

revista

INSURANCE CORP

ano I - edição 4 - novembro/dezembro 2015 - R\$ 25,00

www.insurancecorp.com.br



Foco no crescimento Focus on growth

QBE pretende quintuplicar de tamanho no Brasil até 2020

QBE intends to five-fold in size til 2020 in Brazil

CEO da QBE Brasil, Raphael Alexander Swierczynski

Evento da ABGR ressalta o papel indispensável do gestor de risco
ABGR's event emphasizes the risk manager's essential role



THE OVER AND ABOVE UNDERWRITER.



STARR
COMPANIES
GLOBAL INSURANCE & INVESTMENTS

At Starr, insurance is not just something we do—it's who we are. New risks are constantly emerging, which is why, at Starr, we believe you need both the creativity and the resources to take those risks head-on. With some of the most knowledgeable, committed and innovative experts in the industry on our team, you can always be sure the right people are working over and above on your business. Learn more about the lengths we go to for our clients at starrcompanies.com

Accident & Health | Aviation & Aerospace | Casualty | Construction | Crisis Management | Cyber | Energy | Environmental
Financial Lines | Marine | Political Risk | Professional Liability | Property | Specialty Products | Travel Assistance

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

CRESCER JUNTO COM O SETOR

O ano de 2015 se encerra, apresentando muitas incertezas e grandes desafios, porém com uma clara indicação de que a maioria dos *players* acreditam não só na manutenção do crescimento em suas atividades, como na expansão do mercado segurador ao longo dos próximos 12 meses. É perceptível o otimismo de grandes empresas no Brasil. A atual crise econômica trouxe um fato aparentemente contraditório: ao invés de afugentar investimentos de seguradores, atrai o interesse de seus dirigentes que querem estabelecer bases prósperas no país e diversificar suas operações.

Um grande líder do mercado sempre acreditou na existência de um leque extraordinário de oportunidades em todo o mercado nacional. Homem arguto e de rara percepção nos negócios deixou uma lacuna difícil de ser preenchida. O falecimento prematuro de Marco Antonio Rossi trouxe uma atmosfera geral de consternação. Junto com ele, outro nome de prestígio no setor, Lucio Flávio Condurú de Oliveira, também fará falta. Ambos morreram em trágico acidente aéreo ocorrido em novembro.

Contudo, o legado de Rossi se eternizará. Ele se destacou pelo completo engajamento e empenho na modernização e ampliação do mercado em nosso país. As entidades devem seguir seu exemplo, ratificando a importância do seguro e resseguro no processo de desenvolvimento da nação. Eventos como o 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros e o III Congresso Latino-Americano de Seguros de Transportes & Cascos sinalizaram nessa direção.

Aliás, a reportagem de **Insurance Corp** fez uma cobertura dos eventos, entrevistando algumas das principais autoridades do setor. Aos leitores, reservaremos muitas surpresas para 2016. Iremos desenvolver matérias e entrevistas que sejam espécie de termômetro do atual cenário, com novos personagens e temas de relevância. Afinal, nosso objetivo é: crescer junto com o mercado e ser referência nessa modalidade de jornalismo.

Aproveitamos para desejar a todos leitores, parceiros e amigos, os melhores votos de Boas Festas e de um ótimo Ano Novo!

Boa leitura a todos!

GROWING WITH THE MARKET

The year 2015 ends, with many uncertainties and major challenges, but with a clear indication that most players believe not only in maintaining growth in its activities as well as the expansion of the insurance market over the next 12 months. It is noticeable that large companies in Brazil are optimistic. The current economic crisis has brought a contradictory fact: instead of scaring insurers investments, attracts the interest of their leaders who want to establish prosperous bases in the country and diversify its operations.

A great market leader has always believed in the existence of an extraordinary range of opportunities throughout the national market. A sharp and rare perception businessman left a difficult gap to be filled. The premature death of Marco Antonio Rossi brought a general atmosphere of consternation. Along with him, another prestigious name in the sector, Lucio Flávio Condurú de Oliveira also will be missed. Both died in a tragic airplane accident in November.

However, the legacy of Rossi remains. He highlighted the full engagement and commitment to the market's modernization and expansion in our country. Entities should follow his example by ratifying the importance of insurance and reinsurance in the nation's development process. Events such as the 19th Brazilian Congress of Insurance Brokers, XI International Seminar of Insurance and Risk Management and the III Latin American Congress of Transportation Insurance & Hulls signaled that direction.

By the way, **Insurance Corp** covered these events, interviewing some of the industry's leading authorities. We will reserve many surprises for 2016. We will develop content and interviews that are the thermometer of the current scenario, with new characters and relevant topics. After all, our goal is: to grow along with the market and be a reference in journalism. We take this opportunity to wish all readers, partners and friends, to wish Merry Christmas and a great New Year!

Enjoy the reading!

André Pena – Publisher

André Pena – Publisher

- 6** **Diálogo / Dialogue**
Entrevista com Mauro César Batista, presidente do Sindseg-SP
Interview with Sindseg's president, Mauro César Batista
- 8** **Evento / Event**
ABGR realiza XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos
ABGR presents XI International Risk Management Seminar
- 14** **Diferencial / Differential**
Tokio Marine aperfeiçoa atendimento na área de grandes riscos
Tokio Marine improves services in the large risks area
- 16** **Trajectoria / Trajectory**
Empresa de assessoria revela sua receita de sucesso no setor
Consulting company reveals recipe for success
- 18** **Congresso / Congress**
Evento realizado pela Fenacor reúne 4 mil pessoas no Paraná
Fenacor's event brings together 4 thousand people in Paraná
- 20** **Risco / Risk**
Alinhamento entre regulação de sinistros e gerência de riscos
Alignment between claim solving and risk management
- 22** **Capa / Cover**
QBE Brasil objetiva quintuplicar de tamanho até 2020
QBE Brasil wants to five-fold in size til 2020
- 26** **Transporte / Transport**
Cist promove terceira edição de congresso latino-americano
Cist promotes latinamerican congress third edition
- 30** **Desempenho / Performance**
Duas décadas de bons serviços prestados ao mercado
Two decades of great services provided to the market
- 32** **Tecnologia / Technology**
9ª edição do Insurance Meeting trouxe novidades no RJ
Insurance Meeting 9th edition brings news in RJ
- 33** **Memória / Memorial**
Homenagem a dois grandes líderes do seguro brasileiro
Honoring two great insurance leaders in Brasil
- 36** **Cinquentenário / 50th Anniversary**
Mitsui Sumitomo comemora 50 anos de atividade no país
Mitsui Sumitomo celebrates 50 years of activities in the country
- 37** **Posse / Posse**
Solenidade consagra posse de novo presidente da APTS
Event presents APTS new president
- 40** **Assessorias / Consultants**
Aconsej-SP empossa nova diretoria em São Paulo
Aconsej-Sp swears in new board of directors
- 44** **Prevenção / Prevention**
Artigo aborda sobre planos de emergência para catástrofes
Article about catastrophes emergency plans

**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 I – Edição 4 – novembro/dezembro 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
redação@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:
Thais Ruco

Tiragem:
5 mil exemplares

Circulação:
Nacional e Internacional

Periodicidade:
Bimestral

INSURANCE CORP – Marca Requerida/INPI

Publicação de

**ALL
TIME**

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

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



**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

“O mercado é evolutivo e quem não crescer fica fora dele”

“The market is evolving and those that don't grow are out of it”

Líder do Sindseg-SP comenta sobre o papel desempenhado pela entidade este ano, o cenário do seguro, regulação e questões de mercado

Sindseg -SP leader comments on the role played by the organization this year, the insurance scenario, regulatory and market issues

por/by André Pena

“Para o próximo ano queremos continuar mantendo os programas e parcerias existentes, buscar novos focos de atuação com campanhas culturais e de valorização do seguro”, aposta o presidente do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo (Sindseg-SP), Mauro César Batista, em entrevista exclusiva à **Insurance Corp**. Mauro revela as ações da entidade em 2015, as projeções para 2016 e avalia o atual panorama do setor. “A tendência do mercado é de se segmentar e, para isso, há de se ter especialização e, obviamente, interesse estratégico”, considerou.

Insurance Corp – Forneça um breve panorama das atividades do Sindseg-SP durante este ano.

Mauro César Batista - Em 2015, o Sindseg-SP teve diversos desafios pela frente, sempre preocupado em fazer com que o seguro cumprisse o seu real papel de verdadeiro instrumento de proteção e que fosse também um aliado da sociedade e do estado, na busca de soluções para diversos problemas. Identificamos respostas para a violência urbana e nos tornamos um parceiro importante do governo, ao desenvolver programas como a Lei do Desmonte, monitoramento de veículos e no combate à violência em todos os sentidos. Preocupamo-nos com as tragédias repetidas diariamente no trânsito e desenvolvemos campanhas educativas com o Detran e o Observatório Nacional de Segurança Viária, objetivando a redução de acidentes de trânsito. Firmamos parceria com o Sincor-SP com vistas a implementar controles por meio de uma comissão intersindical para melhorar as operações de seguro. Enfim, foi um ano de muita luta, mas, felizmente, com bons resultados.

“Next year we want to maintain existing programs and partnerships, focusing on cultural campaigns and insurance importance” claimed the president of the Union of Insurance, Reinsurance for São Paulo State (Sindseg- SP), Mauro César Batista, in an exclusive interview with Insurance Corp. Mauro reveals the entity's actions in 2015, projections for 2016 and evaluates the sector's current situation. “The market trend is to target and, therefore, one has to have expertise and obviously strategic interest”, he said.

Insurance Corp - Provide a brief overview of Sindseg-SP activities this year.

Mauro César Batista - In 2015, the Sindseg-SP had many challenges ahead, always concerned to make safe fulfill its real role of real protection instrument and that it was also an ally of society and state in the search for solutions to various problems. We identify responses to urban violence and become an important partner of the government in developing programs such as the Law of Blasting, vehicle monitoring and combating violence in every way. We care about the repeated tragedies every day in traffic and develop educational campaigns with the DMV (Detran) and the National Observatory for Road Safety, aimed at reducing traffic accidents. We have entered into partnership with the Sincor-SP in order to implement controls through an inter-union committee to improve safe operations. Anyway, it was a year of much fighting, but fortunately, with good results.

IC - What has been the degree of participation and involvement of members?

MCB - The Sindseg-SP has a significant participation of of-

IC – Qual tem sido o grau de participação e envolvimento dos associados?

MCB – O Sindseg-SP conta com uma participação significativa de diretores e conselheiros, legítimos representantes das nossas associadas e que se envolvem diretamente com tudo que o passa pelo sindicato. O apoio das associadas tem sido absoluto e permanente.

IC – Quais são os planos da entidade para 2016?

MCB - Para o próximo ano queremos continuar mantendo os programas e parcerias existentes, buscar novos focos de atuação com campanhas culturais e de valorização do seguro. Queremos que os jovens e adolescentes tenham o entendimento do seguro e o que ele pode fazer, além de, obviamente, estar antenados com as demandas do setor e, em especial, das nossas associadas.

IC – Tendo em vista o cenário bem diverso e mais complexo do país, como senhor avalia as oportunidades de expansão do seguro no país?

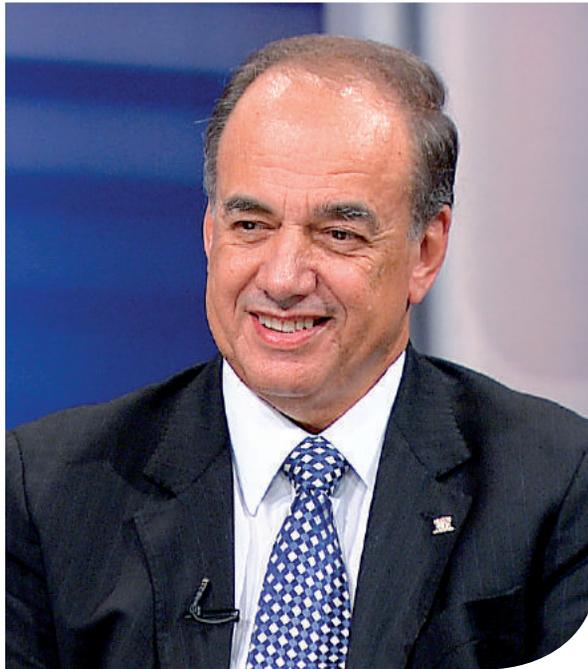
MCB - O momento atual é de preocupação devido às instabilidades econômica e política. Falando francamente, constata-se que, num futuro próximo, a indústria do seguro no Brasil experimentará um crescimento aquém do que vinha ocorrendo nos últimos anos. Entretanto, admite-se: há uma demanda reprimida a ser preenchida que pode contribuir para que a redução no crescimento não seja muito acentuada.

IC – Em sua avaliação, o Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e a Susep têm atendido quanto à regulação e supervisão do setor?

MCB - Em qualquer cenário, o órgão regulador tem que cumprir o seu papel, objetivando o fortalecimento das instituições e, por conseguinte, do país. Agradar a gregos e troianos simultaneamente não é tarefa fácil e questionamentos sempre existirão.

IC – Como o senhor qualifica o apetite na carteira de médios e grandes riscos por parte das seguradoras? Esta é uma questão estratégica para ampliação do mercado?

MCB – A tendência do mercado é de se segmentar e, para isso, há de se ter especialização e, obviamente, interesse estratégico. Portanto, não é o caso de ter ou não apetite. Haverá definições de gestão e até societárias.



Mauro César Batista, presidente do Sindseg-SP
Mauro César Batista, Sindseg-SP's president

ficers and directors, legitimate representatives of our associates, to engage directly with all that goes by the union. Supporting members have been absolute and permanent.

IC - What are the organization's plans for 2016?

MCB - Next year we want to maintain existing programs and partnerships, seeking cultural campaigns and insurance relevance. We want young people and adolescents to have an understanding of insurance and what it can do but, obviously, be aware to the demands in the sector and in particular from our associates.

IC - Given the very diverse and complex scenario in the country, how do you evaluate the insurance expansion opportunities?

MCB - The present moment is concerning due to economic and political stability. Frankly speaking, it appears that in the near future, the insurance industry in Brazil will experience growth similar to recent years. However, there is a hidden demand that can help fulfill expected lack of growth.

IC - In your evaluation, the National Council of Private Insurance (CNSP) and the Susep have served well as regulator and supervisor in the sector?

MCB - In any scenario, the regulatory agency has to fulfill its role, aiming the strengthening of institutions and therefore the country. Pleasing Greeks and Trojans at the same time is no easy task. Questioning will always exist.

IC - How do you qualify appetite in medium and large risks portfolio for major insurers? Is this a strategic issue for the market expansion?

MCB - The market trends to segmentation, and therefore expertise and obviously strategic interest. It is not whether or not having appetite. There will be management definitions and also partnership influence.

"O órgão regulador tem que cumprir o seu papel, objetivando o fortalecimento das instituições e por conseguinte do país"

"The regulatory agency has to fulfill its role, aiming the strengthening of institutions and therefore the country"

Ênfase no papel do gestor de risco

Risk manager's role emphasized

Evento tradicional da ABGR traz assuntos diversificados à luz da realidade brasileira

ABGR traditional event brings diverse issues in the light of Brazilian reality

por/by Miriam Pinto



Cristiane: existe uma percepção maior de risco entre as empresas
Cristiane: there is a greater perception of risk among companies now

Profissionais e executivos que participaram do XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, realizado recentemente na Amcham Brasil (Câmara Americana de Comércio), reuniram um precioso volume de informações em assuntos palpitantes do setor, entre os quais a crise hídrica, seguros para fusões e aquisições, coberturas D&O, consolidação do mercado segurador, gestão de saúde dos funcionários da iniciativa privada,

Professionals and executives that participated in the XI International Seminar on Risk and Insurance Management, recently held at Amcham Brazil (American Chamber of Commerce), gathered precious amount of information in the sector's important affairs, including the water crisis, insurance companies mergers and acquisitions, D&O coverage, insurance market consolidations, employees health management in the private sector, prospects for the Brazilian economy, climate risks and

perspectivas para a economia brasileira, riscos climáticos e programas internacionais de seguros.

O evento reuniu 23 painéis em três dias de apresentações sob a organização da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR). Cerca de duas mil pessoas participaram do seminário, sobretudo gestores de risco brasileiros. “Apresentamos uma pauta variada de temas que interessam às organizações e que, cada vez mais, recaem no âmbito de responsabilidades dos profissionais responsáveis pela gestão de riscos. Esse é o grupo que vem ganhando peso nas empresas nos últimos anos”, argumentou a presidente da ABGR, Cristiane França Alves.

Na palestra de abertura, o economista e ex-ministro Máilson da Nóbrega abordou o atual “Panorama Econômico Brasileiro”. Máilson expressou otimismo quanto ao futuro do país, mas admitiu que os problemas não se resolverão em curto prazo. Para ele, haverá inflação e elevada recessão ainda em 2016, com baixo potencial de recuperação. Porém, o economista advertiu: “A economia brasileira vive período semelhante ao final do governo Sarney, em 1989, mas a situação de hoje é bem melhor, pois o sistema financeiro é sólido, muito bem provisionado e regulado, e o nível de pobreza diminuiu. Não há nenhum risco de o Brasil viver um cenário como o da Argentina ou Venezuela”, garantiu Máilson.

Energia e seguro paramétrico

“Os gestores de riscos do setor elétrico precisam construir mais pontes, internas e externas, a fim de enfrentar de maneira mais eficaz as ameaças que rondam as empresas do setor”, avaliou a especialista em seguros da Light e coordenadora do comitê do setor elétrico da ABGR, Márcia Santos Ribeiro. “O que a gente quer são soluções inovadoras”, afirmou, ao participar, ao lado de Rodrigo Violaro (Swiss Re) e Victor Garibaldi (MDS Seguros), do painel “Gestão de Risco Energético”.

Segundo Márcia, é preciso reunir profissionais interessados em formular produtos. As pontes as quais ela se referiu ganham mais força quando se observa a pressão exercida sobre os gestores de risco e também os desafios do setor elétrico, sejam empresas geradoras, distribuidoras ou transmissoras de energia.

A pressão mencionada por Márcia surge de acionistas, executivos, conselhos de administração e stakeholders. Por outro lado, o campo das ameaças é complexo e diversificado, formado por riscos hidrológicos e crise hídrica; instabilidade regulatória e riscos políticos; riscos climáticos e outros. Na ótica de Garibaldi, os riscos mais expressivos são os hidrológicos e os ligados à legislação e regulação.

Já Violaro citou o seguro paramétrico, “que caminha no sentido proposto por Márcia”. “É um instrumento adicional para gestão do caixa no curto e médio prazo”, justificou. O especialista disse que esta modalidade de proteção tem como base a média de ocorrências climáticas. “Não

international insurance programs.

The event brought together 23 panels in three days of presentations, organized by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR). About two thousand people attended the seminar, especially Brazilian risk managers. “We presented a wide agenda of issues that concern organizations and, increasingly fall under the role of professionals responsible for risk management. This group has been gaining weight in business in recent years”, argued the ABGR president, Cristiane França Alves.

In the opening speech, the economist Máilson da Nóbrega former minister, addressed the current “Brazilian Economic Outlook”. Máilson expressed optimism about the country’s future, but admitted that the problems will not be solved in the short term. For him, there will be inflation and recession still late in 2016, with low potential for recovery. However, the economist warned: “Brazil’s economy is experiencing a period similar to the end of the Sarney administration in 1989, but the situation today is much better, because the financial system is sound, well provisioned and regulated, and the poverty level has decreased. There is no risk Brazil having a scenario like Argentina or Venezuela”, he said Máilson.

Energy and parametric insurance

“The energy sector risk managers need to build more bridges, internal and external, in order to address more effectively the threats that plague companies in the sector”, said Light’s insurance specialist and electricity sector committee coordinator at ABGR, Márcia Santos Ribeiro. “We want innovative solutions”, she said, to participating along side Rodrigo Violaro (Swiss Re) and Victor Garibaldi (MDS Seguros), at the Energy Risk Management panel.

According to Márcia, we need to bring together professionals interested in formulating products. The bridges which she referred gain more strength when holding the pressure on risk managers and also the challenges of the energy sector, are generating companies, for distribution or transmission of energy.

The pressure mentioned by Márcia comes from shareholders, executives, boards of directors and stakeholders. Moreover, the field of threats is complex and diverse, formed by hydrological risks and water crisis; regulatory instability and political risks; weather and other risks. In the view of Garibaldi, the most significant risks are the hydrological and related legislation and regulation.

Violaro also mentioned parametric insurance, “walking in the direction proposed by Márcia”. “It is an additional tool for cash management in the short and medium term”, he argued. The expert said that such protection mode is based on the average of weather events. “It’s not safe for extreme cases, for events that occur every 40 or 50 years, but in periods every 10 or 20 years”. The covers include rainfall, river overflowing, winds, variations in temperature, solar radiation, earthquakes, El Niño, among others. In “Parametric Solutions” panel, the president of Allianz Global Corporate & Specialty Reinsurance Brazil (AGCS Brasil), Angelo Colombo, said that insurance compensates financial losses, not just assets. Colombo’s goal is to provide investors and entrepre-

é um seguro para casos extremos, para eventos que ocorrem a cada 40 ou 50 anos, e sim em períodos compreendidos a cada 10 ou 20 anos”. As coberturas incluem chuvas, vazão de rios, ventanias, oscilações na temperatura, irradiação solar, terremotos, El Niño, entre outros.

No painel “Soluções Paramétricos”, o presidente da Allianz Global Corporate & Specialty Resseguros Brasil (AGCS Brasil), Angelo Colombo, afirmou que o seguro indeniza perdas financeiras e não apenas materiais. O objetivo, segundo Colombo, é propiciar investidores e empresários na organização do caixa diante de imprevistos “com indicadores climáticos acima ou abaixo das médias históricas”.

Touffut Tanguy, da AXA, destacou que as mudanças climáticas eo aumento contínuo das chamadas “anomalias climáticas” podem afetar a segurança alimentar da população em países emergentes e, por sua vez pode afetar a atividade econômica de algumas empresas em mercados maduros. Para Tanguy, em condições atmosféricas adversas existe a possibilidade de redução da receita de 20 a 25% em mais de um quarto das empresas ligadas à energia e turismo.

Mercado e escândalos

A atual onda de fusões e aquisições no mercado internacional não é positiva para os compradores de seguros. Essa é a ponderação de uma das principais associações de gestores de risco do mundo, a Association Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise (Amrae), que reúne os gestores de riscos da França. Na análise da entidade, a redução do número de empresas no setor acabará resultando na diminuição da capacidade para alguns produtos e, conseqüentemente, aumento de preços.

A associação publicou em outubro seu mais novo estudo sobre o mercado de seguros corporativos na França e na Europa, no qual constata que os preços das coberturas adquiridas pelas empresas estão em baixa ou estáveis pelo 11º ano consecutivo. “Não vemos nenhum desenvolvimento notável no mercado”, afirmou o porta-voz da Amrae. A onda de escândalos e a Operação Lava Jato também



Em sua palestra, Mailson expressou otimismo quanto ao futuro do país

neurs organized before the unforeseen “with above or below historical climatic indicators averages”

AXA’s Touffut Tanguy, emphasize that climate change and the continued rise of so-called “weather anomalies” can affect the populations’s food supply in emerging countries and in turn can affect economic activity of some companies in mature markets. For Tanguy, in adverse weather conditions there is a possibility of reduction in revenue 20-25 % in more than a quarter of the companies linked to energy and tourism.

Market and scandals

The current wave of mergers and acquisitions in the international market is not positive for insurance buyers. This is the weight of one of the main associations of the world risk managers, the Association

Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise (AMRAE), which brings together risk managers in France. The entity’s analysis, reducing the number of companies in the industry will eventually result in decreased capacity for some products and, consequently, prices increase.

The association published in October a new study on the market within corporate insurance in France and in Europe, which notes that the prices of coverages purchased by companies are down or stable for the 11th consecutive year. “We do not see any remarkable development in market”, said the spokesman for AMRAE.

The wave of scandals and Lava Jato Operation also deserved consideration of the speakers. The phenomena gave impetus to the management of risk, governance and compliance in Brazil. A greater number of entrepreneurs are seeking today to anticipate and better understand the risks of your business. “This movement, positive for the sector and the market, creates amid confusion with these three pillars of good governance”, said Marcelo D’Alessandro, ABGR’s board member.

“It’s all mixed. It is up to the risk manager show the differences (between areas), he said in an interview with portal Risco Seguro Brasil. “Governance, compliance and risk management must be independent and complementary. They need not be tied”. Nevertheless, D’Alessandro believes that the industry is going through a ‘growth maturity’ in the country. In his view, “companies are much more open to understand that their risks can jeopardize not only the cash flow, the image, the opera-

mereceram considerações dos palestrantes. Os fenômenos deram impulso ao gerenciamento de risco, à governança e ao compliance no Brasil. Um número maior de empresários busca hoje se antecipar e entender melhor os riscos de seu negócio. “Esse movimento, positivo para o setor e ao mercado, ocorrem meio a certa confusão com esses três pilares da boa administração”, avalia Marcelo D’Alessandro, membro do Conselho Deliberativo da ABGR.

“Está tudo misturado. Cabe um pouco ao gestor de risco mostrar as diferenças (entre as áreas)”, disse ele em entrevista ao portal Risco Seguro Brasil. “Governança, compliance e gestão de risco têm de ser independentes e complementares. Não precisam estar amarrados”. Apesar disso, D’Alessandro considera que o setor passa hoje por um “crescimento de maturidade” no país. Em sua opinião, “as empresas estão muito mais abertas a entender que seus riscos podem comprometer não só o fluxo de caixa, a imagem, a operação, mas também a própria pessoa (os administradores)”. D’Alessandro participou do painel “Governança, Compliance & Gerência de Riscos: Limites e Interações”.

Vitrine dos melhores produtos e serviços

Também foi um sucesso a Expo Riscos, feira que aconteceu paralelamente ao seminário. O recinto de exposição esteve bastante movimentado, durante boa parte do tempo, devido à circulação de seletos grupos de profissionais. Entre as empresas que participaram com estande estava a AXA, em seu primeiro ano de atividade no Brasil. “O evento nos proporcionou um ambiente de discussão, relacionamento e exposição da marca. Como o acontecimento é de grande importância para o setor, não poderíamos ficar de fora, pois somos uma seguradora multiprodutos”, ressaltou o vice-presidente Comercial da AXA Corporate Solutions Brasil e América Latina, Octávio Bromatti.

Outra companhia que ressaltou a importância do evento foi a JLT. “Este é um espaço excelente para conhecer novas pessoas, encontrar parceiros, clientes e prospects”, comentou o CEO da JLT Brasil Seguros, Alvaro Eyler.

Para a Engeval Engenharia, a Expo Riscos propicia importante troca de experiências e fornece um amplo panorama das expectativas dos segurados, seguradoras e corretoras, em relação aos seus serviços. “Informação é indispensável para a nossa constante evolução”, enfatizou o diretor Luiz Alberto M. S. Pavão.

Já a meta da XL Catlin foi transmitir ao público a certeza de que a empresa chegou para ficar. “Após dois anos, estamos comemorando nossa consolidação da operação local. Temos um plano sólido de longo prazo para nos tornarmos um player relevante no mercado brasileiro de grandes riscos”, relatou o gerente-geral de Operação de Seguros, Renato Rodrigues.

tion, but also the person (administrators)”. D’Alessandro participated in the panel “Governance, Compliance & Risk Management: Limits and Interactions”.

The best products and services showcase

It was also a successful Expo Risks, fair taking place parallel to the seminar. The exhibition hall was quite busy during much of the time due to the selected group of professionals movement. Among the companies that participated with booths was AXA, in its first year of activity in Brazil. “The event has provided us with a debatable environment, relationship and brand exposure. The event is of great importance for the sector, we could not be out, since we are a multi-insurer, said AXA’s vice president for corporate solutions Brazil and Latin America, Octavio Bromatti.

Another company that stressed the importance of the event was JLT. “This is an excellent place to meet new people, find partners, customers and prospects”, commented the JLT Seguros Brasil CEO, Alvaro Eyler.

For Engeval Engenharia, Expo Risks provides important exchange of experiences and a broad overview of policy holders, insurers and brokers expectations in relation to their services. “Information is indispensable to constantly evolving”, emphasized the director Luiz Alberto M. S. Pavão.

XL Catlin goal was to convey to the public the assurance that the company is here to stay. “After two years, we are celebrating our consolidation of local operations. We have a long term solid plan to become a major player in the market for large risks”, reported general manager Renato Rodrigues.

Networking area

Marsh’s booth worked as a space for networking and relationship with their leading experts, present products, services and make the visitor interact with the latest innovations and releases. During the event, the company also carried out coffee with customers to discuss trends on the Judicial Bonds.

On Engenharia team, participating in the event for first time, revealed satisfaction with the fair, especially the public’s presence. “The risk manager is a partner. It bridges the gap between us and the customer, and vice versa. We went to the event to show our market expertise”, reported Álvaro Ribeiro Junior, the engineering department.

Onda de escândalos e a Operação Lava Jato deram impulso ao gerenciamento de risco, à governança e ao compliance no Brasil

Espaço para networking

O estande da Marsh funcionou como um espaço para networking e relacionamento com os principais especialistas da corretora e também para apresentar produtos, serviços e fazer o visitante interagir com as recentes inovações e lançamentos. Durante o evento, a empresa realizou, ainda, um café com os clientes, para debater tendências sobre o seguro Garantia Judicial.

Já a equipe da On Engenharia, participando do evento pela primeira vez, revelou sua satisfação com a feira, sobretudo a presença do público. “O gestor de risco é um parceiro. Ele faz a ponte entre nós e os clientes e vice-versa. Por isso, nós fomos ao evento para mostrar a nossa expertise ao mercado.”, relatou Álvaro Ribeiro Junior, do departamento de engenharia.

No grupo de patrocinadores do evento, o Grupo Segurador BB e Mapfre também destacou seu encontro com profissionais do setor e corretores para networking, apresentação de produtos e troca de experiências. “O evento foi altamente positivo, as palestras muito atraentes”, mencionou o diretor-geral de Grandes Riscos do Grupo, André Fortino.

Mais impacto

Alguns estandes causaram impacto ao público. Foi o caso da QBE, com seu movimentado pub. Ariel Couto, diretor de Linhas Comerciais, aproveitou a oportunidade para divulgar a entrada da empresa em seguros corporativos. “O evento era oportuno para dar esta notícia”, avaliou. Outra novidade divulgada foi a oferta do seguro na área de transporte e em 2016, nas áreas de engenharia, energia, D&O e E&O.

A AIG, por sua vez, trabalhou o conceito do seu estande relacionando-o ao All Blacks, equipe de rugby campeã da Copa do Mundo. Suas atividades se baseiam em valores ligados a este esporte: integridade, respeito, disciplina, desempenho, trabalho em equipe e diversão/prazer de viver. A participação da seguradora Yasuda Marítima também focou a divulgação ao mercado de sua atuação no segmento corporativo de grandes riscos, destacando o diferencial de poder contar com o suporte do Grupo Sampo Holdings e Canopus nesta atividade. “Possuímos produtos para grandes riscos, engenharia, nomeados e operacional, RC, garantias e risco de petróleo, sendo este último um produto novo, lançado em 2015”, comentou o diretor técnico, João Carlos França de Mendonça.

Show de novidades

“A feira é onde as novidades do setor e as tendências de mercado são discutidas. Participar de um evento desse porte é primordial, pois, além, de encontramos os clientes e de expormos nosso comprometimento com o gerenciamento de riscos, contribuimos para disseminar essa cultura

Among the event sponsors group, Grupo Segurador BB e Mapfre also highlighted a meeting with industry professionals and brokers for networking, product presentation and exchange of experiences. “The event was very positive, very attractive lectures”, mentioned general director of the Major Risks, André Fortino.

More impact

Some stands impacted the public. This was the case of QBE, with its busy pub. Ariel Couto, director of Commercial Lines, took the opportunity to announce the company's entry into corporate insurance. “The event was opportune to give this news”, he said. Also new was disclosed the application in the transportation area and, in 2016, in engineering, energy, D&O and E&O.

AIG worked the concept of relating it to the All Blacks, rugby champion team in the World Cup. Its activities are based on values linked to the sport: integrity, respect, discipline, performance, teamwork and fun/enjoyment of life.

Maritima Yasuda insurer also focused on the disclosure to the market of its activities in the corporate segment of large risks, highlighting the power differential count on the support of Sampo Holdings and Canopus Group in this activity. “We have products for large exposures, engineering, appointed and operational, liability, bonds and oil risks, the latter being a new product, launched in 2015”, commented technical director, João Carlos Mendonça França.

News show

“The fair is where industry news and market trends are discussed. Attending an event of this size is a paramount, in addition, to find customers and expose our commitment to risk management, contributing to disseminate this culture”, says Willis Brasil CEO, Jose Otavio Sampaio.

The Director of Corporate Business of Allianz Seguros, Igor Di Beo, highlighted the importance to have brokers and policyholders at our booth. “We discussed trends, new products, and especially risk management. When a customer adopts practices related to risk management, decreases the likelihood of an accident, maintaining productivity and quality of delivery”, he said. “ABGR has the merit of being a pillar of information by bringing together market thinkers. We realize that the sector can contribute to the economy by providing recovery conditions in the event of asset losses”, claimed Emanuel Baltis, Global Corporate CEO for Brazil of Zurich Seguros. He says pleased to share the knowledge that the group has acquired over the 143 years of existence.

Third time participating in the event, Swiss Re Corporate Solutions in Brasil presented to the market an innovative product, the insurance agro meteorological indexes for the agribusiness sector, approved by Susep and already marketed in the country. João Nogueira Batista, president of company, highlighted other products, such as the insurance wind protection, awaiting regulatory approval.

ra”, declara o CEO da Willis Brasil, José Otávio Sampaio. O diretor de Negócios Corporativos da Allianz Seguros, Igor Di Beo, destacou a importância de receber corretores e segurados no estande. “Debatemos tendências, novos produtos e, principalmente, gerenciamento de riscos. Quando um cliente adota práticas ligadas à gestão de riscos, diminui a probabilidade de um sinistro, consegue manter a produtividade e a qualidade da entrega”, ressaltou.

“A ABGR tem o mérito de ser polo de informações ao reunir pensadores sobre o mercado. Mas percebemos, também, que o segmento pode colaborar com a economia, fornecendo condições de recuperação em caso de perda do patrimônio”, opinou Emanuel Baltis, CEO de Global Corporate para o Brasil da Zurich Seguros. Ele se diz satisfeito em compartilhar o conhecimento que o grupo adquiriu ao longo dos 143 anos de existência.

Pela terceira edição participando do evento, a Swiss Re Corporate Solutions no Brasil apresentou ao mercado um produto inovador, o seguro de índices agrometeorológicos para o setor do agronegócio, aprovado pela Susep e já em comercialização no País. João Nogueira Batista, presidente da companhia, destacou outros produtos, como o seguro de proteção eólica à espera da aprovação do órgão regulador.



*Ximinciis et aut labore verspis autat
Fac temus halica; hici publicaee consultum*

“Não há oferta acadêmica para gestor de risco”

Em passagem pelo espaço reservado à revista Insurance Corp, durante o seminário, o diretor-executivo da Fundação Latino Americana de Gerenciamento de Riscos e Seguros (Fundalarys), Javier Mirabal, falou sobre a falta de preocupação em se capacitar profissionais para atuar na área de gestão de riscos. Mas esta situação, segundo o especialista, se restringe além do Brasil. “Não há oferta acadêmica nesta área. Na América Latina, por exemplo, o universo de profissionais certificados é muito pequeno. Para se ter uma ideia, hoje, seria necessário ao menos 3 mil profissionais, mas o número existente é bem inferior a isto”, alertou. Mirabal ressaltou que há uma defasagem muito grande entre demanda e oferta e isto ocorre porque as instituições acadêmicas ainda não entenderam a importância da qualificação e nem perceberam que o aprendizado sobre a gerência do risco é essencial, “Então, para gerenciar o risco daquilo que não se tem muito conhecimento é necessário estudar e se especializar”, ratificou.

O executivo ressaltou o trabalho da ABGR, que realiza eventos em todo o País voltados à capacitação do gestor de riscos. Em parceria com a Fundalarys, a entidade oferece a Certificação Alarys International Risk Manager (AIRM), que autoriza o profissional em atuar na área, após um criterioso programa especialmente preparado para este objetivo.

“There is no academic support for risk managers”

Walking by Insurance Corp Magazine reserved area during the seminar, the executive director of the Latin American Risk and Insurance Management Foundation (Fundalarys), Javier Mirabal, spoke about the lack of concern to train professionals to work in the risk management area. According to the expert, it is restricted beyond Brazil. “There is not enough academic offer in the area. In Latin America, for example, the universe of certified professionals is very small. To give you an idea, today, you would need at least 3000 more professionals, but the existing number is much less than this”, he said.

Mirabal points out that there is a very large gap between supply and demand and this is because the academic institutions have not yet understood the importance of qualifying, and did not even realize that learning about risk management is essential, “So to manage risks you must have a lot of knowledge and it is necessary to study and specialize”, he ratified.

The executive highlighted ABGR’s work, holding events across the country, aiming at training risk managers. In partnership with Fundalarys, the entity offers the Alarys International Risk Manager Certification (AIRM) authorizing the broker to act in the area, after a careful program specially prepared for this purpose.

Atendimento personalizado para grandes riscos

Personalized service for large exposures

Plano de crescimento está voltado à qualidade constante na prestação de serviços

Growth plan focused on the consistent quality in service delivery

por/by Miriam Pinto

Com o objetivo de qualificar ainda mais sua atividade frente ao segmento corporativo, a Tokio Marine Seguradora vem aperfeiçoando o atendimento na área de grandes riscos, por meio de segmentação e atuação de profissionais especializados. O setor de subscrição agora, se divide em quatro áreas: Energia Renovável (geração, transmissão e distribuição de energia eólica, térmica, solar e hidrelétrica); 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.

“Desta forma, conseguimos fazer um gerenciamento mais adequado e, conseqüentemente, oferecer os produtos que mais atendem às necessidades e a realidade de cada cliente”, explica o diretor de *underwriting*, Sidney Cezarino de Oliveira Souza.

Dentro dessa dinâmica de qualificar cada vez mais o atendimento, a seguradora reestruturou também a sua área comercial, que passou a trabalhar ainda mais integrada com a área técnica. “O objetivo é ter profissionais com visão unificada do negócio do cliente. Isso permite uma melhor relação de longo prazo”, ressalta Souza.

De acordo com o diretor comercial José Luis Pereira de Franco, o conceito de Visão Única do Cliente (VUC), adotado pela companhia, é muito importante porque permite olhar a operação do cliente como um todo e oferecer

In order to further qualify their activity within the corporate segment, Tokio Marine Seguradora has improved the service in the large risks area through segmentation and specialized professionals. The subscription sector is now divided into four areas: Renewable Energy (generation, transmission and distribution of wind power, thermal, solar and hydropower); 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.

Tokio Marine Seguradora aperfeiçoa atendimento na área de grandes riscos

Tokio Marine Seguradora has improved the service in the large risks

“This way, we create adequate management and thus offer products that meet the needs and reality for each client”, explains underwriting director, Sidney Cezarino de Oliveira Souza.

To further improve service, the insurance company also restructured its commercial area, working even more integrated with the technical area. “The goal is to have professionals with unified view of the customer businesses. This allows for a better long-term relationship”, says Souza.



Franco: conceito de VUC permite olhar o cliente como um todo
 Franco: the VUC concept allows understand the customer as a whole

um leque de coberturas mais adequadas. “Com essa nova abordagem, temos melhorado nossa performance e incorporado novas contas”, observa. Franco acrescenta, ainda, que outro aspecto da estratégia é o acompanhamento da conta do cliente para ajudá-lo a melhorar o seu risco. Com esta nova forma de atuação, o objetivo da seguradora é conseguir gerar preços mais competitivos, sobretudo frente à atual realidade de crise e estabelecer uma relação mais próxima do segurado. E atingir, também, as principais carteiras de riscos patrimoniais e de transporte e, por meio da busca de soluções diferenciadas para cada cliente, manter a meta de crescimento sempre acima do mercado e em linha com o índice das demais empresas do grupo, em nível mundial. “Nosso plano de crescimento está voltado ao aumento de qualidade na prestação de serviços”, conclui Franco.



Souza: objetivo é ter profissionais com visão unificada do negócio
 Souza: the goal is to have professionals with unified businesses view

According to the commercial director José Luis Pereira de Franco, of Single Customer View (VUC), adopted by the company, is quite important since it allows Tokio Marine to understand the customer's operation as a whole, and offer a range of more appropriate coverages. “With this new approach, we have improved our performance and developed new accounts”, he says. Franco also adds that another strategy aspect is the customer account tracking, helping improve risk management. This new form of action, the insurance company's goal is to generate more competitive prices, especially during the current crisis situation and establish a closer relationship with the insured. Also reaches the main portfolios of property damage and transportation, by providing differentiated solutions for each client, maintaining growth target always above the market and in line with the index of other companies in the group, worldwide. “Our growth plan is geared to quality enhancement in service delivery”, concludes Franco.

“Dentro da dinâmica de qualificar cada vez mais o atendimento, seguradora reestruturou a sua área comercial, que passou a trabalhar ainda mais integrada com a área técnica”

“To further improve service, the insurance company also restructured its commercial area, working even more integrated with the technical area”

Receita de sucesso

Recipe for success

Empresa do ramo de assessoria comemora duas décadas de atuação no mercado

Advisory company celebrates two decades of experience in the market



Em pé, da esquerda para a direita: Milton Rubino, Ana Rocha, Luciana Moreira, Ricardo Ruhland, Gisleyne Oyas, Ricardo Andrey, Simone Raia, João Antonio dos Santos e José Antonio Rubia. Sentados: Mayra Montenegro, Ricardo Montenegro e Verônica Franco. (standing up, left to right)

A Montenegro Seguros completou recentemente 20 anos de atuação. Fundada em 1995, a empresa iniciou suas operações representando a Cia. Generali e, posteriormente, foi formando parcerias com outras seguradoras como SulAmérica Seguros, Chubb, Mitsui, Excelsior e Suhai, hoje, suas principais parceiras. Seu titular, Ricardo Montenegro, iniciou a carreira em 1973 na SulAmérica, passando depois por Real Seguros, The Home Insurance Company, América Latina (hoje Tokio Marine) e Generali.

Formado em engenharia civil, Montenegro obteve especialização na área de subscrição de grandes riscos, inclusive com cursos no exterior. Ele lecionou por muitos anos na Escola Nacional de Seguros e também participou de diversas comissões de riscos de engenharia. O executivo assumiu a vice-presidência da Aconseg-SP, em evento re-

The Montenegro Seguros recently completed 20 years of operations. Founded in 1995, the company began operations representing Generali Seguros and later partnerships with other major insurance companies in the market as SulAmérica Seguros, Chubb, Mitsui, Excelsior and Suhai, the main partner today. The owner, Ricardo Montenegro, began his career in 1973 at SulAmérica, then moving to Real Seguros, The Home Insurance Company, America Latina (now Tokio Marine) and Generali.

Degree in civil engineering, Montenegro's expertise in large risks underwriting area, including courses abroad. He taught for many years at the Escola Nacional de Seguros and also participated in various committees of engineering risks. The executive took over as vice president for the Association of Business Advisory and Consulting of Sao Paulo State Insur-

cente em São Paulo. “Completamos as primeiras duas décadas com uma base sólida, com profissionais de primeira linha, excelentes companhias parceiras e a certeza de que estamos embarcando para os próximos 20 anos”, afirmou Montenegro.

O começo de carreira foi espinhoso. Montenegro começou batendo de porta em porta das corretoras, cadastrando os profissionais e iniciando um longo trabalho bem-sucedido. O resultado foi fruto de um trabalho exaustivo: a assessoria atende, hoje, cerca de 500 profissionais que fazem parte de sua grade, além de manter uma sintonia fina com as seguradoras.

Com exceção da filha Mayra, que atua há um ano na empresa, trilhando um caminho sucessório, os demais integrantes da assessoria, “são profissionais renomados e reconhecidamente valorizados”, segundo ele. “Participamos de todos os treinamentos oferecidos pelas seguradoras. Dificilmente temos de recorrer a uma consulta técnica, a não ser que seja um caso específico”, revela.

A assessoria detém elevado grau de conhecimento em riscos empresariais. O corretor recebe todo tipo de retaguarda em seguros de automóvel, vida, transportes, residencial, responsabilidade civil geral, riscos financeiros, entre outros. Contudo, Montenegro ressalta: a empresa destaca-se em riscos industriais.

O empresário lembra que os assim chamados riscos declináveis, como os industriais, com dificuldade em obter aceitação por parte das companhias, são objeto de um trabalho vigoroso de orientação para serem viabilizados por meio de técnicas de gerenciamento de riscos.

Os profissionais que operam com a assessoria recebem suporte, inclusive nas reuniões com segurados, em inspeções, na subscrição e taxação de riscos. O trabalho da Montenegro também é evidenciado no auxílio a fechamentos e concretização de negócios para o corretor.

ance (Aconse -SP), in a recent event in Circolo Italiano, at the state capital. “We have completed the first two decades with a solid foundation, with top professionals, excellent partner companies and to make sure that we are ready for the next 20 years”, said Montenegro.

The early career was thorny. Montenegro began knocking on the broker’s doors, registering professionals starting a long and successful work. The result came from of an exhaustive work: the advisor deals with around 500 professionals, and keeps a close line with the insurers.

Aside from his daughter Mayra, who has worked for a year at the company, treading a succession path, the other advisory members, in the support area or the commercial department, “are renowned professionals and with great valued”, he said. “We participate in all training offered by insurers. We rarely have to resort to a technical consultation, unless it is a very specific case”, he says.

Advisory requires high degree of knowledge in corporate risks. The broker receives all kinds of backup information as far as in car insurance, life, transportation, residential, general liability, financial risks, among others. However, Montenegro points out, the company stands out in industrial risks.

The businessman recalls that the so-called inflectional risks, such as industrial, with difficulty in obtaining acceptance by companies, and subject to a vigorous work orientation to be possible through risk management techniques.

The professionals who operate with advice are supported, including meetings with policyholders in inspections, subscription and taxation risks. The work of Montenegro is also evidenced in aid to closures and realization of business for the broker.

Mercado reconhece atuação

“Montenegro possui perfil empreendedor”
 “Montenegro has the entrepreneur profile”
 Sônia Maria Aureliano - Chubb Seguros

“Um brinde à sua história”.
 “Cheers to their history”
 Célio Yasukazu Oshiro
 Excelsior Seguros

“Sempre buscamos parceiros que compartilhem da mesma filosofia que a nossa”.
 “We always look for partners that share the same philosophy”
 Silvana Borges Lopes
 Mitsui Sumitomo Seguros

“Ficamos honrados de ter a Montenegro como um de nossos braços comerciais”.

“We are honored to have Montenegro as one of our commercial arms”
 Robson Tricarico
 Suhai Seguradora

“O maior diferencial da Montenegro é a sua ótima estratégia operacional”.
 “Montenegro’s major differential is the excelente operational strategy”
 Oliver Mamprim Júnior
 SulAmérica Seguros

Qualificação é fundamental

Qualification is crucial

Congresso dos Corretores reúne painéis com informações valiosas para o cotidiano do profissional. Cerca de 4 mil pessoas compareceram

Congress of Brokers provides panels with valuable information for daily business. About 4,000 people attended

O atual cenário do setor de seguros e o futuro do país pontuaram as palestras ministradas no 19º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado recentemente em Foz do Iguaçu (PR). Profissionais de todo o país assistiram a 11 painéis técnicos, que abordaram temas de interesse da categoria, e participaram da 18ª Exposeg. Cerca de 4 mil pessoas prestigiaram o congresso, segundo cálculos da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), que organizou o evento.

Na cerimônia de abertura, o presidente da Escola Nacional de Seguros, Robert Bittar foi enfático: “Seria impossível o setor atingir o atual patamar sem a Escola”. Já o presidente da CNseg, Marco Antonio Rossi, reforçou a importância da união.



Vergilio: mercado não pode ficar preso a debates que não acrescentam ações positivas aos negócios
Vergilio : The market cannot stay attached to debates that don't provide positive actions to businesses

The current insurance industry scenario and the country's future highlighted by the lectures given at the 19th Brazilian Congress of Insurance Brokers , recently held in Foz do Iguaçu (PR). Professionals from around the country attended 11 technical panels, which covered topics of interest, and participated in the 18th Exposeg. About 4000 people attended the congress, according to the National Insurance Brokers Association (Fenacor), which organized the event.

At the opening ceremony, the president of National School of Insurance (ENS), Robert Bittar was emphatic: “It would be impossible for the sector to reach the current level without the school”. The president of CNseg, Marco Antonio Rossi, stressed the importance

of marriage. “We need to be united, insurers and brokers in all states , to give continuity to this successful route”, he said . In his



Vários corretores e personalidades do setor acompanharam a abertura do congresso
Brokers and sector's leaders attended to the event opening

“Precisamos estar unidos, seguradores e corretores em todos os estados, para darmos continuidade a essa rota vencedora”, disse. Em sua fala, o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, destacou a inclusão dos profissionais no Supersimples, que ajudou a reduzir a carga tributária da atividade. Segundo ele, até agosto, foram beneficiadas 4 mil novas corretoras de seguros – novas empresas “que geram riquezas e empregos”.

Após os pronunciamentos das autoridades, o ex-presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), ministro Joaquim Barbosa, proferiu a palestra magna “Brasil: Reformas e Desenvolvimento”. Barbosa criticou o sistema político brasileiro e, sobretudo, o financiamento privado das campanhas políticas e a corrupção.

Em um dos painéis, Vergílio comentou: “O mercado não pode ficar preso a debates que não vão acrescentar ações positivas aos negócios, como a autorregulação, e perder projetos que o fortaleçam, como a carteira do corretor”. Em referência à crise, o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Roberto Westenberger, disse que a “virada do jogo” na indústria de seguros se inicia com a atuação do corretor, responsável pela distribuição dos produtos. “O exército de corretores tem de ir além das fronteiras já conquistadas, adotando uma postura proativa”, reiterou.

In his speech, the President of Fenacor, Armando Vergílio, highlighted the inclusion of professionals in Supersimples, which helped to reduce their tax burden. According to him, until August, benefited 4,000 insurance brokers “that generated wealth and jobs”.

Cerca de 4 mil pessoas prestigiaram o congresso, segundo cálculos da Fenacor

About 4 mil people attended the congress, according to the Fenacor

After the authorities pronouncements, the former president of the Supreme Federal Court (STF), Minister Joaquim Barbosa, gave the magna lecture “Brazil: Reforms and Development”. Barbosa criticized the Brazilian political system and, above all, the private funding of political campaigns and corruption.

In one panel, Vergílio commented: “The market cannot afford debates that won’t add positive actions to business, such as self-regulation, and losing projects that strengthen, such as the portfolios of brokers”. In reference to the crisis, the head of the Superintendency of Private Insurance (Susep), Roberto Westenberger, said the “turn of the game” in the insurance industry begins with the broker’s performance, responsible for distributing the products. “Brokers have to go beyond the boundaries by taking a proactive stance”, he concluded.

O alinhamento entre regulação de sinistros e gerenciamento de riscos

The alignment between claims adjustment and risk management

por/by *Felippe Moreira Paes Barreto*

Como se faz necessário em qualquer processo de regulação de sinistro, a avaliação de documentos e dados é imprescindível para conclusão do relatório à seguradora. Para a análise de sinistros na área de responsabilidade civil profissional em saúde, essa necessidade não é diferente. As instituições de saúde produzem uma grande quantidade de documentos, porém muitas vezes sem qualidade. Deste modo sua validade é questionada. Os registros também são deficientes em padronização e a falta de treinamento de quem registra, resulta em informações não fidedignas.

Diante deste cenário, as reguladoras de sinistros encontram dificuldade na conclusão de sua análise, podendo gerar uma previsão menos acurada de probabilidade de êxito em processo, valor em risco e até mesmo da própria cobertura do sinistro. Por exemplo: em algumas apólices a cobertura do sinistro oriunda de uma infecção hospitalar só será possível caso o hospital comprove possuir um programa de controle de infecção hospitalar. A reguladora deverá, então, solicitar as evidências de que esse programa existe e é atuante.

Neste momento será possível perceber que uma instituição de saúde que trabalha com “gerenciamento de risco” terá mais facilidade em atender às necessidades da reguladora de sinistros, principalmente para detectar se houve um agravamento do risco ou não. Uma das premissas do gerenciamento é a implantação de barreiras para minimizar o risco da atividade. Deste modo, as rotinas são mais organizadas e seguem padrões. Assim, o registro de todas as atividades é a ferramenta usada para gerar evidência do cumprimento das boas práticas.

Outro fator importante na análise de um sinistro é o prontuário do paciente e os documentos que o compõe, entre eles, o termo de consentimento informado. Esse documento tem o objetivo de informar ao paciente e/ou responsável

Required in any process of loss adjustment, evaluating documents and data is essential for the insurer. Claim analysis in professional indemnity health area, such need is no different. Health care organizations produce a lot of documents, but often without quality. Thus, its validity is questioned. Records are also deficient in standardization and shortage of training of those that register results provide unreliable information.

In this scenario, claims adjusters have difficulty in completing their analysis, producing a less accurate forecast of the probability of success in the process, value at risk and even the claim coverage. For example, in some policies coverage against loss arising from a nosocomial infection is only possible if the hospital proves to have an infection control program. The adjuster must then request the evidence that this program exists and is active.

Right now you can see that a health care organization that works with “risk management” will find it easier to meet the needs of claims adjustment, primarily to detect if there was a worsening of the risk or not.

One of management’s assumptions is the establishment of barriers to minimize the risk. Accordingly, routines are more organized and follow patterns. Thus, the record of all activities is the tool used to generate evidence of compliance with good practices.

Another important factor in the analysis of a claim is the patient’s chart and documents, including the informed consent form. This document aims to inform the patient and/or responsible for the main aspects related to the procedures submitted. Such information must be provided by a competent professional and complemented by the doctor whenever necessary.

The patient acknowledges the procedure and assume the corresponding risks of intervention. If the hospital does not have this document and routine, this may interfere in specific cases, the distortion of suggestion likely to succeed and

os principais aspectos relacionados aos procedimentos aos quais será submetido. Não suficientes, tais informações devem ser prestadas por profissional competente e complementadas pelo médico sempre que necessário.

Desta maneira, o paciente declara estar ciente do procedimento e assume os correspondentes riscos dessa intervenção. Caso o hospital não possua esse documento e rotina, isso poderá interferir, nos casos específicos, na distorção da sugestão de probabilidade de êxito e consequente valor de reserva para o sinistro, por parte da reguladora de sinistros.

Além de disseminar a importância sobre a evidência dentro do ambiente hospitalar, o gerenciamento de riscos promove a cultura de segurança do paciente por meio de protocolos multiprofissionais que

padronizam o atendimento ao paciente dentro das melhores práticas médicas. Um dos protocolos cada vez mais utilizados é o de “cirurgias seguras salvam vidas”, cujo objetivo é melhorar a segurança da assistência cirúrgica por meio da definição de um conjunto central de padrões de segurança que possam ser aplicados em qualquer centro cirúrgico.

As estatísticas de mercado mostram que boa parte dos sinistros nos estabelecimentos de saúde decorre de atos cirúrgicos e quando existem protocolos implantados. Neste âmbito, aumenta a possibilidade de se comprovar que a boa prática foi cumprida, desonerando tanto o segurado como a seguradora de uma possível indenização.

Sabemos que no Brasil temos toda sorte de estabelecimentos de saúde, alguns já com reconhecida excelência em qualidade, outros em fase de reestruturação e muitos, infelizmente, com a sua operação insuficiente no que tange à minimização dos riscos de sua atividade. A aceitação de um risco desta natureza somente pelo questionário/proposta que, muitas vezes, não trazem ao subscritor o efetivo risco e consequentemente poderá resultar em dificuldade na ocasião da regulação de sinistro.



Felippe Moreira Paes Barreto é sócio-diretor da Zênite Assessoria e Consultoria Ltda
Felippe Moreira Paes Barreto is a partner-director, Zênite Assessoria e Consultoria Ltda

consequently of value to the loss, by the claims adjustment.

In addition to disseminating the importance of evidence within the hospital environment, risk management promotes patient safety culture through multidisciplinary protocols that standardize patient care under the best medical practices. One of the increasingly used is the protocols “safe surgery saves lives”, which aims to improve the safety of surgical care through the definition of a core set of safety standards that can be applied in any operating room.

Market statistics show that most claims in health facilities come from surgical procedures and deployed protocols. In this context, the possibility of proving that good practice was fulfilled, relieving both the insured and the insurer of a possible compensation.

We know that in Brazil we have all kinds of health

facilities, some already with recognized excellence in quality, others in the process of restructuring and many, unfortunately, with inadequate operation with regard to minimizing the risks of their activity. Accepting risk of this nature only by the questionnaire/proposal that often doesn't provide the subscriber effective risk and therefore may result in difficulty at the time of loss adjustment.

Alem de disseminar a importância sobre a evidência dentro do ambiente hospitalar, o gerenciamento de riscos promove a cultura de segurança do paciente

In addition to disseminating the importance of evidence within the hospital environment, risk management promotes patient safety culture

Aposta em um mercado potencial

Insurer believes on a potencial market

O Grupo QBE elege o Brasil como principal foco de investimentos e crescimento na América Latina. Objetivo é quintuplicar de tamanho até 2020

The QBE Group chooses Brazil as the 'main focus' of investment and growth in Latin America. Goal is to a five-fold in size by 2020

*Da Redação
Staff writer*

A crise econômica decididamente não é obstáculo para a expansão dos principais players do mercado de seguros e resseguros. O país é polo de atração de investimentos de várias companhias de excepcional envergadura. O grupo QBE revela seu plano de expansão na América Latina e elege o Brasil para liderar esse crescimento, cuja meta é quintuplicar de tamanho até 2020.

Seguradora australiana, presente em 38 países, com 17 mil funcionários e responsável por um faturamento, em 2014, de cerca de US\$ 16 bilhões, as atividades da QBE se dividem em quatro regiões principais: Estados Unidos, Austrália, Europa e Emerging Markets. Esta última, que compreende Ásia, Pacífico e América Latina, foi criada em 2014 porque o grupo entendeu que essas áreas territoriais teriam alguma similaridade e por isso deveriam ser tratadas dentro de uma mesma divisão.

“Esperamos, é claro, obter bom desempenho em todas as regiões, mas nos mercados emergentes está a nossa maior expectativa, de crescer na ordem de dois dígitos, enquanto que na Europa e Estados Unidos seguramente permaneceremos em um dígito”, revela Raphael Alexander Swierczynski, CEO da QBE Brasil. Entre os países que fazem parte dos mercados emergentes, o Brasil apresenta maior potencial de crescimento, sobretudo porque em seguros é quase 50% do mercado latino-americano. “Então, quando falamos que a América Latina precisa dobrar o

The economic crisis definitely is not an obstacle for major players in the insurance and reinsurance market expansion. The country attracts investments of various companies of exceptional scale. The QBE Group reveals its expansion plan in Latin America, and Brazil leads in growth, with a goal to quintuple in size by 2020.

The Australian insurer, present in 38 countries with 17,000 employees and responsible for a turnover in 2014 of about \$16 billion. QBE activities are divided in four main regions: the United States, Australia, Europe and Emerging Markets. The latter, comprising Asia Pacific and Latin America, created in 2014. The group believes that such territorial areas have some similarity and therefore should be treated within the same division.

“We hope, of course, to achieve good performance in all regions, but in emerging markets lays our highest expectations, to grow double digits, while in Europe and the United States surely remain in the single digit”, says Raphael Alexander Swierczynski, QBE Brasil CEO. Among the countries in the emerging markets, Brazil has the greatest potential for growth, especially because in insurance is almost 50% of the Latin American market. “So when we say that Latin America needs to double its turnover in five years, we mean that in this context, Brazil needs to be very representative, because there is a big bet on the country. Expectations regarding its results are very high and obviously a challenge”, notes Swierczynski.

faturamento em cinco anos, a nossa principal meta, queremos dizer que, neste contexto, o Brasil precisa ser muito representativo, pois há uma grande aposta no país. As expectativas em relação a seus resultados são muito altas e, obviamente, o desafio, também”, observa Swierczynski. Por isso o Grupo está injetando em torno de 35% a 40% do total de recursos reservados para a região. No Brasil, a empresa espera quintuplicar seu faturamento, objetivo que está sendo devidamente encaminhado, segundo o executivo. Embora ainda sejam números preliminares, este ano a previsão é de que a QBE Brasil supere os 40% de crescimento e, em 2016, mais que 50%. “Em 2014, quando elaboramos o plano para 2020, montamos a estratégia juntos, definimos os investimentos necessários e agora temos de fazer o negócio acontecer”, enfatiza o CEO.

Segundo Swierczynski, muitos executivos não entendem porque, devido à crise econômica, um grupo australiano como a QBE decide investir no Brasil. Se o trabalho for realizado de forma correta, ainda diante de tal cenário, é possível atingir um crescimento considerável, visto que o país exibe um mercado muito grande e, conseqüentemente, enorme potencial. “temos um espaço interessante para avançar”, complementa. E continua: “Estes últimos nove anos de atividade no Brasil, com ações voltadas ao produto massificado, serviu para demonstrar ao Grupo a capacidade que a QBE Brasil tem de atingir resultados positivos, com crescimento expressivo”, enfatiza.

Foco no corporativo

A QBE iniciou suas atividades no Brasil há quase 15 anos e, diferente das demais empresas do Grupo, que atuavam basicamente no segmento corporativo, seguiu trabalhando apenas em massificados, praticamente até meados de 2014, quando colocou o primeiro pé nesse segmento, com o seguro de equipamentos pesados, sobretudo voltados à mineração e construção. “O primeiro ano foi muito bom, importamos produtos da Austrália, mais completos do que o mercado oferecia e muito bem assimilados. Fizemos isso de forma seletiva, com uma precificação bem-feita e atin-



Swierczynski: QBE é estruturada e criteriosa do ponto de vista técnico
Swierczynski: QBE is structured and thorough technical point of view

The Group is injecting around 35% to 40% of total resources for the region. In Brazil, the company hopes to quintuple its turnover, objective well established, according to the executive. Although still preliminary figures, this year the forecast is that QBE Brazil exceeds the 40% growth and, in 2016, more than 50%. “In 2014, when we developed the plan for 2020, we set up a strategy together, we defined necessary investments and now we have to make the deal happen”, emphasizes the CEO.

According Swierczynski, many executives do not understand why, during an economic crisis, the Australian group QBE decided to invest in Brazil. If the job is done correctly, even during such scenario, it is possible to achieve considerable growth, as the country displays a sizeable market and hence huge

potential. “We have an interesting room for improvement”, he adds. He continues: “These past nine years of activity in Brazil, with actions aimed at mass products, helped to demonstrate the ability of QBE Brasil has to reach positive results, with significant growth”, he emphasizes.

Focus on corporate

QBE started its activities in Brazil almost 15 years ago and, unlike the other group companies, that basically deals in the corporate segment, continued to work only in mass market, almost to mid-2014, when finally set foot in this segment, insuring heavy equipment, especially focused on the mining and construction. “The first year was very good, we brought products from Australia, more complete than the market offered and very well assimilated. We did it selectively, with a well-done and achieved sales goal, along with targeted pricing, with important technical results”, says the CEO. Due to the success of actions and with a view to expansion, the company seeks to advance the other segments. In November, the company began its activities in transportation insurance, focused on the international market. In December, P&C for large exposures and also credit insurance, import, export and domestic credit. The first and second quarter of 2016, risks of engineering, energy, as well as D&O and E&O.

“Although corporate focus on large risks, we haven’t defined which segments are priority, but betting on almost ev-

gimos as metas de vendas, com resultados técnicos importantes”, lembra o CEO. Diante do sucesso das ações e com vistas à expansão, a empresa busca avançar a outros segmentos. Em novembro, a companhia iniciou as atividades em seguro de transporte, mais focado no mercado internacional. Em dezembro, em P&C para grandes riscos e, também, seguro de crédito, importação, exportação e crédito doméstico. No primeiro e segundo trimestre de 2016, as novidades serão os riscos de engenharia e energia e, na sequência, D&O e E&O.

“Embora no corporativo devamos focar em grandes riscos, não definimos quais segmentos da indústria vamos buscar com mais força, mas, provavelmente, serão quase todos. Na verdade, pensamos no que podemos apresentar de diferente, enfim, algo que nos possibilite ganhar mercado, com qualidade”, conclui. Swierczynski ressalta: a QBE é muito bem estruturada e criteriosa do ponto de vista técnico, com uma carteira sustentável e práticas bem definidas de underwriting. Na visão do executivo, companhias que agem de forma contrária acabam saindo do mercado ou reduzindo sua capacidade ao longo do tempo.

A empresa revela algumas das ações para crescer. Está treinando adequadamente suas equipes, montando um centro de excelência para cada uma de suas linhas de negócio, além de investir em marketing e tecnologia. A QBE concluiu recentemente o desenvolvimento da carteira de transporte, a de property está quase pronta e o departamento de sinistros passa por algumas adaptações. “Vamos contar, também, com um escritório totalmente estruturado em Miami, que dará suporte à América Latina. Mas a meta é precificar 90% dos negócios de forma local e apenas para 10% deles, aqueles que fujam ao estabelecido pela companhia, seja usada a expertise dos profissionais de Miami”, adiantou o CEO.

Entre os países que fazem parte dos mercados emergentes, o Brasil apresenta maior potencial de crescimento

Among the countries in the emerging markets, Brazil has the greatest potential for growth

Apesar da QBE entrar com vigor no segmento corporativo, a companhia salienta que o crescimento virá tanto deste segmento, como no dos massificados. Assim a previsão é a de que, em cinco anos, os produtos corporativos componham 30% do mix da companhia, os massificados, que hoje representam 95%, passem a 70%. “Mas, para atingir esse percentual, o crescimento terá de vir dos dois lados”, ressalta o executivo. Quanto à atuação em território nacional, embora a companhia esteja presente fisicamente apenas em São Paulo, o atendimento se estende por todo o País, somando aproximadamente 2,5 milhões de segurados. “Mas, em algum momento, eu prevejo que teremos de



Transporte Moderno Online

A companhia iniciou as atividades em seguro de transporte
The company began its activities in transportation insurance

ery single one. In fact, we can present differently, in short, something that allows us to gain market with quality”, he concludes. Swierczynski points: QBE is very structured and thorough technical point of view, with a sustainable portfolio and well defined practices of underwriting. In the executive vision, companies who act contrary to end up out of the market or reducing their capacity over time.

The company reveals some of the actions to grow. Adequate training, setting up a center of excellence for each of its business lines, and investing in marketing and technology. QBE has recently completed the development of the transportation portfolio, the property is near completion and the claims department goes through some adjustments. “We will also count with a fully structured office in Miami, which will support Latin America. The goal is to quote 90% of business locally and only 10% of those who flee the established by the company is used the expertise of Miami professionals”, said the CEO.

Despite QBE entering the corporate segment, the company notes that growth will come both in this segment, as in the mass market. The prediction is that in five years, corporate products compose 30% of the company’s mix, the mass market, which today account for 95 % pass 70%. “To achieve this percentage, growth will have to come from both sides”, says the executive. As for the operations in the country, though the company is physically present only in São Paulo, the service extends throughout the country, totaling approximately

iniciar uma expansão geográfica. Em 2017, provavelmente começaremos a abrir filiais em alguns estados importantes, conforme as necessidades”, adianta o dirigente.

Swierczynski enfatiza um aspecto importante e vantajoso das operações da seguradora: enquanto vários setores da economia só trazem notícias ruins, a QBE caminha na contramão, ao investir, contratar e ampliar o seu portfólio. O executivo pondera, ainda, que, as pessoas, mesmo passando por um momento difícil, devem acreditar no Brasil, pois a descrença geral é muito perigosa. “O que leva o nosso país ou qualquer outra nação a crescer menos ou decrescer, como queiram, é justamente a falta de confiança. Então é preciso mudar essa percepção”, recomenda. *(Reportagem: Miriam Pinto)*

2.5 million policyholders. “At some point, I predict that we will have to start a geographical expansion. In 2017, probably will begin to open branches in some major states, as appropriate”, added the executive.

Swierczynski emphasizes an important and advantageous aspect of the insurer’s operations: while several sectors of the economy only bring bad news, QBE walks in the opposite direction, investing, hiring and expanding its portfolio. The executive considers also that people, even going through a difficult time, must believe in Brazil, as the general disbelief is very dangerous. “What makes our country or any other nation to grow less or decreases in size, is precisely the lack of confidence. So we need to change that perception”, he recommends. *(Reported by Miriam Pinto)*

PROCURA-SE CAPITAL HUMANO

A qualificação profissional figura entre os grandes desafios do setor de seguros, de acordo com especialistas e profissionais que atuam em recursos humanos. Para Raphael Alexander Swierczynski, o mercado é muito carente de capital humano adequado. “No caso da QBE, chegamos a abrir vagas por três a quatro meses, buscando um profissional qualificado. Oferecemos bons salários, benefícios e ainda assim encontramos dificuldades para preenchê-las porque se trata de um segmento muito específico e não podemos contratar um generalista. Há poucas pessoas no mercado aptas a trabalhar com seguros e, entre estas, muitas não são devidamente preparadas”, lamenta.

Por outro lado, ele reconhece uma mudança paulatina nesse contexto. Na análise de Swierczynski, a situação no passado era muito pior. As perspectivas são melhores no longo prazo. Mencionou matéria recente publicada na revista Exame, ao apontar o mercado de seguros como um dos que paga os melhores salários. “Pessoas qualificadas, com nível superior, fazendo MBA entre outras especializações, se sentem atraídas em atuar no meio”, analisa.

O executivo reforça a tese anterior. “Eu já localizei profissionais que fazem cursos de excelente reputação e afirmam procurar oportunidades no mercado porque a mídia noticiou o fato da importância do setor”, reforça. A realidade é incontestável: há mão de obra jovem e qualificada, ganhando altos salários e exercendo cargos de liderança. Na ótica do CEO da QBE, se o segmento, em meio à carência de capital humano competente, detectar homens ou mulheres de boa formação, com domínio de idiomas, como o inglês e o espanhol, dotados de boa capacidade de execução de suas tarefas, irão galgar rapidamente os degraus no organograma da empresa.

A QBE busca formar profissionais e prefere contratar o pessoal interno, desde que estejam aptos para ocupar a função. “Em nossa equipe, temos muita gente com bastante tempo de casa, que cresce junto com a companhia. Nós entendemos que as pessoas são o principal ativo de uma companhia”, conclui. *(MP)*

WANTED HUMAN CAPITAL

Professional qualification is a great challenge in the insurance industry, according to experts and professionals working in human resources. For Raphael Alexander Swierczynski, the market is lacking in adequate human capital. “In the case of QBE, we opened jobs offers for three to four months, seeking qualified professionals. We offer good wages, benefits and still found it difficult to fill them because it is a very specific segment and we cannot hire generalists. There are few people in the market able to work with insurance and, among these, many are not properly prepared”, he says.

On the other hand, recognizes a gradual change in this context. In Swierczynski analysis, the situation was much worse in the past. The prospects are better for the long-run. He mentioned a recent article published in Exame magazine, pointing to the insurance market as one of those who pay the best salaries. “People qualified, with higher education, doing MBA specializations among others, are attracted to the insurance industry”, he says.

The executive reinforces the previous thesis. “I’ve spotted professionals in excellent reputation courses that look for opportunities in the market since the media reported the sector’s importance,” he adds. The reality is undeniable: there is a young and skilled workforce, earning high salaries and exerting leadership positions. From the viewpoint of the QBE’s CEO, if the segment, amid the lack of competent human capital, detecting people with good training, mastering languages, such as English and Spanish, endowed with good execution capabilities of its tasks, they will quickly ascend the steps in the company’s organization chart.

QBE seeks to train professionals and prefer hiring internal staff, provided they are able to fill the role. “In our team, we have many people with enough seniority, which grows along with the company. We understand that people are the main asset of a company”, he concludes. *(MP)*

Seguro marine em evidência

Marine insurance in evidence



José Geraldo abre oficialmente o Congresso: sucesso de público

Pelo terceiro ano consecutivo, o Clube Internacional de Seguros de Transportes (Cist) realizou o III Congresso Latino Americano de Seguros de Transportes & Cascoem São Paulo. Porém, desta vez, a entidade estabeleceu parceria com a Alsum (Associação Latino Americana dos Subscritores Marítimos), reforçando, assim, a integração de empresas e profissionais de vários países. O congresso é considerado o maior evento de seguros de transportes da América Latina. Nesta edição, participaram profissionais dos seguintes continentes e nações: América Latina – Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, Equador, México, Peru, Uruguai; América do Norte – Estados Unidos; Europa – Alemanha, Espanha, Holanda, Inglaterra e Portugal. Diferente de anos anteriores, este foi um congresso de maior duração, que buscou qualidade em vez de quantidade. Por isso, o número de participantes foi limitado e as inscrições encerradas com antecedência, totalizando 350 profissionais vindos de diversas partes do mundo.

Para o presidente do Cist, José Geraldo da Silva, a parceria entre as entidades, que tem em comum a missão de qualificar ainda mais o especializado corpo de profissionais de seguros de transportes, possibilitou construir o evento “que se mostrou o maior e mais importante do setor”, ao promover a troca de experiências entre profissionais de diversos países atuantes no segmento marine e incluir na agenda da América Latina o importante mercado brasileiro. “Participando

For the third consecutive year, the International Club of Transportation Insurance (Cist) held the III Latin American Congress of Transportation & Hulls insurance in São Paulo. The organization has joined Alsum (Latin American Association of Marine Underwriters), thereby increasing the integration of companies and professionals from many countries. The Congress is the largest transportation insurance event in Latin America.

In this edition, attended professionals of the following continents and countries: Latin America - Brazil, Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Mexico, Peru, Uruguay; North America - United States; Europe - Germany, Spain, Holland, England and Portugal. Unlike previous years, this was a broader Congress, with quality rather than quantity. The number of participants was limited and registrations closed in advance, totaling 350 professionals from all over the world.

According to Cist’s president, José Geraldo da Silva, the partnership between the entities, have in common to further qualify the specialized body of transportation insurance professionals, created the event “which showed the largest and most important in the industry”, promoting exchange of experiences between professionals from different countries, working in the marine segment, included in the Latin American agenda, with emphasis in the Brazilian market. “By participating in Alsum’s Congress last year in Bogotá, I saw that we could join forces for market qualification. We invite the associates to participate in our Congress. The 2015 event was the first

do Congresso da Alsum, no ano passado em Bogotá, vi que podíamos unir as forças pela qualificação do mercado. Convidamos a associação para participar de nosso congresso. O evento de 2015 foi a primeira de muitas ações que teremos em parceria”, afirmou.

Para a presidente da Alsum, Erika Schoch, realizar um grande acontecimento no Brasil traz desafios interessantes. “O principal era aproximar a entidade do Brasil, um novo mercado e diferente ao resto da América Latina, não só pelo idioma, mas pela sua cultura e forma de trabalho. Por outro lado, seguir melhorando nossa exigente agenda acadêmica e pela qual os brasileiros vinham manifestando um grande interesse. Existe, de fato, um interesse muito grande no mercado, não só latino-americano, como o europeu e o norte-americano”.

Na primeira noite, os participantes puderam se conhecer e interagir durante o coquetel de abertura. Eles foram recebidos por uma dupla de “piratas”, incluindo um sócia do personagem Jack Sparrow, fazendo alusão ao grande problema que enfrentam e deveriam discutir nos próximos dias: a ação criminosa no seguro marítimo, cujos fraudadores são conhecidos mesmo como piratas.

Nos dois dias seguintes houve uma agenda de trabalho intenso com seis blocos de palestras, além de análises do setor de transportes nas falas de abertura e fechamento, que totalizaram 20 ricas apresentações para um público especializado. O relacionamento entre os profissionais do setor se potencializou durante a feira de exposições que aconteceu paralelamente às palestras e durante os intervalos para almoço e coffee breaks.

“Devido à credibilidade da proposta e seriedade das entidades realizadoras, Cist e Alsum, mesmo em ano de adversidades econômicas, o congresso contou com 26 patrocinadores, sendo cinco internacionais, estes trazidos pela parceria. Foi um sucesso, um verdadeiro encontro de líderes dos seguros de transportes”, defendeu José Geraldo.

A confraternização se estendeu pelo coquetel de encerramento no Museu do Futebol, após os trabalhos do dia 18, local escolhido para exaltar um dos símbolos mais brasileiros. O passeio foi muito bem recebido pelos congressistas estrangeiros. Além das comidas típicas brasileiras que foram servidas, uma banda animou tocando algumas dos principais hits do país.

No último dia, o evento ofereceu, ainda, opcionalmente, uma visita técnica embarcada ao Porto de Santos, o maior terminal portuário da América Latina, para abordagem sobre o seguro marítimo. Todos, em especial os participantes estrangeiros, puderam conhecer de perto as particularidades do mercado brasileiro, terminando com almoço em uma tradicional churrascaria da cidade. (Por *Thaís Ruco*)



Participantes estrangeiros fizeram uma visita técnica ao Porto de Santos
Foreign participants in a technical visit to the Porto of Santos

of many actions that we have together”, he said.

For Alsum’s president, Erika Schoch, having a major event in Brazil brings interesting challenges. “The main thing was to approach the Brazilian entity, a new market and different from the rest of Latin America, not only for language, but for its culture and way of working. On the other hand, continued to improve our demanding academic schedule and in which the Brazilian came showing great interest. There is indeed a great interest in the market, not only Latin American as well as Europe and the US”.

On the first night, participants were able to meet and interact during the opening cocktail. They were greeted by a pair of “pirates”, including a look-alike of Jack Sparrow, alluding to the major problem facing and arguing in the coming days: the criminal action in marine insurance, whose fraudsters are known even as pirates.

The next two days there was an intense work agenda with six blocks of lectures, as well as analysis of the transport sector in the opening and closing lines, totaling 20 rich presentations to a specialized audience.

The relationship between industry professionals evolved during the fair exhibitions that took place in parallel with the talks and during lunch and coffee breaks.

“Due to the credibility of the proposal and seriousness of fulfilling entities, Cist and Alsum, even in years of economic hardship, the congress had 26 sponsors, five international, brought by the partnership. It was a success, a true meeting of leaders of the transportation insurance”, argued José Geraldo.

The event went to a closing cocktail at the Soccer Museum, place chosen to exalt one of the Brazilian symbols. The tour was very welcome by foreign participants. Besides the typical Brazilian foods, a band played some of the country’s major hits.

During the last day, the event offered optionally, a technical visit to the Port of Santos, the largest port terminal in Latin America, to approach marine insurance. Everyone, especially the foreign participants were able to get to know the peculiarities of the Brazilian market, ending with lunch at a traditional steakhouse in town. (By *Thaís Ruco*)

revista

INSURANCE CORP

2016

GRATIDÃO E RESPEITO SÃO REVELADOS POR ATITUDES
CONTEM CONOSCO PARA QUE 2016 SEJA UM
EXCELENTE ANO

Desejamos

Boas Festas *a Todos*
Parceiros e Apoiadores

ZÊNITE



sindsegsp

Sindicato das Empresas
de Seguros, Resseguros e Capitalização

LLOYD'S



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS



redefinimos / seguros

**ATTITUDES THAT REVEAL GRATITUDE AND RESPECT
COUNT ON US FOR AN EXCELLENT 2016**

*We Wish
Happy Holydays Season
to Our Partners and Sponsors*

Duas décadas de atuação marcante

Two decades of outstanding performance

Empresa faz aniversário e lança parceria com soluções para seguro auto
Company's birthday launching partnership with solutions for auto insurance



Arsênio e equipe: busca constante de oportunidades no mercado para aumentar a rentabilidade
Arsênio and staff: seek constantly market opportunities to increasing profitability

Em novembro último, a Presto Power Assessoria e Consultoria de Seguros completou 20 anos de bons serviços prestados ao setor. “O posicionamento que marcou nossa trajetória ao longo de todo este tempo foi o de buscar, constantemente, oportunidades no mercado para aumentar a rentabilidade e facilitar a vida dos corretores parceiros”, afirmou a empresa em seu último boletim informativo.

Para marcar as duas décadas de atividade, a Presto Power lançou a parceria com a WeCare Auto, por meio da qual os corretores podem dobrar seus valores de comissão ao comercializar o serviço com os clientes que contrataram seguro automóvel. A WeCare Auto dispõe de várias soluções complementares ao seguro auto. Segundo a empresa, desta forma, o segurado pode focar o dia a dia em suas atividades principais, economizando tempo e dinheiro.

Fundada em 1995, a Presto Power iniciou suas atividades como representante da Generali do Brasil Companhia Nacional de Seguros, cuja parceria permaneceu até o ano de 2000. Durante este período, na avaliação da assessoria, foi possível desenvolver um “excelente trabalho na união

Last November, the Presto Power Assessoria e Consultoria de Seguros completed 20 years of great service to the industry. “The position that marked our history throughout this time was to seek constantly market opportunities, increasing profitability, making life easier for associated brokers”, the company mentioned in the latest newsletter.

To mark two decades of activity, the Presto Power launched the partnership with WeCare Auto, where brokers can double commission by marketing the service to customers who have hired auto insurance. WeCare Auto has several complementary solutions to auto insurance. According to the company, the insured can focus on day by day activities, saving time and money.

Founded in 1995, Presto Power started its activities as a representative of Generali do Brasil Companhia Nacional de Seguros, whose partnership remained until 2000. During this period, the evaluation of advice, it was possible to develop a “great job in more than 300 brokers insurance which contributed significantly in Presto’s growth”.

Since 2000, a second partner was signed, this time with Su-

de mais de 300 corretores de seguros, os quais contribuíram sobremaneira no crescimento da Presto Power”.

A partir de 2000, foi firmada uma segunda parceira, desta vez com a SulAmérica Seguros. Nesta ação, a maioria dos corretores acompanhou a Presto Power no novo desafio até os dias atuais. Em 2009, procurando ampliar os negócios, a empresa firmou nova parceria com a Bradesco Seguros, trazendo, desta forma, maiores oportunidades de negócios aos corretores. A equipe de trabalho também conta com profissionais experientes e qualificados para prestar o melhor atendimento ao corretor.

Os corretores que se relacionam com a Presto Power comercializam todos os produtos disponibilizados pelas companhias, tais como saúde suplementar, vida, automóvel, entre outros. A assessoria prima pela diversificação das carteiras, ao estimular os profissionais na prospecção de novas oportunidades que o mercado oferece.

A empresa é dirigida pelo administrador de empresas Arsênio Lélis de Almeida, que possui mais de 40 anos de experiência no mercado de seguros. Atuou tanto na área técnica como na comercial. Em 1972, Almeida iniciou a carreira na Companhia Paulista de Seguros, hoje Liberty Seguros, como office boy.

A partir de 1977, o empresário trabalhou na Marítima e Internacional de Seguros.

Dois anos depois, ingressou na Itaú Seguros, onde permaneceu até 1992.

A partir daí teve passagens importantes também na BCN Seguros e Inter-Continental. O titular da Presto Power é integrante do Conselho Fiscal da nova diretoria da Aconseg-SP, presidida por Marcos Colantonio.



Arsênio possui mais de 40 anos de experiência em seguros
Arsênio have more than 40 years experience in insurance market

América Seguros. In this action, most brokers partners followed Presto Power in new challenge to the present day. In 2009, seeking to expand business, the company entered into a new partnership with the Bradesco Seguros, providing greater business opportunities to our partners. The team also has experienced and skilled professionals to provide the best care to the broker.

Brokers that relate to the Presto Power market all the products offered by companies such as supplemental health, life, auto, among others. The counsel strives for diversification of portfolios, stimulating professionals in prospecting new opportunities that the market offers.

The company is managed by administrator Arsênio Lélis de Almeida with 40 years of experience in the insurance market.

Working both in the technical and the commercial areas. In 1972, Almeida began his career at Companhia Paulista de Seguros, today Liberty Seguros, as an office boy. Since 1977, the entrepreneur worked at Marítima and Internacional de Seguros.

Two years later, he joined Itaú Seguros, where he remained until 1992. From then followed important passages also the BCN and Inter-Continental. The holder of Presto Power is a member of the Supervisory Board of the new board of Aconseg-SP, chaired by Marcos Colantonio.

Apoio técnico e comercial

Os serviços desenvolvidos pela assessoria possuem estrutura de apoio técnico e comercial, que atendem às necessidades em vários produtos disponibilizados pelas seguradoras parceiras, bem como na viabilização e efetivação de negócios. A Presto Power destaca cinco ações estratégicas:

- Providencia o cadastramento dos corretores junto às seguradoras;
- Fornece material institucional de cada companhia parceira;
- Treinamento para todos os produtos, tais como de Saúde PME e Saúde Empresarial;
- Suporte na negociação, implantação e no pós-venda;
- Acompanhamento de pendências de pagamentos, emissões, sinistros, etc.

Mais informações: (55) 11 3221-1155 ou prestopower@prestopower.com.br

Technical and commercial support

The services developed by the staff have a structure of technical and commercial support that meets the needs of various products offered by insurance partners, as well as the viability and effectiveness of business. The Presto Power highlights five strategic actions:

- The company provides the registration of brokers with insurers;
- There is provision of institutional material of each partner company;
- Trainings for all products, such as Health and SME Business;
- Support in the negotiation, implementation and after-sales;
- Pending payments, emissions, accidents, claims, etc.

More information: (55) 11 3221.1155 or prestopower@prestopower.com.br

Bem-vindo ao futuro

Welcome to the future

A nona edição Insurance Service Meeting, realizado no Club Med de Rio das Pedras, em Mangaratiba, no Rio de Janeiro, trouxe uma certeza às 350 pessoas que estiveram presentes: o mundo digital é uma realidade palpável e deve fazer do dia a dia do brasileiro. Palestras com temas ligados à tecnologia, sobretudo aplicada ao mercado segurador, e a exposição de produtos e soluções de várias companhias mobilizaram os participantes.



Presidente da Comissão de Microseguros e Seguros Populares da CNseg, Eugênio Velasques, diretora-executiva da CNseg, Solange Beatriz Palheiro Mendes, e o presidente da FenaSaúde, Marcio Coriolano

Microinsurance CNseg Commission president, Eugênio Velasques, CNseg executive-director Solange Beatriz Palheiro Mendes, and FenaSaúde president Marcio Coriolano

O evento, organizado

pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), teve o apoio de sua Comissão Temática de Processos e Tecnologia da Informação (CPTI).

Ao comandar a solenidade de abertura do Insurance Meeting, Marcio Coriolano, vice-presidente da CNseg e presidente da FenaSaúde, fez uma provocação aos fornecedores de tecnologia de informação para seguros: que as aplicações estejam estruturadas para serem efetivamente entendidas e compreendidas pelos consumidores. “O que precisamos fazer, investir, para dar acesso estruturado, compreensível, útil, a amplas camadas da população, transformando para elas o que está no papel em dados digitais. Mas que esta não seja apenas uma emulação literal do papel. Qual é essa nova linguagem para acesso e proteção ao cliente?”, questionou.

A seu ver, o grande desafio é transformar o mundo de acesso digital em mundo do entendimento digital para todos. Ele reconheceu que, do lado da tecnologia, todos foram atropelados pelas mídias eletrônicas de todas as naturezas nos últimos dez anos, particularmente. “Mas muitos ainda pensam que basta acumular mídias e facilitar o acesso ao consumidor para que esse Admirável Mundo Novo seja realidade para todos os cidadãos. Será?

The ninth edition Insurance Service Meeting, held at the Club Med in Rio das Pedras in Mangaratiba, Rio de Janeiro, brought certainty to 350 people present: the digital world is a palpable reality and it's important to Brazilian's reality. Lectures with topics related to technology, especially applied to the insurance market, and the exhibition of products and solutions from various companies mobilized participants. The event, organized by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), had the support of his Commission Thematic Process and Information Technology (CPTI). Opening ceremony of the Insurance Meeting, Marcio Coriolano, CNseg's vice president and president of FenaSaúde, challenged information technology vendors to the insurance industry: if the applications are structured to be effectively understood by consumers. “We must invest, provide understandable structure, useful access to broad sections of the population, turning paper into digital data. This is not just a literal emulation paper. Is this a new language for customer access and protection?”, he asked.

In his opinion, the great challenge is to transform the world of digital access understandable for everyone. He acknowledged that technology was taken over by the electronic media of all kinds over the past decade, particularly. “Many people still think that accumulating data and facilitating access to the consumer for this Brave New World a reality for all citizens. Will it be?

Um minuto de silêncio

One minute of silence

Todos que atuam no mercado de seguros sentiram profunda consternação com o falecimento de Marco Antonio Rossi, presidente do Grupo Bradesco Seguros e vice-presidente do banco e de Lucio Flávio Condurú de Oliveira, presidente da Bradesco Vida e Previdência, ambos com 54 anos, vítimas de um trágico acidente aéreo, em novembro passado. Após quase três anos à frente da CNseg, Rossi marcou sua gestão por importantes conquistas para o mercado segurador.

Entre as suas preocupações, destacava-se a ampliação da base de segurados, mediante o desenvolvimento de produtos voltados a todos os segmentos da população. Outro de seus objetivos era a qualificação dos profissionais. Nesse sentido, em novembro, foi realizado o primeiro exame de Certificação Profissional (CPC) da CNseg, do qual participaram mais de 1.700 candidatos.

Rossi apresentou, também, o projeto do VGBL/Saúde, que permite a aquisição de um plano de saúde na aposentadoria. No cenário internacional, presidiu a Federação Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), durante dois anos. Paulista de Bariri, o presidente da CNseg era homem de diálogo, que priorizava o relacionamento com o poder público e com as instituições empresariais e da sociedade.

Também participou como membro efetivo da The Geneva Association – International Association for the Study of Insurance Economics. Pós-graduado pela Faap e Unip, Rossi ingressou em julho de 1981 na Bradesco Vida e Previdência, onde passou por todos os escalões da carreira, ascendendo a diretor em janeiro de 1999.

Paraense de Belém, Lucio Flávio era funcionário da Organização Bradesco. Atuava na Bradesco Vida e Previdência, empresa integrante do Grupo Bradesco Seguros, desde a sua fundação, exercendo a presidência a partir de março de 2010. Exercia o cargo de vice-presidente da FenaPrevi desde 2013. Condurú capitaneava o tradicional Fórum de Longevidade organizado anualmente pelo grupo. Era graduado em Administração de Empresas, com especialização em Gestão de Pessoas.



Rossi e Lucio Flávio ofereceram importantes contribuições ao mercado
Rossi and Lucio Flávio provided important contributions to the sector

The insurance market operatives felt deep dismay at the death of Marco Antonio Rossi, Grupo Bradesco's Seguros president also the bank's vice president, and Lucio Flávio Condurú de Oliveira, president of Bradesco Vida e Previdência, both 54 years old, victims of a tragic airplane accident, on 10 November. After nearly three years ahead of CNseg, Rossi marked his management of major achievements for the insurance market.

Among his concerns, the expansion of the insured clientele by developing products targeted at all segments of the population. Another goal was the qualification of professionals working in the sector. Accordingly, in November, it was held the first Professional Certification exam (CPC) at CNseg, attended by more than 1,700 candidates.

He has recently presented the project VGBL/Health allows the purchase of insurance health during retirement. Internationally, he presided the Inter-American Federation of Insurance Companies (Fides) for two years. Born in Bariri, SP, CNseg's president was man of dialogue, prioritizing the relationship with the government, businesses and society institutions. Also participated as a full member of The Geneva Association - International Association for the Study of Insurance and Economics.

Post grad at FAAP e UNIP, Rossi joined in July 1981 Bradesco Vida e Previdência where he passed all career levels, becoming director in January 1999.

Born in Belém, Pará, Lucio Flavio was employee of Bradesco organization. Worked in Bradesco Vida e Previdência, a Grupo Bradesco Seguros company, since its foundation, serving as president from March 2010. Condurú was in charge of the traditional annual Longevity Forum organized by Bradesco. He was vice president of FenaPrevi since 2013. Graduated in Business Administration with specialization in Personnel Management.

Tradição e vivência nos negócios

Tradition and business experience

A Travelers Seguros Brasil reuniu os jornalistas e convidados recentemente em São Paulo para anunciar o processo de consolidação de suas atividades no Brasil, passando a deter 95% da divisão de seguros de Riscos Patrimoniais e de Responsabilidades da seguradora brasileira J.Malucelli. Com a operação, a empresa passa a comercializar no país exclusivamente sob a marca Travelers as linhas de negócios destes seguros. O grupo J. Malucelli manterá apenas 5% em sua composição societária.

A decisão reflete o comprometimento da Travelers com o país e seu otimismo em relação ao crescimento do mercado segurador nacional em médio e no longo prazo. Atualmente a Travelers emprega cerca de 30 mil colaboradores em todas as

suas unidades nos Estados Unidos e Europa. A companhia apresenta diferenciais, entre eles a apólice digital. Em 2014, conquistou uma receita de aproximadamente US\$ 27 bilhões em termos globais.

Possui larga experiência de 160 anos no mercado norte-americano. Suas atividades estão voltadas a riscos patrimoniais e de engenharia, responsabilidade civil e linhas financeiras (D&O e E&O). A seguradora comercializa, também, produtos de property (compreensivo operacional, riscos operacionais, equipamentos). Segundo o líder da Travelers Seguros Brasil, Leonardo Semenovitch, além da utilização da web para oferecer maior agilidade, há também a área específica para o controle de riscos e rapidez no atendimento de sinistros. “Quando começamos a atuar no Brasil, as oportunidades estavam principalmente ligadas às áreas de infra estrutura. A nossa expectativa é de crescimento acentuado, em patamares acima do mercado”, assinala.

A decisão de se estabelecer no país reflete o comprometimento da Travelers de investir no desenvolvimento dos negócios em relação ao crescimento do mercado segurador, no período de médio e longo prazo.



Semenovitch: crescimento acentuado em patamares acima do mercado

Semenovitch: significant growth above market levels

Travelers Seguros Brasil brought together journalists and guests recently in São Paulo to announce its activities consolidation process in Brazil, now holding 95% of the Property/Liability Insurance division of Brazilian insurer J.Malucelli. With this transaction, the company will operate exclusively under the brand Travelers. J. Malucelli group will keep only 5% of its shares.

The decision reflects Traveler's commitment in Brazil and optimism regarding the growth of domestic insurance market in the medium and long term. Travelers currently employs about 30 thousand employees in all its units in the United States and Europe. The company has differential advantages, including digital policy. In 2014 earned revenue of approximately US\$ 27 billion worldwide.

Travelers has 160 years of experience in the US market. Its activities

are focused on property insurance, engineering, civil liability and financial lines (D&O and E&O). The insurer also subscribes property products (operational comprehensive, operational risks, equipment). According to Travelers Brasil Seguros head, Leonardo Semenovitch, as well as using of the web to provide greater flexibility, there is also the specific area to control risk and a fast claims service. “When we started to operate in Brazil, opportunities were mainly related to infrastructure areas. Our expectation is significant growth, above market levels”, he concludes.

The decision to settle in the country reflects Travelers commitment to invest in business development in relation to the growth of the insurance market in the medium and the long run.

A companhia apresenta diferenciais, entre eles a apólice digital

The company has differential advantages, including digital policy

Motivos para comemorar

Reasons to celebrate

Ao completar dez anos de existência, empresa reúne uma sólida base de clientes

On completing ten years of existence, the company brings together a solid customer base

Em outubro, a THB Consultoria e Corretora de Seguros promoveu uma festa em São Paulo comemorativa à primeira década de presença no Brasil. Com um crescimento orgânico de 30% por ano, a empresa comemora com entusiasmo dez anos de atuação, com um plano de investimento em expansão para as principais capitais do país. Na ocasião, Murphy destacou a excelente performance da THB Brasil e a representatividade do escritório em relação ao grupo mundial e também na América Latina. Durante a festa, foi realizada uma doação para a “Américas Amigas”, associação dedicada ao combate do câncer de mama. A doação representa o início da parceria entre a THB e a entidade.

A solenidade reuniu o CEO mundial da THB, Frank Murphy, os executivos Lawrence King e Julian Vereker, da THB Londres, os executivos da THB Brasil, o CEO Eduardo Lucena, o presidente da THB Retail Brasil, Felipe Leão de Moura, o chairman da THB Retail Brasil, Henrique Lucena, o chairman da THB Re, Brasil Paulo Leão de Moura, a presidente da THB Re Brasil, Maria Eduarda Bomfim, e o vice-presidente comercial e de marketing da THB Brasil, Dalve Ortolani.

A THB no Brasil reúne uma base de clientes diversificada e sólida. Devidamente qualificados, os corretores integram equipes de gestão de risco. O objetivo é estabelecer relações duradouras com os seus clientes baseadas na confiança, qualidade do serviço e de compreensão mútua. A corretora possui foco no atendimento das necessidades e benefícios oferecidos pelos seguros, ao oferecer suporte a grandes clientes comerciais e industriais com perfis complexos. Os corretores operam com a filosofia de que não há dois riscos idênticos e com a criação de programas de seguros individuais sob medida e soluções de risco ao seu público-alvo.



Da esquerda para a direita: Dalve Alexandre Ortolani (VP Comercial e MKT), Eduardo Lucena (CEO THB Brasil), Henrique Lucena (Chairman THB Retail Brasil), Frank Murphy (CEO THB Group) e Felipe Leão de Moura (Presidente THB Retail Brasil)

In October, the THB Consultoria e Corretora de Seguros promoted a party in São Paulo celebrating the first decade in Brazil. With an organic growth of 30% per year, the company celebrates enthusiastically ten years of operation, with an investment plan to expand to major cities in the

country. At the time, Frank Murphy, THB global CEO, emphasized the excellent performance of THB Brasil and the office representation in relation to the world group and also in Latin America. During the party, a donation was made to the “Friendly Americas”, association dedicated to the fight against breast cancer. The donation represents the beginning of a partnership between THB and the entity.

The ceremony brought together, além do CEO Murphy, executives Lawrence King and Julian Vereker, from THB London, executives from THB Brasil, CEO Eduardo Lucena, the president of THB Retail Brasil, Felipe Leão de Moura, chairman of THB Retail Brasil, Henrique Lucena, the chairman of THB Re Brasil, Paulo Leão de Moura, the president of THB Re Brasil, Maria Eduarda Bomfim, and the commercial and marketing vice president of THB Brasil, Dalve Ortolani.

THB in Brazil brings together a diverse and solid customer base. Qualified brokers integrate risk management teams. The aim is to establish lasting relationships with its customers based on trust, quality of service and mutual understanding. The brokerage house has focused on meeting the needs and benefits offered by insurance, to support large commercial and industrial customers with complex profiles. Brokers operate on the philosophy that identical risks don't exist, and the creation of individual insurance programs tailored risk solutions to a targeted audience.

The company has offices in Belo Horizonte, Fortaleza, Porto Alegre, Rio de Janeiro and São Paulo and is divided into three branches - insurance, reinsurance and specialties. The insurance area includes property, liability, financial and peo-

Meio século de conquistas

Half a century of achievements

O MS&AD Insurance Group aposta suas fichas no Brasil. Tanto é que a Mitsui Sumitomo Seguros, subsidiária do grupo, registra bons resultados de suas operações ao comemorar 50 anos de atividade no país. No primeiro semestre de 2015, a companhia obteve R\$ 7,3 milhões de lucro líquido, com 23%

de crescimento em prêmios emitidos ante a 3% registrado pelo mercado. Em 2014, a Mitsui teve um aporte de capital de R\$ 340 milhões. Nos últimos dez anos, a companhia investiu cerca de R\$ 500 milhões.

“O Brasil é uma base extremamente importante para avançar com a estratégia de negócios internacionais”, afirmou o CEO global do MS&AD Insurance Group, Yasuyoshi Karasawa, durante almoço com jornalistas em São Paulo. O executivo demonstrou confiança na atuação da subsidiária num momento de crise econômica. “O governo brasileiro está se empenhando para a consolidação orçamentária. Isso nos faz esperar por um crescimento significativo a médio e longo prazo”, avaliou. A Mitsui também comemorou meio século com um jantar oferecido a 400 convidados. Entre as autoridades, estiveram presentes o cônsul-geral do Japão, Takahiro Nakamae, os presidentes Marco Antonio Rossi (CNseg), Mauro César Batista (Sindseg-SP), Alexandre Camillo (Sincor-SP) e Paulo Marraccini (FenSeg).

O presidente da companhia no país, Keiichi Hara, ressaltou a nova estrutura do grupo, com o Brasil passando a responder para a holding dos EUA. O vice-presidente da Mitsui, Hélio Kinoshita, relembrou a estratégia de crescimento da seguradora. “O grupo MS&AD quer expandir seus negócios internacionais e o Brasil é um dos países foco”, reforçou Kinoshita.



Rossi (dir.) e executivos da Mitsui realizam o ritual japonês Kagami biraki: após quebrar um barril de saquê com martelos, os participantes fazem um brinde ao sucesso

The MS&AD Insurance Group bets its chips in Brazil. So much that Mitsui Sumitomo Seguros, the group's subsidiary, recorded good operational results while celebrating 50 years of activity in the country. In the first half of 2015, the company obtained R\$ 7.3 million net profit, with 23% growth in pre-

miums subscribed compared to 3% recorded by the market. In 2014, Mitsui had a capital contribution of R\$ 340 million. Over the past decade, the company invested around R\$ 500 million.

“Brazil is an extremely important basis for pursuing international business strategy”, said Global CEO of MS&AD Insurance Group, Yasuyoshi Karasawa, during lunch with press in Sao Paulo. The executive expressed confidence in the subsidiary operation during this economic crisis. “The Brazilian government is working to budgetary consolidation. This makes us expect a significant growth in the medium and long term”, he said.

Mitsui also celebrated half a century with a dinner hosting 400 guests. Among the authorities present were Japan's General Consul, Takahiro Nakamae, entities presidents Marco Antonio Rossi (CNseg), Mauro César Batista (Sindseg -SP) , Alexandre Camillo (Sincor -SP) and Paulo Marraccini (FenSeg).

The company's president in the country, Keiichi Hara, introduced the group's new structure, with Brazil responding the US based holding company. The vice-president of Mitsui, Hélio Kinoshita, recalled the insurer's growth strategy. “The MS&AD Group wants to expand its international business and Brazil is one of the focused countries”, said Kinoshita.

Novo ciclo na APTS

New cycle at APTS

Festa consagra posse de Osmar Bertacini na presidência pela terceira vez

Event establishes Osmar Bertacini the presidency for the third time



Diretoria da APTS cumprirá mandato entre 2015 e 2017: novos tempos para a entidade
The new APTS board will mandate between 2015 and 2017: A new era for the entity

A emoção e o entusiasmo marcaram a festa de posse da nova diretoria da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS). Com a presença de 250 pessoas, entre associados e autoridades, o evento marcou o retorno de Osmar Bertacini à presidência da entidade, 18 anos após de ter cumprido duas gestões consecutivas, entre 1993 e 1997.

Bertacini foi eleito, junto com sua diretoria, para cumprir a gestão 2015/2017. “Estou emocionado por assumir pela terceira vez a APTS. Durante 54 anos de atividade no mercado, aprendi muito e fiz novos amigos”, declarou em discurso.

O fundador e ex-presidente da APTS, Luis López Vázquez, foi homenageado com uma placa em função dos serviços prestados à associação. Presidente Emérito, Vázquez agradeceu a todos que prestigiaram os eventos organizados pela entidade durante a sua gestão. “O que sustenta o seguro são os resultados trazidos à sociedade”, afirmou. Bertacini também foi homenageado com uma placa oferecida pela diretoria da Tokio Marine Seguradora, entregue pelo presidente José Adalberto Ferrara.

Excitement and enthusiasm marked the inauguration of the new board of directors for the Paulista Association of Insurance Technicians (APTS). Attended by 250 people, including members and officials, the event brought the return of Osmar Bertacini as Entity president, 18 years after having completed two consecutive terms between 1993 and 1997.

Bertacini elected along with the board of directors for 2015/2017 term. “I am thrilled to take over APTS for the third time. During 54 years of activity in the market, I learned a lot and made new friends”, he said in a speech.

The honors were the highlight of the festivities. The APTS founder and former president, Luis López Vázquez, received a plaque for servicing the association. President Emeritus, Vázquez thanked everyone who attended the events organized by the entity during his management. “What sustains insurance are the results brought to society”, he said. Bertacini was also honored with a plaque offered by the board of Tokio Marine Seguros, delivered by president José Adalberto Ferrara.

Agenda das entidades

CCS-SP

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou em 19 de dezembro a sua tradicional festa de confraternização no Circolo Italiano, em São Paulo, e repetiu o sucesso das edições anteriores. Marcaram presença cerca de 300 associados e convidados, que assistiram show do cantor Fernando Rios.



CCS-SP

The Club of São Paulo Insurance Brokers (CCS-SP) held on December 19 its traditional celebration party at the Circolo Italiano, in São Paulo, and repeated the success of previous editions. They attended about 300 members and guests who attended the singer Fernando Rios concert.

Camaracor-SP

Alegria e confraternização. Essas palavras traduziram o espírito da festa organizada pela Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) aos associados e convidados no dia 5 de dezembro. A entidade organizou um almoço em São Paulo para celebrar o final de 2015 e dar boas-vindas a 2016.



Camaracor-SP

Joy and celebration. These words translated the spirit of the festival organized by the Chamber of São Paulo Insurance Brokers (Camaracor-SP) to members and guests on 5 December. The organization organized a lunch in Sao Paulo to celebrate the end of 2015 and welcome to 2016.

Sincor-SP

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) promoveu, em 1º de dezembro, Fórum com a Imprensa Especializada no Bar Brahma, em São Paulo. No encontro, aconteceu também confraternização de fim de ano com os jornalistas. Na foto, o presidente do sindicato, Alexandre Camillo.



Sincor-SP

The Insurance Brokers Syndicate in São Paulo (Sincor-SP) held on December, with the Specialized Press Forum at Bar Brahma, Sao Paulo. The meeting gathered the year-end fellowship with journalists. In the picture, the syndicate's president, Alexandre Camillo.

Entities schedule

UCS

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou sua comemoração de final de ano na noite de 27 de novembro, em São Paulo. Animada por DJs, a festa surpreendeu os convidados com uma atração futurista. Robôs de led, de cerca de dois metros de altura e cobertos por luzes, foram uma atração à parte.



UCS

The Union of Insurance Brokers (UCS) held its year-end celebration on the night of November 27, in São Paulo. Animated by DJs, the party surprised guests with a futuristic appeal. Led robots, about two meters high and covered by the lights were the attraction.

Acoplan

O presidente da Acoplan (Associação dos Corretores de Planos de Saúde e Odontológicos do Estado de São Paulo), Ariovaldo Marques, recebeu profissionais do mercado para o tradicional almoço de final de ano no Circolo Italiano, na capital paulista, em 2 de dezembro. O evento foi apoiado por operadoras do setor.



Acoplan

The president of Acoplan (Association of Health Plans Brokers and Dental of São Paulo), Ariovaldo Marques, hosted market professionals for the traditional year-end lunch at the Circolo Italiano, at the state's capital, on December 2. The event was supported by industry operators.

CVG-SP

“É uma satisfação comemorar mais um ano de trabalho junto com associados e amigos que nos apoiam”, afirmou o presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Dilmo Moreira, durante almoço de confraternização realizado em São Paulo em 9 de dezembro. O evento reuniu associados da entidade e convidados.



CVG-SP

“We are pleased to celebrate another year of working together with associates and friends who support us”, said the president of the Club Group Life São Paulo (CVG-SP), Dilmo Moreira for a lunch held in São Paulo on 9 December. The event brought together members of the entity and guests.

Novos tempos para a Aconseg-SP

New times for Aconseg-SP

Marcos Colantonio (Copasul Assessoria de Seguros) é o novo presidente da entidade

Marcos Colantonio (Copasul Assessoria de Seguros) is the organization's new president



Colantonio (ao centro) e diretoria: novos desafios para a Aconseg-SP
Colantonio (center) and the board: Aconseg-SP new challenges

A Aconseg-SP realizou em novembro um jantar comemorativo aos 12 anos da entidade e cerimônia de posse de seu novo presidente e diretoria no Circolo Italiano, em São Paulo. Marcos Colantonio, da Copasul Assessoria de Seguros, presidirá a entidade no biênio 2016-2018. Os presidentes Mauro César Batista (Sindseg-SP) e Alexandre Camillo (Sincor-SP) destacaram o papel importante da Aconseg-SP no mercado. Na ocasião, a diretoria da Tokio Marine Seguradora homenageou o então comandante da associação, Jorge Teixeira Barbosa. “Nós sempre promovemos parcerias com as seguradoras”, enfatizou.

Colantonio lembrou os 12 anos de trajetória vitoriosa da Aconseg-SP. “A entidade se consolidou no mercado paulista e colabora para a pujança do setor”, disse. Além de Colantonio, a diretoria é composta por Ricardo Montenegro (vice-presidente); Roberto B. de Oliveira (diretor financeiro); Milton Ferreira (diretor administrativo) e Jairo Christ (diretor do interior). O Conselho será presidido por Hélio Opipari Jr. Os demais integrantes são Arsênio Lélis de Oliveira, Margaret Tymus Freitas e Aparecida G.G. Cadima.

Aconseg-SP held a dinner banquet in November to celebrate entity 12 years and inauguration ceremony of its new president and board of directors at the Circolo Italiano, in São Paulo. Marcos Colantonio, from Copasul Seguros, will preside the organization in the biennium 2016-2018. The presidents Mauro César Batista (Sindseg-SP) and Alexandre Camillo (Sincor-SP) highlighted the important role of Aconseg-SP in the market. At the time, the board of Tokio Marine Seguradora paid tribute to the commander of the association, Jorge Teixeira Barbosa. “We always promote partnerships with insurers”, he emphasized.

Colantonio recalled the 12 years of successful track record of Aconseg-SP. “The entity was consolidated in the São Paulo market and contributes to the strength of the sector”, he said. In addition to Colantonio, the board comprises of Ricardo Montenegro (vice president); Roberto B. de Oliveira (CFO); Milton Ferreira (managing director) and Jairo Christ (interior director). The Council will be chaired by Hélio Opipari Jr. The other members are Arsênio Lélis de Oliveira, Margaret Tymus Freitas and Aparecida G.G. Cadima.

Gestão de riscos de seguros de pessoas

Risk Management for Personal Insurance

por/by Dilmo Bantim Moreira

As pessoas se perguntam como uma companhia de seguros pode assumir a responsabilidade pelos riscos econômicos dos seus segurados, e a resposta é que elas usam um mecanismo também conhecido como Fundo Comum dos Segurados (que deriva do mutualismo). Mas este mecanismo não significa que estamos controlando os riscos. Para isto é necessário lançar mão de uma ferramenta conhecida como gestão de riscos, que trata do conjunto de técnicas que objetiva reduzir os efeitos das perdas, enfocando o tratamento de riscos que possam causar danos.

Esse tratamento envolve o processo de planejar, organizar, dirigir e controlar os recursos humanos e materiais de uma organização, no sentido de minimizar os efeitos dos riscos, ao mínimo custo possível. As bases para execução da gestão são constituídas pelo controle dos riscos que se organizam em um programa de prevenção de perdas, reduzindo tanto a frequência, como a severidade dos eventos causadores de danos, e também do financiamento dos riscos remanescentes, retendo-os ou transferindo-os, total ou parcialmente, para as seguradoras.

As ações praticadas a partir de seus princípios proporcionam eficaz proteção, eliminando ou reduzindo, efetivamente, a maioria dos riscos, com ênfase nos acidentais. Como benefícios advindos da gerência de riscos, entre outros, podemos citar a contratação de seguros adequados, que, em função da redução dos riscos e/ou da redução consciente dos riscos, provocam a diminuição dos prêmios.

Em se tratando de seguros de pessoas, tratamos de sua preservação e usando como exemplo o ambiente laboral, trata-se de manter os funcionários motivados, propiciando a manutenção e aumento do fluxo produtivo e consequentemente da permanência das empresas no mercado com manutenção de sua competitividade. Referindo-nos a situações na qual a ocorrência do risco pode ser certa (como a morte), a triagem dos riscos deve observar principalmente a possibilidade de ocorrência deste evento, sem prejuízo de outros eventualmente garantidos.

Deve-se ter em foco que a seguradora não é obrigada a aceitar todo e qualquer risco e/ou capital segurado a ela sugerido. Observada a característica da atividade exercida pelos proponentes, seguradores podem aceitar com restrições ou mesmo recusar seguros, em função de sua avaliação dos riscos envolvidos. Sem esgotamento das análises possíveis, vejamos alguns dos riscos envolvidos:

- Desconhecimento das atividades desenvolvidas pelos seguráveis e de suas características pessoais;

People wonder how an insurance company can take responsibility for the economic risk of its insured, and the answer is that they use a mechanism also known as the Common Fund of the Insured (which derives from mutualism).

This mechanism does not mean that we are controlling risks. In this case, it is necessary to use a tool known as Risk Management, which deals with the set of techniques that aims to reduce the effects of losses, focusing on the treatment of risks that could cause damage.

This treatment involves the process of planning, organizing, directing and controlling the human and material resources of an organization, in order to minimize the effects of the risks to the minimum possible cost. The basis for implementation of management comprise the control of risks that are organized in a loss prevention program, reducing both the frequency and severity of accidents, and also the financing of the remaining risks, keeping them or transferring them, full or in part to insurance companies.

The actions taken from its principles provide effective protection by eliminating or reducing, effectively, most accidental risks. As benefits from risk management, amongst others, we can mention acquiring adequate insurance, which due to the reduction of risks and / or the conscious risk reduction, cause a reduction in premiums.

In the case of life insurance, we deal with preservation and using as an example the work environment, keeping employees motivated, providing maintenance and increasing production flow and consequently the permanence of companies in the market to maintain its competitiveness.

Referring to the situation in which the occurrence of the risk may be right (like death), sorting the risks mainly observe the possibility of occurrence of this event, without damage to others eventually insured.

Keep in focus that the insurer is not obliged to accept all risk and/or capital held suggested. Subject to the nature of the activity exercised by the Proponents, insurers may accept

A seguradora não é obrigada a aceitar todo e qualquer risco a ela sugerido

The insurer is not obliged to accept all risk held suggested

- Envelhecimento da massa segurada;
- Existência de segurados afastados por ordem médica e/ou más condições de saúde;
- Capitais segurados com valores muito superiores à média do grupo;
- Alta probabilidade de ocorrência de sinistros, em função da idade média atuarial de determinado grupo ser muito elevada;

Como forma de tratamento dos riscos apresentados, as recomendações das ações aplicáveis seriam:

- Reduzir os valores destinados à comercialização;
- Revisar constantemente os parâmetros legais aplicáveis à operação e produtos;

- Acompanhar por mecanismos internos e externos, os parâmetros financeiros, operacionais, técnicos e atuariais, conforme estabelecidos pelo plano de ação da seguradora e pela legislação aplicável.

Entre os benefícios advindos da aplicação do gerenciamento de riscos, podemos destacar:

- Garantir a homogeneidade saudável no grupo segurado;
- Evitar a quebra no fluxo de recebíveis, em função de apropriações indébitas;
- Fazer com que haja um adequado acompanhamento dos riscos, possibilitando ativar medidas de proteção quando necessárias;
- Permitir uma adequada liquidação de sinistros, evitando pagamentos incorretos e/ou duplicados;
- Reduzir a sinistralidade;
- Possibilitar reunir informações suficientes para ajustes técnicos e/ou lançamento de novos produtos;
- Evitar a aplicação de sanções/multas;
- Permitir o acesso a maiores fatias de mercado, haja vista o conhecimento do risco;
- Elevar a rentabilidade da carteira;
- Auxiliar na formação da poupança nacional.

O enfoque dos processos de gerenciamento de riscos devem se pautar pela orientação ao processo e, pela integração de ações de forma positiva, proativa, abrangente, contínua e com base em valor. Com esta forma de agir, previnem-se grandes erros, evitam-se grandes surpresas e restringem-se as perdas de oportunidades.

Finalizando, cito um grande e conhecido gestor que busca-va conhecer profundamente sua atividade e a dimensão da influência das pessoas no mundo: “Você pode sonhar, criar, desenhar e construir o lugar mais maravilhoso do mundo, mas é preciso gente para fazer do sonho uma realidade.” (Walt Disney)



Dilmo Bantim Moreira
Presidente do(CVG/SP)
 Dilmo Bantim Moreira
 President of the CVG/SP

restrictions or even refuse to insure, based on their assessment of the risks involved.

Without excluding other possible analysis, let's look at some of the risks involved:

- Lack of knowledge in the activities developed by the insured and their personal characteristics;
- Aging of the insured;
- Existence of Policyholders removed by doctor's orders and / or poor health;
- Insured capital with much higher than average values of the group;
- High probability of losses, according to the average age of actuarial determined group is very high;
- Existence in the case of risk transfer from one insurer to another, insured away by disease;

As a treatment for the risks presented, the relevant actions recommendation

would be:

- Reduce the amounts allocated to marketing;
 - Constantly review the legal parameters applicable to the operation and products;
 - Accompanied by internal and external mechanisms, financial, operational, technical and actuarial parameters as set by the action plan of insurance and applicable legislation.
- Among the benefits arising from the application of risk management, we highlight:
- Ensure healthy homogeneity in the insured group;
 - Avoid drop in receivables flow in misappropriations function;
 - Make sure there is adequate monitoring of the risks, making it possible to activate protective measures when its necessary;
 - Allow adequate claims analysis, avoiding incorrect payments and / or duplication;
 - Reduce accidents;
 - Enable gather enough information to technical adjustments and / or launch of new products;
 - Avoid application of sanctions / fines;
 - Allow access to larger portions of the market, given the knowledge of risk;
 - Raise the profitability of the portfolio;
 - Assist the development of national savings.

The focus of risk management processes should be guided by the orientation process and the integration of actions in a positive, proactive, comprehensive, continuous and based on value. Within this course of action to prevent big mistakes, avoiding big surprises and restrict missed opportunities.

Finally, I quote a large and well-known manager seeking deep understanding of its activities and the dimension of the influence of people in the world: - "You can dream, create, design and build the most wonderful place in the world, but it takes people to make the dream a reality."(Walt Disney)

revista

INSURANCE CORP

www.insurancecorp.com.br

A revista bilingue voltada ao seguro corporativo

Mais informações: www.insurancecorp.com.br



A bilingual publication dedicated to the corporate insurance market

+ info@ www.insurancecorp.com.br

Desastres Naturais

Natural Disasters

Eventos catastróficos: planos de emergência e recuperação efetivos

Catastrophic events: Emergency plans and effective recovery

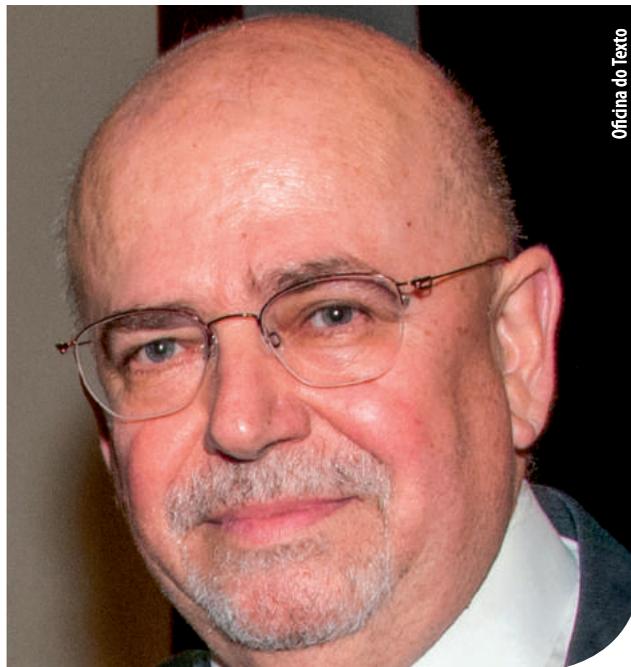
por/by Andrés Holownia

Empresas e atividades se diferenciam umas de outras, assim como as circunstâncias relacionadas com sua exposição a riscos. Portanto, os planos de emergência e recuperação das atividades como consequência da materialização dos diversos eventos a que estão expostas também são diferentes entre eles. Preparar um plano de recuperação das atividades logo depois de um evento de magnitude requer um trabalho exclusivo e sob medida para cada entidade.

Um plano viável de recuperação das atividades deveria ser tanto aplicável como acionável em qualquer circunstância. Deve-

ria ser simples, acessível e atualizado. Para que um plano de continuidade de negócio seja efetivo, algumas considerações e cuidados deveriam ser tomados em conta, entre elas:

1. Foco na recuperação dos ativos críticos. Em muitos casos, como, por exemplo, em grandes e complexos equipamentos, é recomendável considerar a experiência dos seus próprios fabricantes;
2. Deveriam ser testadas todas as alternativas listadas, e solucionadas no processo as dificuldades e gaps detectados, sendo este um processo de contínua evolução. As mudanças deveriam ser consideradas e provadas periodicamente para que os planos sejam confiáveis. O objetivo



Andrés Holownia
Andrés Holownia

Oficina do Texto

Businesses and activities are different from each other, as well as the circumstances related to their exposure to risks. Therefore, contingency plans and recovery activities resulted from materialization of the various events that are exposed are also different between them. Preparing a recovery plan for activities soon after a magnitude event requires unique and tailored work for each entity.

A viable recovery plan of activities should be both applicable as actionable under any circumstances. It should be simple, accessible and updated. For a business continuity plan to be effective, some considerations and care shall be taken into account, including:

1. Focus on recovering critical

assets. In many cases such as in large and complex equipment, it is recommended to consider the manufacturer's experience;

2. All listed alternatives must be tested, process solving, and the gap of difficulties detected, which is a process of continuous evolution. Changes should be considered and tested periodically, so that the plans are reliable. The main goal, learning and the frequency should be detected at each change in the operation and at least once a year;

3. Each member with responsibilities and activities in the plan should be with a copy of it. Those sensitive issues and restricted distribution (financial, business, IS/IT etc.), which should

principal, o aprendizado e a frequência deveriam ser detectados em cada mudança na operação e, ao menos, uma vez por ano;

3. Cada membro com responsabilidades e atividades no plano deveria estar com uma cópia do mesmo. Aquelas questões confidenciais e de distribuição restrita (financeira, negócio, IS/IT etc.), que não deveria ser de conhecimento de todos os participantes do processo, seriam apontadas em anexos e só para conhecimento dos que estão habilitados para ter essa informação;

4. Adicionalmente, a importância da lista de atividades do plano precisa ser destacada, além de mostrar como este plano será desenvolvido considerando funções, departamentos, áreas operacionais; com ênfase nos ativos a ser recuperados e tratados no processo;

5. As diversas situações, por exemplo, um terremoto, incêndio de magnitude; apagão prolongado, pandemia etc., deveriam ser considerados inicialmente para logo se avaliar o possível impacto nos diversos ativos da entidade.

Em resumo:

Desastres naturais são cada vez mais frequentes e maiores suas conseqüências. Então há de se esperar situações como a repetição dos temporais no leste dos Estados Unidos, terremotos e tsunamis, alagamentos e outros fenômenos da natureza similares. Sendo assim, deve-se estar preparado, tanto em níveis de governos e comunidades, como nas próprias empresas localizadas em diversas áreas de risco.

Um plano cuidadosamente preparado, em função dos diversos cenários, focalizando os ativos a serem recuperados, a participação de uma equipe treinada e testada periodicamente nas diversas situações e check lists simples e claros para cada situação e setor farão com que os planos de recuperação de ativos e continuidade das operações sejam efetivamente aplicáveis e com grandes possibilidades de sucesso.

not be known to all participants in the process, would be aimed at supporting and only for the information of which they are entitled to have this information;

4. In addition, the plan's importance needs to be highlighted, as well as how this plan will be developed considering functions, departments, operational areas; with emphasis on assets to be recovered and treated in the process;

5. The different situations, for example, an earthquake, fire with magnitude; prolonged blackout, pandemic, etc, should be considered initially to evaluate the possible immediate impact on the various assets of the entity.

In short:

Natural disasters are becoming more frequent and with larger consequences. Expecting situations like the repetition of thunderstorms in the eastern United States, earthquakes and tsunamis, floods and other phenomena of similar nature. Thus, everyone involved must be prepared, both levels of governments and communities, as in the companies located in different risk areas.

A carefully prepared plan, according to the different scenarios, focusing on the assets to be recovered, the involvement of trained personnel and tested periodically in different situations. Also checking simple lists for each situation and industry, will make the assets recovery plan and continuity of operations effectively applied and with great chances of success.

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

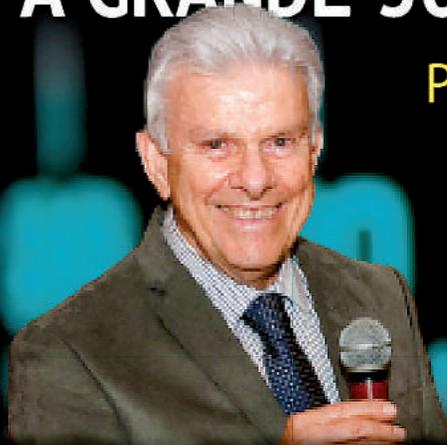
Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

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



MAIS DE UM SÉCULO DE HISTÓRIA COM NOVA SEDE

A SulAmérica Seguros inaugurou recentemente sua nova sede em São Paulo, no bairro de Pinheiros. O prédio, moderno e sustentável, possui 12,4 mil metros quadrados e 13 andares e abriga cerca de 1.700 funcionários do grupo. A nova sede é um marco na história da SulAmérica, que completou 120 anos de fundação. “Temos orgulho de entregar para nossos colaboradores e parceiros uma estrutura ampla, moderna e confortável que, além de atender às necessidades tecnológicas e operacionais da empresa, também contribuirá para a revitalização de uma das regiões mais tradicionais da cidade de São Paulo”, assinalou o presidente da companhia, Gabriel Portella. Segundo ele, a seguradora assumiu o compromisso de apoiar iniciativas da administração municipal de modernização e valorização do bairro.

ECONOMISTA INDICADO PARA ASSUMIR SUSEP

O consultor de empresas e secretário-adjunto de Políticas Microeconômicas do Ministério da Fazenda, Igor Barenboim, será o novo titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Ele é graduado em economia pela PUC do Rio de Janeiro, com mestrado e doutorado na Universidade Harvard. Teve passagem importante pela Comissão Econômica para América Latina e Caribe da ONU (Cepal). Igor substituirá o atuário Roberto Westenberger, que ocupa o cargo desde fevereiro de 2014. O novo titular integra a Comissão de Investimentos da Susep como representante da Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda. A sua efetiva nomeação depende de publicação no Diário Oficial da União.

NOVO VICE-PRESIDENTE PARA O IRB

O executivo Paul Conolly é o novo vice-presidente de Resseguros do IRB Brasil RE. Em novembro, o Conselho de Administração da empresa tomou a decisão, que foi encaminhada para homologação da Susep. Ao longo de sua carreira, Paul atuou em empresas como Bradesco Seguros, Guy Carpenter e Liberty Seguros. Ocupou também o cargo de head of Global Corporate & Commercial for LatAm da Generali Seguros. O novo vice-presidente é economista, formado pela Universidade Cândido Mendes, e possui MBA em Finanças pelo Ibmec. Como Assessor da presidência, cargo que ocupava até então, sua primeira missão foi apoiar a revisão de processos de gestão de clientes.

ATAQUES CIBERNÉTICOS AMEAÇAM PLANETA

A resseguradora Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) analisa em seu recente – “Um Guia para os Riscos Cibernéticos: Administrando o Impacto da Interconectividade Crescente” – as últimas tendências em risco cibernético e ameaças emergentes pelo mundo. De acordo com o guia, riscos cibernéticos são o tipo de ameaça que mais cresce, custando aproximadamente US\$ 445 bilhões por ano, dos quais metade estão relacionados às dez maiores economias do planeta. No Brasil, os ataques cibernéticos aumentaram 48% em 2014, segundo o estudo *Managing cyber risks in an interconnected world* da PWC. O estudo mostra ainda que o número de incidentes cibernéticos detectados subiu para 42,8

MORE THEN A CENTURY OF HISTORY WITH NEW HEADQUARTERS

SulAmérica Seguros recently opened its new headquarters in São Paulo, at Pinheiros. A modern and sustainable building, with 12,400 square meters, 13 floors, housing about 1,700 employees. The new headquarters is a milestone in the history of SulAmérica, that completed 120 years of existence. “We are proud to deliver to our employees and partners a wide, modern and comfortable structure that not only meets the technological and operational needs of the company, but also contributes to the revitalization of one of the most traditional areas of the city of São Paulo”, said the company’s president Gabriel Portella. He mentioned that the insurer is committed to support initiatives of the municipal administration modernization and upgrading of the neighborhood.

ECONOMIST APPOINTED TO RUN SUSEP

The business consultant and deputy secretary of Ministry of Finance Microeconomic Policy, Igor Barenboim, will be the new Superintendence of Private Insurance (SUSEP) head. He is a graduate in economics from the Catholic University of Rio de Janeiro, master and doctorate at Harvard University. He had important passage by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean of the United Nations (ECLAC). Igor replaces the actuary Roberto Westenberger, in the position since February 2014. The new head integrates Susep’s Investment Committee as a representative of the Economic Policy Secretariat of the Ministry of Finance. Its effective appointment depends on publication in the Diário Oficial da União. (Federal newspaper)

IRB’S NEW VICE PRESIDENT

The executive Paul Conolly is the new IRB Brasil RE reinsurance vice-president. In November, the board of directors made the decision, which was sent to Susep for approval. Throughout his career, Paul worked at companies such as Bradesco Seguros, Guy Carpenter and Liberty Seguros. Also served as head of Global Corporate & Commercial for LatAm Generali Insurance. The new vice president is an economist, graduated from the University Cândido Mendes and an MBA in Finance from Ibmec. As an advisor to the president, a position he occupied until then, his first mission was to support the review of customer management processes.

CYBER ATTACKS THREATEN THE PLANET

The reinsurer Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) analyzes in his recent - “A Guide to Cyber Risk: Managing the Impact of Growing Interconnectivity” - the latest trends in cyber risk and emerging threats worldwide. According to the guide, cyber risks are the kind of threat the fastest growing, costing about \$ 445 billion a year, half of which related to the ten largest economies in the world. In Brazil, cyber attacks have increased 48% in 2014, according to the study ‘Managing cyber risks in an interconnected world’ of PWC. The study also shows that the number of detected cyber incidents rose to 42.8 million compared to 2013 - the equivalent of 11,739 new attacks every day.

revista

INSURANCE CORP

www.insurancecorp.com.br

A revista bilingue voltada ao seguro corporativo

Mais informações: www.insurancecorp.com.br



A bilingual publication dedicated to the corporate insurance market

+ info@ www.insurancecorp.com.br

12 meses de treino =
365 dias =
8.760 horas =
52.560 minutos =
1 segundo a menos nas provas.

Nos Jogos Rio 2016 e na vida, a regra
é a mesma: preparação. É melhor ter.



E com a Bradesco Seguros, você está sempre preparado
com as melhores soluções em Auto, Capitalização, Dental,
Previdência, Residencial, Saúde e Vida.

Bradesco Seguros, orgulho em patrocinar
os Jogos Rio 2016 e o Time Brasil.



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000
bradescoseguros.com.br

@BradescoSeguros facebook.com/BradescoSeguros

Bradesco Seguros
É melhor ter.