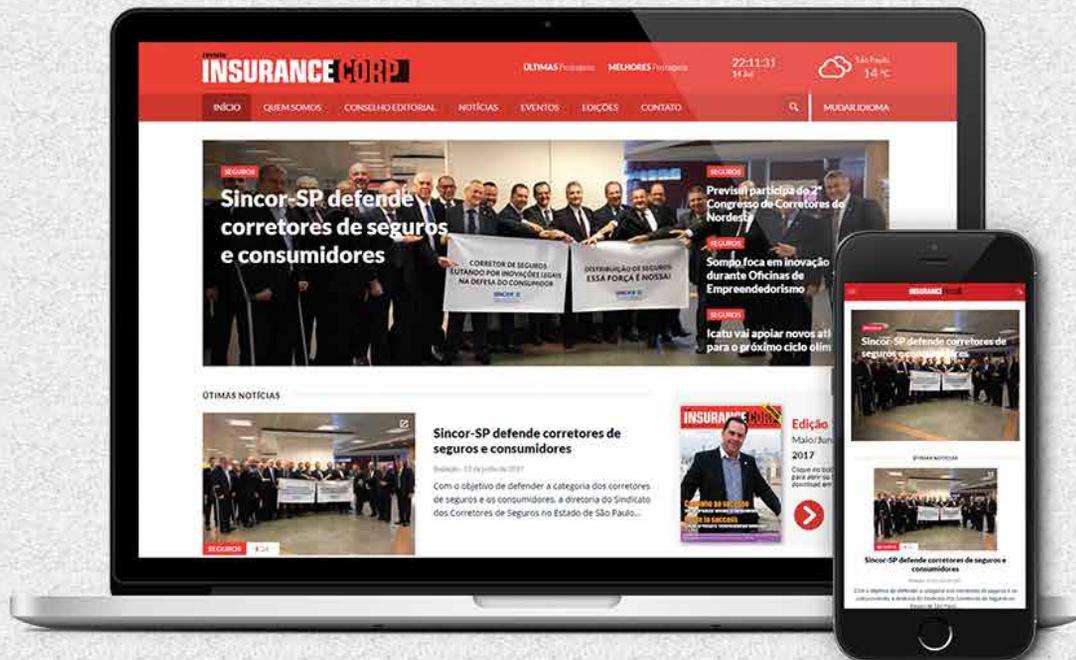
revista

INSURANCECORP

www.insurancecorp.com.br

**A revista acaba de concluir seu novo site
com design moderno e inovador**

Visite: insurancecorp.com.br



**The magazine has just completed its new website
with a modern and innovative design**

Visit: insurancecorp.com.br

CRIADO POR
SALMAO
— DESIGN —

Curso inédito de pós-graduação

Course at postgraduate level

Os seguros ambientais vêm crescendo no Brasil. Contudo, esta modalidade de proteção ainda possui legislação, regulamentação e bases técnicas pouco conhecidas pelos operadores do mercado. Diante desse cenário e buscando proporcionar uma visão global e sintetizada da estrutura dos seguros ambientais existentes na atualidade, a Escola Nacional de Seguros lançou um curso de pós-graduação em Seguros de Riscos Ambientais.

As aulas abordarão as práticas usuais do mercado nacional e comparando-as com as adotadas no exterior. Serão apresentadas análises das bases contratuais vigentes e questões técnicas, além das ferramentas de gerenciamento dos riscos ambientais. Segundo o advogado e coordenador do curso, Walter Polido, a pós-graduação é uma boa oportunidade para que os estudantes e atores do setor possam se aprofundar em aspectos ainda não explorados desse segmento.

“O curso é inédito na Escola e no mercado. O tema, sempre muito restrito a palestras, seminários e afins, tem, agora, sua versão em pós-graduação”, acrescenta Polido. As aulas acontecerão em São Paulo (SP), a partir de 14 de setembro. O único pré-requisito é nível superior completo ou em andamento. O investimento pode ser feito em até quatro parcelas de R\$ 387,50. Os interessados devem realizar as inscrições pelo www.funenseg.org.br. No site há mais informações sobre a pós-graduação.

Segundo informações do portal Tudo Sobre Seguros, mantido pela Escola, “riscos ambientais são causados por agentes físicos, químicos ou biológicos que podem provocar consequências ao meio ambiente e desencadear eventos poluidores em função da sua concentração, intensidade ou tempo de exposição. Não causam apenas danos aos recursos naturais, pois afetam também a sobrevivência e saúde dos seres vivos”.

Environmental insurance has been growing in Brazil. However, this type of protection still has legislation, regulations and technical bases little known by market operators. Faced with this scenario and seeking to provide a global and synthesized view of the current environmental insurance structure, the National School of Insurance launched a postgraduate course in Environmental Risk Insurance.

The classes will address the national market usual practices and compare them with those adopted abroad. Analyzes of current contractual bases and technical issues will be presented, as well as environmental risk management tools.

Manka News



Emissão de gases causadores do efeito estufa, o popular CO₂, causa graves desequilíbrios atmosféricos
Emission of greenhouse gases, the popular CO₂, causes serious atmospheric imbalances

The classes will address the national market usual practices and compare them with those adopted abroad. Analyzes of current contractual bases and technical issues will be presented, as well as environmental risk management tools. According to lawyer and course coordinator, Walter Polido, postgraduate is a good opportunity for students and industry players to depth into aspects not yet explored in this segment.

“The course is unprecedented in the School and in the market. The subject, always very restricted to lectures, seminars, now has its version in graduate school”, adds Polido. The classes will take place in São Paulo (SP), starting on September, 14th. The only prerequisite is upper level complete or in progress. The investment can be made in up to four installments of R\$ 387.50. Those interested should register by www.funenseg.org.br. The site provides more information about postgraduate.

According to information from the website Tudo Sobre Seguros, maintained by the School, “environmental risks are caused by physical, chemical or biological agents that can cause consequences to the environment and trigger polluting events depending on their concentration, intensity or time of exposure. They do not only cause damage to natural resources, they also affect the survival and health of living beings”.

Estímulo para atingir novos objetivos no negócio

Encouragement to achieve new business goals

O RECINTO DO CLUB MED LAKE PARADISE, em Mogi das Cruzes (SP), recebeu recentemente mais de 1.200 corretores de seguros da capital paulista e do interior, que prestigiaram o evento “Oficinas de Empreendedorismo”, evento tradicional realizado pelo Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP). Ao definir o tema “Mudança – Transição – Disrupção”, o Sindicato objetivou incentivar os corretores a traçar um novo objetivo para o negócio, em decorrência da mudança de perfil do consumidor de seguros, promovendo um movimento que discuta o mercado, a distribuição e o próprio cliente.

Na visão do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, o profissional deve empreender e se profissionalizar. “Mostramos em nossa entidade que é possível ter atitudes empreendedoras e criativas, mesmo em tempos de crise ou de redução de investimentos”, afirmou. O evento reuniu também personalidades de peso, como na abertura, com a participação do titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Joaquim Mendanha, do presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergílio, o presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar, o prefeito de Mogi das Cruzes (SP), Marcus Melo, além da diretoria executiva do Sincor-SP e do diretor regional que atende o município, Fábio Ferreira Mattos.

Na ocasião, Armando Vergílio, destacou o papel do corretor na proteção da vida, da saúde, das conquistas e das finanças das pessoas. “O trabalho do corretor nada mais é do que gente cuidando de gente. Por isso, pela sua competência, as novas tecnologias não vão acabar com essa atividade. Mas é necessário mudar atitudes e investir em tecnologias, para que a categoria se torne

THE CLUB MED LAKE PARADISE complex in Mogi das Cruzes (SP) recently hosted more than 1,200 insurance brokers from São Paulo capital and inland attended the event “Entrepreneurship Workshops”, a traditional event organized by the Insurance Brokers Union in the State of São Paulo (Sincor-SP). In defining the theme “Change - Transition - Disruption”, the Union

aimed to encourage brokers to set a new business objective, due to the insurance consumer changing profile, promoting a movement that discusses the market, distribution and customers.

In the view of Sincor-SP’s president, Alexandre Camillo, the broker must undertake and become professional. “We have shown in our organization that it is possible to have enterprising and creative attitudes, even in times of crisis or reduction of investments”, he said.

The event also brought together leading personalities, such as the opening, with the participation of the Head of the Susep Superintendent Joaquim Mendanha, president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor), Armando

Vergílio, the president of the National School of Insurance, Robert Bittar, Mogi das Cruzes City (SP) Mayor, Marcus Melo, as well as the executive director of Sincor-SP and the regional director who serves the municipality, Fábio Ferreira Mattos.

At the time, Armando Vergílio, highlighted the broker’s role in protecting the life, health, achievements and finances of people. “The broker’s job is nothing more than people taking care of people. Therefore, due to its competence, the new technologies will not end this activity. But it is necessary to change attitudes and invest in technologies, so that the category becomes the pro-



Camillo fala aos participantes na abertura do evento: “Profissional deve empreender e se profissionalizar”

Camillo tells participants at the opening of the event: “Brokers must undertake and become professional”

protagonista dessa transformação”. Já o prefeito Marcus Melo enfatizou a necessidade do governo unir forças com a iniciativa privada para ampliar os serviços aos consumidores. “Precisamos integrar essas duas funções e Mogi das Cruzes está à disposição do mercado de seguros”, declarou.

Além das palestras, os participantes marcaram presença no Espaço de Negócios, composto por 16 companhias do setor, que mostraram novidades em produtos e serviços

As ‘Oficinas’ apresentaram palestras do consultor e professor Leandro Karnal, do presidente da UnitedHealth Group Brasil, Claudio Lottenberg, e do antropólogo e professor Luiz Marins. Além das palestras, os participantes marcaram presença no Espaço de Negócios, composto por 16 companhias do setor, que mostraram novidades em produtos e serviços.

O evento foi avaliado como ótimo e bom, respectivamente, por 77,50% e 21,67% dos profissionais. Outros quesitos bem avaliados foram a estrutura e os serviços oferecidos pelo hotel – as áreas comuns e de lazer, quartos, auditórios, restaurantes, limpeza etc. Mais de 90% classificou como ótimo ou bom. A palestra “Quebrando paradigmas, costumes e atitudes, o caminho para mudança”, ministrada pelo professor Marins, foi classificada como ótima por 64,17% e boa por 29,17%. “Como fazer a transição”, de Claudio Lottenberg teve a aprovação de mais de 65% e algo em torno de 95% avaliaram como ótima ou boa a palestra “Ser disruptivo”, de Leandro Karnal”, ministrada pelo professor Marins, foi classificada como ótima por 64,17% e boa por 29,17%. “Como fazer a transição”, de Claudio Lottenberg teve a aprovação de mais de 65% e algo em torno de 95% avaliaram como ótima ou boa a palestra “Ser disruptivo”, de Leandro Karnal.

tagonist of this transformation”. Mayor Marcus Melo emphasized the need for the government to join forces with private initiative to expand services to consumers. “We need to integrate these two functions and Mogi das Cruzes is at hand to the insurance market”, he said. The ‘Workshops’ presented lectures by the consultant and professor Leandro Karnal, the president of the UnitedHealth Group Brazil, Claudio Lottenberg, and the anthropologist and professor Luiz Marins. In addition to the lectures, the participants were present in the Business Space, made up of 16 companies from the sector, which showed new products and services.

In addition to the lectures, the participants were present in the Business Space, made up of 16 companies from the sector, which showed new products and services

The event, evaluated as optimal and good, respectively, by 77.50% and 21.67% of professionals. Other well-evaluated items were the structure and services offered by the hotel - common and leisure areas, rooms, auditoriums, restaurants, cleaning etc. Over 90% rated it as great or good. The lecture “Breaking paradigms, customs and attitudes, the path to change”, taught by Professor Marins, was classified as optimal by 64.17% and good by 29.17%. “How to make the transition” by Claudio Lottenberg was approved by more than 65% and something around 95% rated Leandro Karnal’s “Be Disruptive” speech as good.”, taught by Professor Marins, was classified as optimal by 64.17% and good by 29.17%. “How to make the transition” by Claudio Lottenberg was approved by more than 65% and something around 95% rated Leandro Karnal’s “Be Disruptive” speech as good.



Como se tornar líder em seu segmento

How to become a leader in your segment

No início de julho, a Swiss Re Corporate Solutions Ltd., divisão de seguro comercial do Grupo Swiss Re, e a Bradesco Seguros S.A., empresa controlada pelo Banco Bradesco S.A., concluíram transação anunciada em outubro de 2016 e já iniciaram as atividades da joint venture no Brasil. A carteira de seguros de grandes riscos da Bradesco Seguros foi integrada à operação da Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros S.A. (SRCSB), que se torna uma das empresas líderes no Brasil neste segmento. A Swiss Re retém 60% das ações na SRCSB, enquanto a Bradesco Seguros passa a ter 40% de participação. Com exclusividade à **Insurance Corp**, o CEO da Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros, Luciano Calheiros, comentou alguns aspectos importantes sobre a joint venture.

União de forças

A Swiss Re Corporate Solutions e a Bradesco Seguros possuem competências e carteiras complementares. A carteira da Bradesco Seguros se concentra em ramos elementares, principalmente nas linhas patrimonial, transporte e aviação, enquanto a carteira da Swiss Re Corporate Solutions se concentra, principalmente, nas linhas de seguros rural e garantia.

Operação em grandes riscos

A excelente posição de mercado da Bradesco Seguros e a compreensão do mercado local, em conjunto com as competências e o conhecimento especializado da Swiss Re Corporate Solutions, criam uma forte operação de seguros de grandes riscos no País.

Além disso, a Bradesco Seguros conhece profundamente o mercado brasileiro, suas necessidades e desafios. Essa expertise, aliada à atuação global da Swiss Re, fortalecerá nossa posição e nossa atuação no mercado regional.

In early July, Swiss Re Corporate Solutions Ltd., the Swiss Re Group's commercial insurance division, and Bradesco Seguros SA, a company controlled by Banco Bradesco SA, concluded a transaction announced in October 2016 and have already started joint venture activities in Brazil. Bradesco Seguros' large risk insurance portfolio, became integrated into the Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros S.A. (SRCSB) operation, which became one of the leading companies in Brazil in this segment. Swiss Re retains 60% of the shares in SRCSB, while Bradesco Seguros has a 40% stake. Exclusively for **Insurance Corp**, the CEO of Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros, Luciano Calheiros, commented on some important aspects of the joint venture.

Swiss Re retains 60% of the shares in SRCSB, while Bradesco Seguros has a 40% stake. Exclusively for **Insurance Corp**, the CEO of Swiss Re Corporate Solutions Brasil Seguros, Luciano Calheiros, commented on some important aspects of the joint venture.

Union of forces

Swiss Re Corporate Solutions and Bradesco Seguros have complementary skills and portfolios. The portfolio of Bradesco Seguros is concentrated in basic lines, mainly in assets, transportation and aviation, while the portfolio of Swiss Re Corporate Solutions fo-

cuses mainly on rural insurance and surety.

Operation at large risks

Bradesco Seguros' excellent market position and understanding of the local market together with skills and expertise of Swiss Re Corporate Solutions create a intense run in large insurance risk in Brazil. In addition, Bradesco Seguros is deeply familiar with the Brazilian market, its needs and challenges. This expertise, combined with the global performance of Swiss Re, will strengthen our position and our performance in the regional market.



Swiss Re/Divulgação

Luciano Calheiros: "Com a joint venture, a Swiss Re Corporate Solutions passará a ter acesso exclusivo aos canais de distribuição da Bradesco"
Luciano Calheiros: "With the joint venture, Swiss Re Corporate Solutions will have exclusive access to Bradesco Seguros distribution channels"

Expansão na oferta

Apesar de termos grande especialidade no negócio de grandes riscos corporativos, temos alguns produtos, como, por exemplo, na carteira de seguros rurais, que atendem às necessidades de corretores e clientes de médio e pequeno portes. Essa parceria com a Bradesco é, inclusive, uma oportunidade para a Swiss Re Corporate Solutions expandir sua oferta de produtos. A partir de agora, teremos o acesso e o suporte de uma importante rede de distribuição, que nos permitirá alcançar o médio mercado e clientes do varejo em todo o Brasil.

Perfil do cliente

A companhia busca sempre a diversificação da carteira de clientes. E agora passará a atender pequenas, médias e grandes empresas com produtos específicos para cada perfil. Continuamos focados em segmentos que, tradicionalmente, já eram relevantes na carteira da Swiss Re Corporate Solutions, como seguro rural e seguro garantia, e queremos avançar em segmentos importantes com os quais ganhamos relevância a partir da incorporação da carteira da Bradesco Seguros. Como por exemplo, Marine, Patrimonial e Aviação.

Crescimento nos mercados

A Swiss Re Corporate Solutions acumula ampla experiência global no segmento de aviação, por exemplo. Aqui no Brasil, existia um pipeline a ser cumprido e que previa a entrada da seguradora nesse segmento em 2018. Com a joint venture, antecipamos nosso cronograma. Seguiremos com a nossa estratégia de crescimento nos mercados de Rural, Garantia, P&C, Engenharia, Marine, Aviação e Climáticos. O objetivo da companhia é figurar entre as cinco principais seguradoras em cada um desses segmentos.

Riscos emergentes

A companhia já possui produtos focados em responsabilidade civil, ramo que deverá ganhar representatividade nos próximos anos. Estamos na fase final para lançamento do D&O e estudamos entrar em E&O e cyber no futuro.

Canais de distribuição

Com a joint venture, a Swiss Re Corporate Solutions passará a ter acesso exclusivo aos canais de distribuição da Bradesco Seguros, o que ampliará a capilaridade e o alcance dos seus produtos. Essa rede é composta por 144 sucursais, 5.308 agências do Banco Bradesco em todo o Brasil e cerca de 40 mil corretores e agentes de seguros cadastrados.

Foco na América Latina

A Swiss Re tem a estratégia de crescimento acelerado nos mercados emergentes. A América Latina é foco e o Brasil, mais especificamente. O objetivo da joint venture é proporcionar esse crescimento, a partir da atuação em novos segmentos e com a distribuição a partir de novos canais. Em cinco anos, queremos estar entre as três maiores seguradoras do Brasil.

Expansion in offer

Although we specialize in the business of large corporate risks, we have some products, such as in the rural insurance portfolio, which meet the needs of brokers and customers of medium and small sizes. This partnership with Bradesco is also an opportunity for Swiss Re Corporate Solutions to expand its product offering. From now on, we will have access and support from an important distribution network, which will allow us to reach the mid-market and retail customers throughout Brazil.

Customer profile

The company always seeks to diversify the client portfolio. Now we will serve small, medium and large companies with products specific to each profile. We continue to focus on segments that were traditionally already relevant to Swiss Re Corporate Solutions' portfolio, such as rural insurance and surety, and we want to move ahead in important segments with which we gain relevance through the incorporation of Bradesco Seguros' portfolio. For example, Marine, Property and Aviation.

Growth in markets

Swiss Re Corporate Solutions has ample global experience in the aviation industry, for instance. Here in Brazil, there was a pipeline opened and that provided for the insurer's entry into this segment in 2018. With the joint venture, we anticipate our schedule. We will continue our growth strategy in the Rural, Surety, P&C, Engineering, Marine, Aviation and Climate markets. The company's objective is to rank among the top five insurers in each of these segments.

Emerging risks

The company already has products focused on civil liability, a branch that will gain representation in the coming years. We are in the final stages for launching D&O and we are studying to enter E&O and cyber in the future.

Distribution channels

With the joint venture, Swiss Re Corporate Solutions will have exclusive access to Bradesco Seguros' distribution channels, which will increase the capillarity and reach of its products. This network is made up of 144 branches, 5.308 branches of Banco Bradesco throughout Brazil, and around 40,000 registered brokers and insurance agents.

Focus on Latin America

Swiss Re has the strategy of accelerated growth in emerging markets. Latin America is the focus and Brazil, more specifically. The objective of the joint venture is to provide this growth, starting from the operation in new segments and with the distribution from new channels. In five years, we want to be among the top three insurers in Brazil.

Há luz no final do túnel

There is light at the end of the tunnel

A EMPREITADA É COMPLEXA e representa um dos grandes desafios para o advogado especializado em seguros e escritor Antonio Penteadó Mendonça. No dia 27 de julho completaram-se os primeiros 90 dias de Penteadó como provedor da Santa Casa de Misericórdia de São Paulo. O cenário é desolador: o déficit mensal é gigantesco, algo em torno de R\$ 10 milhões e redução de atendimentos ambulatoriais, consultas, cirurgias e exames em geral. Segundo o provedor, todos os serviços foram contingenciados em função da queda do faturamento e do passivo muito elevado.

Penteadó explica que, quando tomou posse, a entidade passou por um choque de gestão, ou seja, foram contratados executivos para as ações de administração, nomeada a Provedoria como órgão colegiado encarregado das linhas estratégicas e acompanhamento da gestão executiva, feitas parcerias com a FIA/FEA-USP para remodelar a gestão da Irmandade, além da retomada das cirurgias de alta complexidade, reforma e

reabertura de salas cirúrgicas, reformas nos hospitais D. Pedro II e São Luiz Gonzaga, entre outras medidas. "Na área econômico-financeira, adotamos critérios de gestão transparentes, acertamos mais alguns passivos e estamos revendo o patrimônio imobiliário. O grande problema é o déficit mensal que deve ser sensivelmente reduzido com ações de gestão até o fim do ano", revela Penteadó. Embora reconheça a dimensão da crise, ele a considera "administrável" graças às ações de gestão, renegociações de contratos e início do processo de reduções dos déficits.

O provedor revela também que "a revisão de bens e direitos deve mudar e otimizar os ativos da Irmandade". Setores críticos como suprimentos, manutenção e TI estão sendo avaliados para a implementação de ações que melhorem a eficiência. Em sua avaliação, o planejamento estratégico levará em conta a parceria com a Faculdade de Medicina e os novos acordos e diretrizes do poder público. "Enfim, há muito a ser feito, mas já é possível ver uma luz no fim do túnel", confia o provedor.

THE ASSIGNMENT IS COMPLEX and represents one of the great challenges for insurance lawyer specialist and writer Antonio Penteadó Mendonça. On July 27, the first 90 days of Penteadó as a provider of the Santa Casa de Misericórdia de São Paulo. The scenario is bleak: the monthly deficit is gigantic, around R\$ 10 million and reduction of outpatient visits, consultations, surgeries and exams in general. According to the provider, all services were contingent due to the drop in billings and very high liabilities.

Penteadó explains, when he took office, the entity went

through a management shock, that is, executives were hired for administrative actions, named a collegiate body in charge of the strategic lines and monitoring of executive management. Also made partnerships with the FIA/FEA-USP to remodel the management of the Brotherhood, as well as the resumption of highly complex surgeries, reform and reopening of operating rooms, and renovations in D. Pedro II and São Luiz Gonzaga hospitals, among



Penteadó, novo provedor da Santa Casa: grande problema é o déficit mensal que deve ser reduzido com ações de gestão
Penteadó, Santa Casa's new provider : big problem is the monthly deficit that should be reduced with management actions

other measures.

"In the economic-financial area, we adopted transparent management criteria, settled some more liabilities and are reviewing real estate equity. The big problem is the monthly deficit that should be significantly reduced with management actions by the end of the year", says Penteadó. Although recognizing the crisis scale, he considers it "manageable" thanks to management actions, contract renegotiations and the beginning of the deficit reduction process.

The provider also reveals that "the review of assets and direct must change and optimize the assets of the Fellowship". Critical sectors like supplies, maintenance and IT are being evaluated for the implementation of actions that improve efficiency. In his evaluation, the strategic planning will take into account the partnership with the Medicine College and the new agreements and directives of the public power. "In short, there is a lot to be done, but you can see a light at the end of the tunnel", says the provider.

FATOR SEGURADORA

PROTEÇÃO PARA SUAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS.



RD EQUIPAMENTOS É MAIS UM PRODUTO DO PORTFOLIO DA FATOR SEGURADORA.

Com este produto vamos garantir prejuízos decorrentes de danos tais como: elétricos, quedas, alagamentos, roubos, entre outros, ocorridos em máquinas e equipamentos voltados as operações comerciais, industriais e construção civil.

FATOR SEGURADORA: ATUALIZAÇÃO CONTÍNUA, QUE ACOMPANHA AS SUAS NECESSIDADES. CONHEÇA TODAS AS NOSSAS SOLUÇÕES!

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

Consulte nossas condições através do email:
engenharia@fatorseguradora.com.br

Acesse nossos produtos em www.fatorseguradora.com.br

Conheça nosso portal: portal.fatorseguradora.com.br

fator 

Notável trajetória profissional

Remarkable professional trajectory

Após vários anos desenvolvendo tarefas como diretor de Gerenciamento de Riscos do Grupo Pirelli e Telecom Itália, tanto na Europa como no Brasil, há três anos ingressei como CEO da Herco Consultoria de Riscos em nível global, ligada à consultoria em Enterprise Risk Management.

Linha do tempo

1997 - O departamento de Gestão de Riscos da holding da Sonae de Portugal transformou-se na MDS, pioneira ao criar uma equipe de consultoria de gestão de riscos. Mais tarde foi o motor da criação da Apogeris (Associação Portuguesa de Gestão de Riscos e Seguros). José Manuel Dias da Fonseca (CEO do grupo MDS) foi fundador e presidente da associação por vários anos e também integrou a direção da Ferma - Federation of European Risk Management Associations, entidade na qual eu tive a honra de ser presidente até o ano 2013.

1999 - O grupo implementou um projeto inovador com a constituição de uma das primeiras empresas em Portugal, a Sonae Re sediada em Luxemburgo.

2002 - O grupo MDS entrou no Brasil com a aquisição de 45% da Lazam, corretora do grupo Suzano, numa operação que deu origem à Lazam-MDS.

2004 - Do Global Broking Company, nasce a Brokerslink, empresa global de corretores de seguros liderada pela MDS em conjunto com um grupo de brokers fundadores.

2007 - Parcerias - A MDS é acionista da Ed London, Reinsurance Broker (anteriormente Cooper Gay), também atua com muitos outros investimentos no mundo.

2009 - O Grupo compra a Herco, tradicional de gestão de riscos, fundada em 1969. Com o tempo, a empresa cresce internacionalmente, com serviços tanto para o mercado segurador como uma consultoria em geral.

2011 - Surge a HighDome, uma protected cell company, em Malta que também atua no setor de resseguro com a MDS Re e com a participação da Ed.

2013 - Atualmente o grupo está presente em oito países; Suíça, Portugal, Reino Unido, Brasil, Espanha, Angola, Moçambique e Malta; e atua em todo o mundo por meio da Brokerslink da qual é a acionista de referência.

After several years developing duties as director of risk management for Pirelli Group and Telecom Italia, both in Europe and in Brazil, I have been the CEO of Herco Consultoria de Riscos on a global level, linked to the consulting firm in Enterprise Risk Management.

Timeline

1997 - The Risk Management department of the holding company of Sonae from Portugal became MDS, a pioneer in the creation of a risk management consulting team. Later it was the engine creating Apogeris (Portuguese Association of Management of Risks and Insurance). José Manuel Dias da Fonseca (CEO of the MDS group) was founder and president of the association for several years and also served as director of Ferma - Federation of European Risk Management Associations, an entity in which I had the honor of being president until 2013.

1999 - The group implemented an innovative project with the establishment of one of the first companies in Portugal, Sonae Re based in Luxembourg.

2002 - The MDS group entered Brazil with the acquisition of 45% of Lazam, a broker of the Suzano Group, in an operation that gave rise to Lazam-MDS.

2004 - Brokerslink, a global insurance brokerage company led by MDS and a group of founding brokers, is born from the Global Broking Company.

2007 - Partnerships - MDS is a shareholder of Ed London, Reinsurance Broker (formerly Cooper Gay), which also operates with many other investments in the world.

2009 - The Group buys Herco, a traditional risk management company, founded in 1969. Over time, the company grows internationally, with services for both the insurance market, and general consultancy.

2011 - HighDome, a 'protected cell company', is set up in Malta, which also operates in the reinsurance sector with MDS Re and with the participation of Ed.

2013 - The group is currently present in eight countries; Switzerland, Portugal, United Kingdom, Brazil, Spain, Angola, Mozambique and Malta; operating throughout the world through Brokerslink, of which it is the reference shareholder.



Jorge Luzzi é CEO da Herco Consultoria de Riscos

O MERCADO BUSCA GESTORES E EXECUTIVOS ESPECIALISTAS EM SEGUROS

MBA 2017



GESTÃO DE SEGUROS
E RESSEGURO

GESTÃO JURÍDICA DO
SEGURO E RESSEGURO

GESTÃO DE RISCOS
E SEGUROS



EM BREVE
Curso disponível
também em EaD.

ACESSE
funenseg.org.br/mbas



Dúvidas e informações: 0800 025 3322
posgraduacao@funenseg.org.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS



Regras inovadoras para o D&O

D&O innovative rules

Da redação*

NO PRÓXIMO SEMESTRE, as seguradoras terão de observar novos critérios para a oferta dos seguros de responsabilidade civil de diretores e administradores de pessoas jurídicas (seguro de RC D&O), tendo em vista as modificações introduzidas pela Circular 553 da Susep, publicada no dia 24 de maio, no Diário Oficial da União. A nova circular, em vigência imediata, revoga as duas anteriormente editadas pela autarquia (a 541, de 14 de outubro de 2016; e a 546, de 23 de fevereiro de 2017). A Susep fixou prazo de 180 dias (até novembro), a contar da data de publicação da nova circular, para que todos os contratos de D&O estejam em consonância com as novas disposições. Segundo a autarquia, os planos atualmente em comercialização, que estejam em desacordo com as disposições da Circular 553, deverão ser substituídos e adaptados às novas regras, mediante a abertura de novo processo administrativo.

Várias empresas, escritórios de advocacia e entidades se manifestaram sobre a nova Circular, a exemplo da Demarest Advogados, que considerou positivas as alterações promovidas pela Susep. "Práticas como a contratação de custos de defesa como cobertura básica e a emissão de apólices em programas mundiais foram respeitadas e incorporadas pela nova regulamentação", opinou a Demarest em seu portal.

Já a Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP participou e atuou nas ações que o mercado segurador desenvolveu após a Circular Susep 541, de 14/10/2016. A partir daí, a Comissão promoveu várias reuniões com entidades representativas do setor até fevereiro, quando a superintendência baixou a Circular 546, suspendendo os efeitos da Circular 541 por 90 dias.

Sobre a nova determinação da Susep, a posição da Comissão é idêntica à da Demarest Advogados: "A Circular 553 resolveu boa parte dos problemas anteriormente apontados. A Susep teve uma postura bastante positiva, ouvindo o mercado". Entre as alterações mais

IN THE NEXT SEMESTER, insurers will have to observe new criteria for the provision of civil liability insurance for directors and corporate managers (RC D&O insurance), in view of the changes introduced by Circular 553 of Susep, published on May,24 in the 'Diário Oficial da União'(Federal newspaper). The new circular, in immediate force, revokes the two previously edited by the Autarchy (no. 541, October,14 2016 and 546 February,23 2017).

Susep has set a deadline of 180 days (until November), from the date of publication of the new Circular, so that all D&O contracts are in line with the new provisions. According to Susep, plans currently in commercialization, which are in disagreement with the provisions of Circular 553, should be replaced and adapted

to the new rules, through the opening of a new administrative process.

Several companies, law firms and entities expressed their views on the new Circular, such as Demarest Advogados, which considered the changes promoted by Susep to be positive. "Practices such as contracting defense costs as basic coverage and issuing policies on global programs have been respected and incorporated by the new regulations", published at Demarest's website.

Sincor-SP's Civil Liability Committee participated in the actions that the insurance market developed after Circular Susep 541 (10/14/2016). From then on, the Commission held several meetings with entities representing the sector until February, when Susep issued Circular 546, suspending the effects of Circular 541 for 90 days.

As regards Susep's new determination, the Commission's position is identical to that of Demarest Advogados: "Circular 553 solved many of the problems mentioned above. Susep had a very positive attitude, listening to the market." Among the most significant changes, the Sincor-SP Commission mentions the new definitions of company, subsidiary and controlled, pos-



Novas mudanças no D&O incluem possibilidade de cobertura para multas cíveis e administrativas
New changes in D&O include the possibility of coverage for civil liabilities and administrative

significativas, a Comissão do Sincor-SP menciona as novas definições de sociedade, subsidiária e controlada, possibilidade de utilização apenas dos termos que comporão o clausulado da seguradora, admitindo-se o uso de definições equivalentes, cobertura para contadores, advogados e outros profissionais internos e a criação da definição de perda indenizável, tendo em vista o conceito de cobertura all risks.

O seguro de D&O visa amparar os custos decorrentes de ações de Responsabilidade Civil ou reclamações contra executivos, desde que fundamentadas em atos, ações ou omissões culposos (imperícia, imprudência ou negligência) praticados por estes no exercício de suas funções de gestão. Segundo dados da Susep, a carteira movimentou em prêmios diretos R\$ 373 milhões, em 2016. Veja, no quadro abaixo, segundo a Comissão de RC do Sincor, as principais mudanças no D&O.

*(Fonte: Heney Fernandes e Comissão de Responsabilidade Civil do Sincor-SP)

sibility of using only the terms that will make up the insurer's clauses, assuming the use of equivalent definitions, coverage for accountants, lawyers and other internal professionals and the creation of the definition of indemnity loss, considering the concept of all risks coverage. D&O insurance is intended to cover costs arising from civil liability actions or claims against executives, provided that they are based on wrongful acts, acts or omissions (malpractice or negligence) practiced by them in the exercise of their management functions. According to data from Susep, the portfolio handled direct premiums of R\$ 373 million in 2016. See the chart below, according to Sincor's CL Committee, the main changes in D&O.

*(Source: Heney Fernandes and Sincor-SP's Civil Liability Committee)

CIRCULAR SUSEP 541/16	CIRCULAR SUSEP 553/17
Custos de defesa como cobertura adicional	Custos de defesa inseridos na cobertura básica
Sem previsão da possibilidade de contratação por pessoa física	Admitida a contratação por pessoa física
Cobertura para multas administrativas e contratuais	Cobertura para multas cíveis e administrativas
Vedação de referências a qualquer tipo de legislação estrangeira	Possibilidade de referências à legislação estrangeira, caso o âmbito de cobertura da apólice não seja restrito ao Brasil
Sem previsão da possibilidade de contratação de cobertura para o tomador	Possibilidade de contratação de cobertura para o tomador, decorrente de atos ilícitos culposos praticados pelos D&Os (Cobertura C)
CIRCULAR SUSEP 541/16	CIRCULAR SUSEP 553/17
Legal fees as additional coverage	Legal fees as basic coverage
No forecast for possible individual contract (person)	Possibility for individual contract (person)
Coverage for administrative and contractual fines	Coverage for civil liabilities and administrative fines
Reference to any foreign legislation outlawed	Open possibility to refer to foreign legislation, in case the policy coverage isn't restricted to Brazil
No forecast for possible contract, covering the 'taker'	Possibility of contracting coverage to the 'taker', resulting from wrongful acts by the D&Os (Coverage C)

O DNA corporativo da QBE Brasil

The corporate DNA of QBE Brasil

APÓS QUASE 15 ANOS de atuação exclusiva no segmento de afinidades, tornando-se referência ao conquistar liderança em seguros-viagem, a QBE Brasil decidiu escrever um novo capítulo da sua história no país. Com a chegada do novo CEO Peter Rebrin, que esteve à frente da QBE

Porto Rico por dois anos, a seguradora volta às suas origens e passa a investir no modelo de negócio praticado pelo Grupo Australiano QBE ao redor do mundo. Apoiada por toda estrutura, expertise e excelência global, a companhia entra de vez no segmento corporativo, com novos produtos desenvolvidos para atender às necessidades do mercado. A mudança estratégica busca preservar o bom andamento da operação em afinidades, mas tem como principal objetivo replicar o DNA de seguros corporativos do Grupo QBE no Brasil, acelerando a atuação e o crescimento da companhia nesse setor.

Liderada pelo diretor Ariel Couto, a área de *commercial lines* trabalha para completar o portfólio de soluções que já conta com os seguintes produtos: Equipamentos (QBE MAX), Transportes, *Property* e RC. Nos próximos meses, serão lançados os seguros para Engenharia, E&O, D&O e Operador Portuário.

“Desenhamos produtos locais que podem ser combinados com a capacidade e experiência global da QBE para atender às necessidades de cada cliente. Nossa expectativa é que, em pouco tempo, a seguradora ocupe no mercado brasileiro o mesmo lugar de destaque em seguros corporativos que ocupamos nos outros países em que atuamos”, afirmou Couto.

AFTER ALMOST 15 YEARS of exclusive activity in the affinity segment, becoming a reference in gaining leadership in travel insurance, QBE Brasil decided to write a new chapter in the country's history. New CEO Peter Rebrin arrival, in charge of QBE Puerto Rico for last

two years, the insurer goes back to its origins and starts investing in the business model practiced by the Australian QBE Group around the world.

Backed by all structure, expertise and global excellence, the company is now full on the corporate segment, with new products designed to meet the market's needs. The strategic change seeks to preserve the smooth running of the affinity operation, but the main objective is to replicate the corporate insurance DNA of the QBE Group in Brazil, accelerating the company's performance and growth in this sector.

Led by director Ariel Couto, the commercial lines area works to complete portfolio of solutions that already have the following

products: Equipment (QBE MAX), Transportation, Property and Civil Liability. In the coming months, Engineering insurance, E&O, D&O and Port Operator, will be launched.

"We design local products that can be combined with QBE's global capabilities and expertise to meet the needs of each customer. Our expectation is that, in a short time, the company will occupy the same place in the Brazilian market in corporate insurance that we occupy in the other countries in which we operate", said Couto.



Fotos: QBE/Divulgação

Couto: desenho de produtos locais combinados com a capacidade e experiência global da QBE para atender às necessidades do cliente

Couto: design local products combined with QBE's global expertise and experience to meet customer needs

Produto inovador

E os primeiros resultados positivos já começam a aparecer. Após três anos, o QBE MAX já está consolidado. Desenvolvido especialmente para proteger equipamentos de construção e mineração, o produto é único e inovador, com amplas e flexíveis coberturas, modeladas sob medida para cada cliente. Já no Seguro de Transportes, com apólices avulsas e abertas, a QBE Brasil vem conquistando contas importantes, sendo considerada uma das principais opções no mercado.

A empresa, que já conta com a parceria dos principais corretores globais busca conquistar, a cada dia, também a confiança dos parceiros locais por meio da diferenciação nos seus produtos e serviços, bem como da facilidade de acesso aos principais executivos da companhia no Brasil.

A mudança estratégica busca preservar o bom andamento da operação em afinidades, mas tem como principal objetivo replicar o DNA de seguros corporativos do Grupo QBE no Brasil

“Vamos trabalhar com muita dedicação para merecer, no Brasil, o mesmo forte apoio que já temos dos grandes corretores globais nos quase 40 países onde o Grupo tem operações, e, ao mesmo tempo, vamos conquistar a confiança de corretores locais em função de uma qualidade superior de serviços e um atendimento personalizado”, ressaltou Peter.

Muito dessa nova fase da QBE pode ser visto em mais uma edição do Seminário Internacional promovido pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR). Não deixe de visitar o estande da seguradora, participar de uma nova experiência e conhecer um pouco mais sobre o Grupo QBE no mundo e as novidades que a companhia tem para o mercado brasileiro.

Innovative product

The first positive results are beginning to appear. After three years, QBE MAX is already consolidated. Specially developed to protect construction and mining equipment, the product is unique and innovative, with wide

and flexible coverages, tailor-made for each customer. In the case of Transportation Insurance, with open and closed policies, QBE Brasil has been gaining important accounts, being considered one of the main options in the market.

The company, which already has the partnership with main global brokers, seeks to win every day the trust of the local partners through the differentiation in their products and services, as well as the ease of access to the company's top executives in Brazil.

Strategic change seeks preserve the smooth running of the operation in affinities, but has main objective is to replicate the corporate insurance DNA QBE Group in Brazil



Peter: “Vamos conquistar a confiança de corretores em função da qualidade superior dos serviços e um atendimento personalizado”

Peter: "We will get trust of brokers in terms of superior service quality and personalized service"

"We will work with great dedication to deserve the same strong support in Brazil that we already have from the big global brokers in the almost 40 countries where the Group has operations, and at the same time, we will gain the confidence of local brokers due to a high quality of services and personalized treatment", said Peter. Much of this new phase of QBE can be seen in another International Seminar edition promoted by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR). Be sure to visit the insurer's booth, participate in a new experience and learn more about the QBE Group in the world and the news that the company has for the Brazilian market.

Lições para ser bem-sucedido na vida

Lessons to be successful in life



Vice-presidente da Mitsui, Hélio Kinoshita, marcou presença na noite de lançamento da segunda obra de Acacio Queiroz. Mitsui vice president Hélio Kinoshita, was present on the night launching Acacio's second work

EXECUTIVO COM MAIS de cinco décadas de experiência no mercado segurador, o economista Acacio Queiroz sempre se notabilizou por seus exemplos de gestão e liderança. Ex-CEO e ex-presidente do Conselho de Administração da Chubb Brasil Seguros, Acacio, além de palestras, workshops e treinamentos, agora transfere seu conhecimento para o papel. No caso de seu último trabalho, *Fábrica de Líderes*, ele comenta: “Não seria mais um livro, seria uma transferência de experiência a todos aqueles que desejassem ter sucesso em sua vida, com muita dedicação, estudo e vontade de vencer”. Acacio integra o Conselho Editorial da **Revista Insurance Corp.**

Na visão do executivo, o livro é eclético e “pode ser aberto em qualquer capítulo que irá fazer sentido, colocando o autor próximo do leitor e permitindo uma conexão direta por meio do site da Virelid”. O site é um canal de comunicação que divulga artigos, entrevistas e e-books sobre sua atuação em prol do crescimento de pessoas e organizações. Segundo ele, *Fábrica de Líderes* preza pela inovação e criatividade, características fundamentais na elaboração de seus projetos.

Antes disso, porém, Acacio lançou, em 2013, *Minhas*

EXECUTIVE WITH MORE than five decades of experience in the insurance market, economist Acacio Queiroz has always been renowned for his examples of management and leadership. Former CEO and former Board of Directors Chairman of Chubb Brasil Seguros, Acacio, in addition to lectures, workshops and trainings, he now transfers his knowledge to paper. In the case of his latest work, *Factory of Leaders*, he comments: “It’s not just a book, it’s a transfer of experience to all those who wish to succeed in their lives, with a lot of dedication, studying and a desire to win”. Acacio is a member at **Insurance Corp’s** Editorial Board.

In the executive's view, the book is eclectic and “can be opened in any chapter that will make sense by placing the author close to the reader and allowing a direct connection through the Virelid website”. The website is a communication channel providing articles, interviews and books about his work for people and organizations growth. According to him, *Factory of Leaders* prizes for innovation and creativity, fundamental characteristics in the projects elaboration.

Before that, however, Acacio launched, in 2013, ‘My Luggage’, in which he recounts his successful trajecto-



Presidente da Tokio Marine Seguradora, José Adalberto Ferrara, prestigiou o lançamento de *Fábrica de Líderes*
 President of Tokio Marine Seguradora, José Adalberto Ferrara, honored the launch of 'Fábrica de Líderes'

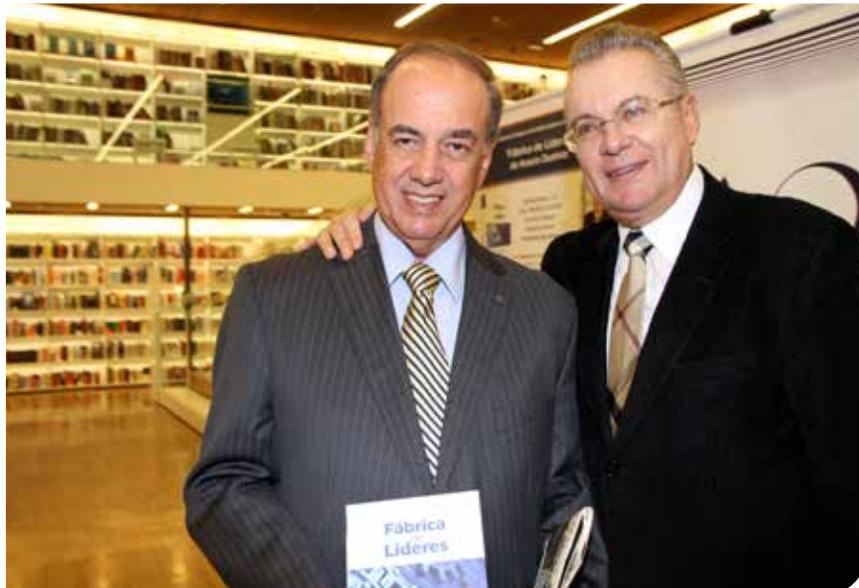
Bagagens, no qual narra sua trajetória bem-sucedida que começou aos 11 anos carregando malas na rodoviária de Curitiba. A partir deste trabalho, o leitor descobre a veia de empreendedorismo do executivo. Afinal, suas palestras e workshops seguem uma “fórmula moderna”, que, em apenas meio dia de atividades, transferem experiência, resultando “em um crescimento da equipe, aumento de produtividade e lucratividade”. E, por fim, o executivo assinala: “Quando a gente começa a escrever um livro nunca sabe como vai terminar.” O começo é uma certeza e a ideia está formada. O meu objetivo teve relação com os momentos em que encontrava amigos e ex-colégas de trabalho.

Eles sempre me diziam quando estávamos no Brasil ou no exterior: ‘Sabe, esses dias eu me deparei com uma situação e me veio à cabeça como o Acacio resolveria isso.’ Foram centenas de vezes que isso aconteceu. E para minha satisfação todos afirmavam: ‘Olha, deu certo! Funcionou!’”

ry that began at age 11, carrying bags at Curitiba's bus station. From this work, the reader discovers the executives' vein of entrepreneurship. After all, his lectures and workshops follow a "modern formula" that, in only half a day of activities, transfers experience, resulting in "team growth, increased productivity and profitability".

Finally, the executive says: “When you start writing a book you never know how it will end.” The beginning is certain, and the idea formed. My goal relates to the times when I met friends and former co-workers. They always told me when we were in Brazil or abroad: 'You know, these days I came across a situation and it came

to mind how Acacio would solve it'. A hundred times that happened. To my satisfaction everyone said: 'Look, it worked! It worked!'”



Acacio e o presidente do Sindseg-SP, Mauro Batista, que exhibe exemplar autografado do autor
 Acacio and the president of Sindseg-SP, Mauro Batista, wich shows autographed

CARROS SEM MOTORISTA NO REINO UNIDO

A Oxbotica, premiada empresa de inteligência artificial com sede em Oxford, que traz carros sem motorista para as ruas do Reino Unido, está liderando um consórcio de empresas para consolidar a reputação do Reino Unido como líder mundial no desenvolvimento de veículos autônomos. O consórcio Driven - que se beneficia de recursos de 8,6 milhões de euros concedidos pelo Centro de Veículos Conectados e Autônomos e entregues por meio da Innovate UK - é um projeto que implantará uma frota de veículos autônomos em áreas urbanas e em autoestradas, culminando com uma viagem de Londres a Oxford.

NOVO CEO PARA A SOM.US HOLDING

O executivo Fabio Basilone assumiu o cargo de CEO da área de Wholesale (Assessoria de Seguro) para a América Latina da SOM.US Holding International. Com escritórios no Brasil, Equador, México e Uruguai, a nova estrutura da holding está organizada em quatro unidades de negócios transversais, sendo três relacionadas a resseguros - non-marine, marine e benefícios - e a Assessoria em Seguros (Wholesale). Cada uma delas liderada por um CEO regional, que terá a função de definir as bases estratégicas da companhia. Segundo Basilone, sua missão será consolidar a área de Wholesale no mercado nacional e, em seguida, expandir a operação para os demais países da América Latina onde a SOM.US está presente.

ABGR REALIZA ENCONTRO EM BRASÍLIA

Brasília sediou recentemente o XVI Encontro do Comitê do Setor Elétrico da ABGR e reuniu destacados representantes do segmento no Brasil. A Willis Towers Watson foi uma das patrocinadoras do evento e ministrou palestra sobre as modalidades do seguro garantia. No encontro, foram discutidos temas e práticas no cenário de gestão de riscos, além da integração de equipes e a troca de conhecimento. O encontro contou com executivos e personalidades de mais de 30 das principais empresas de geração, transmissão e distribuição de energia elétrica em atividade no país. "O intercâmbio de ideias e informações é essencial para a evolução do mercado", afirmou José Otávio Sampaio, *head* da Willis Towers Watson Brasil.

CRÉDITO RECEBE RATING FAVORÁVEL

A.M Best atribuiu um rating de força financeira B ++ (Bom) e um rating de Crédito de Emissor de Longo Prazo de "bbb" para AXA Corporate Solutions Brasil e América Latina Resseguros S.A. (AXA CS Latam Brasil). A perspectiva atribuída a essas classificações de crédito (ratings) é estável. As avaliações refletem o sólido plano de negócios da AXA CS Latam e os benefícios derivados da integração no segmento de soluções corporativas da AXA SA (AXA) liderado pela AXA CS Assurance SA. A AXA é uma organização global forte com forte reconhecimento de marca, ampla oferta de produtos, sistemas globais e sólido gerenciamento de riscos de infraestrutura.

DRIVERLESS CARS IN THE UNITED KINGDOM

Oxbotica, the award-winning Oxford-based artificial intelligence company that brings unmanned cars to the streets of the UK, is leading a consortium of companies to consolidate Britain's reputation as the world leader in the development of stand-alone vehicles. The Driven consortium - which benefits from EUR 8.6 million from the Center for Connected and Stand-Alone Vehicles, delivered through Innovate UK - is a project that will implement a fleet of autonomous vehicles in urban areas and motorways, culminating with a trip from London to Oxford.

NEW CEO FOR SOM.US HOLDING

Executive Fabio Basilone assumed the position of CEO of the Wholesale area of Latin America for SOM.US Holding International. With offices in Brazil, Ecuador, Mexico and Uruguay, the new holding structure is organized into four cross-border business units, three of which are related to reinsurance - non-marine, marine and benefits - and Wholesale Insurance. Each one led by a regional CEO, responsible for defining the company's strategic bases. According to Basilone, his mission will be to consolidate the Wholesale area in the national market and then expand the operation to the other Latin American countries where SOM.US is present.

ABGR MAKES MEETING IN BRASÍLIA

Brasília recently hosted the 16th Meeting of the ABGR Electric Sector Committee and brought together outstanding representatives of the segment in Brazil. Willis Towers Watson was one of the sponsors of the event and lectured on surety modalities. At the meeting, topics and practices, discussed in the risk management scenario, besides the integration of teams and the exchange of knowledge. The meeting, attended by executives and personalities from more than 30 of the main electricity generation, transmission and distribution companies operating in the country. "The exchange of ideas and information is essential for the evolution of the market", said José Otávio Sampaio, head of Willis Towers Watson Brazil.

CREDIT RECEIVES FAVORABLE RATING

A.M. Best has assigned a Financial Strength Rating of B ++ (Good) and a Long-Term Issuer Credit Rating of "bbb" to AXA Corporate Solutions Brazil and Latin America Resseguros S.A. (AXA CS Latam) (Brazil). The outlook assigned to these Credit Ratings is stable. The ratings reflect AXA CS Latam's solid business plan and benefits derived from being integrated into AXA SA (AXA) corporate solutions segment led by AXA CS Assurance SA. AXA is a strong global organization with strong brand recognition, broad product offering, global systems and solid risk management infrastructure.

EXECUTIVO É NOMEADO NA RISING STARS

O diretor comercial para a América Latina da Swiss Re Corporate Solutions, Newton Rosa de Queiroz (foto), é o único executivo na América Latina nomeado pela revista britânica *Intelligent Insurer* como um dos 35 *rising stars* do mercado de seguros. Esse ranking reúne jovens executivos, com menos de 35 anos, e que se destacam no mercado por sua atuação. Segundo a publicação, esses profissionais fazem uma diferença real para a indústria e são capazes de reformular empresas e adequar estratégias de negócios seguindo tendências globais.

NOVA REGULAÇÃO DO SEGURO GARANTIA

Em fase de tramitação na Câmara dos Deputados, o Projeto de Lei nº 6814/2017, que altera a chamada Lei de licitações (8666/93), é considerado fundamental para impulsionar a retomada do cronograma de obras públicas, principalmente após o anúncio do governo federal de um pacote de investimentos da ordem de R\$ 45 bilhões no Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) para os próximos dois anos. A proposta do projeto altera o processo de comercialização do Seguro Garantia, um instrumento estratégico de caução para grandes obras de infraestrutura do país. Segundo a visão de especialistas, o aumento de responsabilidade das seguradoras que operam nesta modalidade de seguro é apenas uma das consequências da aprovação do PL.



RELATÓRIO DAS OUVIDORIAS É DESTAQUE

A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) apresentou, em 27 de julho, no Rio de Janeiro (RJ), a sétima edição do Relatório de Atividades das Ouvidorias, que contém indicadores sobre as demandas do consumidor de seguros atendidas pelas ouvidorias. Distribuído em quatro painéis, o evento foi aberto pelo presidente da CNseg, Márcio Coriolano. Especialistas no ramo como a ouvidora da Virginia Surety Companhia de Seguros do Brasil, Amanda Biscaro, o ouvidor do Grupo Porto Seguro, Julio Mello, o presidente da Comissão de Ouvidoria da CNseg e ouvidor da Seguros Unimed, Silas Rivelle Jr. e a coordenadora-geral de Fiscalização de Conduta da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Cidice Hasselman, ministraram palestras.

EXECUTIVE IS NAMED IN RISING STARS

Swiss Re Corporate Solutions' commercial director for Latin America, Newton Rosa de Queiroz (photo), is the only executive in Latin America named by the British Magazine *Intelligent Insurer* as one of the 35 rising stars in the insurance market. This ranking gathers young executives, under 35, who stand out in the market for their performance. According to the publication, these professionals make a real difference to the industry and are able to reshape companies and tailor business strategies following global trends.

SURETY NEW ADJUSTMENT

At the House of Representatives, Bill 6814/2017, which changes the so-called Bidding Law (8666/93), is considered fundamental to boost the resumption of the public works schedule, especially after the announcement of the government Federal budget of an investment package of about R\$ 45 billion in the Investment Partnerships Program (PPI) for the next two years. The project proposal changes the process of Surety commercialization, a strategic instrument of guarantee for major infrastructure works in the country. According to experts, the increase in liability of insurers operating in this type of insurance is only one of the consequences of the approval of the PL.

REPORT OF THE OVERSEAS IS HIGHLIGHT

The National Confederation of Insurers (CNseg) presented the seventh edition of the Ombudsman Activities Report on July 27, in Rio de Janeiro (RJ), which contains indicators on the demands of the insurance consumer attended by ombudsmen. Distributed in four panels, the event, opened by CNseg's president, Márcio Coriolano. Specialists in the field, such as: Virginia Surety Insurance Company of Brazil ombudsman, Amanda Biscaro, Grupo Porto Seguro's ombudsman, Julio Mello, the chair of the Ombudsman Commission for CNseg, also Ombudsman of Unimed Seguros, Silas Rivelle Jr. and the coordinator- General of Supervision of Conduct for the Superintendence of Private Insurance (Susep), Cidice Hasselman, gave lectures.

Vinte anos de atuação no País

20 years of presence in Brazil

A **MUNICH RE** acaba de comemorar 20 anos de presença no Brasil e ofereceu um jantar a 70 parceiros de negócios, com as participações especiais da Pina Albo, membro do Conselho de Administração e Matthias Marwege, chefe da Unidade Divisional Europa /América Latina. Pina fez um discurso inspirador, inicialmente fazendo referência à impressionante resiliência do setor de seguros no Brasil, em relação ao desafio econômico e político em curso.

Ela abordou vários exemplos de iniciativas que o grupo está empreendendo com o objetivo de tornar a inovação cada vez mais tangível aos clientes, desde o patrocínio de aceleradores em locais selecionados em todo o mundo até o engajamento no desenvolvimento de capacidades internas em análises. Destacou em sua observação sobre a subutilização do resseguro como fonte de capital, tendo em conta o ambiente de alta taxa de juros no Brasil. Ela completou a nota enfatizando o compromisso com o mercado e a ambição de se destacar como parceiro estratégico preferido para os clientes.

MUNICH RE has just celebrated 20 years of presence in Brazil with a dinner attended by roundabout 70 business partners and having the special participations of Pina Albo – Member of the Board Management and Matthias

Marwege – head of Divisional Unit Europe /Latin America.

Pina Albo gave an inspiring speech, first making reference to the impressive resilience of the insurance industry in Brazil against the backdrop

of the challenging economic and political developments at play. She addressed several examples of initiatives the Group is undertaking with the aim to make innovation increasingly tangible to clients, from the sponsorship of accelerators at selected spots across the globe to engagement in developing inhouse capabilities in analytics. Of note was her observation on the underused implementation of reinsurance as a capital source given the high-interest-rate environment in Brazil. She completed the note by emphasizing the commitment towards the market and the ambition to stand out as a preferred strategic partner for clients.



Munich Re ofereceu um jantar a 70 parceiros de negócios em São Paulo
Munich Re offered a dinner attended by roundabout 70 business partners

TÁ COM UMA
REDE DE MÉDICOS,
HOSPITAIS,
LABORATÓRIOS
E DENTISTAS
EM TODO O BRASIL?
TÁ COM TUDO!

ANS - n° 416428

ANS - n° 006246

GREY Brasil

QUEM TEM SULAMÉRICA SAÚDE E ODONTO TÁ COM TUDO!

- Reembolso em todos os planos
- Programa SulAmérica Saúde Ativa
- Desconto de até 65% em medicamentos
- Aconselhamento médico por telefone 24 horas*
- Seguro Viagem nacional e internacional • E muito mais

Ofereça SulAmérica para o seu cliente.
Acesse: sulamericacomtudo.com.br

Os benefícios podem variar de acordo com o plano contratado. *O aconselhamento médico telefônico 24h é um benefício para clientes SulAmérica Saúde e não substitui a consulta ao médico de sua preferência.


SulAmérica

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.



Mercado nacional em evidência

National market in evidence

A SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS (Susep), no Rio de Janeiro, foi escolhida para hospedar o primeiro escritório regional da Iniciativa de Acesso a Seguros (A2ii, em inglês) para a América Latina. A escolha enfatiza a importância do mercado brasileiro de seguros no cenário global e aproxima a Susep e outros órgãos supervisores regionais da Associação Internacional de Supervisores de Seguro (IAIS).

Para ocupar o cargo de coordenadora Regional para a América Latina, a A2ii escolheu a ex-servidora da Susep, Regina Simões, que acumula mais de 20 anos de experiência nas áreas de regulação de produtos e canais de distribuição. "A Susep volta a desempenhar um papel importante na história da A2ii, pois, em 2009, deu suporte a sua criação e, hoje, ao sediar o seu escritório regional, ajuda a promover as suas atividades na América Latina. Sinto-me privilegiada por participar desses dois momentos, agora como membro da equipe da A2ii", ressaltou.

Este novo centro regional é marco importante em trazer a estratégia de implementação dos A2ii regionais para a vida. Também atende aos pedidos de supervisores na região para apoio de aumento de capacitação e ajudará assegurar que as ações da entidade na América Latina estão mais adaptadas às necessidades regionais e às realidades do mercado local.

Regina reforçará a rede de conhecimento da A2ii na América Latina, alavancando o alto nível de envolvimento de supervisão já demonstrado. Além disso, como o A2ii é o parceiro de implementação da IAIS em inclusão financeira e capacitação, o conhecimento adquirido com este envolvimento regional será alimentado de volta aos materiais de supervisão da associação e outras atividades de implementação.

Segundo o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes, a iniciativa corrobora a necessidade de troca de experiências em prol da expansão do mercado. "É fundamental que haja sinergia entre os órgãos supervisores", pontuou, ressaltando que a agenda de capacitação e de difusão dos seguros inclusivos da A2ii vai ao encontro das diretrizes da autarquia.

THE SUPERINTENDENCY OF PRIVATE INSURANCE (Susep) in Rio de Janeiro has been chosen to host the first regional office of the Access to Insurance Initiative (A2ii) for Latin America. The choice emphasizes the importance of the Brazilian insurance market in the global scenario and approaches

Susep and other regional supervisory bodies of the International Association of Insurance Supervisors (IAIS).



Mendanha: iniciativa reforça troca de experiências em prol do mercado
Mendanha: initiative reinforces to exchange experiences in favor of market

In order to take the position of regional coordinator for Latin America, A2ii chose the former Susep server, Regina Simões, with more than 20 years of experience in the areas of product regulation and distribution channels. "Susep has once again played an important role in the history of A2ii, as it supported its creation in 2009 and today, by hosting its regional office, it helps to promote its activities in Latin America. I feel privileged to participate in these two moments, now

as a member of the A2ii team", she said.

This new regional hub is key milestone in bringing the A2ii regional implementation strategy to life. It also responds to requests from supervisors in the region for increased capacity building support and will help to ensure that A2iis activities in Latin America are more closely tailored to regional needs and local market realities.

Regina will reinforce the A2ii's knowledge network in Latin America, leveraging the high level of supervisory engagement already demonstrated. In addition, as A2ii is the IAIS's implementation partner on financial inclusion and capacity building, knowledge gained from this regional engagement will be fed back into IAIS supervisory materials and other implementation activities.

According to Susep's Superintendent, Joaquim Mendanha de Ataídes, the initiative confirms the need to exchange experiences in order to expand the market. "It is fundamental that there is synergy between the supervisory bodies", he pointed out, emphasizing the A2ii's training and dissemination agenda is in line with local authority guidelines.

Investimento no interior paulista

Investment in São Paulo inland

JÁ ESTÁ em pleno desenvolvimento a nona filial da AXA Brasil, em Campinas (SP), cuja inauguração reuniu o CEO da AXA Brasil, Philippe Jouvelot, a diretoria da empresa e convidados. O foco de atuação da filial é o interior do Estado. A expectativa é superar R\$ 25 milhões em prêmios ainda este ano, em todas as linhas de produtos. "Com uma atuação muito próxima dos corretores da região, esperamos crescer 45% no mercado de Ramos Elementares, gerar uma receita de R\$ 22 milhões e R\$ 1 milhão em prêmios com seguros de vida. Pretendemos, ainda, evoluir no segmento de afinidades por meio da consolidação de parcerias, com o suporte da nova filial", destacou Alexandre Oliveira, diretor da AXA para a Regional São Paulo.

Segundo Oliveira, os segmentos mais promissores na região atendida pela filial Campinas são transportes, empresarial, riscos de engenharia, riscos diversos, aeronáutico, garantia e responsabilidade civil, em função do alto nível de desenvolvimento da infraestrutura e do parque industrial do interior, além da grande circulação de riqueza e bens na região. À frente da filial está o gerente Caio Ferreira, com mais de 20 anos de experiência no mercado. Ferreira será o responsável por executar a estratégia de crescimento da AXA no interior paulista.

Ele está na AXA desde março de 2016 e possui formação como administrador de empresas.

O escritório em Campinas se soma às oito unidades da AXA no Brasil, situadas em Belo Horizonte e Uberlândia (MG), Curitiba (PR), Joinville (SC), Porto Alegre (RS), Goiânia (GO), Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP). As unidades têm um importante papel na capilarização dos negócios da AXA em todas as regiões do Brasil.

THE NINTH SUBSIDIARY of AXA Brasil, in Campinas (SP), is already in full development. Its inauguration, attended by AXA's Brasil CEO Philippe Jouvelot, the company's board of directors and guests. The branch's focus is the States' inland. The expectation is to exceed R\$25 million in premiums this year, in all product lines. "With a very close relationship with brokers in the region, we expect to grow 45% in the Property and Liability market, generate revenues of R\$ 22 million and R\$ 1 million

in life insurance premiums.

We also intend to evolve in the Affinity segment through the consolidation of partnerships, with the support of the new subsidiary", said Alexandre Oliveira, director of AXA for the Regional São Paulo.

According to Oliveira, the most promising segments in the region served by the Campinas subsidiary are transportation, business, engineering risks, diverse risks, aeronautics, surety and civil liability, due to the high level of development of the infrastructure and the industrial inland park, besides the circulation of wealth and goods in the region. The subsidiary's head is the manager Caio Ferreira, with more than 20 years of experience

in the market. Ferreira will be responsible for executing

AXA's growth strategy in São Paulo inland region.

He has been with AXA

since March 2016 and holds a degree in business administration.

The office in Campinas joins to the eight AXA units in Brazil, located in Belo Horizonte and Uberlândia (MG), Curitiba (PR), Joinville (SC), Porto Alegre (RS), Goiânia (GO), Rio de Janeiro (RJ)) and São Paulo (SP). The units have an important role in AXA's capillarity business in all Brazil's regions.



AXA/Divulgação

Oliveira: evolução em afinidades por meio de parcerias com o suporte da nova filial

Oliveira: evolution in the affinity segment through partnerships with the support of the new subsidiary

Agenda

Schedule

CVG-SP

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) recebe o presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP), Alexandre Camillo, neste dia 24 de agosto, em São Paulo. Na ocasião, Camillo falará sobre as ações do Sincor-SP voltadas ao seguro de pessoas para executivos, autoridades e corretores do mercado segurador paulistano.



The Group Life Club of São Paulo (CVG-SP) receives the Insurance Brokers Union of the State of São Paulo (Sincor-SP) Alexandre Camillo, on August ,24 in São Paulo. In this occasion, Camillo will talk about the Sincor-SP's actions aimed at the life insurance to executives, authorities and brokers of the São Paulo insurance market.

CVG-SP

ACONSEG-SP

Em seu almoço mensal, em 8 agosto, a Aconse-SP recebeu a Ituran, que enfatizou a importância das assessorias de seguros para a expansão da empresa. "Entendemos que o modelo de assessorias faz todo o sentido. A despeito da expansão, faremos por meio de assessoria, pois acreditamos que o trabalho é melhor e eficaz", disse o diretor da Ituran, Roberto Posternak (foto).



At its monthly lunch on August ,8 Aconse-SP received Ituran, which emphasized the importance of insurance consulting services for the company's expansion. "We understand that the advisory model makes perfect sense. Despite the expansion, we will do through advice, because we believe that works better and effective," said Roberto Posternak Ituran's director (photo).

ACONSEG-SP

CCS-SP

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) recebeu a diretoria da HDI Seguros em seu tradicional almoço mensal, em 1º de agosto, no Circolo Italiano, na capital paulista. Na ocasião, o presidente da companhia, Murilo Setti Riedel, apresentou o tema "A crise no setor de seguros de automóveis". Riedel assumiu o comando da HDI em dezembro.



The Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP) received HDI Seguros's directors in its traditional monthly lunch on August,1 at Circolo Italiano, in São Paulo. On that occasion, the company's president, Murilo Setti Riedel, presented the theme "The crisis in the insurance industry". Riedel took over from HDI in december.

CCS-SP

“Eu quero tranquilidade e proteção para que minha empresa tenha toda a estrutura para obter bons resultados”.

Na **QBE**, nós entendemos todas as complexidades de um negócio, independentemente do seu tamanho.

Por isso, disponibilizamos toda a nossa experiência e compromisso global, para que nossos clientes façam o seu trabalho com confiança. Nosso portfólio conta com os seguintes produtos:

- Equipamentos (QBE MAX)
- Transportes
- Property
- RC

Fale com o seu corretor de seguros ou acesse qbe.com.br e encontre a melhor solução para suas necessidades.



O conhecimento
local da
**Bradesco
Seguros**

+

Nossa
experiência
global

=

**Soluções
em seguros**
para mais clientes



Swiss Re
Corporate Solutions

Acreditamos que as soluções mais inteligentes vêm do trabalho em conjunto. Por isso, unimos forças com uma das seguradoras líderes do Brasil, a Bradesco Seguros. Combinamos a solidez financeira das duas empresas, a presença global, os produtos inovadores e diferenciados da Swiss Re Corporate Solutions com o conhecimento local e ampla rede de distribuição da Bradesco Seguros. Assim, oferecemos soluções de seguros corporativos, auxiliando na gestão de riscos e gerando uma proteção ainda melhor para nossos clientes. **We're smarter together**

corporatesolutions.swissre.com.br