

revista

INSURANCE CORP

ano 1 - edição 3 - setembro/outubro 2015 - R\$ 25,00

www.insurancecorp.com.br



Avanço extraordinário Extraordinary advancement

Tokio Marine atinge o melhor desempenho de sua história
Tokio Marine reaches best performance in its history

Diretores-Executivos: Felipe Smith (Produtos Pessoa Jurídica) e Valmir Rodrigues (Comercial)

Executive-Directors: Felipe Smith (Corporate) and Valmir Rodrigues (Commercial)

ABGR realiza XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos
ABGR presents XI International Risk Management Seminar

- 3 Mensagem / Message**
- 6 Diálogo / Dialogue**
Entrevista com Roberto da Rocha Azevedo, vice-presidente da Abecor-Re
Interview with Roberto da Rocha Azevedo, Abecor-Re's vice president
- 8 Evento / Event**
XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros
XI International Seminar on Risk Management and Insurance
- 10 Congresso / Congress**
19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros
19th Brazilian Congress of Insurance Brokers
- 12 Conferência / Conference**
7ª Conseguro – Conferência Brasileira de Seguros
7th Conseguro – Brazilian Insurance Conference
- 16 Cenário / Scenario**
As empresas adequam estratégia dos seus negócios
Companies adjust business strategies
- 18 Opinião / Opinion**
Resseguro e a importância dos princípios
Reinsurance and the importance of principles
- 20 Risco / Risk**
Riscos Profissionais nos estabelecimentos de Saúde
Professional liability in health establishments
- 22 Capa / Cover**
Meta da Tokio Marine é dobrar de tamanho até 2017
Tokio Marine's goal: Double in size by 2017
- 28 Acontecimento / Happening**
Abecor-Re comemora 10 anos de história
Abecor-Re celebrates 10 years of history
- 30 Fórum / Forum**
Sincor-SP promove encontros com profissionais do Estado
Sincor-SP promotes meetings with professionals from around the State
- 32 Corretoras / Brokerage Houses**
Busca incessante pelo crescimento
Relentless pursuit of growth
- 34 Entidades / Entities**
Agenda das entidades
Entities schedule
- 36 Estudo / Research**
Índice de Riscos em Cidades do Lloyd's
Lloyd's City Risk Index
- 37 Posse / Posse**
Eleição na APTS
APTS election

**Missão:**

Atender às necessidades dos gestores que atuam em gerenciamento de riscos de forma completa e objetiva

Visão:

Ter o reconhecimento como referência no mercado de seguros e resseguro pelo conteúdo apresentado, voltado aos profissionais do setor.

Ano 1 – Edição 3 – setembro/outubro 2015

Publisher: André Pena

andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor Comercial: Mauricio Rodrigues

mauricio.rodrigues@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing: Enrique Pena

enrique.pena@insurancecorp.com.br

Redação**Editora:** Miriam Pinto

Registro MTB 26.443-SP
redacao@insurancecorp.com.br

Tradução:

Enrique Pena

Diagramação:

Marco Antonio Betti

Conselho Editorial:

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

Colaboradora:

Márcia Alves

Tiragem:

5 mil exemplares

Circulação:

Nacional e Internacional

Periodicidade:

Bimestral

INSURANCE CORP – Marca Requerida/INPI

Publicação de



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

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



**É fácil
fazer negócio
conosco**

**103 milhões de
clientes fazem isso
todos os dias**

Temos uma equipe preparada para entender e analisar os riscos de seus clientes. Atuamos em Riscos Patrimoniais e Financeiros, Responsabilidades, Transportes, Vida e Afinidades. Conte conosco, acesse www.axa.com.br



Mercado em desenvolvimento

Developing market

Entidade tem procurado desenvolver o mercado de corretagem de resseguros por meio de ações específicas que valorizem sua posição

Entity has sought to develop the brokerage reinsurance market through specific actions that enhance its position

por/by Miriam Pinto

Fundada antes da abertura do mercado de resseguros, a Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor-Re) completa 10 anos de atividades. Entre seus propósitos está o trabalho em parceria com outras entidades representativas do setor, focando o aperfeiçoamento do mercado e a defesa das corretoras de resseguro. Vice-presidente da entidade, Roberto da Rocha Azevedo fala sobre a realidade e as oportunidades nas operações de seguro e resseguro no Brasil.

Insurance Corp – Diante do cenário complexo que o País se encontra, como a Abecor-Re avalia as oportunidades de expansão das operações de seguro e resseguro?

Roberto da Rocha Azevedo – As oportunidades sempre existem e é nos momentos de crise as maiores delas aparecem. Nessas horas a criatividade e o conhecimento são boas ferramentas para aproveitar essas condições.

IC – E como segue a atuação dos brokers no mercado?

RRA– Poucos megabrokers seguem atuando em todas as áreas, é o caso da AON, JLT, Willis e Guy Carpenter. Outras maiores, como a Cooper Gay e a UIB operam em diversos ramos, mas não em todos. As demais se dedicam a mercados de especialidades, em que há mais flexibilidade e criatividade para atender a nichos específicos.

IC – Qual o grau de interesse e envolvimento dos brokers associados? A atual regulamentação da Susep tem atendido às expectativas?

RRA– Com a abertura do mercado de resseguros e dentro do espírito da Resolução CNSP 173 de 2007 – que dispõe sobre a atividade – muitas corretoras de seguro criaram corretoras de resseguro separadas, para atender seus clientes diretos. Mas a maioria delas, no entanto, encerrou as atividades, visto que o mercado é limitado e os custos para a sua manutenção, principalmente no seguro de E&O, exigido pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), tornam inviável a operação. Para exemplificar, das cerca de 33 corretoras ainda registradas na Susep, apenas 11 ou 12 estão filiadas à Abecor-Re e tem movimento que justifique sua atuação.

Founded before the opening of the reinsurance market, the Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies (Abecor -Re) completes 10 years of activities. Among its purposes, working in partnership with other representative bodies of the industry, focusing on the market's improvement and the defense of reinsurance brokers. The association's vice president, Roberto da Rocha Azevedo talks about the reality and opportunities in insurance and reinsurance operations in Brazil.

Insurance Corp - Given the complex situation that the country encounters, how does Abecor- Re see opportunities for expansion of insurance and reinsurance operations?

Roberto da Rocha Azevedo - The opportunities always exist and it is in times of crisis that the largest of them appear. Now, creativity and knowledge are essential tools to take advantage of these conditions.

IC –What about brokers activities in the market?

RRA - Few mega- brokers continue to act in all areas, in the case of Aon, JLT, Willis and Guy Carpenter. Cooper Gay and UIB operating in various branches, but not all. The others are dedicated to specialty markets, where there is more flexibility and creativity to meet specific niches.

IC - What are the associated brokers degree of interest and involvement? Current regulations Susep has met the expectations?

RRA- With the opening of the reinsurance market and the Resolution CNSP 173 2007 - which regulates the activity - many insurance brokers have created separate reinsurance brokers to meet their direct customers. But most of them, however, closed down, as the market is limited and the costs for maintenance, specially in the E&O insurance, required by the Superintendency of Private Insurance (Susep), which hamper operation. For instance, from 33 brokers registered with SUSEP only 11 or 12 are affiliated to Abecor -Re and have volume to justify their actions.

IC – Na carteira de grandes riscos, como qualifica o apetite das seguradoras e resseguradoras? Trata-se de uma questão estratégica para a ampliação do mercado?

RRA – Sim, mas o que temos visto são as seguradoras de grandes grupos financeiros saindo desses riscos de elevada exposição, altamente especializados e que demandam alta capacidade de resseguro. Já os seguros massificados, na maioria individuais, não requerem um profundo conhecimento técnico, nem força de vendas dedicada, além de proporcionar uma necessidade de resseguro muito pequena e uma extensa diversificação de riscos.

IC – Como avalia o comportamento do mercado em relação aos riscos emergentes e, também, sobre os tradicionais, de responsabilidade civil?

RRA – Riscos cibernéticos são o grande produto no momento; catástrofes climáticas tem afetado principalmente os seguros agrícolas, já que no Brasil não existe ainda esse conceito, embora todos os modelos conhecidos, principalmente das grandes resseguradoras, tenham alertado sobre a necessidade; já o ramo de Responsabilidade Civil é, na minha opinião, um dos que mais condições de crescimento apresenta, sobretudo com a crescente globalização das empresas e uma vez que no exterior, principalmente nos Estados Unidos, o conceito de RC é essencial e contratado com muito cuidado por qualquer companhia.

IC – E quanto a oferta de profissionais para atuar no setor, como tem se comportado?

RRA – No mercado de resseguros está aquém do desejado, pois não há muitos profissionais com experiência e maturidade. Temos observado, inclusive, a troca de posições entre as empresas, pelos poucos profissionais capacitados à disposição. Qualificá-los é um trabalho lento, mas já existe um movimento do setor neste sentido.

IC – Quais os planos da entidade, a médio e longo prazos?

RRA – Temos procurado desenvolver o mercado de corretagem de resseguros por ações específicas que valorizem sua posição, inclusive, com a criação da Auto Reguladora dos Corretores de Seguros (Arcore), que já está registrada junto Susep. Seguimos, também, em busca de aumentar o número de corretoras afiliadas, procurando mostrar àquelas que ainda não associadas as vantagens de participar da entidade.



Azevedo: RC exhibe crescimento
Azevedo: Liability shows growth

IC - The portfolio of large risks, what is the insurers and reinsurance appetite? Is there a strategic issue for the market expansion?

RRA - Yes, but what we have seen the insurers of large financial groups out of these high exposure risk, highly specialized and demanding high capacity of reinsurance. As for the mass market insurance, the individual do not require deep technical knowledge or dedicated sales force, as well as providing very little need for reinsurance and an extensive risk diversification.

IC - How do you assess market behavior in relation to emerging risks and also on traditional liability?

RRA- coverage for cyber risks is a great product now; climatic disasters have mainly affected the agricultural insurance, however Brazil does not have such concept developed. Even though all known models, especially the big reinsurers, have warned its need. Regarding liability, in my opinion, one of the fastest growing, especially with the increasing globalization of business and once abroad, mainly in the United States, the concept of liability is essential and contracted with care for any company.

IC - What about the supply of professionals to work in the sector, how do you see its behavior?

RRA – Regarding the reinsurance market, the offer is quite low, since there are not many professionals with experience and maturity. We have observed, including the exchange of positions between companies, the few qualified professionals on hand. Qualifying professionals takes while, but we already a motion the industry in this regard. I can say it is improving, strictly speaking, however, it is still a very young market.

IC - What are the organization’s plans in the medium and long term?

RRA - We have sought to develop the brokerage reinsurance market through specific actions that enhance its position even with the creation of the Self Regulatory of Insurance Brokers (Arcore), which is already registered with SUSEP. We also seek to increase the number of affiliated brokers, trying to show to those who have not associated the advantages of participating in the entity.

Temas diversificados valorizam seminário

Diverse themes value seminar

ABGR realiza acontecimento tradicional no calendário do setor

ABGR promotes traditional event in the sector's calendar

Considerado um dos mais conceituados eventos do setor na América Latina, a XI edição do Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros promete superar a expectativa dos organizadores. O acontecimento é promovido pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), entre os dias 26 a 28 de outubro, no Amcham Business Center, no bairro de Santo Amaro, em São Paulo.

Mais uma vez o seminário promete debates qualificados. Sob o tema "A gerência de riscos na atualidade", o seminário reunirá palestras de especialistas mundiais do setor, divididas em 24 painéis, trazendo à tona, além de subtemas voltados aos desafios e as oportunidades do mercado nacional, que, nos últimos tempos, passaram a interferir no dia a dia e nos negócios das empresas brasileiras, como a crise hídrica, as fusões e aquisições no mercado segurador, os novos procedimentos nos programas mundiais, entre outros.

Quanto à expectativa, os organizadores acreditam que o evento será extremamente proveitoso e estima atingir participação similar a de 2013, ou seja, na casa de 1.800 pessoas, apesar do momento que o país atravessa. O público terá a oportunidade de vivenciar momentos diferenciados, sendo que, como consumidor, terá a oportunidade de se manifestar a respeito dos temas apresentados.

A ABGR acredita que o seminário propiciará saudável discussão de vários pontos de vista entre corretores, seguradores e resseguradores, colaborando para a melhoria do mercado de riscos e seguros.

Complementando o seminário, acontecerá a Feira Expo Riscos, nos intervalos e após os painéis. Na área de exposição, os visitantes encontrarão novidades em produtos, serviços e tecnologia para o mercado de administração de riscos e seguros. Entre os expositores já estão confirmadas as presenças de importantes empresas do setor.

In its XI edition, the International Seminar on Risk and Insurance Management, promoted by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR), between 26-28 October at the Amcham Business Center, in Santo Amaro district of São Paulo.

Considered one of the most prestigious events in the sector for Latin America, the seminar focuses on the theme "The risk management at the actual time", and will feature lecturers from worldwide industry experts, divided into 24 panels, developed with themes related to challenges and opportunities of the domestic market, which in recent times started to interfere in everyday life and in business of Brazilian companies, such as the water crisis, mergers and acquisitions in the insurance market, new measures on global programs, among others.

Regarding expectations, organizers are confident that the event will be extremely enjoyable to achieve similar participation to previous one in 2013 (1,800 people), despite the moment we are experiencing. The audience at the event, will have the opportunity to experience different moments, and as consumers will have the opportunity to speak out about the topics presented.

According to ABGR, since it is the policyholder who bears the costs, entailing healthy discussions of different points of view, the perspective of brokers, insurers and reinsurers, contributing to improve the risk management

and insurance market. Parallel and complementing the seminar, held at the Expo Risks, available during breaks and after the panels, where visitors will find news and trends in products, services and technology to the risk management market and insurance. Along with several exhibitors, we confirmed the presence of major companies in the sector.



Seminário propiciará discussão de vários pontos de vista
Seminar will provide discussion of various points of view

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



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

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

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

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

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

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.

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

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



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Palavra de ordem: desenvolvimento

Development, the word of order

Congresso da Fenacor no Paraná deverá atrair cerca de 4 mil pessoas de diversas regiões do País

Fenacor Congress expected to attract about 4,000 people from different regions of the country

por/by Miriam Pinto

A cidade de Foz de Iguaçu, no Paraná, foi escolhida para sediar a 19ª edição do Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados e de Resseguros, de Capitalização, de Previdência Privada, das Empresas Corretoras de Seguros e de Resseguros (Fenacor), durante os dias 8 a 10 de outubro. Com o tema “Crescer e desenvolver: o caminho é simples?”, o evento será composto por 12 painéis apresentados por conceituados nomes do setor.

Para dar início à solenidade, o ministro e presidente do Supremo Tribunal Federal (2012 a 2014), Joaquim Barbosa, trará o tema Brasil – Reformas e Desenvolvimento, já no segundo e terceiro dia os assuntos abordados pelos palestrantes convidados, trarão à tona os desafios do Brasil contemporâneo, um estudo socioe-



Vergílio: brasileiros passaram a entender que o seguro protege e ampara as famílias

Vergílio : Brazilians have come to understand that insurance protects and sustains families

Chosen to host the Brazilian Congress of Insurance Brokers 19th edition, is the city of Foz do Iguaçu, Paraná. The event organized by the National Federation of Private Insurance and Reinsurance Brokers, Capitalization, Private Pension Funds, the Brokerage Companies Insurance and Reinsurance (Fenacor), during the days 08-10 of October. With the theme “Growing and developing: the path is simple”, the event will have 12 panels, presented by respected players in the industry.

Starting the ceremony, former Minister and President of the Supreme Court (2012-2014), Joaquim Barbosa, will bring the theme Brazil - Reforms and Development. During the second and third day, issues by guest speakers, will deal with the challenges in contemporary Brazil, a socioeconomic study of insurance brokers, life and benefits, accident analysis / victimization in traffic

conômico das corretoras de seguros, vida e benefícios, acidentologia/vitimação no trânsito e Lei do Desmonte (12.977/14), saúde suplementar e ajuste fiscal, educação financeira, realidade social e econômica do Brasil e do setor de seguros, destino do mercado de seguros entre outros.

A importância do mercado de seguros e, por consequência, de eventos como esse são expressas por meio da fala do presidente da Fenacor, Armando Vergilio dos Santos Junior, que observa o crescimento do setor muito acima do PIB há mais de uma década, com incremento médio anual de 14%. Performance que, em sua avaliação, ocorre porque cada vez mais a sociedade está se conscientizando de que pode confiar no seguro e nos seus operadores. “Os brasileiros passaram a entender que o seguro protege e ampara as famílias e as empresas nos momentos mais difíceis e é vital para o governo, como garantidor da conclusão de grandes obras públicas”, ressalta.

Mas o Centro de Convenções do Rafain Palace Hotel não receberá apenas o Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, paralelamente ao evento acontece também o 3º Congresso Brasileiro de Saúde Suplementar e a 18ª Exposeg, que dará oportunidade para as empresas divulgarem seus produtos e serviços, estreitarem seu relacionamento com os corretores de seguros e tratem de negócios.

No decorrer do evento, ocorrerá, ainda, entregas das comendas aos homenageados pela instituição, sob coordenação do vice-presidente da Fenacor, Celso Vicente Marini. Já os momentos de descontração da programação ficarão por conta dos almoços, jantares e os shows da banda RPM, Denorex 80 e Dudu Nobre. Para os acompanhantes, uma seleção especial de passeios, passando pela Mesquita de Foz de Iguaçu, Parque das Aves e Cataratas.

Para não prejudicar a logística e assegurar o conforto dos participantes e a qualidade do evento, nessa edição do congresso número de participantes foi limitado a 5 mil pessoas, sendo 4 mil congressistas de diversas localidades e mil colaboradores, entre funcionários de apoio e outros profissionais que trabalharão no local.

and The Dismantle Law (12,977/14), health insurance and fiscal adjustment, financial education, social and economic reality of Brazil and the sector insurance, insurance market future among others.

The importance of the insurance market and, consequently, events like this are expressed through speech of the president of Fenacor, Armando Vergilio dos Santos Junior, who observes the industry growing far above the GDP for over a decade, increasing annual average of 14%. Performance that, in his assessment, is because society is increasingly becoming aware that it can rely on insurance operators. “The Brazilians started understanding that insurance protects and sustains families and businesses in difficult times and it is vital for the government, as guarantor for the completion of major public works”, he says.

The Rafain Convention Center Hotel not only host the Brazilian Congress of Insurance Brokers, also another event will take place, the 3rd Brazilian Congress on Health Insurance and the 18th Exposeg, providing opportunity for companies to advertise their products and services, narrow relationship with insurance brokers and deal business. The event will also deliver commendations honored by the institution, under the coordination of Vice President of Fenacor, Celso Vicente Marini. Scheduled moments of relaxation will be lunches, dinners and shows with RPM band, Denorex 80 and DuduNobre. For companions, a special selection of walks by the Mosque and the Bird and Falls Park. In order to facilitate logistics, ensure the participants comfort and the event’s quality, the total number of participants was limited to five thousand, four thousand seminar participants, coming from various locations and a thousand employees, including support staff and other professionals working on site.



Rafain Palace Hotel receberá 19º Congresso e 18ª Exposeg
Rafain Palace Hotel host 19th Congress and 18th Exposeg

Tendências de um mercado próspero

Trends of a thriving market

Conferência discute o atual panorama do setor e o cenário econômico

Conference discusses the sector's current situation and the economic environment



Autoridades perfiladas para ouvir o Hino Nacional na abertura da conferência
Authorities to hear the National Anthem at the opening

Temas e debates qualificados. Esse foi o belo cardápio apresentado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) à cerca de mil pessoas que compareceram ao World Trade Center, em São Paulo, para acompanhar a sétima edição da Conferência Brasileira de Seguros, Resseguros, Previdência Privada e Capitalização (Conseguero), entre os dias 15 e 17 de setembro.

Themes and qualified debates, a great menu presented by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) to about a thousand people at the World Trade Center, São Paulo. The Brazilian Insurance Conference seventh edition, regarding reinsurance, pension plan and capitalization (Conseguero) was held between 15 and 17

Executivos e diretores de seguradoras, autoridades públicas e privadas e especialistas nacionais e do exterior marcaram presença, além dos presidentes e diretores das quatro federações da CNseg – FenSeg, FenaPrevi, FenaCap e FenaSaúde, que também participaram ativamente dos painéis do evento.

Os temas foram abrangentes: cenário macroeconômico, megatendências da indústria do seguro e questões regulatórias, por exemplo, atraíram um bom público. Nesta edição, pela primeira vez, a Conseguro incorporou cinco importantes eventos do mercado: o 4º Encontro Nacional de Atuários (ENA), o Seminário de Riscos Emergentes, 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, o Seminário de Controles Internos & Compliance e o Seminário de Distribuição de Seguros. No primeiro dia, questões relacionadas aos desafios e oportunidades do mercado segurador relacionados ao envelhecimento global, tendências mundiais em regulação, riscos emergentes e a influência da tecnologia no setor em escala mundial dominaram as atenções.

Na ocasião, o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Roberto Westenberger, ressaltou a importância da indústria como um agente do Executivo. “O governo quer um mercado segurador que seja, ainda mais, um suporte econômico ao desenvolvimento do país e que evolua nas mudanças e na quebra de paradigmas para termos um Brasil protagonista do mercado segurador internacional”, avaliou. Em sintonia com Westenberger, o presidente da CNseg, Marco Antonio Rossi, ressaltou a importância do trabalho conjunto que a confederação tem realizado com a Susep no sentido de fazer o seguro chegar a todas as camadas da sociedade brasileira, sobretudo às classes C e D.

No segundo dia da Conseguro, especialistas discutiram as perspectivas do setor financeiro, a qualidade e o controle de custos da saúde e a atual situação econômica do país. Em paralelo, aconteceram as palestras do 4º Encontro Nacional de Atuários (ENA) e da 5ª Conferência de Proteção do Consumidor de Seguros, que analisaram o mercado e o comportamento da sociedade por meio de aspectos sociais.

Um dos destaques do ENA foi a apresentação das experiências mexicana e espanhola na gestão de riscos em seguros. O diretor geral da Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, A.C (Amis), Recaredo Arias, falou sobre o cenário mexicano na adoção da Solvência II como instrumento de administração de riscos. “A Solvência I apresentava um modelo para alguns perfis de riscos, mas não era considerada a amplitude destes riscos”, pontuou, sinalizando que o Brasil é um dos países mais avançados no que se compreende como pilar 1 da Solvência II, mas ainda há muito a ser estudado, principalmente, no que se refere a riscos catastróficos.

September. Officers and directors from insurance companies, public and private authorities and national and foreign experts attended, besides the presidents and directors from four federations CNseg - FenSeg, FenaPrevi, FenaCap and FenaSaúde, that also actively participated in the event panels.

The themes were comprehensive: macroeconomic scenario, industry megatrends in insurance and regulatory issues, for example, attracted a good crowd. In this edition, for the first time, the Conseguro incorporated five major market events: the 4th National Meeting of Actuaries (ENA), the Emerging Risks Seminar, 5th Insurance Consumer Protection Conference, Internal & Compliance Controls Seminar and Insurance Distribution seminar. During the first day, issues related to the challenges and opportunities in the insurance industry regarding global aging, global trends in regulation, emerging risks and the influence of technology in the sector worldwide dominated attention.

At the time, Superintendency of Private Insurance (Susep) chairman, Roberto Westenberger, stressed the industry's importance as an Executive's agent. “The government

wants an insurance market that provides more economic support to the country's development and that evolves changes and breaking paradigms to have Brazil as a protagonist of the international insurance market”, he said. In line with Westenberger, President of CNseg, Marco Antonio Rossi, emphasized the importance of joint work that the confederation has performed with SUSEP in

order to make sure to reach all segments of Brazilian society, especially the C and D classes

On the second day of Conseguro, experts discussed the financial sector's prospects, the quality and the health cost control and the current economic situation of the country. In parallel, there were lectures of the 4th National Meeting of Actuaries (ENA) and the 5th Insurance Consumer Protection Conference, which analyzed the market and the behavior of society through social aspects.

One of ENA 's highlights was the presentation of Mexican and Spanish risk management cases in insurance. The general director of the Mexican Association of Insurance Institutions, AC (Amis), Recaredo Arias talked about the Mexican scenario adopting Solvency II as a risk management tool. “The Solvency I had a model for some risk profiles, but was not considered the extent of these risks”, pointed out, signaling that Brazil is one of the most advanced countries in which it is understood as a pillar 1 of Solvency II, but remains mainly in relation to catastrophic risks.

Durante a Conseguro, especialistas discutiram as perspectivas do setor financeiro, a qualidade e o controle de custos da saúde e a atual situação econômica do país

During Conseguro, experts discussed the industry outlook, financial quality, control of health costs and the country's current economic situation

Quatro agendas

Já na palestra “O setor financeiro em perspectiva”, o diretor do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos do Banco Bradesco, Octávio de Barros, ponderou que “nesse momento de crise é possível fazer reformas que jamais seriam feitas em condição de normalidade”. Ele também ressaltou que “o Brasil tem apenas quatro agendas para pensar o seu futuro e não há tanto conflito ideológico que impeçam que elas avancem, independentemente dos governos de plantão”.

Já o economista sênior do Itaú Unibanco, Caio Megale, fez projeções para o país em 2016. “O cenário hoje é de mudanças externas, com a China mais fraca, commodities em baixa e alta de juros nos Estados Unidos. Internamente também enfrentamos um momento difícil. Para 2016 acreditamos em uma queda de 1,2% do PIB, quase 10% de desemprego, inflação de 6,5% e taxa de câmbio de R\$ 4,25/US\$1”.

No último dia da Conseguro, assuntos ligados à ética e justiça mobilizaram a atenção dos participantes. As palestras do ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), Luiz Fux, e do professor de Filosofia Política da Universidade de Harvard, Michael Sandel, suscitaram reflexões. O painel “Tendências globais em regulação de seguros” teve como ponto principal do debate o equilíbrio da regulação dos mercados supervisionados, o bom funcionamento dos agentes privados, o estímulo da concorrência e a proteção do consumidor.

Roberto Westenberger, o diretor da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Cesar Brenha Rocha Serra, e o diretor-superintendente substituto da Superintendência Nacional de Previdência Complementar (Previc), José Roberto Ferreira, comentaram sobre o tema. O titular da Susep lembrou que a supervisão baseada em risco é uma grande aliada. “Se fala muito neste tema, mas poucos sabem o que isso significa. Antigamente, a supervisão era baseada em regras, mas a crise de 2008 mostrou que isso não funciona”, explicou. Segundo ele, a supervisão baseada em risco (Solvência 2) tem um foco mais eficiente, pois mostra o quanto está preparada a administração para lidar com a sua matéria prima, que são os riscos.



Westenberger: governo quer um mercado segurador que seja um suporte econômico ao desenvolvimento do país

Westenberger : government wants an insurance market that provides economic support to the country's development

Four agendas

In the lecture “The financial sector in perspective”, Banco Bradesco’s director of the Department of Research and Economic Studies, Octavio de Barros, argued that “in time of crisis it is possible to reform that would never be made under normal condition”. He also stressed that “Brazil has only four agendas to think about their future and there is not so much ideological conflict that prevents them move

forward, regardless of the duty of governments”.

Senior economist at Itaú Unibanco, Caio Megale made projections for the country in 2016. “The scenario today deals with external changes, with China’s demand for commodities at low and high interest rates in the United States. Internally we also face a tough time. For 2016 we believe in a fall 1.2% of GDP, almost 10% unemployment, inflation of 6.5% and R\$4.25/US\$1 exchange rate.”

On the last day of Conseguro, issues related to ethics and justice mobilized the attention of participants. The lectures of Minister of the Federal Supreme Court (STF), Luiz Fux, and Professor of Political Philosophy at Harvard University, Michael Sandel, raised reflections. The panel “Global trends in insurance regulation” had as its main point of debate balancing the regulation of supervised markets, the proper functioning of private agents, the stimulus of competition and consumer protection.

Roberto Westenberger, the director of the National Health Agency (ANS), Cesar Rocha Serra, and the deputy managing director of the National Superintendency of Pension Funds (Previc), José Roberto Ferreira, commented on the issue. Susep’s chairman noted that the risk-based supervision is a great ally. “We speak a lot on this subject, but only a few know what it means. Previously, the supervision was based on rules, but the 2008 financial crisis has shown that it did not work”, he said. He mentioned that the risk-based supervision, (Solvency 2) has a more efficient focus, and it shows how much the administration is prepared to deal with their raw material, what are the risks.

CORRETOR, CONTINUE CLICANDO E AUMENTE SUAS CHANCES DE GANHAR



Campanha Vida

#SELFIEdosCAMPEÕES



A Campanha da Seguradora
de Vida da Fiebrigama continua
Seu prêmio pode ser:
Trabalho por prêmio incrível!

Entre mais selfies com
LIFE é mais pontos!
Se não é a sua vez, não
pode perder, participe!

Para mais informações, visite o site
www.vidaonline.com.br

Prêmio em Espetacular
*de julho a 31 de dezembro de 2015

Opção para até 10
anos de vida
Cobertura Global



Regulação influencia mercado

Regulation influences market

Nota da agência S&P e nova resolução do CNSP estimulam reflexão entre os players

S&P down grade and new CNSP resolution stimulate reflections among the players



A agência de classificação de riscos Standard & Poor's informou, no dia 9 de setembro, que reduziu a nota de crédito do Brasil de BBB- para BB+, com perspectiva negativa. Em outras palavras, haverá chance de nova revisão para baixo no futuro. Com a redução, o Brasil perde a capacidade de investir, conferido a países considerados bons pagadores. Agora, o selo é de mau pagador. A agência reviu a nota do país, que, em julho, ainda mantinha grau de investimento.

As empresas, agora, estão readequando a estratégia dos seus negócios, a exemplo das resseguradoras. O que está

The Standard & Poor's rating agency announced on 9 September that reduced Brazil's BBB- credit rating to BB+, with a negative outlook. In other words, there is a chance of new downward revision in the future. With such downgrade, Brazil loses the ability to invest, given to the considered good paying countries. Now the seal is bad credit. The agency revised the rating of the country, whose note in July, still held investment grade.

Companies now are rethinking readapting their business strategies, as well as the reinsurers. The credit risk for their customers is at stake, in this case insurers. The industry carefully evaluates this

em jogo é o risco de crédito para as suas clientes, no caso as seguradoras. A indústria deve avaliar criteriosamente esse novo cenário, pois, como se sabe, nos últimos tempos, resseguradoras locais têm expandido suas operações. Mas, há uma pergunta inquietante que os jornalistas fazem com mais intensidade: “A perda do selo de bom pagador do Brasil pode acarretar mudança de rumo dessas empresas? A perda de grau de investimento somada à nova regulação poderia comprometer o Brasil de ser o centro das atenções deste mercado ressegurador na América Latina, segundo opiniões de empresários do setor. Desde 2010, resseguradoras locais buscam fincar operações em solo brasileiro. Mas, diante da situação adversa, poderá haver freio nessas intenções.

A agravante da mudança nas regras do mercado de resseguro é explicada pela redução de reservas de mercado das locais, em 40%, que será consolidada ao longo do tempo. Segundo a Resolução nº 322, de 20/7/2015, do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), que altera a redação da Resolução CNSP nº 168/2007, 225/2010 e revoga a Resolução nº 232/2011, a cessão obrigatória aos resseguradores locais será diminuída da seguinte forma: 40% até 31 de dezembro de 2016; 30% a partir de 1º de janeiro de 2017; 25% a partir de 1º de janeiro de 2018; 20% desde 1/1/2019 e 15% a partir de 1/1/2020.

Estabilidade nas regras

“A instabilidade regulatória no Brasil faz com que o país não aproveite plenamente a abertura do mercado”. A declaração é de Michel Liès, CEO da Swiss Re, que falou sobre “Desafios e Oportunidades: a atração da América Latina”, durante o 4º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro, em abril último. Para ele, é importante ter estabilidade nas regras do jogo para que o ressegurador tenha segurança nos seus investimentos.

Liès foi enfático: “Não é fácil fazer negócios na América Latina. O Brasil e a Argentina implementaram regulamentações que restringem a atividade do resseguro. O setor foi um dos primeiros a ser globalizado. É preciso aproveitar o resseguro internacional que exige regras e padrões gerais em nível global”. De um modo geral, os empresários do ramo, sobretudo, os que operam negócios locais, desaprovam a Resolução nº 322.

Quanto à crise econômica, o CEO da Swiss Re lembrou que a corrupção afasta os investimentos. Naquela época, havia algum pressentimento do que o pior poderia chegar a qualquer momento. E chegou. Quando a agência Standard&Poor’s emitiu a classificação, ela, em comunicado para a imprensa, justificou: “A S&P diz que “os desafios políticos que o Brasil enfrenta continuaram a aumentar”, tendo reflexos sobre “a capacidade e a vontade do governo” em submeter um Orçamento para 2016 “coerente com a significativa sinalização de correção” da política econômica no segundo governo Dilma Rousseff”.

A agravante da mudança nas regras do mercado de resseguro é explicada pela redução de reservas de mercado das locais, em 40%, que será consolidada ao longo do tempo

The aggravating factor that changes market rules in Reinsurance is explained by the reduced local market reserve, 40%, that will be consolidated over some time period

new scenario, and in recent times, local reinsurers have expanded their operations. But there is a disturbing question that journalists are more strongly about: “Do the loss of good paying stamp of Brazil may result in change of direction of these companies?

The loss of investment grade added to the new regulation that could jeopardize Brazil being the center of attention this reinsurance market in Latin America, according to industry entrepreneurs. Since 2010, local reinsurers seek establish operations on Brazilian soil. Given the adverse situation however, there may be a stall on those intentions.

The aggravating factor of change in the rules of the reinsurance market is explained by the reduction of local market reserves, to 40%, which will be consolidated over time. According to Resolution No. 322 of 07.20.2015, the National Council of Private Insurance (CNSP), amended the wording of Resolution CNSP 168/2007, 225/2010 and repealing Resolution No. 232/2011, the mandatory assignment to local reinsurers will be reduced as follows: 40% until December 31, 2016; 30% from January 1, 2017; 25% from 1 January 2018; 20% from 01/01/2019 to 15% from 1/1/2020.

Rules stability

“The regulatory instability in Brazil makes the country lacks onadvantage on the opened market”. Michel Lies, Swiss Re CEO, spoke on “Challenges and Opportunities: the lure of Latin America” during the 4th Meeting of Reinsurance of Rio de Janeiro last April. It is important to have stability in the rules, so that the reinsurer has security in their investments.

Lies was emphatic: “It’s not easy to do business in Latin America. Brazil and Argentina have implemented regulations that restrict the reinsurance activity. The sector was amongst the first globalized. We must take advantage of the international reinsurance requiring general rules and standards globally. “In general, entrepreneurs in the industry, especially those that operate local businesses, disapprove Resolution No. 322.

As for the economic crisis, Swiss Re CEO noted that corruption deters investment. At that time, there was some feeling of what the worst could come at any time. And it arrived. When Standard & Poor’s issued the rating, a statement to the press exposed: “S&P stated: “the political challenges facing Brazil continues to increase”, with reflections on “the capacity and the government’s willingness” in submitting a budget for 2016. “Consistent with the significant correction” of economic policy in the second administration Dilma Rousseff “.

Resseguro e a importância dos princípios de seguir as ações e acompanhar a sorte

Reinsurance and the importance of principles that follow actions and monitor the luck

por/by Sergio Ruy Barroso de Mello

O marco jurídico inicial da abertura do setor de resseguros no Brasil está diretamente ligado a pouca prática na elaboração desse tipo de contrato e a consequente necessidade de compreensão de sua técnica e do alcance de suas cláusulas. Ao longo dos anos, a atuação dos contratantes (seguradores e resseguradores), com o apoio de corretores de resseguro e de advogados experientes, modelou a forma de celebração do resseguro e proporcionou acesso e conhecimento dos usos e costumes do negócio de resseguro, em nível internacional.

Todavia, e isto é muito natural, certas práticas e cláusulas tiveram interpretações divergentes por parte dos contratantes, ora com visão mais ortodoxa e consequentes restrições de direitos, ou com o predomínio de interpretação técnica, ora com visão ponderada e atenta aos costumes e normas locais, nem sempre de origem idêntica às dos países onde possuem sede os resseguradores envolvidos (não raro países de cultura jurídica com princípios da common law – direito comum, em detrimento ao direito brasileiro, eminentemente escrito). A consequência dessa intensa atividade empresarial foi a celebração de volumosos contratos de resseguro, diante de setor econômico que registrou R\$ 9,1 bilhões de faturamento em prêmios de resseguro em 2014, correspondentes a 10,2% dos prêmios emitidos de seguros e a 0,18% do PIB do país, tendo variação nominal dos prêmios de resseguro atingido 140% entre os anos de 2008 e 2014, muito acima da taxa de inflação do período, segundo consta em recente informe divulgado pela Terra Brasis e pela Consultoria Rating de Seguros.

Este cenário, como era de se esperar, produziria reflexos na interpretação das cláusulas contratuais, na medida da ocorrência dos sinistros cobertos pelas respectivas apólices de seguro resseguradas. Ao longo de quase oito anos de resseguro aberto, certas práticas foram se adaptando, outras se extinguindo, com reflexos diretos nas obrigações



Sergio Ruy Barroso de Mello
Vice-presidente mundial da AIDA
AIDA's worldwide Vice president

The initial legal framework for the reinsurance sector opening in Brazil is directly linked to poor practice in the preparation of this type of contract and the consequent need to understand the techniques and scope its provisions. For over the years, the contractors performance (insurers and reinsurers), with the support of reinsurance and experienced lawyers and brokers, modeled the form of reinsurance celebration and provided access to knowledge of reinsurance business practices, at international level. However and naturally, certain practices and clauses had differing interpretations by contractors, sometimes with more orthodox view and consequent restriction of rights, or the predominance of technical interpretation,

sometimes with thoughtful and attentive view to local customs and standards not always identical to those countries which have headquarters reinsurers involved (often countries of legal culture with principles of common law - common law, rather than to Brazilian law, eminently writing).

The result of this intense business activity was the creation of bulky reinsurance contracts. This economic sector recorded R\$ 9.1 billion of revenue in reinsurance premiums in 2014, representing 10.2% of insurance premiums subscribed and 0,18% of the country's GDP, with nominal growth of reinsurance premiums reached 140% between the years 2008 and 2014, well above the period's inflation rate, as noted in a recent report released by the Terra Brasis and the Consultoria Rating de Seguros.

This scenario, as it was expected, would produce effects on the interpretation of contract terms, as the occurrence of claims covered by their insurance policies reinsured. For nearly eight years of open reinsurance, certain practices have been adapted, others are extinguished, with direct effects on contractual obligations and duties of the parties, requiring good judgment, expertise, respect the

e deveres contratuais das partes, exigindo bom senso, conhecimento técnico, respeito às intenções dos contratantes, ao pactuado e à boa fé contratual. Um dos pontos mais importantes nas relações de resseguro está representado pelo direito do segurador dirigir os negócios e a obrigação do ressegurador seguir as ações.

Para melhor compreender o fenômeno, é preciso conhecer a diferença fundamental entre os princípios de “risco original/acompanhar a sorte” e “direção dos negócios/seguir as ações”. Acompanhar a sorte se refere aos eventos fora do controle do segurador ou que ocorram sem a sua intervenção, enquanto seguir as ações pertence às medidas (ou omissões) tomadas pelo próprio segurador. Esses dois conceitos nem sempre se mantêm separados com a devida clareza nos contratos de resseguro, razão pela qual têm levado a inúmeras interpretações, não raro divergentes.

Característica comum a esses dois princípios é justamente o fato de se referirem a riscos ou sinistros definitivamente cobertos pelo contrato de resseguro. Mesmo que o ressegurador não necessite acompanhar a sorte de seu segurador, em contrato de resseguro com responsabilidade limitada por apólice, por exemplo, se o segurador estiver obrigado por norma legal a garantir determinada cobertura, além dos limites originalmente contratados no seguro, tampouco necessitará o ressegurador seguir as ações do segurador, sobretudo no caso deste decidir, por razões comerciais, liquidar o sinistro por soma superior à responsabilidade máxima convencionada no contrato de resseguro. Enquanto o princípio de acompanhar a sorte se refere a eventos fora do controle do segurador, seguir as ações pertence aos atos, às medidas ou às decisões tomadas pelo próprio segurador. Em consequência, se faz necessário neste tema considerar se a ação tomada é “negligente”, “normal” ou “aceitável”. Neste ponto, as partes podem ter opiniões divergentes. Por isso, compreensivelmente, tem sido dada mais importância literária às discussões sobre o alcance do princípio de seguir as ações do que ao princípio de acompanhar a sorte, particularmente em razão de muitas declarações a respeito de acompanhar a sorte incluir o princípio de seguir as ações.

intentions of the contractors, the covenant and contractual good faith.

One of the most important points in the reinsurance relationship is represented by the right of the insurer to direct the business and the reinsurer’s obligation to follow the action.

To better understand this phenomenon, one must know the fundamental difference between the principles of “original risk/follow luck” and “direction of the business/follow the action”. Follow luck refers to events outside the control of the insurer or occurring without your intervention, while following actions belongs to the measures (or inactions) taken by the insurer itself. These two concepts are not always maintained separately with appropriate clarity in reinsurance contracts, because it led to numerous interpretations, often diverted.

Common feature for these two principles is precisely the fact of referring to risks or accidents definitely covered by the reinsurance contract. Even if the reinsurer does not need to follow the fate of their insured, in reinsurance with limited per policy responsibility, for example, if the insurer is bounded by standard legal to guarantee certain coverage, beyond the limits originally agreed in the insurance, nor needs the reinsurer to follow the actions of the insurer, especially in the case of this decision, for commercial reasons, to settle the claim for more than the maximum liability sum agreed in the reinsurance contract.

While the principle of monitoring the luck refers to events outside the insurer’s control, following the actions belongs to the acts, measures or decisions taken by the insurer itself. In consequence, it is necessary in this area to consider whether the action taken is “negligent”, “normal” or “acceptable.” At this point, the parties may have differing views. So, understandably, this has been given more literary importance to the discussions on the principle scope to follow the actions of which the principle of monitoring the luck, particularly, because many statements regarding follow the fate include the principle of following actions.

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

toda segunda-feira das 7h às 8h

sintonize 102,5 MHz Rádio Imprensa FM

23 anos no ar

ouça online, acesse: www.pbfproducoes.com.br



Estabelecimentos e profissionais da saúde: prevenção é o caminho para evitar e reduzir riscos da atividade

Establishments and Health Professionals: Prevention is the way to avoid and reduce professional risks

Baseado na experiência de mais de 16 anos realizamos inspeções de riscos nos estabelecimentos de saúde, verificamos a importância do trabalho de prevenção, isto é, com o gerenciamento de risco muitos sinistros não teriam ocorrido. A inspeção de risco é criteriosa e elaborada através de uma metodologia baseada em legislação e boas práticas nacionais e internacionais, onde os auditores de risco são capazes de identificar eventuais não conformidades, e as chamadas situações de perigo.

É muito comum encontrarmos, mesmo nos hospitais de grandes cidades, prontuário médico ilegível, incompleto, ou sem carimbo e assinatura. Neste caso temos dois agravantes: a situação de perigo que pode gerar um erro assistencial (um erro de medicação, por exemplo) e a dificuldade de defesa em algum processo judicial, tanto do hospital, quanto dos profissionais de saúde envolvidos no cuidado do paciente e assim demonstrar que a boa prática foi seguida.

Alguns detalhes estruturais também são fundamentais na área da saúde, porém muitas vezes negligenciados. Em uma inspeção de risco recente em um hospital-dia especializado em cirurgias, incluindo cirurgias plásticas, foi identificado que não havia gerador ligado à rede. Apesar de ser um aspecto estrutural, está totalmente relacionado à assistência do paciente, principalmente sua segurança.

Aqui vale lembrar um dos princípios da gestão de risco pautado em probabilidade x gravidade. No caso descrito acima, talvez a probabilidade de acabar a energia durante uma cirurgia fosse baixa, mas sua gravidade, caso ocorresse, é alta. A partir dessa relação temos o chamado “risco inerente” que indica os riscos mais graves do processo e assim norteia a priorização de suas adequações.

A maioria das situações de perigo identificadas na inspeção de risco é passível de ser adequada através do gerenciamento de risco. Atualmente, existe disponível uma infinidade de padrões de qualidade que podem ser implantados nas instituições de saúde para minimizar esses riscos.

Infelizmente, estamos acostumados a nos deparar com o reporte nos noticiários de “cirurgias erradas”. Sejam essas cirurgias em paciente errado, membro/órgão trocado, procedimento ou técnica equivocada. Sendo que desde 2008 existe o “Manual para Cirurgia Segura” da Organização Mundial de Saúde disponível gratuitamente com diretrizes para evitar esse e outros tipos de não conformidades antes, durante e depois do ato cirúrgico. E essa diretriz não trata de altos investimentos financeiros para alcançar seu padrão, mas sim de mudanças de postura, trabalho em equipe e mudança de

por/by **Felippe Moreira Paes Barreto**

Based on over 16 years of experience performing risk inspections in health facilities, we see the importance of prevention work, that is, with risk management many accidents would not have occurred.

The risk inspection through a methodology based on legislation and good national and international practices, where the risk managers are able to identify any non-conformity, and so-called danger.

It is very common to find, even in large cities' hospitals, illegible medical record, incomplete, or without stamp and signature. In this case we have two aggravations: a dangerous situation that can generate a welfare error (medication error, for example) and the defense in any court case, both the Hospital, as the health professionals involved in patient care and thereby demonstrating that good practice was followed.

Some structural details are also critical in healthcare, but often neglected. During a recent risk inspection in a specialized Day Hospital for surgery, including plastic surgery, it was identified that there was no electrical power generator. Despite being a structural aspect, it is fully related to patient care, particularly their safety.

It is worth remembering one of the risk management principles is guided by probability x severity. In the case described above, perhaps the probability of lack of electrical power during surgery was low, but its severity, if it occurred, was high. We name it “inherent risk” indicating serious risks for the procedures and thus guides to the prioritization of their adjustments.

The most dangerous situations identified in the risk inspection are likely to be adequate through risk management. There is now a multitude of quality standards available that can be applied in health institutions to minimize these risks.

Unfortunately, we are used to see on the news “wrong surgery”. These are surgeries on the wrong patient, member / exchanged organ, wrong procedure or technique. Since 2008, there is the “Guide to Safe Surgery” from the World Health Organization freely available with guidelines to prevent this and other types of non-conformities before, during and after the surgery. This guideline does not address high financial investments to achieve its objective, but provides changes, teamwork and culture of senior management.

With the population more aware of their rights, there is an increase of claims against the health institutions in matters that previously were not questioned, for example, infection.

cultura da alta direção.

Com a população mais consciente de seus direitos cresce o número de demanda contra as instituições de saúde em assuntos que anteriormente não eram questionados, como, por exemplo, a infecção. Mesmo sendo previsto em literatura uma porcentagem, digamos “esperada” de infecção no ambiente hospitalar, o paciente se sente prejudicado. Por meio de um conjunto de ações de consultoria e assessoria baseada na Portaria 2616/98 é possível reduzir alguns tipos de infecções setorizadas a zero, como visto em diversos hospitais que priorizam a segurança do paciente.

As informações que possuímos no banco de dados da Zênite apontam que 60% das demandas são contra os hospitais e 20% destes tem origem no “pronto-socorro”. Chegamos a este número principalmente pela falta de entendimento dos gestores sobre o resultado principal deste setor. O pronto-socorro tem duas principais funções: diagnóstico e estabilização do paciente. Isso é alcançado por meio de protocolos multiprofissionais que através de um fluxograma direciona os processos de decisão e padroniza o atendimento, evitando, por exemplo, que uma apendicite ou um infarto não seja identificado em tempo hábil de salvar uma vida.

Quando se trata dos profissionais de Saúde o gerenciamento de risco está ligado, principalmente, ao relacionamento do mesmo com seu paciente. O documento mais importante que garante segurança para ambos os lados é o “consentimento informado”. Nesse documento o profissional deve buscar o pleno entendimento do paciente ao procedimento que será submetido. A participação do profissional médico nessa rotina já se mostrou importante em defesas judiciais onde o juiz entendeu que apesar da falha (previsível em literatura), o paciente havia sido devidamente orientado e formalmente registrado por esse documento.

As instituições e profissionais de saúde estão fragilizados. Foi publicado pelo Institute of Medicine dos EUA o livro “Errar é Humano: Construindo um Sistema de Saúde Mais Seguro”, onde números impressionantes dos erros no sistema de saúde norte-americano, apontaram que cerca de 1 milhão de pacientes sofreram dano e quase 100 mil morrem por ano, tudo por causa de uma assistência falha. Sabemos que estes dados subestimam a realidade devido à subnotificação e medo da falha como origem de punição.

Sabemos que o Seguro de Responsabilidade Civil é muito importante para financiar as perdas decorrentes de uma demanda jurídica, mas o gerenciamento de risco é a metodologia ideal para proteger todo o sistema: minimizando os riscos da atividade profissional, garantindo seu prestígio perante a sociedade e preservando, muitas das vezes, a vida do paciente.



Felipe Moreira Paes Barreto é sócio-diretor da Zênite Assessoria e Consultoria Ltda

Felipe Moreira Paes Barreto is a partner-director, Zênite Assessoria e Consultoria Ltda

Even with a percentage, say “expected” of infection in the hospital, the patient feels harmed. Through a set of consulting and advisory actions based on Decree 2616/98 is possible to reduce some types of sectorized infections to zero, as seen in several hospitals that prioritize patient safety.

The information we have at Zenith database shows that 60% of complaints are against the hospitals, being 20% from the “Emergency Room”. We came up with this number mainly by a lack of understanding from managers on the main results in the sector. The emergency room has two

main functions: diagnosis and patient stabilization. This is achieved through multidisciplinary protocols through a flow-chart that directs the decision-making processes and standardizes care, avoiding, for example, appendicitis or a heart attack that is not identified in time to save a life.

When it comes to health professionals, risk management is linked mainly to the relationship with the patient. The most important document that guarantees security for both sides is the “informed consent”. In this document, the professional should seek the patient’s full understanding about the procedure in question. The participation of medical professionals in this routine has proved important in legal defenses where the judge held that despite the failure, (predictable) the patient had been properly oriented and formally registered through this document.

Institutions and Health Professionals are fragile. Was published by the Institute of Medicine of the US book “Error is Human: Building a Safer Health Care System” where impressive numbers of errors in the US healthcare system, pointed out about 1 million patients have suffered damage and nearly 100,000 died each year, due to assistance failure. We know that those figures misrepresent the reality due to underreporting and fear of failure as a source of punishment.

We know that the liability insurance is very important to cover losses arising from a legal demand, but the Risk Management is the ideal methodology to protect the entire system: minimizing the risks of professional activity, guaranteeing its prestige in society and preserving, often, the patient’s life.

Meta da Tokio Marine é crescer

Tokio Marine's goal: growth

Em plena recessão econômica, seguradora atinge o melhor desempenho de sua história e ainda planeja dobrar de tamanho até 2017. Gestão de riscos é um dos diferenciais da empresa

In full economic recession, insurer achieves the best performance in its history and plans to double in size by 2017. Risk management is one of the company's differentials

por/by Marcia Alves

Enquanto a maioria das empresas está revendo seus planos de expansão e reduzindo investimentos, a Tokio Marine Seguradora cresce como se não houvesse crise econômica. Em 2014, a seguradora, subsidiária da Tokio Marine Holdings, o mais antigo conglomerado securitário japonês, obteve o melhor desempenho de sua história no Brasil. Neste ano, a companhia continuou avançando, apesar do agravamento do quadro econômico, e obteve resultado excepcional. Até junho, cresceu 22% em prêmios emitidos e atingiu receita líquida de R\$ 1,89 bilhão. “Enquanto a tempestade não nos atingir, vamos avançar, sem parar”, diz Valmir Rodrigues, diretor-executivo comercial.

Por detrás desse expressivo desempenho está um bem-estruturado plano de expansão, concebido bem antes dos primeiros sinais de enfraquecimento da economia. Segundo o diretor-executivo de Produtos Pessoa Jurídica, Felipe Smith, a estratégia foi traçada em meados de 2014, quando o marketshare da empresa atingiu 5,4%. A meta fixada era dobrar de tamanho em três anos, alcançando 10% até 2017. Mas, já neste ano, a Tokio Marine atingiu 7,6% de marketshare. “Estamos no caminho certo”, conclui Smith. A área que ele comanda na empresa foi a que obteve o melhor desempenho, com 37% de crescimento nos últimos 12 meses até junho.

Grandes riscos

Mais expressiva, ainda, foi a expansão da carteira de Riscos Nomeados - que concentra os grandes riscos -, cujo faturamento mais que dobrou no mesmo período, atingindo 133% de crescimento. Smith revela que a área foi preparada para suportar esse avanço acelerado, a partir da adoção de um

While most companies are reviewing their plans for expansion and reducing investment, Tokio Marine Seguradora grows like there is no economic crisis. In 2014, the insurance company, a subsidiary of Tokio Marine Holdings, the oldest insurance-Japanese conglomerate, had the best performance in its history in Brazil. This year, the company continued to advance, despite the worsening economic picture, and achieved outstanding results. By June, came up 22% on premiums subscribed and its net revenue reached R\$ 1.89 billion. “Since the storm did not hit us, we will move forward without stopping”, says Valmir Rodrigues, commercial executive director.

Behind this impressive performance is a well structured expansion plan, conceived well before the first signs of a weakening economy. According to the executive director for corporate products, Philip Smith, the strategy was drawn in mid- 2014, when the company's marketshare reached 5.4%. The target doubled in size in three years, reaching 10% by 2017. This year, Tokio Marine wants 7.6% of market share. “We are on track”, concludes Smith. The area he commands had the best performance, with 37% growth in the last 12 months through June.

Large risks

More significantly, though, was the expansion of specific risk portfolio - which concentrates the major risks - sales more than doubled in the same period, reaching 133% growth. Smith reveals that the area was prepared to support this accelerated progress, with the adoption of a new internal model that divided the underwriting sector into four units: energy (generation, wind power transmission and

novo modelo interno, que dividiu o setor de subscrição de riscos em quatro unidades: Energia (geração, transmissão e distribuição de energia eólica, térmica, solar e hidroelétrica); Infraestrutura (rodovias, portos, aeroportos, sistemas metroviários e ferroviários, operador portuário); Indústria de Base (papel e celulose, mineração, química e petroquímica, insumos) e demais riscos, indústrias, comércio e serviços. Outra providência da Tokio Marine foi constituir uma equipe muito qualificada de profissionais na área de grandes riscos, a partir da contratação de renomados especialistas do mercado. Atualmente, a equipe é formada por 26 pessoas, das quais 14 dedicadas ao gerenciamento de riscos de property e 12 aos riscos de transportes. Segundo Smith, estes profissionais estão preparados para atuar em todas as áreas da indústria, de termelétrica à telecom, atendendo ao objetivo da Tokio Marine de crescer em atividades específicas. Ele cita o exemplo das termelétricas, cujo acionamento constante para suprir a demanda de energia alterou a exposição ao risco das usinas. “Essa mudança exigiu conhecimento especializado dos subscritores da empresa porque o risco mudou e a sinistralidade aumentou”, diz.

Além da análise do risco, a equipe de gestores de risco da Tokio Marine também acompanha, junto com o corretor de seguros, todo o processo de correção de falhas e ajustes no empreendimento segurado. “A prestação de serviços é o diferencial da Tokio Marine”, diz Smith. Não por acaso, a seguradora é uma das poucas, senão a única, a manter uma equipe grande exclusivamente dedicada à gestão de riscos. Todos os gestores e analistas têm a reponsabilidade de elaborar estudos de produtos mais adequados a cada segmento, acompanhar as questões relacionadas a sinistros, gerenciar o risco, prospectar novos negócios e sugerir melhorias nos contratos de resseguros, entre outras atribuições. “O mercado de seguros corporativos exige profundo conhecimento dos segmentos industriais, competência de subscrição e correta abordagem comercial junto aos corretores”, afirma Smith.

A formação técnica é também um dos atributos da equipe comercial, segundo Rodrigues. Ele ressalta que esse perfil do grupo é essencial para atender prontamente às necessidades dos corretores, garantindo agilidade ao processo. “O conhecimento da área comercial permite atender a necessidade do corretor no menor espaço de tempo possível e de acordo com as expectativas dele. Essa rapidez é fundamental porque, no mundo corporativo, algumas situações impõem a necessidade de resseguro e o processo precisa ser ágil para prover uma solução antes que o risco se inicie”, diz. Em se tratando de resseguro, a companhia se destaca por sua maior capacidade de retenção. Segundo Smith, as renovações mais recentes dos contratos de resseguro ocorreram em condições de muita competitividade em matéria de taxas, franquias, retenções e clausulados, o que contribuiu para estimular o crescimento da seguradora. “Em grandes riscos, se não tiver o amparo do resseguro não é possível crescer. Por isso, a Tokio Marine se preparou e a cada ano aumenta e melhora sua capacidade de resseguro”, diz.



Valmir Rodrigues, diretor-executivo comercial
Valmir Rodrigues, executive-commercial director

distribution, thermal, solar and hydroelectric), infrastructure (roads, ports, airports, subway and rail systems, port operator), basic industry (pulp and paper, mining, chemical and petrochemical inputs) and other risks, industry, trade and services.

Another Tokio Marine provision is a very skilled team of professionals in the greater risks area, hiring renowned industry experts. Currently, the team consists of 26 people, 14 dedicated to management of property risks and 12 for transportation risks. According to Smith, these professionals are prepared to work in all areas of industry, from thermoelectric to telecom, given Tokio Marine to grow in specific activities. He cites thermoelectric, constantly driving to meet the energy demand, changing the plants' risk exposure. “This change required specialized knowledge in the company's subscribers because the risk has changed and the loss ratio increased”, he says.

In addition to risk analysis, Tokio Marine's risk management team also monitors, together with the insurance broker, the whole fault correction process and adjustments to the insured undertaking. “The service is the cornerstone of Tokio Marine”, says Smith. Not coincidentally, the insurance company is one of the few, if not the only, to maintain a large staff dedicated exclusively to risk management.

All managers and analysts have responsibility to conduct studies of products best suited to each segment, follow issues related to claims, manage risk, prospect new business and suggest improvements in reinsurance contracts, among other duties. “The market for corporate insurance requires deep knowledge of industries, underwriting expertise and correct approach towards commercial brokers”, says Smith.

Riscos declináveis

A sinergia entre as áreas técnica e comercial é essencial, segundo Rodrigues, para aprimorar os processos e oferecer soluções adequadas ao segmento de grandes riscos, como a prevenção de perdas e a gestão de riscos. Um exemplo dos avanços dessa interação é a solução que a seguradora encontrou para os famosos riscos declináveis. “Quando um corretor tradicional da Tokio Marine nos procura com a devida antecedência para que possamos realizar uma inspeção minuciosa do risco, analisamos a eventual necessidade de ajustarmos as franquias até que as melhorias solicitadas ao segurado sejam realizadas”, diz. Assim que as medidas de proteção são providenciadas, o valor da franquia retorna às condições normais.

Segundo Valmir Rodrigues, para a aceitação de riscos mais gravosos, é fundamental que o corretor e o segurado se conscientizem sobre a importância da colocação de todas as carteiras na Tokio Marine (Visão Única do Cliente - VUC). “Destá forma, podemos dar sustentação a um risco com mais tendência à ocorrência de sinistros”, explica. A seguradora evita declinar o risco pela rubrica. “Nossas equipes técnicas estão sempre dispostas a analisar atividades gravosas e apontar as melhores soluções de proteção do risco”, afirma.

Gestão de riscos

O ideal, em sua visão, é que o segurado tenha um plano de seguros em que, a partir de investimentos na melhoria do risco, possa conquistar a adequada proteção nas melhores condições técnicas e comerciais. Um depósito de inflamáveis, por exemplo, em que a área de solda não tenha o devido isolamento, estará condenado a permanecer sem proteção securitária. “Os underwriters especialistas analisam o risco e apresentam ao segurado uma série de recomendações técnicas com o objetivo de isolar a área. Se o cliente aceitar e se comprometer a realizar o trabalho, a partir daí iniciamos a colocação do risco”, garante Rodrigues.

Para Smith, o grande desafio dos gestores de riscos é mudar a visão do cliente sobre o seu risco. “O objetivo dos underwriters não é apontar coisas erradas na planta do segurado, mas detectar riscos que possam causar grandes perdas”, diz. Ele acrescenta, ainda, que a gestão visa à manutenção e ao bom desempenho do negócio do cliente. “Porque, se ele enfrentar um sinistro, poderá perder mercado e não ter a chance de recuperá-lo”, diz. Rodrigues concorda e acrescenta: “É fundamental que o próprio segurado tenha interesse na gestão do seu risco e que esteja disposto a investir”. Entretanto, reconhece que o interesse depende do conhecimento do segurado sobre os riscos de sua atividade. É nesse ponto, segundo o diretor, que o trabalho do corretor de seguros se torna imprescindível. Ele diz conhecer um corretor que filmou um incêndio de um supermercado apenas para convencer seus clientes de que também estão sujeitos

Technical training is also another attribute for the sales team, according to Rodrigues. He points out that this group profile to meet promptly to brokers' needs, ensuring speed the process. “Knowledge of commercial area allows you to meet the broker's needs in the shortest possible time and in accordance with his expectations. The speed is critical because, in the corporate world, some situations require reinsurance and the process must be agile to provide a solution before the risk begins”, he says.

In the case of reinsurance, the company stands out for its larger underwriting capacity. According to Smith, the latest renewals of reinsurance contracts occurred in conditions regarding competitive rates, deductibles, retentions and clauses, which helped to stimulate the insurer's growth. “In large risks, if there is no reinsurance support, it cannot grow. Therefore, Tokio Marine is prepared to increase and improve its reinsurance capacity each year”, he says.

Inflectional risks

The synergy between the technical and commercial areas is essential, according to Rodrigues, to improve processes and offer appropriate solutions to the greater risk segment, as loss prevention and risk management. An example of the progress of this interaction is the solution that the insurer found for the famous inflectional risks. “When a traditional broker seeks us in advance and we can conduct a complete risk inspection, analyze the possible need to adjust deductibles until the improvements requested by the insured are carried out”, he adds. When measures for protection are provided, the deductible returns to normal conditions.

According to Valmir Rodrigues, to accept more onerous risks, it is essential that the broker and the insured are aware of the importance of placing all portfolios in Tokio Marine (Customer Single View - VUC). “This way we can give support to a risk more prone to the occurrence of claims”, he explains. The insurer avoids the risk decline by items. “Our technical teams are always willing to consider onerous activities and point out the best scratch protection solutions”, he says.

Risk management

Ideally in his view, the insured has a program in which, from investments in the improvement of risks, can achieve adequate protection under the best technical and commercial terms. A flammable warehouse, for example, wherein the weld area does not have proper insulation, is doomed to remain without insurance protection. “Specialized underwriters analyze risks and offer the insured a number of technical recommendations aiming to isolate the area. If the customer accepts and undertakes to carry out the work, from there we started placing the risk”, ensures Rodrigues. For Smith, the great challenge of risk managers is to change



Felipe Smith, diretor-executivo de Produtos Pessoa Jurídica - executive-corporate director

ao mesmo risco. “Às vezes, o segurado não conhece o ponto de fulgor dos materiais que compõem o seu empreendimento. No papel, a queima é imediata; no plástico, também; no vidro, demora um pouco, mas, assim como o aço, também queima. Por isso, é preciso mostrar ao segurado que, ao contrário do que ele pensa, seu prédio pode, sim, pegar fogo e, dependendo do conteúdo, ser totalmente destruído”, diz.

Plano Avançar

A boa performance da Tokio Marine não é resultado de “loucuras” na condução dos negócios, segundo Smith, e tampouco do objetivo de crescer a qualquer custo. Ele diz que a seguradora cresce de forma sustentável, porque se preparou para isso. O Plano Avançar é a estratégia da empresa para crescer em todos os segmentos em que atua, com a meta de alcançar R\$ 5 bilhões em produção até 2017.

De acordo com o último balanço divulgado no final de agosto, a companhia é a terceira maior seguradora do mercado em produtos para pessoa jurídica (incluindo grandes riscos e transportes). Os dados revelam que alguns ramos cresceram expressivamente em relação ao primeiro semestre do ano passado, caso do Garantia (547%), RC Geral (108,9%), Aeronáutico (102,7%) e Riscos de Petróleo (97,9%).

Rodrigues reconhece que é um plano bastante ambicioso e que, em função da crise econômica, vem passando por ajustes pontuais. Este é o caso, por exemplo, do seguro de pessoas, que cresceu 15,8%, enquanto o mercado subiu apenas 9,6%, mas que poderá sofrer os impactos do aumento

the client’s view of their risk. “The goal of underwriters is not to point things wrong in the plant of the insured, but to detect risks that could cause large losses”, he says. He adds further that management aims to maintain good customer business performance. “Because if he faces a claim, you may lose market and not have a chance to get it back,” he says. Rodrigues agrees, adding: “It is essential that the insured has an interest in managing risks and who is willing to invest.” However, recognizes that the interest depends on the insured’s knowledge about the risks of his activity.

According to the director, the insurance broker participation becomes essential. He claims to know a broker who filmed a fire in a supermarket just to convince his customers that he is also subject to the same risk. “Sometimes, the insured does not know the flashpoint of the materials that make up your project. On paper, the burning is immediate; plastic, too; glass, takes a while, steel also burns. Therefore, we must show the insured that, contrary to what he thinks, the building can indeed catch on fire and, depending on the content, be utterly destroyed”, he says.

Plan Advance

Tokio Marine’s good performance is not the result of “madness” in conducting business, according to Smith, nor the goal to grow at any cost. He says the insurer grows sustainably, and well prepared. The Plan Advance is the company’s strategy to grow in all segments in which it operates, with the goal of reaching \$ 5 billion in revenues by 2017.

do desemprego. A saída, segundo o diretor, será aumentar a produção, abrangendo mais corretores, inclusive por meio de campanhas de vendas. “Para cada situação adversa, temos um plano de ação”, diz. Na avaliação de Smith, a Tokio Marine tem a vantagem de ser uma seguradora multiproduto e equilibrar sua produção.

Ambos os diretores concordam que o crescimento de algumas seguradoras, incluindo a Tokio Marine, acima da média do mercado, significa a perda de outras. “Hoje, o mercado está na base do rouba monte, mas o ideal é que cresça a partir de novos seguros”, diz Smith. Ele acredita que a crise passará e a economia retornará aos eixos, favorecendo o crescimento do mercado de seguros. Com base nessa perspectiva, Rodrigues informa que, mesmo na atual crise econômica, a Tokio Marine se esforça para angariar novos seguros. “Nossa subscrição não para e quando a economia estiver novamente aquecida, nosso volume de prêmios vai explodir”, prevê.

Companhia está entre as três maiores seguradoras do mercado em produtos para pessoa jurídica

Company is among the three largest insurers in corporate lines

According to the latest statement released last August, the company is the third largest insurance providing products for corporate clients (including major risks and transport). The data show that some branches have grown significantly over the first half of last year, Warranty (547%), General Liability (108.9%), Aeronautics (102.7%) and Oil Risks (97.9%).

Rodrigues recognizes that it is a very ambitious plan and, due to the economic crisis, he has experienced occasional adjustments. In this case, for example, life insurance grew 15.8%, while the market rose only 9.6%, but that may suffer the impacts of rising unemployment. The output, according to the director, will increase production, covering more brokers, including sales campaigns. “For every adverse situation, we have an action plan”, he says. For Smith, Tokio Marine has the advantage of being an insurer with multi-product production balance.

Both directors agree that the growth of some insurers, including Tokio Marine, above the market average, means the loss of others. “Today, the market is at the base of Mount Steals, but the idea is to grow from new insurance”, says Smith. He believes that the crisis will pass and the economy will return to positive, favoring growth in the insurance market. Based on this perspective, Rodrigues tells that even in the current economic crisis, the Tokio Marine strives to raise new insurance. “Our underwriting when the economy is reheated, our premium volume will blow up”, he predicts.

“Melhores Empresas para Trabalhar”

Pelo terceiro ano consecutivo, a Tokio Marine Seguradora foi eleita uma das “Melhores Empresas para Trabalhar”, segundo pesquisa conduzida pelo Great Place to Work Brasil e publicada pela *Revista Época*. A companhia foi reconhecida no 11º lugar na categoria “Grande Porte” na edição 2015. Para Valmir Rodrigues, o título é um reconhecimento de boas práticas de gestão de pessoas, como o plano de retenção de talentos. “Em vez de contratar alguém do mercado, a companhia realiza um recrutamento interno e dá oportunidade para seu pessoal evoluir na carreira. Isso motiva mais que salário porque oferece ao funcionário a perspectiva de crescimento profissional”, diz.

“Great Place to Work”

For the third consecutive year, Tokio Marine Seguradora was named one of the “Best Companies to Work For”, according to a research conducted by Great Place to Work Brazil and published by *Época* magazine. The Company was recognized in 11th place in the category “Large Size” issue in 2015. To Valmir Rodrigues, the title is a recognition of good people management practices, such as talent retention plan. “Instead of hiring someone from the market, the company conducts an internal recruitment and provides opportunities for personal progress in work. This motivates more than salary because it offers the employee professional growth perspective”, he says.

Atualização, conhecimento e negócios

Updating knowledge and businesses

Sincor-SP realiza encontros com profissionais de todo o Estado com o objetivo de promover o estreitamento de relações e análise do atual panorama do mercado

Sincor-SP held meetings with professionals from around the state aiming to promote closer relations and analysis in the current market scenario.

Com o objetivo de aprimorar a capacidade de venda dos profissionais, o Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) está realizando o Fórum de Oportunidades em cidades do interior. Iniciado no dia 7 de agosto, em Ribeirão Preto, o Fórum se estenderá até 2 de outubro, percorrendo dez sedes. Cada cidade vai concentrar o público de três regionais, em média, totalizando as 30 regionais da entidade.

Na opinião do presidente Alexandre Camillo, a iniciativa é “mais uma ação inovadora do Sincor-SP para atender uma antiga reivindicação dos corretores, que pediam a descentralização dos eventos de grande porte realizados pelo sindicato”. Para o dirigente, o fórum fortalece a rede de relacionamentos e promove o conhecimento e a atualização de informações de interesse da categoria.

O evento segue o mesmo padrão em estrutura e apresentações. Após uma mensagem de saudação apresentada pelo presidente, é exibida a palestra em vídeo com o tema “Por que empreender como corretor de seguros?”, conduzida pelo corretor de seguros e consultor Richard Hessler Furck. Na sequência, são apresentados três painéis distintos: painéis: benefícios, seguros gerais e seguro automóvel com a participação de representantes de seguradoras.

O Fórum de Oportunidades chegou a São Paulo em 31 de agosto. Com a presença de mais de 300 profissionais da capital,



Camillo: fórum fortalece rede de relacionamentos, promove o conhecimento e a atualização de informações

Brokers and insurers participate in the benefits, general insurance and car insurance panels

Sincor-SP held meetings with professionals from around the state aiming to promote closer relations and analysis in the current market scenario.

In order to enhance the professional sales capacity, the Insurance Brokers' Union in São Paulo (Sincor-SP) is performing the Opportunities Forum in the inner cities. Began on August 7, in Ribeirão Preto, the Forum lasts until October 2, covering ten cities. Each

city will focus the audience for three regionals on average, totaling the entities' 30 regionals.

In the opinion of President Alexander Camillo, the initiative is “more an innovative action of Sincor-SP to meet a longstanding demand for brokers, calling for the decentralization of large events held by the union”. For the leader, the forum strengthens the relationships network and promotes knowledge, updating the interest for information.

The events follow the same pattern structure and presentations. After a greeting message presented by the president, appears in the video lecture with the theme “Why become an insurance broker?”, conducted by insurance broker and consultant Richard Hessler Furck. Following, three different panels are presented: benefits, general insurance and auto insurance, participating representatives from the insurance companies.

The Opportunities Forum began in Sao Paulo on August 31.

Guarulhos e Osasco, o evento destacou novas oportunidades de negócios e frentes de atualização e conhecimento. “Apesar do cenário adverso, estamos aqui lutando. Esse auditório lotado é a prova da disposição que nos move para sair da atual situação”, declarou Camillo.

O Painele de Benefícios apresentou produtos que podem ser interessantes para os corretores, como DPVAT, seguro de vida, previdência e seguro saúde. Executivos da Centauro-ON, Icatu Seguros e SulAmérica relataram as vantagens na comercialização dos produtos. Os ramos que mais ganham visibilidade no mercado foram discutidos durante o Painele de Seguros Gerais. O caminho, de acordo com a abordagem, é investir em produtos das carteiras de responsabilidade civil e fiança locatícia, além de apostar no relacionamento e melhor conhecimento do perfil do cliente. Durante o Painele de Automóvel, os corretores tiveram a oportunidade de fazerem perguntas aos executivos das companhias Liberty Seguros, Yasuda Marítima, HDI Seguros, Porto Seguro e Tokio Marine.

Em cada apresentação do Fórum de Oportunidades é sorteada uma participação em um curso da Unisincor, em São Paulo, incluindo custos de viagem e hospedagem. Como os treinamentos acontecem à noite, durante os dias em que o sorteado estiver em São Paulo, ele será recebido nas companhias que apóiam o evento para fortalecer ainda mais seus conhecimentos e a rede de relacionamentos.

Ética e RC

Cerca de 70 corretores de seguros participaram do primeiro Seminário Multidisciplinar do Sincor-SP, que aconteceu em 9 de setembro, na sede da entidade. Durante o evento, as Comissões Jurídica, de Ética, Tributos e de Responsabilidade Civil mostraram seus trabalhos e ainda orientaram os profissionais quanto às questões legais da corretagem.

Na apresentação da Comissão de Ética, o coordenador, Paulo Bosisio, ressaltou a importância do grupo para a categoria. “A sociedade só olha aquele ‘1%’ que age de forma errada e não os outros ‘99%’ que atuam corretamente. Por isso nosso trabalho é combater práticas desacertadas e defender a categoria”, ressaltou.

O presidente do Tribunal de Ética e Disciplina da OAB, Uriel Carlos Aleixo, lembrou que ética não tem como ser ensinada. “Ética é questão de bom-senso e caráter”. Aleixo ainda fez uma relação entre a profissão de advogado com o corretor de seguros. “Lidamos com a confiança do cliente e, quando temos uma postura ética consolidada na categoria, toda a sociedade ganha”.

Segundo o coordenador da Comissão Jurídica, Edson Fecher, o corretor precisa conhecer bem o produto que comercializa. Ele apontou para as responsabilidades da categoria e alertou sobre possíveis erros que podem implicar em processos jurídicos. Para evitar isso, basta compreender os riscos do cliente. A responsabilidade do profissional, à luz das Circulares Susep 510 e 514, foi apresentada pelo advogado Plínio Machado Rizzi, também integrante do grupo.

Attended by over 300 professionals from the capital, Guarulhos and Osasco, the event highlighted new business opportunities and updated knowledge and fronts. “Despite the adverse scenario, we are here fighting. This packed auditorium proofsthe willingness that moves us out of the current situation”, said Camillo.

The Benefits Panel presented products that may be interesting for brokers, as DPVAT, life insurance, pension and health insurance. Executives Centaur-ON, IcatuSeguros and SulAmérica reported the advantages in marketing the products. The groups that gained most visibility in the market were debated during the General Insurance Panel.

The path, according to the approach, is to invest in liability products and lessor’s guarantee deposit portfolios, as well as invest in the relationship and better customer profile knowledge. During the Auto Panel, brokers had the opportunity to ask questions to the companies’ executives from Liberty Seguros, Yasuda Maritime, HDI Seguros, Porto Seguro and Tokio Marine.

In each Opportunities Forum event there is a lucky draw to participate in aUnisincorseminar in Sao Paulo, including travel and lodging costs. Since the training takes place at night, during the day when the drawn is in São Paulo, it will be received in companies that support the event to further strengthen their knowledge and relationship networks.

Ethics and Liability

About 70 insurance brokers participated in the first Multidisciplinary Workshop Sincor-SP, which took place on September 9, at the organization’s headquarters. During the event, the Legal Committee, Ethics, Tax and Liability showed their work, and also guided the professionals about brokerage legal issues.

In the Ethics Committee presentation, the coordinator, Paul Bosisio, stressed the category’s importance. “Society just look at that ‘1%’ acting the wrong way and not the other ‘99%’ working properly. So our job is to fight unwise practices and defend the category”, he said.

The President for the Court of Ethics and Discipline of OAB, Uriel Carlos Aleixo, recalled that ethics is not like being taught. “Ethics is a matter of common sense and character”. Aleixo even made a connection between the legal profession and the insurance broker. “We handle customer confidence and when we have established ethics in the category, the whole society wins”.

According to the Legal Commission coordinator, Edson Fecher, brokers should be very attentive to all the daily activities, properly understand the products they sell. Fecher further explained the category’s responsibilities, warning about possible mistakes that may result in legal proceedings. “Brokers can avoid problems, understanding customer’s risk”, said Fecher. The professional liability in Susep’s Circular 510 and 514, was presented by the lawyer Plinio Machado Rizzi, a group’s member.

Busca incessante pelo crescimento

Relentless pursuit of growth

Atuando no mercado desde abril, grupo de corretoras possui amplo portfólio

Market player since April, brokerage group has a broad portfolio

Resultado da sociedade de 12 empresas, a A12 Corretora de Seguros, atuando no mercado brasileiro desde abril último, exibe um volume de emissão anual de R\$ 250 milhões de prêmios em seguros e benefícios. Sediada em São Paulo, a companhia começou a ser projetada em 2010 e já opera em parceria com algumas das principais seguradoras do país. Suas corretoras estão estabelecidas em sete estados – São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná e Goiás, além do Distrito Federal.

Entre seus idealizadores, a A12 reúne nomes de peso do mercado nacional, como o ex-deputado federal e presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergílio, e o vice da mesma instituição e presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar.

O Grupo A12 é gerido por um conselho deliberativo e uma diretoria executiva. Seu portfólio é composto por seguros de auto (57,1%), benefícios (24,7%) e demais ramos (18,2%). Em 2014, as corretoras do Grupo obtiveram um crescimento de 14,53% no volume de negócios, número acima da média de mercado. Segundo o diretor executivo da A12, corretor Renner Fidelis, a globalização trouxe e traz ameaças e oportunidades. “Diante do novo cenário econômico do país, decidimos, em 2013, criar um novo grupo por meio da união de 12 companhias sólidas que tinham a mesma filosofia, ou seja, promover diversas soluções que trouxessem maior musculatura, competitividade, redução de custos e melhoria no lucro”, explicou.

Result of 12 companies merged together, A12 Corretora de Seguros, operates in the Brazilian market since last April, displaying a volume of annual issuance of R\$ 250 million in insurance premiums and benefits. Headquartered in São Paulo, the company began its development in 2010 and already operates in partnership with some of the leading insurers in the country. Their brokerage houses are established in seven states - São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Parana and Goias and the Federal District.

Among its founders, big market names such as former federal congressman and president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor), Armando Vergílio, and the deputy from the same institution and president of National School of Insurance, Robert Bittar.

The A12 Group is managed by a governing board and executive directors. Its portfolio consists of auto insurance (57.1%), benefits (24.7%) and other lines (18.2%). In 2014, the Group obtained the brokers an increase of 14.53% in turnover, number above the market average. According to the CEO of A12, Renner Fidelis, globalization has brought and

brings threats and opportunities. “Given the new economic scenario in Brasil, we decided in 2013 to create a new group, joining 12 solid companies that had the same philosophy, to promote a variety of solutions that bring greater musculature, competitiveness, cost reduction and improvement in profit”, he said.



Corretores realizam primeira convenção: A12 começou a ser idealizada em 2010
Brokers perform first convention: A12 was idealized in 2010

Você conquista, ele protege!

 **12** de Outubro

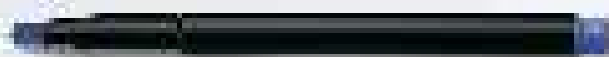
Dia de
Carristas de Segurança

Comunicação pública que
é impositiva, nasce toda
a família inteira.

Sindecato dos Carristas
de Segurança

SINCORSP

Uma homenagem de Sindicato dos Carristas de Segurança



Agenda das entidades

Ansp

A Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp), em seu “Café com Seguro”, revelou que está em estudos um novo processo de seguros que poderá ser feito sem o uso de papel. O projeto está em fase de implantação. O evento aconteceu no dia 22 de setembro na sede do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP).



Ansp

The National Insurance and Pension Academy (Ansp), in his “Coffee with Insurance”, revealed in a new study insurance process that can be done without the use of paper. The project is being implemented. The event took place on September 22 at the Union of Insurers in the State of São Paulo (Sindseg-SP) headquarters.

CVG-SP

Também em 22 de setembro, o Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) recebeu o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, em almoço no Terraço Itália, em São Paulo. Na ocasião, ele abordou o tema “O Seguro de Vida pela perspectiva dos Corretores”. Ele defendeu o corretor como agente de proteção da sociedade.



CVG-SP

Also on 22 September, the Group Life Club in São Paulo CVG -SP) had present Sincor-SP’s president, Alexandre Camillo in lunch at the Terrace Italy, in São Paulo. At the time he talked about “The Life Insurance from the perspective of brokers”. He defended the broker as society’s protection agent.

UCS

Uma semana antes, em 15 de setembro, foi a vez da União dos Corretores de Seguros (UCS) realizar o 6º Trocando Ideias, no Roda Grill Churrascaria, na capital paulista. O corretor Richard Hessler Furck falou sobre “Planejamento de Marketing para Corretoras de Seguros”. Estiveram presentes profissionais associados à UCS e autoridades do setor.



UCS

A week earlier, on September 15, the Insurance Brokers Union (UCS) held the 6th Exchanging Ideas on Roda Grill Steakhouse in São Paulo. The broker Richard Hessler Furck talked about “Marketing Planning for Insurance Brokers”. Professionals present were associated with UCS and industry officials.

Entities schedule

Aconseg-SP

A Chubb Seguros foi a empresa convidada pela Aconseg-SP no seu tradicional almoço em São Paulo, no dia 3 de setembro. Para o CEO da seguradora, Nivaldo Venturini, as assessorias são excelente canal de distribuição. "A companhia possui diferencial em seus produtos e serviços", afirmou o presidente da Aconseg, Jorge Teixeira Barbosa.



Aconseg -SP

Chubb Seguros was invited by Aconseg -SP for the traditional lunch in Sao Paulo on September 3. The insurer's CEO, Nivaldo Venturini, admits that consultants are an excellent distribution channel. "The company has the differential in their products and services", said Aconseg's president, Jorge Teixeira Barbosa.

CCS-SP

Após concluir a integração de seus sistemas, a Yasuda Marítima Seguros anunciou o início de nova fase, em que visa dobrar de tamanho em cinco anos. Os planos foram apresentados pelo presidente Francisco Caiuby Vidigal Filho e sua diretoria em almoço no Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, em 1º de setembro, na capital.



CCS-SP

After completing the integration of its systems, the Yasuda Marítima Seguros announced the beginning of a new phase, as it seeks to double in size in five years. The plans were presented by president Francisco Caiuby Vidigal Filho and his board in lunche on hosted by the Club of São Paulo Insurance Brokers, in São Paulo, September 1.

Camaracor-SP

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP), presidida por Pedro Barbatto Filho, reuniu associados para a Tribuna Livre, no dia 28 de setembro. O superintendente comercial da Qualicorp, José Carlos da Silva, e a supervisora de vendas, Kátia Aragão, expuseram o modelo de parceria oferecido à entidade.



Camaracor-SP

The House of State Insurance Agents of São Paulo (Camaracor -SP) gathered members and guests for a special Free Tribune, on September 28th. Quali-corp's Commercial Superintendent, José Carlos da Silva, and sales supervisor, Katia Aragon, presented the partnership model offered to the entity.

Analise inovadora

Innovative analysis

O Lloyd's lançou, em 4 de setembro, um estudo inovador, que pela primeira vez quantifica o potencial impacto econômico de 18 ameaças em 301 das principais cidades do mundo, incluindo São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Salvador, Recife, Manaus, Fortaleza, e Vitória. *Lloyd's City Risk Index 2015-2025* analisa o PIB de cada cidade, projetado ao longo de um período de dez anos, e calcula o quanto está em risco por ameaças emergentes, naturais e causadas por ação humana.

O valor total das ameaças para todas as cidades é de US\$ 4.56 trilhões, o que pode representar um atraso significativo no futuro do desenvolvimento econômico. Onze das maiores cidades brasileiras poderiam ter US\$ 147,47 bilhões de seu PIB em risco frente a uma série de ameaças ao longo da próxima década.

Riscos decorrentes de ação humana como quebra de mercado, terrorismo e ataques cibernéticos responderiam por aproximadamente US\$ 101,3 bilhões dessas perdas, segundo a mais nova pesquisa do Lloyd's, o mercado especializado em seguros e resseguros. O Índice, desenvolvido em parceria com o Centro de Estudos de Risco da Universidade de Cambridge, pode ser analisado por local e tipo de ameaça. Os dados sobre cada uma das cidades pode ser baixado a partir do site, e um grupo de 50 municípios tem disponível uma análise mais aprofundada.

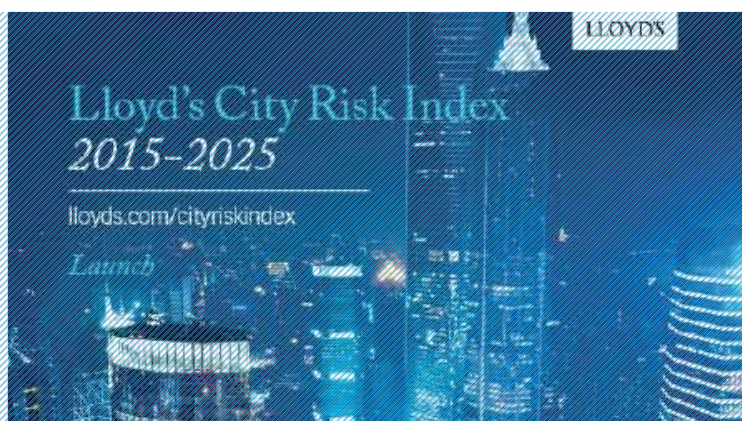
Os estudos de caso para cada ameaça apresentam exemplos de desastres do mundo real, e suas consequências sociais e financeiras. Exemplos de coberturas do Lloyd's para riscos associados a cada ameaça também estão incluídos. Este índice exclusivo destina-se a estimular a discussão - e, se for o caso, promover a inovação - entre seguradores, governos e empresas para ajudar a melhorar a resiliência, reduzir riscos e proteger a infraestrutura. Para conhecer o Lloyd's City Risk Index 2015-2025, acesse www.lloyds.com/cityriskindex.

Lloyd's launched on September 4, a groundbreaking study, which for the first time quantifies the potential economic impact of 18 threats in 301 major world cities, including Sao Paulo, Rio de Janeiro, Brasilia, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Salvador, Recife, Manaus, Fortaleza and Vitoria. Lloyd's City Risk Index 2015-2025 analyzes the GDP of each city, designed over a period of ten years, and calculates how much is at risk for emerging threats, natural and caused by human action.

The total value of threats for all cities is US\$4.56 trillion, which may represent a significant delay in the future of economic development. Eleven of Brazil's largest cities could have US\$147.47 billion of its GDP on risk facing a number of threats over the next decade.

Risks arising from human action as market loss, terrorism and cyberattacks would account for approximately \$101.3 billion of these losses, according to the latest survey by Lloyd's, the specialist insurance and reinsurance market. The Index, developed with the Risk Studies Center at the University of Cambridge, analyzed by location and type of threat. Data on each of the cities can be downloaded from the website, and 50 municipalities have available further analysis.

Case studies for each threat present examples of real-world disasters and their social and financial consequences. Examples of Lloyd's covers risks associated with each threat are also included. This unique index is intended to stimulate discussion - and, if applicable, promote innovation - between insurers, governments and companies to help improve the resilience, reduce risk and protect infrastructure. To know Lloyd's City Risk Index 2015-2025, visit www.lloyds.com/cityriskindex.



O valor do técnico em seguros

The value of insurance technician

Novo presidente da APTS foi eleito por aclamação em assembléia da entidade

New president of the APTS was elected by acclamation in the assembly body

No dia 10 de setembro, a Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) empossou nova Diretoria e Conselho Administrativo para a gestão 2015/2017 em ato realizado no auditório do Sindicato das Seguradoras do Estado de São Paulo (Sindseg-SP). Cerca de 50 pessoas, entre corretores, profissionais de seguradoras e lideranças de entidades, prestigiaram a solenidade. O novo presidente, Osmar Bertacini, foi eleito

por aclamação em Assembleia Geral Ordinária.

Bertacini comandará a entidade ao lado dos diretores Evaldir Barboza de Paula (secretário) e Hélio Opipari Junior (tesoureiro). A assembleia também empossou os novos membros do Conselho Administrativo. São eles Paulo de Tarso Meinberg, Pedro Barbato Filho e Luiz Gustavo Miranda de Souza e mais José Cesar Caiafa Junior, Josafá Ferreira Primo e Maria Amélia Saraiva (suplentes). Atual segundo-secretário do Sincor-SP e membro de várias entidades do setor, Bertacini aceitou mais este desafio porque pretende trabalhar com afinco pela valorização da prática técnica em seguros. “Discordo da tese de que o técnico não existe mais, pois 90% dos corretores concentram suas vendas em seguro automóvel. Cada seguro vendido existe um técnico que calculou o risco e precificou o seguro”, garantiu. Durante a cerimônia, ele surpreendeu o ex-presidente e fundador da APTS, Luis López Vázquez, ao nomeá-lo para o novo cargo de presidente emérito. “Se conseguirmos fazer metade do que ele fez em dois anos de mandato, já estaremos muito felizes”, disse.



Osmar entre os diretores Opipari Jr (esq.) e Evaldir: novo tempo para a APTS
Osmar between Opipari Jr directors (left) and Evaldir: new time for the APTS

On 10 September, the Paulista Association of Insurance Technicians (APTS) swore in new council Board and the new executive directors for 2015/2017 in act held in the auditorium of the Insurer's Association in the State of São Paulo (Sindseg-SP). About 50 people, including brokers, insurance professionals and organizations leaders, attended the ceremony. The new president, Osmar Bertacini, was elected by acclamation at the Annual General Meeting.

Bertacini heads the entity alongside directors Evaldir Barboza de Paula (secretary) and Helio Opipari Junior (treasurer). The Assembly also swore in the new members of the Board. They are Paulo de Tarso Meinberg, Pedro Barbato Filho, Luiz Gustavo Miranda de Souza and José Cesar Caiafa Junior. Also Josafá Ferreira Primo and Maria Amélia Saraiva (alternates).

Current second secretary of Sincor-SP and member of several industry organizations, Bertacini accepted this challenge because he wants to work hard by the appreciation of technical practice in insurance. He says: “I disagree with the thesis that the technician no longer exists, since 90% of brokers concentrate their sales in auto insurance. Each insurance sold there is a technician who calculated the risk and has priced the premium”, he said during the ceremony. He also surprised the former president and founder of APTS, Luis López Vázquez, appointing him to the new position of president emeritus. “If we get done half of what he did in two years in office, we’ll be very happy”, he completes.

CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL

Seguem com inscrições abertas os Exames Introdutórios do The Institutes, que permitem aos profissionais brasileiros obter certificação reconhecida internacionalmente sem a necessidade de sair do País. No Brasil, as provas da instituição norte-americana são aplicadas pela Escola Nacional de Seguros. Por meio de exames introdutórios é possível se certificar em três áreas: subscrição, sinistros e gerenciamento de riscos. As provas serão ministradas em língua portuguesa nos dias 7, 8 e 9 de dezembro. Também é possível realizar o Exame ARe 144, um dos módulos do Programa Associate in Reinsurance (Associado em Resseguro). Este exame, porém, não confere certificado, concedido apenas mediante aprovação em todos os módulos do programa. Está prova acontece no dia 7 de dezembro.

SEGUNDO ESCRITÓRIO NO RIO DE JANEIRO

A XL Catlin anunciou a abertura de seu segundo escritório no Rio de Janeiro. A cidade, segundo a empresa, é um dos *hubs* metropolitanos de maior crescimento na América do Sul, graças ao aumento nas oportunidades de negócios, gerado em parte pelos preparativos para os Jogos Olímpicos de 2016. O segmento de operações de seguros da XL Catlin planeja desenvolver seu escritório para atender à demanda da região por soluções de seguro sob medida. “Essa é uma cidade realmente vibrante, com os Jogos Olímpicos atraindo investimentos significativos”, assinalou o gerente-geral das operações de seguros da XL Catlin no Brasil, Renato Rodrigues.

REVISTA PREMIA IRB EM DUAS CATEGORIAS

A Revista *LatAm Insurance Review*, que premia empresas e indivíduos que se destacaram na entrega de serviços e soluções para o setor corporativo de seguros do país, concedeu ao IRB Brasil RE o título de melhor ressegurador brasileiro pelo segundo ano consecutivo, e homenageou o diretor de Subscrição Property & Casualty da empresa, José Farias de Souza, por sua atuação, na categoria “Carreira”. A banca de jurados premiou as empresas do segmento em 24 categorias, tendo como critérios performance, atividades e propostas realizadas entre julho de 2014 e julho de 2015. O diretor homenageado, José Farias, representou o IRB na solenidade.

BOLETIM ABORDA RC E CONTRATO DE RESSEGUROS

A 40ª edição do boletim *Resseguro Online* do Escritório Pellon & Associados apresenta como destaque a avaliação do subscritor de Casualty TransRe e presidente da Comissão de Responsabilidade Civil da Fenaber, Sergio Narciso, sobre este seguro na visão do ressegurador. Em entrevista, Narciso afirmou que, na última década, o crescimento da carteira de Responsabilidade Civil no Brasil registrou, em média, 14% ao ano, entretanto ainda há muito para se desenvolver. A publicação traz ainda mais um capítulo do tema Contrato de Resseguro: “Constituição de Depósitos em Garantia”, do advogado Sergio Barroso de Mello.

INTERNATIONAL CERTIFICATION

The Introductory Examinations of ‘The Institutes’ are open for enrollment, allowing Brazilian professionals to obtain internationally recognized certification without the need to leave the country. In Brazil, the American institution exams are implemented by the National School of Insurance. Introductory exams can provide certification in three areas: underwriting, claims and risk management. The testing will be in Portuguese and are scheduled for 7, 8 and 9 December. Also available, examination ReA 144, from the modules of the Reinsurance Associate Program. This test, however, does not offer certification, granted only upon approval in all program modules. This exam takes place on December 7.

SECOND OFFICE IN RIO DE JANEIRO

The XL Catlin announced the opening of its second office in Rio de Janeiro. The city, according to the company, is one of the fastest growing metropolitan hubs in South America, thanks to increased business opportunities, generated in part by preparations for the Olympic Games in 2016. The segment for insurance operations of XL Catlin plans develop your office to meet the demand of the region tailored insurance solutions. “This is a truly vibrant city with the Olympics attracting significant investments”, said the general manager for XL Catlin insurance operations in Brazil, Renato Rodrigues.

MAGAZINE AWARDS IRB IN TWO CATEGORIES

The Journal *LatAm Insurance Review*, which rewards companies and individuals that excelled in delivering solutions and services for the corporate sector regarding insurance, granted the IRB Brasil RE the title of best Brazilian reinsurance for the second consecutive year, and paid tribute to director Subscription Property & Casualty company, José Farias de Souza, for his performance in the category “Career”. The board awarded the segment’s companies in 24 categories, with the performance criteria, activities and proposals between July 2014 and July 2015. The honored director, José Farias, represented the IRB at the ceremony.

NEWSLETTER COVERS AND RC REINSURANCE CONTRACT

The 40th edition of Reinsurance Online bulletin from Office Pellon & Associados highlights the evaluation of subscriber Casualty TransRe and Chairman of Liability Committee of Fenaber, Sergio Narciso on this insurance in the reinsurer’s vision. In an interview, Narciso said that in the last decade, the growth of liability portfolio in Brazil recorded an average of 14% per year, however there is still much to develop. The publication brings yet another theme of chapter Reinsurance Agreement: “Constitution of guarantee deposits”, from lawyer Sérgio Barroso de Mello.



SODRÉ SANTORO

Leiloeiro Oficial

LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

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

LEILÕES AO VIVO

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

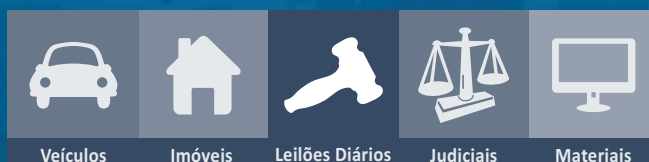
LEILÕES JUDICIAIS

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



PÁTIOS SODRÉ SANTORO

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



Veículos

Imóveis

Leilões Diários

Judiciais

Materiais

Confira todas as oportunidades no site

www.sodresantoro.com.br



Ligue: 11 2464-6464



@sodresantoro



facebook.com/sodresantoro



Em todas as profissões,
o que importa é estar preparado.

É de saúde. Uma homenagem da Bradesco Seguros
às Condições de Trabalho.

CONDIÇÕES DE TRABALHO



IBS - Instituto Brasileiro de Saúde, Trabalho e Segurança (IBS-CTS)
IBS - Instituto Brasileiro de Saúde, Trabalho e Segurança (IBS-CTS)
IBS - Instituto Brasileiro de Saúde, Trabalho e Segurança (IBS-CTS)

@IBSCTS

facebook.com/IBSCTS



Bradesco Seguros
É melhor ter.