

revista

INSURANCE CORP

ano II - edição 7 - junho/julho 2016 - R\$ 25,00

www.insurancecorp.com.br

AVANÇO EXPONENCIAL

SOMPO SEGUROS ESTIMA CRESCER NO BRASIL 20% AO ANO ATÉ 2020

EXPONENTIAL ADVANCEMENT

SOMPO SEGUROS ESTIMATES TO GROW 20% PER YEAR IN BRAZIL BY 2020

Presidente (CEO) da Sompo Seguros, Francisco Caiuby Vidigal Filho

Escola Nacional de Seguros completa 45 anos e lança selo comemorativo

Escola Nacional de Seguros reaches 45 years and launches commemorative stamp

O MERCADO BUSCA QUEM ESTÁ NO LUGAR CERTO.

A **Escola Nacional de Seguros** é o lugar certo para você se desenvolver e fazer parte de um mercado em constante expansão.

Aperfeiçoe sua carreira na instituição de maior relevância do País na área de seguros e tenha a confiança de estudar com especialistas.

MBA

| GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO

| GESTÃO JURÍDICA DO SEGURO E RESSEGURO

| GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS

ACESSE
funenseg.org.br/mbas



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



MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

MUDANÇAS NO HORIZONTE

Em que pese o ambiente econômico e político ainda insatisfatório que o Brasil atravessa, observa-se que o cenário vem sofrendo mudanças alentadoras, representadas pela reversão das expectativas refletidas em várias pesquisas, quanto aos índices de confiança dos agentes, na percepção da melhora dos números, dos diversos indicativos da economia e dados apresentados por importantes estudiosos e entidades de reconhecida representatividade. Além do mais, o País conta com uma equipe econômica de grande competência e credibilidade.

Há claros indicativos de que já ocorre uma reversão de uma expectativa anterior negativa, vislumbrando-se o início de um ciclo positivo. O fato revela que já estamos a caminho de uma recuperação da economia brasileira. A queda do PIB este ano deve ser inferior à esperada e para 2017 se delinea uma taxa de crescimento, embora modesta. Apesar da cautela adotada por parte dos players do mercado, percebe-se que o interesse em ampliar e consolidar suas posições tem sido uma clara tendência.

Outro importante indicativo se expressa pelo fortalecimento das ferramentas de TI, que reflete uma inegável preocupação ao acesso, eficiência e eficácia das atividades desenvolvidas, como também em relação à disposição de se canalizar significativos aportes de recursos, nacionais e internacionais, para o Brasil, em razão do controle da inflação, taxa de câmbio favorável, estabilidade política e outros indicadores. Sendo assim, surge no horizonte uma boa oportunidade para quem souber aproveitar este momento.

Insurance Corp reflete nesta edição um panorama de grandes realizações. Na matéria de capa, apresentamos como a Yasuda Marítima mudou o nome para Sompo Seguros SA. Trata-se de nova identidade da companhia que integra planos de expansão da operação no território nacional. Afinal, o Brasil é a maior operação do grupo fora do Japão, com um faturamento de R\$ 2,7 bilhões em 2015. Na verdade, o País é polo de atração de grandes grupos internacionais que, ao contrário dos chamados “catastrofistas”, enxergam valiosas oportunidades de negócios por aqui. **IC** chega à sua sétima edição com grau de maturidade invejável, ao mostrar ao leitor os principais acontecimentos e fatos que cercam o mercado.

Boa leitura a todos!

André Pena
Publisher

CHANGES ON THE HORIZON

Despite the economic and political environment still unsatisfactory that Brazil is experiencing, it is observed that the scenario has undergone encouraging changes, represented by the expectations' reversal reflected in several studies, as far as agent's confidence indices, the perception of improvement in numbers, indicative of the various economic and data presented by leading scholars and recognized representative organizations. Moreover, the country has an economic team of great competence and credibility.

There are clear indications that is occurring a reversal of a negative previous expectation if glimpsing—the beginning of a positive cycle. The fact shows that we are already on the way to a recovery of the Brazilian economy. The fall in GDP this year should be lower than expected and 2017 is outlined a growth rate, although modest. Despite the caution adopted by the market players, it is clear that the interest in expanding and consolidating their positions has been a clear trend.

Another important indicator expressed by the strengthening of IT tools, reflecting an undeniable concern to accessibility, efficiency and effectiveness of activities, but also with regard to willingness to channel significant contributions of resources, national and international, Brazil controlling inflation, favorable exchange rate, political stability and other indicators. Thus, appears on the horizon a good opportunity to anyone who can take a chance.

Insurance Corp express in this issue an overview of major achievements. In the cover stor , we present how Yasuda Marítima changed its name to Sompo Seguros SA. A new identity for a company that integrates the operation expansion plans in the country. After all, Brazil is the largest operation of the group outside Japan, with R\$ 2.7 billion revenues in 2015. In fact, the country is a pole of attraction of large international groups, unlike the so-called “doomsday” see valuable business opportunities here. **IC** reaches its seventh edition with enviable degree of maturity, to show the reader the main events and facts surrounding the market.

Enjoy the reading!

André Pena
Publisher

- 6** **Diálogo / Dialogue**
Entrevista com a presidente da Aida Brasil, Ana Rita Petraroli
Interview with president of Aida Brasil, Ana Rita Petraroli
- 10** **Produtos / Products**
Aposta no mercado corporativo
Bet in the corporate market
- 12** **Análise / Analysis**
Instalações HPR e integração das proteções patrimonial e industrial
HPR facilities and integration of property and industrial protections
- 14** **Informação / Information**
Produto para consulta permanente
Product for permanent consultation
- 16** **Em tempo / Update**
Noticiário do setor
News's sector
- 18** **Opinião / Opinion**
Seguro Garantia para licitações e contratos públicos
Insurance Bonds for bids and public procurement
- 20** **Seminário / Seminar**
Regulação de sinistro em debate
Loss adjustment in debate
- 22** **Acontecimento / Event**
Aniversário com selo comemorativo
Anniversary with commemorative stamp
- 24** **Capa / Cover**
Sompo Seguros: nova identidade integra planos de expansão no Brasil
Sompo Seguros: the new company identity includes expansion in Brazil
- 28** **Governança / Governance**
O compliance e o novo compliance
Compliance and new compliance
- 30** **Trajectoria / Trajectory**
Expoente no gerenciamento de riscos
Exponent in risk management
- 32** **Painel / Pannel**
Produto simples e inovador
Simple and innovative product
- 34** **Desempenho / Performance**
Prêmio para a transparência
Award for transparency
- 36** **Expansão / Expansion**
Qualificação de corretores com treinamento em nove cidades
Brokers qualification by training in nine cities
- 38** **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 7 – junho/julho 2016**Publisher:** André Pena

andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing: Enrique Pena

enrique.pena@insurancecorp.com.br

Redação, reportagem e edição:

Texto Final – Serviços de Jornalismo

Jornalista Responsável:

Valeria Vilela

Registro MTB 26.308/114/02 - SP

redação@insurancecorp.com.br

Tradução:

Enrique Pena

Diagramação:

Marco Antonio Betti

Conselho Editorial:

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

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.

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

A Sampo Seguros chegou ao Brasil. E já começa sua história no País contando com os mais de 80 anos de experiência da Yasuda Marítima. Uma mudança enorme para a empresa, que agora soma o comprometimento japonês aos seus valores e amplia ainda mais a relação de confiança com você, corretor. Queremos que a sua história de sucesso com a Yasuda Marítima seja só o começo de uma nova história chamada Sampo.



**SOMPO
SEGUROS**

“Impunidade fomenta a fraude em seguros”

“Impunity fosters insurance fraud”

PARA A PRESIDENTE

da Aida Brasil, Ana Rita Petraroli, o principal objetivo da entidade é dividir a tecnicidade do contrato de seguros com o Poder Judiciário. Ana Rita também quer inserir na relação do seguro o consumidor.

Há pouco mais de três meses atuando como presidente da Associação Internacional de Direito de Seguro – Seção Brasil (Aida), a advogada Ana Rita Petraroli sempre se preocupou com a judicialização excessiva do seguro e a ocorrência de fraudes. Em entrevista à reportagem de *Insurance Corp*, Ana Rita manifesta sua visão a respeito de temas, além de revelar que a entidade começa a promover estreitamento da relação com as entidades do setor, “desde atuários até julgadores, principalmente corretores e operadores do seguro”. No Brasil, a Aida foi criada em 1960, cuja sede está localizada em São Paulo desde 1973.

Insurance Corp – Qual é o grau de representatividade da Aida, no contexto do mercado de seguros brasileiro?

Ana Rita Petraroli – O grau de representatividade é significativo. A Aida congrega entre seus associados diversos representantes do judiciário brasileiro, entre advogados, juízes, desembargadores, diretores e assessores jurídicos, advogados internos às companhias e advogados dos jurídicos externos. E, entre estes, consultores e especialistas em contencioso. Considerando a crescente judicialização dos assuntos em matéria securitária e o impacto destas causas no resultado das companhias, considerando a importância da orientação jurídica na elaboração do produto, na análise do sinistro e principalmente, no apontamento dos maiores riscos, o conhecimento compartilhado em uma as-



Ana Rita: Aida congrega entre seus associados diversos representantes do judiciário brasileiro

Ana Rita: Aida brings together among its members several representatives in the Brazilian judiciary

FOR THE PRESIDENT

of Aida Brazil, Ana Rita Petraroli, the organization’s main objective is to share the technical nature of the insurance contract with the Judiciary. Ana Rita also wants the consumer to participate in the insurance relationship.

Just over three months serving as president of the International Association of Insurance Law - Section Brazil (Aida), the lawyer Ana Rita Petraroli always worried about excessive insurance judicial disputes and fraud. In an interview with *Insurance Corp*, Ana Rita expresses her view about issues, and reveal that the entity begins to promote closer relationship with industry entities “from actuaries to judges, mainly brokers and insurance operators”. In Brazil, Aida was established in 1960, with headquarters

located in São Paulo since 1973.

Insurance Corp – What is Aida’s the level of representation in the context of the Brazilian insurance market?

Ana Rita Petraroli – The degree of representation is significant. Aida brings together among its members several representatives in the Brazilian judiciary, including lawyers, judges, directors and legal counsel, internal counsel to companies and outside lawyers. Among these, consultants and litigation experts. Considering the increasing legalization of the issues in security-matter, and the impact in the results of companies, considering the importance of legal advice in the product preparation, also the claims analysis and mainly in the appointment of the biggest risks, shared knowledge in an international association present in over 73 countries is extremely valuable.

sociação internacional presente em mais de 73 países é extremamente valoroso.

IC – Quais são os seus principais objetivos à frente da entidade, na qualidade de presidente recém-eleita?

ARP – Nosso principal objetivo é dividir a técnica do contrato de seguros com o judiciário e fazer com que haja compreensão do conteúdo exclusivo de nosso contrato colaborativo. Também procuramos inserir na relação do seguro o consumidor com deveres, ou seja, não há contrato de seguros sem limites e sem contrapartida do consumidor.

IC – Em sua análise, como resolver o problema da judicialização excessiva no setor de seguros?

ARP – O problema da judicialização é histórico – vem da origem do nosso sistema legalista e da *civil law*. É preciso que racionalizemos a judicialização; que conversemos mais repetidamente e em maior intensidade. Devemos levar aos consumidores e julgadores a compreensão do produto e do contrato de seguros.

IC – A senhora pretende estreitar o relacionamento com outras entidades do setor até o final de seu mandato? Qual será a estratégia?

ARP – Sim. Entendemos que somente é possível alcançar êxito em nossos projetos se houver interação. Assim, vamos estreitar nosso relacionamento com todas as entidades do setor de seguros. Desde atuários até julgadores, principalmente corretores e operadores do seguro.

IC – Tendo presidido o Grupo Nacional de Combate à Fraude em Seguros, considera que a impunidade continua sendo um elemento motivador de quem comete atos desta natureza?

ARP – Durante todos estes anos tenho certeza de que a impunidade é elemento que fomenta a fraude em seguros. É preciso ir além e sermos mais audaciosos na solução deste problema. Quem sabe conseguimos soluções alternativas que não a penal? É preciso coragem para inovar e acredito que a mudança do nome do GNT foi neste sentido. Agora o então GNT de Combate à Fraude em Seguros chama-se GNT de Compliance e Proteção ao Seguro, abrangendo muitos outros pontos precedentes à ocorrência da fraude.

Agora o então GNT de Combate à Fraude em seguros chama-se GNT de Compliance e Proteção ao Seguro

Now GNT of Combating Fraud insurance is called GNT Compliance and Protection to Insurance

IC – What are your main goals ahead of the entity, as the newly elected president?

ARP – Our main goal is to share the technical nature of the insurance contract with the judiciary and realize understanding of the unique content of our collaborative agreement. We also seek to enter in the insurance relationship with the consumer duties, ie, there is no insurance contract without limits and without the consumer's participation.

IC – In his analysis, how to solve the problem of excessive judicial claims in the insurance industry?

ARP – The problem of legalization is historical – comes from the origin of our legal system and civil law. We need to rationalize the legalization; we talk more repeatedly and at a higher intensity. We bring consumers and judgmental understanding of the product and the insurance contract.

IC – You want a closer relationship with other sector's entities by the end of your term? What is the strategy?

ARP – Yes. We understand that you can only achieve success in our projects if there is interaction. Thus, we strengthen our relationship with all insurance sector entities. Since actuaries to judges, mainly brokers and insurance operators.

IC – By having chaired the National Group to Combat Insurance Fraud, do you believe that impunity continues to be a motivating factor for those who commit acts of this nature?

ARP – All these years I am sure that impunity is an element that promotes insurance fraud. We must go further and be more daring in solving this problem. Maybe we can alternative solutions that do not include crime? It takes courage to innovate and believe that changing the GNT's name was in this sense. Now then GNT to Combat Insurance Fraud is called GNT Compliance and Protection Insurance, covering many other previous points to the occurrence of fraud.



SUAS FÉRIAS A ALGUMAS VENDAS DE DISTÂNCIA.

A Campanha Portal Pé na Areia é a sua chance de garantir as próximas férias! E a AXA vai te levar com um acompanhante a uma das praias mais belas da Bahia.



Participar é muito simples:



SEJA UM CORRETOR CADASTRADO

Após um rápido cadastro, você será registrado na plataforma E-solutions.



CADASTRE-SE NA CAMPANHA

Acesse o site do Portal Pé na Areia, preencha seus dados e aceite o regulamento.



REALIZE VENDAS COMÉRCIO & SERVIÇOS

Venda o E-solutions e acumule pontos na campanha.



PREPARE-SE PARA SUAS FÉRIAS

Os 20 corretores com mais pontos ganham uma viagem com acompanhante.

CONHEÇA O E-SOLUTIONS

A AXA lançou a nova ferramenta E-solutions, uma plataforma que vai ajudar o corretor a economizar tempo com tarefas diárias e facilitar a comunicação com o cliente. Com funcionalidades exclusivas, o E-solutions é prático e simples de utilizar.



Ganhe tempo para conquistar novos negócios!



Envio de documentos diretamente ao segurado



Cópia de cálculo automática



Atendimento por WhatsApp



Coberturas personalizadas



Pagamento com cartão de crédito



Acompanhamento de status



Limites de coberturas



Passo-a-passo de procedimentos



DESCUBRA COM A AXA AS BELEZAS DA PRAIA DO FORTE

Natureza exuberante, piscinas naturais cristalinas e mar calmo fazem da Praia do Forte um destino especial na Bahia.

O vilarejo ainda conta com várias atividades culturais e passeios históricos ao famoso Castelo Garcia D'Ávila, construído há mais de 450 anos.

Consulte o regulamento completo em www.e-solutions.axa.com.br/portal-pe-na-areia. Esta viagem não contempla o Seguro Viagem. AXA Seguros S.A, CNPJ: 19.323.190/0001-06, Av Presidente Juscelino Kubitschek, 1600 - 15º andar. Ouvidoria: 0800 AXA HELP (0800 292 4357). Susep.gov.br. Registro SUSEP: 02852

redefinimos / seguros



Aposta no mercado corporativo

Bet in the corporate market

A QBE BRASIL SEGUROS

lançou oficialmente em São Paulo sua nova linha de produtos para os setores de Transporte, Property, Equipamentos Pesados, RC, D&O e E&O. O lançamento confirma a volta da empresa ao mercado de coberturas empresariais, um segmento que havia abandonado, por razões estratégicas, em 2006. Presente no Brasil há 15 anos, a QBE se concentrou na última década nos seguros individuais de mercado massivo.

Segundo o CEO da QBE Brasil, Raphael Swierczynski, a empresa agora está desenvolvendo sua estrutura de riscos corporativos com cautela e assertividade. “Decidimos voltar ao mercado corporativo com bastante força e foco. Estamos animados com essa nova fase da empresa no Brasil. Viemos para ficar e ganhar relevância nesse segmento”, afirmou o executivo na ocasião.

Apesar da crise, o País continua sendo o ponto focal de desenvolvimento da empresa perante ao Grupo, com projeções de crescimento expressivo. “A QBE volta a operar com linhas comerciais alinhadas à mudança que fizemos na América Latina, tentando se aproximar dos produtos oferecidos pelo Grupo QBE no mundo, um modelo mais próximo que já fazemos na Europa, na Austrália e nos Estados Unidos. O Brasil é uma peça muito importante, pois é o maior mercado da América Latina”, avalia Alessandro Jarzynski, CEO QBE Latam.

Os próximos passos já estão definidos: entrar na carteira de RC, em todas as modalidades, lançar os produtos de D&O e o E&O e continuar ganhando espaço com produto de equipamentos pesados. “Além disso, há uma proposta específica para o segmento de energia. Essa é a QBE que estamos construindo e todas estas operações estarão prontas até o fim de ano. Apesar da economia não ter tido uma boa performance nos últi-



Swierczynski: R\$ 285 milhões faturados pela companhia em 2015 deverão ser multiplicados por quatro até 2020
Swierczynski: R\$ 285 million earned by the company in 2015 will be multiplied by four by 2020

QBE BRASIL SEGUROS

officially launched in São Paulo its new line of products for the Transport sector, Property, Heavy Equipment, Civil Liability, D&O and E&O. The launch confirms the company return to the business market covering an abandoned segment for strategic reasons in 2006. Present in Brazil for 15 years, QBE has focused in the last decade in the individual insurance mass market.

According to QBE Brazil CEO, Raphael Swierczynski, the company is now developing its structure for corporate risks with caution and assertiveness. “We decided to go back to the corporate market with enough strength and focus. We are excited about the company’s new phase in Brazil. We came to stay and gain relevance in this segment”,

said the executive at the time.

Despite the crisis, the country remains the focal point of the company’s development towards the Group, with projections of significant growth. “QBE is back to work with commercial lines aligned to the change we made in Latin America, trying to approach the products offered by QBE Group in the world, a model closer to what we already do in Europe, Australia and the United States. Brazil is a very important piece, it is the largest market in Latin America”, said Alessandro Jarzynski, CEO QBE Latam.

The next steps are already set: enter the Liability portfolio, in all forms, launch D&O, E&O and continue gaining ground with the heavy equipment product. “In addition, there is a specific proposal for the energy sector. We are building all QBE operations to be ready by the end of the year. Although the economy has not had a good performance in recent times, the insurance market has undergone changes



Diretoria da QBE Brasil lançou sua nova linha de produtos para setores de energia, D&O, E&O e equipamentos pesados
 QBE Brazil launched its new line of products for energy sector, D&O, E&O and heavy equipment

mos tempos, o mercado de seguros passou por mudanças e queremos formar parcerias rentáveis”, afirmou Ariel Couto, diretor comercial da companhia. De acordo com Swierczynski, os R\$ 285 milhões faturados pela companhia em 2015 deverão ser multiplicados por quatro até 2020. Até lá, as linhas de seguros corporativos serão responsáveis por 35% a 40% dos negócios. Para 2016, o CEO da QBE Brasil projeta alta de 40% a 60% nos prêmios gerais, com os produtos corporativos sendo responsáveis por entre 15% e 20% dos negócios. “A gente pretende crescer fortemente”, resume.

and we want to form profitable partnerships”, said Ariel Couto, the company’s commercial director. According to Swierczynski, R\$ 285 million earned by the company in 2015 will be multiplied by four by 2020. Until then, the lines of corporate insurance will account for 35% to 40% of the business. For 2016, the CEO of QBE Brazil projects a 40% to 60% increase in premium, with corporate products accounting for between 15% and 20% of business. “We intend to grow strongly,” he says.

Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

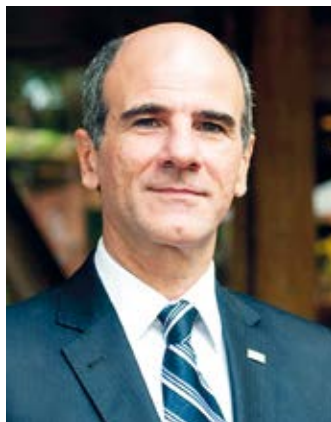
TODA SEGUNDA-FEIRA
 DAS 7H ÀS 8H
 102,5 MHz FM

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Instalações HPR e integração das proteções patrimonial e industrial

HPR facilities and integration of property and industrial protections

O MERCADO brasileiro se sofisticou, resultando no aumento do valor agregado dos bens de capital e de produção e no aumento da capacidade de armazenamento. Com isso, profissionais das áreas de segurança patrimonial e industrial têm sido chamados a implementar soluções mais sofisticadas e eficientes do ponto de vista técnico e financeiro. Dessa maneira, cresce a necessidade e o interesse em enquadrar instalações industriais e logísticas aos níveis das assim chamadas “Instalações Altamente Protegidas” (HPR- Highly Protected Risk), induzindo discussões relativas à integração da segurança industrial e patrimonial.



Alfredo Chaia é diretor da AIG Consultoria Brasil

Alfredo Chaia is director of AIG Consulting Brasil

Acrescente-se o fato que sistemas de infraestrutura tornaram-se mais “tortuosos”, com complicadas redes de interrelacionamento, dependências e interdependências, e vulnerabilidades associadas, com potencial de desencadear impactos em cascata. As cadeias de suprimentos tornam-se cada vez mais globais e complexas na medida em que novas tecnologias são introduzidas no mercado, o que torna a gestão de possíveis vulnerabilidades ainda mais difícil. Finalmente, e a despeito da complexidade desse cenário, algumas empresas brasileiras tornaram-se parceiras ativas do mercado globalizado, sendo chamadas a atender novas regulamentações e legislação.

Apresento para análise alguns desafios da segurança das instalações:

- Roubo de carga pode acontecer em qualquer lugar. No entanto, existem padrões e maior probabilidade de ocorrer em armazéns e paradas durante o transporte. Observa-se também a tendência crescente de “Retiradas Fraudulentas” - quando a quadrilha, com acesso a informações sobre a carga, se faz passar por um portador legítimo e apresenta um contrato falsificado para retirada dos bens e produtos de alto valor agregado. De

THE BRAZILIAN market is sophisticated, resulting in increased value of capital goods and production and increased storage capacity. Thus, professionals in the property and industrial safety areas have been asked to implement more sophisticated solutions with an efficient technical and financial point of view.

Thus, the growing need and interest in framing industrial facilities and logistics to the levels of so-called “facilities Highly Protected” (HPR- Highly Protected Risk), leading discussions on the integration of industrial and property security.

Add to this the fact that infrastructure systems have become more “tortuous” with complicated interrelationship networks, dependencies and interdependencies and vulnerabilities associated with the potential to trigger cascading impacts. Supply chains become increasingly global and complex as new technologies are introduced in the market, which makes the management of possible attacks even more difficult. Finally, and despite the complexity of this scenario, some Brazilian companies have become active partners in the globalized market, being called upon to meet new regulations and legislation.

I present to analyze some of the facilities security challenges:

- Cargo theft can happen anywhere. However, there are patterns and most likely to occur in warehouses and stops during transport. It is also observed the growing trend of “Fraudulent Withdrawals” - when the gang, with access to information about the goods, impersonates a legitimate carrier and has a fake contract for removal of goods and high value-added products. According to the Global Supply Chain Intelligence Report, the British Standards Institution

acordo com o Global Supply Chain Intelligence Report, da British Standards Institution (BSI), o ano de 2015 registrou perdas no total de US\$ 22,6 bilhões devido a roubo de cargas;

- Outro risco importante são os incêndios. Além dos desafios de logística e do custo de capital, a concentração de valor armazenado, as precárias condições das instalações, a mão de obra e os procedimentos geram riscos adicionais de perdas por incêndio;

- Estatísticas revelam que os incêndios em depósitos e instalações comerciais foram responsáveis por 42% das ocorrências de incêndios em 2014;

- Terrorismo e vandalismo são novos riscos a serem considerados por empresas brasileiras;

- E até mesmo as catástrofes naturais começam a ser consideradas. O grande terremoto no leste do Japão e o desastre do tsunami têm levantado questões sobre os níveis de estoque e a concentração da oferta (e demanda) da cadeia de suprimento;

Estudos sobre a viabilidade econômica passaram a incluir a avaliação da propensão da região sofrer desastres naturais, e a proporção que esses desastres podem assumir e afetar o empreendimento. Importante destacar que a ocorrência de desastres naturais no Brasil aumentou 268% na década de 2000, em comparação aos dez anos anteriores. Temos exemplos de seca, tempestade e vendaval causando catástrofes por todo o País.

Gerenciamento e mitigação de riscos

O desenvolvimento de políticas para gerenciamento e mitigação de riscos incluem ações para reduzir a probabilidade e a severidade de prejuízos ao longo da cadeia de suprimento – desde recebimento de insumos, produção e distribuição de produtos acabados. Para tal, deve-se considerar, pelo menos, as quatro macro-dimensões das instalações: tipo de construção, riscos intrínsecos à ocupação, exposições à natureza e níveis de proteções.

Metodologias como HPR (Highly Protected Risk), guias desenvolvidos pela TAPA (Transported Asset Protection) e NFPA (National Fire Protection Association) são referências e normas que contribuem com princípios fundamentais para segurança das instalações. Pelo lado da segurança patrimonial, o desenvolvimento de contramedidas de proteção segue metodologia baseada em quatro elementos básicos: deter (impedir ou dissuadir o ataque à instalação), Detectar (identificar precocemente a tentativa de invasão), retardar (implantar barreiras em quantidade e efetividade suficientes para permitir reação), e finalmente responder (tempo de resposta adequado e plano de contingência efetivo para neutralizar a ação delituosa).

Concluindo, gerenciar o risco amplia as chances de sucesso, e empresas com níveis de proteção HPR e práticas de gerenciamento de riscos corporativos têm menor volatilidade do fluxo de caixa por danos às instalações e geração de valor mais consistente e estável.

(BSI), the year 2015 recorded losses totaling US\$ 22.6 billion due to theft charges;

- Fire is another important risk. In addition to the challenges of logistics and the cost of capital, the concentration of stored goods, the poor facilities conditions, the manpower and procedures generate additional risk of losses by fire;

- Statistics show that fires in warehouses and commercial premises accounted for 42% of fire events in 2014;

- Terrorism and hooliganism are new risks to be considered by Brazilian companies;

- And even natural disasters can be considered. The great earthquake in eastern Japan and the tsunami disaster has raised questions about inventory levels and the concentration of supply (and demand) in the supply chain;

Studies on the economic viability now include the assessment of the propensity of the region suffer natural disasters, and the proportion that these disasters can take over and affect enterprises. Importantly, the occurrence of natural disasters in Brazil increased 268% in the 2000s compared to the previous ten years. We have examples of drought, storm and gale wind causing disasters throughout the country.

Management and risk mitigation

Developing policies for managing and mitigating risks include actions to reduce the likelihood and severity of losses along the supply chain - from receiving raw materials, to production and distribution of finished products. Finally, consider four macro-dimensions of facilities: construction type, intrinsic risks to the occupation, exposure to nature and protection levels.

Methodologies such as HPR (Highly Protected Risk) guidelines developed by TAPA (Transported Asset Protection) and NFPA (National Fire Protection Association) are references and standards that contribute to the fundamental principles for the safety of installations. For property security, the development of protective counter measures follows methodology based on four basic elements: hold (prevent or deter the attack on installation), detect (early identification of the attempted invasion), slowing it (deploy barriers in sufficient quantity and effectiveness to allow reaction), and finally answer (adequate response time and effective contingency plan to neutralize the criminal action).

In conclusion, managing risk increases the chances of success, and companies with HPR levels of protection and corporate risk management practices have lower volatility of cash flows and less damage to facilities, generating more consistent and stable value.

Produto para consulta permanente

Product for permanent consultation



Santos Bevilaqua atende mercados de seguros, resseguros, previdência complementar, saúde suplementar e capitalização, em todas as suas demandas jurídicas
Santos Bevilaqua answer the insurance and reinsurance markets, pension, supplementary health and capitalization, in all its legal demands

O ESCRITÓRIO Santos Bevilaqua Advogados disponibiliza para clientes e internautas informativo mensal contendo farta legislação e comentários referentes a temas de interesse do mercado segurador e financeiro. Na edição de junho, por exemplo, a publicação exhibe portarias, circulares, decretos e resoluções do tópico “Seguro e Previdência Complementar Aberta” e instruções normativas, soluções de consulta e ainda resoluções do item “Saúde”, entre outras disposições. Fundado em abril de 2015, o escritório possui sete advogados sócios, três consultores e uma equipe com mais de 30 profissionais do Direito.

Santos Bevilaqua atende os mercados de seguros, resseguros, previdência complementar, saúde suplementar e capitalização, em todas as suas demandas jurídicas, sobretudo cível, contenciosa, regulatória, societária, trabalhista e tributária. Os sócios possuem também larga experiência em suas respectivas áreas de atuação, com passagens por importantes bancas de advocacia de referência para o mercado, reconhecidos por publicações e rankings internacionais. O escritório dispõe de unidades em São Paulo e no Rio de Janeiro, bem como correspondentes em todo o Brasil, na América Latina, América do Norte e na Europa. Interessados em receber o informativo devem enviar mensagem para o e-mail jmsantos@santosbevilaqua.com.br.

THE OFFICE Santos Bevilaqua Lawyers provides to clients and internet users monthly a newsletter containing large legislation and comments on the issues of insurance and financial market interest. In the June issue, for example, the publication shows decrees, circulars and resolutions of the topic “Insurance and Open Pension Funds” and normative instructions, consulting solutions and even resolutions of the item “Health”, among other provisions. Founded on April 2015, the firm has seven partners lawyers, three consultants and a team of more than 30 law professionals.

Santos Bevilaqua answer the insurance and reinsurance markets, pension, supplementary health and capitalization, in all its legal demands, especially civil, litigation, regulatory, corporate, labor and tax. The partners also have extensive experience in their respective fields, having worked for major law firms of reference for the market, recognized by publications and international rankings. The office has units in São Paulo and Rio de Janeiro, as well as correspondents throughout Brazil, Latin America, North America and Europe. Anyone Interested in receiving the newsletter should send a message to the e-mail jmsantos@santosbevilaqua.com.br.

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

RESSEGURADORAS CRIAM ENTIDADE

As resseguradoras Austral Re, BTG Pactual, IRB Brasil RE e Terra Brasis lançaram a Associação Nacional das Resseguradoras Locais (NA-Re) com o objetivo de desenvolver estudos e trabalhos técnicos que contribuam para o crescimento e o aprimoramento do mercado de seguros e de resseguros no Brasil. Como primeiro diretor-presidente da nova entidade foi escolhido o CEO da Terra Brasis, Paulo Botti. Junto com ele, integram a diretoria da NA-Re o vice-presidente do IRB Brasil RE, José Carlos Cardoso, e o CEO da Austral Re, Bruno Freire.

CORRETOR DE SEGUROS ASSUME A SUSEP

O ex-presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de Goiás (Sincor-GO), Joaquim Mendanha de Ataídes, assumiu o comando da Superintendência de Seguros Privados (Susep). Mendanha substituiu o atuário Roberto Westenberger. O corretor foi presidente do sindicato goiano por dois mandatos consecutivos, inclusive para o quadriênio 2014-2017. Profissional de seguros desde 1989, o novo titular da Susep é graduado em Administração em Marketing e cursa MBA em Seguros e Resseguros pela Escola Nacional Superior de Seguros.

FITCH REAFIRMA RATING DA POTTENCIAL

A Fitch Ratings afirmou o rating nacional de FFS da Pottencial Seguradora em 'A-(bra)/Estável, refletindo os bons indicadores de desempenho, de capital regulatório e liquidez, além da maior consolidação em seguro garantia e a sustentação da base de prêmios pulverizada. "Ontem saiu nosso novo rating. Devido às circunstâncias do Brasil foi muito bom ter mantido a nossa nota", afirmou o CEO da Pottencial, João Géio Neto. Segundo o comunicado, a ação de rating também considerou o aumento relevante dos índices de alavancagem. (Fonte: SeguroGarantia.NET)

CATÁSTROFES NATURAIS GERARAM PERDAS

As perdas provocadas por catástrofes naturais totalizaram US\$ 70 bilhões no primeiro semestre deste ano, aumento significativo de 42% comparado a igual período de 2015, quando os prejuízos somaram US\$ 59 bilhões, revela estudo da Munich Re. Desse valor, a indústria de seguros pagou US\$ 27 bilhões em indenizações aos segurados de janeiro a junho último. No mesmo período do ano anterior, as indenizações atingiram US\$ 19 bilhões. O resultado superou a média (corrigida com a inflação) dos últimos 30 anos, mas ficou abaixo da média da última década.

REINSURANCE COMPANIES CREATES ENTITY

Reinsurers such as Austral Re, BTG Pactual, IRB Brasil RE and Terra Brasis launched the National Association of Local Reinsurers (NA-Re) in order to develop technical studies and works that contribute to the growth and improvement of the insurance and reinsurance markets in Brazil. The new entity's first chief executive is the CEO of Terra Brasis, Paulo Botti. Also as part NA-Re's board is vice president of IRB Brasil RE, José Carlos Cardoso, and the CEO of Austral Re, Bruno Freire.

AN INSURANCE BROKER TAKES OVER SUSEP

The former president of the Union of Insurance Brokers of Goiás State (Sincor-GO), Joaquim Mendanha de Ataídes, took charge of the Superintendence of Private Insurance (Susep). Mendanha replaced actuary Roberto Westenberger. The broker was president of Goiás syndicate for two consecutive terms, during the quadrennium 2014-2017. Insurance professional since 1989, the new holder of Susep has a degree in Business Administration and Marketing and is currently enrolled in Insurance and Reinsurance MBA at the Superior National School of Insurance.

FITCH CONFIRMS RATING OF POTTENCIAL

Fitch Ratings has affirmed the FFS national rating of Pottencial Seguros 'A-(bra)' / Stable, reflecting the good performance indicators, regulatory capital and liquidity, as well as further consolidation in surety and support premium base spread. "Yesterday came out our new rating. Due to the circumstances of Brazil, it was very good to have kept our note", said Pottencial's CEO João Géio Neto. According to the statement, the rating action also considered the significant increase in the leverage ratios. (Source: SeguroGarantia.NET)

NATURAL DISASTERS GENERATED LOSSES

Losses caused by natural disasters totaled US\$ 70 billion in the first half of this year, a significant increase of 42% compared to the same period 2015, when losses amounted to US\$ 59 billion, reveals a Munich Re's study. From this amount, the insurance industry paid US\$ 27 billion in damages to the insured from January to June last. In the same period last year, claims reached US\$ 19 billion. The result exceeded the average (adjusted for inflation) over the last 30 years, but was below the average in the last decade.



SODRÉ SANTORO
Leiloeiro Oficial

LEILÕES DE SEGUNDA À SÁBADO

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

LEILÕES AO VIVO

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

LEILÕES JUDICIAIS

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



PÁTIOS SODRÉ SANTORO

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



Veículos



Imóveis



Leilões Diários



Judiciais



Materiais

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

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



Seguro Garantia para licitações e contratos públicos

Insurance Bonds for bids and public procurement

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

EU CONCLUÍ minha primeira resenha sobre esse mesmo tema dizendo que na próxima abordaria os impactos da nova lei que trata das licitações e contratos públicos terá na indústria de seguro garantia no Brasil. No entanto, julguei por bem fazer, antes disso, uma atualização do que está acontecendo em nosso legislativo federal em relação a este assunto. Ainda não se sabe a data de votação do Projeto de Lei do Senado (PLS) 559/2013 que altera a Lei 8.666/1993 (Licitações e Contratos da Administração Pública), pois este projeto ainda está sendo analisado em três comissões distintas no Senado, antes de ir à votação em plenário.

Enquanto isso surgem, a todo o momento, projetos de lei que tratam exclusivamente da parte de garantias ou mesmo do seguro garantia, pois seus autores entendem que podem deixar para depois outras alterações que consideram menos importantes. Mais recentemente, surgiram dois novos PLSs no Senado: o 268/2016, de autoria do senador Telmário Mota, e o 274/2016, do senador Cássio Cunha Lima, sendo que nos reunimos com Cunha Lima no dia 12 de julho para apresentar nossas sugestões de melhorias na lei.

Julgo muito importante deixar claro que o mercado segurador – corretores, representados pela Fenacor; seguradores, representados pela FenSeg e pela CNseg; e os resseguradores, representados pela Fenaber – está absolutamente alinhado com o objetivo do governo de tornar o seguro garantia um instrumento eficaz especialmente para a retomada e conclusão de obras importantes. Ou seja, não queremos discutir o mérito, mas, sim, a forma de se fazer isso.

Em resumo, nossas propostas são as seguintes:

- i. Tornar obrigatória a prestação de garantia para qualquer contrato com a administração pública. Hoje, é facultativa e isso não faz sentido;
- ii. Aumentar o valor da garantia para concorrências (garantia do licitante) de 1% para 5%. Isso reduzirá o número de empresas que participam de muitas concorrências ao mesmo tempo, pois sabem

I CONCLUDED my first review on this theme saying that in the next I would address the impact of the new law dealing with tenders and public procurement in the insurance bond industry in Brazil. However, I decided, before that, an update of what is happening in our federal legislation regarding this matter. It is unknown the voting date of the Senate Bill (PLS) 559/2013 amending Law 8,666 / 1993 (Tenders and Contracts in Public Administration), as this project is still being analyzed in three different committees in the Senate, before going to the voting.

Meanwhile we often see bills that deal exclusively on the part of guarantees or insurance bonds, as its authors understand that they can leave after other changes they consider less important. More recently, there were two new SLPs in the Senate: the 268/2016, by Senator Telmário Mota, and 274/2016, by Senator Cássio Cunha Lima. I met with Cunha Lima on 12, July to present our suggestions improvements in the law.

I consider very important to make clear that the insurance market - brokers, represented by Fenacor; insurers, represented by FenSeg and the CNseg; and reinsurers represented by Fenaber - is absolutely in line with the government's objective of making the insurance guarantee an effective tool especially for the resumption and completion of major works. That is, do not want to discuss the merits, but rather how to do it.

In short, our proposals are as follows:

- i. Mandating the provision of a bond for any contract with the government. Today, it is optional and it makes no sense;
- ii. To increase the value of collateral for bids (bidders guarantee) of 1% to 5%. This will reduce the number of companies participating in many competitions at the same time, because they know that if they win more than one, they can give up the less profitable ones, by just paying

- que, se ganharem mais de uma, podem abrir mão das menos rentáveis simplesmente pagando multa – uma prática que atrasa todo o processo;
- iii. Dar o caráter de indenização de multa à garantia do licitante. Hoje, a premissa para indenizar é “prejuízos comprovados” e isso dificilmente é comprovado pelo órgão público, o que torna essa modalidade de garantia praticamente ineficaz;
 - iv. Aumentar o valor da garantia de “performance” (garantia do construtor, do fornecedor ou do prestador de serviços) a partir de 5% e até 30%. Hoje, regra geral, o índice é de 5% e isso não paga nem a multa rescisória, que é de 10%;
 - v. Para contratos acima de determinado valor (sendo negociado entre o governo e a indústria do seguro), em que seja obrigatória a retomada e conclusão do objeto do contrato – especialmente obras de vulto –, fixar o valor da garantia em 30%. Isso porque, esse percentual, somado ao saldo contratual disponível no caixa do governo, é, na grande maioria dos casos, suficiente para a conclusão da obra;
 - vi. Permitir à seguradora receber o saldo contratual do órgão público e também aplicar o dinheiro da indenização na própria obra. Pela lei atual, o órgão público não pode pagar direto à seguradora o saldo contratual nem receber a indenização diretamente da seguradora. Até que ocorra nova licitação (se ocorrer), mais um “elefante branco”.

Acho que o item mais polêmico é o valor da garantia para grandes obras. Muitos no governo querem 100% de garantia, tal qual nos Estados Unidos. Ocorre que não dá para copiar exclusivamente esse “item” do mercado americano. Teríamos que “copiar e colar” também todo o arcabouço legal e regulatório, a experiência de mais de 120 anos com seguro garantia, a cultura do povo americano, a robustez da economia e muito mais. Infelizmente isso não é possível.

Por exemplo: aqui no Brasil as empresas pagam impostos sobre o faturamento e também sobre o lucro (tributação por lucro real). Logo, não há muito interesse em que apareçam lucros vultosos nos balanços. Como nos EUA a tributação é exclusivamente sobre o faturamento, os balanços das empresas de lá são muito melhores do que os nossos – e, conseqüente, também os seus patrimônios. Além disso, os limites que as seguradoras concedem a essas empresas são muito maiores do que os conseguidos pelas empresas brasileiras.

Se passar a exigência dos 100%, o que o governo estará fazendo é dando um tiro no pé ao expulsar desse importante mercado (vendas para o governo) as pequenas e médias empresas, que são as responsáveis pela grande maioria dos empregos desse país. E cairá nas mãos das grandes construtoras. De novo...Vamos colocar os pés no chão e quem sabe, um dia, chegemos aos 100%.

- iii. Give the fine indemnity character to guarantee the bidder. Today, the premise is to compensate “proven harm” and this is hardly proven by the public agency, which makes this type of guarantee virtually ineffective;
- iv. Increase the value of the guarantee of “performance” (manufacturer’s warranty, the supplier or service provider) from 5% to 30%. Today, in general, the rate is 5% and that do not pay the cancellation fee, which is 10%;
- v. For contracts above a certain amount (being negotiated between the government and the insurance industry), where it is mandatory the resumption and completion of the contract object – especially major works – fix the amount of the guarantee at 30%. That’s because this percentage, plus the contractual balance available in government funds, is, in most cases, sufficient to complete the work;
- vi. Allow the insurer to receive the contractual balance of the public body and also apply the compensation money in the work itself. Under current law, the public agency cannot pay direct to the insurer the contractual balance or receive compensation directly from the insurer. Until there is new bid (if any), plus a “white elephant”.

I think the most controversial item is the bond value for great works. Many in the government want 100% guarantee, like the United States. It happens that you cannot copy only this “item” of the American market. We would have to “copy and paste” also all the legal and regulatory framework, the more than 120 years experience with insurance in the American people culture, the strength of the economy and more. Unfortunately this is not possible.

For example, here in Brazil companies pay taxes on revenues and also on income (tax on profit). So there is much interest in appearing sizeable profits in the balance sheets. As US taxation is exclusively on turnover, the balance sheets of companies there are much better than ours – and, consequently, also their heritage. Moreover, the limits that insurers grant these companies are much higher than those achieved by Brazilian companies.

If you pass the requirement of 100%, which the government is doing is giving a ‘shot in the foot’ to drive out this important market (sales to the government) small and medium enterprises, which are responsible for the vast majority of jobs in this country. And it falls into the hands of large construction companies. Again ... Let’s put your feet on the ground and who knows, one day, come to 100%.

Regulação de sinistro em debate

Loss adjustment in debate

Palestrantes internacionais apresentam questões controversas do mercado latino-americano

International speakers present controversial issues in the Latin American market

A DEMAREST Advogados e DAC Beachcroft (escritório internacional de seguros com sede no Reino Unido) realizaram no dia 7 de junho o seminário “Regulação de Sinistros em Grandes Riscos”, reunindo mais de cem pessoas e cinco palestrantes internacionais. O evento discutiu casos práticos e os principais aspectos que envolvem a regulação de sinistro, seja do ponto de vista da apólice local, seja do resseguro.

Cada painel trouxe a experiência de um país e um determinado assunto. Andrés Amunátegui, do DAC Beachcroft do Chile, falou sobre Sinistro de D&O – Aspectos Relevantes. O D&O também foi o tema da palestra do Reino Unido. Matthew Wescott discorreu sobre “Aspectos Regulatórios e de Compliance”, com foco nos riscos de empresas que emitem ADR no mercado americano (New York Stock Exchange - NYSE). No caso brasileiro, a sócia do Demarest Advogados, Marcia Cicarelli, apresentou um caso sobre “Sinistro de RC Produtos - Interações com Recall”.

“O evento mostrou que, mesmo em países tão diferentes, há muito pontos em comum que precisam ser pensados dentro do mercado de seguros”, afirmou Marcia. Segundo ela, o D&O é um bom exemplo, pois muitas questões, por mais que tenham tratamento diferente em outros países, são praticamente as mesmas enfrentadas e relevantes para o Brasil.

Durante o evento foram apresentadas questões controversas de sinistro em cada um destes ramos, a lei de cada país, as soluções que foram encontradas e as recomendações a serem levadas em conta para assegurar a correta apli-



Marcia: seminário mostrou que, mesmo em países tão diferentes, há muito pontos em comum que precisam ser pensados dentro do mercado

Marcia: seminar showed that even in such different countries, there is much common ground that need to be thought within the market

THE DEMAREST Lawyers and DAC Beachcroft (international insurance office based in the United Kingdom) held on June 7th the seminar “Loss Adjustment in Major Risks”, bringing together over a hundred people and five international speakers. The event discussed practical cases and the main aspects involving loss adjustment, from the point of view of the local policy, also by reinsurance.

Each panel brought a country’s experience in a particular subject. Andrés Amunátegui, DAC Beachcroft Chile, spoke about D&O claims - Relevant Aspects. D&O was also the subject of the UK lecturer. Matthew Wescott spoke on “Regulatory Matters and Compliance”, focusing on the risks of companies that issue ADRs in the US market (New York Stock Exchange - NYSE). In Brazil, the partner

of Demarest Lawyers, Marcia Cicarelli, presented a case on “Claims on Liability Products - Interaction Recall”.

“The event showed that even in such different countries, there are many common points that need to be thought within the insurance market”, said Marcia. According to her, D&O is a good example, since many questions have different treatment in other countries, they are pretty much the same faced and relevant to Brazil.

The event presented controversial issues of loss in each of these branches, the laws of each country, the solutions that were found and the recommendations to



Mais de 100 pessoas prestigiaram o evento promovido pela Demarest Advogados e DAC Beachcroft

Marcia: seminar showed that even in such different countries, there is much common ground that need to be thought within the market

cação e interpretação do contrato de seguro. Na opinião de Márcia, ao trazer profissionais de diversos países, o seminário possibilitou “uma visão comparada e suscita a reflexão e o debate sobre a importância de se combinar o conhecimento local com as práticas internacionais”.

Caso chileno

A advogada da Demarest ressaltou que o debate dos custos de defesa em processos de corrupção – atos dolosos e que excluem a cobertura – é um exemplo clássico. “Enquanto não se tem uma confissão do segurado ou uma decisão transitada e julgada, dependendo do clausulado, não é possível exercitar essa exclusão. A exposição do Chile trouxe um caso interessante, onde o clausulado prevê que a seguradora não tem obrigação de adiantar os custos de defesa”, destacou.

Ainda segundo Marcia Cicarelli, trata-se de uma faculdade que pode ser negada. “No caso tratado (Chile), a seguradora preferiu reembolsar os custos de defesa apenas após a decisão final. Outro ponto, é como as seguradoras lidam com os honorários de advogados. Como avaliar se esses custos são razoáveis e proporcionais aos danos causados? É a mesma discussão que se tem no mercado brasileiro”, ratificou Marcia.

be taken into account to ensure the correct application and interpretation of the insurance contract. In Marcia’s opinion, to bring professionals from different countries, the seminar enabled a “comparative view, reflection and debate on the importance of combining local knowledge with international practice.”

Chilean case

Demarest’s lawyer pointed out that the defense costs arguments in corruption cases - and intentional acts that exclude coverage - is a classic example. “While it is not a confession of the insured, or a final decision and judged, depending on the clauses, you cannot exercise this exclusion. Exposure of Chile brought an interesting case where the clauses provides that the insurer had no obligation to advance the defense costs” she said.

Also according to Marcia Cicarelli, this option can be denied. “In this case (Chile), the insurer chose to reimburse defense costs only after the final decision. Another point is how insurers deal with the attorneys’ fees. How to assess whether these costs are reasonable and proportionate to the damage caused? It is the same argument that has been in the Brazilian market”, Marcia ratified.

O encontro reuniu mais de 100 pessoas e 5 palestrantes internacionais. Estes discutiram casos práticos e os principais aspectos que envolvem a regulação de sinistro

The meeting brought together over 100 people and 5 international speakers. They discussed case studies and key aspects involving loss adjustment

Aniversário com selo comemorativo

Anniversary with commemorative stamp



ROSANE BEIERMAN

Da esquerda para a direita: Luiz Tavares, Wellington Nunes, Armando Vergilio e Robert Bittar
From left to right: Luiz Tavares, Wellington Nunes, Armando Vergilio and Robert Bittar

NO FINAL de junho, lideranças do mercado estiveram reunidas no auditório da matriz da Escola Nacional de Seguros, no Rio de Janeiro para a comemoração do aniversário de 45 anos da instituição. O ponto alto da solenidade foi o lançamento de selo comemorativo alusivo à data. A peça personalizada, emitida pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, agora faz parte da filatelia brasileira.

“É importante imaginar o que a Escola, nascida em 1971, ainda representa para o nosso mercado. Ela protagoniza o desenvolvimento quantitativo e qualitativo do setor por meio da capacitação de seus profissionais. Esta é a nossa verdadeira missão e ainda temos muito espaço para ocupar na sociedade”, afirmou o presidente da Escola, Robert Bittar. Representando a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o vice-presidente da Escola e diretor da entidade, Luiz Tavares, destacou o espírito visionário do fundador da entidade, José Lopes de Oliveira. “Ele percebeu que não bastava ao mercado aumentar prêmios e ampliar a

IN LATE June, insurance market leaders gathered in the National School of Insurance (ENS) headquarters auditorium, in Rio de Janeiro to commemorate the institution’s 45th anniversary. The solemnity’s highest was the launch of a stamp commemorating the date. The custom made pieces, issued by the Post Office, is now part of Brazilian philately.

“It is important to imagine what the school, created in 1971, still represents for our market. ENS stars in the quantitative and qualitative development of the sector through training its professionals, with a true mission and still have plenty of room to occupy in our society”, said the school’s president, Robert Bittar. Representing the National Confederation of Insurance (CNseg), the School’s vice president and the entity’s director, Luiz Tavares, mentioned the visionary spirit of its founder, José Lopes de Oliveira. “He realized that it was not enough to market the increase in premiums and increasing the supply of products, it was necessary to invest in vocational training, an idea

oferta de produtos – era preciso investir na formação profissional, ideia que se mantém atual. José Lopes estaria muito orgulhoso da sua criação”, disse.

O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergilio, lembrou a presença da Escola em muitos momentos de sua trajetória profissional. “Tenho orgulho de dizer que fui aluno, professor, presidente e, hoje, integro o Conselho de Administração da Escola. É uma enorme satisfação ver que a instituição se preparou tão bem para atender a contento às demandas do setor”. O assessor dos Correios no Estado do Rio de Janeiro, Wellington Batista Nunes, representou a empresa. “Muito nos honra comemorar o lançamento desse selo, possibilitando que a filatelia cumpra seu papel de disseminar a memória histórica do Rio de Janeiro e desta importante instituição”, ressaltou.

A primeira obliteração do selo, ato solene que oficializou o lançamento da peça, foi feita por Bittar. Tavares e Vergilio foram responsáveis pela segunda e terceira obliterações, respectivamente. Ao final do evento, todos os participantes receberam pasta contendo uma folha com 12 selos. O evento foi encerrado com coquetel de confraternização.

Os MBAs da Escola Nacional de Seguros estão com inscrições abertas em diversas cidades. Os interessados podem optar por três áreas de atuação: Gestão de Seguros e Resseguro, Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro, e Gestão de Riscos e Seguros. Na maioria dos locais, o início está previsto para agosto e setembro. Visando ao preparo de profissionais para atuação na gestão de seguros, resseguro, previdência privada e saúde suplementar, o MBA Gestão de Seguros e Resseguro tem turmas programadas para Belo Horizonte (MG), Goiânia (GO), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP).

Já o MBA Gestão Jurídica do Seguro e Resseguro, voltado para advogados que já atuam ou desejam atuar no mercado, está com inscrições abertas em Porto Alegre. No Rio de Janeiro, já é possível garantir presença na turma do primeiro semestre de 2017.

Lançado neste ano, o MBA Gestão de Riscos e Seguros poderá ser cursado nas capitais fluminense e paulista. Nesta última, as aulas já estão em andamento, mas ainda é possível se matricular. O objetivo é capacitar profissionais que atuam na administração de riscos de diversas atividades do mercado de seguros. A duração média de cada MBA é de um ano e meio e todos têm como pré-requisito nível superior completo – bacharelado, tecnólogo ou politécnico.

“Este é o único curso que atende a todas as demandas do profissional e prepara toda cadeia de valor dos seguros, que inclui corretoras, seguradoras e prestadoras de serviços”, ressaltou o diretor de Ensino Superior da Escola Nacional de Seguros, Mário Pinto. Um dos grandes benefícios dos MBAs é o de oferecer oportunidades no mercado. “Os alunos saem contratados e encontram emprego de boa qualidade”, finaliza.

that keeps current. José Lopes would be very proud of his creation”, he said.

The president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor), Armando Vergilio recalled the presence of the school in many moments of his career. “I am very proud to say that I was a student, teacher, president and now integrate the Board of Directors. It’s a huge satisfaction to see that the institution is prepared to meet the sector’s demand”. The Post Office advisor in the State of Rio de Janeiro, Wellington Batista Nunes, represented the company. “We are honored to celebrate the release of this stamp, allowing philately fulfill its role of disseminating the historical memory of Rio de Janeiro and this important institution”, he said.

The first obliteration of the stamp, solemn act officiated the launch of the piece, it was made by Bittar. Tavares and Vergilio were responsible for the second and third, respectively. At the end of the event, all participants received a folder containing a sheet with 12 stamps. The event ended with cocktail.

The National Insurance School MBAs are accepting applications in several cities. Interested parties may opt for three areas: Insurance and Reinsurance Management, Legal Management of Insurance and Reinsurance, and Risk Management and Insurance. In most places, it is scheduled for August and September, aiming to prepare professionals to work in insurance management, reinsurance, private pension and health insurance, the MBA Insurance Management and Reinsurance has scheduled classes for Belo Horizonte (MG), Goiânia (GO), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ) and São Paulo (SP).

Legal Management of Insurance and Reinsurance MBA, for lawyers that already work or want to work in the market, applications in Porto Alegre. In Rio de Janeiro, it is possible to ensure enrollment in the first half of 2017.

Launched this year, the Risk Management and Insurance MBA may be attended in Rio de Janeiro and São Paulo. In the latter, the classes are already underway, but it is still possible to enroll. The goal is to train professionals who work in risk management of various market activities. Average duration of each MBA is a year and a half, and all have as a college degree pre requisite - BA, or technical.

“This is the only course that meets all the demands of professional and prepares the entire insurance value chain, which includes brokers, insurers and service providers”, says the higher education director of the National School of Insurance, Mário Pinto. One of the great benefits of MBAs is the ability to provide opportunities in the labor market. “Our students end up finding jobs of good quality”, concluded Pinto.

Alinhamento estratégico

Strategic alignment

Yasuda Marítima muda nome para Sompo Seguros SA. Nova identidade da companhia integra planos de expansão da operação brasileira

Yasuda Marítima changes name to Sompo Seguros SA. The new company identity includes expansion plans for the Brazilian operation



FOTOS: CAUÊ DINIZ

Kiko anuncia lançamento da nova marca: "Pretendemos ser a seguradora preferida na escolha dos clientes"
Kiko announces launch of the new brand: "We aim to be the preferred insurer in customer choice"

A YASUDA MARÍTIMA, empresa do Grupo Sompo Holdings – um dos maiores grupos seguradores do mundo – acaba de dar o passo definitivo no processo de integração da companhia com o grupo global de origem japonesa. Em 1º de julho, a companhia alterou sua razão social para Sompo Seguros SA e recebeu nome e marca alinhados com os da multinacional da qual é subsidiária.

Com isso, a Sompo Seguros SA assume a identidade de um grupo presente nos cinco continentes, mais de 20 mi-

YASUDA MARÍTIMA, a Sompo Holdings Group company – one of the largest insurance groups in the world – has just taken the final step in the company's integration process with the global group of Japanese origin. On July 1, the company changed its name to Sompo Seguros SA, receiving name and brand aligned as the multinational's subsidiary.

Sompo Seguros SA takes upon a group's identity present on five continents, with more than 20 million customers around the globe and a turnover of



Inúmeras autoridades e lideranças do setor prestigiaram evento de apresentação da nova marca em São Paulo
 Numerous authorities and industry leaders attended the presentation event of the new brand in São Paulo

lhões de clientes ao redor do globo e um faturamento de mais de 2.552 bilhões de ienes (cerca de R\$ 81 bilhões). O Brasil é a maior operação do grupo fora do Japão, com um faturamento de R\$ 2,7 bilhões em 2015.

A nova identidade da companhia faz parte dos planos de expansão da operação brasileira. Para atingir a meta de alcançar um crescimento médio anual de 20% até o ano de 2020, a companhia já fez investimentos em tecnologia, que propiciarão ganho em termos de eficiência e economia de recursos, bem como a melhoria nos processos de subscrição implantados durante o ano passado.

A Sompo Seguros SA também tem uma programação de lançamentos de produtos em diversos segmentos, a exemplo de Automóvel, Empresarial e Transportes. A companhia já vem com o processo de incremento no leque de produtos e, desde novembro de 2015, acrescentou sete produtos nos ramos Affinity (Seguro Viagem), Automóvel (Auto Supremo), Empresarias (Escolas, Clínicas e Consultórios), Vida (Vida Top Mulher), Transportes (Siga Bem Seguro – Transportador e Siga Bem Seguro – Embarcador). A empresa tem como objetivo realizar uma oferta cada vez mais personalizada para os clientes e por isso tem incluído em seu catálogo produtos diferenciados.

Atuação global

O Grupo Sompo conta com uma rede global de negócios que abrange 32 países em regiões da Europa, Oriente Médio, África, América do Norte, Central e América do Sul, Ásia e Oceania. O Brasil é a maior operação do Grupo fora do Japão. No Japão, a companhia atua não só na área de seguros, mas também em outros serviços financeiros e serviços de assistência que complementam a experiência positiva do segurador junto ao segmento. O grupo vem crescendo organicamente e também por aquisições de negócios fora do Japão. O crescimento do

more than 2,552 billion yen (about US\$ 81 billion). Brazil is the group's largest operation outside Japan, with a turnover of R\$ 2.7 billion in 2015.

The company's new identity is part of the expansion plans of the Brazilian operation. To achieve the goal of annual average growth 20% per year til 2020, the company has made investments in technology that will provide gains in efficiency, saving resources and the improvement in underwriting processes implemented during the 2015.

Sompo Seguros SA also has a product release schedule in several segments, such as Automotive, Corporate and Transportation. The company has come with the growth process in the range of products and, since November 2015, added seven products in the branches Affinity (Travel Insurance), Auto (Auto Supremo), Corporate (Schools and Clinics) and Life (Vida Top Mulher), Transport (Follow Well Insurance - Carrier and On the Right Insurance - Shipper). The company aims to achieve an increasingly personalized offer to customers and therefore has included in its catalog differentiated products.

Global operations

The Sompo Group has a global business network covering 32 countries in Europe, Middle East, Africa, North America, Central and South America, Asia and Oceania. Brazil is the group's largest operation outside Japan. In Japan, the company operates not only in the insurance sector, but also in other financial and support services that complement the insured's positive experience by the segment. The group has grown organically and also by business acquisitions outside Japan. The growth of fiscal year 2015 was 1.8%, for a turnover of more than \$2,552 billion yen.



Sompo celebra união com os corretores, parceiros indispensáveis da companhia
Sompo celebrates union with brokers, indispensable partners for the company

ano fiscal de 2015 foi de 1,8%, para um faturamento de mais de 2.552 bilhões de ienes.

Histórico

O processo para adoção da nova identidade da Sompo Seguros SA teve início em 2009, quando a Marítima Seguros, uma companhia fundada em Santos (SP) há mais de 70 anos, vendeu 50% de sua participação acionária à Yasuda Seguros, que atuava no Brasil desde 1959 e era subsidiária do Grupo Sompo Japan (hoje, Grupo Sompo Holdings). No início de 2013, o Grupo Sompo, por intermédio da Yasuda Seguros SA, aumentou sua participação, assumindo o controle acionário da Marítima Seguros SA. Já em abril de 2014, a companhia obteve a aprovação prévia da Superintendência de Seguros Privados (Susep), para se incorporar, passando a se chamar Yasuda Marítima Seguros SA. A aprovação final do órgão supervisor foi concedida e publicada no dia 7 de outubro de 2014. Após conclusão do processo de integração houve a decisão pela mudança da marca para Sompo Seguros SA, já autorizada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e que vale desde 1º de julho de 2016.

Na opinião do diretor-presidente da Sompo Seguros, Francisco Caiuby Vidigal Filho, Kiko, “a nova identidade reflete o atual posicionamento da companhia no Brasil, muito alinhada aos objetivos do grupo em escala global”. Explica como deverá atuar a nova empresa: “Pretendemos ser a seguradora preferida na escolha dos clientes, desenvolvermos nossas estratégias de crescimento sustentável, tornarmos líderes em termos de qualidade, aumentar participação no mercado de segurador, além de obtermos reconhecimentos sociais relevantes, como estarmos entre as melhores empresas para se trabalhar”.

History

The process for new identity of Sompo Seguros SA began in 2009, when Marítima Seguros, a company founded in Santos (SP) 70 years ago, sold 50% of its stake to Yasuda Seguros, which operated in Brazil since 1959 and was a subsidiary of Sompo Japan Group (now Sompo Holdings Group). In early 2013, Sompo Group, through Yasuda Seguros SA, increased its share by taking Marítima's Seguros SA control.

In April 2014, the company obtained the prior approval of the Superintendency of Private Insurance (Susep), to be incorporated, changing its name to Yasuda Marítima Seguros. The final supervisor approval was granted and published on October 7th, 2014. After completing the integration process, the decision to change the brand to Sompo Seguros SA, already authorized by the Superintendency of Private Insurance (Susep) and that it provided July 1, 2016. According to Sompo Seguros CEO, Francisco Caiuby Vidigal Filho, Kiko, “the new identity reflects the company's current position in Brazil, much in line with the group's objectives on a global scale”. He explains how the new company operates: “We aim to be the preferred insurer in the choice of customers, develop our strategies for sustainable growth, we are leaders in terms of quality, increase participation in the insurance market, and obtain relevant social recognition, as well as we are amongst the best companies to work for”.

BRASIL	GLOBAL
Está entre as maiores seguradoras do Brasil	<i>Maior seguradora do Japão em Seguros Patrimoniais</i>
R\$ 1,22 bilhão em Prêmios de Seguros (maio/2016) – crescimento de 13,4%	<i>Fundação: 1888</i>
Ramos que mais cresceram entre janeiro e maio – Grandes Riscos (179,8%), Transporte (77,2%) e Vida (58,5%)	<i>Faturamento de mais de 2.552 bilhões de ienes (cerca de R\$ 81 bilhões). Ano Fiscal 2015</i>
Patrimônio Líquido de R\$ 1,1 bilhão (maio/2016)	<i>Lucro Líquido de 160,3 bilhões de ienes (cerca de R\$ 5,1 bilhões). Ano Fiscal de 2015</i>
Ativos Totais - R\$ 3,4 bilhão (maio/2016)	<i>Ativos Totais – 10,2 trilhões de ienes (cerca de R\$ 325 bilhões). Ano Fiscal de 2015</i>
Atua nas áreas de Seguros Corporativos e Pessoais	<i>No Japão atua nas áreas de Ramos Elementares, Vida e Acidentes Pessoais, além de outros produtos financeiros e serviços de assistência</i>
Maior operação do grupo fora do Japão	<i>Total de automóveis segurados é superior à frota segurada brasileira</i>
Filiais em todas as regiões brasileiras	<i>Está em 32 países nos cinco continentes</i>
1.958 colaboradores (maio/2016)	<i>Na América Central e do Sul atua no Brasil, México e Ilhas Bermudas</i>
18 mil corretores ativos	<i>Mais de 125 anos de história</i>
Cerca de 3 milhões de clientes no Brasil	<i>Mais de 20 milhões de clientes no mundo</i>

BRAZIL	GLOBAL
One of the largest insurers in the country	<i>Largest property insurer</i>
R\$ 1,22 billion in insurance premium (May/2016) –13,4% growth	<i>Since 1888</i>
Segments with larger growth between January and May: Large Risks (179,8%), Transportation (77,2%) and Life (58,5%)	<i>Earnings of \$2,552 billion Yen (about R\$81 billions) in 2015</i>
Equity of R\$ 1,1 bilhão (maio/2016)	<i>Net profit of \$160,3 billion Yen (about R\$5,1 billion) in 2015</i>
Total assets - R\$ 3,4 billion (May/2016)	<i>Total assets – \$10,2 trillion Yen (about R\$325 billion) in 2015</i>
Personal and corporate insurance	<i>In Japan: Property/casualty, Life, Affinity, and other financial and assisting products.</i>
Larger operation outside Japan	<i>Insures more vehicles in Japan than the Brazilian national auto fleet</i>
Branches in all Brazilian regions	<i>Present in 32 countries and 5 continents</i>
1.958 employees (May/2016)	<i>Central and South Americas, Brazil, Mexico and Bermuda.</i>
18 thousand active brokers	<i>Over 125 years history</i>
About 3 million clients in Brazil	<i>More than 20 million clients worldwide</i>

O compliance e o novo compliance

Compliance and new compliance

ASSISTIMOS NO mundo e, especialmente no Brasil, a uma mudança de paradigma na exigência de transparência e controles por parte de empresas e na forma como determinadas irregularidades têm sido enfrentadas. A origem dessa mudança é um conjunto de fatores, como o combate ao terrorismo, ao tráfico de drogas e à corrupção, bem como à lavagem de dinheiro associada a esses e outros crimes, a mudança do balanço de poder entre Estados nacionais e empresas e o crescente inconformismo dos Estados nacionais com estratégias lícitas e ilícitas de planejamento fiscal e, ainda, o impacto global das iniciativas lideradas pelos Estados Unidos, de busca de transparência e troca de informações entre Estados.

Nessa transição, salta aos olhos a falta de maturidade de certas discussões, bem como as dificuldades de alguns atores em lidar com tantas mudanças. Exemplo de dificuldade trazida por estas mudanças é a perplexidade causada, especialmente em setores do direito criminal, por novos elementos de responsabilidade objetiva, pela renovação e aceitação de teorias como o domínio do fato, pela possibilidade da prisão após decisões judiciais de segunda instância e pelos impactos das delações premiadas. Não é objetivo deste artigo discutir o mérito de cada uma dessas novidades ou eventuais abusos na sua utilização. É óbvio, entretanto, que há algo a ser ajustado nas práticas tradicionais. Isso na medida em que estas práticas resultaram na ineficácia das sanções previstas no ordenamento jurídico para impedir que violações de certas normas tenham se tornado uma lamentável regra geral.

Em contrapartida, a noção de compliance, que tem

WE SEE in the world and especially in Brazil, a paradigm shifting demand for transparency and controls by companies and how certain irregularities are addressed. This change comes from a set of factors, such as combating terrorism, drug trafficking, corruption, and money laundering associated with these and other crimes. In order to change the balance of power between National states and companies and increasing nonconformity of National states with legal and illegal strategies of tax planning, and also the global impact of initiatives led by the United States in search of transparency and exchange of information between Nations.

In this transition, jumps out the lack of maturity of some discussion, and the difficulties of some actors in dealing with so many changes. Example of difficulty brought by these changes is the perplexity caused, especially in the criminal law sector, with new strict liability elements, the renewal and acceptance of theories as fact matters, the possibility of prison after judgments of second instance and the impacts of informant plead bargains.

This article's purpose is not to discuss the merits of each of these new or any abuse in their use. It is obvious, however,

that there is something to be set in traditional practices. This to the extent that these practices resulted in the ineffectiveness of the sanctions provided for in law to prevent violations of certain norms have become an unfortunate rule.

By contrast, the notion of compliance, which indicates the obligation of companies to adopt control



João Marcelo dos Santos é ex-diretor, superintendente substituto da Susep e sócio-fundador de Santos Bevilaqua Advogados

João Marcelo dos Santos Susep's former director, deputy superintendent and a founder partner of Santos Bevilaqua Lawyers

sido utilizada para indicar a obrigação das empresas de adotarem sistemas de controles para prevenção de crimes (diferente da obrigação de simplesmente não cometer crimes), não é nova. Em mercados regulados, como o financeiro e de seguros, é quase antigo o dever legal de manutenção de controles internos para a prevenção de ilícitos próprios e de terceiros, assim como são bastante maduras algumas discussões a esse respeito.

No entanto, na medida em que controles internos tornam-se um dever não somente de setores antes estritamente regulados como de outros antes sujeitos normalmente a normas autorizativas e licenças, esses outros setores tendem a ver a necessidade de compliance como algo destituído de parâmetros a serem seguidos. Exemplo disso são os controles para combate da lavagem de dinheiro e da corrupção.

Não se pretende aqui superestimar a qualidade das normas seguidas pelos mercados financeiro e de seguros a esse respeito, nem tampouco subestimar a necessidade de adaptações dessas normas a outros setores. Mas é evidente que grande parte das dúvidas e inseguranças das empresas acerca da adequação de seus sistemas de controle é substancialmente eliminável pela simples consulta a regras já existentes a esse respeito há mais de 15 anos.

A Lei nº 9.613/98 com suas alterações, por exemplo, foi há muito regulamentada pelo Conselho Monetário Nacional e pela Superintendência de Seguros Privados. E grande parte do que consta dessa legislação e das discussões práticas e conceituais dela decorrentes é facilmente aplicável por empresas de outros setores. Essa aplicação analógica, por sua vez, pode fundamentar a defesa da adequação de um determinado sistema de controles com base em normas de inegável consistência, inclusive para fins de insubsistência e/ou redução de penalidades por eventualmente inevitáveis falhas desses controles.

Em suma, vivemos a transição para um novo paradigma no que se refere à exigência de transparência e controles internos (compliance) e na forma como determinadas irregularidades têm sido enfrentadas. Isto exige de todos a disposição para rediscutir e adaptar entendimentos e práticas. Por outro lado, em certos aspectos, como os controles internos para a prevenção da lavagem de dinheiro e da corrupção, já existem parâmetros, estabelecidos e testados por mercados como o financeiro e de seguros, a serem seguidos por empresas de qualquer setor.

Salta aos olhos a falta de maturidade de certas discussões e as dificuldades de alguns atores em lidar com mudanças

Jumps out the lack of maturity of some discussion and the difficulties of some actors in dealing with so changes

Em mercados regulados, como o financeiro e de seguros, é quase antigo o dever legal de manutenção de controles internos para a prevenção de ilícitos próprios e de terceiros

In regulated markets, such as financial and insurance, it is almost an old legal duty to maintain internal controls for the prevention of own illicit and others actions

systems to prevent crimes (other than the obligation to not commit crimes), is not new. In regulated markets, such as financial and insurance, is almost an old legal duty to maintain internal controls to prevent own illicit and others acts, as they are quite mature to some discussions in this regard.

However, as internal controls become a must not only by sectors before strictly regulated as other prior normally subject to authorizing and licensing standards, that other sectors tend to see the need for compliance as something devoid of parameters to be followed. Examples of this are the controls to combat money laundering and corruption.

I do not intend here to overestimate the quality of standards followed by financial and insurance markets in this regard nor underestimate the need to adapt these rules to other sectors. But it is evident that much of the doubts and insecurities of companies about the adequacy of their control systems is substantially leaving the simple query existing rules in this regard for over 15 years.

Law No. 9,613/98 as amended, for example, it has long been regulated by the National Monetary Council and the Superintendency of Private Insurance. And much of what appears in this legislation and practical discussions and conceptual arising from it is easily applied by companies in other sectors. This application, in turn, can support the defense of the suitability of a particular system of controls based on undeniable consistency standards, including unsubstantiated purposes and/or reduction of penalties for possibly inevitable failure of these controls.

In short, we live in the transition to a new paradigm with regard to the requirement of transparency and internal controls (compliance) and how certain irregularities have been addressed. This requires all the willingness to revisit and adjust understandings and practices. On the other hand, in certain aspects, such as internal controls for the prevention of money laundering and corruption, there are already parameters, established and tested by markets such as financial and insurance, and to be followed by companies in any industry.

Expoente no gerenciamento de riscos

Exponent in risk management

DUAS DÉCADAS marcadas pela excelência de suas atividades no mercado nacional. Criada em 1996, a Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros e Gerenciamento de Riscos especializou-se, num primeiro momento, em Seguro Garantia em função do advento da lei 8.883/94 e do acordo de Basileia I. Ao longo do tempo, a empresa, hoje instalada na capital paulista, ampliou o portfólio de produtos e serviços.

Em 2004, o País experimentava crescimento da produção e do consumo, o que exigia a adoção do seguro de crédito, e a necessidade de implantação de obras de infraestrutura, justificando-se a oferta de seguros de responsabilidade civil e riscos de engenharia. Ao incorporar esses produtos ao seu portfólio, a Alfa Real reforçou sua política de especialização, o que resultou na aquisição de um valioso conhecimento sobre as melhores soluções para as necessidades de cada cliente.

O diretor da Alfa Real, Edmur de Almeida, reforça que a diferenciação de uma corretora reside na prestação de serviços. “A apólice é o nosso produto final e emití-la é a parte mais simples do processo. A nossa grande responsabilidade é ter a certeza de que essa apólice cobre todos os riscos a que o nosso cliente está exposto”, pondera. “Eu sempre digo ao meu time que nós não somos corretores e, sim, consultores de seguros.”

O executivo procura compartilhar essa crença não só com sua equipe, mas também com outros profissionais que atuam no mercado. E o faz por meio de sua posição como diretor da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp) e coordenador da Comissão Técnica de Seguros de Crédito, Garantia e Fiança Locatícia do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) e da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor).

Ao participar do Sincor-SP e da Fenacor, Edmur tem integrado comitativas que empreendem ações junto ao Legislativo e ao Executivo para propor melhorias na Lei 8.666/1993 (Licitações e Contratos da Administração Pública). O dispositivo legal trata de temas importantes como as modalidades de garantias que devem ser apresentadas por empresas contratadas em cumprimento a pré-requisitos definidos em editais.

Gerenciamento de riscos

Na análise de Edmur, um dos desafios das corretoras é conscientizar os clientes de que a probabilidade de

TWO DECADES marked by excellence of its activities in the domestic market. Founded in 1996, Alfa Real Consulting and Insurance Brokerage and Risk Management initially specialized in insurance bonds due to the advent of Law 8.883/94 and the Basel I agreement. Over time, the company installed in São Paulo, has expanded its portfolio of products and services.

In 2004, the country experienced growth in production and consumption, which required the adoption of credit insurance, and the need for implementation of infrastructure works, justifying the provision of liability insurance and engineering risks. By incorporating these products to its portfolio, Alfa Real reinforced its specialization policy, which resulted in the acquisition of valuable knowledge about the best solutions for the needs of each client.

The director of Alfa Real, Edmur de Almeida, enhances the differentiation of a broker lies in providing services. “The policy is our final product and issuing it is the simplest part of the process. Our greatest responsibility is to make sure that this policy covers all risks to which our client is exposed”, he adds. “I always say to my team that we are not brokers, we are insurance consultants”.

The executive seeks to share this belief not only with his team, but also with other professionals working in the market. He does it through his position as director of the National Academy of Insurance and Private Pension (ANSP) and coordinator of Technical Commission for Credit Insurance, Bonds and Guarantee lessor at the Syndicated of São Paulo Insurance Brokers (Sincor-SP) and the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor).

By participating in the Sincor-SP and Fenacor, Edmur has integrated entourages who undertake actions by the legislature and the executive to propose improvements to the Law 8.666/1993 (Tenders and Contracts Public Administration). The legal provision comes to important issues such as arrangements for bonds to be submitted by contractors in fulfilling the prerequisites defined in edicts.

Risk management

In Edmur analysis, one of the challenges of brokers is make customers aware that the likelihood of an undesirable event is less important than its severity or economic and financial impact. “It is a mistake to decide whether insurance should or should not be contracted

ocorrência de um evento indesejável é menos importante do que sua severidade ou impacto econômico e financeiro. “É um erro decidir se um seguro deve ou não ser contratado levando-se em consideração apenas a probabilidade, pois isso pode custar até mesmo a sobrevivência de uma empresa”, adverte.

Atenta à dinâmica do mercado brasileiro, em 2008, a Alfa Real agregou o gerenciamento de riscos ao seu pacote de serviços. Hoje, a empresa é reconhecida como uma corretora e consultora de seguros e de gerenciamento de riscos – duas atividades que apresentam uma grande sinergia. “Nas economias mais desenvolvidas, primeiro se discute o gerenciamento de riscos. Isso significa identificar, eliminar ou minimizar esses riscos e buscar soluções para cobrir possíveis perdas. Os seguros fazem parte dessa cesta de soluções, principalmente nos casos dos chamados “riscos acidentais”, que envolvem pessoas, propriedades, responsabilidades, lucros etc.”, enfatiza Edmur.

Crise econômica

Afinal, o atual panorama de desestabilização na economia alterou de alguma forma a estratégia das operações da corretora e consultora? Segundo o executivo, sempre que ocorre redução no investimento do governo e da iniciativa privada, o mercado de seguros em geral é diretamente afetado. No entanto, ressalta, a estratégia de especialização e diferenciação da Alfa Real a colocou numa posição privilegiada, pois a empresa possui grande reconhecimento junto a alguns nichos de mercado nos quais têm focado suas ações de marketing.

“Quando o cliente quer conter despesas sem abrir mão da qualidade de proteção, a Alfa Real ganha destaque como fornecedor”, afirma Edmur. Para ele, “a pior época para se cortar o investimento em seguros é exatamente nas crises econômicas, pois, se acontecer algo, a empresa não terá dinheiro para cobrir as perdas”. O executivo reitera que há lições a tirar da crise. Em períodos turbulentos como este que o País atravessa, há oportunidades para as corretoras em face do aumento da demanda de alguns produtos, como responsabilidade civil, garantias judiciais, crédito, D&O e E&O.

Hoje, a empresa é reconhecida como uma corretora e consultora de seguros e de gerenciamento de riscos – duas atividades que apresentam uma grande sinergia

Today, the company is recognized as a broker, consultant insurance and risk management – two activities that show a strong synergy



Equipe comercial da Alfa Real: Flávio Coelho, Josiane Freitas e Edmur de Almeida (direita)

Commercial Alfa Real team: Flávio Coelho, Josiane Freitas and Edmur de Almeida (right)

taking into account only the probability, because it can cost even the survival of a company”, he warns.

Mindful of the dynamics in the Brazilian market in 2008, Alfa Real added risk management to its services package. Today, the company is recognized as a broker and consultant in insurance and risk management - two activities that have a great synergy. “In more developed economies, risk management comes first. This means to identify, eliminate or minimize these risks and seek solutions to cover possible losses. Insurance is part of this solution basket, especially in cases of so-called “accidental risks” that involve people, property, liabilities, profits, etc”, emphasizes Edmur.

Economic crisis

After all, has the current situation of destabilization in the economy changed in some way the strategy of the broker and consultant operations? According to the executive, where there is a reduction in government investment and private initiative, the insurance market in general is directly affected. However, he points out, the strategy of specialization and differentiation of Alfa Real provides a privileged position since the company has great recognition among the few market niches in which they have focused their marketing efforts.

“When the customer wants to contain costs without compromising the quality of protection, Alfa Real gained prominence as a supplier”, says Edmur. For him, “the worst time to cut investment in insurance is exactly during an economic crisis, because if something happens, the company will have no money to cover the losses”. The executive reiterated that there are lessons to be learned from crisis. In these turbulent times the country is going through, there are opportunities for brokers in the face of increasing demand for some products, such as liability, judicial guarantees, credit, D&O and E&O.

Produto simples e inovador

Simple and innovative product

Diretor de Produtos Climáticos para o setor de energia da Swiss Re, Rodrigo Violaro, explica o funcionamento e as aplicações do Seguro Paramétrico. “É um produto construído a quatro mãos com o cliente”, ressalta

Swiss Re Director of Climate Products for the power sector, Rodrigo Violaro explains the functioning and application of the Parametric Insurance. “It is a product built with four hands with the customer”, says

Por/by André Pena

Insurance Corp – Quais são as principais características do Seguro Paramétrico de Índices Climáticos voltado ao setor de energia?

Rodrigo Violaro – Este é um produto inovador, mais simples que um contrato comum de seguros e de fácil entendimento do cliente. Os Seguros Paramétricos baseiam-se na definição de índices para a ocorrência de eventos naturais. No momento em que o índice paramétrico é alcançado ou excedido, a apólice pode ser acionada. Outro diferencial é que o valor da importância segurada nos seguros paramétricos é pré-definido em acordo com o cliente. O pagamento da indenização é mais rápido – em geral ocorre entre duas a seis semanas. O prazo de cobertura também pode ser diferente, pois é definido com o próprio cliente. Nós já oferecemos este produto em outros mercados e entendemos que se encaixa perfeitamente em um país com grande participação de fontes renováveis em sua matriz energética, como é o caso do Brasil. Recentemente, tivemos exemplos no País em função da escassez de chuvas que provocaram crise na geração de energia e grande prejuízo financeiro às empresas, que poderiam ser reduzidos caso tivessem contratado o produto.

IC – Como é estruturado e quais são os principais canais de distribuição utilizados e como se processa a contratação?



Insurance Corp - What are the main features of Parametric Insurance Climate Indexes facing the energy sector?

Rodrigo Violaro - This is an innovative, simpler than a common insurance contract, with easy understanding of the client. Parametric Insurance is based on the definition of indexes for the occurrence of natural events. When the parametric index is reached or exceeded, the policy can be triggered. Another difference is that the amount insured in parametric insurance is pre-defined in accordance with the customer. Payment for compensation is faster - usually occurs between two to six weeks. The period of coverage can also be different, as it is defined with the client. We already offer this product in other markets and we understand that it perfectly fits in a country with a large share of renewable sources in its energy mix, as is the case of Brazil. We recently had examples in the country due to the lack of rainfall that caused the crisis in power generation and large financial loss to companies, which could be reduced if they had contracted the product.

IC - How is it structured and what are the key distribution channels used? How do you hire it?

RV - In the case of rain, for example, one of the indicators is a rainfall above a certain rate agreed between insurer and insured. It is therefore differ-

RV – No caso da chuva, por exemplo, um dos indicadores é uma precipitação pluviométrica superior a um determinado índice acordado entre segurador e segurado. Trata-se, portanto, de um modelo diferente do tradicional, fundamentado na ocorrência de um evento. Na prática, é semelhante a uma operação de opção financeira, mas mais simples e flexíveis. Além disso, os riscos a serem segurados são avaliados caso a caso com cada consumidor, o que permite escolher índices, gatilhos e prazos de cobertura em comum acordo. É um produto construído a quatro mãos com o cliente.

IC – De que maneira esta modalidade contribui para o melhor gerenciamento de riscos?

RV – O seguro permite administrar riscos até então não gerenciáveis e de altíssimo impacto nos resultados das empresas, aumentando a previsibilidade de suas receitas e custos. É uma segurança para que os nossos clientes minimizem eventuais perdas em seus resultados financeiros diante de eventos climáticos imprevisíveis, como excesso ou ausência de chuva. Também ajuda a melhorar a avaliação de crédito das empresas no mercado. Agências de rating podem melhorar a avaliação de risco das empresas que se mostram mais resilientes a intempéries.

IC – Quais são os principais pré-requisitos que as empresas elegíveis devem apresentar?

RV – Basicamente é preciso deter conhecimento de como e quanto o clima afeta as operações. Todas as empresas sabem quase de forma intuitiva como o clima afeta seu negócio, mas poucas conseguem efetivamente mensurar as perdas relacionadas a eventos climáticos. Outro ponto é que este é um produto mais direcionado para o mercado de grandes empresas, onde a variável climática impõe perdas de milhões de reais.

IC – Em comparação com as modalidades tradicionais de cobertura, o mercado tem sido receptivo a esta nova abordagem?

RV – Este é um produto que não era oferecido no Brasil e, portanto, com mercado a ser desenvolvido. Nós, como player de liderança global, estamos confortáveis em assumir o papel de desenvolver o mercado.

IC – Sua aceitação e precificação têm atendido aos segurados?

RV – Esse é um produto que não era oferecido no Brasil e, portanto, com mercado a ser desenvolvido. No entanto, temos notado uma boa receptividade das empresas e interesse em entender o produto.

IC – Qual é a experiência desta modalidade em outros países?

RV – A Swiss Re Corporate Solutions passou a oferecer seguros climáticos há mais de dez anos na Europa e Estados Unidos. Na América Latina, existem na Colômbia, Chile e Peru.

ent from the traditional model, based on the occurrence of an event. In practice, it is similar to a financial option operation, but more simple and flexible. Moreover, the risks to be insured are evaluated case by case basis with each customer, which allows you to choose indexes, triggers, and coverage terms in common agreement. It is a product built by four hands with the customer.

IC - How does this method contribute to better risk management?

RV – Parametric insurance allows managing risks otherwise not manageable with very high impact on corporate results, increasing the predictability of its revenues and costs. It is safety for our customers minimizing losses in its financial results due to unpredictable weather events such as excess or lack of rain. It also helps to improve the credit rating of the companies in the market. Rating agencies can improve the risk assessment of companies that are more resilient to weather changes.

IC - What are the main pre-requisites that eligible companies must submit?

RV - Basically companies need to hold knowledge of how and how much the weather affects operations. All companies know almost intuitively how climate affects their business, but few can effectively measure the losses related to weather events. Another point is that this is a more targeted product to the market of large companies, where the climate variable imposes millions of actual losses.

IC - Compared with the traditional forms of coverage, has the market been open to this new approach?

RV - This is a product that was not offered in Brazil and, therefore, there is a market to be developed. We, as a leading global player, are comfortable in undertaking the role of developing the market.

IC – Has Parametric Insurance acceptance and pricing supported the insured?

RV - As we said, this is a product that was not offered in Brazil, therefore there is a market to be developed. However, we have noticed a good receptivity of companies and interest in understanding the product.

IC - What is the experience in other countries?

RV - Swiss Re Corporate Solutions began offering climate insurance for more than ten years in Europe and the United States. In Latin America, they are offered in Colombia, Chile and Peru.

Prêmio para a transparência

Award for transparency

A SEGUROS UNIMED divulgou recentemente o seu Relatório de Sustentabilidade 2015. O documento traz os projetos, iniciativas e resultados da seguradora e segue, desde 2010, as diretrizes da GRI (Global Reporting Initiative), publicado em plataforma on-line, tornando o material acessível e a navegação intuitiva aos seus stakeholders. O tema sustentabilidade, por meio dos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), permeia as ações da seguradora, pois está incorporado ao Planejamento Estratégico por meio da Matriz de Materialidade.

Foram priorizados cinco temas que guiarão os esforços da seguradora nos próximos anos: qualidade do serviço e atendimento; gestão da cadeia de valor; educação e comunicação para clientes; inovação de produtos e serviços responsáveis e privacidade e segurança de dados de clientes. Estes temas refletem as expectativas dos públicos de interesse da companhia nos diversos segmentos de seguros e a influência dos mesmos no sucesso dos negócios.

Segundo o diretor-presidente da Seguros Unimed, Helton Freitas, o Relatório de Sustentabilidade promove a boa governança e a transparência das iniciativas da Seguros Unimed. "E, principalmente, confirma nosso compromisso ético e responsável na gestão do negócio com solidez, segurança e sustentabilidade".

Anuário

A Seguros Unimed figura entre as 50 melhores seguradoras do país, segundo a Exame Melhores e Maiores 2016. O anuário premia as empresas brasileiras que tiveram destaque em 20 setores, durante 2015. A companhia ocupa a 21ª colocação com a Unimed Seguros Saúde e a 47ª posição com a Unimed Seguradora, em prêmios emitidos líquidos, sendo que ambas avançaram uma posição em comparação ao ano anterior. Reafirmando sua solidez e eficiência nos processos, a seguradora marcou presença, também, por mais um ano, em rankings como *Valor 1000* e *Época Negócios 360º*.

SEGUROS UNIMED recently released its Sustainability Report 2015. The document contains the projects, initiatives and the insurer results, also following, since 2010, the GRI (Global Reporting Initiative), published in an online platform, making the material accessible and intuitive navigation to its stakeholders. The theme of sustainability through the Principles for Sustainable Insurance (PSI), permeates the insurer's shares, as it is incorporated into the strategic planning through the Materiality Matrix.

Five themes were prioritized, guiding the insurer's efforts in the coming years: quality of service and assistance; value chain management; education and communication to customers; product innovation and responsible services, privacy and customer data security services. These themes reflect the expectations of the company's stakeholders in the various segments of insurance and their influence on business success.

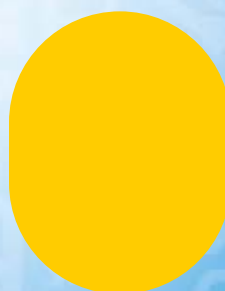
According to Seguros Unimed CEO, Helton Freitas, the Sustainability Report promotes good governance and transparency of Seguros Unimed initiatives. "And above all, it confirms our ethical commitment and responsibility in business management with stability, security and sustainability".

Directory

The Seguros Unimed ranks among the top 50 insurance companies in the country, according to Exame's Best and Biggest 2016. The annual publication awards Brazilian companies that have featured in 20 sectors during 2015. The company occupies the 21th place with Unimed Seguros Saude and 47th position with Seguros Unimed in net premiums subscribed, and both advanced one position from the previous year. Reaffirming its strength and efficiency in the process, the insurance company was present, too, for another year, in the rankings as *Valor 1000* and *Época Negócios 360º*.

VEM AÍ O MAIOR EVENTO DO MERCADO DE SEGUROS DE TRANSPORTES DA AMÉRICA LATINA

**GARANTA
JA SUA
PARTICIPAÇÃO!**



4º Simpósio
EXPOCIST

24/11/2016

Hotel Tivoli Mofarrej SP



mais informações em www.cist.org.br

APOIO MÍDIA



APOIO INSTITUCIONAL



REALIZAÇÃO



“Qualificação de corretores com treinamento em nove cidades

“Brokers qualification by training in nine cities

COM O OBJETIVO de fortalecer o relacionamento com corretores a Travelers Seguros realizou eventos de treinamento com especialistas, abordando de maneira dinâmica, algumas questões contemporâneas sobre Linhas Financeiras, Responsabilidade Civil e Riscos Patrimoniais em São Paulo, no Rio de Janeiro (RJ) e em Ribeirão Preto (SP), Rio Grande do Sul e Bahia, ao longo de maio e junho. Desde o início de suas operações no Brasil, a companhia promove diversos treinamentos, de acordo com a necessidade de cada região, com a finalidade de expandir sua presença no País.

“Em um ano de operação, já possuímos uma sólida carteira de produtos, que vão desde seguros para arquitetos, engenheiros e administradores, até soluções para o terceiro setor, como PME, hotéis, pousadas, restaurantes e ECV. Estes eventos de relacionamento com corretores permitem a aproximação com nossos públicos de interesse, de todos os portes e segmentos, fortalecendo nossa marca no País e aumentando nosso networking”, explica o diretor-presidente da Travelers no Brasil, Leonardo Semenovitch.

Nos Estados Unidos, a empresa tem uma forte atuação em controle de riscos e pretende criar essa cultura também no Brasil, de uma forma que beneficie o contratante com agilidade e preço. A Travelers está presente em nove praças: São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Brasília, Ribeirão Preto, Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte e Salvador.



RISCO SEGURO BRASIL

Leonardo: “Em um ano de operação, já possuímos uma sólida carteira de produtos, que vão desde seguros para arquitetos, engenheiros e administradores, até soluções para o terceiro setor”

Leonardo: “In a year of operation, we already have a solid portfolio of products, ranging from insurance for architects, engineers and administrators, to solutions for the third sector”

IN ORDER to strengthen the relationship with brokers, Travelers Seguros held training events with experts, addressing dynamically, some contemporary issues of Financial Lines, Liability and Property Risks in São Paulo, Rio de Janeiro (RJ) and Ribeirão Preto (SP), Rio Grande do Sul and Bahia, throughout May and June. Since the beginning of its operations in Brazil, the company promotes several training according to the needs of each region, in order to expand its presence nationwide.

“Within a year of operation, we already have a solid portfolio of products, ranging from insurance for architects, engineers and administrators, to solutions for the third sector, as PMEs, hotels, restaurants and ECV. These networking events with brokers allow closer ties with our stakeholders, of all sizes and segments, strengthening our brand in the country and increasing our network”, explains Travelers in Brazil CEO, Leonardo Semenovitch.

In the United States, the company has a strong performance in risk control and want to create that culture in Brazil as well, in a way that benefits the contractor with speed and price. Travelers is present in nine regions: São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Brasília, Ribeirão Preto, Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte and Salvador.

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

Agenda

Sincor-SP

O Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) promoveu em sua sede o Seminário Multidisciplinar – Riscos Financeiros. “Os seminários visam orientar os participantes a diversificar sua carteira, expandir sua área de atuação, e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade”, explicou o presidente da entidade, Alexandre Camillo (foto).



Sincor-SP

The Insurance Brokers' Union in the State of São Paulo (Sincor-SP) held at its headquarters the Multidisciplinary Seminar - Financial Risks. "The seminars aim to guide participants to diversify its portfolio, expand its area of operations, and hence increase profitability", said the organization's president, Alexandre Camillo (photo).

CCS-SP

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) reuniu as lideranças do mercado de seguros, em almoço no Circolo Italiano, em São Paulo. Na ocasião, o secretário de Estado de Desenvolvimento Social, Floriano Pesaro, fez uma análise do cenário político atual. “O governo precisa reduzir o déficit e os juros e fazer o país voltar a crescer”, afirmou.



CCS-SP

The Club of São Paulo Insurance Brokers (CCS-SP) met insurance market leaders during lunch at the Circolo Italiano, in São Paulo. On occasion, the Secretary of State for Social Development, Floriano Pesaro, made an analysis of the current political scene. "The government needs to reduce the deficit and interest rates to make the country's economy grows back", he said.

Ansp

O tradicional 'Café com Seguro' da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp) apresentou o tema “Gestão de Riscos e Fator Humano nas Organizações” no Sindseg-SP. O diretor da Academia, Rafael Ribeiro do Valle, abriu o 'Café'. Edmur de Almeida (diretor) e Marcos Lucio de Moura e Souza, coordenador da cátedra de Gerência de Riscos, coordenaram o evento.



Ansp

The traditional 'Coffee with Insurance' at the National Academy of Insurance and Social Security (ANSP) presented the topic "Risk Management and Human Factors in Organizations" in Sindseg-SP. The director of the Academy, Rafael Ribeiro do Valle, opened the 'Café'. Edmur de Almeida (director) and Marcos Lucio de Moura e Souza, coordinator of Risk Management Chair, coordinated the event.

NOSSO CONGRESSO ESTÁ CHEGANDO E CHEIO DE NOVIDADES!

PALESTRANTES CONFIRMADOS

Grandes nomes das áreas de negócios,
marketing e lideranças do mercado

PAINÉIS INTERATIVOS

Com nova dinâmica de participação
dos congressistas

PARQUE GASTRONÔMICO

Com várias opções de refeição, em formato de food
trucks, em ambiente agradável, integrador e inovador

SHOW DE ENCERRAMENTO COM O BAILE DO TELÓ,

Além de inovações com
BAR TEMÁTICO DE CAIPIRINHAS

MAIS COMPLETA FEIRA DE NEGÓCIOS

Reunindo quantidade recorde de expositores,
para promover relacionamentos comerciais

CONFIRA AINDA AMBIENTES PERSONALIZADOS

- O caminho seguro da distribuição
- Praça do Corretor de Seguros
- Alameda das Regionais do Sincor-SP



SINCOR | SP

VAI FICAR DE FORA DESSA?

ENTÃO, CORRA QUE AINDA DÁ TEMPO.

INSCRIÇÕES ABERTAS

www.xviiconec.com.br

O que é Habilidade Técnica Superior?

É atingir os padrões mais exigentes.

É o toque humano que combina arte e ciência para criar algo único.

Temos a tendência em associar habilidade técnica superior a coisas físicas: vinhos finos, carros clássicos, móveis personalizados e estruturas diferenciadas.

Mas, e sobre a subscrição de seguros sob medida para proteger suas coisas únicas e valiosas?

E o serviço por trás daquela cobertura quando você mais precisa - como sinistros e prevenção de perdas?

Seu negócio.

Seus funcionários.

Sua casa.

As pessoas que você ama.

Coisas que precisam de uma proteção especial e de serviços.

Do tipo que a Chubb oferece.

Não apenas coberturas. Habilidade Técnica Superior.

Na Chubb você não estará apenas segurado.

Chubb. Insured.SM