

revista

INSURANCE CORP

ano II - edição 5 - janeiro/fevereiro 2016 - R\$ 25,00

www.insurancecorp.com.br

**Presidente da
ABGR, Cristiane
França Alves,
defende a
valorização dos
gerentes de riscos
no âmbito das
empresas**

**Cristiane França
Alves, ABGR's
president,
advocates the
Risk Managers
appreciation**



**ESPECIALISTA EM RISCO
RISK EXPERT**

Presidente da CNseg e de mais quatro federações tomam posse em Salvador (BA)

President of CNseg and four other Federations take office in Salvador (BA)

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

BRASIL, UM PAÍS DE OPORTUNIDADES

A palavra resiliência é a mais adequada para definir o comportamento do setor de seguros em relação à crise econômica. Este setor e mais o agronegócio foram os únicos que cresceram em 2015. Enquanto os negócios que envolvem a agricultura e a pecuária cresceram algo em torno de 2,5% no ano passado (o percentual ainda não é definitivo), o mercado segurador teve uma expansão na ordem de 10%. O número mostra a pujança deste mercado, que ainda tem um longo caminho a percorrer em face de extensa leva de usuários e empresas que vivem à margem de proteção.

Quanto ao resseguro, o plano das empresas em relação aos seus investimentos não sofreram qualquer mudança em face das dificuldades do ambiente econômico. Este é um setor que raciocina a longo prazo e detecta as oportunidades de fincar seus negócios seja qual for o cenário conturbado de um determinado país. Apesar da crise, o Brasil é uma nação de oportunidades, que desperta o apetite dos resseguradores. Há possibilidades em várias áreas, sobretudo aquelas que exigem expertise em grandes riscos.

Nesta edição de **Insurance Corp** há basicamente três reportagens com as quais o leitor pode ter uma visão clara deste importante segmento da economia. **IC** conseguiu uma entrevista exclusiva com a presidente da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), Cristiane França Alves, menos de dois meses após a sua reeleição para a entidade. Ela tomou posse em 1º de fevereiro e continuará seu trabalho de difundir o conhecimento da gerência de riscos entre os associados.

A segunda reportagem retrata outro momento de posse: a do presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano. Também foram empossados os presidentes das quatro federações que compõem a entidade: FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde e FenaCap. Em discurso, Coriolano mostrou todo o seu otimismo quanto à evolução do segmento e soube muito bem usar a expressão “resiliência” como qualificativo à reação do mercado segurador quanto à crise.

E, por último, **Insurance Corp** ouviu alguns dos principais players que operam em resseguros sobre sua visão sobre o comportamento do setor para 2016.

Boa leitura a todos!

André Pena
Publisher

BRAZIL, A COUNTRY OF OPPORTUNITIES

Resilience is the most appropriate word to define the insurance industry's performance in comparison on the economic crisis. This sector and more the agribusiness were the ones that grew in 2015. While business involving agriculture and livestock grew somewhere around 2.5% last year (the percentage is not yet final), the insurance market had an expansion in order of 10%. The number shows the strength of this market, which still has a long way go on extensive face takes users and businesses who live on the margin of protection.

As for reinsurance companies business planning them in relation for the investments don't suffer any change face of the difficulties of the economic environment. This is an industry that thinks in long term and detects opportunities to put down their business whatever the troubled scenario of a country. Despite the crisis, Brazil is a country of opportunities that whets the appetite of reinsurers. There are possibilities in various areas, especially those that require expertise to accept large risks.

In this edition of **Insurance Corp** there are basically three reports with which the reader can have a clear view of this important segment of the economy. **IC** got an exclusive interview with the president of the Brazilian Association of Risk Management (ABGR), Cristiane França Alves, less than two months after his re-election to the entity. She took office on February, 1st and will continue its work to spread awareness of risk management among members.

The second report portrays another time of possession: the president of the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), Marcio Coriolano. Also sworn in were the presidents of the four associations that make up the entity: FenSeg, FenaPrevi, FenaSaúde and FenaCap. In a speech, Coriolano showed all his optimism about the evolution of the segment and knew very well use the term “resilience” as a qualifier to the insurance market as reaction to the crisis.

And lastly, **Insurance Corp** heard some of the major reinsurance players on his vision of the industry's behavior to 2016.

Enjoy the reading!

André Pena
Publisher

- 6** **Diálogo / Dialogue**
Entrevista com o advogado Walter Polido
Interview with lawyer Walter Polido
- 8** **Desempenho / Performance**
Líder do mercado de resseguros obtém aumento de lucro
The insurance leader has increased profit
- 10** **Expansão / Expansion**
JLT Brasil amplia negócios com PME de aviação
JLT Brasil expand business with aviation SMB
- 12** **Trajatória / Trajectory**
Humana Seguros completou 25 anos de bons serviços
Humana Seguros completed 25 years of good services
- 14** **Conhecimento / Expertise**
Escola Nacional de Seguros oferece 3 cursos de pós-graduação
Escola Nacional de Seguros offers three postgraduate courses
- 16** **Capa / Cover**
Presidente da ABGR fala sobre a importância do gerente de riscos
ABGR's president speaks about importance of risk management
- 22** **Risco / Risk**
Gerenciamento do risco profissional na saúde e reflexo no Judiciário
Professional risk management in health e effects within the judiciary
- 24** **Perspectivas / Perspectives**
Players confiam no bom desempenho de suas companhias em 2016
Players rely on good performance in 2016
- 26** **Análise / Analysis**
Mitigação de riscos: da análise ao gerenciamento
Risk mitigation: analysis by management
- 28** **Posse / Posse**
Presidente da CNseg e de mais 4 federações são empossados na Bahia
CNseg's president and four other Federations take office in Bahia
- 30** **Opinião / Opinion**
Seguro garantia e a nova lei das licitações e contratos públicos
Insurance bonds and the new law of tenders and public procurement
- 32** **Saúde / Health**
Ameplan premia profissionais em venda
Ameplan awards sales professionals
- 34** **Em Tempo / Update**
Noticiário do setor
News's sector
- 36** **Entidades / Entities**
Agenda
Schedule

**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 II – Edição 5 – janeiro/fevereiro 2016

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

Apoio administrativo: Abrahão Chafik

Redação

Editora: Valeria Vilela

Registro MTB 26.308/114/02 - SP

redacao@insurancecorp.com.br

Tradução:

Enrique Pena

Diagramação:

Marco Antonio Betti

Colaboradores:

Márcia Alves e Paula Araujo

Foto da capa:

Carlos Mizumoto

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.

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.

SÓ A YASUDA MARÍTIMA TRAZ 179 MIL NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS PARA VOCÊ

39 mil
escolas particulares

23 mil
escolas de idiomas

117 mil
consultórios médicos
e odontológicos

COM OS NOVOS SEGUROS
SEGMENTADOS PARA
CLÍNICAS / CONSULTÓRIOS
E ESCOLAS, VOCÊ TEM
ATÉ 179 MIL NOVAS
OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS

Fácil de contratar mais fácil ainda de vender. Produtos Empresariais Segmentados.

EMPRESA DO GRUPO



www.yasudamaritima.com.br

YASUDA MARÍTIMA
SEGUROS

Interesse em investir no Brasil

Interest to invest in Brazil

ESPECIALISTA NO mercado de seguros e resseguros, Walter Polido possui uma avaliação muito particular em vários temas. Contudo, nesta entrevista ele afirma que os players apostam no desenvolvimento do setor no Brasil, mas adverte: “O resseguro constitui uma operação internacional e ainda estamos detectando essa realidade”. Polido também destacou outro fato importante. Em sua opinião, há seguradoras que não se deram conta do papel do resseguro, que se transformou em ferramenta crucial e estratégica para as operações das companhias.

Insurance Corp - Os players internacionais de resseguros continuarão apostando no Brasil, mesmo neste momento de retração econômica e falta de confiança no governo?

Walter Polido - Entendo que sim, até porque não vigora ainda entre nós o resseguro livre e as práticas internacionais em sua plenitude. O número exagerado de players registrados no Brasil deixa bastante claro isso: todos querem observar este mercado, praticamente uma das últimas fronteiras do resseguro, até há pouco tempo, inexpugnável. Ilude-se quem achar que já estamos em plena convivência com o resseguro aberto só porque foi promulgada a Lei Complementar nº 126/2007. O cenário que se apresenta ainda é típico da fase de transição entre o regime fechado, o qual perdurou por quase 70 anos e o resseguro livre.

IC - Porque ainda não estamos na era do resseguro aberto?

WP - O resseguro constitui uma operação internacional e ainda estamos tateando essa realidade, não devidamente materializada. Por isso mesmo, os players que



O advogado Walter Polido faz uma análise do atual momento do resseguro no país
Lawyer Walter Polido analyzes the current moment of reinsurance in the country

EXPERT IN the insurance and reinsurance markets, Walter Polido has a very particular evaluation in various topics. In this interview he says the players support the development of the sector in Brazil, but warns: “Reinsurance is an international operation and we are still detecting such reality”. Polido also highlighted another important fact. In his view, there are insurers who did not realize the role of reinsurance, which has become crucial and a strategic tool for companies’ operations.

Insurance Corp - The international reinsurance players will continue betting on Brazil, even in this time of economic downturn and lack of government confidence?

Walter Polido - I understand that yes, because free reinsurance

practices not yet in full force and also international practices not in its fullness. The exaggerated number of players registered in Brazil makes it quite clear that: everyone wants to watch this market, almost one of the last frontiers of reinsurance, until recently. Deludes those who thinking that we are in full harmony with the open reinsurance only because it was enacted Complementary Law No. 126/2007. The scenario that presents itself is also typical during the transition between the closed regime, which lasted for almost 70 years, and open market reinsurance.

IC - Why do not we are still in the era of free market reinsurance?

WP - Reinsurance is an international operation and we are still groping this reality, not properly materialized. Therefore, the players came to remain and observe the market

vieram permanecerão e observarão este mercado ainda por mais tempo. O resseguro ainda não aconteceu na sua plenitude e quem está aqui não desejará ficar de fora quando isso puder acontecer, desistindo agora. Muitos já estão e continuarão simplesmente registrados e em estado de “hibernação”. Pode acontecer, inclusive, de o mercado segurador nacional não possuir tamanho suficiente para movimentar negócios rentáveis para todos eles e deixarão o país, mas não será agora que este movimento se concretizará.

IC – As seguradoras têm ciência da necessidade de operar com resseguro?

WP – Nem todas as seguradoras, inexplicavelmente, se deram conta ainda de que o resseguro se tornou em ferramenta crucial e estratégica para as operações delas. Quem possui resseguro bem contratado e capacidade adequada, tem maior celeridade nos negócios e nas aceitações dos riscos mais expressivos, por exemplo. Isso não é o futuro e sim o presente. Mas tudo isso ainda não foi completamente sentido e experimentado no Brasil, uma vez que o mercado segurador está assentado no seguro de automóvel.

IC – Em sua análise, quais são os entraves, do ponto de vista regulatório, que podem colocar em xeque a instalação de resseguradoras no País?

WP – Minha posição sempre foi muito transparente a este respeito: não deveria existir a necessidade de os resseguradores internacionais se instalarem na condição de ressegurador local, nos termos da legislação vigente, para obter privilégios de negócios. Essa determinação criada pela Lei Complementar nº 126/2007, a qual será minimizada agora conforme as Resoluções CNSP nº 322, de 20/7/2015, e 324/2015 que modificaram a Resolução 168/2007, não deveria ter existido desde o início, quando da abertura do resseguro brasileiro.

IC – O mercado doméstico de resseguro é importante para o país?

WP – O Brasil apenas terá o seu mercado de resseguro aberto completamente quando essas amarras nacionalistas, ideológicas e que protegem alguns poucos (públicos e também privados) deixarem de existir. A sociedade consumidora de seguros direto será beneficiada com esta medida e estágio de desenvolvimento.

Quem possui resseguro bem contratado e capacidade adequada, tem maior celeridade nos negócios e nas aceitações dos riscos mais expressivos, por exemplo

Those hiring reinsurance with adequate capacity, have greater speed in business and acceptances in the most significant risks, for example

O número exagerado de players registrados no Brasil deixa bastante claro: todos querem observar este mercado, uma das últimas fronteiras do resseguro

The exaggerated number of players registered in Brazil makes it quite clear: everyone wants to watch this market, one of the last frontiers of reinsurance

for an even longer period. Reinsurance has not happened yet in full and players will not want to be left out when it happens, giving up now. Many already established and registered and in a state of “hibernation”. It can happen even in the domestic insurance market, not having enough size to move profitable business for them all and leave the country, but it won’t now, that this movement will materialize.

IC - Insurance companies are aware of the need to operate with reinsurance?

WP - Not all insurers realized yet that the reinsurance became a crucial and strategic tool for their operations. Those hiring reinsurance with adequate capacity, have greater speed in business and acceptances in the most significant risks, for example. This is not the future but the present. All this has not been fully felt and experienced in Brazil, since the insurance market sits on auto insurance.

IC - In your analysis, what are the barriers, from the regulatory point of view, that may put into question the reinsurance facility in the country?

WP - My position has always been very clear on this point: it should not be a need for the international reinsurers setting up in the local reinsurer status, under current legislation, to get business privileges. This determination created by Complementary Law No. 126/2007, which shall be minimized as far Resolutions CNSP 322 of 20.07.2015, and 324/2015 which modified the Resolution 168/2007, should not have existed from the beginning, when the opening of the Brazilian reinsurance.

IC - The domestic reinsurance market is important for the country?

WP - Brazil will only have its open reinsurance market completely when these nationalist ties, ideological and protecting a few (public and also private) cease to exist. The consumer society of direct insurance will benefit from this measure and stage of development.

Resultado extraordinário

Extraordinary result

Líder do mercado de resseguros obtém aumento de lucro recorrente de quase 100%

Reinsurance market leader gets recurring profit increase of nearly 100%

O IRB Brasil RE divulgou recentemente o maior lucro líquido recorrente da sua história. Em meio a um cenário macroeconômico desafiador em 2015, o lucro líquido recorrente da companhia foi de R\$ 764 milhões, 97% maior se comparado ao ano anterior, de R\$ 388 milhões. O retorno sobre o patrimônio líquido, em bases recorrentes, foi de 29%, praticamente o dobro, em relação ao índice de 2014, que foi de 15%.

O volume total de prêmios emitidos pelo IRB Brasil RE no ano passado totalizou R\$ 4,3 bilhões, aumento de 35% em relação a 2014. Desse total, R\$ 3,3 bilhões foram prêmios emitidos no Brasil e R\$ 1 bilhão no exterior, que ampliou sua participação de 11% dos prêmios emitidos para 24% em 2015. Os prêmios emitidos no Brasil avançaram 15%, com as contribuições positivas dos ramos de property, rural e vida.

No exterior, o crescimento foi de 203% no volume de prêmios emitidos, explicado pela estratégia da companhia de ampliar sua presença na América Latina e fortalecer sua presença no mercado global, bem como pela variação positiva da moeda estrangeira em relação ao real. O ano de 2015 foi encerrado com um crescimento nos prêmios retidos de 38%, se comparado a 2014, totalizando R\$ 3 bilhões. Consequentemente, os prêmios ganhos seguiram a tendência de crescimento e avançaram 27% sobre o ano retrasado, somando R\$ 3 bilhões em 2015.

O resultado de subscrição atingiu a marca de R\$ 511 milhões, uma expansão de 21% em relação a 2014. Esse resultado positivo foi decorrente do crescimento no volume de prêmios ganhos, com ampliação das contribuições dos negócios das linhas de property, rural e vida. O resultado financeiro recorrente foi de R\$ 880 milhões, avanço de 67% sobre 2014, ou cerca de R\$ 350 milhões em valores nominais. A carteira de investimentos totalizou, no final de 2015, cerca de R\$ 6,2 bilhões, com um retorno nominal de 16% no ano, ante um CDI de 13% no mesmo período, o que gerou um desempenho equivalente a 120% do CDI.

Esta combinação, do crescimento dos resultados opera-

The IRB Brasil RE recently released the largest recurring net profit in its history. Amid a challenging macroeconomic environment in 2015, the company's net profit was R\$ 764 million, 97% higher if compared to the previous year of R\$ 388 million. The return on equity on a recurring basis, was 29%, almost double compared to the 2014 rate, which was 15%.

The total volume of premiums issued by the IRB Brasil RE last year totaled R\$ 4.3 billion, 35% increase over 2014. Of this total, R\$ 3.3 billion were premiums subscribed in Brazil and R\$ 1 billion abroad, which increased its share of 11% of premiums subscribed to 24% in 2015. Premiums subscribed in Brazil advanced 15%, with positive contributions from property, agricultural and life.

Abroad, the growth reached 203% of premiums subscribed, due to the company's strategy to expand its presence in Latin America and strengthen its presence in the global market as well as the positive variation of the foreign currency against the real. 2015 provided growth in retained premiums of 38% compared to 2014, totaling R\$ 3 billion. Consequently, premiums earned followed the growth trend and advanced 27% over the previous year, totaling R\$ 3 billion in 2015.

The underwriting result reached R\$ 511 million, an increase of 21% compared to 2014. This positive result was due to growth of earned premiums, with an increase of contributions from property lines, agricultural and life. The recurring financial result was R\$ 880 million, 67% above 2014, or about R\$ 350 million in nominal value. The portfolio of investments totaled at the end of 2015, approximately R\$ 6.2 billion, with a nominal return of 16% in the year, regarding a CDI of 13% in the same period, generating equivalent performance to 120% of CDI.

This combination, growth of operating and financial results, combined with an administrative management focused on valuation, strengthened the leading position of IRB's in Brazil.

Amid this positive balance, according to the IRB RE, it was possible to have a 3% nominal reduction in management expenses, lower than inflation recorded in the year of 10%, a result of the restructuring implemented during the year

cional e financeiro, aliados a uma gestão administrativa focada na geração de valor, reforçaram a posição do IRB de líder do mercado de resseguros no Brasil. Em meio a esse balanço positivo, ainda segundo o IRB RE, foi possível promover uma redução nominal de 3% nas despesas administrativas do ressegurador, inferior à inflação registrada no ano de 10%, resultado da reestruturação implementada ao longo do ano e pela busca de maior eficiência e geração de valor para os acionistas.

A companhia encerrou 2015 com uma participação relevante de 34% no mercado total de resseguros no Brasil, mesmo em meio ao aumento da concorrência e diante de um cenário adverso. Para isso, foram determinantes a ampliação da participação do IRB em contratos de grandes clientes e a disciplina na subscrição de riscos por parte da equipe técnica.

Marca histórica

A agência internacional de classificação de risco A.M. Best concedeu ao IRB Brasil RE o rating Excelente (A-), com perspectiva de estabilidade, na contramão do pessimismo que assola o mercado. O comunicado oficial divulgado pela instituição destaca como pontos relevantes que justificaram a manutenção da nota “o forte perfil de negócios do IRB no mercado de resseguros brasileiro, o sólido desempenho financeiro e o excelente nível de capital ajustado a risco”.

A notícia veio ao encontro do recém divulgado balanço da companhia, que apresentou aos seus acionistas e ao mercado números que superaram qualquer expectativa, batendo uma marca histórica do líder em resseguros no Brasil. Para o presidente do IRB, José Carlos Cardoso, é extremamente gratificante verificar que as medidas implementadas há pouco mais de um ano trouxeram um resultado tão positivo: “Uma perfeita combinação do que a empresa tem de melhor, que é sua experiência e conhecimento do mercado brasileiro, aliado ao que existe de mais moderno no mercado de resseguros global”, enfatiza.

Apesar das turbulências, o IRB se mantém blindado em sua trajetória de expansão no mercado nacional e, recentemente, no internacional, firme na nova estratégia de atuação, com foco bem definido em resultados. Na visão da vice-presidente de Riscos e Compliance da companhia, Lúcia Valle, “o crescimento consistente, uma gestão operacional e financeira eficiente, aliada a uma estrutura adequada de gestão integrada de riscos, nos permitiram a manutenção do rating, mesmo neste cenário adverso”, complementa.

Quem possui resseguro bem contratado e capacidade adequada, tem maior celeridade nos negócios

Those hiring reinsurance with adequate capacity, have greater speed in business



and by achieving greater efficiency and to increase value for shareholders.

The company ended 2015 with a significant reinsurance market share of 34% in Brazil, even amid increased competition and facing an adverse scenario. The expansion was resulted from IRB's participation of major customer contracts and discipline in underwriting by the technical team.

Historical record

The international risk rating agency risk A.M. Best granted the IRB Brasil RE the rating Excellent (A-) with stable outlook, against the pessimism plaguing the market. The official statement issued by the institution, stands as relevant points that justified the maintenance of the note “strong IRB's business profile in the Brazilian reinsurance market, strong financial performance and the excellent level of adjusted capital at risk.”

The news came to meet the recently published company's balance sheet, which it presented to its shareholders and the market figures exceeded all expectations, hitting a historic brand leader in reinsurance in Brazil.

According to the IRB's president, José Carlos Cardoso, it is extremely gratifying that the measures implemented just over a year brought a result as positive: “A perfect combination of what the company does best, which is his experience and knowledge of the Brazilian market, combined with what is most modern in the global reinsurance market,” he emphasizes.

Despite turbulences, IRB remains shielded in its growth trajectory in local market and, recently, in the international, supported by the new action strategy, with a focus on well-defined results.

In the view of the Risk and Compliance vice president, Lúcia Valle, “the consistent growth, efficient operational and financial management, together with an appropriate framework for integrated risk management, enabled us to maintain the rating, even in this adverse scenario” he adds.

Apetite no setor aeronáutico

Appetite in the aeronautical sector

JLT Brasil investe para ampliar negócios com PME de aviação

JLT Brasil invests to expand business with aviation SMB



CONSIDERADA COMO uma das mais importantes multinacionais especializadas em seguros, resseguros e gestão de riscos, a JLT está investindo para ampliar negócios com pequenas e médias empresas de aviação do Brasil. O segmento aviação movimenta cerca de R\$ 300 milhões em prêmios por ano e representa 50% do mercado aeroespacial no país. “Esta é uma área em que as grandes operadoras não entram por causa da pulverização dos clientes”, afirma o diretor da JLT Aviation, Felipe Aragão.

A escolha da JLT está em linha com a estratégia agressiva de expansão da JLT Aviation mundial. Em 2014, a matriz em Londres adquiriu a Hayward Aviation Ltd, uma das grandes organizações especializadas no setor. Hoje, no Brasil, a JLT movimenta R\$ 100 milhões em prêmios por ano. A expectativa é crescer 30% em cinco anos. Como o setor brasileiro é muito concentrado – dez grandes empresas de aviação representam metade do mercado – a JLT Brasil está avançando na outra metade, pulverizada em mais de 5 mil pequenas e médias empresas, oferecendo serviços diversos como seguro patrimonial para aeronaves até seguro de responsabilidade civil para movimentação de bagagens.

Para aumentar o seu alcance e capacidade de entrega, a JLT aposta na contratação de pessoas que já sejam da área. Phillip Lohaus, contratado em janeiro, além de especialista em aviação, é piloto de helicóptero. “O mercado tem exigido profissionais mais bem preparados, que sejam especialistas, com vivência no setor, sem vícios de mercado”, afirma o CEO da JLT Seguros, Alvaro Eyler. A companhia está presente em 135 países, com base em Londres. No Brasil, reúne 330 funcionários distribuídos em 12 capitais.

CONSIDERED AS one of the most important multinational specialized in insurance, reinsurance and risk management, JLT is investing to expand its business with small and medium-sized aviation companies in Brazil. The aviation segment reaches R\$ 300 million in premiums per year and represents 50% of the aerospace market in the country. “This is an area where large operators do not come because customers are spread out”, says JLT’s Aviation director, Felipe Aragão.

The choice of JLT is in line with the aggressive expansion strategy of JLT Aviation worldwide. In 2014, headquarters in London acquired Hayward Aviation Ltd, one of the major organizations specialized in the sector. In Brazil today, JLT moves R\$ 100 million in premiums annually. It is expected to grow 30% in five years. As the Brazilian industry is very concentrated - ten major aviation companies account for half of the market - JLT Brasil is moving in to the other half, spread out on more than 5,000 small and medium enterprises, providing various services such as property insurance for aircraft, liability insurance for baggage handling. To increase its reach and delivery capacity, JLT focus on hiring people who are already in the area. Phillip Lohaus, hired in January, an aviation expert, is a helicopter pilot. “The market has demanded better prepared professionals who are experts with experience in the sector, without market vices”, says CEO of JLT Insurance, Alvaro Eyler. The company is present in 135 countries, and based in London. In Brazil, brings 330 employees in 12 cities.

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



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

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

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

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

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

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.

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

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



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Trabalho vitorioso e profícuo

Victorious and fruitful work

Humana Seguros completou 25 anos de atividades, iniciando com uma única apólice e apenas um segurado
 Humana Seguros completed 25 years of activities, starting with a single policy and only one insured

Por/by Márcia Alves

DIA 1º de fevereiro, a Humana Seguros, considerada uma das maiores assessorias de seguros do país, completou 25 anos de existência. Mais do que uma trajetória de sucesso, a história da empresa se constitui em exemplo de superação, determinação e empenho. Segundo o fundador e atual diretor-presidente, Osmar Bertacini, a Humana foi criada por três pessoas, a partir de uma única apólice de seguro de vida e apenas um segurado. “Iniciamos a empresa do zero”, relata orgulhoso.

Ele se recorda que a fase inicial foi marcada por um turbado período político e econômico, com o confisco dos valores em banco realizado pelo governo da época. “Todos os recursos que tínhamos eram destinados exclusivamente à criação e ao desenvolvimento do projeto. Por um momento, pensamos em desistir, mas, felizmente, decidimos persistir e seguir em frente”, diz.

Algum tempo depois, do pequeno escritório na Rua Marconi, centro de São Paulo, onde iniciou suas atividades, a Humana se mudou para a Avenida São João, também no centro da cidade, mas em espaço bem maior para comportar sua estrutura. Consolidada e bem-sucedida, hoje a Humana Seguros atende cerca de 1,5 mil corretores de seguros, em aliança com as seguradoras SulAmérica Seguros, Bradesco Seguros, Tokio Marine, Chubb, Yasuda Marítima, Suhai, Argo, Nobre, Travelers, Zurich, Mongeral Aegon e Starr.

À frente da empresa, Bertacini tem uma visão otimista do período econômico atual. “Se, por um lado, a crise nos preocupa, por outro, também serve de estímulo para seguimos em frente. Sempre, com o mesmo espírito de batalha e dedicação, no intuito único e exclusivo de buscar a eficiência e melhorar o nosso objetivo maior de prestar um serviço eficiente aos nossos corretores de seguros e, também, às seguradoras, que compõem uma verdadeira aliança em prol da indústria de seguros”, diz.



“Se, por um lado, a crise nos preocupa, por outro, também serve de estímulo para seguimos em frente”

“On the one hand, the crisis concerns us, on the other, also serves as an incentive to move on”

FEBRUARY 1ST, Humana Seguros, considered one of the largest insurance consultants in the country, completed 25 years of existence. More than a successful story, the company is an example of resilience, determination and commitment. According to the founder and current CEO, Osmar Bertacini, Humana was created by three people, with a single life insurance policy, and only one insured. “We started the company from scratch”, he proudly says.

He recalls that the initial phase was marked by a troubled political and economic situation, when the confiscation of bank deposits by the government happened. “All resources we had were solely for creation and development of the project. For a moment I thought about quitting, but fortunately we



Calegari, Edna e Osmar exibem um dos muitos prêmios recebidos pela Humana: consagração em seguros pessoais
 Calegari, Edna and Osmar exhibit one of the many awards received by Humana: consecration in personal insurance

Hoje, o empresário faz questão de agradecer àqueles que participaram de sua jornada na Humana, especialmente dois pioneiros. “Não poderia deixar de expressar os meus mais sinceros agradecimentos a Adevaldo Calegari e à Edna Damasceno, de Belo Horizonte (MG), que, como meus sócios, compartilharam comigo longos períodos”, diz. “Agradeço, ainda, aos atuais funcionários e colaboradores, alguns dos quais estão conosco desde a fundação, e aos ex-funcionários e colaboradores, que também muito contribuíram em busca desta, agora, conquista”, acrescenta.

Receita de sucesso

A receita de sucesso da Humana não é segredo para ninguém. Seu nome é Osmar Bertacini, cuja energia e carisma contagiam desde o mais humilde colaborador até os altos executivos da empresa. “Trato a todos do mesmo jeito, sem qualquer distinção, e procuro motivá-los com o meu exemplo”, revela. Dono de uma carreira de 54 anos no mercado de seguros, ele também se dedica à vida associativa.

Diretor do Sincor-SP e atual presidente da APTS (que já comandou por dois mandatos, entre 1993 e 1997), Bertacini também ajudou a fundar e presidiu a entidade paulista que representa as assessorias de seguros (Aconse-SP). Comandou o Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) por duas gestões (entre 2009 e 2012). No momento, também exerce o cargo de diretor da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP), da Sociedade Brasileira da Ciências do Seguro (SBCS) e da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp).

decided to persist and move on”, he says.

Later on, the small office in Marconi Street, downtown São Paulo, where activities began, moved to Avenida São João, downtown, providing a much larger space to accommodate its structure. Consolidated and successful today, Humana Seguros serves about 1,500 insurance brokers, in alliance with SulAmérica Seguros, Bradesco Seguros, Tokio Marine, Chubb, Yasuda Marítima, Suhai, Argo, Nobre, Travelers, Zurich, Mongeral Aegon and Starr.

Ahead of the company, Bertacini has an optimistic view of the current economic period. “On one hand, the crisis concerns us, on the other, it also serves as an incentive to move on. Always with the same spirit of battle and dedication, in the sole and exclusive purpose of seeking efficiency and improving our ultimate goal to provide an efficient service to our brokers and to insurance companies, which make up a true alliance for the insurance industry”, he says.

Today, the entrepreneur wishes to thank those who participated in its journey in Humana, especially two pioneers. “I could not help but express my sincere thanks to Adevaldo Calegari and Edna Damasceno, from Belo Horizonte (MG), which, as my partners, shared with me long periods”, he says. “Thanks also to current employees and collaborators, some of whom are with us since the founding, and former employees and colleagues, who also contributed much to our achievements”, he adds.

Recipe for success

The recipe for success Humana is not a secret. The name is Osmar Bertacini whose energy and charisma is contagious to the most humble contributor tilthe company's top executives. “I treat everyone the same, without any distinction, and try to motivate them with my example,”he says. A career of 54 years in the insurance market, he is also dedicated to the community life.

Director of Sincor -SP and current president of APTS (who has led for two terms between 1993 and 1997), Bertacini also co-founded and chaired the São Paulo entity representing insurance advisors (Aconse -SP). Led the Life in Group Club in São Paulo (CVG -SP) for two terms (between 2009 and 2012). Currently, he also holds the position of director of the Chamber of São Paulo Insurance Brokers (Camaracor -SP), the Brazilian Society of Insurance Science (SBCS) and the National Academy of Insurance and Social Security (ANSP).

À frente da empresa, Bertacini tem uma visão otimista do período econômico atual

Ahead of the company, Bertacini has an optimistic view of the current economic period

Mercado de seguros mantém otimismo diante da crise

Insurance Market remains optimistic in the face of crisis



Com a alta demanda por qualificação especializada, Escola Nacional de Seguros iniciou o ano com a oferta de três cursos de pós-graduação
 With high market demand for specialized skills, the National School of Insurance began the year providing three post-graduate courses

APESAR DA CRISE econômica que o país enfrenta, o mercado de seguros mantém projeções otimistas para 2016. Em 2015, o setor foi um dos poucos da economia nacional a avançar. Para esse ano, a previsão é de crescimento nominal de 10,3%, segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) contra uma inflação de 6,8%, estimada pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

De acordo com o Guia Salarial 2016 da Robert Half, uma das maiores empresas de recrutamento especializado do mundo, “o setor vai continuar forte, crescendo na casa dos dois dígitos, com salários e benefícios competitivos e boa perspectiva de desenvolvimento de carreira”. Pouca variação nos salários e valorização de

DESPITE THE ECONOMIC crisis that the country faces, the insurance market remains with optimistic projections for 2016. In 2015, it was one of the few sectors moving forward. This year, the forecast is for nominal growth of 10.3 %, according to the National Confederation of Insurance (CNseg) with an inflation of 6.8%, as estimated by the Broad Consumer Price Index (IPCA).

According to the 2016 Robert Half’s Salary Guide, one of the largest recruitment specialists in the world, “the sector will remain strong, growing in the double digits, with competitive salaries and benefits, and with good career development perspective “. Little variation in wages and evaluating professionals with high performance are also among the study’s findings.

profissionais com alto desempenho também estão entre as conclusões do estudo.

Ainda de acordo com a pesquisa, que entrevistou cem gestores de recursos humanos brasileiros, encontrar um candidato qualificado tornou-se mais desafiador nos últimos anos: 92% dos diretores têm dificuldades em recrutar um profissional que atenda ao perfil desejado. Para 41% deles, o mercado carece de especialistas técnicos e 34% acreditam que a demanda é superior à oferta de profissionais. Dentro desse cenário, o guia recomenda que os profissionais devem focar os esforços em se qualificar para uma vaga pretendida, com o objetivo de se destacar entre os candidatos que almejam, já que “em cenários positivos as companhias se expandem, em momentos mais difíceis, elas passam por reestruturações”.

Com a alta demanda por qualificação especializada, a Escola Nacional de Seguros iniciou o ano com a oferta de três cursos de pós-graduação, em várias cidades do Brasil. O inédito MBA Gestão de Riscos e Seguros capacita gestores para decisões relacionadas aos riscos de um negócio e às alternativas para seu tratamento e mitigação, destacando os riscos que podem ser transferidos para seguradoras. Haverá turmas em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Goiânia (GO) e Recife (PE).

Já o MBA Gestão de Seguros e Resseguro está sendo oferecido em Belo Horizonte (MG), Campinas (SP), Curitiba (PR), Goiânia (GO), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA) e São Paulo (SP). O objetivo é desenvolver talentos comprometidos com uma atuação de alto desempenho na gestão de seguros e resseguro, com habilidades e competências destinadas a conquistar o êxito das organizações.

Fecha a programação o MBA Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro, que será ministrado pela primeira vez em Belo Horizonte (MG), Brasília (DF) e Porto Alegre (RS), além de formar a quarta turma nas capitais do Rio de Janeiro e de São Paulo. Ele visa fornecer conhecimentos técnicos com ênfase nas bases contratuais e nas práticas comerciais vigentes. Mais informações sobre os cursos, como investimentos, início das aulas, corpo docente e inscrições estão disponíveis no www.funenseg.org.br/mbas.

Com a alta demanda por qualificação especializada, Escola Nacional de Seguros iniciou o ano com a oferta de três cursos de pós-graduação

With high market demand for specialized skills, the National School of Insurance began the year providing three postgraduate courses

According to the survey, which interviewed one hundred managers from Brazilian human resources area, finding a qualified candidate has become more challenging in recent years: 92% of managers have difficulties in recruiting a professional that meets the desired profile, 41% of them, the market lacks technical experts and 34% believe that the demand is higher than supply (qualified professionals). In this scenario, the guide recommends that professionals should focus on efforts to qualify for a desired position, stand out among the candidates, since “in positive scenarios companies expand, in more difficult times they undergo restructuring”.

With the high demand for specialized skills, the National Insurance School started the year offering three post-graduate courses in various cities in Brazil. The unprecedented MBA Risk and Insurance Management enables managers to make decisions on risks related to business and alternatives for their treatment and mitigation, highlighting the risks transferred to insurers. There will be classes in São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Goiânia (GO) and Recife (PE).

But the MBA Insurance and Reinsurance Management is being offered in Belo Horizonte (MG), Campinas (SP), Curitiba (PR), Goiânia (GO), Porto Alegre (RS), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA) and São Paulo (SP). The goal is to develop talent committed to a high performance role in managing insurance and reinsurance, with skills and competencies designed to achieve the success of organizations. The last course, MBA for Legal Corporate Management of Insurance and Reinsurance, which will be first taught in Belo Horizonte (MG), Brasília (DF) and Porto Alegre (RS), and form the fourth class in the capital of Rio de Janeiro and São Paulo. It aims to provide technical knowledge with an emphasis on contractual basis and on current business practices. More information about the courses, such as investments, beginning of classes, faculty and registration are available at www.funenseg.org.br/mbas.

SERVIÇO	MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO
MBA GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO	
Cidade: Belo Horizonte	Início: 01/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Campinas	Início: 15/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Curitiba	Início: 01/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Goiânia	Início: 29/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Porto Alegre	Início: 13/05/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Recife	Início: 06/05/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Rio de Janeiro	Início: 04/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Salvador	Início: 20/05/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: São Paulo	Início: 12/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 957,95
Informações e inscrições: www.funenseg.org.br/mbas	
	MBA GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO
Cidade: Belo Horizonte	Início: 08/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 873,79
Cidade: Brasília	Início: 13/05/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 823,79
Cidade: Porto Alegre	Início: 19/08/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 823,79
Cidade: Rio de Janeiro	Início: 12/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 823,79
Cidade: São Paulo	Início: 11/04/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 906,16
	MBA GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS
Cidade: Curitiba	Início: 03/06/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Goiânia	Início: 24/06/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Recife	Início: 17/06/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: Rio de Janeiro	Início: 06/05/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 870,86
Cidade: São Paulo	Início: 18/03/2016 Investimento: 24 parcelas de R\$ 957,95

“Quem vem para o ‘mundo’ da gerência de riscos, dificilmente sai”

“Those entering the ‘world’ of risk management, rarely quit”

FOTOS: CARLOS MIZUMOTO



Cristiane conversa com um executivo: importância da associação e qualificação dos profissionais

Cristiane's speech: association's role and Professional skill

Por/by André Pena

OBSERVADORA ATENTA do mercado em todas as suas dimensões e peculiaridades, a presidente da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), Cristiane França Alves, concedeu entrevista exclusiva à **Insurance Corp** em que avaliou a atual dinâmica do mercado nacional. Ela e diretoria foram reeleitas para o biênio 2016/2017 em assembleia geral ordinária realizada em dezembro último. Seu mandato iniciou em 1º de fevereiro e, para quem conhece bem Cristiane, a energia será renovada e as ações sempre pautando pela valorização e prestígio da ABGR. Nesta entrevista, a presidente reeleita falou sobre o papel da associação,

ATTENTIVE MARKET observer in all its dimensions and peculiarities, the president of the Brazilian Risk Management Association (ABGR), Cristiane França Alves, granted an exclusive interview with Insurance Corp, evaluating the current dynamics in the domestic market. She and directors were re-elected for the biennium 2016/2017 at the annual general meeting held last December. Her term began on February 1st, and for those that know Cristiane, the energy will be renewed, with actions guided to value and prestige ABGR. In this interview, the re-elected president spoke about the association's role, the professional skills working in the risk area, claims and companies facing the so-called emerging risks.

a qualificação dos profissionais que atuam na área de riscos, sinistros e como as empresas enfrentam os chamados riscos emergentes.

InsuranceCorp – Forneça um breve panorama das ações desenvolvidas pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) durante o período de seu atual mandato na presidência e quais serão as principais atividades a serem implementadas a partir de sua nova gestão?

Cristiane Alves – O objetivo prioritário da nossa associação é difundir o conhecimento da gerência de riscos entre os associados para que a atividade se fortaleça dentro das organizações. Desenvolvemos uma agenda composta de encontros ao longo do ano nos quais os associados têm a oportunidade de discutir temas da atualidade e que contribuem para o dia a dia do profissional. Além disso, nossa diretoria, que está pulverizada pelo Brasil, participa dos eventos que acontecem durante o ano com o objetivo de trazer para o debate a importância do gerente de riscos para as organizações.

IC – Qual tem sido o grau de interesse e envolvimento dos associados da entidade?

CA – A cada ano que passa, notamos um interesse maior por parte dos associados e os não associados que buscam, de alguma forma, a possibilidade de estar dentro da ABGR. Existe uma grande dificuldade para fazer com que os profissionais de nossa área tenham voz mais ativa nas organizações e eu acredito que justamente por este motivo a procura seja cada vez maior. É importante destacar também que não só os gerentes de riscos buscam a nossa associação, mas também representantes das associações de seguradoras e corretores. Destaque maior para sindicatos de corretores: eles percebem que a falta de conhecimento dos pequenos e médios negócios dificulta a contratação de seguros, seja porque praticam uma gestão de riscos com pouca maturidade, seja porque não conhecem o seguro tecnicamente da forma necessária para as contratações de coberturas.

IC – As empresas sediadas no país tem demonstrado preocupação quanto à prevenção e mitigação dos riscos inerentes às suas atividades?

CA – A realidade neste aspecto se altera de forma lenta. As grandes organizações sempre tiveram, de certa forma, a gestão de riscos implementada – umas em grau mais avançado e outras caminhando para este fim. Quando pensamos nas pequenas e médias empresas, percebemos que a percepção de risco ainda é baixa e por este motivo a prevenção e a mitigação não são praticadas de forma adequada.

IC – Como você analisa a oferta de profissionais que atuam na área e a sua qualificação?

CA – Tenho a sensação de que trabalhar como gerente de riscos ou em áreas afins – seguradora ou corretora -, nunca foi a primeira opção de qualquer um de nós.



Para a presidente da ABGR, grandes organizações sempre tiveram a gestão de riscos implementada

To the president of ABGR, large organizations have always had the risk management implemented

Insurance Corp - Provide a brief overview of the actions developed by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR) during the period of your current term in office and what are the main activities to be implemented from new management?

Cristiane Alves - The primary goal of our association is to spread awareness of risk management among its members so that our activity is strengthened within organizations. We developed a schedule of meetings throughout the year in which the members have the opportunity to discuss daily topics and contributing to day to day businesses. In addition, our countrywide management participates in the events happening during the year, debating the risk manager's importance for the organizations.

IC - What has been the members' level of interest and involvement in the organization?

CA - Every year we note a greater interest from members and non-members seeking in some way, the possibility of being inside ABGR. There is a great difficulty to have professionals in our area with a greater voice in organizations and I believe that this reason is precisely why the demand is increasing. It is also important to note that not only risk managers seek our association but also insurers representatives and broker's associations. Greater emphasis to brokers unions: they realize that the lack of knowledge of small and medium businesses complicates hiring insurance, either because they practice a risk management with little maturity, nor they do not know the insurance technicalities necessary for hiring coverage.



Cristiane abre oficialmente o XI Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros ao lado do ex-ministro Mailson da Nóbrega
 Cristiane officially opens the XI International Seminar on Risk Management and Insurance with to former Minister, Mailson da Nobrega

Não foi a minha e nem a de qualquer colega que eu conheço. Por outro lado, quem vem para este “mundo” dificilmente sai. Este é um dos riscos que precisamos administrar, inclusive, e não é só uma dificuldade do Brasil. No RIMS de 2015 (*Alarys International Risk Manager*) foi mencionada a grande preocupação com a formação e atração de profissionais nesta área porque um levantamento apontou que, no período compreendido entre cinco e dez anos, a grande maioria dos que atuam na nossa área estarão se aposentando nos Estados Unidos. Independente de existir ou não uma graduação em gerência de riscos e de qualificação adequada para a profissão, no meu entendimento, a questão passa pela valorização dentro das organizações.

IC – Face à decisão do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) flexibilizar algumas regras quanto à transferência de riscos em resseguro, qual a sua opinião sobre os impactos para o mercado?

CA – Do ponto de vista do consumidor de seguros, este tema é o que interessa para a ABGR, quanto mais flexíveis as regras, melhor. Isto significa maior competitividade, maior oferta, melhores opções de contratação de cobertura. Para o Brasil, é importante que resseguradores, seguradores e órgão regulamentador encontrem a melhor forma de garantir a competitividade para o consumidor e, ao mesmo tempo, manter o equilíbrio para aqueles que investem e investiram em nosso país.

IC – A recente ocorrência de alguns sinistros de grande magnitude, com expressivos impactos eco-

IC - Companies based in the country have shown concern about risk prevention and mitigation inherent to their activities?

CA - The reality in this aspect changes slowly. Large organizations have always had, in a sense, risk management implemented - in a more advanced degree for this purpose. When we think of small and medium enterprises, we find that the perception of risk is still low, and for this reason, prevention and mitigation are not practiced properly.

IC - How do you analyze the supply of professionals who work in the area and their qualifications?

CA - I feel that working as a risk manager or related fields - insurer or broker - was never the first choice of any of us. It was not mine and not to any colleague I know. On the gold side, those entering to this “world” rarely leave. It’s a risk that we need to manage, and not just a difficulty in Brazil. The RIMS 2015 (*Alarys International Risk Manager*) mentioned the concern with the formation and attraction of professionals in this area because a survey showed that in the period between five and ten years, the vast majority of those working in our area will be retiring in the United States. Regardless of whether there is a degree in risk management and proper qualification for the profession, in my view, the issue involves the appreciation within organizations.

IC – Facing the National Council of Private Insurance’s (CNSP) decision to make rules on the transfer of re-insurance risks more flexible, what is your opinion about the market impact?

CA - From the point of view of the insurance consumer, this theme is what matters for ABGR, the more flexible the

nômicos e ambientais, tem despertado preocupação dos gestores?

CA – As grandes organizações e seus gestores possuem uma percepção de risco muito apurada, conhecem e tratam suas exposições que podem provocar sinistros de grande magnitude. Na verdade, o que existe é uma grande movimentação em termos de relatórios e informações requeridas por parte de resseguradores que passam a “reconfirmar” o que já está subscrito e coberto pelas apólices vigentes. O mercado reage de forma muito parecida depois da ocorrência de grandes sinistros. Num primeiro momento recolhe a capacidade que disponibilizava, se torna mais rígido na avaliação do risco e isso faz com que gestores forneçam mais informações de seus riscos. A preocupação destes gestores não muda – ela é a mesma antes e depois da ocorrência de um grande sinistro porque o risco é conhecido pelos gestores.

IC – De que forma é possível qualificar o apetite na carteira de riscos empresariais por parte tanto das seguradoras, como dos resseguradores?

CA – Vejo certa acomodação do mercado em relação à subscrição de riscos. Pouco esforço em buscar solução para os segurados e isso passa pela seguradora e ressegurador. Infelizmente nós temos um órgão regulador que interfere no formato de contratação das coberturas, na relação entre segurado e ressegurador e isso pode ser o motivo da acomodação. A ABGR tem sempre reforçado a sua posição a este respeito. Trata-se de descontentamento com a forma como as demandas dos segurados são atendidas.

IC –Tendo em vista o cenário bem diverso e mais complexo do país, como a ABGR avalia o resultado dos painéis e seminários internacionais voltados à atividade?

CA – Nossa atividade tem alcançado, a cada ano que passa, um sucesso maior que o esperado. Se por um lado, o fato nos deixa muito felizes, também nos imprime uma grande responsabilidade para manter o mesmo nível e atender à exigência cada vez maior de nosso público. O cenário é complexo. Enfrentamos um período de crise sem precedentes em nosso país e o

“O objetivo prioritário de nossa associação é difundir o conhecimento da gerência de riscos entre os associados”

“The primary goal to our association is to spread awareness of risk management among its members”

“

As grandes organizações e seus gestores possuem uma percepção de risco muito apurada

Large organizations and their managers have a very accurate risk perception

Cristiane França Alves ”

rules, the better. This means greater competitiveness, more choices, better coverage and contracting options. For Brazil, it is important for reinsurers, insurers and regulators to find the best way to ensure competitiveness for the consumer and at the same time maintaining the balance for those who invest and invested in our country.

IC - The recent occurrence of some great magnitude losses, with significant economic and environmental impacts, has aroused manager's concern?

CA - Large organizations and their managers have a very accurate risk perception, they know and treat their exposures that can cause great magnitude of claims. In fact, there is a great movement in terms of reports and information required by reinsurers to “reconfirm” what is already subscribed and covered by existing policies. The market reacts the same way after the occurrence of major accidents, decreasing capacity provided, having difficulty on risk assessment and this causes managers to provide more information about their risks. These managers concern does not change - it is the same before and after the occurrence of a major accident because the risk is known by managers.

IC - How do you qualify the appetite for corporate risks portfolio by both insurers and reinsurers?

CA - I see some accommodation of the market in relation to underwriting risks. There's little effort to seek solutions to the insured and this involves the insurer and reinsurer. Unfortunately we have a regulator that interferes in hiring coverage formats, the relationship between insured and reinsurer and this may be the reason for the accommodation. The ABGR has always strengthened its position in this regard. It is the dissatisfaction with how the demands of policyholders are met.

IC - Viewing the very different setting and a more complex Brazil, how does ABGR examine the outcome

mundo também atravessa um momento de mudança: desaceleração das economias emergentes, forte atenção para o que acontece na China, redução do preço das commodities – agora o petróleo –, a questão dos refugiados, as mudanças climáticas, as ameaças na área da saúde, entre outras situações. O cenário é bastante complexo e a intenção é fazer com que os nossos profissionais estejam preparados para entender o contexto e considerando o ramo em que sua organização atua, buscar se antecipar ao inesperado.

IC – Qual é a sua análise sobre a preocupação das empresas em relação a riscos emergentes (cyber risks, risco de imagem e reputação, catástrofes climáticas etc.) e, também, os tradicionais de responsabilidade civil?

CA – A preocupação nas grandes organizações, sem dúvida, hoje, está naquilo que não pode ser controlado. Em minha opinião, a mudança climática e suas consequências são a principal. Ela afeta, desde a questão econômica de uma determinada região que pode passar a ter dificuldade de produzir o que produzia até então, consumir o que consumia até então, até a questão logística, geração de energia, etc. Riscos tradicionais nunca saem do nosso radar. O monitoramento constante é uma das principais atribuições da gerência de riscos, de modo que os tradicionais estão sempre presentes no nosso dia a dia. É possível que, na visão das pequenas e médias empresas, os emergentes ainda não representem a mesma preocupação das grandes.

from panels and seminars focused on the activity?

CA – Our activity has reached each passing year, a success greater than expected. On the one hand, this fact makes us very happy, providing greater responsibility to maintain the same level and meeting the growing audience demand. The scenario is complex. We face an unprecedented period of crisis in our country and the world also goes through a time of change: slowdown in emerging economies, strong attention to what happens in China, price of commodities reducing - now oil - the issue of refugees, climate changes, threats in health care, among other situations. The scenario is quite complex and the intention is to have professionals prepared to understand the context, considering the sector in which our organization operates, seeking to anticipate the unexpected.

IC - What is your business analysis concern in relation to emerging risks (cyber risks, image and reputation risks, climatic disasters, etc.), also traditional liability?

CA – The concern in large organizations undoubtedly is what cannot be controlled. In my view, climate changes and its consequences are the main ones. It affects, from the economic point of a region that has difficulty producing what produced so far, consume what was consumed until then, the logistics issues, power generation, etc. Traditional risks never leave our radar. Constant monitoring is one of the main tasks of risk management, so that the traditional is always present in our daily lives. It is possible that, in view of the small and medium enterprises, emerging ones not yet represent the same concern as the greater ones do.



Presidente da ABGR recebe o apoio e prestígio de participantes como Marcelo Elias (Marsh) e Paride Della Rosa (AIG)
ABGR's president receives participants support and prestige, as Marcelo Elias (Marsh) e Paride Della Rosa (AIG)



APRENDER, EMPREENDER E SER

Corretor: o caminho seguro da distribuição

De 6 a 8 de outubro de 2016

Palácio das Convenções do Anhembi - São Paulo

SINCOR SP

Último mês com o mesmo valor do ano passado*. Aproveite ainda opção de parcelamento em até 7x

Verifique opções de parcelamento, com valores que cabem no seu bolso!

CATEGORIA	INVESTIMENTO* (POR PESSOA)
Corretor de seguros associado e cônjuge	R\$ 545,00
Corretor de seguros não sócio e cônjuge	R\$ 995,00
Outros	R\$ 1.485,00

*Valor será reajustado a partir de abril

Aproveite também condições para hospedagem. Pela 1ª vez, o Holiday Inn está completamente reservado para congressistas do XVII Conec.

HOTÉIS CREDENCIADOS	ADESÃO (POR PESSOA)* VALOR DA HOSPEDAGEM PARA 3 NOITES + CAFÉ DA MANHÃ	
	Apartamento para 2 pessoas	Apartamento individual
Holiday Inn	R\$ 950,00	R\$ 1.900,00
Ibis Barra Funda	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00

*Check-in em 06/10, a partir das 15h, e Check-out em 09/10. Estacionamento à parte. Serão disponibilizados transfers somente para os hotéis oficiais do evento. Para esclarecimentos sobre Hospedagem, entre em contato com a AD Feiras pelo telefone (11) 5087-3476 ou e-mail conec2016@adfeiras.com.br

O CONEC É UM EVENTO COMPLETO. NOS VALORES ESTÃO INCLUSOS:

- Inscrição
- Coffee Breaks
- Almoços
- Jantares
- Shows
- Pasta do Congressista
- Brindes
- Sorteio de Grandes Prêmios
- Transfers dos hotéis oficiais do evento
- 20 palestras consagradas, com o melhor conteúdo do mercado de seguros
- Exposeg – maior feira de negócios do setor

Entre os sorteios dos principais prêmios, dois serão exclusivos para corretores associados ao Sincor-SP.

CONFIRA OPÇÕES DE HOSPEDAGEM E DESCONTOS EM PASSAGENS AÉREAS

O maior congresso de corretores de seguros do mundo já está com 1/3 das inscrições efetivadas.

Não perca mais tempo. Inscreva-se.

www.sincorsp.org.br

INFORMAÇÕES
EVENTOS SINCOR-SP
(11) 3188-5046

* Condições sujeitas a alterações.

A importância do gerenciamento de risco profissional das instituições de saúde e seu reflexo no judiciário

The importance of professional risk management in health institutions and its effects within the judiciary

UM PROFISSIONAL, renomado cirurgião cardíaco, ao realizar delicada cirurgia, deparou-se com a ocorrência de fibrilação atrial, intercorrência amplamente descrita na literatura médica, a qual se indica o uso de desfibrilador para que o evento cesse e a cirurgia possa evoluir. Ocorre que, ao manusear o aparelho e iniciar a conduta de desfibrilação, percebe-se que o mesmo está descarregado, não sendo possível reverter o quadro tempestivamente, evoluindo o paciente com complicações e posterior óbito.

Tal fato, infelizmente, ocorre com certa frequência, pois a modernidade trazida por equipamentos e instrumentos de ponta acarretou aos profissionais e instituições de saúde maiores responsabilidades: é obrigatório terem plena consciência dos benefícios e prejuízos destes novos recursos, devendo, preventivamente, analisar cada risco e determinar a melhor forma de preveni-lo. Pequenas ações, tais como a manutenção preventiva de equipamentos e treinamento dos funcionários, são medidas simples que se mostram eficazes.

Ainda estamos longe dos números das ações verificadas nos Estados Unidos decorrentes de supostos erros médicos, mas já verificamos um aumento considerado de tais demandas em nosso país. O Poder Judiciário, ainda que, eventualmente, cometa suas inconsistências, averigua com afincos acerca da responsabilidade civil dos prepostos dos hospitais e estabelecimentos de saúde.

Como é sabido, o magistrado não possui conhecimento técnico da medicina e das responsabilidades éticas que envolvem sua prática, assim, socorre-se de um perito judicial (médico) de sua confiança, o qual esclarece todos



Karina Lanzellotti
Saleme Losito é gerente
jurídica da Zênite
Assessoria e Consultoria
Ltda

Karina Lanzellotti
Saleme Losito is a legal
manager for Zênite
Assessoria e Consultoria
Ltda

A PROFESSIONAL, renowned heart surgeon, while performing a delicate surgery, came upon the occurrence of atrial fibrillation, complications widely described in medical literature, which indicates if the defibrillator to use for the event to cease so that surgery can evolve. It happens when handling a unit to conduct defibrillation, one perceives that it is un-

loaded, and not possible to reverse the situation timely, evolving patient complications and subsequent death.

This, unfortunately, occurs with some frequency because modernity brought by equipment and advanced instrumentation led to professionals and health institutions greater responsibilities: they must have full awareness of the benefits and harms of these new features, should analyze each risk and determine the best way to prevent it. Small actions such as equipment preventive maintenance and training of employees, are simple measures that are effective.

We are still far from the numbers of events recorded in the United States due to alleged medical errors, but we have already seen an increase in our country. The judiciary, although possibly commits inconsistencies, scrutinizes hard of hospitals representatives and healthcare facilities liabilities.

The magistrate does not have any technical knowledge of medicine and the ethical responsibilities that involve such practice, thus, helped by a legal trustworthy expert (doctor), which clarifies all relevant points of the case, whether through the detailed analysis of the medical records, either by an on-site visit the hospital. The medical expert vision allows the judge to safely understand, if the profes-

os pontos relevantes do caso, seja por meio da análise minuciosa do prontuário médico, seja por uma visita *in loco* do ambiente hospitalar. A visão do perito médico permite ao juiz saber, de forma segura, que os profissionais envolvidos agiram, ou não, com imprudência, imperícia ou negligência.

Tal como um piloto de avião, que deve fazer inúmeras checagens antes de decolar, todo profissional da saúde, antes de iniciar qualquer procedimento, também deve verificar diversos pontos, como, por exemplo, confirmar o nome do paciente, confrontar o nome da droga prescrita e a que está manipulando, verificar se os equipamentos da sala, incluindo o foco de luz, o bisturi elétrico ou o desfibrilador, estão em adequado funcionamento.

Apesar dos profissionais envolvidos serem obrigados a fazer tais checagens, a medicina *fastfood* acaba por coibir suas realizações. Assim, é de extrema importância que os estabelecimentos de saúde promovam mecanismos para reduzir as fontes de riscos, abrangendo cuidados com pacientes, funcionários e acompanhantes, bem como os recursos e patrimônio da respectiva instituição.

Vejamos, abaixo, alguns trechos de decisões judiciais onde houve a condenação justamente pela ausência de cuidados básicos no gerenciamento de risco:

“Autora foi internada para realização de cesárea e recebeu alta com queimadura na região dos glúteos –Laudo pericial devidamente fundamentado - *Dever do médico de acautelar-se sobre o bom funcionamento do aparelho(...)*” –TJSP. Relator: Luiz Antonio Costa; Comarca: Diadema; Órgão julgador: 7ª Câmara de Direito Privado; Data do julgamento: 14/5/2015. Data de registro: 1405/2015;

Defeito no funcionamento de aparelho indispensável à realização do procedimento cirúrgico. *Negligência por parte do hospital ao não verificar previamente o perfeito funcionamento do aparelho(...)*” – TJSP. Relator: Paulo Eduardo Razuk; Comarca: Suzano; Órgão julgador: 1ª Câmara de Direito Privado; Data do julgamento: 25/2/2014. Data de registro: 28/2/2014;

Nota-se que muito dificilmente consegue-se reverter decisões condenatórias tão categóricas, as quais demonstram a ausência de verificações básicas que geraram danos ao paciente. Possivelmente, a discussão, em sede de recurso, será tão somente na tentativa de se reduzir a condenação imposta.

Há de se ressaltar que, além das implicações acima descritas, a ausência de gerenciamento de risco também acarreta grandes impactos securitários, tal como a elevação do risco e consequente valor de reserva a ser feito pelas companhias ao receberem um sinistro de tal natureza.

Assim, diante do exposto, não restam dúvidas que o fortalecimento da cultura de gerenciamento de riscos profissionais dos estabelecimentos de saúde contribui sobremaneira para diminuição dos danos físicos e morais dos pacientes, como também mantém o equilíbrio financeiro das instituições e dos envolvidos nesta cadeia.

“Pequenas ações, tais como a manutenção preventiva de equipamentos e treinamento de funcionários, são medidas simples que se mostram eficazes”

“Small actions such as equipment preventive maintenance and training of employees, are simple measures that are effective”

sionals involved acted or not with recklessness, malpractice or negligence.

As an airline pilot, you must do several checks before taking off, every health professional before beginning any procedure, should also check various points. For example, confirm the patient’s name, confront the prescribed drug name provided, check the room equipment, including the light quality, defibrillator, are properly working.

Despite the professionals involved are required to make such checks, ‘fast food’ medicine eventually curb their achievements. Thus, it is of utmost importance that health facilities promote mechanisms to reduce the sources of risk, including care of patients, staff and caretakers as well as resources and assets of the institution concerned.

Below examples of court decisions where there was a conviction precisely because of lack of basic care in risk management:

“Plaintiff was admitted for cesarean section and was discharged with burning in the region of the buttocks - reasoned expert Report - Duty doctor Aware on the proper functioning of the device (...) ” -TJSP . Rapporteur: Luiz Antonio Costa; District: Diadema; judging body: 7th Chamber of Private Law; Trial date: 05/14/2015. Joined: 1405/2015;

Defect in the functioning of vital unit to the surgical procedure. Negligence by the hospital to not check beforehand the perfect appliance operation (...) ” - Id. Rapporteur: Paulo Eduardo Razuk; District: Suzano; judging body: 1st Chamber of Private Law; Trial date: 02/25/2014. Joined: 02/28/2014;

Note that hardly can be reverse convictions as categorical, which demonstrate the absence of basic checks that generate harm to the patient. Possibly the discussion on appeal, will be solely trying to reduce the sentence imposed.

Besides the above implications, the absence of risk management also entails major insurance impacts, such as increased risk and consequent reserves to be made by companies with a claim of such nature.

There is no doubt that strengthening the culture of management of occupational risks of health facilities greatly contributes to reduction of physical and moral damage of patients, as well as maintaining the financial stability of the institutions and involved in this chain.

Apesar da crise, cenário para bons negócios

Despite the crisis, setting for good business

Players confiam no bom desempenho de suas companhias em 2016

Players rely on the good performance of their companies in 2016

Analistas do mercado econômico-financeiro e alguns estudiosos em resseguro desenham para este ano um panorama não tão favorável ao setor, sobretudo em relação à atuação das resseguradoras locais. A opinião dos grandes players segue em outro rumo – o do trabalho incessante para a obtenção de bons resultados. “Apesar do mercado de seguros e resseguros provavelmente vir a sofrer relativamente menos que outros setores da economia, devido ao grande potencial de crescimento no Brasil, ainda assim o ano de 2016 deve ser desafiador”, considera o diretor-geral da Terra Brasis Resseguros, Rodrigo Botti.

Esta é, também, a visão do presidente da Tokio Marine Seguradora, José Adalberto Ferrara. “Apesar do cenário econômico desafiador, as perspectivas para o mercado nacional são bastante positivas”, ressalta. Para Rodrigo, em termos de volume, o setor terá um crescimento nominal perto da inflação, ou seja, uma expansão próxima ou superior a zero. Em sua análise, a preocupação dos players deve ser quanto à manutenção de subscrição criteriosa e controle da sinistralidade que historicamente cresce em períodos de recessão.

Já o diretor de Resseguros Corporativos do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, Fernando Zamboim, observa uma consolidação das companhias no ramo do resseguro. Em sua ótica, esta consolidação é fruto de trabalho constante das empresas para inovar os processos de gerenciamento de riscos e mitigar possíveis perdas. Em 2016, há outra aposta voltada para as fusões e aquisições. Segundo relatório recente da Marsh, a procura por seguros de risco transaccional em operações desta natureza continuará a crescer. Em 2015, os limites para fusões e aquisições ultrapassaram

Economic and financial market analysts and some reinsurance scholars draw for this year outlook not so favorable to the sector, especially regarding to local reinsurers performance. Great players take another direction - the incessant work to achieve good results. “Although the insurance and reinsurance market probably suffer relatively less than other sectors of the economy, because the Brazil’s potential growth, still the year 2016 should be challenging,” considers Terra Brasis Reinsurance, general director Rodrigo Botti.

This is also the view of the president of Tokio Marine Seguradora, José Adalberto Ferrara. “Despite the challenging economic environment, the outlook for the domestic market are very positive,” he says.

To Rodrigo, in terms of volume, the sector will have a nominal growth by inflation, i.e. near or above the zero expansion. In its analysis, the concern of the players should be careful in subscription and control of claims that historically grows in times of recession.

Fernando Zamboim, Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, reinsurance director, observes a companies consolidation in the reinsurance industry. In his view, this scenario is the result of constant work of companies to innovate risk management processes and mitigate potential losses. In 2016, there is another bet focused on mergers and acquisitions. According to a recent Marsh report, the demand for transactional risk insurance in operations of this nature will continue to grow.

In 2015, the limits for mergers and acquisitions exceeded US\$ 4 million, noting that the dealmakers, both private equity, as the corporate space, are increasingly using the secure resources to stay protected. With 73% of all policies, the private equity firms, according to Marsh, remain the biggest users of transactional risk insurance. In Brazil, some sectors are in focus. Highlights for health, education and infrastructure.

As for Tokio Marine, Ferrara warns that the company has much

os US\$ 4 milhões, apontando que os dealmakers (negociadores), tanto de capital privado, quanto do espaço corporativo, estão usando cada vez mais os recursos de seguro para se manter protegidos. Com 73% do total de apólices, as empresas de private equity, de acordo com a Marsh, continuam a ser os maiores usuários de seguros de risco transacional. No Brasil, alguns setores estão no foco. Destaques para os de saúde, educação e infraestrutura.

Quanto à Tokio Marine, Ferrara avisa que a empresa possui muito espaço para crescer, precisando diferenciar-se por meio de pesquisas de mercado e soluções adequadas às necessidades dos clientes, “além da qualidade dos produtos, serviços, entregas e inovações tecnológicas”. Na Terra Brasis, por exemplo, a maioria dos investimentos é voltada a projetos de médio e longo prazo que somam valor aos relacionamentos com os clientes e parceiros de negócios.

“Em 2015, lançamos a versão eletrônica do nosso Mapa de Catástrofes e também o XTerra, a primeira ferramenta de precificação de tratados não proporcionais desenvolvido no Brasil. Para 2016 continuaremos com esta estratégia, com outros projetos em andamento”, revela Botti. O diretor-geral da Terra Brasis reforça o papel estratégico do gestor de risco em períodos de dificuldade econômica. Para uma subscrição criteriosa – enfatiza – um bom gestor de riscos é fundamental neste processo.

Na Terra Brasis, por exemplo, a maioria dos investimentos é voltada a projetos de médio e longo prazo que somam valor aos relacionamentos com os clientes e parceiros de negócios

On Terra Brasis, for instance, most investment is geared to medium and long term projects, that add value to customers and business partners relationships

room to grow, need to differentiate themselves through market research and appropriate solutions to customer needs, “in addition to product quality, service, delivery and technological innovation.” To Terra Brasis, for example, most of the investment is aimed at medium and long term projects, that add value to relationships to customers and business partners. “In 2015, we launched the electronic version of our Catastrophes map and also the XTerra, the first pricing tool of non - proportional treaties developed in Brazil. For 2016 we will continue with this strategy, with other ongoing projects,” says Botti. Terra Brasis general director reinforces the strategic role of risk manager in times of economic hardship. For a careful underwriting, emphasizes, a good risk management is crucial in this process.

“Maior entrave para o mercado é o tributário”

Na avaliação de Rodrigo Botti, houve um progresso considerável na questão regulatória em 2015. Ele lembra as resoluções do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP), de junho, que restabelecem gradativamente até 2020 a regulamentação original de 2008, ano marcado pelo fim do monopólio. Já na parte de solvência, graças a um grande esforço da Susep, de acordo com ele, aproxima-se o momento de ser estabelecida a equivalência com padrões internacionais.

“O maior entrave para o mercado ressegurador é o tributário. A carga tributária incidente sobre o mercado brasileiro é de 45%. Se contarmos apenas IR e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), o percentual é muito superior ao corporate tax observado no mercado internacional – 20% na Inglaterra, 18%, Suíça, e perto de ‘zero’ nas Bermudas”, explica. Botti finaliza: “Uma vez que o setor ressegurador local brasileiro compete diretamente com entidades baseadas em offshore (operam no Brasil com licença de resseguradora admitida ou eventual), é imprescindível para o desenvolvimento do mercado a busca de condições competitivas equiparáveis e uma isonomia tributária”.

“Major obstacle to the market is tributary”

In evaluating Rodrigo Botti, there has been considerable progress in the regulatory issue in 2015. He recalls the resolutions of the National Council of Private Insurance (CNSP), to gradually restore the 2008 initial regulation, the monopoly end, till 2020. Already in the solvency, thanks to a great effort by Susep, according to him, is approaching the time to be established equivalence with international standards.

“The biggest obstacle to the reinsurer market is tax problem. The tax burden on the Brazilian market is 45%. If we count only IR and CSLL (Social Contribution on Net Income), the percentage is much higher than the corporate tax observed in the international market - 20% in England, 18%, Switzerland, and close to ‘zero’ in Bermuda,” he explains. Botti concludes: “Once the local Brazilian reinsurance sector competes directly with offshore-based entities (operating in Brazil with reinsurance license permitted or possible), it is essential for the development of the market to search for comparable competitive conditions and tax equality”.

Mitigação de riscos: da análise ao gerenciamento

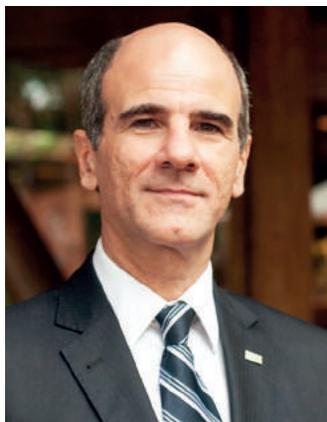
Risk mitigation: analysis by management

O DESENVOLVIMENTO de políticas para gerenciamento e mitigação de riscos e prejuízos relacionados à interrupção dos negócios e aos danos consequentes considera algumas etapas básicas. A saber: a) quebra da autoconfiança exagerada; b) compreensão das interdependências na cadeia de suprimento; c) identificação dos riscos associados e; e) a criação de uma estratégia de resiliência para enfrentar as rupturas do processo.

Para eliminar a autoconfiança exagerada, mandamento primeiro na escala da mitigação, é fundamental compreender que o impacto real e total de um incidente de interrupção dos negócios afeta empreendimentos de diferentes tamanhos e nichos. Perda que não pode ser subestimada. Para se ter uma ideia, cerca de 50% das grandes organizações que já foram vítimas de uma grande perda desapareceram nos dois anos subsequentes.

Descendo o degrau, cerca de 40% das médias empresas desaparecem ou experimentam graves crises em até cinco anos após viverem a interrupção dos negócios. Calcula-se ainda que empresas que demoram mais de 30 dias para recuperar suas operações tendem a sair do mercado definitivamente.

A identificação dos riscos parte do estágio da compreensão das dependências (dentro do mesmo grupo econômico) e interdependências (que envolvem outros parceiros). No passado, quando as grandes corporações eram verticalmente integradas, com mais capacidade de fabricação própria, essa compreensão sobre os lucros cessantes era parte importante do trabalho de um gestor de risco. Hoje, com as cadeias de fornecimento mais dependentes de parceiros externos, o entendimento das exposições relacionadas à Interrupção Contingencial de Negócios (CBI Contingency Business Interruption) é



Alfredo Chaia é diretor da AIG Consultoria Brasil

Alfredo Chaia is director of AIG Consulting Brasil

POLICIES DEVELOPMENT for management and mitigation of risks and business interruption losses related to consequential damages considers some basic steps. Namely: a) breach of exaggerated self-confidence ; b) understanding the interdependencies in the supply chain; c) identification of risks and; e) the creation of a resilient strategy to address the process disruptions.

To eliminate the exaggerated self-confidence, the first commandment in the scale of mitigation, it is essential to understand that the real and full impact of a business interruption incident affects enterprises of different sizes and niches. Losses that cannot be underestimated. To give you an idea, about 50 % of large organizations that have been victims of major losses, disappear within two years.

Down the scale, about 40% of medium companies disappear or experience severe crisis within five years after living business disruption. It is estimated that companies that take more than 30 days to get their operations back, tend to leave the market for good.

Facilities' risk identification understanding (within the same economic group) and interdependencies (involving other partners). In the past, when large corporations were vertically integrated, with independent manufacturing capabilities, understanding losses of profits was an important part of the job of a risk manager. Today, mostly depending on supply chains of external partners, understanding of exposures related to the (CBI Contingency Business Interruption) is at least as critical that exposure-related Business Interruption directly to its own facilities (BI).

Acronyms aside, the fact is that assess and manage the risks is vital point in organizations, but the models should be able to represent multiple dimensions and perspectives. Such examples include the identification of hidden dependencies within the interconnected systems, forecasting consequences of an interruption of one or more infrastruc-

tão ou mais crítica que a exposição da Interrupção de Negócios relacionada diretamente às próprias instalações (BI Business Interruption).

Siglas à parte, fato é que avaliar e gerir os riscos é ponto vital nas organizações, mas os modelos devem ser capazes de representar múltiplas dimensões e perspectivas. Tais exemplos incluem a identificação das dependências ocultas dentro de sistemas interligados, a previsão das consequências resultantes de uma interrupção de uma ou mais infraestruturas, o reconhecimento de prioridades de alocação de recursos, além da elaboração de redundância adequada para reduzir potenciais vulnerabilidades.

Tradicionalmente, os métodos de contabilidade são utilizados para estimar a exposição de Interrupção de Negócios diretamente relacionada às instalações próprias (BI). Essa abordagem de análise contábil e o foco sobre a margem bruta não reflete o fluxo físico de produtos por meio da cadeia de abastecimento. As mitigações inerentes, portanto, como fontes alternativas e estoques estratégicos são excluídos dos cálculos de BI tradicionais, o que representa enorme impacto sobre a relevância operacional das estimativas de perda.

Na prática, pode-se investigar os principais ativos e classificá-los em três tipos: Capital (Riscos Patrimoniais), os quais referem-se a riscos provenientes de propriedades, plantas e equipamentos, incluindo exposições a propriedade e responsabilidade civil e ambiental, falta de confiabilidade de equipamentos, bem como os riscos financeiros relacionados à manutenção e ao valor das instalações; Pessoas, referentes à segurança, saúde, erros de operação e de gestão, demissão, rotatividade, absenteísmo, sabotagem, roubo, entre outros pontos; Ativos Intangíveis, que incluem os riscos políticos, de marca e imagem, de propriedade intelectual, reputação e cultura. É importante salientar que o esforço de avaliação dos riscos deve considerar cada ativo no sistema operacional para, dessa maneira, identificar os riscos potenciais associados.

“Cerca de 50% das grandes organizações que já foram vítimas de uma grande perda desapareceram nos dois anos subsequentes”

“About 50% of large organizations that have been victims of major losses, disappear within two years”

tures, recognizing resource allocation priorities, in addition to preparing the appropriate redundancy to reduce potential vulnerabilities.

Traditionally, the accounting methods are used to estimate the Business Interruption exposure directly related to its own facilities (BI). This approach to accounting analysis and focus on gross margin does not reflect the physical flow of products through the supply chain. The inherent mitigation therefore as alternative sources and strategic inventory are excluded from traditional BI calculations, representing huge impact on the operational relevance of loss estimates. In practice, investigating the main assets and classifying them into three types: Capital (Equity Risk), refers to risks arising from property, plants and equipment, including exposures to property, liability (also environmental), lack of equipment reliability, as well financial risks related to the maintenance and value of facilities; people examining safety, health, operating errors and management, retirement, turnover, absenteeism, sabotage, theft, among other things; Intangible assets, including political risks, brand and image, intellectual property, reputation and culture. Importantly, the risk assessment efforts should consider each asset in the operating system, thus, identify potential risks.

Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

TODA SEGUNDA-FEIRA
DAS 7H ÀS 8H
102,5 MHz FM

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Novo tempo para o setor de seguros

New time for the insurance industry

Presidente da CNseg e de mais quatro federações são empossados em Salvador (BA)
 President of CNseg and four federations are sworn in Salvador (BA)

CNSEG/DIVULGAÇÃO



Tomaram posse Marcio Coriolano (CNseg), Solange Beatriz (FenaSaúde), Marco Barros (FenaCap), João Francisco (FenSeg), e Edson Franco (FenaPrevi)
 Took possession Marcio Coriolano (CNseg), Solange Beatriz (FenaSaúde), Marco Barros (FenaCap), João Francisco (FenSeg), e Edson Franco (FenaPrevi)

DESDE O início do ano, o setor brasileiro de seguros viveu a expectativa da posse dos presidentes eleitos da CNseg (Confederação Nacional das Seguradoras) e as quatro entidades a ela associadas – Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e Federação Nacional de Capitalização (FenaCap).

No 21º Encontro de Líderes do Mercado Segurador, que aconteceu no Tivoli Ecoresort, em Salvador (BA), entre 25 e 28 de fevereiro, autoridades do setor, lideranças públicas e privadas, diretores e executivos de companhias prestigiarão o acontecimento. Escolhidos em dezembro de 2015 para mandatos que se estendem até o início de 2019, tomaram posse Marcio Coriolano (CNseg), João Francisco Silveira Borges da Costa (FenSeg), Edson Luis Franco (FenaPrevi), Solange Beatriz Palheiro

SINCE THE beginning of the year, the Brazilian insurance sector was awaiting elected president of CNseg (National Confederation of Insurance Companies) and the four entities associated with it, the National Federation of Private Pension and Life (FenaPrevi), National General Insurance Federation (FenSeg), National Federation of Supplementary Health (FenaSaúde) and the National Federation of Premium Bonds (FenaCap) to take office.

On the 21st Meeting of Leaders of the Insurance Market, which takes place in Tivoli Ecoresort in Salvador (BA), from February 25 to 28, industry officials, public and private leaders, directors and company executives attended the event. Chosen in December 2015 for a term extending until the beginning of 2019, will take office Marcio Coriolano (CNseg), João Francisco Silveira Borges da Costa (FenSeg), Edson Luis Franco (FenaPrevi), Solange Beatriz Palheiro

(FenSeg), Edson Luís Franco (FenaPrevi), Solange Beatriz Palheiro Mendes (FenaSaúde) e Marco Antonio da Silva Barros (FenaCap). Segundo a confederação, o 21º Encontro de Líderes do Mercado Segurador foi também uma oportunidade para os principais executivos do segmento debaterem temas relevantes da indústria seguradora.

Diante de uma plateia formada por autoridades governamentais, do mercado, parlamentares e executivos do setor, Marcio Coriolano, seu discurso de posse, afirmou que, apesar de algumas carteiras sentirem os impactos diretos do ambiente macroeconômico do país, historicamente, o setor vem demonstrando resiliência aos ciclos econômicos, mantendo uma trajetória de crescimento sustentado. “O setor de seguros vem mantendo uma trajetória de crescimento consistente na casa de dois dígitos, acima, inclusive, do nível da economia brasileira em geral. Essa resiliência é reflexo do comportamento do brasileiro de priorizar a proteção de sua saúde e de seu patrimônio”, afirmou o executivo.

Coriolano destacou que, em 2015, o setor de seguros movimentou recursos da ordem de R\$ 364 bilhões em prêmios e contribuições, com um crescimento nominal de 11,4%. Esse número, segundo ele, é duas vezes maior do que a indústria automobilística gera para a economia brasileira. “Mas tão importante quanto indicar o crescimento da movimentação de recursos, é mostrar a expressiva prestação de serviços à sociedade sob a forma de indenizações, pagamento de benefícios, resgates e sorteios de capitalização”, enfatizou, complementando que somente o segmento de saúde suplementar, que atende a mais de 72 milhões de beneficiários, indenizou cerca de 1 bilhão de procedimentos médicos de todas as naturezas.

Em seu pronunciamento, o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Roberto Westerberger, disse que o setor cresceu de 1,24%, em termos reais, no ano de 2015. Esse desempenho, segundo ele, confirma o movimento de resiliência do mercado. “O setor demora mais para sentir a profundidade da crise econômica que já se manifestou em outras áreas da economia”, frisou. Mas, a seu ver, esse comportamento não deve ser motivo de ufanismo nem de acomodação.

O presidente da Confederação Nacional das Instituições Financeira (CNIF) e do Grupo Bradesco, Luiz Carlos Trabuco Cappi, que também compôs a mesa de abertura da cerimônia de posse, foi enfático ao abordar a atual situação econômica do país: “Independentemente do momento difícil em que vive o Brasil, temos um grande objetivo. Ou nós paramos de piorar ou vamos piorar muito. O Brasil precisa ser a locomotiva de si mesmo, pois não pode mais esperar a locomotiva da China, que desacelera, ou mesmo europeia, claudicante, ou por outras locomotivas”, afirmou, acentuando que o seguro está nos eixos das preocupações. “Quando nada sobra, sobra o seguro”, ressaltou.

Segundo Coriolano, em 2015, o setor de seguros movimentou R\$ 364 bilhões em prêmios e contribuições

According Coriolano, in 2015, the insurance sector moved resources of R\$ 364 billion in premiums and contributions

Mendes (FenaSaúde) and Marco Antonio da Silva Barros (FenaCap). According to the confederation, the 21th Meeting of Insurance Market Leaders was also an opportunity for key executives of the segment to discuss relevant issues of the insurance industry.

Before an audience consisting of government officials, congressmen and industry executives, Marcio Coriolano, in his inaugural speech, said that although some portfolios feel the direct impact of the country's macroeconomic environment, historically, the sector has shown resilience to economic cycles, maintaining a sustained growth. “The insurance industry has maintained a steady growth path in the double digits, above even the level of the Brazilian economy in general. This resilience reflects the Brazilian's behavior to promote the protection of their health and their heritage,” said the executive.

Coriolano pointed out that in 2015, the insurance sector moved resources of R\$ 364 billion in premiums and contributions, with a nominal increase of 11.4%. That number, he said, is twice higher than the automotive industry generates for the Brazilian economy. “But as important as indicating the growth of the fund transfers, is to show the significant service to society in the form of compensation, payment of benefits, redemptions and capitalization sweepstakes,” he emphasized, adding that only the health insurance segment, which serves more than 72 million beneficiaries, indemnified about 1 billion medical procedures of all kinds. In his address, the holder of the Superintendency of Private Insurance (Susep), Roberto Westerberger, said the sector grew by 1.24% in real terms in 2015. This performance, he said, confirms the market resilience. “The industry takes longer to feel the depth of the economic crisis that has manifested itself in other areas of the economy,” he said. But, in his view, this behavior should not be cause for triumphalism or accommodation.

The National of Financial Institutions Confederation (CNIF) and Bradesco Group president, Luiz Carlos Trabuco Cappi, who also composed the opening session, was emphatic in addressing the current economic situation of the country: “Regardless of the difficult moment who lives in Brazil, we have a big goal. Or we stop getting worse or we get a lot worse. Brazil must be the locomotive itself, it can wait no longer the locomotive of China, which slows down, or even European, limping, or other locomotives,” he said, noting that the insurance is on track concerns. “When nothing left over, left the insurance,” he said.

Seguro garantia e a nova lei das licitações e contratos públicos

Insurance Bonds and the new law of tenders and public procurement

A LEI 8.666/1993, relativa a licitações e contratos da administração pública, determina as regras para a compra de bens e serviços pelos governos de todos os municípios e Estados, além do Distrito Federal e da própria União. Por disciplinar algo tão dinâmico, ela já foi atualizada muitas vezes pelo legislativo federal.



Edmur de Almeida é sócio-diretor da Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros

Edmur de Almeida is a managing partner for Alpha Real Consultoria e Corretagem de Seguros

LAW 8.666/1993 on tenders and public contracts management determines rules for the purchase of goods and services by governments in all municipalities and states, plus the Federal District and the Union itself. To deal with something so dynamic, it has been updated many times by the federal legislature. It is necessary to continue being so.

É necessário que continue sendo assim.

A última proposta de que se tem notícia é o PLS (Projeto de Lei do Senado) 559/2013, de autoria da Comissão Temporária de Modernização da Lei de Licitações e Contratos, instituída por aquela casa. Os objetivos desse PLS incluem: dar mais celeridade aos processos licitatórios, estimular a colaboração no relacionamento entre os setores público e privado, eliminar modalidades que caíram em desuso, definir regras para as ações dos órgãos de controle, atualizar limites e proteger o meio ambiente.

Mas, como isso envolve inúmeros interesses, não se sabe “se” e “quando” essa nova lei das licitações e contratos da administração pública entrará em vigor. Tomara que logo, pois a lei já tem 23 anos e está defasada.

Um dos capítulos que precisam ser atualizados trata das modalidades de garantias que podem ser apresentadas – quando previstas em edital – pelas empresas contratadas. Sobre esse tema, três PLs (Projetos de Lei) de 2015 corriam juntos – 1.242, 2.391 e 2.544. Para simplificar o processo, o deputado Fábio Mitidieri os reuniu em um “substitutivo” que deve ser votado este ano. Quais os principais objetivos do governo, através do legislativo, com a atualização desse ponto tão importante da lei?

Primeiro: hoje, a exigência de garantia fica a critério da autoridade competente, ou seja, se assim entender, o Estado pode simplesmente não pedir qualquer garantia para a execução do contrato de fornecimento de bens, serviços ou obras. Como consequência, se o con-

The latest proposal on the PLS (Senate Law Project) 559/2013, authored by the Temporary Commission on Modernization of Tenders and Contracts Law, instituted by the house. PLS's goals include: giving more speed to bidding processes, encourage relationship collaboration between public and private sectors, eliminates procedures that have fallen into disuse, set rules for actions of regulatory agencies, updating limits and protecting the environment.

However, this involves many interests, unknown “if” and “when” this new law on procurement and contracts public administration come into force. Hopefully soon, since the law is 23 years old and outdated.

The chapters that needs to be updated is the modalities of bonds that can be provided - as provided for in an announcement - by the contractors. On this subject, three LPS (Bills) 2015 ran together - 1,242, 2,391 and 2,544. To simplify the process, congressman Fábio Mitidieri brought together in a “substitute” to be voted on this year. What are the main objectives of the Government, through the legislature, upgrading an important point of the law?

First: today, the collateral requirement is at the discretion of the competent authority, that is, if they understand, the state simply can not ask for any collateral for the execution of the contract for the supply of goods, services or works. As a result, if hired, for example, to abandon a project before its completion, the whole society will bear the costs. In this sense, there are two trends in the legislature: one advocates mandatory provision of collateral exclusively for

tratado, por exemplo, abandonar um projeto antes do seu término, toda a sociedade irá arcar com os custos decorrentes disso.

Nesse sentido, há duas correntes no Legislativo: uma defende a obrigatoriedade da prestação de garantia exclusivamente para contratações de grande porte; a outra defende que a obrigatoriedade deve existir para quaisquer contratações. Quando uma seguradora é acionada pelo governo para assumir a condução de uma obra em decorrência de um contratado inadimplente, “quebra-se” a relação direta entre esse fornecedor e o governo, que, não raras vezes, se mostra promíscua e corrupta.

Segundo: com as mudanças previstas, os contratos para execução de obras, fornecimentos e serviços de vulto passarão a exigir o seguro garantia. A lei atual permite também caução em dinheiro, títulos da dívida pública e fiança bancária. No entanto, o seguro garantia é o único instrumento que pode, de fato, resultar na completa execução da obra, uma vez que caberá à seguradora assumir a contratação de outra empresa ou indenizar o valor necessário à conclusão.

Terceiro: os limites de valores das garantias hoje admitidos pela lei – 1% para garantia de participação em licitações e 5%, em geral, para garantia de execução de contratos – se mostraram insuficientes para prover o Estado de uma indenização justa com o fim de, especialmente, concluir a construção de uma obra importante. Para se ter uma ideia, a garantia de execução de obras deve cobrir: o sobrecusto (diferença de preço a maior: 5%, 10%, 15% ou 20%, dependendo de muitos fatores) negociado com o novo contratado; multa rescisória, geralmente de 10% do valor do contrato; e indenizações trabalhistas devidas pelo contratado inadimplente e que tenham recaído sobre a contratante (digamos, 5% do valor do contrato).

Ora, no limite e de forma conservadora, estamos estimando que cerca de 30% do valor do contrato, em garantia, seriam necessários para continuar tocando a obra, sem que haja paralisações por tempo indeterminado, necessidade de se aguardar decisões judiciais intermináveis e obras inacabadas. Ou seja, muito longe dos atuais 5%.

Ao que tudo indica, haverá um teto de valor de garantia para contratações de pequeno e médio porte (até 30% ou 35%) e um piso para as de grande porte. Obviamente, será definida na lei essa linha de corte entre um e outro tipo de contratação. Há uma discussão em torno da fixação em 25 vezes o valor necessário para concorrências públicas – hoje, mais ou menos R\$ 37,5 milhões.

De maneira geral, são louváveis as alterações que devem ser propostas pelo Legislativo. Tomara que esse “substitutivo” seja votado logo. No entanto, restam duas questões importantes. Quais os impactos para a indústria de seguro garantia? Como a indústria de seguros, por meio de suas entidades de classe, pode ajudar a melhorar ainda mais essas alterações e acelerar sua aprovação? Bem, esse é um tema para outro artigo.

large contracts; the other argues that the obligation must exist for any hiring. When an insurer is triggered by the government to take over the driving of a work due to a contractor in default, “breaking up” the direct relationship between the supplier and the government, which, often, is shown promiscuous and corrupt.

Second: with the expected changes, the contracts for execution of works, supplies and major services will require surety. Current law also allows cash deposit, government bonds and bank guarantees. However, the surety is the only instrument that can, in fact, result in the complete execution of the work, since it is up to the insurer to assume the hiring of another company or to pay the amount required for completion.

Third: the limits of value of guarantees today allowed by law - 1% to guarantee participation in bids and 5%, in general, to contracts of guarantee - proved insufficient to meet the rule of fair compensation for the purpose of especially complete the construction of an important work. To give you an idea, the works of performance bonds should cover: the extra cost (price difference the greater, 5%, 10%, 15% or 20%, depending on many factors) negotiated with the new hire; termination fine, usually 10% of the contract value; and severance pay owed by the defaulting contractor and have been on the contractor (say, 5% of the contract value). Now, within the limits and conservatively, we estimate that about 30% of the contract value, as a guarantee, would be required to continue performing the work without stoppages indefinitely, need to wait endless judgments and unfinished work. In other words, far from the current 5%.

It seems there will be a ceiling of guarantee value for small and medium-sized contracts (up to 30% or 35%) and a floor for the large ones. Obviously it will be defined in the law that line between one and the other type of contract. There is a discussion of fixing at 25 times the amount required for public bids - today, more or less R \$ 37.5 million.

In general, are commendable changes to be proposed by the Legislative. Hopefully this “substitute” to be voted soon. However, remains two important issues. What are the impacts on the insurance bond industry? As the insurance industry, through its trade associations can help further improve these changes and accelerate their approval? Well, that is a topic for another article.

“Se assim entender, o Estado pode simplesmente não pedir qualquer garantia para a execução do contrato de fornecimento de bens, serviços ou obras”

“If they understand, the state simply can not ask for any collateral for execution of the contract for the supply of goods, services or works”

Superar metas em meio à crise

Overcoming goals amid the crisis



No palco, José Silva dos Santos (diretor administrativo-financeiro) recebe placa de homenagem das equipes de Marketing e Comercial, ao lado de Laureci Zeviani (diretor comercial) e Marcelo Belber (gerente comercial) da Ameplan Assistência Médica Planejada

On stage, José Silva dos Santos (administrative and financial director) honored by the Marketing and Sales teams board, along side Laureci Zeviani (commercial director) and Marcelo Belber (commercial manager) of Ameplan Health Care Planned

Por/by Paula Araujo

NUM CLIMA de otimismo e ânimo redobrado, a Ameplan realizou recentemente uma festa em São Paulo, onde premiou seus profissionais de vendas em 2015. O evento reuniu cerca de 500 pessoas, entre corretores, profissionais e executivos da área de saúde suplementar. A Ameplan impulsiona as vendas com programas de incentivo para os corretores. A campanha Feliz 2015 – Como uma Onda no Mar superou todas as metas, sendo 112% para PME e 159% para planos de adesão.

Os corretores que venderam mais ganharam uma cabine de cruzeiro em águas nacionais com direito a um acompanhante, além de uma soma em dinheiro. Ocupantes de cargos de liderança e representantes de empresas corretoras também foram premiados. Para

IN AN ATMOSPHERE of optimism and renewed spirit, the Ameplan recently held a party in São Paulo, which awarded its sales professionals in 2015. The event brought together about 500 people, including brokers, professionals and executives in the health insurance area. The Ameplan boosts sales with incentive programs for brokers. The campaign 'Happy 2015 – Like a Wave in the Ocean' surpassed all goals, with 112% for SMEs and 159% to membership plans.

Sales winner received a cruise cabin in national waters entitled to a companion, and a sum of money. Occupants of leadership positions and representatives of brokerage firms were also awarded. For 2016, the Ameplan intends to follow the same path traced last year: those who sell

2016, a Ameplan pretende seguir o mesmo caminho traçado no ano passado: quem vender mais produtos PME ganhará uma cabine para cruzeiro no Caribe durante oito dias, com direito a acompanhante.

Segundo o diretor comercial da operadora, Laureci Zeviani, a meta é obter 110 mil vidas e passar de empresa de médio para grande porte em 2017, quando completará 25 anos. Atualmente, a operadora possui 95.500 vidas em sua carteira e cresceu 14% em 2015. “Não existe segredo. É trabalho, dedicação”, afirmou Zeviani. “O cenário sempre será ameaçador para uns e, para outros, oportunidades”, apontou. Segundo o executivo, em tempos de crise, é fundamental entender bem do próprio negócio, posicionar a marca e o produto e tentar encontrar uma oportunidade, independentemente do segmento.

“Em termos de market share, a Ameplan representa uma oportunidade para reduzir custos, já que existem operadoras muito mais onerosas”, explica. A gestão com recursos próprios garante o diferencial no mercado, uma vez que casos de média e alta capacidade médica são atendidos na rede própria. “Eu consigo entregar um produto 20%, 25% mais barato do que meu concorrente mais direto”, informou o diretor.

Além do audacioso objetivo, a Ameplan inicia o ano com uma nova sede administrativa em Santo Amaro, região Sul de São Paulo, a construção de um novo hospital no bairro do Tucuruvi e uma nova parceira, a Quântica Administradora, ao lado das já existentes Corpore, Dentalpar e Divicom. A companhia também deve começar a investir em tecnologia. “O custo assistencial tem crescido muito. A tecnologia não vai responder por isso sozinha, mas é possível implementar processos como: prontuário eletrônico e protocolos de atendimento, para evitar gastos desnecessários”, explicou Zeviani.

more SMEs products wins a cabin cruise to the Caribbean for eight days, for 2 people.

According to the operating commercial director, Laureci Zeviani, the goal is to get 110,000 lives and move from medium to large-sized company in 2017, when completes 25 years of existence. Currently, the operator has 95,500 lives in its portfolio an increase of 14% in 2015. “There is no secret. It’s work, dedication”, Zeviani said. “Such scenario always threatens some and, for others, opportunities lurk”, he also said. According to the executive, in times of crisis, it is essential to understand well the business itself, position the brand and the product and try to find an opportunity, regardless of the segment.

“In terms of market share, Ameplan is an opportunity to reduce costs, since there are more expensive carriers”, he explains. The management with own resources ensures the gap in the market, since cases of medium and high medical skills are met in the network itself. “I can deliver a product 20%, 25% cheaper than my most direct competitor”, said the director.

In addition to the audacious goal, Ameplan starts the year with new headquarters in Santo Amaro, Southern region of São Paulo, the construction of a new hospital in the district of Tucuruvi and a new partner, Quantum Administration, alongside the existing Corpore, Dentalpar and Divicom. The company will also invest in technology. “Care costs have grown a lot. Technology will not answer for it all, but it is possible to implement processes such as electronic medical records and treatment protocols to avoid unnecessary expenses”, explained Zeviani.



Equipe administrativa de backoffice da Ameplan, preparadas para recepção e identificação dos convidados
Back office management team of Ameplan prepared for reception and identification of guests

EXAME DE CERTIFICAÇÃO DA CNSEG

Os preparativos para a edição 2016 da Certificação Profissional da CNseg (CPC) que deve acontecer no final do primeiro semestre, seguem acelerados. Com o objetivo de reconhecer o nível de conhecimento técnico sobre o setor, aprimorando os recursos humanos do mercado, a CPC tem a CNseg como entidade certificadora e a Escola Nacional de Seguros como a responsável pela aplicação do Exame. A CPC manterá na prova as 100 questões de múltipla escolha com bibliografia baseada na legislação vigente até 31 de março e nas publicações atualizadas do setor.

RIO SEDIARÁ A 26ª COPAPROSE

Nos dias 20 e 21 de abril, o Rio de Janeiro sediará o XXVI Congresso Panamericano Copaprose Brasil 2016. A Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e a Confederación Panamericana de Productores de Seguros (Copaprose) irão promover o evento no Windsor Hotel Atlântica, no Rio de Janeiro. O tema central é “Para onde caminha o Seguro na América Latina?”. O objetivo do congresso é estimular uma reflexão sobre as perspectivas do mercado de seguros e, particularmente, dos produtores, intermediários e corretores, nos próximos anos.

ABGF É AUTORIZADA A ELEVAR CAPITAL

Decreto assinado pela presidente Dilma Rousseff aprovou aumento do capital da Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias (ABGF). A injeção de recursos ocorrerá mediante transferência da totalidade das cotas de propriedade da União no Fundo Garantidor das Parcerias Público-Privadas (FGP), de que trata a Lei nº 11.079, de 30/12/ 2004. O preço da cota será determinado com base no seu valor patrimonial apurado no último dia útil do mês anterior ao da transferência das cotas.

RESULTADOS ‘IMPRESSONANTES’

Relatório do Mercado Brasileiro de Resseguros, elaborado pela Terra Brasis, chegou a conclusões consideradas “impressionantes” por seus autores em relação ao desempenho fora do Brasil das empresas locais e “preocupantes” com o nível de sinistralidade no mercado interno. Nos três primeiros trimestres de 2015, o segmento de “Riscos no Exterior” se transformou no segundo maior para o conjunto das 16 resseguradoras locais que operam no Brasil. Estas resseguradoras angariaram no exterior, entre janeiro e setembro, R\$ 911 milhões em Resseguro Bruto de Comissão. (*Fonte: Portal Risco Seguro Brasil*)

EXAMINATION FOR CERTIFICATION AT CNSEG

Preparations for the 2016 edition of Professional Certification of CNseg (CPC) what should happen in the first semester, follows in a fast pace. With the objective of recognizing the expertise level in the sector, improving the human resources market, the CPC has CNseg as the certifying body and the National School of Insurance as responsible for implementing the examination. The CPC will hold the test of 100 multiple choice questions with literature based on current legislation by 31 March and on current industry publications.

RIO WILL HOST THE 26th COPAPROSE

On April 20th/21st, the Rio de Janeiro will host the XXVI Congress Panamericano Copaprose Brasil 2016. The National Federation of Insurance Brokers (Fenacor) and the Pan American Confederation Insurance Producers (Copaprose) will promote the event at the Windsor Atlantic Hotel, in Rio de Janeiro. The main theme is “Where is the Insurance in Latin America?”. The conference’s goal is to stimulate a reflection on the prospects of the insurance market and, particularly, producers, intermediaries and brokers in the coming years.

BRUNO FREITAS



ABGF IS AUTHORIZED TO RAISE CAPITAL

Decree signed by President Dilma Rousseff, approved the capital increase of the Brazilian Agency for the Management Guarantors and Guarantees Fund (ABGF). The injection of funds will take place by transfer of all of the Union’s ownership stakes in the Guarantee Fund for Public-Private Partnerships (FGP), mentioned in Law No. 11,079, 30/12/2004. The share price will be determined based at its book value calculated on the last business day of the month prior to the transfer of quotas.

RESULTS ‘AWESOME’

The Brazilian Reinsurance Market Report, released by Terra Brasis, reached conclusions considered “impressive” by its authors regarding the performance outside Brazil of local businesses and “concern” with the loss in the domestic market. In the first three quarters of 2015, the segment “Risks Abroad” has become the second largest in the group of 16 local reinsurers operating in Brazil. These reinsurers have raised abroad between January and September, R\$911 million in Gross Reinsurance Commission. (Source: Risk Insurance Portal Brasil)

O MELHOR PARA VOCÊ E PARA SUA EMPRESA

O Grupo Impacta está há mais de 27 anos no mercado, oferecendo as melhores soluções em treinamentos, certificações e formações em TI, gestão, design e marketing digital para garantir o sucesso de sua empresa.

Junte-se aos mais de 1 milhão de alunos e mais de 25 mil empresas treinadas e preparadas para o mercado!

CONHEÇAS AS SOLUÇÕES CORPORATIVAS DA IMPACTA

Treinamentos Online

Com o mesmo conteúdo de cursos presenciais, os treinamentos online permitem ao aluno escolher o melhor horário e local para estudar.

Treinamentos Ao Vivo

Permite que o aluno assista às aulas de qualquer lugar, podendo interagir com perguntas e participar em tempo real.

Treinamentos In Company

Realizados na sua empresa e com conteúdo customizado para suas necessidades, oferecendo maior conforto aos alunos.

Pacotes de Treinamentos

Com o mesmo conteúdo de cursos presenciais, os treinamentos online permitem ao aluno escolher o melhor horário e local para estudar.

Centro de Certificações Oficial

Permite que o aluno assista às aulas de qualquer lugar, podendo interagir com perguntas e participar em tempo real.

Locação de Salas de Aula

Realizados na sua empresa e com conteúdo customizado para suas necessidades, oferecendo maior conforto aos alunos.

FORMAÇÃO COMPLETA:

Conheça também a Faculdade Impacta Tecnologia, que oferece uma formação reconhecida pelo mercado nos cursos de Graduação, Pós-Graduação e MBA nas áreas de TI, Gestão, Marketing Digital e Criatividade.

Au. Paulista, 1009
Bela Vista - São Paulo

www.impacta.com.br
11 3254-2200

Grupo Educacional
IMPACTA
TECNOLOGIA

Agenda

Aconseg-SP

No primeiro almoço de 2016, a Aconseg-SP trouxe a Suhai Seguros para uma troca de ideias, em 16 de fevereiro, com representantes das assessorias em São Paulo. O presidente da Aconseg-SP, Marcos Colantonio, recepcionou o presidente da companhia, Fernando Soares, o presidente do Conselho Administrativo, Marco Suhai, e o diretor comercial Robson Tricarico.



Aconseg-SP

During the first lunch of 2016, the Aconseg-SP brought the Suhai Seguros for an exchange of views on February 16th, with representatives of advisory services in São Paulo. The president of Aconseg-SP, Marcos Colantonio, welcomed President Fernando Soares, the Board Chairman, Marco Suhai and commercial director Robson Tricarico.

UCS

O presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, esteve presente no primeiro encontro do ano do "Trocando Ideias", da União dos Corretores de Seguros (UCS), na noite de 23 de fevereiro, em São Paulo. No bate-papo intitulado "De corretor para corretor", Camillo falou do trabalho que vem desenvolvendo à frente do sindicato para um público estimado de cem pessoas.



UCS

The president of Sincor-SP, Alexandre Camillo, was present at the year's first meeting of "Exchanging Ideas" from the Union of Insurance Brokers (UCS) on the night of February 23rd, in São Paulo. In the chat entitled "from broker to broker", Camillo spoke about the work being done within the union to an estimated audience of a hundred people.

Sindseg-SP

Em fevereiro, o Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg-SP) recebeu executivos do mercado e de órgãos do consumidor para a apresentação da cartilha *Entenda o Seguro de Garantia Estendida: Orientações para o Consumidor e do Manual de Boas Práticas em Seguros*. As publicações marcam 10 anos da regulamentação do Seguro de Garantia Estendida no Brasil.



Sindseg-SP

On February, the Union of Insurance in the State of São Paulo (Sindseg-SP) received executives insurance and consumer bodies for the presentation of the booklet *Understanding the Extended Warranty Insurance: Guidelines for Consumer and Manual good Practices in Insurance*. The publications marks 10 years of regulation of Extended Warranty Insurance in Brazil.



SODRÉ SANTORO

Leiloeiro Oficial

LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

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

LEILÕES AO VIVO

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

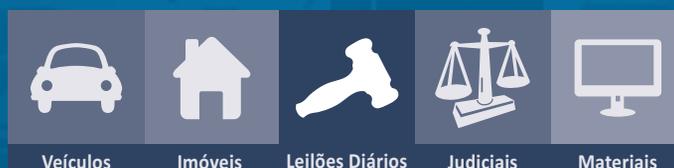
LEILÕES JUDICIAIS

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



PÁTIOS SODRÉ SANTORO

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



Confira todas as oportunidades no site

www.sodresantoro.com.br



Ligue: 11 2464-6464



@sodresantoro



facebook.com/sodresantoro



Agenda

CCS-SP

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) reservou o primeiro evento do ano para o Sincor-SP apresentar um balanço de 2015 e as perspectivas para o ano atual. No dia 2 de fevereiro, em almoço para associados, realizado no Circolo Italiano, o mentor Adevaldo Calegari recebeu o presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo e a Diretoria Executiva.



CCS-SP

The Club of São Paulo Insurance Brokers (CCS-SP) reserved the first event of the year for the Sincor-SP has a 2015 sheet and the prospects for the current year. On February 2nd, a lunch for members, held at the Circolo Italiano, the mentor Adevaldo Calegari welcomed the president of Sincor-SP, Alexandre Camillo and the Executive Board.

Cist

O corretor Osmar Bertacini, presidente da APTS e segundo-secretário do Sincor-SP, falou como representante de ambas as categorias aos associados do Clube Internacional de Seguros de Transportes (Cist), em 18 de fevereiro. Em almoço também no Circolo Italiano, ele defendeu a necessidade de especialização dos corretores em outros ramos para diversificar a carteira.



Cist

Osmar Bertacini broker, president of the APTS and second secretary of Sincor-SP, spoke as a representative of both categories to members of the International Transport Insurance Club (CIST), on February, 18. At lunch also at Circolo Italiano, he defended the need for specialization of brokers in other branches as a means of portfolio diversification.

APTS

A crise econômica está provocando o aumento de contratações do seguro D&O. A advogada Thabata Najdek, Underwriter Financial Lines na Allianz Global Corporate & Specialty abordou o assunto no seminário "Crise no Seguro de Responsabilidade Civil: os Reflexos de Casos Recentes no País", realizado pela APTS em 24 de fevereiro, na Escola Nacional de Seguros.



APTS

The economic crisis is causing the increase in insurance contracts D & O. The lawyer Thabata Najdek, Underwriter Financial Lines at Allianz Global Corporate & Specialty, addressed the issue in the seminar "Crisis Liability Insurance: the Recent Case Reflections in the country", conducted by APTS on February, 24 in the auditorium of the National Insurance School (ENS).

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

Impossível

*Fundada na Austrália,
mais de 130 anos de história*

Maior seguradora australiana

Presente em 36 países

*Mais de 115 aquisições
nos últimos 10 anos*

*Mais de 13 mil colaboradores
ao redor do mundo*

Impossível?

Somos um dos maiores grupos seguradores do mundo.

E a razão deste sucesso está no nosso DNA.

Nós ouvimos as pessoas e as empresas.

Nós entendemos exatamente o que elas precisam.

de que forma elas precisam, dentro de cada possibilidade.

Por isso somos especialistas em seguros Individuais e Corporativos.

Somos líderes em Seguro Viagem no Brasil.

Sim, tudo isso é possível, pois esta é nossa principal habilidade:

encontrar uma maneira de dizer sim às suas necessidades.

É possível com a QBE Brasil Seguros.

SEGUROS INDIVIDUAIS

SEGUROS CORPORATIVOS

SEGURO VIAGEM

QBE FLEX SEGURO AUTO

QBE MAX

WWW.QBE.COM.BR



Brasil Seguros