

THE FULLCOVER

NÚMERO #13 PRIMAVERA 2020 · REVISTA MDS · EDIÇÃO PORTUGUESA

ANDREAS BERGER

Para um mundo mais resiliente

Tecnologia
& talento

BGC INSURANCE

Soluções de risco globais

PCA ITALIA

Uma surpresa esperada

RISCO

PANDÉMICO

**A NOSSA CASA
ESTÁ
A ARDER**

Dossier Técnico

TRAVAR A EMERGÊNCIA CLIMÁTICA



Do you have what you need to navigate a complex world? You can.

AIG's multinational capabilities go beyond insurance, helping you achieve your risk and contract certainty objectives. Our global network of over 215 territories is backed by over 500 dedicated multinational experts. In every country you do business, you can count on expert local knowledge and insights. Our innovative technology and unique solutions unlock benefits like expert program design, streamlined process, and global visibility of your claims trends. And our service is unmatched. Let's get your AIG multinational program going. Visit www.AIG.com/multinational

Local expertise, worldwide.



Insurance and services provided by member companies of American International Group, Inc. Coverage may not be available in all jurisdictions and is subject to actual policy language. For additional information, please visit our website at www.AIG.com. AIG Europe, S.A. is registered in Luxembourg. Company number B 218806. Registered address: 35 D de Avenue JF Kennedy, L-1855, Luxembourg. The insurance policies for Portugal are provided by AIG Europe, S.A. - Sucursal Portugal, with headquarters at Avenida da Liberdade, n.º 121 - 3.º, 1250-140 Lisbon. Further information is available at www.aig.pt

PROTEÇÃO SOB MEDIDA PARA O NEGÓCIO QUE VOCÊ AMA.

A Zurich oferece uma gama de produtos e serviços de qualidade para uma grande variedade de negócios. Nós os combinamos para que se adequem perfeitamente às necessidades da sua empresa, protegendo o que mais importa.

Saiba mais em
zurich.com.br



ZURICH SEGUROS.


ZURICH®



José Manuel Fonseca
MDS Group CEO

Editorial

Temos “a casa a arder” e só recentemente é que a maior parte dos governos e *stakeholders* reconheceram que já não se trata de discutir quando as alterações climáticas ou outros problemas irão surgir no futuro; estamos perante uma emergência e **JÁ** está a acontecer. Tempestades nunca antes vistas, furacões, incêndios florestais e pandemias (como a mais recente, do COVID-19, que em tão pouco tempo lançou o caos no nosso modo de vida e economias) ameaçam a sobrevivência da humanidade como espécie. Depois de as nossas ações terem causado a extinção de muitas outras espécies, surge a pergunta: seremos nós a seguir?

Durante muitos anos, seguradores e resseguradores estiveram na linha da frente da gestão de risco, porém, nunca antes o número crescente de desafios e incertezas lhes exigiu que identificassem tantas novas formas de gerir o risco ou encontrassem novas soluções.

Vejamos o Grupo Swiss Re, por exemplo. Quando entrevistámos [Andreas Berger](#), para além de partilhar connosco a sua visão de liderança, diversidade, tecnologia e os planos de crescimento da empresa, discutiui a prioridade estratégica que a sustentabilidade constitui para o grupo, estabelecendo metas ambiciosas para mitigar o risco climático, fazer avançar a transição energética e reduzir vulnerabilidades sociais com soluções de seguro e resseguro inovadoras (como a criação da primeira cobertura para danos causados por furacões a uma barreira de corais no Mar das Caraíbas). Andreas Berger também nos falou como o Grupo está a lidar com a crise pandémica que atravessamos.

Porque estamos num ponto de [viragem de emergência climática](#),

demos-lhe especial atenção nesta edição da FULLCOVER: dos artigos que explicam as causas das alterações climáticas às tragédias que se adivinham e aos desafios que temos pela frente. Como sempre, vamos mais longe, trazendo-lhe algumas das soluções mais recentes que vão sendo adotadas e demonstram como o engenho humano não tem limites. A História mostra-nos que, em momentos de guerras ou catástrofes naturais, quando tudo parecia perdido, a humanidade encontrou sempre forma de inovar, perseverar... e sobreviver.

Sendo a História essencial para compreender o presente e planear o futuro, a FULLCOVER 13 traz-nos informação sobre o primeiro tratado de seguros de sempre, [escrito por um cidadão português no longínquo ano de 1552](#). [Mike Morrissey](#) descreve o trabalho que a International Insurance Society desenvolve em prol do setor, desde o seu início até aos dias de hoje, e [Steve Hearn](#) conta-nos como o novo grupo independente de corretagem que lidera, o BGCI, tem enfrentado o desafio de combinar talento e tecnologia.

Por fim, falámos com [Joana Vasconcelos](#), artista portuguesa de renome mundial que nos contou, com a sua irreverência habitual, como tem enfrentado alguns riscos importantes na sua carreira, e como o seu espírito indómito lhe permitiu vencê-los um a um, contra todas as probabilidades.

Convidamo-lo a descobrir mais ainda nesta edição da FULLCOVER. Neste mundo espantoso, onde novos riscos espreitam em cada esquina, o setor de seguros e gestão de risco lá estará, como sempre, para o apoiar com toda a segurança.

Porque, afinal, o lema de Joana Vasconcelos: “a sorte protege os audazes”, podia muito bem ser o nosso.



THE FULLCOVER

Breaking boundaries
in risk and insurance

CONTENTS

Editorial	03
Memória do Seguro	32
Incertezas e oportunidades <i>por Juan Arsuaga</i>	44
Risco para pessoas e património <i>por James Franklin</i>	46
Alliant – um corretor independente com sentido de missão	52
Generali nos primeiros lugares do ranking segurador em Portugal	55

08

Entrevista com Andreas Berger



40



Foco na Colaboração



*com Michael Morrissey,
President & CEO do IIS*

26



Gestão de risco pós-COVID-19

*por Jorge Luzzi, Maurizio Castelli,
Corey Gooch & Javier Mirabal*

48



BCG Insurance Combinar tecnologia e talento

com Steve Hearn

57

Dossier: Combater a Emergência Climática



A Nossa Casa Está a Arder

- Os vários riscos das alterações climáticas
- Emergência climática – o que fazer?
- Alterações climáticas – uma questão de vida e saúde
- Europa – responsabilidade civil decorrente das alterações climáticas
- O seguro de riscos catastróficos em Espanha
- Carbono azul – o poder do pensamento positivo
- Remoção de dióxido de carbono – atingir zero emissões
- Seguro paramétrico – reduzir o protection gap
- Smart cities – uma abordagem holística
- Lisboa 2020 capital verde europeia

58

60

64

68

70

74

76

80

82

84

119

Brokerslink Africa
África, o futuro hoje!

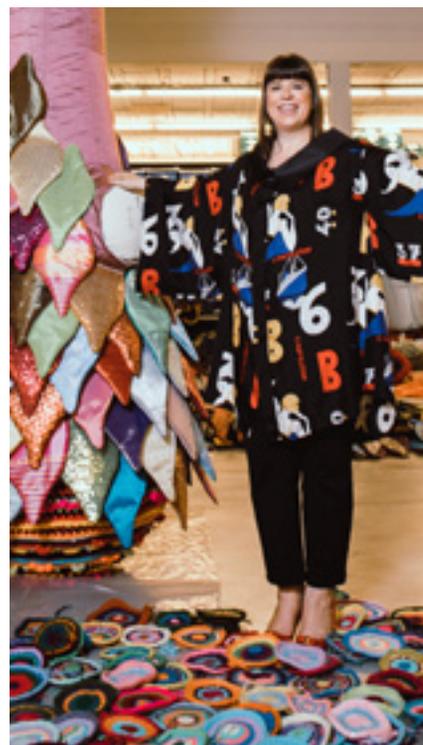
132

Conferência Global
Brokerslink, Bordéus

90

Joana Vasconcelos

A sorte protege os audazes



138

Notícias Brokerslink



142

Publicações MDS

Todas as cores do arco-íris



Diretor

José Manuel Fonseca

Editor in chief

Paula Rios

Coordenação Editorial e Produção

Susana Neiva

Coordenação Design

Beatriz Cabral

Publicidade

Liliana Baptista

Comité Editorial

Carla Gonçalves

Mariana Carravilla

Contribuidores

Alex Wise, Alexandra Queiroz,
Ana Cristina Borges, Ana Salgueiro,
Ana Sousa, Andreas Berger, Anne Collette,
Bennett Heller, Bernd Wilke, Brian Whiteman,
Corey Gooch, Daniel Duesterhaus,
Fernanda Rollo, Fernando Medina,
Filipe Duarte Santos, Francesca Breeze,
Francisco Espejo Gil, Françoise Le Quer,
Iulia Simon, Jairson Vitorino, James Franklin,
Javier Mirabal, Joana Vasconcelos,
João Wengorovius Meneses, Jorge Luzzi,
Jorge Machado, Jorge Magalhães Correia,
Juan Arsuaga, Maria João Valente Rosa,
Maurizio Castelli, Michael Morrissey,
Miguel Dias Fernandes, Roberto Armana,
Stefan Perner, Steve Hearn, Steve Oldham,
Suzanne Scatliffe, Tiago Mora

Título The FULLCOVER**Edição** 1ª edição (FULLCOVER 13)**Editor** MDS Group**Local de Publicação** Porto**Data de Publicação** Julho 2020**Circulação** 4500**Design** www.studiodobra.com**Impressão** Lidergraf Sustainable Printing**Depósito Legal** 374241/14**ISSN** 2183-6787

A maioria dos artigos e entrevistas publicados
nesta edição da FULLCOVER foram realizados
antes da crise pandémica.



103

Brokerslink Itália
PCA Consultative Broker
Aposta no Futuro
O Mercado segurador italiano
Só mesmo em Itália...



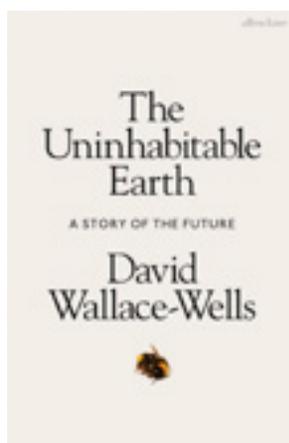
148

Notícias MDS



165

Leituras



Envelhecimento demográfico – factos e questões

152

por Maria João Valente Rosa

Mudança organizacional – como sobreviver no mundo digital

154

por Miguel Dias Fernandes

Farfetch, revolução cultural

156

por Ana Sousa

Stranger Topics – tendências para a década de 2020

158

por Jairson Vitorino

Legal Corner Novo regime jurídico da distribuição de seguros

160

por Françoise Le Quer

Atenção corretores

por Bennett Heller

& Brian Whiteman

A man with dark hair, wearing a dark blue checkered suit, a light blue shirt, and a dark blue striped tie, stands in a rustic kitchen. He is holding a white coffee cup and saucer with a spoon. The background features a stone wall with a dark brown ceramic pot on a ledge and a wicker basket containing a silver moka pot on a white countertop.

CANALI

1 9 3 4

Lisboa Avenida da Liberdade, 204 r/c | Porto Avenida da Boavista 3523 Edifício Aviz, www.rosaeteixeira.pt

Available at ROSA&TEIXEIRA



Andreas Berger

Entre a Suíça e Portugal

No outono de 2018, Andreas Berger foi anunciado CEO da Swiss Re Corporate Solutions, tendo assumido a nova função em março de 2019. A sua viagem rumo à liderança da vertente de seguros de empresas do Grupo Swiss Re começou no Ruanda, com paragens em Portugal, Paris, Alemanha e Londres, antes de terminar em Zurique. Ana Cristina Borges, Administradora da MDS Portugal, foi ao seu encontro em nome da FULLCOVER, visitando a impressionante sede da organização nas margens do Lago Zurique. Conversaram sobre a sua vida em Portugal, sobre aquilo que o move como líder e a importância da resiliência global, principalmente em tempos de COVID-19. Abordou ainda o tema do *protection gap*, a sua perspetiva sobre a inovação e como o modelo de seguros precisa de mudar para satisfazer as necessidades dos clientes.

[Andreas Berger](#) começou a sua carreira nos seguros em 1995, como estagiário no Grupo Gerling, onde ocupou vários cargos de gestão. Juntou-se ao Boston Consulting Group antes de regressar à Gerling em 2004 como Diretor de Negócios de Empresas e Programas Internacionais e Negócios de Afinidade. Em 2006, entrou na então recém-criada Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS) como Responsável Global de Gestão de Mercados & Comunicação, criando uma função de gestão de mercado para o segmento de clientes empresariais. Foi então nomeado Diretor Executivo da AGCS, na Unidade Regional de Londres, onde assumiu responsabilidades relativamente aos territórios do R.U., Irlanda, África do Sul, Médio Oriente e Benelux. Em 2011, Andreas Berger entrou para o Conselho de Gestão da AGCS como Diretor de Regiões e Mercados (Europa Central e Leste, Mediterrâneo, África e Ásia) e assumiu a responsabilidade pelo canal de distribuição de corretores do Grupo Allianz. Juntou-se à Swiss Re em março de 2019 como CEO da Corporate Solutions e é membro da Comissão Executiva do Grupo. Tem mestrados em Direito e Gestão de Empresas. Participa na Comissão Executiva da Sociedade Internacional de Seguros e é membro honorário da comissão de seleção do Collège des Ingénieurs em Paris.



Clique para ver o vídeo sobre a Swiss Re Corporate Solutions



Ana Cristina Borges e Andreas Berger

“

A COVID-19 não só tem impacto em todo o nosso setor, mas também revela os seus problemas: o seguro de empresas, com os seus sistemas, processos e mecanismos de venda antiquados, tem-se adaptado lentamente a uma era digital que valoriza o atendimento rápido e eficiente ao cliente.”

O que o atraiu para a Swiss Re Corporate Solutions?

Quando se trabalha no setor segurador, a Swiss Re é um ponto de referência que, muito provavelmente, influenciará de alguma forma o nosso trabalho, ou mesmo a nossa carreira, a partir do primeiro dia. A maior parte das pessoas no setor conhece os estudos Sigma do Instituto Swiss Re. Com alguma sorte, somos convidados para o Centro de Diálogo Global em Rüschtlikon, que é um lugar único e inspirador. A reputação da Swiss Re deve-se à força do seu propósito: tornar o mundo mais resiliente. E é este propósito que atrai pessoas de espírito aberto e visão global.

Estamos rodeados pelo risco, é inerente a tudo o que fazemos e nos envolve. Não sendo o risco algo negativo por si, temos de ser conscientes e encontrar formas de lidar com ele e mitigá-lo. Numa escala global, vemos o impacto das catástrofes naturais sobre os indivíduos, instituições e sociedade em geral. Muito frequentemente, há uma lacuna entre as perdas económicas e as perdas que estão seguras em muitas partes do mundo — o *protection gap* — que pode levar a custos significativos para empresas e sociedades. O Grupo Swiss Re quer fechar este *protection gap* e dar ao mundo e aos seus habitantes maior resiliência. Foi esta força, este propósito, que me fez querer entrar na empresa.

Quando nos aproximamos da Swiss Re, vemos as pessoas por detrás desta instituição com mais de 150 anos. A Swiss Re é um ambiente muito aberto e colaborativo, com pessoas criativas, com energia

e foco global. As suas ideias e soluções, combinadas com a nossa perspectiva de risco coletiva, solidez financeira e acesso direto a *pools* de risco globais, permitem-nos dar vida ao nosso propósito.

O que o levou a escolher o setor segurador como carreira?

Nunca pensei nos seguros como carreira embora, desde criança, estivesse consciente da indústria porque via os edifícios monumentais das seguradoras, que pareciam fortalezas impenetráveis. A sensação era de que tinham algo a esconder por detrás daquelas grandes paredes.

Acabei por entrar nos seguros de forma bastante particular. Em 1988, estava em Paris a estudar gestão. Uma noite, falando com velhos amigos da escola, partilhei o meu entusiasmo pelos estudos naquela cidade tão fantástica, mas referi que queria muito ter uma experiência mais internacional. Esta conversa passou, mas uma semana mais tarde recebi uma carta da Allianz. Embora conhecesse a empresa, não tinha nenhum contrato de seguro ou outra relação com eles. A carta dizia: “Caro Sr. Berger, os meus filhos falaram-me do que tem feito e gostaria de o convidar a visitar o escritório da Allianz a 17 de abril de 1988, às 10 da manhã.” E pensei, por que não? Podia haver um estágio ou outra oportunidade. Nesse dia, cheguei ao escritório e conduziram-me a uma sala. Entrou um grupo de homens com fatos escuros e o mais alto deles, que me parecia familiar, avançou e disse: “Bem-vindo, Sr. Berger. Por favor não se



preocupe, explico tudo mais tarde.” Fui apresentado aos outros como representante da embaixada da República do Ruanda. Uma grande surpresa para mim, no mínimo!

Levaram-me de seguida a uma sala com uma mesa redonda e bandeiras de várias nações, incluindo a do Ruanda, que tinha em frente dois crachás com nomes: um para o embaixador do Ruanda e outro para mim. Estava numa reunião sobre o desenvolvimento de acordos de cooperação para apoiar programas multinacionais entre as seguradoras estatais na África Setentrional e Ocidental e a Allianz. A seguir à reunião, perguntaram-me se gostaria de me tornar assistente de projeto. Pagavam-me 100 marcos alemães por dia (o equivalente a €50 hoje), que era uma fortuna para mim, na altura.

Essa função levou-me ao Senegal, à Costa do Marfim, à Tunísia e a Marrocos. No entanto, não foi um percurso sem acidentes. Por exemplo, tivemos de apanhar o penúltimo avião a sair da Argélia antes de estalar a guerra civil entre o governo e os grupos rebeldes islâmicos em finais de 1991.

Depois, passei quatro anos com a Allianz enquanto completava os meus estudos e, ao fim do projeto, ofereceram-me uma posição a tempo inteiro. Contudo, já recebera uma oferta da Gerling Insurance. Mas regressaria à Allianz noutro momento da minha carreira.

“**Conhecer as pessoas e dar-lhes ouvidos é fundamental para perceber em que estado está a organização. Só assim podemos estabelecer os nossos esforços para alinhar as pessoas e entusiasamá-las com uma nova visão ou estratégia.**”

Quais são os ingredientes fundamentais para uma liderança forte e de sucesso?

Conhecer as pessoas e dar-lhes ouvidos é fundamental para perceber em que estado está a organização. Só assim podemos estabelecer os nossos esforços para alinhar as pessoas e entusiasamá-las com uma nova visão ou estratégia. Nos meus primeiros meses com a Swiss Re, fiz uma “digressão de auscultação”. Viajei para 20 destinos – pela Europa, América do Norte, América Latina, Ásia e África – para ficar a conhecer as nossas equipas, e falar com os nossos colaboradores e *stakeholders*, bem como reunir-me com corretores e clientes.

Gosto de ser visível e acessível. No entanto, acredito que qualquer colaborador, independentemente do seu papel ou nível, pode ser líder no que toca a agarrar oportunidades na sua área de influência. A nossa iniciativa interna, “liderança em cada posto”, concentra-se em fomentar a responsabilidade pessoal e unir esforços que estimulem uma tomada de decisão mais rápida e uma colaboração de alto desempenho nas equipas, sem necessariamente precisar de um líder para dar o impulso.

A forma como se lida com contrariedades é importante para se melhorar e desenvolver aptidões de liderança. Pode partilhar algum exemplo?

Particpei num dos nossos eventos internos “Noite da Experiência”, em que os líderes partilham os seus fracassos no intuito de ajudar a desmistificar a negatividade que lhes está associada.

Falei sobre um momento na minha carreira profissional em que, como líder, não me apercebi de um esgotamento grave de um dos meus colaboradores. Foi um forte golpe para mim, já que acreditava ter capacidade para lidar com as pessoas e, assim sendo, devia ter reconhecido o problema mais cedo. O que aprendi é que tomar conta dos nossos começa pelo líder mas, em última análise, necessita de uma rede de apoio mais ampla, em que se unem forças.

Pode falar-nos mais dos negócios na América Latina, incluindo as *joint ventures* com parceiros de destaque nos serviços bancários e financeiros?

A América Latina é um mercado de grande crescimento e estamos satisfeitos e orgulhosos por a nossa carteira na região representar cerca de 12% dos nossos prémios brutos. Claro que, como noutros mercados de grande crescimento, a região pode ser volátil, por isso é preciso ter uma visão a longo prazo.



Swiss Re Centre for Global Dialogue, Rüslikon (Zürich)

Vemos a volatilidade económica dos países de forma individual, como no caso do Brasil. Há reformas, como as das pensões, que se mostrarão um ponto de viragem para níveis superiores de atividade na economia e investimento. Sim, ainda há incertezas mas, quando se fala com os habitantes, dizem que é impossível piorar, pelo que qualquer reforma trará melhorias. Portanto, ao já operarmos no país e compreendermos a sua dinâmica, participaremos no percurso ascendente.

A Swiss Re Corporate Solutions tem uma forte presença na América Latina, apoiada por duas das nossas parcerias em *joint ventures*. Acreditamos que, no nosso segmento de negócio, o crescimento nestes mercados é difícil de atingir organicamente em escala. Foi por isso que identificámos os parceiros certos — ao combinar a sua capacidade de acesso ao mercado com o nosso conhecimento do setor, especialização e ferramentas, adquirimos outra relevância no mercado.

Estabelecemos uma parceria com a Seguros Confianza, o principal segurador de especialidades na Colômbia, que oferece aos seus clientes empresariais acesso local aos nossos produtos e serviços de seguro para empresas. No Brasil, temos uma *joint venture* com a Bradesco Seguros, que criou uma seguradora líder na cobertura de riscos *corporate*, com uma rede de distribuição de mais de 4.500 agências bancárias e aproximadamente 40.000 corretores e mediadores de seguros.

Falando agora de outra região em crescimento, África. O Grupo MDS e a Brokerslink têm uma forte e crescente presença em África. Como vê as perspectivas de crescimento do continente, bem como as oportunidades internacionais e a nível nacional para o setor segurador?

Na economia global e no mundo dos seguros, o objetivo é o crescimento. Olhando para os números do produto interno bruto (PIB) vemos vários países africanos a encabeçar a lista. Em termos relativos, estes países têm um crescimento saudável do PIB, pelo que a questão é: quais são as perspectivas? O continente africano tem um potencial tremendo, até por causa da sua composição demográfica e capacidade de incluir os jovens na atividade económica.

Contudo, tentar trabalhar em África a partir de um gabinete remoto fora do continente não resulta; se não formos vistos, se o nosso compromisso não for visível, será difícil ter sucesso. Assim que nos comprometemos, há que fazer escolhas e determinar prioridades. Não se pode abarcar todo o continente.

Embora a penetração dos seguros ainda seja baixa nesta região, temos de ser mais inteligentes. Não podemos aplicar as lições de mercados mais maduros quando estes estavam a abrir-se. Por exemplo, as gerações de hoje deram grandes saltos em frente no uso de tecnologias como os telemóveis. Quando se imagina as funcionalidades que os telemóveis podem dar às pessoas, em comparação com uma linha fixa, vemos a dimensão do grande salto tecnológico que a população deu.

Para o setor segurador, deixou de ser possível pensar de forma tradicional sobre os canais de distribuição. Em vez de agências, olhamos para o acesso às redes móveis. As ferramentas já existem mas precisamos de pensar a nível local, não global, ou se podemos replicar um modelo de sucesso usado no passado e aplicá-lo a um novo continente ou mercado.

Outro aspeto que seguradores e corretores devem considerar é que África é um território dividido em 54 países diferentes. Para vender seguros, é preciso ter licença em cada um desses países. Mas, muitos deles têm populações abaixo dos dez milhões, pelo que não faz sentido, do ponto de vista comercial, alocar fundos e recursos a cada país africano de forma individual. É por essa razão que eu advogaria o princípio da integração regional, semelhante ao utilizado na criação de um mercado unificado dos seguros na União Europeia, com a sua abordagem de liberdade na prestação de serviços. Aplicando este pensamento ao continente africano, poderíamos gerar crescimento em territórios de maior dimensão e mercados viáveis, o que provavelmente atrairia mais investidores do ponto de vista dos seguros.



A Crise Pandémica

A nossa entrevista com Andreas Berger teve lugar antes de sermos atingidos pela crise pandémica da COVID-19. Recentemente, entrámos em contacto para conhecer a sua opinião sobre a capacidade de reação do setor segurador e a forma como a Swiss Re Corporate Solutions tem respondido à pandemia.

A COVID-19 criou uma crise global que apela à missão do Grupo Swiss Re: “tornar o mundo um lugar mais resiliente”. Ao longo dos 150 anos da nossa história, vimos muitas crises e, graças ao nosso sólido balanço e profundo conhecimento do risco, continuámos a servir e a apoiar os clientes em tempos difíceis. Sendo previsíveis novas fases complicadas, desenvolvemos uma cultura de trabalho ágil e infraestruturas sólidas. Esta preparação, combinada com o trabalho intenso dos nossos colegas dos departamentos de operações, comerciais e de sinistros, permitiram à Swiss Re Corporate Solutions manter o nosso compromisso de continuarmos acessíveis, dando resposta aos clientes e corretores durante a pandemia atual. Apesar da distância física, as minhas relações com colaboradores, clientes, corretores e colegas do setor tornaram-se ainda mais fortes agora que procuramos formar uma comunidade, em termos pessoais e profissionais, e tentamos construir um amanhã mais sólido.

De facto, precisamos de olhar para o futuro. A COVID-19 não só tem impacto em todo o nosso setor, mas também revela os seus problemas: o seguro de empresas, com os seus sistemas, processos e mecanismos de venda antiquados, tem-se adaptado lentamente a uma era digital que valoriza o atendimento rápido e eficiente ao cliente. O setor necessita de uma visão integral da cadeia de valor que a abranja do princípio ao fim e de abordagens sistemáticas de recolha, análise e uso de dados. Estas deficiências resultam muitas vezes em experiências menos positivas para os clientes, que merecem melhor. Temos de repensar a nossa abordagem e usar a pressão da crise atual como catalisador de mudança. A COVID-19 traz uma nova realidade; cabe-nos definir os seus contornos. Abordando desde já as ineficiências do setor, melhoraremos a experiência do cliente e estaremos mais bem preparados para as crises globais do futuro. No fim, podemos concluir que temos a força necessária para tornar o mundo um lugar mais resiliente.

“

Apesar da distância física, as minhas relações com colaboradores, clientes, corretores e colegas do setor tornaram-se ainda mais fortes agora que procuramos formar uma comunidade, em termos pessoais e profissionais, e tentamos construir um amanhã mais sólido.”

O crescimento começa com a infraestrutura, pelo que é nosso dever segurar e proteger as infraestruturas locais, torná-las resilientes. À medida que se desenvolvem os portos, ferrovias e aeroportos do continente, África tornar-se-á um mercado do futuro e expandiremos o nosso apoio ao continente através de atividades em torno das infraestruturas.

O papel e relevância dos corretores provocam diferentes opiniões. Qual é a sua visão para o futuro da distribuição de seguros de empresas?

Os corretores são parceiros de negócio importantes, mas a questão tem de ser: que papel desempenham? Em termos tradicionais do mercado de seguros, o corretor era o intermediário entre a seguradora e o segurado. Seguindo em frente, o acesso aos clientes é importante mas, com a tecnologia, temos de compreender o verdadeiro significado de “acesso”. O corretor será realmente o intermediário, ou haverá outros papéis que possa desempenhar no futuro? Talvez um consultor ou conselheiro do cliente, ou um parceiro no ecossistema.

A mesma questão sobre o papel pode aplicar-se ao segurador. A Swiss Re Corporate Solutions decidiu que não quer limitar-se a ser um fornecedor de capacidade. Os nossos valores vão para além disso. Sim, temos um balanço sólido, mas também temos um conhecimento profundo sobre risco. Tanto os clientes como os corretores valorizam isso. Acreditamos que, combinando o nosso conhecimento com a tecnologia temos uma oferta diferenciada que poucos no setor podem garantir. Portanto, com o parceiro de negócios certo, podemos trabalhar em conjunto para abordar as

vulnerabilidades críticas de cada cliente. Precisamos de uma compreensão conjunta daquilo que os clientes precisam e, para abordar essas necessidades, temos de determinar entre nós quem acrescenta mais valor e, em seguida, a melhor forma de ajudar os clientes a resolver os seus problemas.

No futuro, penso que teremos menos conversas sobre quem tem o cliente. O “muro” entre o segurado e o intermediário de um lado, e quem fornece a capacidade do outro, irá desaparecer. O modelo atual está desatualizado, é caro e já não acrescenta valor. Os clientes também perguntam cada vez mais para onde vai o dinheiro que pagam pela apólice e onde é que recebem valor. No mundo atual, 40% de cada dólar do prémio vai para o rácio de despesa. Temos de perguntar o que é que aporta

valor e o que pode ser reduzido. Caso contrário, não temos futuro neste setor.

Os ecossistemas são os novos mercados económicos e empresariais; combinam uma variedade de serviços e fornecedores numa plataforma para oferecer uma experiência holística ao cliente. De acordo com um relatório recente do Instituto Swiss Re sobre Ecossistemas Digitais, os ecossistemas alargam cada vez mais o âmbito da criação de valor no seguro e resseguro. A McKinsey, consultora em gestão de empresas, diz que, até 2025, 30% de todo o rendimento global será gerado por ecossistemas. Estão a romper as cadeias de valor existentes, pelo que precisamos naturalmente de reagir a este desenvolvimento.



Clique para aceder ao relatório Digital Ecosystems da Swiss Re





Andreas Berger e José Manuel Fonseca, Chairman da Brokerslink, com os responsáveis da Brokerslink e da Swiss Re no anúncio da parceria estratégica

Por que decidiram criar uma parceria com a Brokerslink no desenvolvimento de uma plataforma dedicada de gestão de programas de seguro internacional para os seus *partners* e afiliados por todo o mundo?

A Brokerslink combina uma empresa global de corretagem e uma rede mundial de corretagem com *partners* e afiliados em mais de 113 países. Tal como nós, a Brokerslink especializa-se em conhecimento profissional e inovador sobre o seguro e a gestão de risco, ligações em mercados internacionais, e serviços de consultoria líderes no mundo.

Estamos entusiasmados por colaborar com a Brokerslink numa plataforma de negócios que permitirá aos corretores seus *partners* e afiliados, gerir e fornecer programas estruturados, conformes, internacionais e transfronteiriços como parte do seu portefólio internacional crescente a partir de uma única plataforma *online*.

Na Brokerslink descobrimos um parceiro que partilhava a nossa opinião de que o fornecimento de produtos e serviços a clientes multinacionais podia ser melhorado e procurava formas de resolver os desafios colocados por esses clientes. Já tínhamos uma relação de confiança, pelo que pudemos juntar-nos para explorar formas de alinhar os nossos interesses mútuos. A solução que criámos combina a nossa tecnologia moderna e conhecimento de risco numa plataforma adaptada para ir de encontro às necessidades da Brokerslink e da sua rede de *partners* e afiliados.

Não devemos subestimar o trabalho e esforço necessários para fornecer esta solução; nem o trabalho que continuará a assegurar que somos os mais bem colocados para enfrentar as mudanças futuras e inevitáveis do nosso mercado. É por isso que ter o parceiro certo é tão importante para chegar a uma solução. Esta inovação e trabalho darão frutos; a Brokerslink poderá gerir todos os seus negócios multinacionais e transfronteiriços nesta plataforma única, o que significa que seremos mais rápidos, mais eficientes, e isso traduzir-se-á em melhor serviço para os nossos clientes mútuos.

Quais são os riscos críticos que as nossas sociedades enfrentam hoje e como pensa que o setor segurador pode continuar a proporcionar soluções de risco relevantes e de valor?

Além dos riscos crescentes que advêm da globalização, as nossas sociedades enfrentam riscos devidos a fatores tecnológicos e económicos, acontecimentos geopolíticos, alterações climáticas e problemas de saúde como as pandemias (caso do atual COVID-19) — e a lista não acaba aí. Com estas tendências, os seguradores precisam de desempenhar um papel central assegurando a resiliência sistémica e social investindo na prevenção de riscos, absorvendo choques e ajudando as empresas a regressar à sua atividade após eventos adversos, como no caso da atual crise global.



Clique para ver o depoimento de Andreas Berger sobre a parceria com a Brokerslink

“

Na Brokerslink descobrimos um parceiro que partilhava a nossa opinião de que o fornecimento de produtos e serviços a clientes multinacionais podia ser melhorado e procurava formas de resolver os desafios colocados por esses clientes.”

Clique para ver o vídeo sobre a nova solução de seguro para proteção das barreiras de coral



Atualmente isto implica partilhar o nosso conhecimento do risco para desenvolver planos consistentes que ajudem os nossos clientes a retomar as operações em segurança e evitar reverses ou interrupções de negócio adicionais. Também começamos a realizar visitas virtuais aos locais. Através da tecnologia, os nossos engenheiros de risco podem identificar os detalhes específicos de cada local e ajudar as empresas a mitigar esses potenciais riscos e, ao mesmo tempo ajudar a proteger não só a sua saúde e segurança, como a de outros. Estes são apenas dois exemplos como na Swiss Re Corporate Solutions, investimos continuamente nas soluções de seguro mais avançadas, bem como em soluções de risco inovadoras (IRS – Innovative Risk Solutions) para, da melhor forma possível, respondermos às solicitações sempre em evolução dos nossos clientes globais.

Dizem-nos que o mundo caminha para a catástrofe ambiental, crescendo as preocupações em torno dos fenómenos meteorológicos extremos e do impacto das alterações climáticas. Como vê essa questão? Que papel deve desempenhar o setor segurador na resposta a estes riscos?

Gerir os riscos climáticos e de catástrofes naturais está no cerne do que fazemos. A subida das temperaturas e a precipitação mais intensa aumentam a probabilidade de danos causados por incêndios, secas, ondas de calor, chuvas torrenciais e inundações em vários locais do mundo. Se não forem mitigados, alguns destes riscos podem tornar-se quase impossíveis de segurar ou com coberturas com custos muito elevados no futuro. Isto aumentaria ainda mais o *protection gap*. Portanto, a nossa estratégia para as

alterações climáticas assenta em aprofundar o nosso conhecimento e compreensão dos riscos relacionados com o clima, bem como quantificá-los e integrá-los nos nossos quadros de gestão de risco, subscrição sustentável e investimento.

Desenvolver produtos e serviços inovadores para mitigação ou adaptação ao risco climático é vital e levamos essa responsabilidade muito a sério. Por exemplo, estamos a ajudar a proteger o maior recife de coral no hemisfério ocidental, a Barreira de Corais Mesoamericana no Mar das Caraíbas, com um seguro contra os riscos provocados por furações — a primeira solução do género em todo o mundo.

A sustentabilidade é uma estratégia prioritária para a Swiss Re e a estratégia para todo o Grupo é integrá-la em todas as nossas atividades. Definimos alvos ambiciosos: ajudar a mitigar o risco climático e promover a transição energética, lutar para reduzir as vulnerabilidades sociais com soluções de seguro, resseguro e investimentos, e aumentar a disponibilidade e acessibilidade económica do seguro e do conhecimento de risco por todo o mundo.

Em minha opinião, o setor segurador deve continuar a divulgar informação sobre os riscos das alterações climáticas através do diálogo com clientes, colaboradores e público e tornar-se um forte defensor de um quadro regulamentar mundial para as alterações climáticas.

Estão os seguradores a fazer o suficiente para abordar o *protection gap* através de produtos mais acessíveis e soluções como a dos seguros paramétricos, que apoiem as comunidades onde operam?

O acesso ao seguro é um fator importante de contribuição para o desenvolvimento económico e resiliência social e a Swiss Re trabalha estrategicamente com organizações do setor público para melhorar a capacidade de recuperação e resiliência ao risco. Compreender estes riscos e as suas implicações para as comunidades obriga-nos a formar e gerir parcerias com as melhores instituições académicas e científicas do mundo. O nosso Instituto Swiss Re facilita investigação de ponta não só a *stakeholders* internos e externos mas também ao setor segurador global, para alimentar a partilha de conhecimento e a colaboração necessárias para cumprir a nossa responsabilidade global.

Dado o interesse crescente nos seguros paramétricos, a Swiss Re Corporate Solutions oferece e continua a desenvolver uma gama alargada de produtos deste tipo, incluindo uma solução autónoma de seguro contra o nevoeiro e o primeiro seguro de alerta contra tufões na Ásia. No Japão,





Swiss Re a promover a diversidade, cobrindo a sua sede com as cores do arco-íris

introduzimos soluções paramétricas em parceria com um banco local e somos o primeiro e único segurador no Japão com licença para este tipo de soluções. Também disponibilizamos seguros paramétricos contra ventos e terremotos nos Estados Unidos e, na Europa, damos cobertura a empresas expostas a níveis de água elevados ou reduzidos.

A diversidade e a inclusão são elementos cruciais para o sucesso do setor segurador. Como é que a Swiss Re assegura essa necessária diversidade no mundo empresarial de hoje?

O Grupo Swiss Re, globalmente, tem colaboradores com origens em mais de 100 nações, com mais de 80 escritórios em cerca de 30 países. Na Corporate Solutions, temos colaboradores de mais de 50 nações. Para mim, atrair e envolver colaboradores talentosos de origens diferentes é a chave de viver autenticamente a promessa da nossa marca — de sermos “mais inteligentes, juntos”.

Através de inquéritos à participação interna, sabemos que os nossos colaboradores apreciam muito que o Grupo valorize a diversidade e tenha uma cultura de colaboração, inclusão e alta integridade. Estamos a um nível superior ao do *benchmark* da indústria financeira e seguradora global, pelo que nos orgulhamos de dizer que fomentamos um local de trabalho diverso e inclusivo.

A inovação está no cerne da Swiss Re Corporate Solutions. Pode contar-nos como a tecnologia tem ajudado a planear e desenvolver a vossa atividade?

A inovação é uma palavra bem utilizada mas existe um fator simples, porém importante, a considerar: o que é relevante para o cliente? Pôr o cliente em primeiro lugar tem de ser o ponto de partida da inovação. Se inovarmos por inovar, não ajudamos ninguém. Mas, se olharmos para o que é relevante para o cliente, já estamos a ganhar e a concentrar os nossos recursos em dar resposta à pergunta certa.

Compreendendo que a tecnologia está a mudar a nossa indústria e as dos nossos clientes, continuamos a investir em soluções inovadoras, impulsionadas pela tecnologia, que alimentam os nossos pontos fortes e promovem diferenciação. A nomeação do nosso primeiro Diretor de Inovação e Transformação, Samrat Dua, exprime a importância estratégica que atribuímos a essas atividades.

Algumas das nossas iniciativas incluem trabalhar dentro de ecossistemas para fornecer soluções industriais ou partilhar a nossa plataforma tecnológica de gestão de programas internacionais com parceiros incluindo a Brokerslink. Temos de ser curiosos, interagir com os dados e criar modelos, e conversar com os clientes para os ajudar a resolver os seus problemas.

“

Pôr o cliente em primeiro lugar tem de ser o ponto de partida da inovação. Se inovarmos por inovar, não ajudamos ninguém. Mas, se olharmos para o que é relevante para o cliente, já estamos a ganhar e a concentrar os nossos recursos em dar resposta à pergunta certa.”

Think Tank Swiss Re Next, Zürich © Leonardo Finotti, 2017



“

Os seguradores precisam de desempenhar um papel central assegurando a resiliência sistêmica e social, investindo na prevenção de riscos, absorvendo choques e ajudando as empresas a regressar à sua atividade após eventos adversos, como no caso da atual crise global.”

O papel dos dados e das ferramentas analíticas, assim como a sua utilização, cresceram exponencialmente. Como está a Swiss Re Corporate Solutions a tirar o máximo partido destas ferramentas, cada vez mais importantes?

Estamos a concentrar-nos em ferramentas inteligentes de análise de dados para melhorar a eficiência das nossas operações e aprofundar a nossa perspetiva sobre clientes, mercados e riscos. A nossa plataforma interna, o Stargate, que lançámos em 2018, é um exemplo perfeito de como pomos os dados em ação. Permite aos utilizadores conduzir operações analíticas em escala, disponibilizando todos os nossos dados de maneira uniforme num “lago central” de dados em vez de os dispersar por bases de dados e sistemas. O Stargate permite ao utilizador médio realizar operações analíticas complexas através de aplicações intuitivas, permitindo-lhe assim resolver as suas necessidades de “data science” e “machine learning”.

Já tivemos casos de grande sucesso na aplicação das nossas novas capacidades analíticas. Por exemplo, usámos conhecimento derivado dos dados para criar um modelo de pontuação que ajuda os subscritores na nossa unidade US Accident & Health a priorizar as candidaturas. Fazendo corresponder dados que mostram a probabilidade de enquadramento de um pedido de cotação

Andreas Berger e José Manuel Fonseca





Edifício Swiss Re, Zurich

na nossa política de subscrição, já melhorámos significativamente a eficiência de todo o nosso processo.

Finalmente, a disponibilidade acrescida de dados e ferramentas analíticas abre oportunidades no sentido de alargarmos o âmbito das nossas soluções paramétricas.

Esteve em Portugal pela primeira vez em 1974. Que recordações tem desses tempos?

Há uma expressão portuguesa, “saudade”, que é quase intraduzível. A melhor forma de a descrever é como sentimento, é um desejar estar com certa pessoa ou coisa que lembramos com carinho, sabendo que nunca mais nos reencontraremos.

Frequentei uma escola alemã internacional em Lisboa mas tive de aprender a língua portuguesa e a história do país. Por exemplo, estudámos o grande terramoto de Lisboa de 1 de novembro de 1775. O terramoto, o maremoto e os incêndios que se seguiram foram devastadores para a cidade; foi uma data histórica importante mas também um ponto de viragem para Lisboa. A seguir ao terramoto, sob a liderança do Marquês de Pombal, Lisboa

foi reconstruída com os primeiros edifícios resistentes a terremotos do mundo — uma inovação arquitetónica da altura. Pombal era muito disciplinado, quase como um alemão!

Quando penso nos meus primeiros anos, o tempo que passei em Portugal foi o melhor da minha infância. Eu tinha oito anos e chegara a Portugal a meio da Revolução dos Cravos. Nasci no Ruanda e passei pelo derrube do governo num golpe de estado em 1972. Quando nos mudámos para Portugal, já conhecia situações assim. Seguem um padrão, ocupando localizações estratégicas como estações de rádio e TV. Vi o mesmo em Lisboa e reconheci que se passava algo politicamente significativo. De facto, reconheço agora que foi um momento espantoso e transformador. Lembro-me de todos os murais revolucionários pela cidade e das canções da altura, incluindo a “Grândola, Vila Morena” de José Afonso, um dos mais influentes músicos populares e políticos da história portuguesa.

A Swiss Re lembra-me esses tempos, já que tornar o mundo mais resiliente exige uma forte vontade de transformação e participação constantes. Foi esta vontade que me fez querer fazer parte da viagem da Swiss Re. ●

Grupo Swiss Re



Visite o site e saiba mais

O Grupo Swiss Re é um dos principais fornecedores de resseguro, seguro e outras formas de transferência de risco para seguros a nível mundial, trabalhando para um mundo mais resiliente. Com sede em Zurique, na Suíça, local da sua fundação em 1863, o Grupo Swiss Re opera através de uma rede de cerca de **80 escritórios** por todo o mundo. Com mais de **15.000** colaboradores, dispõe de uma grande especialização técnica que lhe permite desenvolver soluções únicas e impulsionar o crescimento. Diretamente ou através de corretores, a sua carteira global de clientes consiste em seguradoras, empresas médias e grandes, e setor público. O grupo Swiss Re está estruturado em três Unidades Comerciais, cada uma com uma estratégia distinta e um conjunto de objetivos, contribuindo para a missão global do Grupo.



Resseguro

Oferece produtos tradicionais de resseguro, instrumentos de mercado de capitais baseados em seguros e serviços de gestão de risco de forma global através de dois segmentos: Patrimoniais e Responsabilidades e Vida e Saúde



Corporate Solutions

Braço de seguro comercial do Grupo, fornece soluções de transferência de risco a empresas de grande e média escala por todo o mundo



Life Capital

Gere carteiras de vida e saúde, abertas e fechadas, e fornece acesso alternativo ao *pool* de risco de vida e saúde, ajudando a estabilizar rendimentos

Global e diversificado

	EUROPA <small>incl. Médio Oriente e África</small>	AMÉRICAS	ÁSIA-PACÍFICO	TOTAL
Prémios líquidos adquiridos e fees <small>(em milhares de milhão USD)</small>	12.0	18.2	8.4	38.6
Número de escritórios* <small>a 31 de dezembro de 2019</small>	34	33	13	80
Número de colaboradores <small>a 31 de dezembro de 2019</small>	9 565	3 418	2 418	15 401

*Contando cada local com escritórios uma única vez; excluindo centros de dados

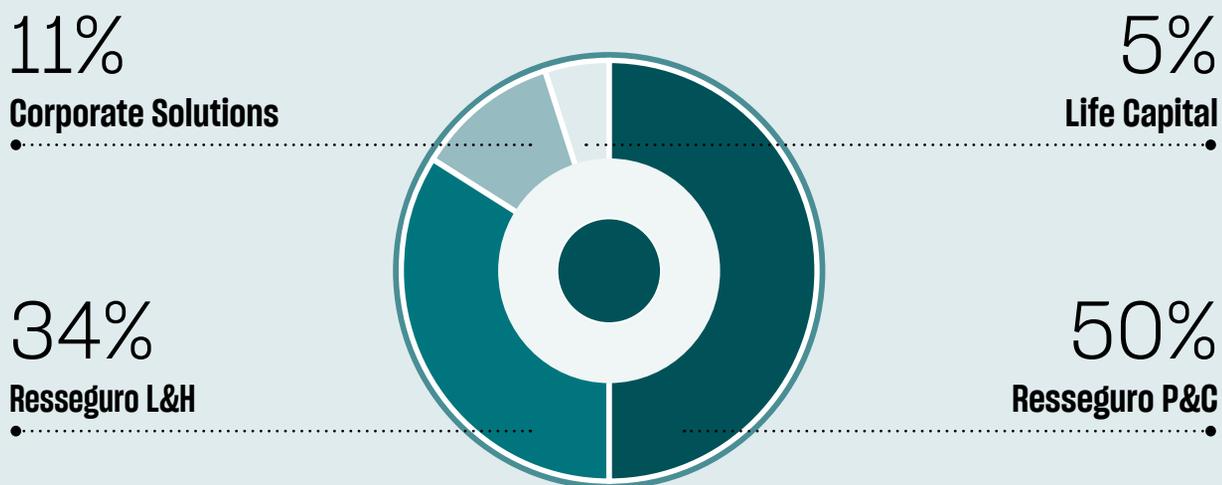
USD 42.2bn
Prémios brutos emitidos

USD 38.6bn
Prémios adquiridos e fees

Prémios líquidos e fees por região



Prémios líquidos e fees por segmento de negócio



Swiss Re Corporate Solutions



Visite o site e saiba mais

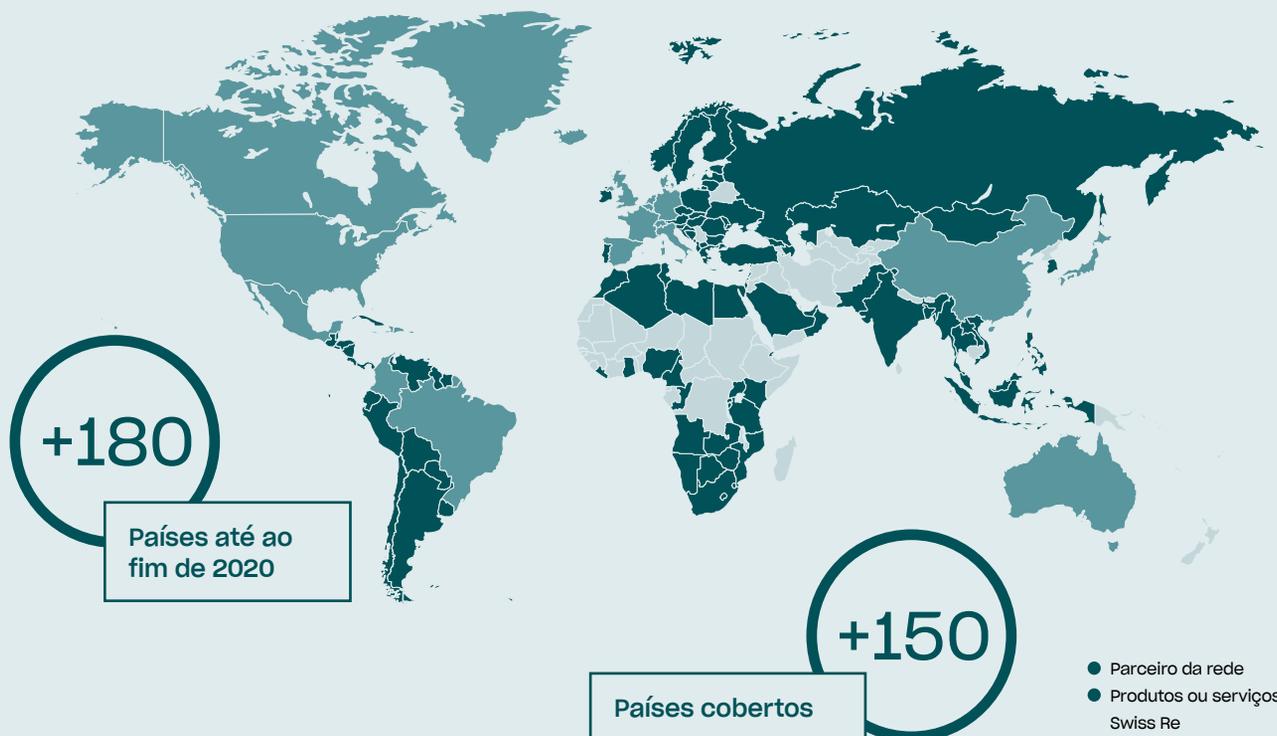
Capacidades do Programa Internacional

Países servidos pelos escritórios da Swiss Re Corporate Solutions

20

Oferece soluções de transferência de risco a empresas de grande e média dimensão em todo o mundo. Os seus produtos inovadores e altamente personalizados, bem como as suas coberturas *standard*, contribuem para uma maior resiliência das empresas, enquanto o seu serviço de regularização de sinistros, líder no setor, lhes proporciona uma segurança acrescida.

Parte do Grupo Swiss Re, **tem mais de 50 escritórios em 19 países**. Os seus mais de **2.500** colaboradores altamente qualificados têm experiência considerável em subscrição, gestão de sinistros, engenharia de risco e outras matérias relevantes.



A Swiss Re Corporate Solutions recebeu o prémio **Insurer Innovation of the Year 2018** da FERMA (**Federation of European Risk Management Associations**)

(em reconhecimento das empresas que verdadeiramente tiveram um impacto duradouro na inovação para responder às necessidades dos clientes, fomentando os temas de parceria e inovação)

Receitas 2019

USD 4 974

Prêmios Brutos Emitidos

USD 4 253

Prêmios Líquidos Emitidos

USD 4 166

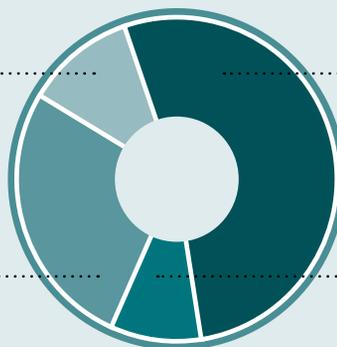
Prêmios Adquiridos

Carteira desagregada por região

(% do prêmio líquido adquirido)

11%
Ásia

27%
EMEA



53%
América do Norte

9%
América Latina

Carteira desagregada por ramo

(% do prêmio líquido adquirido)

17%
Outras especialidades

12%
Créditos e garantias

26%
Outras responsabilidades



35%
Patrimoniais

10%
Acidentes & Saúde

Gestão de risco pós-COVID-19

por **Jorge Luzzi**, RCG – Risk Consulting Group
Javier Mirabal, RCG – Risk Consulting Group
Maurizio Castelli, [Augustas Risk Services](#)
Corey Gooch, [Ankura](#)

A humanidade está a enfrentar uma crise global. A epidemia do coronavírus é sem dúvida a maior crise após a segunda guerra mundial, afetando centenas de milhares de pessoas e com um impacto crescente na economia global. A FULLCOVER quis conhecer a opinião dos membros da **Brokerslink Risk Management Practice** sobre este risco, muitas vezes mencionado, mas nunca levado a sério – até agora.

Uma afirmação que os gestores de risco ouvem com bastante frequência nos últimos tempos é que a pandemia da COVID-19 é, afinal, um acontecimento inesperado e portanto, algo sobre o qual não alertámos suficientemente as nossas empresas e clientes. Contudo, a história recente demonstra que isso não é verdade. Até agora, os primeiros vinte anos do séc. XXI trouxeram-nos três epidemias regionais: SARS (2003), Gripe Suína (2009) e MERS (2012). Adicionalmente, o risco de pandemia contava-se entre os mais frequentemente indicados nos últimos dez anos pelo [Relatório de Risco Global do Fórum Económico Mundial \(WEF\)](#), consistentemente posicionado

Clique para ceder ao relatório



entre os 5 riscos de maior impacto pelo mesmo Fórum. Pode contudo observar-se que, ao longo do tempo, desceu na escala de probabilidade, embora permanecendo com a indicação de impacto elevado. Isto indica que, apesar dos sinais de aviso, a perceção deixou de ser a adequada. Mais recentemente, o enfoque mudou para novos riscos, tais como o ciber-risco, sem salientar suficientemente o facto de a maior parte dos sistemas de gestão de risco das empresas não serem resilientes face a um evento como a presente crise da COVID-19.

Contudo, a existência e significado deste risco potencial são conhecidos há anos. Podemos ainda acrescentar que a implementação de um confinamento para desacelerar a disseminação de uma epidemia, mitigar as suas

“

O risco de pandemia contava-se entre os mais frequentemente indicados nos últimos dez anos pelo Relatório de Risco Global do Fórum Económico Mundial (WEF), consistentemente posicionado entre os 5 riscos de maior impacto pelo mesmo Fórum.”

Exposição atual

Pandemias como o presente coronavírus (SARS-CoV-2) não representam um risco de continuidade de negócio tradicional. Por exemplo, não têm impacto sobre um local físico isolado num período finito de tempo. A epidemia do coronavírus tem desafiado a forma como muitas organizações respondem ao risco. Neste caso, os seus ativos físicos (fábricas e sistemas) estão disponíveis para utilização, mas existe a probabilidade de os seus colaboradores, fornecedores e clientes terem sido afetados e não

estarem disponíveis. Também há a pressão acrescida sobre as receitas das empresas, já que as coberturas de seguro tradicional não garantem as perdas de exploração em caso de pandemia. A maior parte das organizações desenvolveu uma abordagem de gestão de crises e em muitos casos terão implementado planos de continuidade de negócio. A pergunta-chave, contudo, é: até que ponto é eficaz esta abordagem em situação de pandemia? Muitos *stakeholders* começam a questionar políticas e planos existentes e, em consequência, torna-se difícil manter a tranquilidade necessária.

consequências na mortalidade e melhorar a sustentabilidade dos sistemas de saúde nacionais de vários países estava prevista nas recomendações da Organização Mundial de Saúde.

A afirmação de que todas as empresas foram apanhadas desprevenidas é falsa. A vantagem de ter um Plano de Continuidade de Negócio implementado vai beneficiar a organização, independentemente do tipo de sinistro que ela sofra. Contudo, há certos aspetos que são inerentes a cada tipo de risco, devendo ser abordados individualmente. No caso da pandemia, um dos impactos imediatos que cada um de nós está a viver é o “distanciamento social”. A necessidade de redução das oportunidades de contacto entre colaboradores é consequência do encerramento e suspensão de atividades recomendado pela OMS e, portanto, é algo que não devia ser inesperado.

Distanciamento social em tempos de COVID-19 (Sinalização de posicionamento)



Resposta aos riscos da COVID-19

Avaliar o impacto do risco da COVID-19 na sua organização.

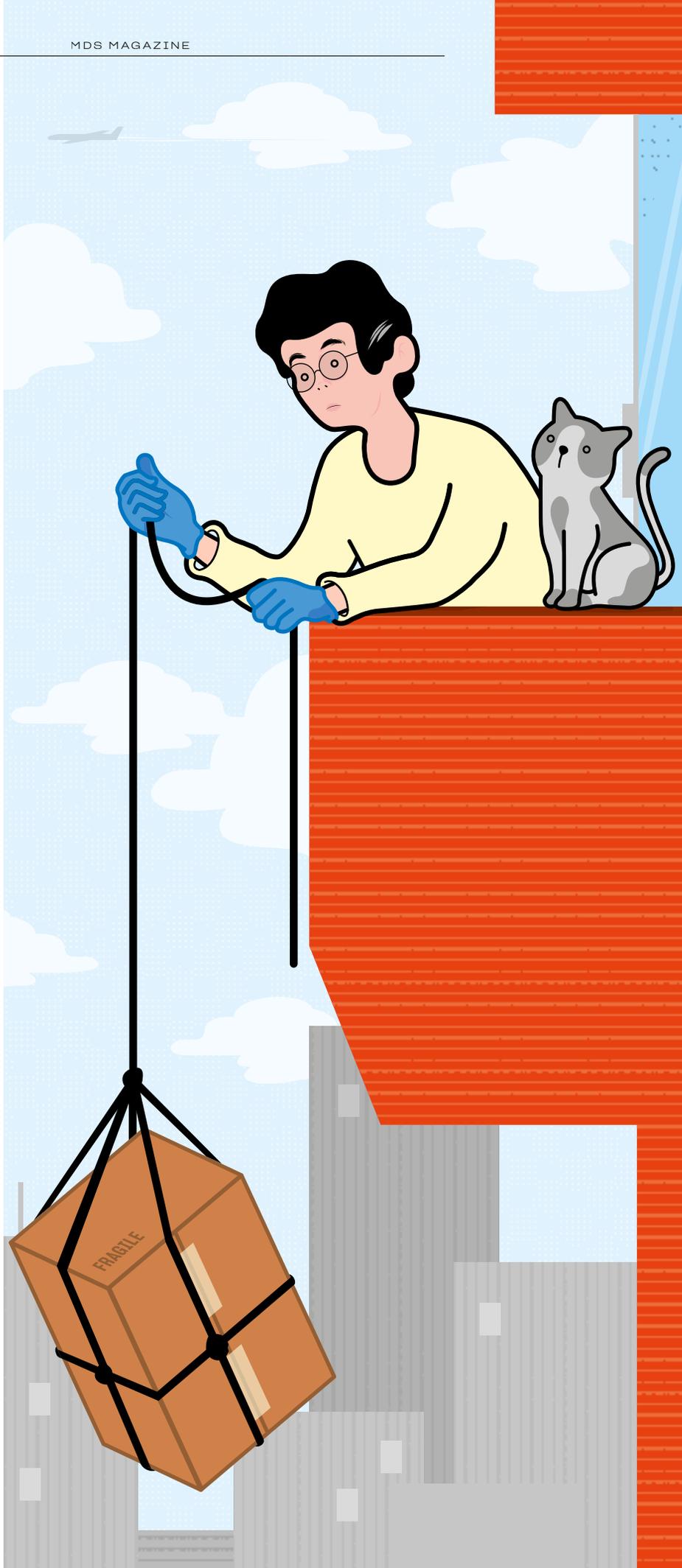
A maior parte das organizações tem um plano de gestão de crises, mas quantas testaram a sua eficácia num cenário de pandemia? Muitas vezes, os planos abordam as ameaças físicas mais óbvias mas não consideram os fatores intangíveis, como a dependência de trabalhadores de importância crítica ou o acesso a sistemas operacionais que podem não estar disponíveis ou sem procura por parte dos clientes. Contudo, uma abordagem integrada à continuidade do negócio é crítica quando se responde à ameaça representada por uma pandemia. É necessário reduzir a complexidade e manter a continuidade das operações transversalmente a toda a organização numa altura em que os recursos estão a diminuir.

A comunicação é fundamental.

A gestão do fluxo de informação é um desafio crítico. Trabalhadores e clientes procuram informação e alguma tranquilização num momento em que as mensagens transmitidas pela comunicação social são escassas, tendenciosas e potencialmente sensacionalistas. Podem ser impostas restrições ao movimento dos cidadãos e as mensagens transmitidas pelas autoridades públicas podem ser contraditórias. Em resultado, os responsáveis devem desempenhar um papel central na gestão da ansiedade e preocupações dos trabalhadores, mantendo uma resposta eficaz da organização. Adicionalmente, as consequências potenciais para a reputação da empresa no caso de não ter sido implementado um plano eficaz de comunicação em situação de crise podem ser devastadoras.

Planear de imediato a retoma de atividades e a capacidade de recuperação.

As organizações precisam de reconhecer inequivocamente a ameaça da pandemia, neste preciso momento, e desenvolver um plano de resposta e recuperação antes que seja tarde de mais. Os planos de retoma de negócio devem ser resilientes e testados, caso se pretenda que atinjam os resultados desejados após a ocorrência da COVID-19. Sem considerar os efeitos sobre clientes, fornecedores e trabalhadores chave, não há forma de garantir a sobrevivência pós-crise da empresa.





Clique para ver o perfil



Jorge Luzzi
Global Executive President
RCG Risk Consulting Group



Maurizio Castelli
CEO & Senior Consultant
Augustas Risk Services



Corey Gooch
Senior Director
Ankura



Javier Mirabal
ERM Consulting Practice
RCG Risk Consulting Group

“

Contudo, uma abordagem integrada à continuidade do negócio é crítica quando se responde à ameaça representada por uma pandemia. É necessário reduzir a complexidade e manter a continuidade das operações transversalmente a toda a organização numa altura em que os recursos estão a diminuir.”

Como vai a tecnologia transformar o perfil de risco das organizações?

Algumas das consequências das diretrizes governamentais implementadas para mitigar o impacto da COVID-19 (ordens de confinamento, distanciamento social, etc) aceleraram a migração de processos comerciais para plataformas tecnológicas de forma a manter as atividades do dia-a-dia. Dois exemplos desta aceleração podem ser vistos tanto nas ferramentas tecnológicas colaborativas com grandes capacidades que apoiam o teletrabalho, a educação à distância e a robotização de processos de apoio ao negócio e aos processos operacionais.

Estas soluções tecnológicas chegam-nos neste particular momento com uma incrível velocidade, para além de qualquer processo de maturidade imaginável. A esta migração obrigatória, muito célere e “urgente” para as soluções tecnológicas, aliada ao desenvolvimento natural da tecnologia que já acontecia antes da pandemia da COVID-19, seja com a Internet das Coisas/Internet das Pessoas (IoT/IoP), inteligência artificial (IA), robotização e outras, aplica-se a Lei de Moore. A Lei de Moore é uma teoria que afirma que a velocidade e capacidade dos computadores duplicam a cada dois anos. Todos estes fatores irão gerar um futuro impulsionado pela tecnologia, mais depressa do que esperamos, e as teorias sobre tecnologia no futuro próximo (singularidade tecnológica, etc)

elaboradas por futuristas como Alvin Toffler (The Third Wave) e Ray Kurzweil (The Singularity Is Near) poderão ser confirmadas muito em breve.

Como é que este desenvolvimento tecnológico afetará o perfil global de risco das organizações?

- a) A emergência do risco tecnológico como um dos riscos mais importantes que as organizações enfrentam.
- b) A forma como este risco será gerido; neste caso tanto os riscos das TI (Tecnologias da Informação) como das TO (Tecnologias Operacionais) serão geridos num ambiente integrado, desenvolvendo um Sistema de Gestão de Risco Transversal à Empresa.
- c) A integração dos diferentes produtos de transferência de risco (apólices de seguro, etc), numa solução única que inclua todos os tipos de riscos tecnológicos como o ciber, património, passivo, etc e preveja coberturas de duração temporal específica (perdas consecutivas), como Perdas de Exploração (resultantes de dano material).
- d) As características dos profissionais que vão gerir este tipo de risco, que necessitarão de fortes competências tecnológicas bem como uma abordagem empresarial holística aos modelos de exploração comercial. A visão de silo na organização, para este tipo de profissionais de risco, já não é possível.

“

Os consultores de risco profissionais são mais necessários do que nunca já que, em conjunto, gestores de risco e corretores pressionarão os seguradores e resseguradores no sentido do desenvolvimento de planos de seguro e soluções de gestão e transferência de risco reestruturados.”



Médicos a trabalhar com pacientes com COVID-19

Lições aprendidas

O primeiro passo no processo de gestão de risco, e um dos mais importantes, é a identificação dos riscos. Como se diz acima, o risco de pandemia tem sido, uma e outra vez, incluído entre os riscos mais importantes no Relatório de Risco Global apresentado no Fórum Económico Mundial anual. Adicionalmente, as organizações de gestão de risco, como a FERMA, RIMS, Fundalarys, APOGERIS e ANRA, identificaram todos os impactos da pandemia da COVID-19 que ocorreram ao longo das últimas semanas e meses, tanto diretas como indiretas, em estudos anteriores. Da mesma forma, estes riscos foram identificados em estudos comparativos conduzidos por consultores de risco como a RCG, Ankura e Augustas.

Contudo, muitas organizações e países não abordaram alguns dos impactos que ocorreram desde o início da pandemia. Esta falta de preparação levou a que o mundo explodisse num caos extremo e afetou gravemente

o estilo de vida de muitas pessoas em todo o mundo. Esta pandemia mostra-nos que todos os riscos que foram identificados (mesmo quando parecem improváveis nas fases iniciais) devem ser geridos. Assim que um risco é identificado, os países e organizações devem imediatamente começar a avaliação dos impactos potenciais para selecionar as melhores técnicas de gestão de risco para a sua mitigação, incluindo a transferência para o mercado de seguro e resseguro.

Estamos certos de que, no futuro próximo, se identificarão muitas formas de lidar com os resultados do risco de pandemia. Os consultores de risco profissionais são mais necessários do que nunca já que, em conjunto, gestores de risco e corretores pressionarão os seguradores e resseguradores no sentido do desenvolvimento de planos de seguro e soluções de gestão e transferência de risco reestruturados. Além disso, as empresas irão esperar uma atitude favorável e compreensiva por parte dos reguladores, que deverão manter, como sucedeu quando

os *pools* de seguro e governos trabalharam em conjunto após os atos terroristas de 2001, um espírito de abertura relativamente ao desenvolvimento de soluções inovadoras para a mitigação e retenção de risco e, é claro, produtos de seguro que cubram este tipo de risco.

Os gestores de risco e os consultores de gestão de risco, como os que fazem parte da prática de gestão de risco da Brokerslink, estão prontos e dispostos a trabalhar em conjunto com corretores, seguradores e resseguradores para desenvolver as melhores soluções de gestão do risco de pandemia. Se as recomendações de gestão de risco forem levadas mais a sério, as consequências negativas inesperadas de riscos identificados como a COVID-19 podem ser reduzidas ou mesmo evitadas. ●

Nota: Corey Gooch (Ankura) e Maurizio Castelli (Augustas Risk Services), fazem parte do conselho de direcção da Brokerslink Risk Management Practice, presidida por Jorge Luzzi (RCG Group).

Conte com a Berkley

Mais que uma **seguradora**.
A proteção inteligente para o
desenvolvimento do seu negócio.

SEGUROS

-  Garantia
-  Fiança Locatícia
-  Transportes
-  Responsabilidade Civil Geral
-  RC Ambiental
-  RC Profissional - E&O
-  RC Administradores - D&O
-  Riscos de Engenharia
-  RC Obras Civas
-  Empresarial
-  RD Equipamentos
-  Bike
-  Eventos
-  Produção de Filmes
-  Acidentes Pessoais

Referência em excelência e agilidade no atendimento aos clientes e nas relações com seus corretores, a **Berkley** oferece os melhores seguros, ferramentas online e profissionais especializados em atender as mais **diversas necessidades do mercado**.



Berkley Brasil Seguros



@berkley_brasil



Berkley Brasil Seguros

 **Berkley Brasil Seguros**

| a Berkley Company

Berkley. Confiabilidade e agilidade para seus negócios.

www.berkley.com.br

São Paulo | Campinas | Porto Alegre | Curitiba | Rio de Janeiro | Belo Horizonte

Memória do Seguro

Sabia que o primeiro tratado de seguros foi escrito por um jurista português?

Para compreender o presente, e preparar o futuro, é sempre crítico conhecer o passado. Para saber mais sobre a história dos seguros em Portugal, a FULLCOVER visitou a *Exposição Permanente – Memória do Seguro (EPMS)*, na sede da APS – **Associação Portuguesa de Seguradores**, em Lisboa, e conversou com Fernanda Rollo, Presidente da Comissão de Acompanhamento da EPMS e professora da Universidade Nova, e com Alexandra Queiroz, Diretora-Geral da APS e uma das grandes mentoras do projeto.

“

A exposição visa, por um lado, identificar, preservar e valorizar a história e o património dos seguros em Portugal, envolvendo os diversos atores que lhe estão associados, e, por outro, contribuir para a promoção e compreensão da atividade seguradora e o seu relevante papel na sociedade.”



Entrada da exposição



Clique na imagem e visite a exposição interativa



Da ideia ao projeto

Inaugurada em maio de 2019, a exposição é uma iniciativa da APS, das suas associadas e do Chapas – Clube História e Acervo Português da Actividade Seguradora. “Surgiu a partir de uma ideia do Dr. Ruy de Carvalho (primeiro presidente da APS e seu Presidente honorário) quando escreveu os dois livros sobre História do Seguro e do desafio do Chapas para expor o património que tinha em sua posse”, conta-nos Fernanda Rollo.

A exposição visa, por um lado, identificar, preservar e valorizar a história e o património dos seguros em Portugal, envolvendo os diversos atores que lhe estão associados, e, por outro, contribuir para a promoção e compreensão da atividade seguradora e o seu relevante papel na sociedade.

A história dos seguros

“A história dos seguros confunde-se e é simultaneamente parte e reflexo da nossa História. No caso de Portugal, uma história com mais de 700 anos, desde o tempo de D. Dinis, refere Fernanda Rollo.

A atividade seguradora tem acompanhado os momentos mais determinantes da nossa história, num permanente diálogo com a sociedade. Ao longo dos séculos tem procurado responder às mudanças - sejam elas a nível comercial, económico, ou dos transportes, entre outras - e garantir que as sociedades contam com a atividade seguradora, para as acompanhar, estimular e proteger.

“Conhecer o papel do seguro na sociedade em que vivemos, com crescente propensão ao risco, seja por ação das alterações climáticas ou por novos hábitos e estilos de vida, adaptando a atividade às necessidades dos cidadãos, das empresas e do país é fundamental para preparar o futuro”, destaca.

MILESTONES

1293

Início da história dos seguros em Portugal com aprovação de uma bolsa de seguros para os navios do comércio marítimo por D. Dinis.

1380

Criação da *Companhia das Naus*, primeira instituição portuguesa a assumir práticas organizadas de seguros marítimos, funcionando em moldes semelhantes a uma companhia de seguros.

1529

Criação do cargo de Escrivão dos Seguros, constituindo a primeira entidade oficial de seguros em Portugal.

1552

Publicação do primeiro tratado sobre seguros, *Tractatus de Assecurationibus et Sponsionibus Mercatorum*, da autoria do português Pedro de Santarém.

1573

Primeiro documento conhecido mencionando um seguro feito em Lisboa.



Professora Fernanda Rollo

[Click to access the detailed cronology](#)



CRONOLOGIA

- 1578**
 Criação do cargo de Corretor dos Seguros da cidade de Lisboa.
- 1770**
 Data da apólice mais antiga até hoje conhecida em Portugal, relativa ao transporte de mercadorias de Estocolmo para Lisboa.
- 1907**
 Decreto do Governo criando as bases para o exercício da atividade seguradora e criação do Conselho de Seguros.
- 1971**
 Estabelecimento do Regime de atividade de seguros e resseguros.
- 1982**
 Fundação da Associação Portuguesa de Seguradores e do Instituto de Seguros de Portugal.

Diálogo permanente com a sociedade

Promovendo uma cultura de conhecimento e responsabilidade, nomeadamente junto dos mais jovens, a EPMS pretende demonstrar como os seguros estão presentes em todas as dimensões do nosso quotidiano.

Na exposição, convivem, lado a lado, documentos e objetos antigos e quadros digitais interactivos; fotografias de gente (improvável) que esteve ligada aos seguros - como Luciano Pavarotti ou Saramago - e uma colecção de chapas, emblemas antigos das seguradoras afixados nos edifícios das seguradoras, um património que constituía uma parte relevante do conjunto de garantias financeiras exigidas a quem se dedicasse ao métier da assunção de riscos.

“Evoca os principais momentos da história da atividade seguradora, remontando ao século XIII, quando surgiram os primeiros contratos de mercadores italianos ligados ao comércio marítimo para se protegerem de naufrágios, pirataria e roubos e, em Portugal, D. Dinis ordenou aos mercadores que criassem um fundo de proteção às vítimas de perdas de navios e/ou produtos”, explica.

A exposição, para além do Passado, tem uma parte dedicada ao Presente, interativa, com os principais seguros existentes, e algumas curiosidades sobre seguros internacionais mais invulgares; focando o tema das alterações climáticas e catástrofes com impacto no setor. Tem ainda uma área dedicada ao Futuro, com os recursos criados pela APS para o público mais jovem, tal como o microsite Seguros e Cidadania, que congrega vídeos, livros e outras informações relevantes para o estudo do tema dos seguros.

Na realidade, a EPMS tem uma forte componente educativa, especialmente junto da comunidade escolar. “Estamos a trabalhar num programa de atividades específicas para crianças, consoante as idades, para desenvolverem conceitos relacionados com o setor segurador - o que é o seguro, a sua importância, com recurso a jogos, quizzes, entre várias outras atividades. Outra das iniciativas é a coleção escrita por Ana Maria Magalhães e Isabel Alçada, na linha da colecção “Uma aventura”, mas com aventuras reais no mundo dos seguros, e a coleção de banda desenhada sobre Grandes Catástrofes como o naufrágio do Titanic. É interessante mostrar aos mais jovens a conjugação destes

dois mundos: o do espólio de seguros com os objetos antigos que reunimos na exposição e a parte digital, interativa. Até as chapas das seguradoras, com o seu design lindíssimo e colorido, despertam muito a sua atenção”, salienta Alexandra Queiroz.

Para Fernanda Rollo, para além do interesse histórico desta exposição, há uma aproximação da atividade seguradora às pessoas, uma chamada de atenção para um conjunto de temas, inscrevendo assim um pressuposto importante, não só de responsabilidade cultural mas também social e ambiental. “O tema da sustentabilidade, por exemplo, vai obrigar a atividade seguradora a repensar-se; basta pensar em cidades, mobilidade e seguro automóvel para isso ser claro. Esta exposição tem esta dinâmica pedagógica, pretende contribuir para a literacia financeira e para uma cultura seguradora”.

Preservar um património de todos

A EPMS é um projeto em construção, enriquecido com uma vertente colaborativa. “O grande desafio desta exposição é conseguir demonstrar o papel dos seguros em termos de salvaguarda e valorização das pessoas e do património. Mas, para mostrar o quão importante é o seu papel, todos os *players* do mercado têm de trabalhar de forma colaborativa e solidária. Gostaríamos que as companhias, corretores e outros *stakeholders* contribuíssem para essa divulgação, não só junto dos seus colaboradores, mas da sociedade em geral”, apela Fernanda Rollo.

Para tal, é fundamental que as entidades do setor conheçam o espólio que possuem: “Por vezes estão preciosidades esquecidas dentro de caixotes. A nossa equipa ajuda-as a descobrir esse espólio e, mais importante, a conservá-lo e, desta forma, contribuir para a preservação do património e da memória do setor e da atividade seguradora em Portugal”. ●



Consulte o micro-website da APS

“

Há quem considere a “faca de mato”, pelo seu valor artístico, como um dos “salvados” mais importantes da nossa história seguradora. Para mim, mais do que isso, ela é sobretudo um testemunho e uma homenagem a todos os profissionais de seguros, que, numa época em que as comunicações e os recursos tecnológicos eram limitados, persistiram em recuperar e valorizar o património da empresa, que muitos consideravam para sempre perdido.”

Jorge Magalhães Correia
Presidente, Fidelidade

UMA HISTÓRIA INSÓLITA

Na inauguração da exposição, um dos objectos que mais interesse suscitaram foi uma faca de mato, propriedade da Fidelidade, uma magnífica peça de joalheria do séc. XIX, cuja história algo insólita vale a pena contar.

A partir de uma peça inteira de prata, o artifice Raphael Zacarias da Costa criou, ao longo de onze anos de trabalho árduo, uma faca de mato, obra única de incalculável valor. Através de um verdadeiro trabalho de génio, esculpiu no punho e na bainha da faca (de 63 cms de comprimento no total) 130 cabeças de animais,



interligadas com uma perícia extraordinária, reproduzindo a natureza numa forma incrível.

Inicialmente destinada ao rei D. Fernando, a venda não se concretizou. Não conseguindo, encontrar comprador para o objecto em Portugal, o seu proprietário decidiu enviá-la para Londres, um grande mercado e local de residência de donos de grandes fortunas, que certamente se interessariam por tão precioso objecto. A faca de mato seguia, assim, a bordo do navio “Cádiz”, em Maio de 1875 quando este naufragou ao largo de Brest, desaparecendo nas águas do mar, a par da maioria dos tripulantes e passageiros. O seu proprietário, Estevão de Sousa, que tinha contratado com a Fidelidade o seguro da referida peça, foi indemnizado no valor de £7.000.

A seguradora, nos anos que se seguiram, envidou vários esforços no sentido de recuperar a peça, o que não se revelou tarefa fácil, uma vez que o navio se encontrava numa zona bastante profunda e com correntes tão perigosas que o governo inglês proibiu os seus mergulhadores de colaborarem no salvamento, devido ao elevado risco.

A empresa especialista londrina contratada para recuperar a faca de mato conseguiu encontrá-la após seis semanas de trabalho árduo debaixo de água.

A faca seguiu depois para Londres, onde foi limpa e restaurada, tendo finalmente chegado a Lisboa em 20 de Julho de 1876. Em 1878, por ocasião da Grande Exposição Universal de Paris, ocupou um lugar de honra entre as mais importantes peças da joalheria portuguesa, sendo uma das peças mais importantes do espólio do sector segurador português. ●



“

500 anos depois, as respostas dadas pelo jurisconsulto mantêm, quase todas, plena actualidade e, por vezes com diferente terminologia, encontram consagração em regras jurídicas actuais”.

Sabia que...

O primeiro tratado de seguros foi escrito pelo jurista português Pedro de Santarém, obra originalmente publicada em 1552?

Pedro de Santarém terá nascido nesta cidade portuguesa – daí o nome – mas viveu, estudou e redigiu o seu Tratado em Itália, onde se pensa que exerceria funções de cônsul de Portugal.

Em 1552 escreveu o *Tractatus de Assecurationibus et Sponsionibus*, que constitui ainda hoje, “...decorridos 500 anos, um estudo de particular relevo no âmbito dos seguros...que, em muitos aspectos, mantém plena actualidade...”, nas palavras de Pedro Romano Martinez, professor catedrático de Direito, no prefácio que escreveu para a edição da obra promovida pela APS¹, em 2018.

Um Tratado eminentemente prático, escrito para dar resposta a questões concretas que lhe eram colocadas pelos mercadores da época. Exemplos são a validade do contrato de seguro face a actos ilícitos, a noção de caso fortuito, e a referência ao contrato de seguro

como um contrato de boa-fé. Segundo Pedro Romano Martinez este tratado “...é um primeiro estudo jurídico, organizado de forma sistemática, sobre os seguros marítimos, com referências específicas à relação entre o risco e o prémio, que ainda hoje são válidas mesmo em relação a outros seguros”.

Ao longo do Tratado encontramos conceitos tão familiares e actuais como o dolo, o valor devido pelo segurador em caso de sinistro, objecto seguro, e resolução do contrato. Também é referida a figura do “seguro do seu seguro”; não se tratando aqui propriamente de resseguro, mas de um segundo seguro (aproximando-se mais da figura do co-seguro, ou pluralidade de seguros), que cobre o risco de o primeiro não pagar. Como refere Pedro Romano Martinez, “...quinhentos anos depois, as respostas dadas pelo jurisconsulto mantêm, quase todas, plena actualidade e, por vezes com diferente terminologia, encontram consagração em regras jurídicas actuais”.

1 SANTARÉM, Pedro de - *Tratado de seguros de Pedro de Santarém*. Lisboa: APS, 2018. ISBN 978-972-27-2676-4



ONE ONLY

ONE Form: Global Standards.
Local Specifics. Peace of Mind.

Advancing Complex International Insurance Together.

 **Swiss Re**
Corporate Solutions

Clarity in a complex world is rare. When insuring your property around the globe, you need transparency, contract certainty and peace of mind about your international policies. *ONE* Form provides all of this using a simple, efficient framework. Our globally standardised property wording ensures the highest possible alignment between master and local policies, streamlining the complexities of international programmes. By combining automated processes with room for tailoring, we lead the way and issue policies quickly and efficiently, protecting your business anywhere in the world.

corporatesolutions.swissre.com/internationalprogrammes

Swiss Re Corporate Solutions offers the above products through companies that are allowed to operate in the relevant type of financial products in individual jurisdiction including but not limited to insurance, reinsurance, derivatives, and swaps. Availability of products varies by jurisdiction. This communication is not intended as a solicitation to purchase (re)insurance or non-insurance products. © Swiss Re 2020. All rights reserved.

IIS, uma organização de relevo

Foco na Colaboração

com **Michael Morrissey**

International Insurance Society



Brooklyn Bridge em Nova Iorque, cidade onde a IIS está localizada



Num momento em que a indústria seguradora global enfrenta sérios desafios e oportunidades, esforçando-se por manter a sua relevância num mundo em rápida evolução, a FULLCOVER falou com Michael Morrissey, Presidente e CEO da International Insurance Society e com mais de 50 anos no setor, sobre a colaboração e a necessidade de mudar o conceito e o papel dos seguros.

A indústria seguradora tem de mudar, disso não há dúvida. Uma indústria que não tenha sido fundamentalmente alterada nos últimos 400 anos não pode esperar satisfazer as exigências de um mundo que muda a uma velocidade extrema. A aceitação desse facto e a implementação das mudanças necessárias são duas coisas muito diferentes, e num setor cujos atores não são conhecidos pelo seu instinto de colaboração, começam a parecer algo difícil de resolver.

IIS — a missão

Contudo, há esperança numa transformação ampla e significativa, através da International Insurance Society (IIS). Formada em 1965, a IIS assumiu a responsabilidade de criar uma maior colaboração no setor para se compreender os desafios que este enfrenta e traçar caminhos para o desempenho de um novo papel na sociedade. Com representantes de 90 países, os seus membros representam *stakeholders* nos setores público e privado, incluindo executivos de topo dos seguros, reguladores internacionais e reputados investigadores da indústria seguradora para promover a resiliência, impulsionar a inovação e estimular o desenvolvimento dos mercados.

No entanto, não é uma organização criada para ajudar os seus membros a vender mais apólices. Opta por uma abordagem muito mais profunda e intelectual no desejo de compreender a relevância e propósito dos seguros hoje e amanhã.

“Não é uma organização de defesa de interesses ou para fazer lóbi. É uma organização que acredita que, tendo todos os interessados da indústria a participar, o intercâmbio de ideias produzirá ideias melhores”, diz o CEO da IIS, Mike Morrissey.

Mike descreve-nos uma organização diversa e inclusiva que procura melhorar o setor através do contributo

de todas as partes envolvidas na cadeia de valor dos seguros, dos seguradores aos corretores e às organizações responsáveis pelas políticas públicas e instituições globais como as Nações Unidas e o Banco Mundial.

Esta abordagem quase ecuménica dá a Morrissey e aos seus colegas uma visão de 360 graus, não só da indústria como também das economias e sociedades que serve. E acredita que a indústria precisa desta visão mais do que nunca, agora que a natureza e velocidade sem precedentes das perturbações na sociedade vão alterar fundamentalmente a forma de perceção, interação e utilização dos seguros pelos clientes.

Admirável mundo novo

“A velocidade da mudança no nosso mundo torna-a mais disruptiva do que tudo o que já vimos até agora”, diz Morrissey.

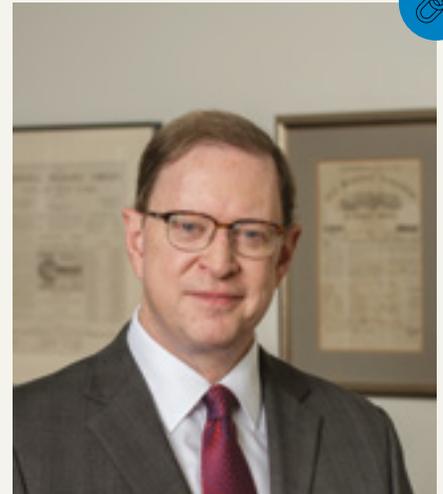
Refere disrupções ao nível tecnológico como a Internet das Coisas, económicas como a resultante da economia da partilha e comércio online, profundas mudanças sociais, o envelhecimento das populações do primeiro mundo e ainda as alterações climáticas como desafios fundamentais.

“À luz destas mudanças, vejo cinco grandes tendências que, penso, terão maior impacto sobre a indústria seguradora, a curto e médio prazo.”

Acredita que se fará maior uso da automatização, IA e robótica na estruturação do *pricing* na subscrição e nos sinistros, e que cada vez mais os seguros para as empresas serão vendidos online, de forma comparativa, muito à imagem do seguro automóvel.

Também prevê que a tendência recente de consolidação no mercado de corretagem vai continuar e que as mudanças na dinâmica demográfica e na economia impulsionarão a procura, por parte dos consumidores, de capacidade de prestação de serviços e vendas omni-canal.

Mas, mais do que tudo, vê como uma característica predominante na indústria seguradora do futuro, a corrida no recrutamento de recursos



Durante 15 anos, antes de ser nomeado CEO, Mike foi membro ativo da IIS na qualidade de presidente e CEO da Firemark Investments, uma consultoria de investimento registada na Comissão de Títulos e Câmbios (SEC, *Securities and Exchange Commission*) dos EUA, apoiando os órgãos de gestão das seguradoras, legisladores e instituições públicas por todo o mundo. É atualmente membro do Conselho de Administração do Selective Insurance Group, Inc., presidente da sua Comissão de Governança Corporativa e membro da Comissão Executiva. É membro da Comissão de Orientação do Insurance Development Forum, uma parceria público-privada da indústria seguradora, Nações Unidas e Banco Mundial, da qual a IIS constitui o Secretariado. É membro do Conselho de Supervisores da *School of Risk Management* (Faculdade de Gestão de Risco) da St. John's University. Michael é também membro do Conselho Global para os Seguros e Gestão de Ativos do Fórum Económico Mundial. Participa no grupo de trabalho para os seguros do National Bureau of Economic Research, é conselheiro especial do Asia Pacific Financial Forum e membro do Conselho de Diretores da Asia Pacific Risk & Insurance Association. Já foi presidente da Manhattan Life Insurance Company e vice-presidente executivo do Crum & Forster Insurance Group. Tem um bacharelato da Universidade de Boston, um MBA de Dartmouth e completou o Programa de Finanças Empresariais da Harvard Business School. Possui ainda acreditação oficial como analista financeiro e foi presidente da Association of Insurance and Financial Analysts.

“**Os corretores não só desempenham um papel crítico na prestação de Seguros 4.0 como provavelmente são quem está na melhor posição para o fazer.**”

humanos. “O desequilíbrio entre oferta e procura de colaboradores qualificados criará uma enorme guerra pelo capital humano”, afirma. “Já vejo as empresas a investir em tecnologia para maximizar o valor que oferecem aos colaboradores, a proporcionar aprendizagem contínua e a minimizar o impacto da falta de trabalhadores qualificados. Acrescentaria ainda que o setor precisa de desenvolver uma força laboral que reflita a diversidade crescente da nossa sociedade global. Só uma força laboral diversa e inclusiva pode compreender e antecipar necessidades de cobertura e as abordagens de distribuição apropriadas, proporcionando ao cliente uma experiência do século XXI.”

Seguros 4.0

Esta abordagem, acredita Mike Morrissey, permite à indústria responder eficazmente à Quarta Revolução Industrial, termo criado pelo Professor Klaus Schwab, fundador e presidente executivo do Fórum Económico Mundial.

Concisamente, a Quarta Revolução Industrial, segundo Schwab, é “caracterizada por uma série de novas tecnologias que fundem os mundos físico, digital e biológico, tendo impacto em todas as disciplinas, economias e indústrias e mesmo pondo em causa as ideias sobre o que significa ser humano.”

Morrissey acredita que a passagem para aquilo a que chama Seguros 4.0 é de importância vital se o setor pretender manter-se relevante neste mundo novo, potenciado digitalmente, com maiores riscos e oportunidades.

Segundo Morrissey, os Seguros 4.0 vão muito além de novos produtos, novos riscos e novas formas de fazer chegar os seguros aos clientes. Trata-se de um conceito completamente novo do que os seguros são e daquilo que podem fazer pela sociedade.

“As seguradoras têm historicamente, vendido proteção para compensar as pessoas pelas perdas sofridas após a sua ocorrência. Penso que, no mundo dos Seguros 4.0, os clientes grandes e pequenos, empresariais e individuais, quererão cada vez mais adquirir mitigação e prevenção de perdas por via de serviços consultivos”, explica.

O papel chave do corretor

“A consultoria em gestão de risco tornou-se chave e os corretores estão em vantagem porque conseguem encontrar o melhor preço e os melhores produtos para servir as necessidades individuais dos clientes e tirar partido do conhecimento de uma vasta gama de seguradoras e empresas que prestam serviços relacionados com seguros em benefício do cliente”, diz.

Michael Morrissey e José Manuel Fonseca @Conferência Global da Brokerslink 2019, Bordeús





An affiliate of The Institutes | Risk and Insurance Knowledge Group

A IIS é a maior e mais diversa organização da indústria seguradora global. Os seus membros são executivos de seguradoras, académicos, reguladores e consultores de uma centena de países, que partilham o seu conhecimento e perspetivas diversas para impulsionar o crescimento e a inovação no setor.

“Os corretores não só desempenham um papel crítico na prestação de Seguros 4.0 como provavelmente são quem está na melhor posição para o fazer.”

Contudo, acautela que nem todos os corretores estão nessa posição ou têm capacidade de prestar esse tipo de serviço. De facto, acredita que modelos como o utilizado pela Brokerslink oferecem a maior possibilidade de o setor chegar aos Seguros 4.0.

“Preenche uma necessidade de grande urgência e importância porque a indústria, agora, funciona por ecossistemas, em vez de sistemas de integração vertical, um ecossistema de diferentes organizações com diferentes capacidades”, diz.

“Ter uma organização como a Brokerslink, onde há consultoria independente e especializada de gestão de riscos com conhecimento local integrado, apoiada por uma plataforma tecnológica e administrativa global, é uma grande vantagem competitiva.

“Porque nem todos, mas só alguns dos grandes corretores, construíram um sistema global algo homogeneizado, em prol da eficiência”, acrescenta.

Compara este sistema homogeneizado com o ato de compra de batatas fritas na McDonald’s — podem não ser as melhores mas são iguais em qualquer parte do mundo. Embora diga que é uma má analogia, acredita que alguns dos serviços

oferecidos por alguns dos maiores corretores globais optaram por esse caminho da homogeneidade. Embora os clientes possam contar com os mesmos produtos e serviços globalmente, estes podem não ser os mais apropriados para eles.

“Penso que, tendo muitos afiliados locais e especializados, a Brokerslink oferece serviços mais personalizados. Isso é muito positivo”, afirma.

Desafios vs. oportunidades

Além disto, Morrissey vê ainda maiores oportunidades para o setor — tanto em termos de negócio como na sua capacidade de apoio à sociedade — quando este olha para além das suas fronteiras tradicionais.

O Insurance Development Forum (IDF), organizado pela IIS em prol da indústria seguradora juntamente com líderes das Nações Unidas e Banco Mundial em 2016, é uma parceria público-privada que pretende enfrentar os desafios colocados pelas ocorrências climáticas adversas e o *protection gap* e explora o papel do seguro na criação de maior resiliência e sustentabilidade globais.

É através desta organização, da qual a IIS constitui o Secretariado, que Morrissey vê a maior oportunidade para o setor segurador.

“Os estados são os seguradores de última instância e, quando forçados a “recolher os destroços” após um desastre natural, a única forma de financiar esse esforço é aumentar os impostos ou reduzir os serviços aos cidadãos”, diz.

“Portanto, cada vez mais os Estados adquirem seguros, o que é uma grande oportunidade para a nossa indústria. E, é claro, mais empresas e mais famílias ficarão cobertas através das iniciativas público-privadas como o micro-seguro.”

Morrissey afirma que, através do IDF e outras iniciativas globais, tem vindo a surgir uma abordagem nova e mais colaborativa no seio da indústria: “As seguradoras já não disputam entre si um lugar à mesa. A mesa está a crescer e o mercado também.”

Sente-se cheio de entusiasmo com o futuro de um setor que começa a encontrar um lugar muito mais significativo na sociedade, a nível local e global.

“Trabalhando nesta indústria há 50 anos, nunca houve um momento com tantas e tão interessantes oportunidades”, declara.

“Há desafios, claro, mas nunca houve uma altura em que a nossa indústria tivesse tantas oportunidades de prosperar e ter um impacto positivo na sociedade. É um excelente momento para a nossa indústria demonstrar o nobre serviço que presta ao mundo.” ●



O Futuro da Gestão de Risco

Incertezas e oportunidades

por **Juan Arsuaga**
Lloyd's Iberia



Clique para aceder ao City Risk Index

Há quase 50 anos, Gordon Moore, Diretor Executivo da Intel, notou que a velocidade dos processadores duplicava a cada dois anos. Rapidamente, os computadores, que já tinham sido do tamanho de frigoríficos, cabiam na palma da mão. Um eletrodoméstico comum dos dias de hoje tem mais capacidade de processamento que o módulo de alunagem da missão Apollo. Um telemóvel custava milhares nos anos 80 e hoje custa uma ou duas centenas de euros.

Em todos os aspetos, o mundo evolui a um ritmo nunca antes visto e de formas que poucos poderiam ter previsto. A globalização, a digitalização, a urbanização e as alterações climáticas colocam enormes desafios às empresas e a incerteza traz ainda mais desafios.

O setor da gestão de risco encontra-se sob uma avalanche de novas ameaças, associadas essencialmente às alterações climáticas e ao desenvolvimento tecnológico.

De acordo com o [Índice de Risco das Cidades \(City Risk Index\)](#) do

Lloyd's, criado em colaboração com a Universidade de Cambridge, o risco de ciber-ataque representa hoje uma séria ameaça à economia global. À medida que aumentam as interdependências e interligações e a sociedade depende cada vez mais da tecnologia, esta torna-se mais vulnerável do que nunca. Além disso, as empresas continuam a digitalizar as suas operações, cadeias de fornecimento e transações comerciais; e surgem continuamente novas ameaças, desde as fugas de dados ou “sequestro de dados” (*ransomware*), ou danos em infraestruturas e redes de importância crítica. Por exemplo, na Europa, as nossas estimativas mostram que um tipo de ciber-ameaça global —sequestro de dados para fins de extorsão financeira (ataque de *ransomware*) — custaria às empresas europeias até 75 mil milhões de dólares, sendo mais afetados os setores de produção, venda a retalho e serviços.

As ameaças de origem climática também representam uma preocupação crescente na Europa, onde se espera que a temperatura suba mais rapidamente do que noutras regiões¹. Como consequência, muitas cidades

europeias poderão ser financeiramente afetadas por riscos de natureza climática, incluindo secas, inundações, ondas de calor e de frio, que poderão reduzir a produtividade económica em cerca de 12.17 mil milhões de dólares. De facto, esta questão é particularmente crítica em Madrid, que se encontra sob elevada ameaça de seca, com uma perda de produtividade económica prevista de 122 milhões de dólares. A Agência Europeia do Ambiente estima que os recursos hídricos renováveis *per capita* tenham diminuído em 24% entre 1960 e 2010, especialmente na Europa do sul. Globalmente, Madrid, Barcelona e Valência poderiam perder até 7.34 mil milhões de dólares por ano, ao passo que em Lisboa uma inundação extrema poderia causar até 40 mil milhões de prejuízos.

No Lloyd's, defrontámo-nos com uma série de desastres naturais, incluindo furacões e incêndios na Califórnia e reagimos com rapidez. Hoje, é com satisfação que afirmamos que o nosso balanço é excepcionalmente sólido, com uma situação líquida que ascende a €36.3 (£32.4) mil milhões (dezembro 2018: £28.2 mil milhões), tendo o rácio de solvência aumentado para 266% (dezembro 2018: 249%).

“
Também lançámos uma estratégia abrangente — Future at Lloyd’s — concebida para criar o mais avançado mercado de seguros do mundo.”



Juan Arsuaga é Diretor-geral do Lloyd's Iberia, bem como presidente da ASASEL (Association of Spanish Underwriting Agencies of Lloyd's, Associação das Agências Espanholas de Subscrição no Lloyd's) e membro do Conselho Consultivo da AGERS (Associação Espanhola de Gestão de Riscos e Seguros). Já foi Presidente e CEO da Willis Portugal, bem como membro da Comissão Executiva, Diretor Comercial e Gestor de Rede Nacional da Willis Spain. Corretor qualificado, com mais de 25 anos de experiência, Juan Arsuaga é licenciado em Economia e Gestão de Empresas pela CEU e Universidade Complutense de Madrid. Também estudou nos EUA e RU, no St. Michael's College e na London Business School.

Nota do editor: Juan Arsuaga foi recentemente nomeado Administrador da Companhia de Seguros Fidelidade.



Clique para saber mais sobre a Lloyd's

A solidez financeira do mercado Lloyd's foi salientada pelos recentes ratings conferidos pelas agências de notação financeira, com um *A+ Strong* da Standard & Poor's, *A Excellent* da AM Best e *AA- Very Strong* da Fitch.

Também lançámos uma estratégia abrangente — *Future at Lloyd's* — concebida para criar o mais avançado mercado de seguros do mundo, que levará a uma maior agilidade por parte do Lloyd's, permitindo enfrentar melhor os desafios e aproveitar as oportunidades.

A primeira versão da estratégia definiu seis ideias para melhorar o nosso método de trabalho, sustentadas por um enfoque acrescido no digital, nos dados e tecnologia para proporcionar mais vantagens aos clientes. O documento descreve as soluções, próximos passos e planeamento de execução, seguidos de uma série de entregas faseadas. A Fase I será entregue durante 2020, com o lançamento de uma central eletrónica de risco que poderá, com tempo, processar até 40% dos riscos do Lloyd's. Adicionalmente, adotaremos uma solução que faz a triagem automática de sinistros para acelerar a sua resolução e permitir acessos simplificados aos nossos *coverholders*. Após estes passos iniciais, serão implementadas outras soluções, incluindo uma plataforma de riscos complexos para promover a inovação, uma estrutura que possibilite novas fontes de capital e um sistema simplificado para que os sindicatos possam aportar novos produtos e mais negócio.

Olhando para o futuro, sabemos que o mundo está em mudança mas por isso mesmo surgem novas oportunidades de crescimento. Novas tecnologias, tendências globais e alterações climáticas levam a que a necessidade de uma transferência de risco especializada assuma cada vez maior importância.

No mercado Lloyd's, cumprimos um papel importante na mitigação de ameaças emergentes complexas. O nosso compromisso no sentido da regularização de todos os sinistros garantidos de forma rápida

mostrou ser essencial para ajudar as comunidades a recuperar dos desastres que sofreram, aliviando o fardo de governos e contribuintes. Sem este seguro, as catástrofes podem ter um impacto muito maior sobre as economias e comunidades.

Na esfera digital, por exemplo, o seguro também é indispensável, especialmente porque o ciber-seguro garante uma série de custos associados incluindo as quebras de produção, perda de produtividade e consumo, e ainda as perdas decorridas na cadeia de fornecimento. Considerando a procura crescente de produtos especializados em ciber-risco na Europa, o Lloyd's reafirma o seu compromisso de fornecer aos nossos parceiros europeus o apoio e proteção de que precisam para crescer e progredir. Tendo sido pioneiros na introdução da primeira apólice de ciber-risco há mais de uma década e lançado o primeiro ciber-seguro em Espanha, desde então nunca cruzámos os braços.

Para assegurar que continuaremos a desenvolver soluções de ponta de forma a ajudar os nossos clientes a protegerem-se contra ameaças novas e emergentes, no Lloyd's procuramos constantemente adaptar e aprofundar o nosso conhecimento sobre os riscos mais complexos que os nossos clientes enfrentam. Em consequência, acreditamos que a procura dos tipos de seguro especializado em que o Lloyd's é pioneiro, tal como o ciber-risco e a proteção contra riscos de origem climática, irá aumentar.

Assim sendo, e apesar das incertezas inerentes a um ambiente de risco em rápida mutação, o mercado do Lloyd's continua a modernizar-se, a evoluir e desenvolver-se. Com o lançamento da estratégia *Future at Lloyd's*, a nossa especialização e solidez financeira únicas, bem como a nossa nova base em Bruxelas, no coração da Europa, no mercado do Lloyd's estamos prontos para apoiar os nossos clientes neste novo ambiente de risco. ●

1 Disponível em <https://www.eea.europa.eu/publications/green-infrastructure-and-flood-management>



Internet das Coisas

Risco para pessoas e património

por **James Franklin**
HDI Global Specialty



Quando começamos a ver caixinhas cinzentas montadas em postes móveis, na iluminação pública, a aparecer do dia para a noite nas nossas ruas como mini-centrais telefónicas, percebemos que o 5G se tornou parte das nossas vidas.

Não é uma invasão extraterrestre, é só ciência. As ondas 5G percorrem uma distância muito mais curta do que as da terceira e quarta geração a que nos habituamos. Estamos a trocar distância por volume. Assim que esta infraestrutura central estiver implementada podemos dizer adeus ao elevado tempo de espera enquanto transferimos um *podcast* e abrir os nossos braços, corpos e casas para dar as boas-vindas à vida digital do futuro, hiperligada, orientada por sensores, altamente veloz e sempre *online*.

A Internet das Coisas, ou talvez só “coisas”, como lhe iremos chamar no futuro próximo, é sobretudo resultado de incríveis poupanças conseguidas no fabrico de microprocessadores para telemóveis. Quando custa alguns milhares de milhões de dólares construir uma nova fábrica, a economia e motivação de lucro inerentes ao processo não permitem muita variação no produto final.

Agora é mesmo muito barato e demasiadamente tentador pegar numa caixa de processadores já montados, já capazes de aceder à Internet e integrá-los num equipamento novo. A dimensão, escala, alcance e função de tais dispositivos embutidos só tem um limite: a nossa imaginação.

Este último ponto não é uma qualidade partilhada pela Internet das Coisas. Elas existem num ciclo de produto que valoriza o custo mais baixo e a maior rapidez na entrada no mercado. São produto de um mundo lógico onde os 1 e os 0 seguem fielmente a linha de comando e a mente condutora de muitos programadores e engenheiros que desconhecemos.

Criámos uma mão-cheia de monoculturas tecnológicas que se inseriram nos ramos vida e património. O que constitui solo fértil para a condução de operações maliciosas. Aqueles que procuram minar a integridade dos dados e da autenticação sabem que os utilizadores finais não têm forma de avaliar a verdadeira intenção de transferências (*upload/download*), controlos de segurança e outras transmissões.

Então, que cenários se desenrolam na vida real?

Há cerca de 10 anos, o Vice-presidente dos EUA, Dick Cheney, mandou retirar o Wi-Fi do seu *pacemaker*. Foi bastante antes de a série *Homeland* mostrar um cenário catastrófico de ataque cibernético nesses moldes. A capacidade de causar danos já existia e considerava-se “credível” e “precisa” mesmo naquela altura. Esta tecnologia torna-se agora lugar-comum.

Também naquela altura, mostrou-se que uma “bomba de infusão sem fios” de insulina podia libertar doses fatais sem alertar o paciente ou o pessoal médico. Subsequentemente, apareceu um guia das melhores práticas nesta área, no *NIST: 1800-8 Special Publication*.

Mais recentemente, tornou-se possível o dom da visão com recurso a tecnologia que interage com a retina.

Como o NIST observou, a possibilidade de olhar sem querer para um número de códigos QR maliciosos que atacam com *ransomware* já não está para além do reino da imaginação.

Estes exemplos podem ser imediatamente catastróficos a nível pessoal. Em termos gerais, podemos esperar que estes dispositivos se multipliquem, chegando aos milhares de milhões ao longo de um período mais alargado. É sensato partir do princípio que nunca se criará um inventário significativo dos ativos existentes. Mesmo que soubéssemos onde estavam, será que conseguiríamos aceder-lhes?

Quando transmitem para casa, na Terra, as sondas Voyager que foram lançadas em 1977 só têm acesso a um número, o da NASA Deep Space Network. Em 2018, foi descoberta uma vulnerabilidade de longa data no Laboratório de Propulsão a Jato que tinha sido causada por um computador não inventariado. Uma quantidade significativa de dados foi removida por um dos mais simples processadores disponíveis, um Raspberry Pi (custa cerca de \$25 e é popular junto de crianças bem como entusiastas do espaço). Estes riscos não desaparecem.

Continua por esclarecer se estes simples dispositivos embutidos deveriam sequer ser contactáveis uma vez instalados, ou se não será melhor deixá-los caducar após algum tempo. A situação atual, em que podem continuar a receber instruções e permanecer “imortais”, parece ser algo injusta.

Não é uma situação que se possa resolver de forma definitiva, mas pode gerir-se. O setor segurador tem capacidade, há muito, de o fazer melhor do que quase todos. Melhorar as parcerias público-privadas é uma forma de avançar. Temos muito a oferecer. E não conseguiremos fazê-lo sozinhos. ●

Nota do Autor: Esta opinião foi escrita com desculpas, inspiração e graças a orientação sobre a Internet das Coisas da parte do NIST e NCSC, Dan Geer, Bruce Schneier, Jim Waldo, Eric Rosenbach, Richard Clarke & Rob Knake.



James Franklin lidera a Subscrição Cyber da HDI Global Specialty em Londres. Com uma atuação global, já apoiou alguns dos maiores programas de ciber-seguro do mundo. Como defensor entusiasta do “modelo de maturidade” e da interação com tecnologias inovadoras, James aconselha organizações na adaptação das melhores práticas a nível mundial para tornar o modelo acessível a entidades fora da lista Fortune 1000. James formou-se na Kennedy School de Harvard onde se concentrou em ciber-estratégia, tecnologia e administração pública.



BGC Insurance

Combinar tecnologia e talento

com **Steve Hearn**
BGC Insurance



Sede da BGC em Londres (em Canary Wharf)



A paixão de Steve Hearn, CEO da BGC Insurance, pela corretagem reflete as suas raízes, já de longa data, neste setor. A FULLCOVER conversou com Steve Hearn para saber mais sobre a BGC e a sua vontade de atuar como um elemento transformador e disruptor na distribuição de seguros.

A disrupção nos seguros tem sido, simultaneamente, algo desejado, anunciado como ameaça e mesmo temido durante vários anos. Mas, tirando alguns ajustes aqui e ali, muito pouco mudou na realidade. Ainda é fundamentalmente o mesmo setor onde a resposta à maior parte dos problemas parece ser a aquisição de escala.

As grandes feras, como a Amazon e a Google, têm feito algum ruído à volta da disrupção, mas muito pouco surgiu que tenha verdadeira substância. As empresas emergentes de insurtech foram apontadas como resposta ao dilema da transformação e, embora tenham desbravado algum caminho, é possível que a verdadeira disrupção venha de onde menos se espera.

Um exemplo é a aquisição, no início do ano passado, da corretora Ed Broking pelo gigante dos serviços financeiros, a BGC Partners.

Não foi a saída esperada para os antigos investidores da Ed, mas como explica Steve Hearn, CEO da BGC Insurance e antigo CEO da Ed, poderá ser uma parceria transformadora no que respeita ao funcionamento do mercado *wholesale* de seguros especializados.

“O investimento da BGC no setor dos seguros baseia-se na sua estratégia alargada de procura de setores em que o talento e a tecnologia podem aliar-se de forma disruptiva”, explica.

“Já o fizeram com sucesso nos serviços financeiros e negócio imobiliário comercial, pelo que procuraram outro setor que reunisse esses ingredientes, olharam para os seguros e disseram: ‘que grande oportunidade’.”

Parte da razão para tal é que, tendo a BGC Partners operado anteriormente em mercados muito diferentes do seguro, opera de forma muito semelhante à Ed Broking.

“A BGC Partners é um negócio *wholesale* de serviços financeiros, pelo que estão familiarizados com este modelo e, como consequência, não temos de lhes ensinar o que um *wholesaler* faz nos seguros”, diz Steve Hearn.

A BGC Insurance é mais do que um corretor londrino *wholesale* de seguro e resseguro. A empresa divide-se por vários centros chave em todo o mundo, pelo que pode ir ao encontro do cliente, esteja este na longínqua Ásia ou na América e dar-lhe acesso ao mercado mundial.

“Temos um conhecimento profundo do setor em áreas de seguro especializadas como marítimo, energia, crédito, aviação e, portanto, a capacidade de trabalhar com corretores retalhistas por todo o mundo”, explica Hearn.

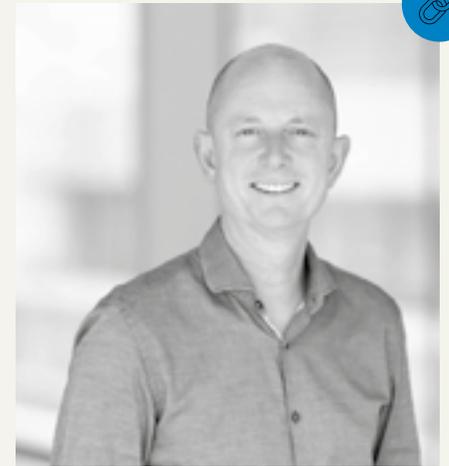
“Todos esses ingredientes que nos são tão familiares no mundo do seguro são praticamente idênticos no negócio de serviços financeiros da BGC. Conhecem profundamente o setor e a sua proposta é oferecer aos seus clientes acesso ao mercado mundial.”

O plano mais abrangente, segundo Hearn, é quintuplicar os negócios de seguro, aumentando os rendimentos para os mil milhões de dólares. O que soa a uma grande ambição mas, conforme explica, a BGC tem aqui experiência anterior.

“No setor imobiliário comercial, criaram um negócio através de uma aquisição em 2012, ganhando com isso cerca de \$200 milhões em receitas, e levaram a empresa à bolsa no fim de 2018 com um capital acionista de mais de \$2 mil milhões; penso que agora o seu capital se situa acima dos \$3 mil milhões.”

Embora pareça haver um modelo testado, com provas dadas, que basta aplicar ao mundo dos seguros, as coisas não podem ser, nem serão, assim tão simples. Como é que Steve Hearn pretende satisfazer as exigentes expectativas?

Parte da resposta é dada através de aquisições muito focadas de outras empresas do setor segurador. A BGC Insurance, atualmente, é composta pela Ed Broking e pela Besso, ambas especialistas nas suas áreas onde há pouca (ou nenhuma) justaposição geográfica e de especialidades. E parece que, embora no futuro possam surgir outras aquisições, estas precisarão de se integrar bem nos departamentos existentes mas, mais importante ainda, ter as pessoas certas.



Steve Hearn é CEO do BGC Insurance Group desde janeiro de 2019. O seu mandato na liderança da divisão de seguros da BGC começou em janeiro de 2019 com a conclusão bem-sucedida da venda do Ed Broking Group à BGC Partners. Antes disso, era CEO do Ed Broking Group, onde estava desde novembro de 2015. Anteriormente, Steve foi CEO adjunto da Willis Group Holdings. Juntou-se à Willis em 2008 após a aquisição, por parte desta, da Hilb Rogal & Hobbs (HRH) onde desempenhou várias funções executivas, incluindo as de Presidente e CEO da Willis Global, CEO da Willis Re e CEO da Willis Limited, principal empresa do grupo no Reino Unido. Antes da sua aquisição pela HRH, Steve foi presidente e CEO da Glencairn, empresa de corretagem de seguros de *wholesale*, não cotada em bolsa. Numa fase anterior da sua carreira, tinha sido presidente e CEO da Marsh Affinity Europe, tendo antes desempenhado diversas funções na Marsh and Sedgwick Limited. Foi já presidente do London Market Group (LMG) e da London International Insurance Brokers' Association (LIIBA) e Vice-presidente do Insurance Institute of London. Steve é Vice-Chairman da Brokerslink.



Empresas do Grupo BGC Insurance



Altos vôos

Piiq Risk Partners

É a operação de corretagem aeroespacial global do BGC Insurance Group (BGCI). A Piiq tem consistentemente construído uma equipa e atraído talento reconhecido na indústria desde o anúncio da constituição da empresa nos primeiros meses de 2019. Marcel Chad, Presidente da Piiq e Philip Smaje, CEO, ambos executivos com longa experiência no setor, lideram uma equipa de especialistas nos principais centros de seguro da aviação por todo o globo. A Piiq tem atualmente 28 colaboradores nos seus escritórios do RU e EUA, pretendendo atrair talento adicional. “Concentra-se primariamente nos fabricantes de aeronaves, os grandes, bem como nas maiores transportadoras aéreas do mundo. Esse é o seu foco e principal objetivo”, explica Steve Hearn.

“

Já não é só a Ed que é parceira da Brokerslink. É a BGC Insurance e todas as suas entidades, o que permite o acesso aos nossos colegas da Besso, da Ed Bermuda e aos nossos novos colegas da Piiq.”

“O nosso acionista insiste comigo para gastar dinheiro, mas gastá-lo bem nas melhores pessoas e empresas. O talento é o nosso critério número um.”

O crescimento orgânico é parte fundamental do plano e, para tal, Steve Hearn e a sua equipa têm envidado grandes esforços e recursos no recrutamento de indivíduos de talento por todo o mundo e, predominantemente, ao que parece, nas grandes empresas globais de corretagem.

“A nossa empresa tem vindo a contratar de forma intensa desde o início de 2019, quando a BGC adquiriu a Ed. Contratámos cerca de 100 novos colaboradores para as vendas e recrutámos corretores de seguros de grande qualidade que não querem trabalhar para as mega-corretoras”, afirma.

“As fusões e aquisições entre essas grandes corretoras criaram a oportunidade de oferecermos uma excelente plataforma ao talento e aos clientes que procuram uma alternativa aos maiores corretores do mundo.”

Hearn declara que o plano é continuar nesse caminho e que têm um canal de recrutamento muito ativo por todo o mundo. Parte dessa atividade de recrutamento tem-se concentrado no lançamento da Piiq, uma nova proposta para o setor da aviação e companhias aéreas.

“Até agora, atraímos mais de 30 corretores dessas grandes empresas de corretagem para se unirem à Piiq e contratámos líderes reconhecidos internacionalmente e de grande, mesmo grande, talento”, diz-nos.

Pessoas como Marcel Chad, presidente da Piiq, que tem uma longa carreira em inúmeras corretoras globais. Juntando-se a ele como CEO da empresa está Philip Smaje, executivo sénior de longa data na Willis Towers Watson.

“Chad e Smaje montaram uma equipa de primeira linha. A melhor equipa no setor”, afirma Hearn.

Refere que existem algumas “particularidades” no mercado de aviação que tornaram aliciante a ideia de lançar uma nova empresa neste mercado.

“Foca-se essencialmente nos fabricantes de aeronaves, os grandes, bem como nas maiores transportadoras aéreas do mundo. Esse é o seu enfoque e propósito essencial”, explica.

Diz que a maior parte do negócio neste mercado se concentra em poucos atores, nomeadamente na Marsh, Willis Towers Watson e Gallagher, mas confia na sua capacidade de se afirmar utilizando a infraestrutura da BGC e a propriedade intelectual à sua disposição.

“A BGC compreende muito sobre o capital e fluxos de capital que são importantes na indústria de transporte aéreo e temos acesso a uma tecnologia diferente e interessante que nos dá a possibilidade de oferecer uma proposta muito diferente, mesmo relativamente às das maiores casas de corretagem”, conta.

E Steve Hearn não hesita em partilhar esse conhecimento de primeira linha de forma mais alargada com os seus parceiros na comunidade Brokerslink.

“Aguardo com grande expectativa a oportunidade de trabalhar com os *partners* e afiliados da Brokerslink por todo o mundo, dando-lhes acesso a essa capacidade de especialização profunda e permitindo-lhes competir pelas contas das suas transportadoras aéreas nacionais”, diz.

De facto, aponta que os *partners* e afiliados já podiam tirar partido da Ed e vice-versa, porém, com a aquisição por parte da BGC, os horizontes alargaram-se de ambos os lados.

“Já não é só a Ed que é parceira da Brokerslink. É a BGC Insurance e todas as suas entidades, o que permite o acesso aos nossos colegas da Besso, da Ed Bermuda e aos nossos novos colegas da Piiq”, explica.

“Acredito realmente que o talento que já reunimos e estamos a reunir é um aliado importantíssimo para a rede Brokerslink por todo o mundo.”

Mas enfatiza que isto não funciona só num sentido e que a Brokerslink é tão importante para os seus negócios como a BGC Insurance o é para a Brokerslink. Aponta que, em termos de receita, a Brokerslink se tornou um

cliente muito significativo da BGC Insurance e que a relação se alargou e aprofundou nos anos mais recentes.

“Não é só com um ou dois corretores que temos relações significativas. Temos relações sólidas e de grande qualidade com um vasto conjunto de corretores da rede e espero sinceramente que isso continue,” diz Hearn.

“Espero que, com o tempo, a Brokerslink se torne o maior cliente da nossa empresa, e isso não virá longe.”

“Quando cheguei à Ed, já estava familiarizado com a Brokerslink e o seu modelo, mas o José Manuel Fonseca ajudou-me a compreender a oportunidade que ela representa. A influência que ele teve no sucesso da nossa empresa tem sido significativa. Ajudou-me pessoalmente quando atravessava o desafio de dar a volta a uma organização e transformá-la naquilo que é hoje. Tem sido um guia e um conselheiro.”

Refletindo sobre um ano de alterações de proporções sísmicas para a sua organização, Steve Hearn diz que foi imensamente recompensador mas não sem desafios. Mas acredita que os maiores desafios do mercado, como o recente surto do coronavírus COVID-19, os incêndios na Austrália e a frequência cada vez maior de desastres naturais em resultado das alterações climáticas oferecem uma oportunidade única para a sua empresa e a comunidade Brokerslink.

“É um período pleno de desafios mas, para as empresas da rede da Brokerslink, como a MDS, a Ed e a Besso, surgem oportunidades”, diz-nos. “Para acrescentar valor aos clientes e seguradores e dar respostas melhores que as dos corretores de maior dimensão. É nestas alturas, em que é preciso estar na linha da frente, que demonstramos verdadeiramente a nossa força.” ●

José Manuel Fonseca & Steve Hearn @ Conferência Global da Brokerslink 2019, Bordéus



Alliant Insurance Services



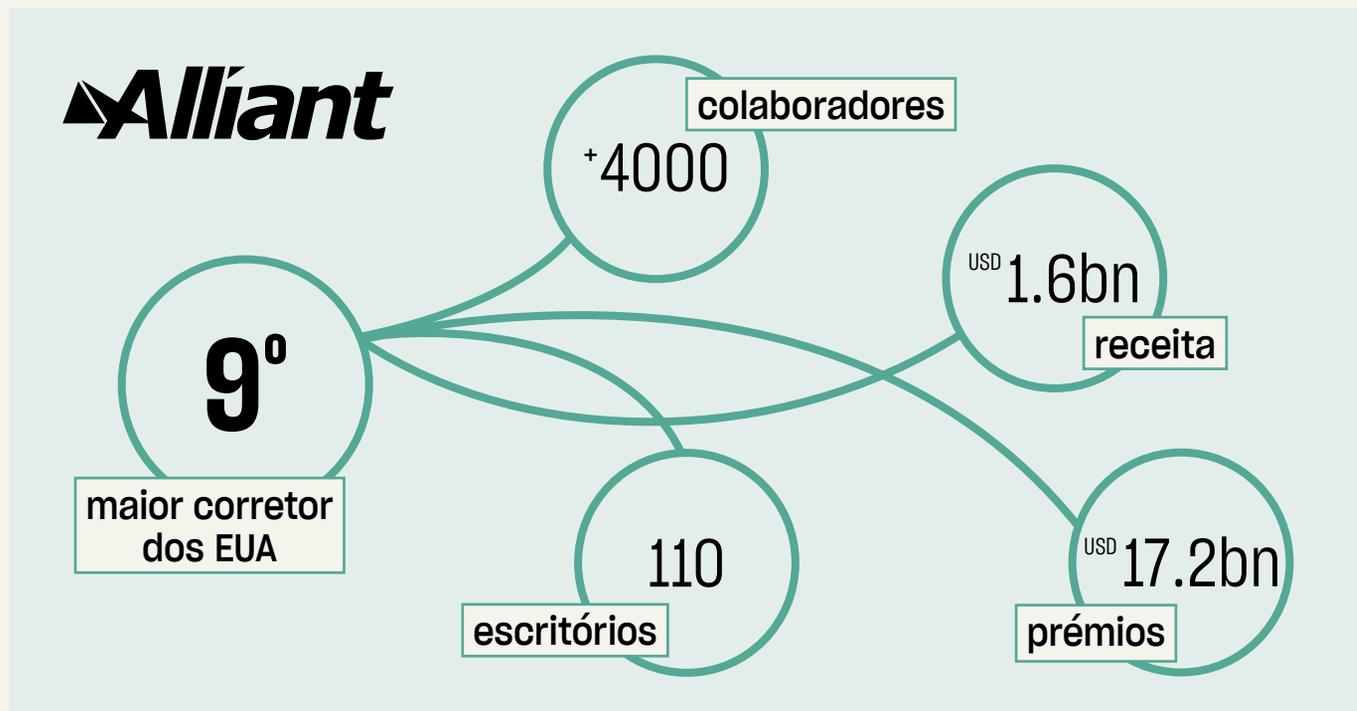
Um corretor independente com sentido de missão

As fusões e aquisições no setor segurador podem criar vencedores e perdedores mas, quando a Alliant Insurance Services anunciou que a corretora especialista independente, líder de mercado e parceira da Brokerslink, Crystal & Company, se ia juntar ao seu negócio, não houve dúvidas de que seria uma operação ganhadora para todas as partes envolvidas. A FULLCOVER refere as vantagens que este negócio trouxe para as três organizações.

Sede da Alliant em Newport Beach, CA



O futuro da corretagem independente face ao aparente domínio das maiores empresas globais pode parecer uma história de David e Golias. Contudo, a capacidade das corretoras sólidas e independentes para fornecer serviços verdadeiramente orientados para o cliente, bem como acesso à especialização e conhecimento, fazem-nos perspectivar um futuro melhor. Num mundo em que os tomadores de seguro procuram valor acrescido por parte da corretagem, estes corretores independentes podem contribuir para uma verdadeira diferença nas atitudes das empresas e na sua resposta à gestão e transferência de risco.



A Alliant Insurance Services é exemplo de como as corretoras independentes têm conseguido crescer e progredir. Entrou em bolsa no ano de 1925 e, hoje, encontra-se entre os 10 maiores corretores nos EUA, com 1,6 mil milhões USD em receita e 17,2 mil milhões em prémios intermediados. Partindo desta base de sucesso, continua a focar-se em aquisições e oportunidades estratégicas de crescimento por todo o país e no estrangeiro.

A empresa, com sede em Newport Beach, na Califórnia, é uma das principais distribuidoras de uma vasta gama de produtos de seguro e serviços de gestão de risco. Com uma rede nacional de mais de 110 escritórios e 4000 colaboradores, a Alliant opera nos 50 estados dos EUA e oferece um conjunto abrangente de produtos e serviços nas áreas de seguros patrimoniais e de responsabilidades, assim como de benefícios para colaboradores, a clientes nacionais e internacionais. As suas equipas ocupam posições de liderança em setores como a agricultura, aviação, construção, entidades públicas, nações tribais, instituições financeiras, saúde, energia, sociedades de advogados, imobiliário e outras áreas.

Embora goze de uma posição financeira sólida e pretenda prosseguir o crescimento a empresa faz questão de salientar que não se trata apenas de crescer e ter um bom desempenho financeiro. No cerne da empresa estão as pessoas que ali trabalham: colaboradores empenhados e dedicados com diferentes capacidades, e que partilham os mesmos princípios orientadores. Reconhecem que são uma extensão das empresas dos seus clientes, pensam como os seus clientes, e atuam nesse sentido. Constroem e cultivam relações de longo prazo baseadas na confiança, integridade e resultados e, investindo no talento e partilhando recursos, podem atingir a excelência.

Um crescimento “Crystal clear”

Encontrar indivíduos e potenciais parceiros que partilhem o desejo de lutar pela excelência em nome dos seus clientes é importante para o crescimento continuado da Alliant. Um dos parceiros que partilha esta cultura é a Crystal & Company, de Nova Iorque, que se juntou à família Alliant em 2018.

Estabelecida em 1933, a Crystal & Company já se tinha posicionado como líder global no espaço das instituições financeiras, sendo reconhecida pelo seu nível de serviço de topo a clientes privados. Adicionalmente, proporcionava conhecimento especializado num número de áreas que incluíam a tecnologia, imobiliário, turismo, produtos de consumo e vendas a retalho. A aquisição representou um importante passo em frente na expansão da pegada nacional crescente da Alliant, das suas áreas de especialização e do seu alcance internacional.

Pronunciando-se no momento da aquisição, Tom Corbett, Presidente e CEO da Alliant, foi bem claro sobre a importância de se juntar as duas empresas líderes do setor. “Passar a contar com um líder de nível nacional, como a Crystal & Company, irá combinar um conjunto de pessoas centradas no futuro e os melhores produtos e serviços com aquela que é já uma das plataformas de seguros mais importantes do país.” Também enfatizou os valores e cultura partilhados por ambas as empresas. “Como duas organizações que partilham um legado de empreendedorismo e especialização,



estamos bem posicionados para oferecer um padrão de qualidade de serviço elevado em todos os setores, tanto nas áreas específicas já existentes como nas emergentes, à medida que expandimos o nosso alcance.” Uma opinião de que fez eco o Presidente e CEO da Crystal & Company, Jim Crystal. “O nosso empenho na excelência do serviço, especialização e inovação integram-se perfeitamente na Alliant.”

Construir uma pegada global

Outra área chave para a Alliant prendia-se com as capacidades internacionais da Crystal & Company, incluindo a sua parceria com a empresa global de corretagem Brokerslink.

A Crystal & Company foi um dos primeiros membros da Brokerslink, entrando em 2008. Já tinha desempenhado um papel integral no estabelecimento e desenvolvimento da rede de corretores independentes da organização em mais de 113 países, bem como na construção da infraestrutura,

parcerias com seguradoras e serviços de especialização estabelecidos pela Brokerslink para apoiar a rede. Tirar partido desta especialização e alcance globais permitiria à Alliant desenvolver e oferecer capacidades de serviço internacional aos seus clientes em todo o território norte-americano.

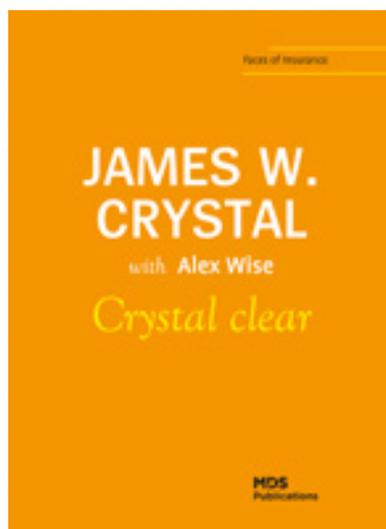
Após a conclusão do negócio com a Crystal & Company, a Alliant tornou-se o parceiro da Brokerslink na América do Norte, uma mudança bem acolhida por ambas as partes. Jamie Crystal, Vice-presidente Executivo na Alliant e membro do conselho de administração da Brokerslink, é bem claro ao afirmar que não só existe uma visão partilhada de apoio ao empreendedorismo mas também oportunidades de negócio efectivas a desenvolver. Disse: “Trabalhar com a Brokerslink e os outros *partners* e afiliados da rede permitir-nos-á expandir as ofertas disponíveis aos clientes globais e aumentar a nossa própria pegada bem como as capacidades disponíveis aos clientes da Alliant.” As oportunidades são certamente mútuas, tendo o presidente da Brokerslink, José Manuel Fonseca, anunciado a chegada

da Alliant à Brokerslink como um momento transformador para a organização e enfatizado a força da Alliant no mercado norte-americano e sua posição como uma das maiores corretoras independentes do mundo, sendo capaz de “trazer valor significativo à nossa organização e aos corretores da nossa rede”.

O coração da comunidade

Embora a Alliant nunca tenha deixado de evoluir e de se desenvolver, há algo constante: a sua dedicação no sentido de apoiar e fortalecer as comunidades que serve. Algo bem demonstrado pelo conjunto alargado de causas que a empresa e o seu pessoal apoiam, todas centradas em promover a qualidade de vida e o bem-estar das pessoas que vivem nessas comunidades.

2020 marca o 95.º ano da empresa em bolsa e, com uma herança tão forte em independência e inovação, podemos esperar muitos mais anos de crescimento, sempre com sentido de missão. ●



A MDS Publications lança o 4.º volume da coleção **Faces of Insurance**

James W. Crystal, líder de longa data da Crystal & Company e atual vice-presidente da Alliant Insurance Services, fala da importância de manter o respeito e valores familiares no trabalho e vida privada, e fazer sempre o que está certo no que toca a satisfazer as necessidades dos clientes. Também enfatiza alguns dos desafios que a indústria seguradora enfrenta atualmente.

Partilha o seu amor pela arte e história e a paixão de viajar, que continuam a alargar os seus horizontes.

Generali nos primeiros lugares do ranking segurador em Portugal

Grupo italiano adquire Tranquilidade e Advance Care

No último trimestre de 2019, o setor segurador mundial deu sinais de uma maior consolidação, com as operações de fusão e aquisição (M&A) a alcançar os 15.17 mil milhões de dólares, de acordo com dados da GlobalData. Aproximadamente 61% das operações (9.27 milhões de dólares)

registaram-se nos Estados Unidos. Uma tendência positiva face ao declínio dos últimos trimestres.

No mercado português as operações de fusões e aquisições realizadas entre janeiro e outubro deste ano atingiram os 2.525 milhões de euros, representando uma quebra de 40% face ao mesmo período de 2018.

No entanto, assistimos recentemente a uma operação de grande impacto no mercado, quando é anunciada em julho de 2019 a venda das Seguradoras Unidas, pelo fundo Apollo ao grupo italiano Generali, que

irá levar à criação de um dos maiores grupos seguradores em Portugal.

Em Janeiro de 2020 a Generali concluiu processo de compra da Seguradoras Unidas (dona da Tranquilidade, Açoreana e Logo) e da AdvanceCare a duas entidades pertencentes ao fundo norte-americano Apollo, uma transação no valor de 600 milhões de euros.

Jaime Anchústegui, CEO Internacional da Generali, sublinhou a importância do negócio para a história da Generali em Portugal, que passará a ter uma “posição de liderança”, acrescentando que esta se fará “combinando a força das Seguradoras Unidas” com as competências do grupo Generali. Anunciou igualmente que o processo de integração terá início de imediato.

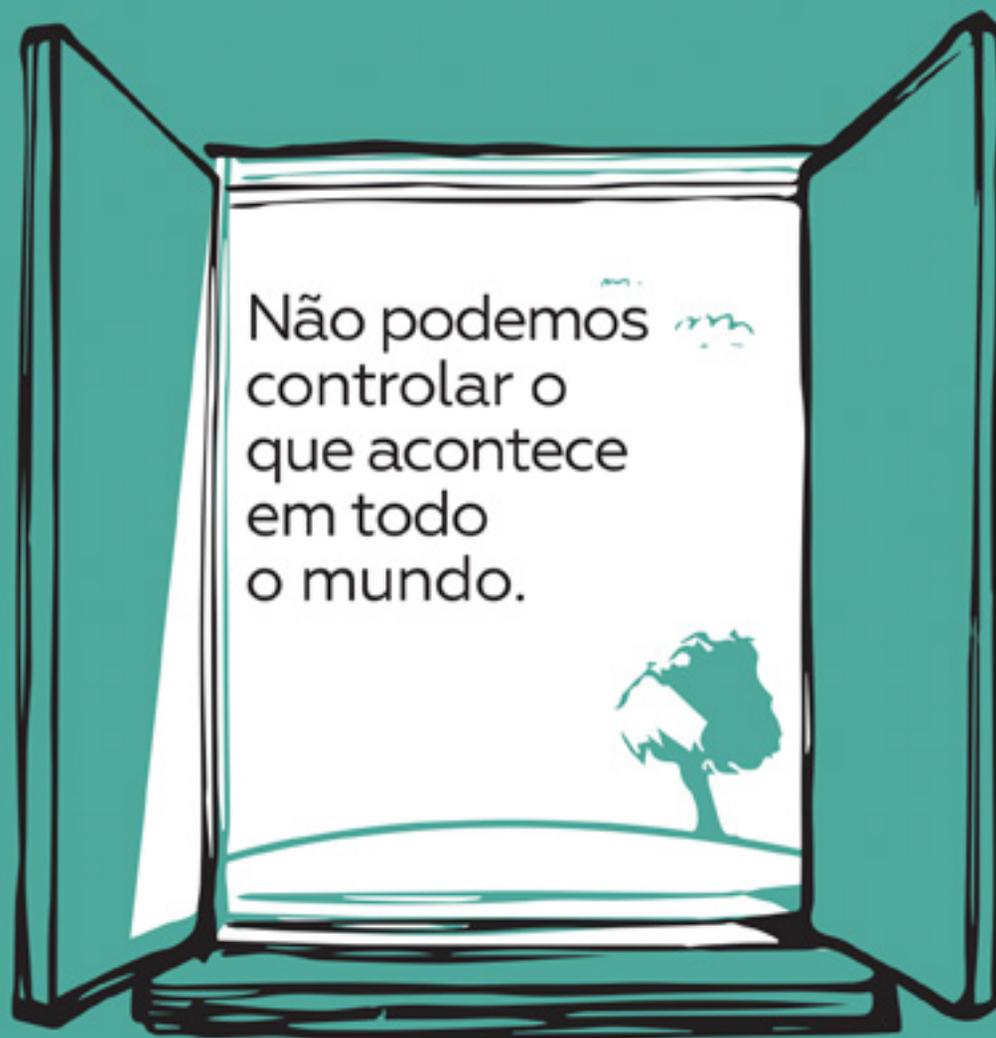
A operação garante, assim, à Generali um lugar no top 3 do ranking segurador em Portugal. ●



A Generali é uma das maiores seguradoras e empresas de gestão de ativos a nível global. Fundada em 1831, está presente em 50 países no mundo, com uma receita total de prémios de mais de 66 mil milhões de euros em 2018. Com quase 71 mil colaboradores, servindo 61 milhões de clientes, o Grupo ocupa uma posição de liderança na Europa e tem uma presença crescente na Ásia e na América Latina. A ambição da Generali é ser “Life Time Partner” – parceira para a vida – dos seus clientes, oferecendo soluções inovadoras e personalizadas graças a uma rede de distribuição única.



Pedro Carvalho assumiu a presidência executiva das seguradoras do grupo em Portugal (Generali Vida, Generali Seguros e Seguradoras Unidas), reportando diretamente a Jaime Anchústegui. O anterior CEO da Tranquilidade, Açoreana, Logo e AdvanceCare, depois de uma passagem pela consultora McKinsey e pelo grupo Sonae, é acompanhado no Comité de Gestão Executivo por Rogério Dias, (Chief Distribution Officer), José Nogueira (Chief Operating Officer), Stefano Flori, (Chief Financial Officer) e João Barata (Chief Insurance Officer).



Mas podemos
protegê-lo do que
acontece no seu.

INSURANCE BROKERAGE | REINSURANCE | RISK CONSULTING | ALTERNATIVE RISK TRANSFER & CAPTIVE SOLUTIONS



[58/59](#) Os vários
riscos das alterações
climáticas [60/63](#) Emergência climática: o que
fazer? [64/67](#) Alterações climáticas: uma questão de vida
e saúde [68/69](#) Europa – responsabilidade civil decorrente das alterações
climáticas [70/73](#) O seguro de riscos catastróficos em Espanha [74/75](#) Carbono azul [76/79](#) Remoção
de dióxido de carbono – atingir zero emissões [80/81](#) Seguro paramétrico: reduzindo o *protection gap*
[82/83](#) Smart cities: uma abordagem holística [84/88](#) Lisboa – 2020 capital verde europeia: uma cidade inteligente e aberta

A Nossa Casa Está a Ardor

Os Vários Riscos das Alterações Climáticas

por **Filipe Duarte Santos**
Universidade de Lisboa



Tornou-se um lugar-comum afirmar que as alterações climáticas antropogénicas constituem um dos principais desafios ambientais do século XXI. Estamos cansados de ouvir falar sobre o assunto nos meios de comunicação social, em conferências e nas mais variadas intervenções públicas, mas este cansaço não afasta nem resolve o problema. Habitámo-nos, num mundo em que as transformações são cada vez mais rápidas, a que os problemas surjam e desapareçam rapidamente por meio da magia da ciência e da tecnologia. Então por que razão não se passa o mesmo com as alterações climáticas e mudamos de

tema? A razão é que desde 1970, há meio século, os combustíveis fósseis – carvão, petróleo e gás natural – constituem à escala global cerca de 80% das fontes primárias de energia e a energia é essencial para a civilização de que usufruímos. As emissões de dióxido de carbono (CO₂), um gás com efeito de estufa (ou seja, que absorve e emite a radiação infravermelha), provenientes do uso dos combustíveis fósseis, e de algumas outras indústrias tal como a dos cimentos, representam cerca de 65% do forçamento radiativo responsável pelas alterações climáticas. As emissões de CO₂ provenientes das alterações no uso dos solos, principalmente a desflorestação, representam 11% e os restantes gases com efeito de estufa com emissões

antropogénicas, tais como o metano e o óxido nítrico, representam os restantes 24%. Se não conseguirmos diminuir a nossa dependência à escala global dos combustíveis fósseis vamos ter durante anos, décadas e séculos a mesma insistência no tema das alterações climáticas.

Mas a questão não é apenas o cansaço que o tema provoca mas o facto de as alterações climáticas criarem vários tipos de risco. Uma das suas características principais é o aquecimento global, ou seja o aumento da temperatura média global da atmosfera à superfície, que já se elevou 1º C desde a Revolução Industrial. O Acordo de Paris determina que este aumento não deve ultrapassar 2º C. A outra característica principal é o

aumento da intensidade e frequência de alguns fenómenos meteorológicos extremos como ondas de calor, secas, eventos de precipitação elevada em intervalos de tempo curtos, temporais e ciclones tropicais com ventos e precipitação extremamente intensa. Em suma, um clima mais violento. O terceiro efeito danoso das alterações climáticas é a subida no nível médio global do mar devido à dilatação térmica das camadas superficiais do oceano, ao degelo dos glaciares das montanhas e à fusão dos campos de gelo no Ártico e na Antártida. Praticamente todos os setores socioeconómicos estão a ser afetados progressivamente pelos impactos das alterações climáticas e isso implica um risco crescente para a vida humana, para a saúde das populações, para o acesso à água cada vez mais escassa, para a segurança alimentar nas regiões mais vulneráveis, para a agricultura, floresta, zonas costeiras baixas, para as cidades, para a indústria dos seguros, e muito mais. Estes impactos geram riscos humanos para a sociedade humana global. Os mesmos impactos também afetam as empresas e neste caso os respetivos riscos são designados pelos bancos e instituições financeiras como riscos físicos.

Há essencialmente dois tipos de resposta às alterações climáticas: a mitigação e a adaptação. A primeira é uma intervenção humana para reduzir as fontes e potenciar os sumidouros de gases com efeito de estufa. A adaptação é um processo de ajustamento ao clima atual e futuro e aos seus efeitos. O principal objetivo da adaptação é minimizar os efeitos adversos dos impactos das alterações climáticas e potenciar eventuais oportunidades.

A mitigação consiste principalmente numa transição energética dos combustíveis fósseis para as energias renováveis acompanhada por maior eficiência energética. Contudo, esta transição também representa um risco para as empresas e para o sistema económico e financeiro porque ela implica uma transformação profunda de todo o sistema produtivo e especialmente do setor energético.

“ Há essencialmente dois tipos de resposta às alterações climáticas: a mitigação e a adaptação.”

Assim as empresas sofrem os riscos físicos e os riscos da transição. Para melhor compreender os últimos consideremos o caso das grandes empresas de petróleo e gás natural que realizaram recentemente investimentos muito grandes na prospeção de novos jazigos. Se a transição energética se realizar, de modo a atingir a neutralidade carbónica mundial neste século e assim cumprir o Acordo de Paris, é necessário que a exploração do petróleo e gás natural pertencente àquelas empresas baixe 35% até 2040. Tal significa que esses ativos ficam improdutivos (*stranded*) e há o risco de gerarem uma “bolha de carbono”. Calcula-se que o impacto macroeconómico dos ativos fósseis improdutivos possa atingir entre um e quatro milhões de milhões de dólares. Entretanto as empresas de combustíveis fósseis, tal como os governos onde se encontram os jazigos, apostam em que a transição energética não se fará, continuam a beneficiar de subsídios e a obter dos bancos créditos elevados para a prospeção e exploração de novos jazigos. Por outro lado, há sinais de que a baixa dos preços da energia solar e eólica, a sua maior competitividade e a crescente consciencialização dos riscos humanos das alterações climáticas, estão a impulsionar a transição energética. O desfecho desta disfuncionalidade global é imprevisível. Em qualquer caso apenas a transição energética será capaz de diminuir os crescentes riscos humanos das alterações climáticas, no curto, médio e longo prazo. ●



Filipe Duarte Santos é professor catedrático jubilado da Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa. É professor convidado em várias Universidades da Europa e dos EUA. É Diretor do Programa Doutoral em Alterações Climáticas e Políticas de Desenvolvimento Sustentável que envolve as Universidades de Lisboa, Nova de Lisboa e East Anglia, desde 2009. É Presidente do Conselho Nacional do Ambiente e do Desenvolvimento Sustentável. Foi review editor do 5º Relatório do IPCC. Publicou mais de 170 artigos científicos em revistas internacionais e vários livros nas áreas da Física, Ambiente e Alterações Climáticas.

Emergência Climática

O Que Fazer?

por **João Wengorovius Meneses**
**Business Council for Sustainable
Development (BCSD)**



Poucos dias depois da COP 25¹ (2-13 de dezembro de 2019, Madrid), o Parlamento Europeu declarou a “emergência climática” na União Europeia (UE), tornando a Europa o primeiro continente a decretar uma medida que, sendo em parte um ato simbólico, pretende aumentar a pressão sobre os governos para a implementação de medidas concretas para combater as alterações climáticas.

“

A não ser que as emissões globais de GEE (gases com efeito de estufa) caiam cerca de 7,6 % por ano entre 2020 e 2030, o mundo perderá a oportunidade de atingir a meta do Acordo de Paris.”

O recente relatório da UNEP (*United Nations Environment Programme*), *Emissions Gap Report¹*, alerta que, a não ser que as emissões globais de GEE (gases com efeito de estufa) caiam cerca de 7,6 % por ano entre 2020 e 2030, o mundo perderá a oportunidade de atingir a meta do

Acordo de Paris de limitar o aumento da temperatura média global a 1,5°C.

Para isso, a ambição coletiva tem de aumentar mais de cinco vezes em relação aos níveis atuais. Contudo, e apesar dos diversos compromissos internacionais e de uma consciência pública crescente, a verdade é que 2018 registou um novo *record* global de emissão de GEE (e 2019 não irá inverter a tendência).

Nesse sentido, com o objetivo de assumir a liderança mundial no combate às alterações climáticas, a Presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen, começou o seu mandato por apresentar a sua proposta, que integra o novo *European Green Deal*,² e por pedir aos Estados Membros que assumam o compromisso de reduzir as suas emissões de carbono até 2030, passando de uma meta de 40% para, pelo menos, 50%, podendo vir a aumentar, em 2021, para 55%. A Europa pretende tornar-se, assim, o primeiro continente neutro em carbono até 2050.

Esta ambição implica a concretização urgente de desenvolvimentos tecnológicos carbono zero, nas áreas da energia, dos transportes e da construção, assim como a transição para um modelo de

economia circular e a existência de um sistema terrestre saudável, que suporte e proteja os ecossistemas vitais e elimine a pressão dos *habitats* selvagens e da biodiversidade.

Como atores chave na economia e na sociedade, as empresas têm um papel vital a desempenhar na concretização desses objetivos. Compreendendo que as cadeias de valor (fornecedores, operações e vendas) são globais, assim como os problemas que o mundo enfrenta – desde logo, a emergência climática, a destruição da natureza, e as assimetrias sociais –, as empresas têm vindo a assumir cada vez mais compromissos individuais relacionados com a sustentabilidade dos seus modelos de negócio. Evidentemente, nenhuma empresa poderá resolver estes desafios sozinha, é fundamental trabalhar em parceria.

Paralelamente, os governos a nível global têm vindo a assumir compromissos alinhados com o objetivo de limitar o aumento das temperaturas a 1,5°C até 2050, incluindo medidas para estabelecer um preço do carbono, garantir uma transição justa e criar resiliência aos impactos das mudanças climáticas.

Mais especificamente, para a concretização dos objetivos do Acordo de Paris (de 2015) é necessário foco dos governos num conjunto de temas chave:

1. Intensificação da ambição rumo a uma economia global com zero emissões líquidas

Os países devem fortalecer as suas ações climáticas e aumentar os seus compromissos nacionais para garantir um balanço de emissões igual a zero e criar sociedades resilientes ao clima. Os governos das economias desenvolvidas, cuja liderança é essencial, devem demonstrar o seu compromisso com o Acordo de Paris e fortalecer as metas 2025 e 2030 das Contribuições Nacionalmente Determinadas (NDCs), ao mesmo tempo que desenvolvem estratégias claras de longo prazo para o desenvolvimento de economias e sociedades de baixo carbono.

2. Liderança empresarial

É decisivo que os governos sejam capazes de promover colaborações diversas com o setor privado, de modo a criar enquadramentos climáticos favoráveis e políticas governamentais que proporcionem clareza e confiança às empresas para que estas invistam em produtos, serviços e soluções carbono zero.

3. Implementação de um preço do carbono e dos mecanismos do Artigo 6 do Acordo de Paris

A atribuição de um preço ao carbono é considerada um dos mecanismos mais eficientes para a descarbonização das economias e sociedades. Tendo em consideração o elevado volume atual de emissões de carbono, e assumindo um preço baixo por tonelada, facilmente se obterá um valor equivalente a 10-20% do PIB mundial caso as emissões de carbono fossem pagas pelos seus emissores. Este valor poderia servir para investir nos desafios da transição para um novo modelo de desenvolvimento. Políticas assentes nos mercados possibilitam a obtenção de reduções profundas de emissões, mantendo a competitividade, criando empregos, incentivando a inovação, possibilitando investimentos, e minimizando os custos sociais.

4. Resiliência

É necessário desenvolver estratégias de resiliência aos impactos climáticos que não são evitáveis. As empresas estão a desenvolver estratégias para lidar com os riscos climáticos, integrando-os nas práticas de gestão de riscos e planos de crescimento e investimento. Os governos devem, também, implementar medidas para promover a resiliência das comunidades.

5. Financiamento sustentável

Para possibilitar a transição para uma economia de baixo carbono, os mercados precisam de informações detalhadas sobre riscos e oportunidades climáticas, além de um enquadramento político favorável à reorientação dos fluxos financeiros globais para investimentos em inovação, tecnologia e soluções, visando uma economia neutra em carbono.

6. Transição justa

Os processos de transformação do modelo económico podem ser muito impactantes a nível social. É, por isso, necessário o desenvolvimento de um modelo de transição justa, que fomente o diálogo social com empresas, trabalhadores e comunidades, de modo a garantir empregos decentes e a requalificação e integração das pessoas afetadas pela transição.

7. Natureza

As soluções de mitigação baseadas na natureza, nomeadamente, florestas e pastagens para sequestro e armazenamento de carbono, oferecem uma oportunidade única para ajudar a que não se ultrapasse o limite de 1,5 graus. Face à fragmentação e debilidade das atuais políticas de regulação do uso dos solos e proteção do capital natural, será necessário melhorar a articulação e colaboração entre todos os atores do setor privado.

Por fim, como referido no relatório especial do IPCC (2018) sobre o aquecimento global, as alterações climáticas ainda podem ser limitadas a 1,5°C. Para tal, será necessária uma transformação radical e urgente de todos os sistemas económicos a uma escala sem precedentes, o que obriga a um maior entendimento entre todos: governos, cidades, empresas, investidores, academia, sociedade civil e cidadãos.

Temos todos de ter a audácia de aumentar a ambição, bem como de mudar os hábitos e inovar os processos, se quisermos implementar com sucesso os diversos compromissos nacionais e internacionais que visam assegurar um mundo com um aumento das temperaturas médias de não mais do que 1,5°C. Se não formos bem-sucedidos, as consequências serão dramáticas e far-se-ão sentir ainda este século. ●

“

Temos todos de ter a audácia de aumentar a ambição, bem como de mudar os hábitos e inovar os processos. Se não formos bem-sucedidos, as consequências serão dramáticas e far-se-ão sentir ainda este século.”



João Wengorovius Meneses

é licenciado em Gestão, já exerceu diversos cargos de gestão e liderança nos setores público e privado, bem como no terceiro setor. Entre outras funções, foi presidente da TESE, uma ONGD bastante ativa em Portugal e nos PALOP, coordenador do GABIP Mouraria na Câmara Municipal de Lisboa, Secretário de Estado da Juventude e do Desporto no XXI Governo Constitucional de Portugal e, mais recentemente, general manager de um fundo de investimento para business angels e de uma aceleradora da Porto Business School (Universidade do Porto). Foi, também, professor convidado em duas universidades portuguesas durante cerca de dez anos.

- 1 UN Climate Change Conference COP 25
- 2 Disponível em <https://www.unenvironment.org/resources/emissions-gap-report-2019>
- 3 Disponível em https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/political-guidelines-next-commission_en.pdf

Alterações Climáticas

por **Bernd Wilke**
Swiss Re



Uma

Questão de

Vida e Saúde



Normalmente associamos a ideia de alterações climáticas ao degelo das calotas polares, subida dos níveis do mar e maior intensidade e frequência de desastres naturais. Contudo, mais recentemente, esta perspetiva evoluiu e agora abrange o impacto das alterações climáticas sobre as vidas humanas. A morte de 70.000 pessoas em França durante a vaga

de calor de 2018, o advento dos primeiros casos nativos de Zika na Europa em 2019 e o aumento das doenças respiratórias provocadas pelos incêndios e a poluição atmosférica decorrente em Singapura são alguns exemplos. Se não tomarmos medidas, os custos de saúde, bem como as taxas de mortalidade, explodirão, com consequências para os ramos vida, saúde e acidentes de trabalho, como se indica no recente número especial da Swiss Re sobre Alterações Climáticas & Saúde¹.

Os riscos climáticos com maior impacto na saúde humana derivam das ondas de calor, inundações, secas, incêndios e doenças transmissíveis por vetores de contágio. As mudanças na mortalidade serão provavelmente devidas à ocorrência simultânea de várias destas mudanças. Em primeiro lugar, espera-se que as ondas de calor se tornem mais severas, abrangendo áreas aonde antes não chegavam, onde vive uma grande percentagem da população mundial. Um aumento semelhante na temporada de

transmissão e alcance geográfico de muitas doenças infecciosas, permitirá às doenças transmissíveis por vetores conquistar novos terrenos.

As epidemias do vírus do Nilo Ocidental e Zika foram os primeiros sinais de perigo. Projeta-se que a borreliose de Lyme, a gripe das aves, meningite, dengue e infecções bacteriais e virais tropicais se tornem mais frequentes e graves.

Além disso, as secas severas abrem terreno a incêndios impiedosos, como o que ocorreu na região vinhateira do norte da Califórnia em 2017, do qual resultou poluição aérea mesmo em áreas longe de qualquer conflagração. O impacto da poluição atmosférica relacionada com as alterações climáticas é uma preocupação cimeira para a Organização Mundial de Saúde².

Somando-se a esta preocupação temos populações em rápido envelhecimento. Espera-se que ocorrências futuras tenham um impacto considerável sobre as populações vulneráveis, tais como os idosos e os economicamente desfavorecidos.

“

Com a continuada subida dos níveis do mar, os picos de tempestade podem avançar mais para o interior, expondo mega-cidades a inundações e destruindo as infraestruturas de saúde pública.”

Efeito dominó

O impacto secundário das alterações climáticas amplificará os efeitos acima referidos. Em foco estão a migração, a urbanização, a segurança alimentar, nutrição e escassez de água.

A disponibilidade de água limpa é um pré-requisito da saúde pública. Hoje, mais de 2 mil milhões de pessoas vivem em regiões de stress hídrico, onde o acesso a água limpa para beber, para os serviços sanitários e higiene pessoal é limitado. O número de regiões afetadas pelo stress hídrico deverá aumentar à medida que as temperaturas sobem.

Se o stress hídrico atingir grandes áreas metropolitanas, o seu impacto será ainda mais ampliado, em especial se combinado com alterações extremas do estado do tempo. Com a continuada subida dos níveis do mar, os picos de tempestade podem avançar mais para o interior, expondo mega-cidades a inundações e destruindo as infraestruturas de saúde pública. Os hospitais podem deixar de funcionar enquanto, ao mesmo tempo, deflagram epidemias provocadas pelas inundações — epidemias cuja contenção necessitaria de água limpa.

Nas regiões polares e onde o *permafrost* há muito é norma ambiental, outra consequência possível das temperaturas mais amenas poderia ser a libertação de bactérias e vírus antigos com o degelo. Recordando que o mundo não terá tido contacto com estas estirpes desde há milhares de anos, a imunidade da população a tais ameaças poderá ser baixa. Com a abertura das passagens marítimas do Ártico e o consequente desenvolvimento de novos portos para abrigar este tráfego marítimo crescente, tais vírus e bactérias primitivos receberão um livre-trânsito desde as áreas mais remotas até às distantes metrópoles, aumentando a probabilidade de epidemias ou surtos pandémicos. Tais ocorrências podem até ser agravadas por bactérias resistentes a antibióticos (ver SONAR 2017, resistência aos antibióticos³).

A importância dos dados na construção da resiliência

Para os seguradores, é fundamental ter dados fiáveis para projetar resultados futuros de mortalidade e morbidade. A primeira análise conduzida pela Swiss Re da modelagem desenvolvida até agora mostrou que o IPCC, o Painel Intergovernamental sobre as Alterações Climáticas, só simulou um número limitado de resultados na saúde em 2014. Um estudo mais detalhado indicou que mesmo este conjunto limitado de números já está desatualizado. Os impactos na saúde são, muito provavelmente, significativamente subestimados. A comunidade científica deve, em conjunto, desenvolver modelos mais abrangentes que forneçam uma visão mais fiável do impacto das alterações climáticas sobre a resiliência da vida e saúde. Com tais dados, a indústria seguradora pode desenvolver produtos acessíveis adaptados, que respondam a este tipo de desafios emergentes.

“

Nas regiões polares e onde o permafrost há muito é norma ambiental, outra consequência possível das temperaturas mais amenas poderia ser a libertação de bactérias e vírus antigos com o degelo.”

Os dados também são necessários para atualizar a infraestrutura da saúde pública e torná-la resistente às alterações climáticas. As unidades clínicas são o centro operacional da prestação de serviços, protegendo a saúde e tratando pacientes, tanto antes como depois dos sinistros relacionados com o clima (por exemplo, a insolação durante as ondas de calor) ou em resposta a outros riscos ambientais para a saúde (como a asma causada pela má qualidade do ar).

As perspetivas atuais sobre estas atualizações necessárias são, no entanto, algo desanimadoras. Atualmente, menos de 3% das reservas no Fundo Verde para o Clima da ONU⁴ para a adaptação às alterações climáticas estão afetadas à saúde pública. Este financiamento insuficiente aumenta a probabilidade de que alguns cenários negativos já descritos neste artigo se tornem realidade no futuro. Se tal acontecer, o setor segurador e os ramos Vida e Saúde sofrerão o impacto respetivo.

É fundamental que as infraestruturas da saúde, em países ricos e pobres, sejam capazes de prestar serviços adaptados às condições climáticas futuras, em mudança. Sistemas de arrefecimento melhorados durante os dias de calor, segurança contra inundações nos hospitais em áreas atreitas a inundação e fornecimento de água e eletricidade de emergência, para citar alguns exemplos. Tais características devem integrar os padrões básicos na infraestrutura da saúde por todo o mundo, de forma a responder adequadamente às ameaças que as alterações climáticas trazem à vida humana e à saúde no planeta azul. ●

Disponível em

- 1 <https://www.swissre.com/institute/research/sonar/sonar2019.html>
- 2 https://www.who.int/health-topics/climate-change#tab=tab_1
- 3 www.swissre.com/institute/research/sonar/swiss-re-sonar-new-emerging-risks-insights-2017.html
- 4 <https://www.greenclimate.fund/home>



Bernd Wilke é Gestor Sénior de Riscos Emergentes na Swiss Re, responsável pela monitorização de riscos futuros com probabilidade de afetar a indústria seguradora. É perito em questões ambientais, fator humano e sustentabilidade e, atualmente, faz parte de uma equipa de quatro indivíduos na Swiss Re que monitorizam os maiores riscos de sustentabilidade. Trabalhou mais de doze anos na Swiss Re como Engenheiro de Risco. Desenvolveu metodologias de avaliação de risco para diversas indústrias, incluindo os setores petrolífero e químico, colaborou com a área de responsabilidade ambiental, colaborou no desenvolvimento de modelagem preditiva nos acidentes pessoais, apoiando igualmente a equipa de regularização de sinistros da empresa. Além disso, trabalhou de forma intensiva questões de sustentabilidade por todo o mundo. Após deixar a Swiss Re numa breve licença sabática que o levou a percorrer a América do Sul, Bernd Wilke regressou à empresa, desta vez como *Top Topic Manager* de Comunicação, combinando a sua experiência de jornalismo científico e comunicação sobre temas relacionados com risco. Antes de entrar na Swiss Re, Bernd trabalhou para a Geotech Inc. no Japão. Tem um mestrado em Geografia Física da Universidade de Basileia na Suíça e um Certificado de Jornalismo Científico da Escola Suíça de Jornalismo em Lucerna.

Europa Responsabilidade Civil Decorrente das Alterações Climáticas

por **Stefan Perner**
Vienna University of Economics
and Business



Considera-se cada vez mais urgente a questão da responsabilidade na criação e implementação de políticas climáticas eficazes. A Europa tem testemunhado um aumento do contencioso em torno das alterações climáticas como ferramenta de descoberta de respostas e resoluções.

É necessário traçar uma distinção fundamental entre os casos contra estados ou governos nacionais e a responsabilidade civil das entidades privadas:

O caso Urgenda levou a uma ordem emanada pelos tribunais holandeses contra o estado holandês exigindo que o governo reduzisse as emissões em, pelo menos, 25% dos níveis de 1990 até ao ano de 2020. O demandante (uma fundação que agia em prol dos cidadãos holandeses) alegava que o governo tinha o dever de cuidar dos seus cidadãos.

Em 2018, o Tribunal da Relação Holandês decretou que a emissão de gases de estufa fosse reduzida em pelo menos 25% até ao fim de 2020. Partilhava da opinião da Fundação Urgenda segundo a qual o estado deve tomar medidas para reduzir as emissões antes dos prazos atualmente previstos pelo estado, de forma a proteger a vida pessoal e familiar dos cidadãos holandeses (note-se a importância da subida do nível do mar, por exemplo).

O Tribunal da Relação baseou o seu acórdão no dever legal do estado de assegurar a proteção da vida (Art. 2.º da Convenção Europeia dos Direitos Humanos (ECHR/CEDH)) e do direito à vida privada e familiar dos cidadãos (Art. 8.º da CEDH). Estes, juntamente com o dever de cuidado, impõem obrigações ao estado face às atividades industriais que, pela sua natureza, constituem perigo e representam grave risco. Espera-se um acórdão final do Supremo Tribunal ainda em 2020.

Para além do caso Urgenda, existem outros dois casos administrativos que ilustram, não tanto a forma como tais ações podem ter sucesso

mas a influência que terão ao longo do tempo na determinação da responsabilidade civil dos estados. Na Suíça, uma reclamação sem sucesso apresentada pelos Klimaseniorinnen (“Associação de Cidadãos Sénior pelo Clima”) contra as autoridades suíças alegava que o estado não tinha cumprido as suas obrigações de proteger o ambiente e assim não protegera as vidas e saúde dos cidadãos. Na Áustria, a construção da terceira pista no aeroporto internacional de Viena não foi aprovada na primeira avaliação de impacto ambiental, caso em que as preocupações com a emissão de gases de estufa e proteção contra alterações climáticas alegadamente se sobrepuseram ao interesse público no que respeita a uma melhoria no fornecimento de transportes, até serem afastadas em recurso judicial.

Um caso contra uma entidade privada na Europa ilustra alguns dos desafios inerentes à responsabilização de empresas pelo impacto adverso sobre o clima. Um agricultor peruano, Saul Luciano Lliuya, apresentou um processo num tribunal alemão contra uma empresa de fornecimento de electricidade alemã, a RWE, procurando compensação pelas medidas cautelares que foi obrigado a tomar para proteger a sua casa no Peru contra inundações oriundas de um lago glacial em subida de nível. A compensação limitou-se a 0,4% dos custos, com base na suposta contribuição das atividades da empresa para o degelo dos glaciares no mundo.

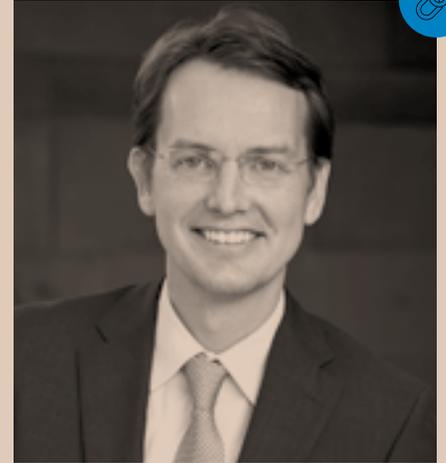
O tribunal determinou que Lliuya podia processar a RWE num tribunal alemão (sendo a Alemanha domicílio fiscal da RWE ao abrigo das regras de Bruxelas) e que a lei peruana era competente no caso da alegada responsabilidade civil (regulamento de Roma II: o quadro jurídico onde ocorreram os danos em casos não-contratuais).

Na maior parte dos países, é essencial provar que ocorreram danos resultantes de um facto ilícito e a existência de umnexo causal entre esse facto e os danos.

As emissões constituíram facto ilícito? Não, segundo a opinião maioritária, se tiverem sido causadas “inocentemente” quando o elemento em falta, ou seja, a previsibilidade do dano, não fosse amplamente conhecido. Negar a previsibilidade dos danos talvez se tenha tornado mais difícil após o ano de 1992, em que a Convenção-quadro da ONU sobre Alterações Climáticas entrou em vigor. Mas depois surge o obstáculo seguinte. Poderá uma entidade ser responsabilizada por atos ilícitos se tiver sido publicamente autorizada para os praticar?

Mesmo que a autorização pública não impeça a responsabilização, satisfazer os requisitos legais de determinação de nexocausal entre facto ilícito e dano constitui, na maior parte das opiniões, o grande obstáculo na determinação da responsabilidade civil. Se se puder demonstrar que os danos sofridos não teriam ocorrido sem o facto ilícito do arguido, estará estabelecido o nexocausal mas, nos casos relacionados com as alterações climáticas, isso raramente é possível. A indemnização proporcional pela causalidade mínima tem sido permitida em certos casos e tribunais, em que se pôde definir uma parcela de responsabilidade baseada na quota de mercado, como já sucedeu nos casos de fabrico de medicamentos. Mais uma vez, os casos relacionados com as alterações climáticas colocam desafios adicionais, em que nem todos os elementos que contribuem para o dano são de origem humana.

Em conclusão, os últimos anos têm vindo a revelar uma maior pressão do sistema judicial sobre as políticas relacionadas com as alterações climáticas. A distância entre o estabelecimento de limites para a redução de emissões e a responsabilidade por não o fazer pode ser muito pequena. No entanto, estes processos de resolução litigiosa estão a dar os seus primeiros passos e restam ainda muitas perguntas sem resposta. Os próximos anos trarão certamente mais do que a subida de temperaturas; trarão também mais casos contra estados e entidades privadas. ●



O Prof. Dr. **Stefan Perner** é professor catedrático de Direito Civil e Empresarial na Universidade de Economia e Negócios de Viena (Wirtschaftsuniversität Wien), onde dirige o Departamento de Direito Civil e Processo Civil. Stefan Perner é especializado em Direito Civil e Direito dos Seguros e é membro de numerosas redes académicas nacionais e internacionais.

“Um caso contra uma entidade privada na Europa ilustra alguns dos desafios inerentes à responsabilização de empresas privadas pelo impacto adverso sobre o clima.”

O Seguro de Riscos Catastróficos em Espanha

por **Francisco Espejo Gil**
Consortio de Compensación de Seguros (CCS)

“

O vento começa a surgir com importância crescente no século XXI. No ano de 2009 pode apreciar-se a grande proporção de danos causados pelo vento, resultantes principalmente da passagem da tempestade Klaus pela Península Ibérica, com mais de 275.000 reclamações.”



O princípio básico do sistema espanhol do seguro de riscos extraordinários é a obrigatoriedade de incluir a cobertura de uma série de riscos designados como extraordinários nas apólices de seguro contratadas em Espanha, no caso da maioria dos seguros de bens¹ e em todos os seguros de vida e acidentes. Os riscos extraordinários englobam os produzidos pela natureza (inundações, terremotos, ventos fortes, etc) e os de origem humana (atos terroristas, rebelião, motim, etc).

O cumprimento obrigatório desta inclusão, de todos ou parte desses riscos, pode fazer-se diretamente pelas seguradoras da apólice original. Não se fazendo assim, como sucede na grande maioria dos casos, a cobertura é assumida automaticamente e de forma complementar pelo CCS.

O CCS constitui, portanto, uma seguradora que garante exclusivamente bens e pessoas previamente segurados.

Em finais de 2018, o seguro de riscos extraordinários abrangia quase 130 milhões de apólices em todo

o mercado espanhol: 59.2 milhões de apólices vida e acidentes, 53.7 milhões de apólices sobre bens e 5.7 milhões de apólices sobre perdas de exploração. No total, o capital seguro em 2018 excedeu os 17 mil milhões de euros, distribuídos em 65% para Vida, cerca de 33% para Seguros Patrimoniais (5.7 milhões de euros) e cerca de 2% para Perdas de Exploração.

O sistema espanhol de seguro de riscos catastróficos face às alterações climáticas

Se considerarmos as perdas em todas as linhas de negócio durante os últimos 30 anos, o risco recorrente e com perdas de valor mais elevado são as inundações, que representam cerca de 69% do total indemnizado. Segue-se-lhe o vento, representando 17% e em terceiro os terremotos, com 7% do total.

O vento começa a surgir com importância crescente no século XXI. No ano de 2009 pode apreciar-se a grande proporção de danos causados pelo vento, resultantes principalmente da passagem da

tempestade Klaus pela Península Ibérica, que, com mais de 275.000 reclamações, ainda é o evento com maior número de sinistros na história do seguro de riscos extraordinários. A incluir os dados de 2019 (ainda por consolidar) veríamos que o peso das inundações neste ano foi extraordinário, aproximando-se aos 700 milhões de euros, dos quais mais de 500 correspondem às inundações.

Com esta grande quantidade de dados disponíveis, faria sentido perguntar se é possível chegar a algumas conclusões sobre as tendências nas últimas décadas dos pagamentos de indemnizações por catástrofes, em particular as de origem hidro-meteorológica (inundações e ventos fortes) cuja maior frequência permite o tratamento estatístico. A primeira coisa a fazer é recordar o número de apólices que incluem o seguro de riscos extraordinários, número que praticamente se multiplicou por 6. Logicamente, o número de reclamações ao abrigo deste seguro teria aumentado na mesma proporção. De facto, eliminando o efeito da inflação, o montante total indemnizado no mesmo período apenas duplicou.

O Consorcio de Compensación de Seguros



Concebido originalmente como instrumento provisório de financiamento a *posteriori* dos danos causados pela Guerra Civil Espanhola, em 1954 tomou-se a decisão de o transformar numa instituição de carácter permanente que servisse para compensar os danos originados por uma série de riscos extraordinários através de um mecanismo de financiamento *ex ante*. Desde logo assumiu outras funções relacionadas com os seguros.

Hoje, o CCS é um instrumento multifuncional ao serviço do setor segurador espanhol, do qual faz parte, com uma pluralidade de funções seguradoras e não seguradoras, entre as quais surgem o seguro de riscos extraordinários, funções relacionadas com o seguro automóvel obrigatório, o seu papel no seguro agrícola combinado ou a liquidação de entidades seguradoras, entre outras. Noutros países, estas funções são desempenhadas por soluções de mercado ou instituições públicas ou privadas específicas, mas o caso espanhol é singular, porque uma única entidade reúne todas essas funções, com uma equipa de cerca de 300 colaboradores.

Isto pode ter duas explicações separadas ou compreender-se através de uma combinação das duas. Por um lado, existem claras melhorias na gestão de riscos, sobretudo na capacidade de previsão, quer meteorológica quer hidrológica, assim como na gestão das situações de risco, tanto por quem gere as bacias hidrográficas como da parte da Proteção Civil. Naturalmente, existe também maior consciencialização por parte dos segurados. A outra explicação possível tem a ver com a universalização do seguro em Espanha e o facto de que, há algumas décadas, só se seguravam os bens de maior valor, enquanto na atualidade o seguro inclui a maior parte dos segmentos socio-económicos, garantindo portanto, riscos de menor valor.

Sensível também às alterações climáticas é o seguro agrícola combinado (*Seguro Agrario Combinado*) que, atualmente, garante a quase totalidade das atividades de cultivo e produção pecuária face a uma grande variedade de riscos. A Agroseguro é gestora de um *pool* de entidades seguradoras em que o Consorcio de Compensación de Seguros participa com 10% do risco². Além disso, é o ressegurador do sistema.

Por outro lado, Espanha é um país com uma enorme diversidade climática. Quando apreciamos os impactos destas alterações climáticas convém distinguir entre os riscos de natureza hidro-meteorológica (precipitação intensa, incluindo granizo, inundações, ventos fortes) e os de natureza climatológica (ondas de frio e calor, secas, incêndios florestais). Naturalmente, os efeitos das alterações climáticas afetam ambos, mas de modo diferente. Na atualidade, pode constatar-se um aumento claro das temperaturas médias que se pode estimar, na área mediterrânea, na ordem dos 1,4° C acima do nível pré-industrial. Este aumento produziu uma alteração evidente no número de dias de geada e na intensidade, frequência e duração de ondas de calor, assim como uma extensão de 10 a 15 dias por ano daquilo que



Clique para ler o artigo completo em Espanhol

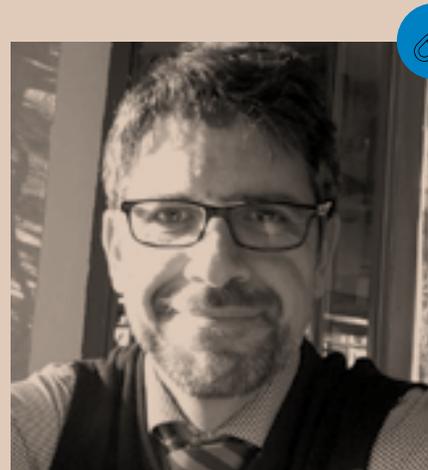
se considera verão, do ponto de vista térmico. Quanto à precipitação, e ao encontrarmos em geral num ambiente mediterrânico em que esta se caracteriza precisamente pela sua irregularidade intrínseca, é mais difícil ser conclusivo, embora a impressão geral seja que cada vez chove “pior”: aumenta o número de dias secos e, quando chove, a chuva cai de forma mais torrencial. Ou seja, é mais difícil extrair conclusões e efetuar previsões dos riscos hidro-meteorológicos do que para os climatológicos, cujos efeitos, como secas e incêndios florestais, se manifestam com crescente intensidade na Península Ibérica. Voltando ao sistema segurador, e às coberturas disponíveis, o seguro de riscos extraordinários cobre riscos hidro-meteorológicos enquanto o seguro agrícola combinado cobre tanto os riscos hidro-meteorológicos como os climatológicos. 2017 e 2018 foram os dois primeiros anos consecutivos com resultados negativos para o seguro agrícola nos quais o resseguro do CCS teve de estabilizar o balanço. Naturalmente ainda seria muito precipitado relacionar inequivocamente este facto com as alterações climáticas, mas pode ver-se aqui um indício.

À laia de conclusão

O seguro é um mecanismo de transferência de risco e o risco é o resultado da agregação da perigosidade, exposição e vulnerabilidade. Tudo indica que, em consequência das alterações climáticas, na maior parte dos casos essas ameaças vão aumentar: maior intensidade e irregularidade da precipitação, o que elevará o risco de inundações, especialmente resultante de trovoadas e inundações causadas por chuva; subida do nível do mar, que elevará o risco de inundações costeiras; subida das temperaturas, que aumentará o risco de seca e de incêndios florestais, com implicações específicas para

o seguro agrícola. Espanha dispõe de sistemas de seguros flexíveis, que têm em conta todos os *stakeholders* e que já demonstraram ter a capacidade de dar resposta a circunstâncias climáticas muito distintas entre si. Em particular, o seguro de riscos extraordinários, ao abranger o conjunto de capitais seguros de todo o país, permite que o aumento potencial da sinistralidade se distribua de forma a não comprometer a possibilidade de aceder ao seguro por parte daqueles que são mais vulneráveis. Aqui, a palavra “compensação”, que faz parte da denominação do CCS, adquire pleno significado. Uma só empresa pública, o Consorcio, complementando todo o setor privado, constitui um *pool* para riscos difíceis e seguros de forma conjunta. Este sistema, dada a sua configuração, tem uma capacidade muito grande de absorver aumentos na perigosidade e, além disso, é suficientemente flexível para modificar coberturas, limites ou sobretaxas quando necessário. Não obstante, como já vimos nas tendências de sinistralidade, para garantir a sustentabilidade a longo prazo do seguro de riscos extraordinários e, talvez ainda mais importante, do seguro agrícola combinado, é imprescindível trabalhar na redução da vulnerabilidade e exposição ao risco. Para tal, o CCS trabalha com as instituições nacionais que identificam e gerem estes riscos e, cada vez mais consciente da sua função na cadeia de gestão do risco, concentra-se de forma mais proativa no seu controlo e mitigação. ●

- 1 Excluem-se as apólices de seguro agrícola, as de veículos não terrestres, as de transporte de mercadorias e as de construção e montagem (art.º 4.º do regulamento de seguros extraordinários - *Reglamento del Seguro de Riesgos Extraordinarios*).
- 2 Nos primeiros tempos do sistema e até este se consolidar, a participação percentual do CCS neste quadro era muito maior.



Francisco Espejo Gil é Subdiretor de Estudos e Relações Internacionais do Consorcio de Compensación de Seguros desde maio de 2018. As suas funções principais incluem a coordenação entre o CCS e as entidades que desenvolvem pesquisa sobre os elementos chave das coberturas do Consorcio, a aplicação desse conhecimento ao planeamento estratégico, assim como a representação internacional e institucional do CCS. Entrou no Consorcio em 2015 na qualidade de responsável pela área de riscos naturais dentro da mesma subdireção. Francisco é funcionário em licença da Agencia Estatal de Meteorología (AEMET), para a qual entrou em 1993, ocupando, ao longo da sua carreira, vários cargos de *forecasting* e acompanhamento, estudos e desenvolvimento e, por último, em relações internacionais, tendo a seu cargo as relações com a Organização Meteorológica Mundial (OMM). É licenciado em Ciências Físicas e Geografia e tem um Mestrado de Estudos Avançados em Geografia Física.

Carbono Azul

O Poder do Pensamento Inovador

por **Suzanne Scatliffe**
AXA XL



A preocupação com o impacto humano sobre o planeta ocupa o primeiro plano nas mentes de muitos indivíduos e nas agendas de várias empresas. Muitas empresas têm tomado medidas para reduzir a sua pegada de carbono. Poucas poderão negar a necessidade de um maior esforço de todos os setores nos próximos anos para atingir as metas globais já definidas.



Clique para aceder ao relatório

A compensação de carbono é uma componente importante nos programas de responsabilidade social empresarial (Corporate Social Responsibility – CSR) em muitas organizações que procuram reduzir o seu impacto ambiental. Para além de constituírem *habitats* únicos para variadas espécies, as zonas húmidas costeiras têm grande capacidade de acumulação de carbono durante milhares de anos, fazendo delas uma das soluções de mais longo prazo para as alterações climáticas.

A necessidade de agir para reduzir as emissões de carbono e preservar a biodiversidade é real e premente.

O mais recente relatório de avaliação global da IPBES – Plataforma Intergovernamental Científica e Política sobre a Biodiversidade e os Serviços Ecosistémicos das Nações Unidas - é uma leitura alarmante que enfatiza a necessidade de proceder a “mudanças radicais” para restaurar e proteger a natureza em várias partes do mundo.

O relatório concluiu que está sob ameaça de extinção um milhão de espécies animais e vegetais; o número mais elevado que se conhece na história da humanidade.

O relatório da IPBES afirma que os objetivos internacionais atuais relativos à utilização sustentável da natureza não serão, provavelmente, cumpridos nas circunstâncias presentes e que os objetivos para 2030 e mais além só serão atingidos se efetuarem mudanças radicais nas esferas económica, social, política e tecnológica.

De acordo com o relatório, os três fatores principais responsáveis por alterações na natureza com os maiores impactos globais relativos até agora são as mudanças na utilização da terra e do mar, a exploração direta de organismos e as alterações climáticas.

Há estimativas que sugerem que a perda de agentes polinizadores pôs em risco até 577 mil milhões de dólares em rendimentos agrícolas. Por exemplo,

calcula-se que a degradação dos solos já tenha reduzido a produtividade de 23% da superfície terrestre global.

As perspectivas podem ser sombrias mas, com ideias inovadoras, podemos encontrar formas de lidar com alguns dos problemas causados por estas alterações profundas no nosso ambiente.

Solução Inovadora

O relatório da IPBES apela à abordagens multissetoriais na silvicultura e gestão de zonas costeiras para aumentar a sustentabilidade. E há certamente novas formas de lidar com riscos específicos que poderiam ajudar tanto a gerir vulnerabilidades como a desenvolver resiliência.

A organização Nature Conservancy acredita que aliar um sistema inovador de compensação de carbono azul a um conceito inteiramente novo, os créditos de resiliência, gerará novos fluxos de investimento privado, em grande escala, para os projetos de conservação e restauração das zonas húmidas por todo o mundo.

As zonas húmidas costeiras são de enorme valor para as comunidades, estados e empresas. Capturam grandes quantidades de gases de estufa e atuam como barreiras protetoras contra as inundações quando se desencadeiam as tempestades. Por exemplo, os mangais conseguem armazenar até 10 vezes mais carbono por hectare no seu solo do que as florestas terrestres. Calcula-se que, sem mangais, as comunidades costeiras sofreriam um acréscimo anual de 82 mil milhões de dólares em danos causados pelas inundações.

As inundações continuam a ser uma das maiores ameaças para as comunidades costeiras. Mais de 40% da população mundial vive a menos de 100km de zonas costeiras. Para as seguradoras, as inundações constituem um risco significativo, causando milhares de milhões de dólares em danos todos os anos; nos últimos 10 anos, as seguradoras pagaram mais de 300 mil milhões em sinistros nas zonas costeiras.

Encontrar formas de restaurar e proteger as zonas húmidas teria o efeito de reduzir as emissões de gases de estufa, proteger espécies vulneráveis e melhorar a resiliência costeira face às tempestades.

Créditos de resiliência

No ano passado, a Nature Conservancy, com o apoio da AXA XL, começou a desenvolver um crédito de resiliência que valoriza os benefícios combinados da fixação do carbono e proteção costeira das zonas húmidas litorais. Os créditos de compensação do carbono tiram partido do mercado de créditos de carbono já estabelecido e permitem que seja compensado bastante mais carbono do que seria possível através de um crédito terrestre.

O crédito de resiliência, que pode ser adquirido juntamente com o crédito azul ou em separado, quantificará e investirá nos benefícios adicionais de redução do risco da preservação destas barreiras naturais anti-inundação e da conservação e restauração dos ecossistemas costeiros.

A Verra, credenciador independente de créditos de carbono que desenvolve e gere padrões de desenvolvimento sustentável e objetivos de ação climática, desenvolverá um quadro que assegure a confiança dos compradores no índice de resiliência dos créditos que adquirirem.

A Nature Conservancy está a trabalhar no sentido de finalizar uma avaliação do valor azul de fixação do carbono dos mangais, pantanais e pradarias submarinas mais bem posicionados para gerar a primeira ronda de Créditos de Carbono Azul para a Resiliência.

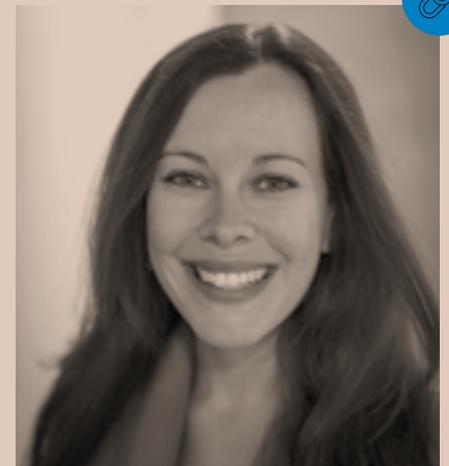
Estes créditos permitirão aos compradores compensar a sua pegada de carbono, assegurar a saúde de importantes ecossistemas de zonas húmidas e proteger comunidades costeiras vulneráveis de sinistros provocados por tempestades.

O futuro é azul?

É com grande entusiasmo que participamos num projeto que aproveita as vantagens, em termos de resiliência, da proteção e restauração das zonas húmidas costeiras.

Acreditamos que este trabalho permitirá a empresas como a nossa compensar a sua pegada de carbono, ajudando, ao mesmo tempo, a reduzir o risco de inundação em numerosas zonas vulneráveis.

Os riscos climáticos que as nossas sociedades, *habitats* naturais e indústria agora enfrentam podem parecer gigantescos, mas esperamos que o pensamento inovador ajude a criar mudanças reais. ●



Suzanne Scatliffe é Diretora de Corporate Social Responsibility (CSR) na AXA XL, onde lidera a estratégia e programas globais de CSR/sustentabilidade. Tem 15 anos de experiência em cargos de CSR nos setores de seguro, tecnologia e educação e um certificado Sustainability Practitioner (IEMA) sendo também membro do Institute of Corporate Responsibility and Sustainability (ICRS). Ocupa também a presidência do conselho de administração da Insurance Industry Charitable Foundation (IICF) UK e serve como mentora voluntária no programa Heart of the City, onde ajuda pequenas empresas a desenvolver iniciativas CSR.



Remoção de Dióxido de Carbono

com **Steve Oldham**
Carbon Engineering



Atingir Zero Emissões

Já tinha ouvido falar de “remoção do carbono”? Ou de “emissões negativas”? A equipa da FULLCOVER também não, até à apresentação de Steve Oldham em novembro passado no Web Summit em Lisboa. Falámos com Steve para saber mais sobre este tema e o que a sua empresa, a Carbon Engineering (CE), está a fazer para ajudar a salvar o planeta.

Era inevitável que, antes de mais, falássemos sobre as alterações climáticas, um tema premente. Steve é bem firme: “Precisamos de todas as soluções possíveis. Não há poções mágicas nem más ideias. A visão da CE para lidar com as alterações climáticas é combinar uma redução gradual e exequível das emissões com um programa significativo para a remoção de CO₂ da atmosfera.”

Tendendo as pessoas a concentrar-se na redução das emissões atuais e a ignorar o problema do CO₂ que já existe, Steve acredita que um programa internacional para a remoção de carbono da atmosfera é essencial, bem como uma solução prática para reduzir e depois eliminar as emissões. Explica: “Não podemos abandonar os combustíveis fósseis dum momento para o outro e não somos capazes de implementar energia elétrica renovável em todo o mundo. Também não somos capazes de eliminar completamente as emissões da aviação ou da agricultura no futuro próximo. Embora possamos remover CO₂ da atmosfera para compensar as emissões desses setores, isso não significa que não se devam construir carros elétricos ou utilizar energias renováveis. Devemos avançar com medidas para minimizar



Imagem da nova unidade da Carbon Engineering (capaz de capturar mais de 1 milhão de toneladas de CO₂ da atmosfera por ano)

as emissões relacionadas com as alterações climáticas, combinando-as com a remoção de carbono.”

Como funciona

Vários países estão a definir uma meta de 0% de emissões até 2050; algo que muitos consideram utópico. Steve não concorda. Acredita que os primeiros 20-30% de controlo de emissões serão relativamente simples: reduzir desperdício e consumo excessivo, moderar o aquecimento, conduzir menos, etc. Os 40% seguintes estão ao nosso alcance, mas é muito mais difícil chegar lá, tendo de se substituir os fornecedores de eletricidade por prestadores de serviços de energia renovável (com diferenças de país para país), entre outros exemplos. Quanto aos últimos 20-30%, diz-nos que em setores como o do fabrico de cimento para a construção civil, ou as práticas agrícolas utilizadas para alimentar as populações, é realmente difícil descarbonizar sem um impacto profundo no nosso modo de vida.

“Acreditamos que não se chega às emissões zero sem remover CO₂ da atmosfera, aquilo a que chamamos emissões negativas e remoção ou sequestro de carbono. Apelamos aos governos, empresas e a todos para descarbonizar o que puderem o mais

depressa possível e depois usar as emissões negativas para abordar aqueles setores que apresentem demasiadas dificuldades ou custos muito elevados, ou que sejam extremamente importantes para o nosso modo de vida”, acrescenta.

A CE está a conceber a sua primeira instalação comercial de captura direta do ar (*Direct Air Capture - DAC*) na Bacia Permiana dos EUA, onde o CO₂ será armazenado subterraneamente de forma permanente. Mas como se faz isso? “O CO₂ é armazenado subterraneamente — precisamente na sua origem. O problema é que removemos carbono do subsolo e lançamo-lo para a atmosfera; por isso, para resolver este problema, temos de o devolver ao subsolo. Há capacidade de armazenamento suficiente em todo o mundo.”

Como funciona a tecnologia? Steve explica: “Usamos um processo químico de quatro fases. A primeira, essencialmente, usa reações químicas para capturar 17% a 18% do CO₂ no ar e os três passos seguintes concentram o CO₂ até chegar a uma densidade de 100%. As reações químicas induzidas por cada passo concentram o CO₂ mais à medida que se avança. Outra parte fundamental da nossa tecnologia é que cada passo recupera o químico utilizado no anterior. Assim, à medida que o processo se desenvolve, não só concentra o CO₂ como também



recicla os químicos. Isto significa que a unidade fabril funciona com o mesmo conjunto de químicos sem necessidade de atualizar, substituir ou juntar material químico novo.”

Mas ainda há mais. “Assim que o CO₂ é capturado do ar, podemos fazer uma de duas coisas com ele: enterrá-lo no subsolo, criando as emissões negativas de que falamos, ou criar um produto.

“O CO₂ usa-se em muitos produtos, como o combustível, por isso podemos fazer combustível artificial utilizando o CO₂ capturado, que pode ser utilizado em caminhões, aviões, embarcações e carros. Quando atestamos o nosso carro com combustível tradicional e conduzimos, queimamos o CO₂, libertando-o na atmosfera. Mas, como eliminámos antecipadamente o CO₂, o combustível é neutro em termos de carbono, o que significa que o veículo será neutro também. Isto é um exemplo prático do que se pode fazer com o CO₂ capturado da atmosfera.”



Clique para ver o vídeo

Prós (e contras)?

Embora pareça uma solução “salva vidas”, surpreende que não tenha mais divulgação — de momento, só três empresas no mundo (incluindo a CE) utilizam esta tecnologia. Estas empresas, soube a FULLCOVER, concentram-se em setores específicos, ao passo que a CE está focada no desenvolvimento de unidades fabris, em grande escala, de captura direta do ar para produção de combustível sintético para os transportes, ou no armazenamento de CO₂ no subsolo para ajudar as empresas e os governos a atingir as suas metas anuais para reduzir ou lidar com as suas emissões de CO₂.

O desenvolvimento ainda limitado também poderia dever-se aos custos elevados, ou alguma controvérsia em torno do processo? Segundo Steve, não é esse o caso. “A questão não tem a ver com o receio desta tecnologia. Há quem diga que, já que temos tecnologia para retirar o carbono da atmosfera, estamos a dar a toda a gente no planeta uma desculpa para não se preocuparem mais com as suas emissões. É como se déssemos às pessoas uma desculpa para não descarbonizar.”

Na sua opinião, esta crítica não tem fundamento. Steve acredita na combinação de esforços para reduzir as emissões de carbono e argumenta que este raciocínio, fundamentalmente, ignora o problema do CO₂ que já foi libertado na atmosfera. “Se não procedermos à remoção do carbono, não lidaremos com 150 anos de CO₂ libertado.”

Outra razão pela qual a captura direta do ar não foi implementada até à data é o seu custo demasiadamente elevado. Um estudo governamental dos EUA estimou o custo a \$600-\$1000 USD por tonelada. Steve acrescenta: “Só neste último ano conseguimos uma solução a um preço muito mais reduzido e esperamos chegar aos \$150 por tonelada para a captura e armazenamento no solo.”

O preço é um fator incontornável. Ainda assim, Steve tem confiança nos preços praticados pela CE por três razões: “Em primeiro lugar, temos uma

unidade fabril piloto em operação desde 2015, onde temos medido, melhorado, recolhido dados e aprendido tudo sobre a nossa tecnologia. Conhecemos a sua eficiência. Em segundo lugar, a unidade fabril não tem custos com consumíveis, pelo que poupamos dinheiro. Em terceiro, o nosso processo, que tem quatro fases, lida com equipamento amplamente utilizado noutras indústrias atuais. Não inventámos maquinaria nova, comprámos peças que existem no mercado, onde os custos são conhecidos. Estes três fatores facilitam as estimativas e a confiança na nossa estrutura de custos.”

Quarenta milhões de árvores

Olhando para o futuro próximo, a CE pretende construir uma unidade de captura direta do ar com capacidade de uma megatonelada no Texas. Quando entrar em funcionamento, terá um impacto climático equivalente ao de 40 milhões de árvores, pelo que o grande objetivo deste ano é concluir a fase de financiamento e passar à construção. “A CE quer construir a primeira unidade fabril para demonstrar que esta tecnologia funciona em grande escala e é sustentável. Tendo confirmado os custos, esperamos que todos queiram utilizá-la; no entanto, acreditamos que os governos e empresas do mundo quererão ver a tecnologia em operação à escala projetada, no Texas, antes que isso aconteça. Estamos muito

concentrados na unidade do Texas, em pô-la a funcionar e, depois, partilhar a tecnologia com qualquer pessoa que queira utilizá-la para ajudar a lidar com as alterações climáticas.”

Mitigação de risco

Esta tecnologia tem muito significado para o setor do risco e seguros. Steve não hesita: “Um dos maiores riscos que a indústria e as pessoas enfrentam, que a todos diz respeito, são as alterações climáticas. Com a nossa tecnologia, podemos eliminar quaisquer emissões de qualquer parte do mundo a qualquer momento.

“À medida que as empresas analisam a forma de lidar com os riscos associados às pegadas de carbono, os seus resultados financeiros e carteira de clientes, e os governos procuram abordar o problema global das alterações climáticas, a nossa solução mostra um caminho em frente para gerir todos estes elementos difíceis. Para a vossa área, esta é uma solução que permite a qualquer empresa ou qualquer governo, adotar medidas para atingir 100% de descarbonização. Do ponto de vista da mitigação de risco, é muito relevante.”

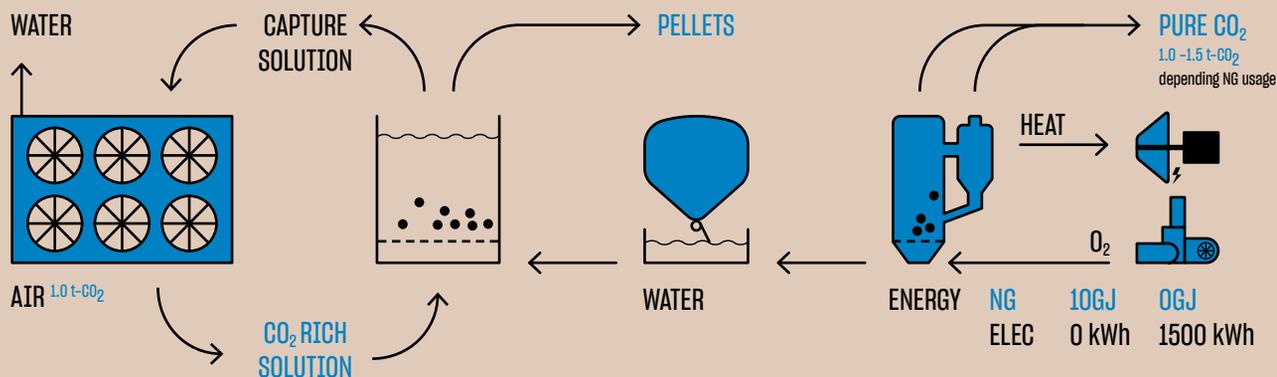
A FULLCOVER não poderia estar mais de acordo. Como diz Steve, a remoção do carbono poderá não ser, ou não será, a única solução para se chegar aos 0% de emissões até 2050, mas certamente contribuirá em muito para chegarmos até lá.



Steve Oldham é CEO da CE. Steve trouxe à equipa da CE mais de 20 anos de experiência adquirida em cargos anteriores ligados à tecnologia, robótica e indústria aeroespacial. Desempenhou papéis fundamentais em vários casos de sucesso inovadores do Canadá ao nível da comercialização de tecnologia, incluindo o primeiro robô a realizar uma neurocirurgia, o primeiro satélite de radar comercial, robôs que limpam o interior de reatores nucleares e satélites que mantêm e reparam outros satélites. É licenciado em matemática e ciências informáticas pela Universidade de Birmingham em Inglaterra.



Clique para ver o vídeo sobre a tecnologia de Captura Direta do Ar da CE



Processo de captura direta do ar da CE, mostrando as principais unidades operacionais.



Seguro Paramétrico

Reduzindo o “Protection Gap”



por **Daniel Duesterhaus**
Hannover Re

Embora o mercado segurador mundial dê sinais de estar a evoluir, ainda restam alguns desafios. O *protection gap* constitui um desses desafios. Especialmente nos países em desenvolvimento, uma grande percentagem das perdas devidas a catástrofes naturais fica por segurar. O seguro paramétrico e o resseguro dessas coberturas podem apontar para uma solução possível para colmatar tais lacunas.

O seguro paramétrico é uma abordagem rápida à protecção através de seguros, que contrasta com o seguro tradicional, já que não assenta na avaliação dos danos reais causados por catástrofes naturais. Pelo contrário, as coberturas de seguro paramétrico baseiam-se em *triggers* e mecanismos de compensação predefinidos. O valor da indemnizações por sinistro é fixado previamente. Ao abrigo das condições dos seguros tradicionais, uma catástrofe natural teria de causar danos em bens garantidos ao abrigo de uma cobertura específica. Depois, seria necessário participar o sinistro, que seria então investigado, negociando-se uma compensação monetária.

Globalmente, essa abordagem tradicional à regularização de sinistros é morosa, complexa e acarreta custos. O seguro paramétrico tem vindo a ser utilizado em vários países há mais de uma década. Este conhecimento pode ser transferido para outras áreas e regiões com igual propensão para catástrofes naturais graves. Simultaneamente, os países em desenvolvimento enfrentam o mesmo dilema, que afeta os segmentos populacionais de menor rendimento. Onde não existe capacidade ou apetite por parte dos mercados de seguro tradicional, as poucas coberturas disponíveis são muito onerosas. Nesse caso, os conceitos paramétricos são mais adequados, especialmente para riscos tipicamente sub-seguros ou que ficam por segurar. Podem contribuir para uma maior viabilidade na contratação de seguros em países ou regiões que ainda não sejam seguráveis.

No entanto, como ressegurador, a Hannover Re oferece um mecanismo de protecção a sinistros e reclamações apresentadas apenas por seguradores directos, pelo que, tipicamente, não interagimos com clientes de forma directa. Assim, só podemos proporcionar coberturas paramétricas aos consumidores em conjunto com os nossos clientes, os seguradores locais.

Um acordo estabelecido e funcional é a CCRIF, *Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility*, ou “Linha de Seguro de Catástrofe das Caraíbas”. A Hannover Re apoia este *pool* de risco multinacional que pretende desenvolver um esquema de cobertura paramétrica na região das Caraíbas e permitir a célere regularização de sinistros nas economias menos desenvolvidas após catástrofes naturais graves, como furacões ou terremotos. Constituída depois do furacão Ivan em 2004, a CCRIF demonstra que este tipo de entidade seguradora resulta nos mercados emergentes, uma vez que já foram efetuados muitos pagamentos; por exemplo, após o furacão Maria, em 2017. A CCRIF efetuou um pagamento superior a 19 milhões de dólares para à República Dominicana 14 dias após o sinistro, provando a sua capacidade de canalizar rapidamente liquidez para os governos das Caraíbas e América Central.

Vemos os conceitos paramétricos como um produto em crescimento que traz benefícios às várias partes envolvidas. A chave está em sermos capazes de definir as características exatas da cobertura paramétrica, como sejam o *trigger* e o pagamento da indemnização, bem como os riscos a garantir. Os resseguradores globais estão bem posicionados para ajudar a desenvolver estes produtos, que requerem um vasto conjunto de dados, competências analíticas e conhecimento do setor.

Ainda existem demasiadas regiões sem qualquer acesso à protecção de seguros. Vemos os seguradores e resseguradores como possíveis líderes no “encerramento” deste *protection gap* e no combate ao impacto negativo, especialmente sobre os pobres e os vulneráveis, a seguir às grandes catástrofes. ●



Daniel Duesterhaus é General Manager P&C América Latina, Caraíbas e Península Ibérica na Hannover Re. É licenciado em Economia pela Université du Maine, Le Mans, França e Universidade de Paderborn na Alemanha. Completou o Mestrado em Economia e Gestão na Universidade de Paderborn, na Alemanha. Iniciou a sua carreira profissional na Hannover Re, em 1999, como subscritor para os negócios na América do Norte. Após vários anos de experiência como Subscritor Sénior nas Bermudas, responsável por França, Ásia, EUA, Caraíbas e América Latina, assumiu a posição de Diretor Geral de Seguros Patrimoniais e de Acidentes nas regiões da América Latina, Caraíbas e Península Ibérica em 2014.

Smart Cities

Uma Abordagem Holística

por **Ana Salgueiro**
Ana Salgueiro – Consulting
for Sustainability



As cidades são ecossistemas complexos, com diferentes dimensões interconectadas entre si, que enfrentam enormes desafios sociais, económicos e ambientais, nomeadamente o seu contributo para diversos impactes ambientais, como as alterações climáticas.

Se as atuais tendências continuarem, é expectável que em 2050 a população mundial em centros urbanos atinja os 6,3 mil milhões e que em 2030 mais de 60% da área prevista para ocupação urbana ainda não esteja construída.

Em resposta aos vários desafios da sociedade atual surge o conceito de *smart cities*, que pelas suas

características de integrabilidade, transversalidade e plasticidade tem proliferado rapidamente, sendo atualmente uma tendência global. Na verdade, as áreas urbanas têm um elevado potencial como impulsionadoras de novos modelos/ferramentas de *governance*, de promoção de soluções inovadoras na transição para uma economia de baixo carbono e estilos de vida mais sustentáveis, devido à concentração de recursos, conhecimento e cidadãos ativos.

Apesar das várias designações na literatura sobre *smart cities* (p.ex., *smart cities*, *living labs*, *urban labs*, *happy cities*, *societies 5.0*) todas têm em comum o mesmo objetivo: criar cidades resilientes que, através de medidas sustentáveis, promovam

o crescimento económico local e garantam melhor qualidade de vida para a sua população.

O conceito de *smart cities* é apelativo para diferentes gerações e sobretudo para as entidades públicas locais e regionais, que têm aqui a oportunidade de pensar e intervir estrategicamente (e de forma inteligente) na sua cidade, bem como promover um maior e melhor envolvimento com a população.

O conceito de *smart cities* é por inerência polivalente, quer a nível dos domínios de conhecimento – os projetos envolvem medidas e ações em diferentes dimensões como ambiente e economia circular, mobilidade, energia, edifícios, infraestruturas e serviços, tecnologia, comunicação

e pessoas; quer das entidades parceiras envolvidas - os projetos de *smart cities* integram normalmente consórcios e parcerias entre entidades públicas e entidades privadas especialistas em diferentes áreas do conhecimento.

Não obstante, na prática é comum que os projetos de *smart cities* integrem ou explorem de forma isolada apenas algumas dimensões - normalmente tecnologia, mobilidade ou energia, e que são assumidas como determinantes para tornarem uma cidade inteligente (*smart*). Esta gestão isolada de cada uma das dimensões tende a criar *smart cities* segmentadas, desenvolvidas nas dimensões verticais exploradas, mas que falham na integração de todas as perspectivas de uma cidade, não potenciando a mais valia de uma *smart city*. É assim fundamental a adoção de uma abordagem horizontal e holística no desenho de *smart cities*, com valor acrescentado a nível da coordenação eficaz entre as várias dimensões (energia, tecnologia, mobilidade, ambiente, pessoas, edifícios, etc), entre os vários *stakeholders* e respetivas agendas.

A gestão holística propicia a criação de um profundo conhecimento sobre os desafios de uma cidade, do território e das necessidades da sua população, permitindo mais facilmente reconhecer limitações e necessidades, identificar e criar oportunidades a diferentes níveis, ou seja, contribui para pensar e conceber medidas e ações com propósito, que verdadeiramente contribuam para uma cidade sustentável em todas as suas dimensões (ambiental, económica e social)

Esta visão de 360°, por ser mais ampla, agregadora e ambiciosa, a longo prazo cria condições para a evolução escalável de projetos-piloto (*living labs*) para *smart cities* e destas para *smart territories*. Esta evolução surge naturalmente quando são identificadas e integradas as relações e sinergias existentes entre os principais serviços, ativos e valores de uma cidade e da região onde se insere, gerando valor acrescentado no planeamento estratégico de uma região. A título meramente ilustrativo, enumeram-se alguns exemplos:

- A relação da indústria com a cidade e com a sua população, potenciando as vantagens da indústria 4.0;
- Reconhecimento dos recursos naturais e dos serviços dos ecossistemas existentes num determinado território, promovendo a sua integração, conservação e uso sustentável nos meios urbanos;
- A promoção de um turismo sustentável e respeitador dos valores locais, através do desenvolvimento de ferramentas e instrumentos dedicados;
- A integração e promoção da agricultura local sustentável,
- A promoção da economia e negócios locais/regionais, tendo em conta os valores e ativos da região;
- A integração dos valores sócio-culturais e patrimoniais de uma região.

É esta gestão integrada e estratégica que faz do conceito de *smart cities* uma poderosa ferramenta de gestão da sustentabilidade das cidades e dos territórios. Contudo, para retirar ensinamentos dos projetos implementados a diferentes escalas, nomeadamente a nível do envolvimento das pessoas, esta é necessariamente uma abordagem continuada e de longo-prazo, com investimento a nível de recursos humanos e financeiros. ●

Bibliografia

Castelnuovo, W., Misuraca, G., e Savoldelli, A. (2015). Smart Cities Governance: The Need for a Holistic Approach to Assessing Urban Participatory Policy Making. *Social Science Computer Review*, 1-16. [sagepub.com/journalsPermissions.nav](https://doi.org/10.1177/0894439315611103). DOI: 10.1177/0894439315611103.

Garcia-Ayllon, S., Miralles, J. L. (2015). New strategies to improve governance in territorial management: evolving from "smart cities" to "smart territories". *International Conference on Sustainable Design, Engineering and Construction*. *Procedia Engineering* 118 (2015) 3 - 11.



Ana Salgueiro é licenciada e doutorada em Engenharia do Ambiente pela Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa. Conta com mais de 20 anos de experiência na área de consultoria em Engenharia do Ambiente. Entre 2001 e 2006 integrou o departamento de licenciamento ambiental da Agência Portuguesa do Ambiente. De 2006 a 2011 dirigiu a área do risco e responsabilidade ambiental na empresa de consultoria E.Value, SA. Em 2012 fundou a empresa Ana Salgueiro - Consulting for Sustainability, dedicada à consultoria em sustentabilidade e ambiente para organizações de diferentes setores de atividade. Atualmente é consultora do Fundo Ambiental e da Secretaria Geral do Ministério do Ambiente e da Ação Climática no âmbito de projetos de mitigação das alterações climáticas, descarbonização e *smart cities*. Tem desenvolvido a atividade de docência como professora convidada em diferentes instituições, nomeadamente na Universidade Aberta, Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa e Universidade do Algarve.

Lisboa

por **Fernando Medina**
Presidente da Câmara de Lisboa



2020

Capital Verde Europeia



Fernando Medina, Presidente da Câmara de Lisboa; António Costa, Primeiro Ministro português e José Sá Fernandes, Vereador para o Ambiente Clima e Energia da Câmara de Lisboa



Clique para saber mais sobre
Lisboa Capital Verde 2020

Ao longo da última década, Lisboa introduziu um vasto conjunto de políticas de mitigação dos efeitos das alterações climáticas, posicionando a capital de Portugal como líder global neste debate. A cidade definiu metas ambiciosas e está em curso a formalização de acordos para a fase seguinte das políticas climáticas, nomeadamente, participando no Pacto de Autarcas para o Clima e Energia, assinando a Convenção de Autarcas e sendo membro ativo de iniciativas urbanas de colaboração como o C40, ICLEI e Eurocidades.

Em reconhecimento dos projetos realizados e resultados obtidos,

Lisboa foi nomeada Capital Verde da Europa 2020 pela Comissão Europeia. Lisboa é a primeira capital na Europa do sul a receber esta distinção e, durante 2020, a sustentabilidade ambiental urbana, do ponto de vista do empenho político e comunicação externa, estará em destaque. [Lisboa Capital Verde da Europa 2020](#) é uma oportunidade fantástica de apresentar e promover uma série de iniciativas e destacar estas políticas urbanas de sucesso em todo o mundo, usando-as como alavanca de influência e inspiração para que as cidades líderes sigam o mesmo percurso de desenvolvimento urbano sustentável.

O lema eleito para este ano é “escolher evoluir”, um desafio lançado a todos os interessados a nível local, desde os cidadãos individuais às

grandes empresas, e outras cidades no mundo, para que possamos evoluir juntamente com Lisboa e mudar para um modelo urbano capaz de aguentar e mitigar as alterações climáticas encorajando, ao mesmo tempo, a prosperidade social e económica para todos, sem deixar nenhum cidadão para trás.

O prémio de Capital Verde da Europa reconhece Lisboa como exemplo de combinação de sustentabilidade e crescimento económico. Lisboa tomou largos passos no uso sustentável do solo e na mobilidade urbana, promovendo o crescimento verde e utilizando soluções que tiram partido da natureza para se adaptar às alterações climáticas.

Para se manter o uso sustentável do solo e compensar os efeitos das





Lisboa, vista da cidade e do Castelo de São Jorge

**“
Desde 2008 que
Lisboa testemunhou
um aumento de 16%
dos espaços verdes
novos e renovados
e pretende chegar
aos 20% até 2021.”**

alterações climáticas, como a seca, o calor extremo e as inundações provocadas por tempestades, Lisboa criou uma rede de nove corredores verdes. Esta infraestrutura verde também suporta a biodiversidade e fornece serviços ecossistémicos, incluindo a mitigação da poluição aérea e espaço para recreação e agricultura urbana.

Desde 2008 que Lisboa testemunhou um aumento de 16% dos espaços verdes novos e renovados e pretende chegar aos 20% até 2021. Desde 2017, foram plantadas mais de 80.000 árvores (com 100.000 projetadas até 2021) e 700 hortas orgânicas utilizam água da chuva recolhida e resíduos orgânicos como fertilizante (1.000 projetadas até 2021). Em Lisboa, 85% dos habitantes já vive a pelo menos 300m de uma área urbana verde (> 2000m²) e este número deverá aumentar para 93%.

Nove postos de retenção de água da chuva foram construídos pela cidade, soluções baseadas na natureza para recolher e armazenar água da chuva, reduzindo os efeitos das inundações súbitas. Está em curso também um grande programa de drenagem, que inclui amplos túneis que deverão poder suportar a ocorrência de

eventos extremos num período de 100 anos. Será usada água reciclada para irrigar espaços verdes, substituindo a preciosa água potável. A cidade já implementou medidas de eficiência e controlo de fugas que, desde 2013, reduziram em 50% o consumo de água potável na cidade.

No que toca à ação relativamente às alterações climáticas, Lisboa foi a primeira capital da Europa a assinar o Novo Pacto de Autarcas para o Clima e Energia em 2016, após conseguir uma redução de 42% nas emissões de CO₂ entre 2002 e 2014 e reduzir o consumo de energia em 28% entre 2012 e 2017.

Lisboa tem uma visão clara para a mobilidade urbana sustentável, adotando medidas para restringir o uso de automóveis e priorizar as bicicletas, transportes públicos e as viagens a pé. Em 2017, foi lançado um programa de partilha de bicicletas, das quais 2/3 são elétricas, para encorajar o seu uso nas partes mais íngremes da cidade. Lisboa já tem uma das maiores redes mundiais de pontos de carga de veículos elétricos (91% dos veículos leves municipais é elétrico) e 93% dos habitantes vive a pelo menos a 300m de um serviço de transporte público. Mas a alteração com mais

impacto na política de mobilidade foi uma vasta transformação organizacional em termos de fornecimento de bilhetes para os transportes públicos a nível metropolitano. Todos os operadores e sistemas de transporte público fundiram-se numa única entidade, oferecendo bilhetes simples e universais com tarifas reduzidas. Tendo cortado as tarifas em 32% aquando da implementação em abril de 2019, o bilhete de €1/dia fez aumentar o número de passageiros em mais de 20% em poucos meses.

Em Lisboa acreditamos que há que devolver o poder às pessoas e as estratégias de cidadania, de baixo para cima, desempenham um papel chave em várias das iniciativas

verdes da cidade. Um exemplo é o Orçamento Participativo anual, onde as pessoas propõem e votam em projetos específicos que o município depois promove. Em 2020, o Orçamento Participativo cresceu para o dobro, cinco milhões de euros, e é inteiramente “verde”, desafiando os cidadãos a propor, fazer campanha em prol de, e votar em projetos 100% relacionados com a sustentabilidade urbana. ●

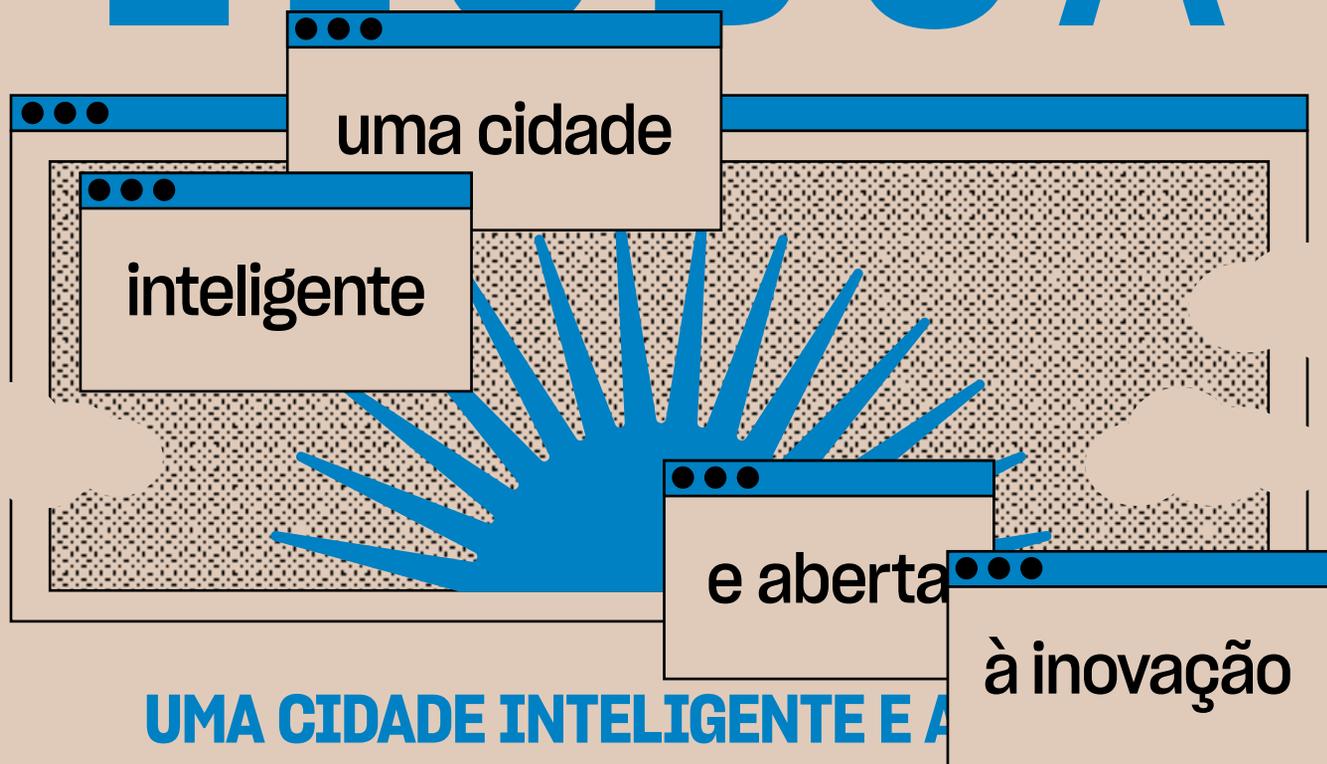


Fernando Medina é licenciado em economia e tem um mestrado em sociologia económica. Foi consultor da Agência Portuguesa para o Investimento (2003) e do Instituto de Inovação e Formação (1998-2000) e membro do grupo de trabalho do Ministério da Educação para a Presidência Portuguesa (1999-2000). Fernando Medina fez parte do Gabinete do Primeiro Ministro na qualidade de conselheiro para a ciência, tecnologia e educação (2000-2002) antes das suas nomeações como secretário de estado do emprego e formação profissional (2005-2009) e secretário de estado da indústria e desenvolvimento (2009-2011). Em 2011, foi eleito deputado para o Parlamento português, posição que deteve até 2013, ano em que foi eleito vice-presidente da Câmara de Lisboa. Em 2015, tornou-se presidente da Câmara de Lisboa e foi reeleito em 2017 como presidente da Câmara de Lisboa e autarca presidente da grande área metropolitana de Lisboa.

Lisboa, vista do rio Tejo do parque Eduardo VII



LISBOA



UMA CIDADE INTELIGENTE E A

Tendo sido reconhecida como Região Empreendedora Europeia (EER 2015), atual anfitriã do Web Summit durante os próximos 10 anos e líder nos projetos *Sharing Cities*, *Horizon 2020*, e *Smart Cities & Communities*, Lisboa posicionou-se como um dos principais centros de empreendedorismo e inovação na Europa. Tirando partido desta situação, a cidade tem adotado e priorizado, na sua estratégia, os contributos para a inovação no que diz respeito a *smart cities*.

As cidades de hoje são uma teia de habitação, trabalho, indústria e lazer, associados a modelos sociais e económicos complexos. A estratégia de Lisboa é concentrar-se em modernizar a sua capacidade de resposta às necessidades atuais. Combinar redes e serviços tradicionais com as tecnologias digitais é fundamental, melhorando a inclusão, sustentabilidade, eficiência, transparência e interligação.

Os projetos incluem:

- O Centro Operacional Integrado, que coordena vários serviços operacionais ligados à proteção e segurança, resposta a emergências e qualidade de vida
- A Plataforma de Gestão Inteligente, vencedora da categoria *Digital Transformation* dos *Smart 50 Awards*. Recolhe e processa grandes volumes de dados oriundos de câmaras, sensores e redes sociais, além dos sistemas informáticos do município de Lisboa e de parceiros externos
- O Laboratório de Dados Urbanos de Lisboa, uma colaboração entre a universidade e os serviços municipais, desenvolve processos e algoritmos para prever e responder a todos os tipos de ocorrências
- O *Data Workshop*, um programa de apoio aos serviços municipais em projetos de integração e transformação digitais
- O Lisboa Aberta, portal de dados abertos de Lisboa, que pode ser acessado, personalizado e partilhado gratuitamente, desde que o município de Lisboa seja creditado, aquando da citação dos resultados
- Monitorização em tempo real de dados ambientais e do tempo e seu impacto sobre a qualidade de vida (poluição aérea, sonora, trânsito e clima). Isto permite decisões estratégicas informadas que abordem os problemas ambientais da cidade e lidem com os efeitos das alterações climáticas.

Procurando soluções completas para riscos corporativos?



-  Coberturas flexíveis
-  Ampla aceitação
-  Alta capacidade de resseguro
-  Equipe própria de Gerenciamento de Riscos
-  Área técnica especializada por segmento
-  Agilidade e facilidade da cotação à regulação do sinistro

RESOLVE

Com mais de quarenta Produtos em seu portfólio, a Tokio Marine está preparada para atender às mais exigentes necessidades em diversos segmentos econômicos com os seguros patrimoniais, logísticos, de responsabilidade civil e linhas financeiras. Precizou, a Tokio tem a solução.

Quer saber mais?
Fale com o seu Corretor.

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIOMARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARENCIA, SUA CONFIANÇA

Joana Vasconcelos

A sorte protege os audazes

A FULLCOVER esteve à conversa com Joana Vasconcelos, no seu atelier junto ao rio Tejo, para conhecer melhor uma das maiores artistas portuguesas contemporâneas. Com o desassombro e vivacidade que lhe são conhecidos, Joana contou-nos como tem desbravado novos caminhos e conseguido ultrapassar os riscos do mundo da arte, como os antigos descobridores portugueses que partiram do Tejo em busca do desconhecido e dos desafios de um novo mundo.





“

‘A Noiva’ é sem dúvida a peça mais emblemática de Joana Vasconcelos. Trata-se de um lustre de cinco metros elaborado inteiramente com tampões higiénicos. Quando vista à distância exhibe uma cascata de pingentes brilhantes mas quando nos aproximamos constatamos, com alguma surpresa, que aquilo que brilha como vidro ou cristal na verdade são milhares de tampões com aspeto imaculado.”

A Noiva, 2001-2005 @Luís Vasconcelos/Cortesia Unidade Infinita Projectos



Entrada no mundo da arte

Joana Vasconcelos nasceu em Paris a 8 de novembro de 1971, filha de portugueses emigrantes, que regressaram a Portugal após a revolução de Abril de 1974.

A sua formação foi feita na escola António Arroio e no Ar.Co (Centro de Arte e Comunicação Visual em Lisboa). Em 1996 faz a sua estreia artística na exposição “Mais Tempo, Menos História” organizada pelo Museu de Serralves no Porto, com a instalação de arte pública Trianons.

O seu trabalho começa a ganhar expressão internacional a partir de 2005 quando participa na Bienal de Veneza com a peça “A Noiva”. Em 2012 é convidada para expor no Palácio de Versalhes, em Paris, tornando-se a primeira mulher e a artista mais jovem a ter a sua obra neste emblemático espaço. No ano seguinte volta à Bienal de Veneza, representando Portugal, com um ambicioso projeto — um cacilheiro transformado no pavilhão flutuante do país.

O universo da artista

O seu atual atelier — com mais de 3000 metros quadrados — na Doca de Alcântara, nas margens do rio Tejo, está longe do pequeno estúdio onde tudo começou, há cerca de 20 anos.

A imersão no universo da artista começa logo no átrio, onde estão expostas algumas das suas obras. Perto, encontra-se a oficina de engenharia onde são trabalhadas as peças de madeira e de metal. No piso superior encontramos os gabinetes de arquitetura, engenharia, financeiro e a parte de produção onde são feitos os trabalhos de costura, bordados e têxteis.

Rapidamente percebemos que o universo de materiais utilizados por Joana é vastíssimo: desde a cerâmica aos tecidos, do ferro à loiça, praticamente qualquer objeto — desde o mais trivial ao mais complexo — pode ser transformado numa peça de arte.



Joana Vasconcelos e a equipa FULLCOVER, no seu atelier

É também neste piso que se encontra o escritório da artista, de onde, qual comandante, dirige todas as atividades do seu atelier. É o espaço onde Joana cria os esboços das suas peças, que seguem depois para o departamento de arquitetura onde são desenvolvidos os desenhos técnicos, que são posteriormente entregues à produção. “O processo ainda é muito artesanal: tudo é feito à mão. Eu confio no conhecimento das pessoas”, diz-nos Joana.

Dos cerca de 10 funcionários iniciais, Joana conta agora com uma equipa multidisciplinar de aproximadamente 60 colaboradores, que considera um pilar essencial para o desenvolvimento dos seus projetos.

A mulher sonha, a obra nasce

“Ser artista é uma construção diária, é uma descoberta. Não é um título nem um certificado. É a única profissão

que, por mais reconhecimento que se tenha, nunca o próprio pode dizer que o é. É dado pelo público. Se acharem que eu sou artista, então eu sou. Mas eu não posso querer ser. Eu só posso cumprir a minha função o melhor que sei. E, depois, o público dizer assim: «sim, ela é artista»”, diz-nos Joana Vasconcelos.

A obra de Joana Vasconcelos nasce de um diálogo entre a artista e o mundo, com a sua reinterpretação e transformação de objetos do quotidiano, dando-lhes uma nova vida. “Trabalhar com objetos do dia a dia, como painéis ou tampões, faz parte do conceito da minha obra, porque, ao reinventá-los, eles adquirem outro significado.”

Joana é orientada pela sua condição de mulher e de portuguesa. Trabalhando com várias tradições e técnicas típicas do país, como o crochê, mas sempre pensando em termos globais.

“

O que eu faço para minimizar os riscos é ter o maior número de pareceres técnicos possível. É um facto que nós construímos peças que nunca foram construídas antes. Por isso não temos nenhum especialista a quem perguntar: «Como é que se faz um lustre com tampões ou como se faz um Galo de Barcelos¹ com dez metros?». Entramos num universo onde do lado criativo estamos a fazer algo que não existe, mas para o fazer é preciso construí-lo, segundo aquilo que existe. O truque é encontrar profissionais que dominam muito a sua técnica, mas com uma dimensão criativa.”

“A Noiva”

“A Noiva” é sem dúvida a peça mais emblemática de Joana Vasconcelos. Trata-se de um lustre de cinco metros elaborado inteiramente com tampões higiénicos. Quando vista à distância exhibe uma cascata de pingentes brilhantes mas quando nos aproximamos constatamos, com alguma surpresa, que aquilo que brilha como vidro ou cristal na verdade são milhares de tampões com aspeto imaculado. No entanto não é isenta de polémica. Com efeito, segundo Joana, “A Noiva” foi recusada em Versailes por considerarem que não era material digno de se mostrar num Palácio. Mas para Joana as razões são outras, prendendo-se com: “A forma conservadora como ainda se olha para o papel da mulher na sociedade, principalmente algum tabu em relação ao corpo e sexualidade femininos, assim como com a liberdade das mulheres e de poderem fazer com o seu corpo o que quiserem.” De início, Joana reagiu de forma veemente a esta posição do Palácio de Versailes, já que para si a censura é algo muito grave — é impedir o outro de se expressar. Considerou mesmo desistir da sua

participação na exposição, uma vez que não podia incluir aquela peça. No entanto, acabou por ser convencida de que se retirasse a peça e mantivesse as restantes, a polémica gerada à volta do tema surtiria o efeito contrário, gerando publicidade e conseguindo promover “A Noiva” — o que efetivamente aconteceu, já que a peça continua a ser amplamente solicitada para integrar diversas exposições. Como afirma Joana: “É a peça âncora da minha obra”.

Uma personagem de risco

“Eu era a personificação do risco, em todas as dimensões. Tudo aquilo que a sociedade diz que não se deve fazer, eu fazia. Era jovem, mulher, portuguesa e ainda fazia aquilo que só alguns homens fazem no mundo, que é escultura monumental”, conta-nos Joana.

Afinal, a nível mundial, há pouco mais de seis pessoas a fazer esculturas monumentais. Joana é uma delas e desde o início da sua carreira que é confrontada com afirmações como: “o risco é demasiado”; “isso não é possível”. Isto deve-se ao facto de as suas obras serem muitas vezes criações únicas, nunca antes tentadas. Como nos explica: “Eu sou uma personagem de risco, não só pela minha identidade, mas também porque não há outra que, como eu, tenha ousado ultrapassar tantos limites”.

Seja ao realizar um lustre com tampões (“A Noiva”), seja ao transformar um “cacilheiro velho e fora de circulação na Embaixada de Portugal” na Bienal de Veneza, cobrindo-o com painéis de azulejo, ou ousando perturbar a “serenidade histórica” de símbolos nacionais como a Torre de Belém em Portugal ou o Museu de Versailes em Paris, Joana consegue conjugar, harmoniosamente, irreverência e criatividade por um lado, e tecnicidade por outro.

Valkyrie Azulejo, Trafaria Praia (2013) @Luís Vasconcelos/Cortesia Unidade Infinita Projectos

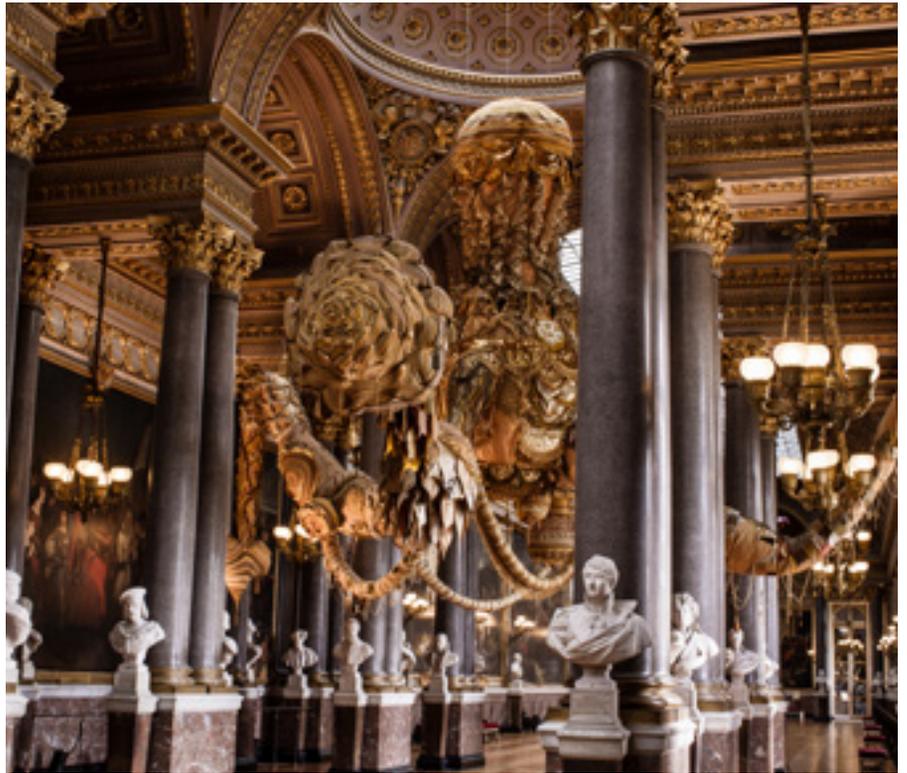


Risco máximo

Mas afinal como se gerem estes riscos? Joana responde: “O que eu faço para minimizar os riscos é ter o maior número de pareceres técnicos possível. É um facto que nós construímos peças que nunca foram construídas antes. Por isso não temos nenhum especialista a quem perguntar: «Como é que se faz um lustre com tampões ou como se faz um Galo de Barcelos¹ com dez metros?». Entramos num universo onde do lado criativo estamos a fazer algo que não existe, mas para o fazer é preciso construí-lo, segundo aquilo que existe. O truque é encontrar profissionais que dominam muito a sua técnica, mas com uma dimensão criativa”.

Joana partilha connosco alguns momentos marcantes na sua carreira no que respeita à gestão de risco. “Um momento de risco extremo foi o do Cacilheiro que levámos à Bienal de Veneza. Começando pelo processo altamente burocrático entre as autoridades portuguesas e da cidade de Veneza e a angariação do *funding* necessário para o projeto — dois milhões e meio de euros. Isto para além do enorme risco que implicou rebocar uma embarcação deste tipo — que já tinha visto melhores dias — desde Lisboa; até à colocação dos painéis de azulejo à última hora, os quais, não tendo sido previamente testados corriam o risco de se quebrar com o movimento da embarcação. E *last but not least*, transformá-lo na embaixada de Portugal. No fim, tudo correu bem porque “A sorte protege os audazes”, remata Joana.

Outro exemplo aconteceu em Versailles, onde Joana pretendia pendurar uma instalação — uma Valquíria — numa cúpula, construída no reinado de Luís XIII, do Palácio. Deparou-se com uma recusa total. Não só estava perante um monumento “intocável”, mas também existia um total desconhecimento dos responsáveis em relação à estrutura e à forma de construção da cúpula. Foi aqui que Joana e os seus técnicos desafiaram o *establishment*, fazendo



Golden Valkyrie, 2012 (Versailles) @Luís Vasconcelos/Cortesia Unidade Infinita Projectos



Pop Galo, 2017 Bauhaus Square, 798 Art District, Pequim @Cortesia Turismo de Portugal.

O Pop Rooster foi inaugurado no evento Web Summit em Lisboa em 2016, sinalizando o início da uma digressão que levou até a China (Pequim) para as Celebrações do Ano do Galo. A MDS apoiou o trabalho de Joana Vasconcelos (Pop Galo) nesta digressão mundial.



A Jóia do Tejo, 2008 (Torre de Belém) Lisboa @DMF, Lisboa/@ Unidade Infinita Projectos

algumas adaptações ao projeto inicial, nomeadamente concebendo soluções de apoio à instalação na sanca e não na cúpula: “Explicámos a solução encontrada aos responsáveis de Versailles e, em conjunto com eles fizemos a montagem, muito devagarinho, avaliando o risco peça a peça. E a obra ficou lá pendurada sem qualquer problema durante todo o período da exposição.”

Se os franceses têm Versailles nós portugueses temos a Torre de Belém. E foi em relação a este símbolo nacional que Joana pela primeira vez pensou que podia estar a ir demasiado longe. O desafio lançado pela EDP foi inicialmente apenas pensado para o interior do edifício. Mas Joana, tipicamente, quis ir mais longe, tendo a visão de um colar à volta da Torre. Essa obra também se deparou com a resistência das várias autoridades, desde as militares até às da conservação do património, tendo-lhe sido dito que poderia expor mas sem tocar na torre, até porque esta tinha sido recentemente objeto de trabalhos de limpeza.

“O risco era máximo, mas eu consegui cumprir o que era exigido. A peça, para a qual tive de fazer a avaliação do movimento dos ventos, entre outros, é feita com umas bóias (usadas nos petroleiros e nos barcos) e com cordas. Portanto, todos elementos moles. A peça ficou suspensa à volta da Torre sem nunca lhe tocar. Foi um projeto altamente desafiante para mim e para a minha equipa”, conta Joana.

O incrível é que, depois das questões técnicas, já por si difíceis, resolvidas, surgiu um risco totalmente inesperado: “As agências de viagem. Isto porque os turistas, na Alemanha, Estados Unidos, etc., compram uma viagem segundo as brochuras nas quais a Torre de Belém não apareceria da mesma forma. A solução para evitar que as agências fossem processadas passou por informar os guias turísticos, explicar a minha obra e dar-lhes ferramentas para esclarecerem qualquer questão levantada pelos turistas.”

Ao longo do seu percurso, Joana expôs a sua obra nos mais diversos espaços – desde *ex libris* da arquitetura

moderna (como o Guggenheim em Bilbao ou o Kunsthall em Roterdão) a outros com séculos de existência (clássicos como Versailles ou a Torre de Belém. Quisemos saber se em algum momento sentiu que as suas obras podiam entrar em “choque” com os espaços onde estavam a ser instaladas. A sua resposta foi contundente: “Antes de entrar em sintonia, é preciso passar pelo choque.”

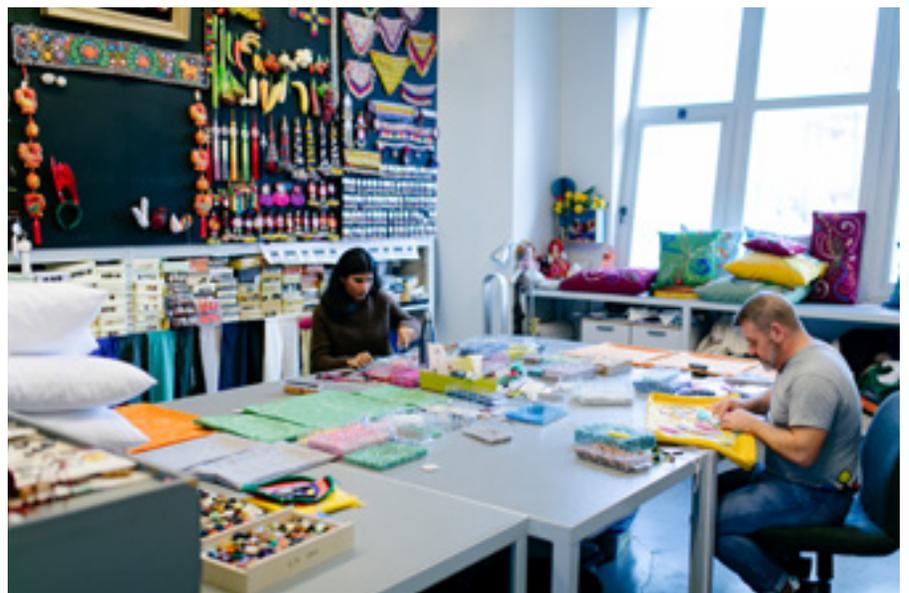
Os seguros e a arte: um diálogo essencial

Quando pensamos em gestão de risco é inevitável pensar na sua transferência. Para Joana, os seguros são muito importantes, desde logo porque são parte da nossa vida: “Há que avaliar os riscos de uma forma muito concreta e verdadeira, e percecioná-los por forma a ultrapassá-los e para isso é preciso ter parceiros que pensem da mesma maneira: colaboradores que trabalhem esses riscos, técnicos que os avaliem e seguros que percebam o que nós fazemos.”

Mas nem sempre é fácil: “Já pensou o que é fazer seguros a equipas de alpinistas que estão penduradas durante 10 dias a vinte e tal metros de altura como no Guggenheim para montar a peça? Ou, como aconteceu em Veneza, em que um tornado, totalmente inesperado naquelas latitudes, danificou algumas das minhas peças expostas no exterior? O mundo está numa instabilidade gigante em termos climáticos e as obras de arte são vítimas destes fenómenos, outrora inexistentes. Os próprios seguros têm de se adaptar a esta nova realidade, ou seja, aos novos riscos a que o artista está exposto”, refere Joana.

No entanto, o artista também tem de se adaptar, aceitando algum tipo de proteção que por vezes entra em choque com a sua visão original. Recentemente, em Serralves, Joana queria colocar “A Noiva” à entrada do museu, o que não era aceite pelo segurador por se tratar de um espaço público. A solução de compromisso, encontrada com o apoio da MDS, foi no sentido de colocar uma baia de segurança à volta da obra, protegendo-a dos transeuntes.

Equipa a trabalhar em novos projetos





Joana Vasconcelos

Os seguros de obras de arte são tradicionalmente destinados à pintura, que representa 90% da produção artística. Um fator absolutamente crucial neste tipo de seguro é a valorização das obras de arte, que é algo muito variável. “Os seguros têm um papel fundamental na reprodução de uma peça que foi destruída, por exemplo por uma catástrofe natural. No entanto, é importante que, a montante, o artista tenha os desenhos da peça devidamente documentados para que a qualquer momento a consiga reproduzir.”

Devolver aos outros

“Em 2012 criámos a Fundação Joana Vasconcelos com o propósito de ajudar jovens a estudar artes, o que em Portugal não é simples. Há muito poucas bolsas para as artes e, para além do investimento nas propinas, há pouca noção do dinheiro a gastar em materiais. E sem poder experimentar materiais, também não se consegue evoluir. Por isso decidi que, assim que pudesse, iria devolver uma parte do que recebo àqueles que não tiveram, como eu,

a sorte de frequentar uma escola privada e de fazer as experiências que eu fiz. Assinámos um protocolo com a Universidade de Évora; os alunos vêm cá estagiar e depois ajudamo-los a ir estudar para fora, nomeadamente para Londres.” Para além disso financiam projetos e proporcionam estágios profissionais no próprio atelier sendo que alguns ficam lá a trabalhar: “No fundo trata-se de um atelier que também é escola”, refere Joana.

Mas o trabalho da Fundação não fica por aqui: fazem parcerias com instituições que apoiam refugiados e doentes mentais: “Temos presentemente a trabalhar connosco um refugiado sírio, um refugiado de guerra da zona entre a Índia e o Paquistão e também uma pessoa que sofre de doença mental. Fazemos um trabalho para a comunidade que é o da integração destas pessoas.”

Para além das dimensões referidas, a Fundação está também virada para os colaboradores e nesse âmbito há uma entidade – a Corpo Infinito – que trabalha para o bem-estar da equipa. “Porque não é só tratar dos outros, também tratamos de nós. Temos aulas de yoga, ginástica, um *personal*

trainer, uma *healer*, uma astróloga e um professor de karaté. Portanto, fazemos um trabalho de ajuda e de autoconhecimento da equipa.”

Arte e sustentabilidade

Hoje fala-se muito de arte e sustentabilidade. Para Joana Vasconcelos isto é algo natural. Não só incorpora nas suas obras tecidos e roupas recicladas como também dedicou uma série de obras ao tema da Água visando chamar a atenção para a sua escassez: “A água é um recurso muito complexo e nós, na sociedade contemporânea, consideramo-la como um bem adquirido mas temos de perceber que existe o risco de não termos água para beber. Lá em casa, por exemplo, já não se toma banho de imersão há muito tempo. Tenho educado a minha filha para ter esta consciência ambiental.” E acrescenta: “Os riscos ambientais são algo novo na nossa vida, difíceis de gerir, com os quais temos de aprender a viver. Acredito que se todos fizermos todos os dias um bocadinho, podemos prevenir muitos desses riscos. Por isso tento fazê-lo na minha vida pessoal e na minha obra.”

Futuro em construção

Em 2020 Joana Vasconcelos terá pela primeira vez uma exposição a solo em terras americanas. A sua obra “Valkyrie Mumbet” (integrada na série “Valquírias”), uma instalação de grandes dimensões, estará presente na inauguração do MassArt Art Museum (MAAM). Esta peça é uma homenagem a Elizabeth “Mumbet” Freeman, escrava cuja batalha legal pela liberdade, em 1781, ajudou a ilegalizar a escravatura no estado norte-americano de Massachusetts.

Joana está também na fase de produção do “Bolo de Noiva”, um projeto muito interessante e desafiante, pela sua envergadura e complexidade. “É um bolo de noiva, que é um edifício que podemos subir, tornando-nos no noivo e na noiva, no topo do bolo.

Aprecie a arte — nós tomamos conta do resto

Há séculos que a arte forma uma comunidade única e, hoje, é mais complexa e dinâmica do que nunca. Está por todo o mundo, com leilões em Nova Iorque, Hong Kong e Londres, por exemplo, mas também é local, com feiras regionais do setor e galerias ao virar de cada esquina. As obras valiosas exigem uma cobertura particular e o Grupo MDS oferece soluções que ajudam a proteger tais peças contra riscos e danos, preservando-as para gerações futuras. Neste campo, a MDS tem o conhecimento e experiência necessários para apoiar clientes com diversas exigências, incluindo coleções privadas, mediadores de arte, museus e exposições, empresas despachantes e serviços de armazenamento. As nossas equipas especializadas poderão aconselhá-lo, e aceder às melhores soluções com discrição, recorrendo a um amplo portefólio de produtos *tailor-made* baseados no seguro multirrisco, apoiado por um serviço completo, extensivo a todos os produtos.

É uma grande produção, talvez a maior que fiz até agora. Já passámos a fase de projeto, de engenharia, de arquitetura e agora vamos passar à fase de construção. Também é feito na Viúva Lamego². E acrescenta: “É um edifício que é um bolo mas é um bolo que é um edifício. O interior é todo têxtil e neste momento discutimos as questões de segurança. O edifício destina-se a Waddesdon Manor, um parque de esculturas no Reino Unido com mais de quinhentos mil visitantes por ano”.

A FULLCOVER teve oportunidade de ver os esboços desta obra – ainda numa fase confidencial – e mais uma vez Joana conseguiu surpreender-nos com uma obra totalmente diferente de todas as que realizou até ao momento. Só podemos dizer: “esperar para ver”!

Não há impossíveis

Não podemos despedir-nos sem fazer uma última pergunta: houve alguma obra que não conseguisse realizar? Joana sorri e responde: “Não. Eu só faço aquilo que sei que sou capaz de fazer. Apesar de os processos não serem claros e de não conseguirmos ver todas as equações, há uma certeza dentro de mim que me diz que eu

consegui chegar lá. E quando eu tenho essa certeza vou até ao fim, correndo muitos riscos porque se eu achar que há hipótese de não chegar não faço.”

Para nossa grande pena, a conversa com Joana Vasconcelos chegou ao fim. Saímos com a convicção de que ninguém como ela transforma grandes interrogações em termos de risco em obras únicas, coloridas, alegres e cheias de vida. Com uma força e um propósito inabaláveis, Joana Vasconcelos é, não só uma artista internacionalmente reconhecida, mas também uma mulher verdadeiramente indómita. ●

1 Figura de barro da região de Barcelos no Norte de Portugal, o Galo de Barcelos é um dos símbolos do turismo nacional e ícone de identidade do país (vide <https://www.cm-barcelos.pt/visitar/artesanato/galo-de-barcelos/>)

2 A Viúva Lamego é uma empresa portuguesa, fundada em 1849, que se dedica fundamentalmente ao fabrico e pintura manual de azulejos que exporta para todo o mundo.

Entrada do atelier de Joana Vasconcelos (Lisboa)





UMA SEGURADORA QUE
PROTEGE SEUS FUNCIONÁRIOS
E SEU NEGÓCIO?

AÍ EU VI MAPFRE.

 **MAPFRE Soluções de Vida**

A MAPFRE está em mais de 100 países em 5 continentes.
Mas, para cada empresa, temos um produto no tamanho certo.

Fale com seu corretor ou acesse mapfre.com.br



MAPFRE

Sua seguradora global de confiança

ARGO SEGUROS: ESPECIALISTA EM MERCADOS DE NICHU

Quando concentramos o foco, enxergamos mais longe. É assim, observando oportunidades e avaliando cenários, que a **Argo Seguros** vem assumindo papel de destaque no segmento de **especialização**, movida pela inovação e apetite por resultados.

Somos globais, somos locais, somos a Argo.

ARGO DIGITAL

Corretores e parceiros de negócios passam a ter acesso a uma nova experiência digital, mais rápida e intuitiva. Além de novas funcionalidades para autoatendimento e contratação de seguros, em poucos minutos.

210.95

149.16

23.26

1.41%



APÓLICES EMITIDAS:

2017 → 105.523
2018 → 143.185
2019 → 129.155



CORRETORES PARCEIROS:

2017 → 2.567
2018 → 3.102
2019 → 3.641



SOMOS TOP 5

Responsabilidade Civil Profissional*, Transporte e Bike

*Abrangência em mais de 40 profissões

SEGMENTOS:



Transportes Nacional e Internacional



Property e Engenharia



Seguro Garantia



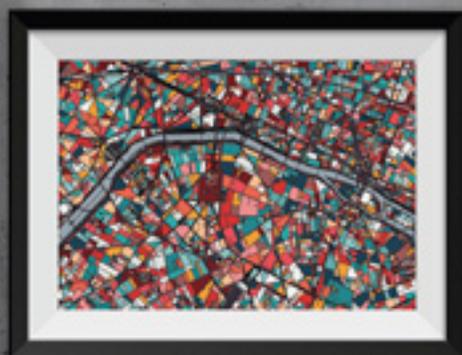
Responsabilidade Civil Geral e Profissional

☎ 4000 1246 (Regiões Metropolitanas) | 0800 942 2746 (Demais localidades)

📍 Argo Seguros 📱 ArgoSeguros 📘 ArgoSegurosBrasil 📺 Argo Seguros


ARGO
SEGUROS

PERSPECTIVES CHANGE, GUIDANCE IS A CONSTANT.



Everyone has different needs. And they change all the time. What doesn't change is the need for expert guidance.

Our job is to help you navigate your choices.

As a mutual we are wholly devoted to our policyholders and partners: providing continuity and assurance in an unpredictable world.

For Mutual Advantage

libertyspecialtymarkets.com



Liberty
Specialty Markets

PCA Consultative Broker

Brokerslink @Italy



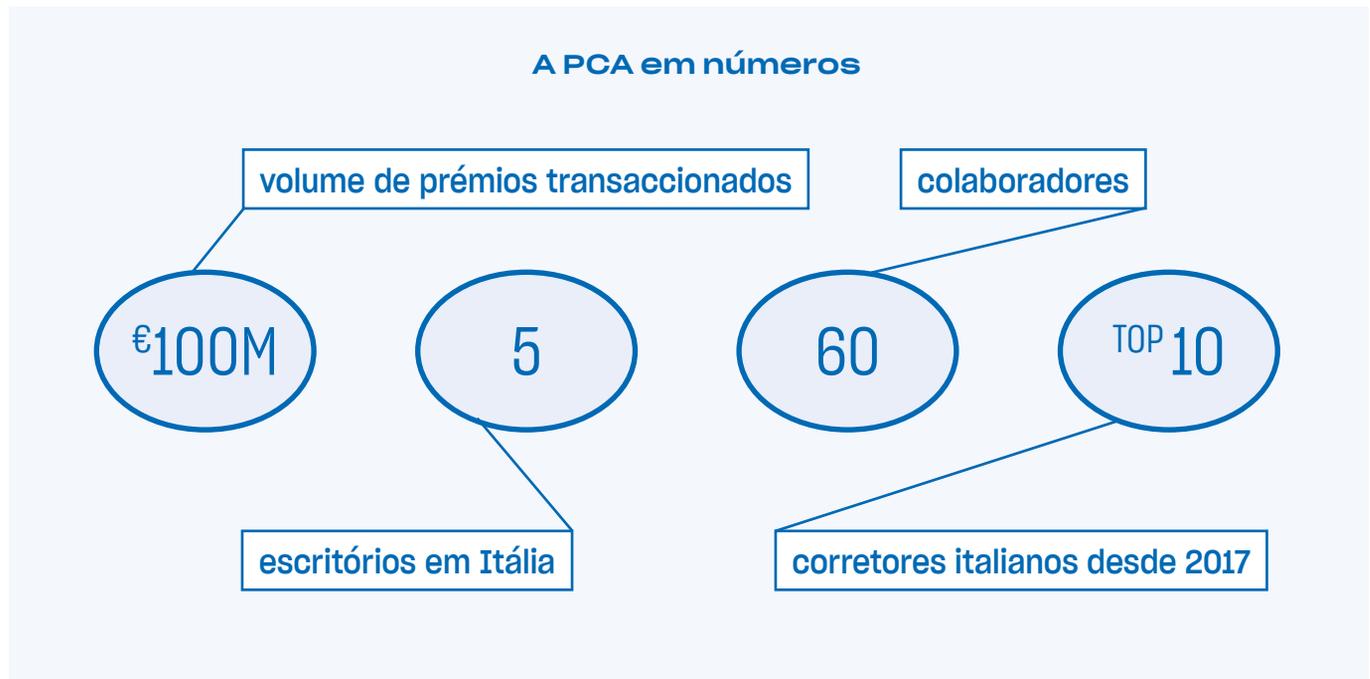
Aposta no Futuro
O Mercado Segurador Italiano
Só mesmo em Itália...

PCA Consultative Broker

Aposta no Futuro

Equipa de gestão da PCA:
(centro) Roberto Armana,
CEO & presidente; (da esquerda
para a direita) Federico Bassi,
diretor automóvel, transportes
e marítimo; Giovanni Roncaglia,
responsável global de negócio
e resseguro; Stefano Colondri,
diretor financeiro; Claudio
Robbiano, responsável de
marketing e comunicação
e Fabio Covello, diretor
de sinistros, patrimoniais,
responsabilidade civil
e acidentes pessoais.





Fundada em 1988, a PCA é uma corretora internacional independente especializada em seguro e resseguro.

Faz parte do grande grupo multinacional Gavio, um dos principais grupos empresariais do sector industrial de Itália. O Grupo Gavio é o segundo maior operador de portagens rodoviárias do mundo, responsável por cerca de 4600km de estradas na Europa e na América Latina, reconhecido como um dos mais importantes *players* do seu setor.

Ao longo de 30 anos, a PCA cresceu e tornou-se uma das 10 maiores corretoras independentes do país, de acordo com a última classificação da ASEFIBrokers, tendo apresentado um volume de cerca de €100 milhões em prémios transacionados.

Hoje, a PCA tem cerca de 60 colaboradores em cinco escritórios em regiões estratégicas da Itália. O CEO e presidente, Roberto Armana, comenta: “Tortona, na região do Piemonte, é o nosso berço. Ainda temos uma forte ligação a esta região, e uma parte significativa dos nossos negócios; por esse motivo, onde ainda temos a nossa sede operacional.

Contudo, para o desenvolvimento da empresa, a nossa presença em Milão, capital económica do país, é altamente estratégica. É aí que, há vários anos, temos a nossa sede legal e mais recentemente abrimos uma filial, sobretudo para vendas e atividades de desenvolvimento do negócio. Finalmente, para cumprirmos a promessa de nos mantermos perto dos clientes, temos escritórios em duas cidades onde desenvolvemos uma atividade significativa: Turim, no noroeste e Frosinone, na Itália central.”

A PCA apoia exclusivamente clientes empresariais, nomeadamente de grande dimensão, de áreas como a construção, transportes, ramo automóvel, logística, marítima, concessões rodoviárias, vestuário, alimentação, ambiental, equipamento industrial e Igreja. Os seus serviços vão desde a regularização de sinistros complexos e colocação de programas internacionais de seguros ao resseguro de grandes riscos. Roberto continua: “Orgulhamo-nos do nosso excelente atendimento ao cliente, conhecimento especializado, do nosso peso no mercado, da nossa força internacional e da nossa flexibilidade e capacidade de resolução de problemas.”

Roberto Armana; o homem por detrás do crescimento da PCA

Sempre teve uma relação próxima com a família Gavio, com a maior parte da sua carreira dentro do Grupo. Trabalhou nos setores da corretagem e gestão de risco (PCA, Asset, Augustas e outras) e da gestão rodoviária (concessões), como membro do conselho de administração da Siway Spa (uma das holdings). Para Roberto Armana, trabalhar com infraestruturas de grande escala, como na gestão rodoviária, ou em projetos de construção civil e industrial, engenharia e tecnologias da mobilidade é uma verdadeira paixão. Trouxe para a PCA clientes de renome em Itália como a Impregilo, Condotte e Saipem, que exigem uma gestão de risco de alto nível devido à natureza e dimensão da sua atividade. Os projetos incluem a construção de ferrovias de alta velocidade em Itália, o reservatório do aqueduto de Las Vegas, alguns centros de dados europeus para o Facebook e ainda o alargamento do Canal do Panamá. A paixão de Roberto pelo setor de construção levou-o a fundar a *construction practice* da Brokerslink, uma plataforma pioneira onde os membros partilham novos negócios entre si.



Em 2014, a PCA foi anfitriã da 6.ª Conferência Global Brokerslink que teve lugar em Veneza, Itália, a 9-10 de outubro. Um momento importante, que contou com mais de 200 representantes do mundo da corretagem oriundos de 70 países, juntamente com representantes dos principais seguradores e serviços de gestão de risco.

José Manuel Fonseca e Roberto Armana

“Fato” à medida

A grande vantagem para os clientes da PCA é o potencial da sua estrutura flexível e a segurança de ter a seu lado um grande grupo industrial. Estes dois fatores asseguram um nível de serviço único a nível nacional, a garantia de oferta de produtos *tailor-made* e todas as vantagens associadas a um grande grupo com um peso significativo no mercado. Roberto acrescenta: “O nosso propósito é prestar um apoio total a 360 graus aos clientes. Estamos empenhados em fornecer um serviço de consultoria à medida e em ser constantemente proativos na procura de soluções apropriadas para cada setor.”

Alimentar o talento

A PCA acredita que aquilo que a destaca dos seus concorrentes é a forma como acarinha e gere todos os seus colaboradores. O investimento em investigação e formação de jovens talentos permite aos trabalhadores crescer dentro das suas funções, o que resulta em elevadas taxas de retenção, dando à empresa uma vantagem competitiva fundamental. Roberto explica: “A nossa estratégia é investir nos jovens talentos de elevado potencial e, desta forma, podemos manter os nossos valores e princípios fundamentais em toda a empresa, não perdendo competências por causa de uma baixa taxa de retenção.”

A entrada na Brokerslink e a expansão internacional

Em 2009, a PCA era uma corretora nacional de dimensão pequena, talvez média, com grandes possibilidades de crescimento internacional. Itália era um mercado estagnado e a maior parte dos clientes da PCA planeavam a entrada em mercados globais, pelo que a internacionalização se tornava obrigatória. Consequentemente, havia a necessidade de encontrar o parceiro certo que potenciase o crescimento da PCA, o seu posicionamento estratégico e presença no mercado.

Roberto continua: “Quando conheci o José Manuel, fundador da Brokerslink e CEO do Grupo MDS, a minha primeira impressão foi de ter conhecido a pessoa certa; um homem brilhante e eloquente com uma visão estratégica clara e bem explicada. Por coincidência, a história da MDS era semelhante à da PCA. Ambas as empresas foram fundadas no seio de grandes grupos. A PCA fazia parte do Grupo Gavio e a MDS do Grupo Sonae e ambas cresceram para se tornar duas grandes corretoras internacionais independentes.

O meu encontro com o José Manuel resultou numa reunião extraordinária e numa combinação casual de valores, afinidades e visão estratégica comuns. Tinha encontrado o meu mentor, aquele que, alguns anos antes, conseguira o que eu me propunha agora fazer. Não foi por coincidência que, em abril de 2009, poucos meses depois de nos encontrarmos pela primeira vez, a PCA foi designada membro da Brokerslink e, ao fim de 10 anos de colaboração, posso afirmar que a Brokerslink foi a melhor escolha para nós.”

Preparar o futuro

O futuro do setor da corretagem está sob grave ameaça. Os riscos colocados por outros canais de distribuição, o possível desenvolvimento da regulamentação sobre a divulgação pública de remunerações,

o nivelamento dos produtos de seguro, um mercado *soft* e uma economia com taxas de juro a zero estão entre os identificados por Roberto. Os corretores só podem reagir sofisticando os seus sistemas, inovando e modernizando os seus serviços.

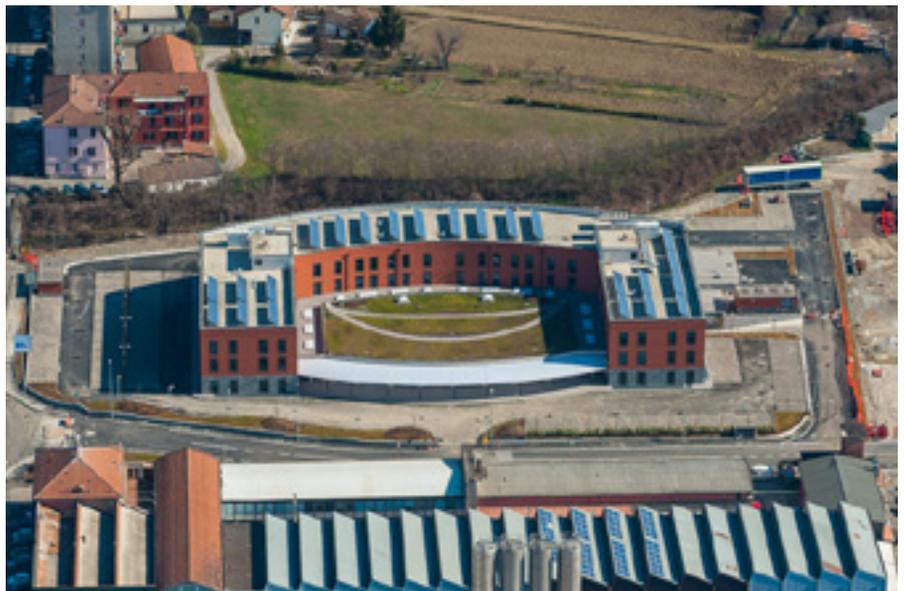
A PCA acredita que o setor deve procurar o crescimento sustentável, não através de um frenesim de aquisições, olhando apenas ao crescimento em volume, mas com parcerias estratégicas. Além disso, as estratégias de crescimento devem concentrar-se nos mercados menos competitivos e em reter clientes e colaboradores, fortalecer as marcas, oferecer mais ferramentas de gestão de crise, elevar a consciência do

risco e partilhar conhecimento sobre as mais recentes ferramentas de mitigação.

Roberto conclui: “As empresas de sucesso e os seus futuros líderes procurarão especializar-se em áreas chave; serão atores globais que oferecem uma vasta gama de serviços e produtos. A consultoria e apoio digital farão parte do seu portefólio. Não subestimarão o investimento necessário em recursos humanos e atrairão e reterão talento, promovendo a diversidade, inclusão e sustentabilidade em todas as suas formas. Vivemos num mundo que se moderniza continuamente e esta evolução rápida e contínua é impossível de parar.” ●

“
As empresas de sucesso e os seus futuros líderes procurarão especializar-se em áreas chave; serão atores globais que oferecem uma vasta gama de serviços e produtos. A consultoria e apoio digital farão parte do seu portefólio.”

Sede PCA, Tortona



O lado positivo do risco

Num esforço para dar resposta a todas as necessidades de gestão de risco dos seus clientes, o Grupo Gavio lançou no ano passado a *Gavio Global Risk Solutions*. Este novo conceito de distribuição combina as capacidades de corretores-consultores da PCA com as da Augustas Risk Services, ambas empresas do Grupo

Gavio. A Augustas foi incorporada em maio de 2019, combinando a experiência, capacidade técnica, clientes e contactos do departamento de consultoria de risco da PCA com a MAO Risk Consulting, uma empresa fundada em 2016 por Maurizio Castelli. A nova

empresa presta serviços de consultoria em gestão de riscos, avaliando os riscos dos clientes segundo as mais recentes diretrizes internacionais.

Estruturada em dois ramos principais, consultoria de risco e assistência ao risco, cobre toda a “cadeia de risco”, da avaliação à resposta, fornecendo soluções a todos os problemas de gestão de risco, incluindo a gestão de risco empresarial (ERM), risco operacional, risco de projeto, engenharia de risco e *alternative risk transfer*.

Roberto explica: “Graças ao conceito Gavio Global Risk Solutions, hoje podemos oferecer ao mercado duas propostas independentes; serviços e produtos que podem ser adquiridos junta ou separadamente, segundo a necessidade e preferência dos clientes.”

Turim, uma das cidades onde a PCA está presente



Maurizio Castelli

A equipa da Augustas é liderada pelo conceituado gestor de risco Maurizio Castelli. Com mais de 16 anos de experiência em grupos multinacionais, ocupou cargos de liderança em seguradoras internacionais durante 10 anos e passou 4 anos no setor de consultoria.

Foi secretário-geral e presidente da Federação Europeia de Gestão de Risco (FERMA) e vice-presidente, presidente e diretor da IFRIMA, a Federação Mundial das Associações de Gestão de Risco e Seguros.

Maurizio Castelli é atualmente consultor científico e diretor de formação na ANRA, a Associação Italiana de Gestão de Risco e Seguros.

Milestones

Nos últimos 10 anos, a PCA atravessou grandes transformações

2009

Entrada na Brokerslink. Abriu escritório em Frosinone, na região do Lazio em Itália, posicionando a PCA estrategicamente de forma a apoiar ainda melhor os clientes na Itália central.

2012

Ampliou a sua atividade internacional na **América do Sul**, trabalhando com países como o **Brasil**, **Colômbia** e **Chile**.

2015

Classificada entre as **10 maiores corretoras italianas** (posição que se mantém).

2016

Abriu um escritório de desenvolvimento comercial e de vendas em **Milão**, capital de negócios de Itália, a mais europeia das cidades italianas.

2017

A consultoria de risco da PCA assina um acordo exclusivo de parceria nos serviços de gestão de risco com a **MAO**.

2019

Incorporou a Augustas e criou o conceito **Gavio Global Risk Solution**.

O Mercado Segurador Italiano

Um mercado maduro e bem desenvolvido com forte quadro regulamentar, consistente com os restantes no mercado alargado da UE. Lado a lado com as grandes seguradoras nacionais, co-existem representantes de algumas das maiores empresas do mundo, sejam elas da Suíça, Alemanha, América, Austrália ou França. Em 2018, operavam em Itália 218 empresas de seguros, ao passo que em 2017 só havia 213.

O Mercado em Números

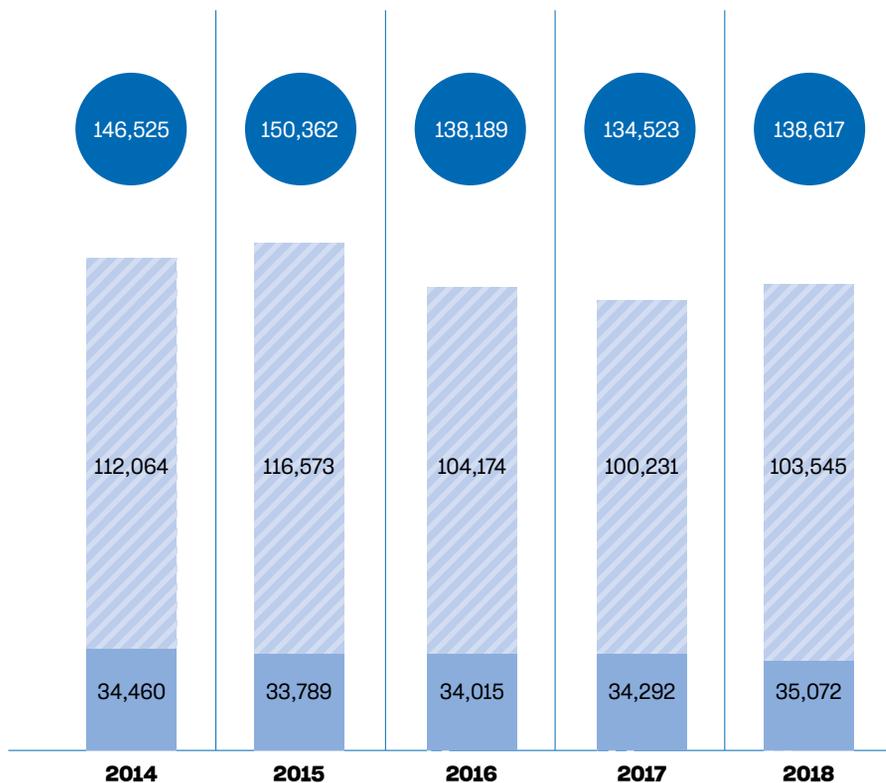


Segmentos de Negócio	Ano	Empresas Nacionais				Filiais Estrangeiras		Total
	Situação a 31 de dezembro	Empresas Resp. Limitada	Cooperativas	Mútuas	Total	Com sede em países não-UE	Com sede em países UE	
Não-Vida	2018	49	—	2	51	3	76	130
Vida	2018	33	—	—	33	—	22	55
Resseguradores Profissionais	2018	—	—	—	—	—	7	7
Agências	2018	11	1	1	13	—	13	26
Total	2018	93	1	3	97	3	118	218

Total de prémios brutos (Milhões de euros)

■ Vida
■ Não-vida

Após um período de descida nos prémios, em 2018 tanto o mercado vida como o não-vida cresceram. Esta subida em 2017 deveu-se sobretudo aos seguros de saúde e patrimoniais, tendo os prémios aumentado em 3,3% no ramo vida e 2,3% no não-vida. Com cerca de €130 mil milhões de receita em prémios no ano de 2018 (€103.545 em apólices de seguro de vida e €35.072 não-vida), Itália está na oitava posição a nível mundial.



Fonte: ANIA - Italian Insurance, 2018-2019

Desagregação dos canais de distribuição no período de 2016-2018 — Linhas Negócio Vida

Em 2018, a percentagem de prémios vida subscritos através de bancos e agências postais manteve-se basicamente inalterada, ao passo que, para corretores e canais de marketing direto, a percentagem continua a crescer.

Canais de distribuição	Prémios brutos processados (M. euros)			Quota de mercado (%)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Agências bancárias ⁽¹⁾	64,2	60,4	62,3	62,9	61,3	61,1
Vendedores financeiros	14,2	14,7	14,1	14	15	13,9
Agentes	14,6	13,6	13,4	14,3	13,9	13,2
Vendas diretas	8,3	8,7	10,1	8,2	8,9	10
Corretores	659	939	1,8	0,6	1	1,8
Total	102,2	98,6	102	100	100	100

(1) Dados sobre estes canais de distribuição incluem prémios relativos a distribuição por agências dos correios.



Porém, no setor não-vida, o mercado segurador italiano ainda é fraco quando comparado com os de outros países europeus (especialmente França, Alemanha e Grã-Bretanha), mais semelhante ao de uma economia emergente do que ao de uma economia madura, sólida e pujante da UE. As maiores ameaças em Itália, tal como em todos os mercados maduros e, portanto, em todo o setor na UE, são constituídas por dois grandes riscos: as catástrofes naturais e a concorrência resultante da evolução das dinâmicas de mercado. Só reformas estruturais e uma maior penetração no setor retalhista podem mitigar os efeitos destas ameaças que, como muitos estudos sugerem, estão apenas no seu início.

O mercado de corretagem compreende três segmentos: grandes corretores multinacionais; cerca de oito corretores fortes e bem organizados e, finalmente, cerca de 1600 empresas pequenas de corretagem. Os peritos preveem que o mercado continuará a evoluir, consolidando-se e reduzindo o número de intervenientes.

Os canais de distribuição tradicionais (corretores e agentes) realizam a maior parte das vendas, ao passo que as agências bancárias (6,1%) e as vendas pela Internet (3,2%) ainda têm de atingir o sucesso previsto.

Os corretores, com crescimento de 4,6% em volume de prémios, mantêm-se como o segundo canal mais importante para o setor não-vida e continuam a aumentar a sua quota de mercado, de 8,7% em 2014 para 9,5% em 2018.

“

O mercado segurador italiano é maduro e bem desenvolvido, com um forte quadro regulamentar, consistente com os restantes no mercado alargado da UE.”

Desagregação dos canais de distribuição no período de 2014-2018 — Linhas de negócio Não-Vida

- (1) Contribuição dos corretores ao longo dos anos não inclui a parte de prémios gerados através deste canal com apresentações nas agências e não diretamente nas empresas (estimados em 23,4% em 2018)
- (2) Dados para este canal incluem prémios distribuídos por agências dos correios

Canal de distribuição	Prémios brutos processados (M. euros)			Quota de mercado (%)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Agentes	24,6	24,6	24,9	77,1	76,3	75,3
Corretores⁽¹⁾	2,9	3	3,1	9,2	9,3	9,5
Vendas diretas (das quais: vendas por Internet e telefone)	2,5	2,5	2,7	8	8	8,4
Vendas diretas	1,4	1,3	1,4	4,4	4,3	4,3
Agências bancárias⁽²⁾	1,7	1,9	2,1	5	6	7
Vendedores financeiros	65	91	74	0,2	0,3	0,2
Total	31,9	32,2	33	100.0	100.0	100.0

Só mesmo em Itália...

Roberto Armana, CEO e presidente da PCA, e um homem apaixonado pelo seu país, acompanha-nos numa viagem inesquecível ao bucólico Piemonte, de espantosos sabores e experiências.

Castello di Barolo, Piemonte



É impossível pedir a um italiano que descreva Itália sem desencadear um misto de orgulho e exagero. Itália é um dos mais belos países do mundo; reúne história, tradições de longa data, paisagens, mar, lagos de montanha, culinária e vinhos, tudo somado a um clima variado, para não falar da diversidade de fauna e flora.

O país é apreciado por atores, realizadores, cantores e celebridades, tendo muitos comprado aí casa.

Os italianos têm a virtude dupla do talento e imaginação. Criam moda e pratos ímpares. Ao mesmo tempo, são os seus piores inimigos. Enfim... não se pode ter tudo!

A PCA tem sede em Tortona, cidade na região piemontesa no noroeste italiano, no sopé dos Alpes e perto do mar. De importância estratégica, faz fronteira com a Lombardia, região com o mais elevado PIB da Europa. O Piemonte é rico em história e tradições antigas, e conhecido pela sua culinária e vinhos únicos.



Isola Bella, Lago Maggiore

Tortona é uma cidade pequena no centro de uma encruilhada estratégica no “triângulo económico do norte”, equidistante de Milão, Turim e Génova. Deram-lhe a alcunha de “pequena Roma” porque, como a capital italiana, assenta em sete colinas, respondendo à imagem típica que as pessoas guardam desta área. De Tortona vêm muitos pratos únicos e nas suas colinas produzem-se excelentes vinhos que complementam a mesa tradicional piemontesa.

Se decidir visitar Itália e a região, os lugares que se seguem são obrigatórios.

Lugares a ver

Os visitantes da região do [Langhe](#) serão recompensados pelas vistas panorâmicas das colinas, vinhas, castelos e aldeias históricas.

Entre Cuneo e Asti encontrará uma série de paisagens espetaculares: as agulhas e pináculos das Rocche del Roero (parte de sítio Património Mundial da UNESCO), as colinas e vinhas de Langhe em Barolo e Barbaresco e o cenário da Alta Langa, com as suas árvores frondosas, bosques e pastagens. Os castelos medievais também são frequentes, mas ainda assim misteriosos. Entre os mais belos conta-se o Castello di Barolo, onde pode encontrar um museu interativo do vinho, apropriado para crianças.

Imponente, sumptuosa, majestosa, a residência Savoy no município de Venaria Reale, a alguns quilómetros de Turim, é certamente uma das maiores atrações do Piemonte. Admire os seus belos quartos, o magnífico entorno dos estábulos juvarrianos, as exposições de arte contemporânea, os jardins, roseirais e pomares; tudo o irá maravilhar.

No Lago Maggiore, descubra um pequeno arquipélago de três ilhas (Isola Madre, Isola Bella e Isola dei Pescatori), o ilhéu de San Giovanni e o *scoglio della Malghera*. Na Isola Bella e Isola Madre encontrará dois edifícios com salões ricamente decorados, pinturas magníficas e jardins abundantes. O panorama é espantoso: estas preciosidades nas águas no Lago Maggiore são imperdíveis.

Onde comer

Itália é famosa pela sua gastronomia e o Piemonte é um bom exemplo do melhor que ela tem para oferecer. Os produtos típicos incluem as trufas, carnes curadas, queijos e outras carnes. Todos os anos, faz-se uma feira nacional para comemorar a célebre trufa branca de Alba, o que atrai numerosos visitantes (mesmo de outros países) à cidade. A região também é famosa pelas suas vinhas e os lugares dão nome aos seus vinhos: Barolo, Barbaresco, Roero.

Numerosos restaurantes são autênticos museus, proporcionando experiências únicas e inesquecíveis. Entre os lugares a recomendar, incluiríamos:

- Ugo Alciati e o seu [Guido Restaurant](#) — com estrela Michelin, em Villa Reale, na quinta orgânica de Fontanafredda em Serralunga d’Alba.
- Restaurante Piazza Duomo em Alba — restaurante com três estrelas Michelin do chef Enrico Crippa. Uma visita obrigatória para conhecer as novas gerações da culinária.
- [Pizzeria Pomodoro](#) e Basilico em San Mauro Torinese.

Embora só se devesse recomendar os restaurantes ou *trattorias* mais bem classificados, esta *pizzeria* é de inclusão obrigatória porque serve a melhor pizza. A sua pizza gourmet é apreciada por toda a gente da região. ●



Vinhedos do Piemonte: Langhe-Roero

“

Itália é famosa pela sua gastronomia e o Piemonte é um bom exemplo do melhor que ela tem para oferecer.”

Lago Maggiore



Clique para saber mais sobre a região do Langhe

UM SEGURO REPRESENTA
MUITO MAIS DO QUE UM
CONTRATO. ELE É A CERTEZA
DE QUE OS SEUS PROJETOS
TERÃO CONTINUIDADE.

Conheça nossas soluções que garantem
os cuidados com o seu patrimônio:



Seguro
Garantia



Seguro
Pottencial Aluguel



Seguro Pottencial
Máquinas e
Equipamentos



Seguro Riscos
de Engenharia

*Fonte Susep - prêmios de Seguro - janeiro a dezembro / 2019.

(31) 2121-7777 | 0800 606 7688

www.pottencial.com.br |    

 **Pottencial**
SEGURODORA

*Líder de mercado em Seguro Garantia, com market share de 19,2%;
1º lugar na categoria Riscos Financeiros, do prêmio Estádio Finanças Mais,
nos anos de 2018 e 2019.

Pottencial Seguradora S.A. - CNPJ: 11.699.534/0001-74

Este informativo contém informações reduzidas. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da Autarquia, em incentivo ou recomendação à sua aquisição. Os direitos e obrigações das partes encontram-se estabelecidas nas Condições Gerais do produto. Susep: 15414.900138/2014-20; 15414.900139/2014-74; 15414.628262/2019-67; 15414.900504/2017-93; 15414.900216/2017-39; 15414.900506/2017-82; 15414.900215/2017-94; 15414.900505/2017-38; 15414.900214/2017-40; 15414.902052/2014-31; 15414.900137/2017-28 - Material criado em Março/2020. Ouvidoria 0800 200 1080.

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

A FIDELIDADE CONTINUA COM PORTUGAL

Há 211 anos que demos o nosso primeiro passo em Portugal, e desde então não parámos.

A Fidelidade continua de norte a sul com o sol do Algarve, a cantar com o Alentejo, e pelas sete colinas de Lisboa. Continua com mais encanto em Coimbra, no berço da nação, com a alma do Douro e no coração de Viana. Com uma rede de mais de 3500 agentes e 480 lojas e agências, a Fidelidade está sempre próxima das famílias e empresas portuguesas. Em Portugal e em todo o país, a Fidelidade continua consigo.

PARA QUE A VIDA NÃO PARE

fidelidade.pt



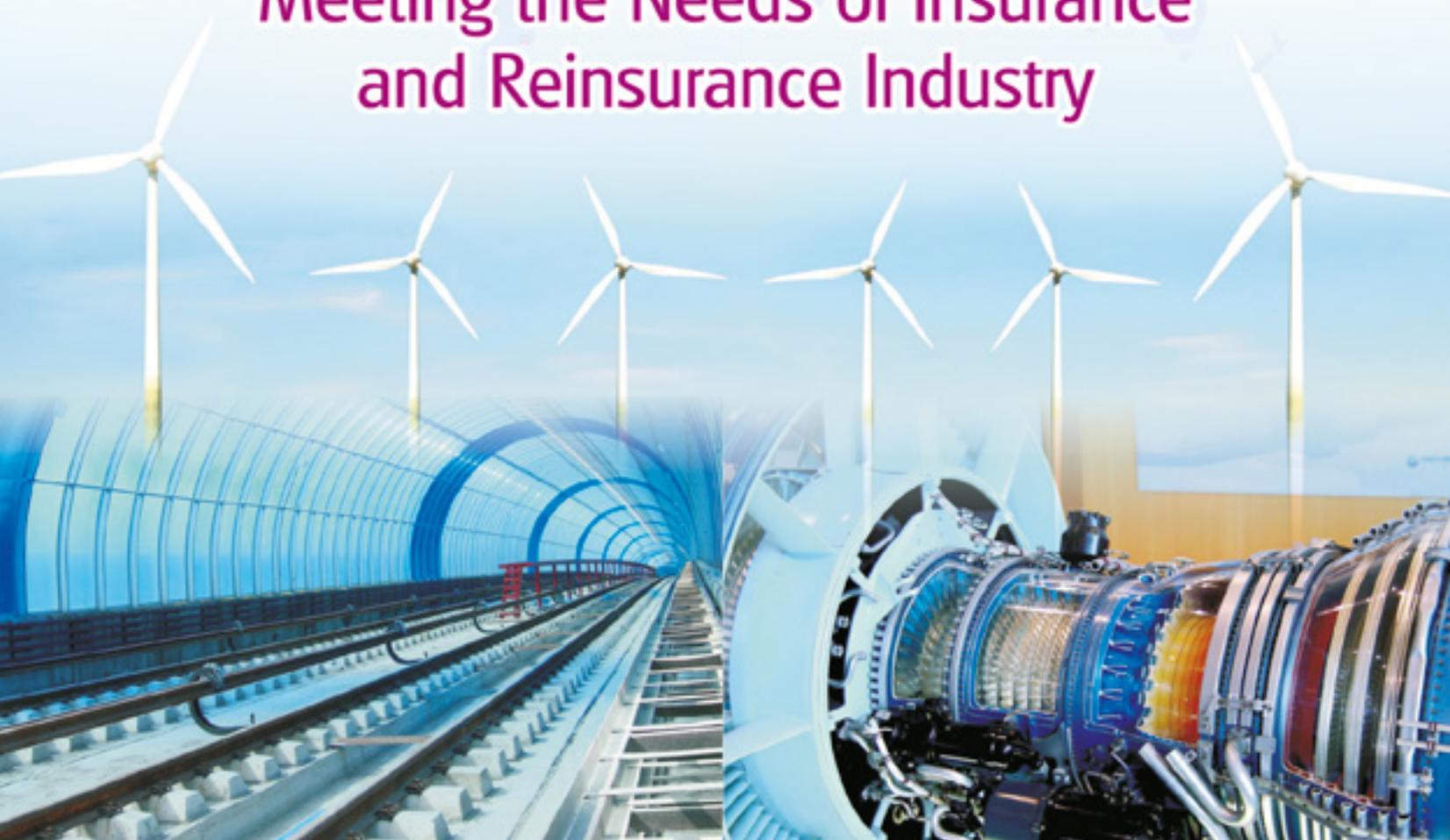
Advanta Offices
United Kingdom
Germany
Spain
Portugal
Argentina
Mexico
Israel
UAE

advanta

GLOBAL SERVICES

www.advantaglobal.com

Meeting the Needs of Insurance and Reinsurance Industry



Our team is made up of highly specialised adjusters with extensive experience in dealing with major international claims through our present network of offices in London, Munich, Zurich, Madrid, Porto, Dubai, Israel, Buenos Aires, Mexico and Associated Offices.

Our fields of expertise are: Engineering; Industrial All Risks; Construction & Erection; ALOP-DISU Monitoring / Risk Surveys; Oil, Gas & Petrochemicals; General & Product Liability; Banks and Financial Institutions; Business Interruption; Consultancy.

London

A Wakefield House, 41 Trinity Square, London EC3N 4DJ
T + 44 (0) 20 7702 4000 | F + 44 (0) 20 7702 4000
E uk@advantaglobal.com

Somos uma equipa formada por peritos altamente qualificados com ampla experiência na gestão de sinistros internacionais através da nossa rede de escritórios em Londres, Munique, Zurique, Madrid, Porto, Dubai, Israel, Buenos Aires, México e Gabinetes Associados.

As nossas áreas de especialização englobam: Engenharia; Riscos Industriais; Construção; Monitorização ALOP-DISU / Análise de Riscos; Petroquímica; Responsabilidade Civil Geral de Produtos; Banca e Instituições Financeiras; Perdas de Exploração; Consultadoria.

Porto

M Rua Simão Bolívar, 239 - 8º andar - Sala 1, 4470-214 Maia
T + 351 229 446 650 | F + 351 229 488 824
E oporto@advantaglobal.com

Brokerslink Africa



África, o futuro hoje!

África é o segundo maior continente do mundo e o segundo mais populoso. Atualmente, representa cerca de 12% da população mundial e espera-se que ascenda a 30% até 2050. A Nigéria é o país mais povoado do continente, com cerca de 200 milhões de cidadãos. África, contudo, não é um mercado único. Neste continente existe uma grande diversidade nas economias, tendências socioculturais, línguas e quadros regulamentares. Com o seu potencial inexplorado, África é um mercado emergente que oferece oportunidades muito interessantes para o desenvolvimento de empresas lucrativas e de grande dimensão. De acordo com o McKinsey Global Institute (MGI), o potencial económico de África e a sua evolução fazem lembrar “leões à caça”¹. As projeções para o continente são muito promissoras: em 2019, o PIB cresceu cerca de 4% (40% dos seus países mostraram mais de 5%) e, para 2020, as expectativas de crescimento são de 4,1%. Além disso, os dados do Banco Mundial indicam que quatro das economias em mais rápido crescimento se situam em África: Costa do Marfim, Etiópia, Gana e Ruanda.

O Fórum Económico Mundial identifica três tendências que suportam este crescimento:

- Uma população jovem com uma força laboral crescente — no mundo em envelhecimento de hoje, é uma vantagem
- Expansão urbana crescente
- Crescente desenvolvimento tecnológico.

De acordo com as projeções do Banco Mundial para 2019-2023, seis países africanos entraram no top 15 das economias em maior crescimento em 2019, e prevê-se a evolução para sete em 2023, com um país africano a ocupar sempre o primeiro lugar. No índice *Doing Business* do Banco Mundial para 2019, é referido que cinco dos 10 países com melhorias

mais assinaláveis em termos de ambiente de negócios estão em África, acrescentando-se que um terço de todas as reformas registadas a nível global ocorreram na África subsariana.

O ambiente de negócios em África melhorou certamente e os governos são cada vez mais recetivos a investidores estrangeiros. As empresas estrangeiras têm recursos e competências para fazer crescer e desenvolver os mercados, dando-lhes mais maturidade.

¹ BUGHIN, Jacques et al. — Lions on the move II: realizing the potential of Africa's economies. McKinsey Global Institute, 2016. Disponível em <https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Featured%20Insights/Middle%20East%20and%20Africa/Realizing%20the%20potential%20of%20Africas%20economies/MGI-Lions-on-the-Move-2-Full-report-September-2016v2.ashx>



TOP 5*

Países com maior PIB per capita em 2019 USD

1	Seicheles 1.705 milhões
2	Maurícias 1.117 milhões
3	Guiné Equatorial 827.000 milhões
4	Gabão 836.000 milhões
5	Botswana 786.000 milhões



Sabia que, no continente africano...

2 381 741 km²

O país com maior área territorial é a Argélia.

201 M

O país com maior população é a Nigéria.

13 14 M

A maior cidade é Lagos, na Nigéria.

\$ 494 83 BN

A maior economia é a da Nigéria.

África é um mercado emergente de grande potencial, com...

11 milhões de quilómetros quadrados de terra; maior que os Estados Unidos, China, Índia e Europa juntas.

60% da terra arável por cultivar no mundo

1.2 mil milhões de pessoas com uma idade média de 20 anos. Prevê-se que o crescimento duplique ao longo dos próximos 30 anos, com 80% do aumento populacional nas áreas urbanas

89 cidades que terão mais de um milhão de habitantes até 2030

54 países deverão criar o maior mercado livre do mundo.

122 utilizadores ativos de serviços financeiros móveis – as contas de telemóvel deverão crescer, dos **800 milhões** em 2016 para **1.4 mil milhões** em 2050

* Fonte: International Monetary Fund (IMF).
Available at <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WE0/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD/AFQ/TTO/TUN>



O mercado segurador africano: um motor da economia

Embora a indústria seguradora tenha sido altamente inovadora ao longo dos últimos anos, tirando partido do ambiente socioeconómico favorável, a taxa de penetração dos seguros é baixa. África tem 15% da população mundial, mas, atualmente, só gera 1,5% dos prémios de seguro globais. Com exceção da África do Sul, Namíbia e Maurícias, com rácios de penetração acima dos 10%, e do Quénia e Marrocos, com cerca de 3%, todos os outros países apresentam rácios muito baixos. Isto pode explicar-se pela relação muitas vezes direta entre o PIB *per capita* e a penetração dos seguros.

Contudo, há outras e várias razões para a baixa penetração dos seguros em África:

- Reduzida confiança nos prestadores de serviços financeiros
- Número reduzido de intervenientes estrangeiros nos mercados africanos, embora tenha vindo a crescer

- Sistemas legais e judiciais imaturos, apesar de novas reformas
- Falta de conhecimento sobre os produtos de seguro e suas vantagens
- As comunidades usam muitas vezes formas de seguro menos fiáveis, em vez de contratar coberturas junto de seguradores reconhecidos
- Acesso inconsistente à tecnologia.

No entanto, o PIB *per capita* cresce em todo o continente, o que significa que haverá mais pessoas com capacidade de adquirir seguros. Em consequência, é de esperar um aumento gradual na taxa de penetração, tornando os mercados mais atraentes, o que inevitavelmente intensificará a concorrência, levando a mercados mais maduros. Operadores, seguradores e corretores terão de ser inovadores e descobrir quais as mensagens certas para convencer os clientes dos benefícios do seguro.

Paralelamente ao crescimento do PIB, África é um dos mercados de consumo em maior ascensão

no mundo, onde, nos anos mais recentes, o consumo doméstico ultrapassou o PIB. O crescimento imenso na utilização de telemóveis e acesso à Internet dá às economias emergentes de África muitas oportunidades de expandir as suas atividades de retalho, distribuição e negócios de afinidade.

Se for devidamente implementada uma Área de Comércio Livre Continental (Continental Free Trade Area – CFTA), em 2030 haverá um único mercado continental para os bens e serviços, acessível a 1.7 mil milhões de pessoas. Por essa altura, o conjunto de maiores mercados de consumo deverá incluir: Nigéria, Egito, África do Sul, Argélia, Angola, Etiópia, Gana, Quênia, Marrocos, Sudão, Tunísia e Tanzânia.

A consistência da legislação (Conference InterAfricaine de Marchés d'Assurance) na região CIMA ajudará, certamente, os mercados financeiros a integrarem-se melhor, a padronizar as suas práticas e condições e a garantir a segurança no mercado segurador quando se lida com o comércio transfronteiriço.

De forma a aumentar a confiança pública e a penetração dos seguros, os reguladores em toda a África empenham-se em assegurar que os mercados adotem práticas éticas, dirimam conflitos rapidamente e tratem os clientes de forma equitativa.

A tecnologia será outro impulsionador fundamental da penetração dos seguros; as redes móveis e a tecnologia da *cloud* são apenas alguns dos fatores que apoiam a mudança. E sendo a população africana a mais jovem do mundo, o continente pode contar com uma vasta força laboral com grande conhecimento técnico. A tecnologia melhorará a eficiência e permitirá aos agentes do mercado aproximar-se mais dos seus clientes.

Já se tornou claro que o negócio dos seguros em África está a crescer, em novos mercados e vários ramos e, esta evolução no PIB, quadros legais e tecnologia ainda acelerará mais o processo.

Área Africana de Comércio Livre Continental¹

espera-se que entre em vigor em julho de 2020 com o intuito de criar um mercado continental único para bens e serviços com livre circulação para o investimento, unindo 1.3 mil milhões de pessoas e criando uma economia global no valor de 3.4 biliões de dólares.

O acordo permitirá a expansão do comércio intra-africano pelas comunidades económicas regionais e reforçará a competitividade das economias africanas.

Visão Global do Mercado Segurador Africano²

**EGITO, NAMÍBIA
E MARROCOS
DEMONSTRARAM O
MAIOR CRESCIMENTO.**

**RAMOS DE CRESCIMENTO
MAIS RÁPIDO
AUTOMÓVEL / VIDA / SAÚDE**

**RAMOS MAIS
LUCRATIVOS
MARÍTIMO / VIDA /
ENGENHARIA**



1 Fonte: <https://city-press.news24.com/Business/this-will-be-a-game-changer-for-african-free-trade-20200212>
2 Fonte: AIO Barometer 2019. Disponível em <https://www.african-insurance.org/>

Alcance global, com um toque regional

Brokerslink cresce em África

2019



2012



A Brokerslink é uma empresa de corretagem global que detém e gere uma rede internacional de corretores e empresas de consultoria de risco independentes, compreendendo cerca de 21.000 profissionais em mais de 110 países. É uma poderosa solução para as grandes multinacionais que procuram apoio na avaliação de riscos, gestão de risco e colocação de produtos e serviços de seguro com eficaz relação custo-valor.

A sua proposta única consiste em englobar uma rede de empresas com experiência abrangente e ao mesmo tempo local, aliada a serviços de gestão de risco líderes de mercado a que se pode aceder em qualquer parte do mundo. Os *partners* e afiliados são apoiados pelas equipas experientes da Brokerslink de desenvolvimento de negócio e gestão de risco, e beneficiam de acesso ímpar a conhecimento especializado na colocação de seguros.

A Brokerslink entrou em África em 2012, quando Marrocos e Egito se juntaram à rede e, no início de 2020, já estava presente em 33 países.

A Brokerslink apoia os seus *partners* e afiliados africanos através de uma sólida rede local, dando-lhes capacidades nos seus mercados locais. Ser parte da Brokerslink e ter acesso a conhecimento e capacidade técnica dá uma maior visibilidade e traz mais oportunidades de negócio, tanto local como globalmente.

O continente africano é de importância estratégica para a Brokerslink; a sua intenção é criar uma rede verdadeiramente pan-africana para apoiar todos os seus afiliados na região, bem como criar mais oportunidades para a sua rede global alargada e parceiros no setor segurador de forma a desenvolverem aí as suas atividades.

A equipa Brokerslink em África



Clique para
ver o perfil



José Manuel Fonseca
Chairman da Brokerslink



Anne Collette
Director of Business
& Partnerships



Tiago Mora
Regional Manager
África

“

O nosso modelo de gestão inclui um *steering committee* com um representante de cada região africana para apoiar todas as filiais no continente e criar oportunidades para a nossa rede global alargada. O nosso objetivo é identificar e desenvolver novas oportunidades para apoiar o crescimento

do negócio, garantindo simultaneamente à nossa rede global de corretores, clientes e parceiros estratégicos de seguros, acesso a uma capacidade técnica e experiência únicas nos mercados locais”, explica José Manuel Fonseca, Chairman & Founder da Brokerslink.



STEERING TEAM



Bruce MacNair Oeste
Compendium Insurance Group
África do Sul



Dr. Feyisayo Soyewo Oeste – Anglófono
Prestige Insurance Brokers
Nigéria



James Muchemi Norte e Este
Canopy Insurance Brokers
Quénia



Laure Matueno Oeste – Francófono
Generalia Assurances
Camarões

O *steering committee* inclui representantes dos Camarões, Nigéria, Quénia e África do Sul e é liderado pelo Regional Manager para África, Tiago Mora. A Brokerslink continuará a crescer na região, procurando parceiros em novos países e promovendo o seu desenvolvimento por todo o continente, beneficiando assim a rede global e as empresas suas clientes.



Em 33 países e em expansão

Generale de Courtage
Guiné-Conacri

Consass
Burquina Faso

WH Assurance
Senegal

C.A.R.E
Guiné-Bissau

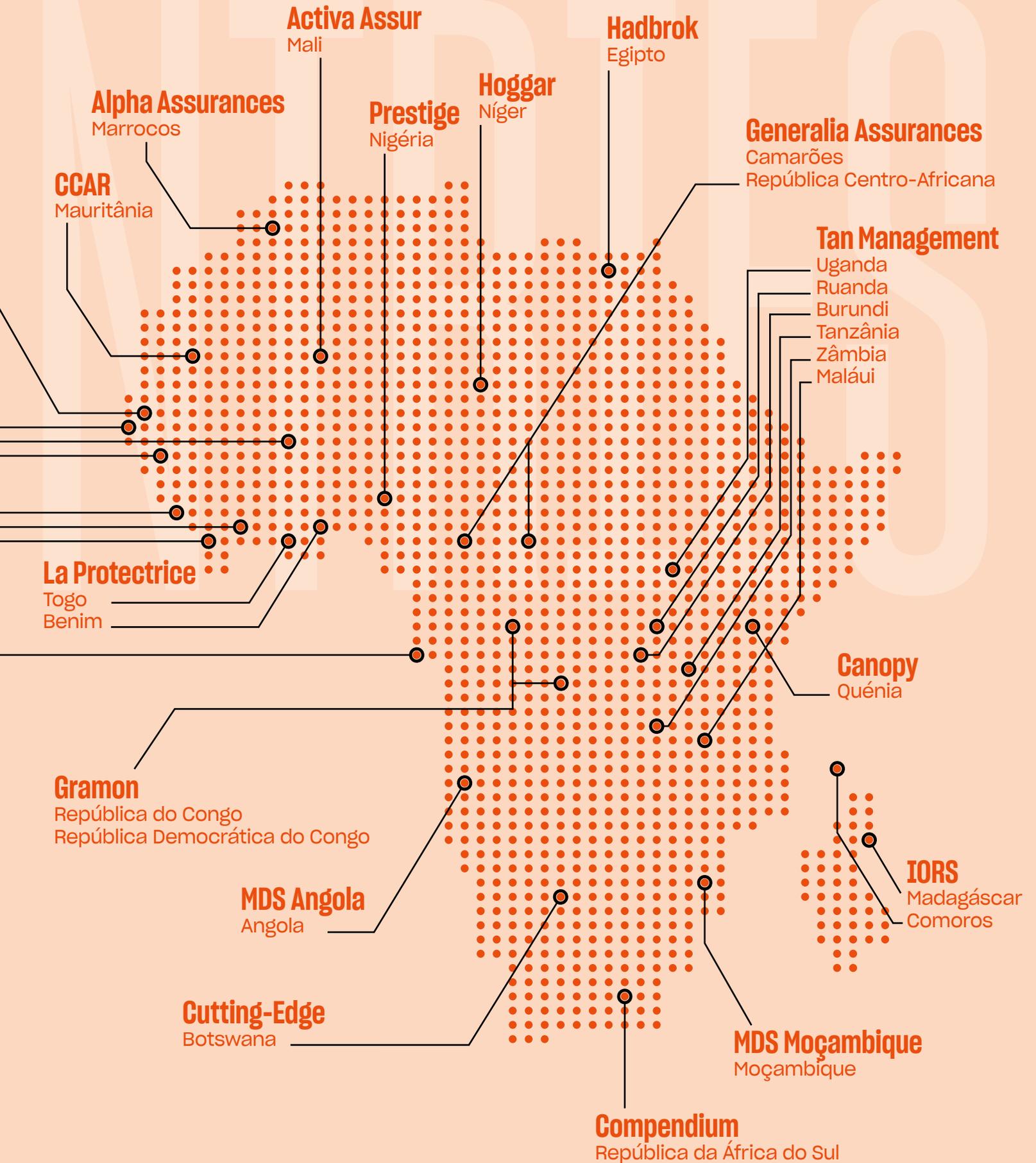
KEK Liberia
Libéria

Midas
Gana

Filhet-Allard Côte d'Ivoire
Costa do Marfim

ACR
Gabão

A Brokerslink entrou em África em 2012 e, no início de 2020, já estava presente em 33 países. No futuro, a Brokerslink continuará a expandir-se, com o objetivo de criar uma verdadeira presença pan-africana.



Diretório Brokerslink África

Empresa Global Executive	País Data de Criação	Número de Colaboradores	Website
Activa Assur Abdoulaye Macalou	Mali 2007	10	www.brokerslink.com/activa-assur
Alpha Assurances Latifa Sahij	Marrocos 1981	42	www.alphaassurances.ma
Assureurs Conseils Reunis (ACR) Charles Imounga-Orezeans	Gabão 1997	45	www.acr-gabon.ga
Canopy Insurance Brokers James Muchemi	Quênia 1992	26	www.canopykenya.com
Compendium Insurance Group Bruce MacNair	República da África do Sul 2000	148	www.cig.co.za
Consass Armel Bernard Kabore	Burquina Faso 2013	10	www.consassburkina.com
Conselhos Auditoria Representação Estudos (C.A.R.E.) Jacques Ali Chapaly	Guiné-Bissau 2013	5	
Conseils Et Courtages En Assurances Et Réassurances (CCAR) Ely Vall Daoud	Mauritânia 2014	6	www.brokerslink.com/conseils-et-courtages-en-assurances-et-reassurances
Cutting Edge Insurance Brokers Tirelo Tshukudu	Botswana 2017	5	www.cebrowsers.co.bw
Filhet-Allard Côte d'Ivoire Ansou Ndiaye	Costa do Marfim 2012	9	www.famarit.com
Generale de Courtage Kemey Touré	Guiné-Conacri 1998	11	www.gcourtage.com

Empresa Global Executive	País Data de Criação	Número de Colaboradores	Website
Generalia Assurances Laure Nicaise Matueno	Camarões, República Centro-Africana 2013	12	www.generalia-assurances.com
Gramon Jonas Makosso Leli	Congo 2012	15	www.brokerslink.com/gramon-sarl
Hadbrok Insurance Brokers Cyril Haddad	Egipto 1982	40	www.hadbrok.com
Hoggar Bako Aminatou	Níger 2007	5	www.brokerslink.com/hoggar-assurances
Indian Ocean Risk Solutions (IORS) Mickael Goncalves	Madagáscar, Comoros 2014	5	www.iors.mg
KEK Liberia Stanley Vitoh	Libéria 2008	6	www.kekgroup.net/kekafrica/kek-liberia
La Protectrice Assurances Kwassi Symenouh	Togo, Benim 2000	10	www.laprotectrice.com
MDS Angola João Alvadia	Angola 2013	10	www.mdsinsure.com
MDS Moçambique Marco Oliveira	Moçambique 2016	5	www.mdsinsure.com
Midas Insurance Brokers Eric Addo-Mensah	Gana 2007	10	www.midasinsurance.com
Prestige Insurance Brokers Feyi Soyewo	Nigéria 1988	28	www.brokerslink.com/prestige-insurance-brokers-ltd
Tan Management Insurance Brokers Mohammed Jaffer	Tanzânia, Uganda, Maláui, Zâmbia, Burundi, Ruanda 2009	42	www.tm.co.tz
WH Assureur Conseil Wahid Harati	Senegal 1997	10	www.brokerslink.com/wh-assureur-conseil





130 ANOS DE TRADIÇÃO JAPONESA A SERVIÇO DOS BRASILEIROS.

Saimos do Japão para sermos uma das maiores seguradoras do mundo e chegamos ao Brasil com a mesma missão.

Temos um amplo portfólio de seguros para todos os tipos de necessidade, com o suporte de uma equipe altamente capacitada e especializada em gerenciamento de riscos. Somos a união do melhor de dois mundos: a solidez e tradição japonesas e a hospitalidade que só o brasileiro tem.

www.sompo.com.br



Somos especialistas em seguros de saúde

Mais de 25 anos de experiência
em seguros de saúde em Portugal.
Com soluções para Grandes
Empresas, PME's, Famílias e Planos
em reembolso ou com acesso à rede
convencionada.



una
seguros
preserving people

www.unaseguros.pt

Conferência Global Brokerslink em Bordéus

A cidade de Bordéus, em França, famosa pelos seus vinhos e pela sua história de vários séculos, deu as boas-vindas a 300 visitantes de 82 países que, durante a conferência de dois dias, juntamente com um painel de oradores convidados de todo o mundo, partilharam diferentes perspetivas, num convívio entre profissionais do seguros e de gestão de risco.

[Clique para ver o vídeo da abertura do evento](#)

+330 de **82**
participantes países



Novas Perspetivas



London Calling

Londres é parte de um mercado global. Não sou um corretor de Londres, sou um corretor e preciso de ter capacidade de aceder ao mercado global.

Steve Hearn

CEO da BGC e Vice-Chairman da Brokerslink

Os parceiros da Brokerslink estão posicionados de forma única para tirar pleno partido dos avanços tecnológicos. Têm uma relação de consultor com os clientes; aconselham-nos e desenham os programas de seguro. A tecnologia e os dados vão ajudar-nos a libertar tempo para que esse valor possa ser cada vez maior.

Umron Ahmed

Head of Global Business Development no Lloyd's



Um papel crescente num mundo em mudança

Quando pensamos nos seguradores e corretores, que papel devem eles desempenhar? O de continuar a assegurar a coesão na sociedade. Numa altura em que o risco e a incerteza aumentam, encontramos aqui o cenário de atuação ideal.

Thomas Buberl

AXA Group CEO



Seguros 4.0

A quarta revolução industrial é mais transformadora que as três anteriores. A velocidade das inovações não tem precedentes e está a atuar de forma disruptora sobre o sector em todos os países, a um ritmo e alcance como nunca antes se viu.

Michael Morrissey

Presidente e CEO da International Insurance Society



Os riscos da indústria do espetáculo – “Divertir” é arriscado?

De forma a assegurar que as equipas criativas compreendem verdadeiramente o risco colocado por produções cada vez mais complexas, é essencial que se possam sentar com o corretor e o gestor de risco para compreender como os riscos têm evoluído e assegurar que existem os produtos e serviços certos para lhes dar resposta.

Lauren Bailey

Global Head of Entertainment na Allianz Global Corporate and Specialty



Polar POD project

A absorção de calor tem impacto direto no estado do tempo e contribui para a regularidade e severidade crescentes dos eventos climatológicos adversos cujo preço o setor segurador está a pagar.

Dr Jean-Louis Etienne

Conhecido explorador e cientista



O desafio da longevidade – impacto no seguro de saúde

Trabalhando na genética, temos a capacidade de guardar células retiradas a gente idosa e de as fazer reverter para um estado mais jovem através da manipulação genética.

Maria do Carmo Fonseca

Professora da Faculdade de Medicina da Universidade de Lisboa



A inflação dos custos com os cuidados de saúde é de 5% a cada ano que passa, pelo que os nossos prémios aumentam perto desse valor em resposta a esses aumentos. A longo prazo, esse nível de aumento é insustentável.

Humphrey Cuzner

Global Business Development Manager na Allianz Care



Se tivermos um seguro de saúde privado a substituir os sistemas de saúde públicos temos de reduzir o custo, consciencializando os clientes de que precisam de um estilo de vida melhor. É esta a forma de reagir.

Josef Brem

Diretor do Centre of Competence Health for Spain, Portugal and Latin America na Munich Re





Fotografia Grupo Brokerslink

O que pensam os membros sobre as conferências?

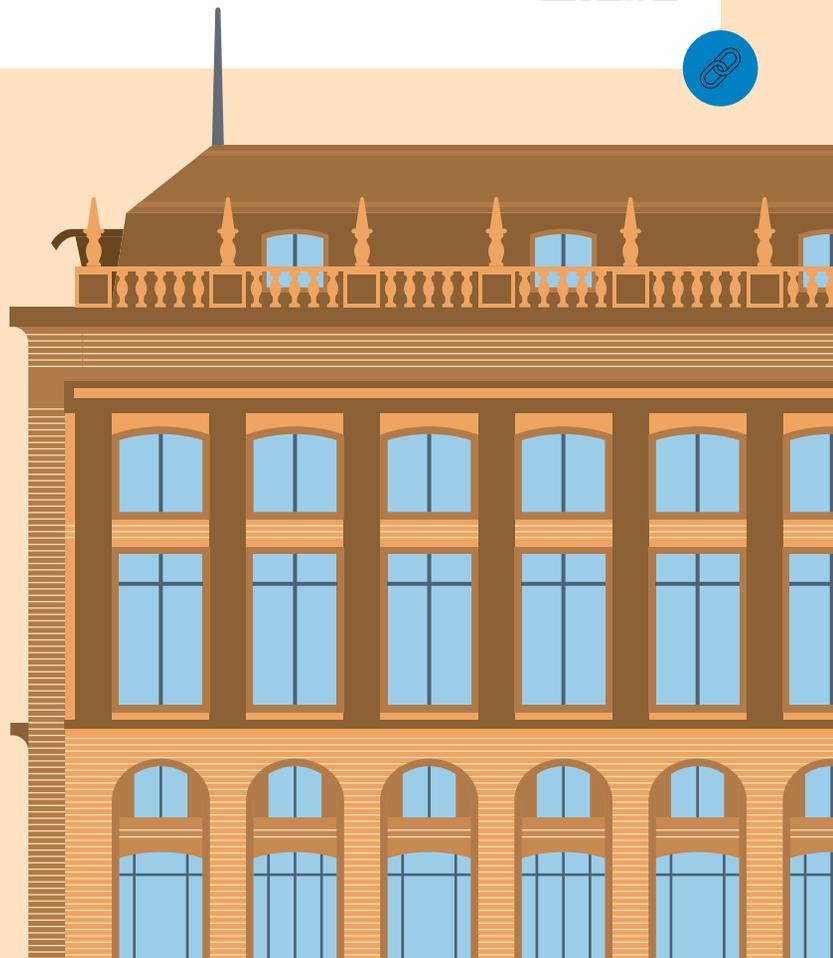
Veja os vídeos e descubra



“

A paixão trouxe-nos até onde estamos hoje e cada um dos nossos *partners* e afiliados desempenhou um papel determinante para colocar a Brokerslink na posição internacional que ocupa atualmente. Vamos continuar a investir em pessoas e infraestruturas, e continuar a promover a nossa marca.”

José Manuel Fonseca,
Brokerslink Chairman & Founder



3.º Fórum de Gestores de Risco

O terceiro Fórum de Gestores de Risco reuniu profissionais globais do risco que compartilharam as suas opiniões sobre temas e questões chave, incluindo as mudanças na natureza dos riscos devido aos avanços tecnológicos, alterações climáticas, o aumento de preços dos seguros e a necessidade de uma comunicação mais aberta entre gestores de risco e seguradores, cativas, etc. Um painel impressionante de especialistas em risco e seguros representou empresas do setor da indústria, seguradores, corretores e gestores de risco de França, Brasil, Japão, EUA, RU, Peru, Panamá e Itália. A ocasião foi presidida conjuntamente pelos veteranos da gestão de risco e amigos de longa data da Brokerslink, Jorge Luzzi e Pierre Sonigo.



Conferência 2021

São Paulo • 24-25 Junho



A situação sem precedentes criada pela pandemia da COVID-19 e toda a incerteza em torno dos meses seguintes levou o Conselho de Administração da Brokerslink a adiar a sua Conferência Global de 2020 planeada para Outubro.

Após estes tempos de dificuldade e adversidade, a comunidade da Brokerslink reunir-se-á, mais forte e resistente, a 24-25 de junho de 2021, no Four Seasons Hotel em São Paulo, no Brasil.

MUITO PRAZER, NÓS SOMOS A FATOR SEGURADORA! UMA EMPRESA BRASILEIRA, APAIXONADA PELA MISSÃO DE **PROTEGER PESSOAS E NEGÓCIOS.**

Mais de uma década de atuação, robustez patrimonial, subscrição sob demanda e a garantia de um time de profissionais cirurgicamente especializados.

Conheça tudo o que os nossos **seguros** podem fazer pela sua empresa.

Fale com a **Fator Seguradora:**
www.fatorseguradora.com.br



Fiança
Locatícia



Property



Responsabilidade
Civil (D&O)



Responsabilidade
Civil Geral



Responsabilidade
Civil Profissional (E&O)



Riscos
de Engenharia



Riscos Diversos
de Equipamentos



Riscos Operacionais
e Nomeados



Seguro
Garantia

 **São Paulo**
(+55 11) 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro
(+55 21) 3861-2500

 /fatorseguradora
 @fatorseguradora
 /company/fatorseguradora

Antes da contratação, consulte seu corretor e leia as condições contratuais do apólice, que regem o contrato de seguro, as quais descrevem as coberturas, prazos, limites, riscos excluídos e demais condições do seguro.

FATOR SEGURADORA S.A., CNPJ 33.061.652/0001-83, Cid. SUSEP 6122, SAC 0800-77-072219 e Ouvidoria 0800-77-32867, SUSEP - SUPERINTÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e correção de seguro. Contato: 0800-201-8484.

Notícias Brokerslink

A Brokerslink estabeleceu um acordo estratégico com a Swiss Re Corporate Solutions para desenvolver uma plataforma dedicada de gestão de programas de seguro internacional. Esta nova ferramenta, desenhada pela Swiss Re Corporate Solutions para a carteira internacional em crescimento da Brokerslink, permitirá aos seus *partners* e afiliados, gerir e fornecer programas estruturados e em conformidade com a regulamentação num contexto internacional e transfronteiriço a partir de uma única plataforma online.

A relação de longa data entre a Brokerslink e o segurador africano SUNU Group transformou-se numa parceria oficial através da qual os *partners*, afiliados e clientes da Brokerslink podem agora aceder a clausulados e planos de seguro de saúde exclusivos e ao conhecimento especializado da SUNU sobre os mercados locais, múltiplos regimes jurídicos e cultura de negócios. Através desta parceria, a Brokerslink continuará a fortalecer a sua presença em África.



Parcerias Estratégicas



Veja o vídeo



Não perca o artigo sobre o Grupo SUNU publicado na FULLCOVER#12

Aposta no Desenvolvimento

“
Entramos em 2020 como uma empresa mais sólida, com uma plataforma mais robusta e esperamos mais um ano de sucesso, crescimento e desenvolvimento para a Brokerslink, e os seus *partners* e afiliados.”



Veja o vídeo

Lideranças Regionais



Veja o vídeo

2019 foi um ano muito interessante para a Brokerslink. A empresa continua a investir em tecnologia, pessoas e recursos, tendo expandido a sua presença para 114 países, com 16 novos membros de todos os continentes: América (Alliant & Wilson Elser, EUA; Navacord, Canadá), Ásia (John Foord Singapore; LK Insurance Services, South Korea; State Insurance Services, Malaysia), África e Europa. José Manuel Fonseca, Chairman & Founder da Brokerslink, comenta: “Entramos em 2020 como uma empresa mais sólida, com uma plataforma mais robusta e esperamos mais um ano de sucesso, crescimento e desenvolvimento para a Brokerslink, e os seus *partners* e afiliados.”

À medida que a Brokerslink cresce, torna-se cada vez mais importante ter equipas e lideranças fortes a nível local. Ao longo dos últimos meses, foram feitas várias nomeações, tais como o Steering Team da Europa liderado por **Christos Gavriel**, que inclui Denise Nart da Turquia, Ivica Vucetic da Croácia e Stephan Winneg da Alemanha. **Ariel Couto**, da MDS Brasil, foi nomeado Regional Manager para a América e a sua equipa conta com Estela Lusky, EUA, Esteban Sánchez da Argentina, Juan Mario Acevedo, Colômbia, Giulio Valz-Gen do Peru e Shawn DeSantis, Canadá. A antiga região África-Médio Oriente foi dividida em duas áreas: **Osama Abu Ghazaleh** é o novo responsável pelo Médio Oriente e **Tiago Mora** é o Regional Manager para África, apoiado por Laure Matueno dos Camarões, Feyi Soyewo, Nigéria, James Muchemi do Quênia e Bruce McNair da África do Sul. Todos os membros das equipas trazem experiência e conhecimentos diversos, bem como entusiasmo e empenho, ajudando a impulsionar o crescimento e as oportunidades para *partners* e afiliados em toda a região e, em última análise, para a Brokerslink em todo o mundo.



O **Agora**, plataforma de gestão de relações da Brokerslink, foi atualizada. Tem uma nova imagem, duas línguas adicionais (francês e espanhol), um login mais fácil e rápido, acesso a notificações e uma aplicação móvel.

Descubra Agora 3.0



Em conjunto com a Swiss Re Corporate Solutions (Swiss Re CorSo), a Brokerslink realizou uma formação exclusiva para *partners* e afiliados com o título “Criar competências para o futuro”. 35 *partners* e afiliados de 18 países estiveram presentes no Swiss Re Center for Global Dialogue em Zurique para discutir ideias inovadoras e oportunidades de negócio mútuas.

Criar competências para o futuro

Brokerslink & Swiss Re CorSo



Clique para
ver o vídeo



Uma Presença Firme



A Brokerslink tem estado presente em vários dos grandes eventos de seguros e gestão de risco por todo o mundo, como RIMS, Parima, FERMA, CIAB, AMRAE, FANAF e outros. Estas ocasiões deram oportunidade à Brokerslink de demonstrar que é uma sólida alternativa no mercado e como pode ajudar o setor a desenvolver-se, bem como criar a oportunidade de desenvolver novas relações.



Reunião Regional em Nairobi



A 27-28 de junho de 2019, a Brokerslink organizou a reunião regional para África em Nairobi, no Quênia. Tendo por anfitrião o parceiro local, a Canopy Insurance Brokers, os 27 participantes debateram animadamente temas como os micro-seguros, construção e resseguro e ainda o futuro dos seguros em África. Foi uma oportunidade para os *partners* e afiliados saberem mais sobre a comunidade alargada da Brokerslink e as suas iniciativas de desenvolvimento de negócios.



Publicações MDS

Todas as cores do arco-íris

No Grupo MDS, definimos assim a nossa missão: “We’ll be there”. Isto significa que, aconteça o que acontecer com os riscos dos nossos clientes, **estaremos presentes** para os aconselhar e apoiar, sempre ao seu lado.

Sendo um grupo de corretagem e consultoria de risco, é algo óbvio. No entanto, temos um objetivo menos evidente, mas igualmente importante, que é a partilha de conhecimento. Com acesso ilimitado a informação de várias fontes (da nossa rede, ou em resultado da enorme curiosidade das nossas pessoas), podemos trabalhar as várias perspetivas e depois partilhar as lições aprendidas; não só dentro do Grupo mas também com os nossos colegas, com o mercado e, em última análise, com o mundo.

Já nos perguntaram por que razão partilhamos constantemente com o mercado o nosso conhecimento dos últimos desenvolvimentos em termos

de risco e seguros, riscos emergentes e novos produtos. A nossa resposta imediata é que, ao partilhar uma determinada perspetiva, já estamos a pensar no nível seguinte. Desta forma, asseguramos a nossa constante evolução, trazendo valor aos clientes, dando-lhes acesso às últimas soluções disponíveis e feedback sobre tendências futuras que terão impacto sobre as suas vidas e negócios.

De forma a criar e promover uma cultura de risco e seguro, o nosso objetivo é o de ir sempre mais longe e, enquanto aprendemos e partilhamos conhecimento, queremos que todos apreciem a viagem. Sentimos paixão pelo risco e seguros e queremos mostrar ao mundo que os seguros não são cinzentos, como alguns possam pensar, mas têm em si todas as cores do arco-íris. Uma das melhores formas de o fazer é através de publicações — por isso lançámos a nossa revista FULLCOVER em primeiro lugar e, depois, outras coleções que gostaríamos de lhe apresentar.

Tudo tem um início, e a FULLCOVER é a nossa primeira publicação. Lançada em 2009, a FULLCOVER incorpora o nosso ADN como corretor sofisticado, experiente e inovador, à frente do seu tempo. Ao longo dos anos, a FULLCOVER consolidou-se como publicação única e amplamente reconhecida, que ilustra perfeitamente o alcance global do setor, com contributos de reputados especialistas de todo o mundo. Na FULLCOVER, encontrará artigos especializados sobre as últimas tendências e soluções no mercado segurador, riscos emergentes, entrevistas com líderes do setor e de áreas relevantes como a economia, a gestão, o direito, os recursos humanos, a tecnologia e muitos mais. Focados no futuro, esperamos continuar a posicionar a nossa revista como veículo de referência para a partilha de conhecimento e inovação, demonstrando a relevância do nosso setor para a economia e sociedade.

“

Sentimos paixão pelo risco e seguros e queremos mostrar ao mundo que os seguros não são cinzentos, como alguns possam pensar, mas têm em si todas as cores do arco-íris.”



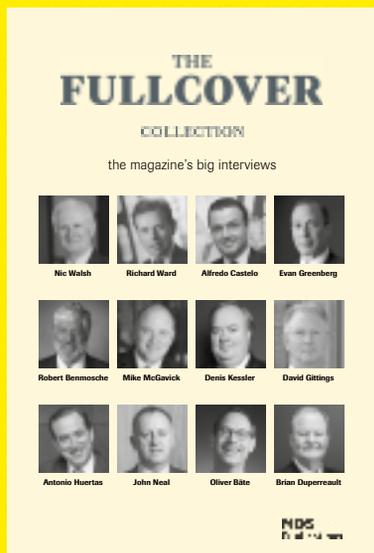
A coleção FULLCOVER

Uma coleção de textos de artigos selecionados publicados na FULLCOVER ao longo dos anos. A sua relevância justifica a sua edição conjunta numa antologia especial.

Trivia: Lugares Comuns Sobre a Natureza das Coisas

Pedro Castro Caldas
Nº. 1

Trivia reúne as crónicas de Pedro Castro Caldas, publicadas nas edições um a nove da FULLCOVER. Combinando uma perspetiva histórica e contemporânea sobre o risco, os artigos levam o leitor, através de uma visão informada e sentido de humor, a refletir mais amplamente sobre os temas atuais em debate no setor.



As grandes entrevistas

Nº. 2

Este livro agrega as grandes entrevistas publicadas desde a primeira edição da FULLCOVER, partilhando as perspetivas e visão de alguns dos principais atores do setor segurador, documentando a sua evolução e mudanças ao longo da última década.

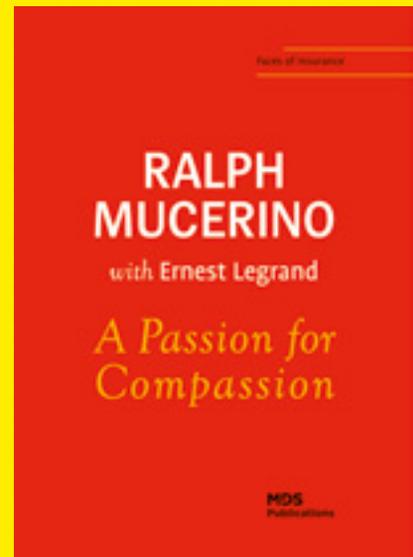
Coleção Faces of Insurance

A coleção Faces of Insurance traz-nos uma visão dos bastidores da vida de algumas das figuras mais influentes no setor segurador a nível mundial. A sua visão única, experiências e conhecimento são uma inspiração para todos nós.

Ralph Mucerino *A Passion for Compassion*

Nº. 1

Ralph Mucerino, President of Distribution Partners and Major Clients for Personal Insurance na AIG, fala com Ernest Legrand sobre a sua “paixão pela compaixão”. Ralph partilha alguns dos momentos mais importantes da sua vida, as lições aprendidas ao longo dos anos e como sempre tentou ser compassivo nas suas decisões de negócio.



Jayme Garfinkel *Dialogar para Navegar* *

Nº. 2

Descobrimos a história de Jayme Garfinkel, um empreendedor visionário com grandes preocupações sociais. Em conversa com Jorge Luzzi, Jayme aborda as suas recordações de infância e como transformou a Porto Seguro numa das maiores seguradoras do Brasil — um exemplo internacional de inovação e superação.

* edição em português



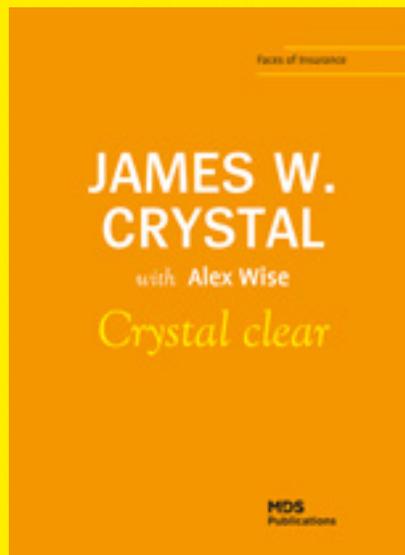


Pierre Sonigo *Igniting change*

Nº. 3

Com uma carreira de mais de 50 anos em risco e seguros, o antigo secretário-geral da FERMA, Pierre Sonigo, partilha com Jorge Luzzi algumas lições aprendidas na sua vida, o seu tempo no departamento de bombeiros e uma determinação de combater os poderes estabelecidos, trazendo mudanças muito necessárias à indústria francesa de seguros e gestão de risco.

Em Breve



James W. Crystal *Crystal clear*

Nº. 4

Com um legado invejável de liderança no setor da corretagem de seguros, o líder de longa data da Crystal & Company recorda como o seu amor à arte, história e viagens, aliado a uma natureza competitiva, formou a sua atitude perante os negócios e a vida.



Franck Allard

Nº. 5

Franck Allard conta-nos como transformou um negócio familiar de Bordéus numa das principais corretoras de França, partilhando experiências e passatempos que o levaram a criar soluções inovadoras para os clientes.

Coleção Keep It Simple

Uma coleção de conteúdos claros, bem desenhados e de leitura fácil, que dá aos profissionais do setor e à sociedade em geral uma compreensão mais profunda de assuntos relevantes na vida quotidiana e profissional.

Jorge Luzzi *Os desafios da Gestão de Risco*

Nº. 1

Neste primeiro livro, Jorge Luzzi, presidente da RCG (empresa do Grupo MDS), discute a importância crescente da gestão de risco no planeamento estratégico das organizações e como é fundamental para a liderança de sucesso no mundo altamente instável e complexo de hoje.



Em Breve:

Seguro de Crédito

Sinistros

TRAN
QUILI
DADE

AGORA A TRANQUILIDADE TAMBÉM É GENERALI

A Tranquilidade faz agora parte do grupo Generali. Juntámos a proximidade e a história construídas pela Tranquilidade em Portugal desde 1871, com a dimensão internacional do 2º maior grupo segurador europeu. Esta união dá-nos ainda mais capacidade para estarmos próximos dos nossos clientes e parceiros.

Notícias MDS

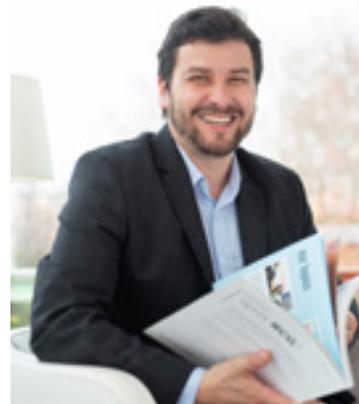
MDS News

MDS News



Isabel Azevedo
na MDS Brasil

Isabel Azevedo junta-se à MDS Brasil como Vice-Presidente de Recursos Humanos. Com mais de 15 anos de experiência, Isabel é reconhecida nas áreas da gestão e do desenvolvimento de pessoas. De acordo com o CEO do Grupo MDS, José Manuel Fonseca, a entrada da nova VP de RH está alinhada com a estratégia de longo prazo da empresa e visa contribuir para o crescimento do negócio nos próximos anos. “Somos uma empresa de serviços e as relações interpessoais são primordiais no nosso universo. Acreditamos que o talento dos nossos colaboradores, um serviço de qualidade, produtos e soluções eficientes são o segredo para conquistarmos ainda mais espaço no mercado”, refere José Manuel Fonseca. Acrescenta que entre os desafios da área de RH estão as novas iniciativas de envolvimento interno, de fortalecimento de marca e do sentimento de pertença. Cultura empresarial, diálogo e o desenvolvimento da liderança são alguns dos focos estratégicos da nova VP. Assim como a valorização dos atuais colaboradores, promovendo o seu reconhecimento e desenvolvendo novas iniciativas.



João Rangel
na MDS

João Rangel Vieira é o novo responsável global das áreas digital e de processos. Ao longo da sua carreira no setor segurador, João geriu as áreas digital e operacional de empresas como a Zurich Brasil e Chubb Latin America. Tendo trabalhado para duas empresas altamente respeitadas a nível global, traz à MDS uma vasta experiência internacional. A sua função, de alavancar as sinergias entre diferentes equipas e regiões, ajudará a posicionar a MDS na linha da frente da transformação digital. A nomeação reflete o empenho da MDS na inovação, sublinhando a sua ambição de liderar na prestação de serviços digitais de qualidade.

MDS News

MDS reforça área de P&C e Garantias



O ano de 2019 foi marcado pela aquisição da Process – empresa especializada em P&C e Garantias. Por meio desta nova compra, a MDS reforçou a sua carteira na área de Seguros Empresariais.

Com cerca de 21 anos de atuação, a Process é conhecida por sua expertise em seguros para Empresas, com uma carteira de mais de 120 mil clientes. “Integrar a equipa MDS foi a melhor escolha para a Process. Passamos a fazer parte de uma das maiores corretoras do Brasil, dona de um portfólio variado e bastante completo. Ambas as empresas têm solidez financeira, foco na inovação e oferecem serviços de elevada qualidade ao mercado”, explica Cláudio Oliveira da Process, que liderava a empresa em conjunto com Marcus Schmidt e Carlos Rosalen.

Parceria com Genial Investimentos



Em dezembro de 2019, a MDS anunciou sua mais recente parceria com a **Genial Investimentos**, uma das maiores plataformas de assessoria financeira e investimentos do Brasil. A cooperação entre as empresas permite que a MDS Brasil ofereça toda a sua gama de seguros (Riscos Empresariais, Particulares e Benefícios) e serviços de gestão de risco aos clientes da Genial. Já os clientes da MDS Brasil passaram a ter a oportunidade de aceder a opções de investimento e programas de educação financeira, incluindo palestras e workshops realizados

pela equipe de especialistas da Genial. A parceria também é marcada pela sinergia entre as empresas. As duas marcas são reconhecidas por terem a inovação no seu DNA. A MDS Brasil tem investido em ferramentas e iniciativas de cariz tecnológico com o intuito de garantir uma oferta de serviços mais abrangente. Já a Genial Investimentos, por sua vez, é uma companhia 100% digital que aposta num modelo sem burocracia e com assessoria especializada e sem custo.

Novo escritório da MDS no Rio de Janeiro

Em agosto de 2019, a MDS Brasil inaugurou o seu novo escritório no Rio de Janeiro com um cocktail que contou com a presença de toda a equipa de gestão e direção da MDS Brasil, além de clientes e parceiros. O novo escritório situa-se na rua São Bento, fazendo parte do polo de seguros local, permitindo à empresa estar mais próxima, geograficamente, dos seus principais parceiros do setor segurador. A mudança permitiu concluir o processo de integração da consultora Ben's, empresa de referência na gestão de benefícios corporativos, adquirida em 2019. Com a mudança, as duas marcas passam a partilhar a mesma estrutura física e tecnológica.



Veja o vídeo

Consultora em seguro de crédito



Berta Cunha é a nova consultora do grupo na área de seguro de crédito. Junta-se à MDS após ter exercido funções de administração na empresa líder de mercado nos seguros de crédito, a COSEC. Anteriormente, trabalhou no Banco BPI nas áreas de *corporate finance* e banca de empresas. A sua ampla experiência e conhecimento de seguro de crédito e caução aportará certamente valor aos planos estratégicos de desenvolvimento do Grupo nesta área. Berta Cunha é licenciada em Economia pela Universidade de Coimbra e frequentou estudos de pós-graduação na faculdade de gestão da INSEAD e na Universidade de Stanford.

Nova célula na HighDome pcc

A **HighDome pcc**, Protected Cell Company do Grupo MDS, criou recentemente uma nova célula para um dos maiores fabricantes e distribuidores de óculos de sol e artigos óticos. A nova célula subscreve riscos de perda, danos e furto de óculos de sol e artigos óticos. Com grandes unidades nos EUA e Europa, a subscrição começará com as suas operações em França, estendendo-se gradualmente a outros países. Sendo as cativas uma ferramenta de retenção de risco, as PCC apresentam várias vantagens adicionais, como a redução nos custos de formação e implementação, exigências mais baixas de capital social, rapidez de implementação e elevada flexibilidade, bem como independência total entre as células.



Nova App MDS

Com uma estratégia focada na inovação, e num momento em que cada vez mais pessoas usam dispositivos móveis, a MDS desenvolveu uma nova forma de comunicar com os clientes através da sua recém-

-lançada aplicação. Os avanços tecnológicos e os padrões de comportamento em mudança significam que os omni-canaís são de importância fundamental para que os clientes tenham acesso, e usem os serviços 24h/dia,

7 dias por semana, onde e quando quiserem. O seu interface amigável facilita aos clientes o acesso à sua carteira de seguros, permitindo-lhes contactar a MDS em tempo real, melhorando a sua experiência.



Expo ABGR 2019



Assista aos melhores momentos

Entre os dias 12 e 13 de novembro, a Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) promoveu a Expo ABGR – o maior evento de gestão de riscos e seguros da América Latina. Realizada em São Paulo, a edição 2019 do encontro contou com a participação de vários especialistas da MDS Brasil. “Os visitantes tiveram oportunidade de visitar o nosso stand, falar com os nossos especialistas e conhecer todas as soluções de Linhas Financeiras, Riscos Patrimoniais, Transportes, Engenharia, Energia, Sinistros e Resseguro que disponibilizamos”, destacou Ariel Couto, CEO da MDS Brasil. O evento contou um painel de reputados especialistas, entre os quais Ariel Couto, Jorge Luzzi, Leandro Freitas, Filipe Nicodemos, Gustavo Quintão e Luciano Póvoa que compartilharam o seu *know how* nas diversas matérias abordadas nos 2 dias do seminário.

MDS Take-off event

A MDS Brasil realizou, em agosto de 2010, o MDS Take-off: um evento com o objetivo de promover a troca de experiências sobre o desafio de lidar com riscos em todas as esferas profissionais, dentro e fora do universo empresarial. Durante a Happy Hour, o big wave surfer internacional João Macedo, parceiro da MDS desde 2018, compartilhou as suas experiências diárias e contou como gere as ameaças do esporte que pratica.



Assista aos melhores momentos

MDS News

Saúde e longevidade em conferência



Assista aos melhores momentos

A longevidade e as suas consequências são um dos maiores desafios que a sociedade enfrenta nos dias de hoje e só se podem resolver com o esforço de todas as partes interessadas: governos, seguradoras, prestadores de cuidados de saúde e indivíduos. De forma a

facilitar este debate muito necessário, a MDS promoveu uma conferência com um painel de peritos que incluiu sociólogos, neurocientistas, seguradores e consultores. Discutiram a nova realidade social, como enfrentar novas doenças trazidas pela idade através de inovações na medicina, e qual a resposta do setor segurador. Ana Mota, diretora de Employee Benefits, enfatizou que a MDS, um *stakeholder* sempre ativo, continuará a promover iniciativas para criar consciência em torno deste tema.

MDS News



Envelhecimento demográfico

factos e questões

por **Maria João Valente Rosa**
Universidade de Lisboa



“
Num contexto em que o mundo como um todo está a envelhecer, e de uma Europa particularmente envelhecida, já apelidada «Continente Grisalho», Portugal também está a envelhecer.”

O envelhecimento demográfico não aconteceu por acaso. Mergulha as suas raízes em avanços civilizacionais inegáveis, pois resulta de importantes conquistas que se fizeram sobre a vida e a morte.

Num contexto em que o mundo como um todo está a envelhecer, e de uma Europa particularmente envelhecida, já apelidada de «Continente Grisalho», Portugal também está a envelhecer.

Entre 1971 e 2018, Portugal registou uma diminuição, em cerca de 1 milhão, de jovens até aos 15 anos e um aumento, em cerca de 1,4 milhões, de pessoas com 65 ou mais anos. Atualmente uma em cada cinco pessoas tem 65 ou mais anos, enquanto em 1971, essa expressão era de uma em cada 10 pessoas.

Portugal não é, assim, um país original por estar a envelhecer.

A sua originalidade tem a ver com a rapidez com que tudo aqui aconteceu. A intensa diminuição dos níveis de fecundidade e de mortalidade, a importância da emigração e a fraca atratividade do país para outras populações, são fatores que transportaram Portugal, nos últimos 40 anos, de um dos países menos envelhecidos para um dos mais envelhecidos da Europa e, como tal, do mundo. Uma tendência que irá perdurar e acentuar-se para o futuro, pelo que a importância da população idosa (65 ou mais anos) irá aumentar muito, nomeadamente em relação à população em idade ativa, a qual contará com menos pessoas. Em resultado, o número de pessoas idosas por cada 100 com 20-64 anos, em Portugal, o qual foi de 18 em 1970, e é de 37 em 2018, poderá atingir 74 em 2060, um dos valores mais altos do mundo (OCDE).

Perguntas à prova

As sociedades envelhecidas estão doentes?

Não. Embora as sociedades envelhecidas convivam com riscos maiores de os seus membros contraírem mais doenças ao longo da vida, até porque esta é mais longa. Contudo, as populações envelhecem, não por estarem doentes, mas por terem obtido uma vitória global sobre muitas doenças que resultavam em morte quase imediata, como é o caso das doenças infecciosas.

O envelhecimento é contrário aos aumentos de produtividade e de produção?

Não. À escala mundial, a correlação até é positiva, uma vez que os países mais envelhecidos são os mais desenvolvidos, ou seja, os que apresentam também maior produtividade. Quanto à Europa, a correlação é inexistente: por exemplo, Alemanha e Portugal são países particularmente envelhecidos e têm níveis de produtividade em nada comparáveis. Contudo, no caso da produção de riqueza o impacto do envelhecimento pode ser real. Não tanto por as capacidades das pessoas mais velhas serem necessariamente menores para o desempenho de certas tarefas, mas por existir uma barreira etária legal – a idade reforma – que as impede de participarem no mercado de trabalho.

As pessoas idosas não mudam?

Falso. Sabemos que as pessoas que estão no grupo dos 65 ou mais anos são muito diferentes das do passado, como as de hoje nada terão a ver com as do futuro: são mais escolarizadas, sabem que vão viver mais tempo, estão mais próximas das novas tecnologias e da informação, estão mais contactáveis, etc.

Contudo, embora diferentes e a viverem num tempo em que as sociedades dependem cada vez mais do valor do conhecimento – o qual não tem uma relação linear com a idade, mas sim com as características e competências de cada pessoa – a discriminação em relação às pessoas mais velhas persiste. Veja-se, a este propósito, o art. 13.º da Constituição da República Portuguesa, sobre o Princípio da Igualdade. Das 11 situações identificadas, que poderiam violar o Princípio de Igualdade entre cidadãos, a idade não consta.

O modelo tripartido de organização do ciclo de vida é natural?

Não. Sabemos que envelhecer, do ponto de vista individual, é um processo contínuo. Quer isso dizer que não se adormece novo e se acorda velho. Sabemos, ainda, que a formação ao longo da vida é cada vez mais necessária, tanto mais que a evolução do conhecimento faz com que muitos saberes se desatualizem; que o trabalho intenso nas idades centrais gera desgaste e retira capacidade de se investir noutros planos de vida, sejam eles profissionais, de formação ou de lazer; e que a reforma a tempo completo não é a solução mais desejada por todos os que a vivem. Porém, o modelo de organização do ciclo de vida, que continua a vigorar, impede esta interligação natural de tempos para a formação, trabalho e descanso, ao longo da vida adulta.

Combater preconceitos

Estas e tantas outras questões devem ser colocadas a propósito de percepções enganosas que, frequentemente, damos por adquiridas.

Importa aproveitar o bónus da extensão do tempo médio de vida, associando-lhe vidas mais plenas em qualidade e evitar os efeitos indesejáveis do desperdício de capital humano que representam os mais velhos, nesta sociedade em mudança.

Tal caminho - que obriga à revisão de muitos princípios herdados do passado, ou seja, de um tempo que nada tem a ver com o presente e muito menos com o futuro – implica todos, quer indivíduos ou famílias, quer comunidades, quer ainda poderes públicos ou organizações, pois, e citando um filósofo e ensaísta espanhol, Miguel de Unamuno, «somos mais pais do nosso futuro do que filhos do nosso passado».



Maria João Valente Rosa

é doutorada em Sociologia (especialidade Demografia). Entre 2000 e 2009 exerceu vários cargos públicos nos Ministérios da Educação e da Ciência. De 2009 a Fevereiro de 2019 dirigiu a Pordata, uma base de dados de Portugal Contemporâneo, um projecto da Fundação Francisco Manuel dos Santos. É professora na Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa.



Mudança organizacional

Como sobreviver no mundo digital

por Miguel Dias Fernandes

PwC



A transformação digital é provavelmente a maior preocupação e prioridade das empresas e dos seus decisores. Mas um dos primeiros desafios é a falta de clareza relativamente ao que de facto tal transformação significa verdadeiramente.

Em geral, a transformação digital ocorre quando uma empresa usa a tecnologia para alterar de forma radical o seu próprio funcionamento e melhorar drasticamente a experiência do cliente. Fá-lo para evitar as perturbações causadas por agentes externos: por exemplo, um concorrente mais rápido ou uma empresa emergente da qual ninguém ouviu falar.

Muitas empresas levam a cabo a transformação organizacional combinando práticas ágeis e depuradas com soluções tecnológicas. Isto significa abolir silos e trabalhar em equipas multidisciplinares de vários departamentos, concentradas em trabalhar rapidamente, procurar a melhoria contínua, otimizar recursos e acrescentar valor aos clientes. Também ajuda os colaboradores a relacionar-se melhor com clientes e colegas.

Neste contexto, a transformação não é opção. É um imperativo fundamental de sobrevivência no ambiente de negócios atual.

A mudança operacional é um assunto frequentemente negligenciado por muitos profissionais com competências analíticas.

“
A transformação não é opção. É um imperativo fundamental de sobrevivência no ambiente de negócios atual.”



Miguel Dias Fernandes entrou na PwC em 2018 como sócio na unidade de consultoria em Portugal. É membro das comunidades de líderes digitais PwC EMEA e líderes tecnológicos da PwC EMEA. Anteriormente trabalhou em funções de gestão e coordenação em unidades de consultoria (consultoria empresarial, aconselhamento na transformação digital e estratégia TI) em grandes multinacionais como a EY, everis e CGI. Tem mais de 18 anos de experiência em consultoria. Trabalhou também em gestão de relações com clientes a nível CEO/CIO, em indústrias como a banca, seguros, energia e serviços públicos, setor público, saúde e telecomunicações, e geriu projetos complexos em diversas organizações, concentrando-se em temas como a estratégia, gestão de inovação, transformação digital, experiência do cliente, estratégia TI, ciber-segurança, governação TI, gestão de projetos e gestão de mudança. Miguel tem um mestrado em Economia monetária e financeira, nível avançado, do ISEG (UTL) e uma licenciatura em Economia da mesma universidade.

No entanto, automatizar a carga de trabalho e eliminar procedimentos demasiado minuciosos permite às pessoas pensar mais no cliente, talvez pela primeira vez. Eleva a exigência, ampliando a compreensão dos colaboradores e dando-lhes uma plataforma a partir da qual podem gerar ideias e inovar.

Uma vivência melhor entre os colaboradores cria trabalhadores mais felizes, mais satisfeitos, empenhados e produtivos. Uma empresa com processos simplificados tem custos menores de gestão que se podem traduzir num menor custo para o cliente. Algumas tarefas podem ser reorientadas para a atenção ao cliente, reconfiguradas para se orientarem mais para o cliente, melhorando o conhecimento e o serviço. Consequentemente, todas estas mudanças internas beneficiam diretamente o cliente.

Os dados de fontes digitais como CRM, sistemas transacionais, sistemas de terceiros ou da Internet das Coisas, têm crescido exponencialmente, a tal ponto que precisamos de ferramentas de gestão e análise de dados cada vez mais sofisticadas para combinar os pontos de observação e entender plenamente as estatísticas. Em alternativa, a aprendizagem automatizada realizada por inteligências artificiais (IA) permite a análise de dados operacionais e a recomendação de atividades a automatizar, reduzindo a pressão sobre os trabalhadores. A automatização sustentada pela IA contrariará uma carga de trabalho que tem vindo a crescer nos últimos anos, e que levou a uma diminuição da produtividade dos trabalhadores.

Nenhum programa de mudança manterá o seu enfoque sem componentes de integração e equilíbrio porque, sem estas características, as iniciativas podem parecer isoladas e não conduzir a uma transformação significativa na melhoria do desempenho.

A experiência indica que nenhuma iniciativa de transformação isolada trará níveis aceitáveis de melhoria do

desempenho. Embora as empresas dediquem muito tempo, dinheiro e energia a vários programas de alta qualidade e iniciativas de formação e transformação da cultura, os benefícios mensuráveis acabam por ficar muito aquém das expectativas. Resultado inevitável: frustração, uma organização cada vez mais exausta e uma posição competitiva em deterioração.

São muitos os exemplos de fracasso das soluções mágicas de iniciativas isoladas. Os maus resultados derivam, invariavelmente, de concentrar esforços em demasiados elementos de mudança. É necessário um quadro equilibrado e integrado que combine iniciativas separadas num programa global coerente.

O processo de transformação pode ser por natureza repetitivo. Embora as suas fases se sobreponham e interajam, a sequência importa, pelo que um mapa do percurso pode ajudar os decisores a decidir a rota a seguir ou a identificar pontos de viragem que não foram considerados e que podem estar a impedir o progresso.

A transformação operacional trará outro nível de eficiência e diferenciará as organizações, seja qual for a sua dimensão. Reduzindo a pressão da carga de trabalho, esta transformação irá simplificar as operações comerciais, dará maior *empowerment* aos colaboradores, baixará os custos e, por último, levará a experiência do cliente a um outro nível.

Mas manter o foco é essencial. A complexidade da mudança pode facilmente abalar uma organização, absorvendo toda a energia antes de se cumprirem os seus objetivos. As organizações que tentam resolver tudo de uma só vez não serão eficazes; é recomendável escolher alguns objetivos de cada vez (por exemplo, melhorar o atendimento ao cliente e reduzir o tempo de entrega das encomendas) e dedicar-lhes toda a energia até que um avanço mensurável seja conseguido.

Farfetch, revolução cultural

por **Ana Sousa**
Farfetch



As experiências positivas no local de trabalho podem ajudar a criar uma cultura empresarial de sucesso que, por sua vez, impulsiona a motivação e empenho dos trabalhadores. Mas o que inspira realmente as pessoas? Como garantimos que esta cultura e visão se tornem claras para todos? Será uma cultura única suficiente para enfrentar as dificuldades inerentes à transformação? O percurso da Farfetch, de empresa emergente a organização global, é um excelente exemplo de uma tribo revolucionária que desenvolveu uma cultura que atrai o talento à sua volta de forma magnética.

FARFETCH

A Farfetch foi criada por José Neves, empreendedor português, em 2007, nascida de um profundo amor pela moda e a crença firme de que a moda é uma expressão essencial da individualidade. A empresa é a plataforma tecnológica global líder para a moda de luxo, ligando criadores, curadores e consumidores. O seu mercado digital global de luxo oferece 3.400 marcas diferentes, das consolidadas às emergentes, aos amantes de moda em qualquer parte do mundo. Com sede em Londres, a primeira empresa emergente portuguesa a ser descrita como “unicórnio” continuará a expandir a sua presença e negócio, chegando a consumidores de todo o mundo. Em 2018, a Farfetch estreou-se na Bolsa de Valores de Nova Iorque, sendo a primeira empresa tecnológica de ADN português a entrar no índice NYSE.

Mudar mentalidades

Desenvolver uma cultura organizacional é muito mais do que criar uma declaração de missão ou pensar em palavras bonitas para emoldurar. Essa cultura não se cria com meros desejos. Exige muito tempo, organização e planeamento.

Para manter os colaboradores satisfeitos e empenhados, os líderes das empresas precisam de mudar de mentalidade e criar experiências personalizadas e significativas para as pessoas que trabalham com eles. Vejo-as como uma força positiva e fonte de inspiração para todos os membros da empresa. São aquele elemento que transforma o local de trabalho num ambiente onde as pessoas se sentem livres para evoluir e chegar ao seu melhor, onde arriscar não só é permitido como seguro.

Uma cultura positiva, indubitavelmente, aumentará o empenho dos trabalhadores e isso é a chave da produtividade e atração contínua de talento. Mas como podemos garantir que esta cultura se enraíze e consolide suficientemente para se resistir a um ou dois maus hábitos?

Princípios fundamentais

É difícil encontrar uma solução universal, mas há alguns elementos que considero essenciais numa cultura empresarial sólida. Começa com a autenticidade e a empatia, que são depois ligadas à honestidade.



Ana Sousa é Vice-Presidente, Pessoas na Farfetch Portugal. Supervisiona equipas que trabalham em todo o ciclo de vida dos trabalhadores: aquisição de talento, parcerias comerciais, aprendizagem e desenvolvimento, bem-estar, compensação total e dados analíticos & planeamento de recursos humanos. Como parte da equipa de liderança para as pessoas, é responsável pela estratégia para as pessoas e os projetos globais de inovação nos recursos humanos. Com este papel híbrido, Ana Sousa tem a oportunidade de construir, desenvolver e executar não só uma estratégia para as pessoas a nível nacional, mas também lidar com desafios críticos a nível mundial num ambiente de moda e tecnológico em rápida transformação. Ana Sousa entrou na Farfetch em 2014 como diretora de talento & desenvolvimento de pessoas, pretendendo desenvolver uma equipa e simultaneamente criar experiências positivas para todos os Farfetchers (apoiou o crescimento da empresa de 190 para 2000 trabalhadores em Portugal em apenas cinco anos). Apaixonada pelo ecossistema tecnológico e por desenvolver equipas desde as fases incipientes às mais maduras, já tinha trabalhado para outras duas empresas tecnológicas de prestígio. Com formação em psicologia clínica, Ana Sousa tem um Mestrado em Gestão (especialização em recursos humanos).

A cultura é o que dá significado aos nossos valores e comportamentos. É um guia que dá às equipas uma direção única e inclusiva. A remuneração, regalias, os pequenos extras, isso é tudo importante. Mas as pessoas procuram mais do que o melhor salário possível; procuram o bem-estar e o equilíbrio entre vida e trabalho, bem como empregadores que lhes coloquem desafios e, ao mesmo tempo, sejam justos e compreensivos.

Em apenas uma década, a Farfetch passou de empresa emergente a organização global com mais de 3.400 colaboradores em 14 escritórios por todo o mundo. Hoje, é a plataforma tecnológica líder para a indústria da moda de luxo, com parceiros em 50 países e clientes por todo o mundo. Em 2018, a Farfetch encerrou o primeiro capítulo da sua história com uma OPI de grande sucesso na Bolsa de Valores de Nova Iorque. É seguro dizer que levamos o conceito de “revolução” muito a sério.

Desde o seu lançamento que a Farfetch opera num ambiente de transformação contínua. De facto, um dos nossos valores é “ser revolucionário”, apelando a uma necessidade latente de romper com o *status quo*, abraçar a inovação numa atitude de curiosidade, tomar decisões corajosas e procurar novas formas de moldar o futuro.

Em qualquer empresa, é essencial que os trabalhadores compreendam o percurso da organização. A comunicação honesta e transparente pode fazer a diferença entre uma equipa empenhada e informada e uma força laboral insegura prestes a abandonar o barco. Talvez seja esta a nossa vantagem estratégica: aquilo que promovemos é inerente ao que somos, dando às pessoas que trabalham connosco um sentimento de familiaridade e pertença, qualquer que seja a situação ou transformação em curso. A autenticidade é a melhor estratégia; é um reforço crítico da segurança psicológica. Construir confiança e empatia em tudo o que fazemos aproxima as pessoas e melhora a comunicação, clareza e honestidade.

Marcar o ritmo

Todas as transformações de um negócio são exigentes e consomem tempo, mas não há como evitá-lo. Se há algo que tenha aprendido, é que falar é fácil; precisamos de agir para evitar falhas culturais que acabarão por constituir entraves ao sucesso da empresa. Só se tem uma cultura organizacional de sucesso se os responsáveis traduzirem as palavras em ações.

É crucial que eles deem o exemplo com a sua liderança; construam uma verdadeira comunidade com respeito e sentido de missão, oferecendo uma visão clara através da comunicação apropriada e oportuna, que mostre aos trabalhadores como a empresa atinge os seus objetivos através da colaboração. O resto virá com a paciência e a consistência. Enquanto os líderes reconhecerem e abraçarem o poder da transformação das empresas, identificarão mais rapidamente choques culturais, eliminando eficazmente as barreiras.

Em última análise, cabe aos indivíduos decidir em que medida se querem empenhar e entregar à empresa, mas definir o ritmo cultural e estratégico é responsabilidade dos líderes. Esta é a fórmula do sucesso. Quando Peter Drucker disse, na sua famosa frase, que “a cultura come a estratégia ao pequeno-almoço”, tinha razão; mas a fusão de cultura e estratégia é que cria uma cultura única.

Não existe uma pista de corrida cultural com uma meta no fim. É um ciclo infindo de comunicação, adaptação e monitorização. E, por muitos que sejam os esforços das empresas, os maus hábitos ou atitudes surgirão de vez em quando. Deve-se seguir em frente e confiar que, ao fim do dia, as atitudes positivas é que prevalecerão, mesmo que sejam precisas enormes quantidades de tempo e paciência. Como tudo o mais no percurso da Farfetch, sabemos que estamos numa maratona e não numa corrida de velocidade.



Stranger Topics

Tendências para a década de 2020

por **Jairson Vitorino**
Elife



“Longevidade e smart homes são uma boa combinação econômica. As pessoas após a aposentadoria viverão algumas décadas extras e estarão mais em casa, com mais tempo para usufruir das novas tecnologias.”

Apresentamos neste artigo uma perspectiva otimista para as próximas décadas com base nos trabalhos que cientistas desenvolvem pelo mundo. O que se segue são, em nossa visão, os componentes fundamentais da nova **arquitetura do futuro** sendo criada ao redor do planeta.

1. Longevidade

No início do século XIX a expectativa de vida na Europa ocidental era de 33 anos. No final do século XX esta expectativa atingiu os 77 anos. Nas próximas décadas espera-se por um novo salto nesta média; alguns autores arriscam uma expectativa de 130 anos para o final do século XXI.

Uma população que vive mais e melhor vai desenvolver novas necessidades e hábitos e com isto criar novos nichos no mercado inimagináveis até hoje. Além das indústrias mais óbvias como turismo e saúde, entretenimento, assistentes inteligentes, e-commerce, sistemas de telepresença e de realidade aumentada são segmentos do mercado com potencial para acrescentar dezenas de bilhões de euros anuais a economia mundial.

2. Casas Inteligentes

A IKEA anunciou este ano uma nova divisão de smart home que cuidará exclusivamente do desenvolvimento de projetos da empresa sueca para a casa do futuro. A empresa tem hoje 1 bilhão de clientes no mundo. De lâmpadas inteligentes a cortinas operadas por comandos de voz, a IKEA se posiciona para trabalhar com os fornecedores de plataformas de IA como a Amazon, o Google, a Apple e a Microsoft.

Longevidade e smart homes são uma boa combinação econômica. As pessoas após a aposentadoria viverão algumas décadas extras e estarão mais em casa, com mais tempo para usufruir das novas tecnologias.

3. Robôs e automação

Na Universidade de Singapura um grupo de pesquisa que treinou braços robóticos para montar uma cadeira da IKEA. O projeto DFAB House desenvolvido em Zurich pelo NCCR combina drones, 3D printing com robôs para automatizar as tarefas repetitivas da construção de habitações. A combinação de impressão 3D e robótica gera menos desperdício de material e mais velocidade na finalização das casas.

O uso da robótica nos mais variados segmentos da economia deve começar a ser sentido na segunda metade da década de 2020. Imaginem: robôs construindo habitações populares e seguras no continente Africano; os serviços RaaS (Robots As A Service) que podem ser utilizados para montar todos os móveis da sua nova casa. O futuro trará certamente muito mais robôs na sua vida.

4. Entendendo seres humanos

Na próxima década teremos acesso a software cada vez mais sofisticado que será capaz de traduzir textos quase como um ser humano, dialogar com uma secretária para marcar uma consulta médica ou fazer uma compra on-line, auxiliar um consumidor a utilizar uma nova máquina ou consertar o seu ar-condicionado.

No final da década de 2020 sistemas de IA conseguirão ler milhares de artigos científicos e serão capazes de resumir o conhecimento destes artigos e produzir novo conhecimento através de sofisticados processos de inferência. Pela primeira vez na história, inteligência residente em software será capaz de realizar suas próprias descobertas científicas!

5. Stream, Games, realidade estendida e uma pitada de IA

Com a inclusão do próximo bilhão de pessoas na economia digital, os atuais líderes de consumo de mídia por streaming, Amazon, Netflix, Apple, Disney e Spotify, buscarão a consolidação. A promessa da realidade estendida combinada com software inteligente pode finalmente criar ambientes imersivos que mudam radicalmente o modo como nos comunicamos, criamos, consumimos mídia, compramos e aprendemos.

O segmento educacional poderá ser um dos mais afetados. Tutores artificiais inteligentes acoplados

a módulos de realidade estendida podem redefinir a sala de aula de forma tão radical que muitos dos atuais players podem desaparecer.

6. Veículos autônomos e compartilhados

Uber e Lyft combinados possuíam em setembro juntos cerca de 72 bilhões de dólares de valor de mercado. Comparativamente, a Lufthansa tem valor de menos de 8 bilhões de dólares. Tais números refletem somente o começo da curva da disrupção que o mercado de transporte irá sofrer na próxima década.

O anúncio do Google sobre seu projeto de lançar um veículo autônomo para o grande público lançou ondas pelo globo e despertou os gigantes da indústria automobilística e empresas como Uber. O efeito manada é positivo para o consumidor que agora assiste da plateia a uma corrida ao ouro de pelo menos 20 grandes players.

7. A conquista do espaço, Internet para todos e energia infinita

Historicamente o custo de lançamentos de foguetes desde a era espacial tem se mantido muito alto, na faixa dos USD 100 milhões e USD 300 milhões de dólares por lançamento. Porém nos últimos anos novas empresas introduziram soluções com custo muito mais competitivo.

A Rocket lab da Nova Zelândia planeja lançar um foguete por semana já no próximo ano e se tudo correr bem, os lançamentos passam a ser diários. A Virgin Orbit, de Richard Branson testou este ano seu “cosmic girl”, um boeing que leva um foguete e faz o seu lançamento da estratosfera. A principal motivação é prover Internet rápida e barata para todo o planeta.

Com o mesmo objetivo, a Amazon quer colocar uma “constelação” de mais de 3 mil satélites e a SpaceX, já lançou 60 satélites em órbita do planeta e o plano é chegar a 12 mil satélites.

8. Interfaces entre cérebro e máquina: super humanos

Cientistas da Universidade da Califórnia apresentaram um protótipo de sistema capaz de ler e decodificar a atividade cerebral de pessoas enquanto elas falam. Ou seja, tais protótipos podem ser usados para criar software que permita pessoas controlarem dispositivos, jogos e qualquer tipo de software.

Startups como a Neuralink e Paradromics trabalham para desenvolver soluções no tema. Um dos motivadores fundamentais deste trabalho é restaurar a função neurológica de pessoas com lesão medular, acidente vascular cerebral, lesão cerebral traumática ou outras doenças ou lesões do sistema nervoso.

Nota: Texto escrito em português do Brasil



Jairson Vitorino é co-fundador da Elife e da SA365 e tem um PhD em Inteligência Artificial pela UFPE e Universidade de Ulm, Alemanha, país onde vive atualmente. É responsável pelo desenvolvimento da estratégia e produto da Elife e pela expansão internacional.

Legal Corner

Novo regime jurídico da distribuição de seguros

prevenção dos conflitos de interesses

por **Françoise Le Quer**
SRS Advogados



A Diretiva (EU) 2006/97 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20/01/2016, sobre a Distribuição de Seguros (IDD) foi transposta em Portugal pela Lei nº7/2019, de 16/01. Em finais de novembro de 2019, todos os países da União Europeia tinham procedido à transposição, com exceção de Espanha. A IDD visa uma harmonização mínima das disposições nacionais relativas à distribuição de seguros pelos mediadores e doravante pelas empresas de seguros, o reforço da proteção dos interesses dos clientes, quaisquer que sejam os canais de distribuição, assim como o reforço do comércio transfronteiriço.

As regras de governo e controlo dos produtos, com vista a garantir a adequação da oferta em relação às necessidades do mercado, constituem a estrutura da IDD. Uma das medidas preconizadas pela IDD para o efeito consiste no reforço dos deveres de informação e da prevenção dos conflitos de interesses, em particular na distribuição de produtos de investimento com base em seguros (Regulamento Delegado (EU) 2017/2359 da Comissão, de 21/09/2017).

Em Portugal, a prevenção dos conflitos de interesses já resultava do cumprimento de algumas regras de incompatibilidades para o acesso à atividade de mediação de seguros e da prestação de informação pré-contratual ao cliente sobre

uma participação qualificada do mediador numa empresa de seguros ou de uma empresa de seguros no capital do mediador.

A prevenção de conflitos de interesses concretiza-se ainda na informação pré-contratual que o mediador deve fornecer sobre o seu nível de independência e de imparcialidade: mera informação, simples aconselhamento ou aconselhamento baseado numa análise imparcial e pessoal, situação correspondente a um dever específico dos corretores. O mediador deve ainda declarar se tem ou não a obrigação contratual de exercer a sua atividade exclusivamente para uma ou mais empresa de seguros.

Uma das medidas mais relevantes e mais discutidas foi a instauração de regras de conduta em termos de remuneração.

A IDD adotou um conceito alargado de remuneração: honorários pagos diretamente pelo cliente ao mediador, comissões que são uma parte do prémio de seguro, qualquer outra vantagem económica concedida em conexão com o contrato de seguro, ou ainda uma combinação daqueles tipos de remuneração.

A Diretiva dispõe que os distribuidores de seguros não devem ser remunerados nem remunerar ou avaliar o desempenho dos seus empregados de um modo que colida com o seu dever de agir de acordo com os melhores interesses dos seus clientes. Em particular, um distribuidor de seguros não pode recorrer a mecanismos de remuneração, de objetivo de vendas ou de outro tipo, suscetíveis de constituir um incentivo, para si ou para os seus empregados, à recomendação de um determinado produto a um cliente, quando o distribuidor de seguros poderia propor um produto diferente que correspondesse melhor às necessidades desse cliente.

Antes da celebração de um contrato de seguro, o mediador deve informar o cliente sobre a natureza da sua remuneração, sobre o montante dos honorários devidos pelo cliente ou, não sendo possível, do método de cálculo, sobre o seu direito de solicitar o montante da remuneração quando não são honorários e fornecer-lhe a informação se solicitada.

A prevenção dos conflitos de interesses tem exigido das empresas de seguros um grande trabalho de adaptação das suas políticas de remuneração às novas exigências da distribuição.

A distribuição dos produtos de investimento com base em seguros obedece a regras mais apertadas que os restantes produtos, devido aos riscos que estes produtos podem representar para os clientes.

Para identificar os conflitos de interesses, os distribuidores de seguros devem avaliar se eles ou pessoas relevantes ou pessoas que lhes estejam ligadas por uma relação de controlo dispõem de um interesse no resultado das atividades de distribuição que seja distinto do interesse do cliente e possa influenciar o resultado das atividades de distribuição em detrimento do cliente.

Os critérios mínimos para fazer esta avaliação são os seguintes:

- . possibilidade de obter um ganho financeiro ou evitar uma perda financeira em detrimento do cliente;
- . existência de um incentivo financeiro ou de outra natureza no sentido de privilegiar os interesses de um outro cliente ou grupo de clientes em detrimento do interesse do cliente;
- . o distribuidor ou uma pessoa relevante participa ativamente na gestão ou no desenvolvimento de produtos de investimento com base em seguros, em especial quando essa pessoa exerce uma influência na fixação dos preços desses produtos ou dos respetivos custos de distribuição.

A distribuição daqueles produtos exige a elaboração de uma política de prevenção, comunicação e tratamento de conflitos de interesses que deve ser revista anualmente e obedece ao princípio de proporcionalidade: o seu conteúdo deve ser adequado à dimensão e atividade do distribuidor assim como aos produtos distribuídos e riscos para os clientes.

A prevenção dos conflitos de interesses é fundamental, pelo que a divulgação aos clientes de um conflito de interesses aparece como uma medida de último recurso a utilizar apenas quando as políticas adotadas se revelam insuficientes para evitar o risco de os interesses dos clientes serem prejudicados. Assim sendo, cabe ao distribuidor informar o cliente antes da celebração do contrato, com toda a transparência e em suporte duradouro, da natureza ou fonte do conflito de interesses. ●

“

A prevenção de conflitos de interesses concretiza-se ainda na informação pré-contratual que o mediador deve fornecer sobre o seu nível de independência e de imparcialidade: mera informação, simples aconselhamento ou aconselhamento baseado numa análise imparcial e pessoal, situação correspondente a um dever específico dos corretores.”



Françoise Le Quer é advogada na Sociedade Rebelo de Sousa & Advogados desde 2002, coordenadora responsável pela Área de Seguros e pelo French Desk. Tem uma longa experiência no sector segurador, inicialmente em França em seguradoras do ramo Vida, nomeadamente a Caisse Nationale de Prévoyance, e posteriormente, já em Portugal, numa seguradora dos ramos Não Vida. É licenciada em Direito pela Faculdade de Direito de Paris XII e titular de um mestrado em Direito pela Faculdade de Direito de Nice.

Legal Corner

Atenção Corretores

Princípios de Gestão de Risco

por **Bennett Heller**
& **Brian Whiteman**
Wilson Elser



A medida que os mercados globais de seguros se retraem, reduzindo a sua capacidade e aumentando os preços, os corretores de seguros sofrerão pressões acrescidas no sentido de proporcionar valor aos seus clientes. Ao mesmo tempo, espera-se que os corretores ofereçam aos seus segurados locais e multinacionais as coberturas globais de que estes necessitam para se protegerem contra riscos cada vez mais complexos, incluindo áreas emergentes de vulnerabilidade. Neste contexto comercial adverso, os corretores precisarão de navegar pelos campos minados da legislação, que continua a crescer à custa da comunidade internacional de corretagem.

Este artigo discutirá de forma geral os deveres globais impostos aos corretores de seguros, os tipos comuns de sinistro e reclamação e as melhores práticas para minimizar e/ou mitigar o risco de reclamações relacionadas com a responsabilidade profissional dos corretores.

Inicialmente, é de importância

crítica os corretores entenderem que a lei, em inúmeras jurisdições, os obriga a seguir padrões muito mais exigentes do que aqueles que se imporiam a alguém que meramente “recebe ordens”. Embora os deveres dos corretores em certas jurisdições se possam limitar, simplesmente, a agir de boa-fé e acatar as instruções do segurador, em muitas outras um corretor de seguros pode ser obrigado a seguir os padrões exigidos a um agente fiduciário, incluindo o dever de aplicar um grau de conhecimento e especialização razoável na identificação das necessidades do segurador e de o aconselhar sobre as coberturas existentes.

O Supremo Tribunal do Estado de Nova Jérσία, nos Estados Unidos, definiu o padrão de conduta exigível ao intermediário de seguros através da sentença *Ryder v. Lynch*, 42 NJ, 465 201 A.2d 361 (1964):

“Aquele que se apresentar ao público como corretor de seguros é obrigado a possuir o nível de competência e conhecimento necessário à profissão. Quando for contratado por uma entidade, individual ou coletiva, que deseje obter um produto de seguro,

a lei obriga-o a agir em boa-fé e com competência, cuidado e diligência razoáveis na execução da ordem dessa entidade. É expectável que possua um conhecimento razoável dos tipos de apólice, das suas várias condições e das coberturas e tipos de proteção disponíveis na área em que o seu cliente deseje ser protegido. Se por negligência não colocar o seguro, ou se a apólice for inválida ou enfermar de algum vício material, ou ainda não providenciar a cobertura que o corretor se comprometeu a obter, devido a uma falha no exercício das competências ou diligências necessárias, será responsável perante o seu cliente pelos danos sofridos em consequência dessas falhas.”

Somando-se a estas considerações, mais e mais tribunais são de opinião que é comum um segurador contar que o corretor seja “um especialista”. Esta opinião é sustentada pelas comunicações comumente emanadas dos corretores que, neste mercado cada vez mais competitivo, se apresentam como “especialistas”, incluindo, em páginas da Internet, as promessas, relativamente aos serviços por si fornecidos, a seguir enunciadas:

- “Soluções de gestão de risco à medida, com base em aconselhamento de especialistas”
- “Análise de risco para as decisões estratégicas, incluindo a identificação de riscos emergentes”
- “Conceção de programas completos e exaustivos de seguro e gestão de risco”
- “Desempenho para além do esperado... em tudo o que fazemos”
- “Os melhores produtos e serviços para as suas necessidades”
- “As condições mais favoráveis para si”

Ao avaliar os deveres exigíveis em cada caso, os tribunais podem também debruçar-se sobre a natureza e âmbito da relação entre corretor e cliente, incluindo as suas interações anteriores. Neste contexto, é provável que os tribunais analisem o seguinte:

- Recebimento de remuneração acima das comissões regulares sobre o prémio, em pagamento de consulta com especialistas ou serviços adicionais
- Aconselhamento do segurado pelo corretor sobre questões relacionadas com coberturas
- A declaração do corretor de que é um especialista em seguros com profunda experiência, combinada com a confiança nessa sua capacidade por parte de um segurado menos sofisticado
- Exercício amplamente discricionário por parte do corretor no serviço prestado face às necessidades do segurado
- Interações ao longo de um período alargado das quais se possa dizer que demonstraram a um corretor objetivamente razoável que os seus conselhos são alvo de especial confiança.

Do ponto de vista prático, a tendência recente dos tribunais de todo o mundo vai no sentido de responsabilizarem os corretores pela identificação das necessidades dos seus clientes, por comunicarem

essas necessidades ao mercado de seguros, por obterem as melhores estimativas sobre as coberturas disponíveis, explicar ao segurado as diferenças significativas entre estimativas concorrentes, assegurar que a apólice emitida responda às necessidades do cliente e, finalmente, servir os clientes de forma responsável se for apresentada uma reclamação ou ocorrer um sinistro.

Neste contexto, são estas as reclamações mais frequentes contra os corretores de seguro:

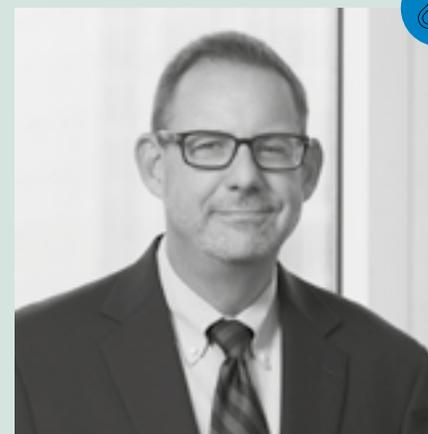
- Não colocou o seguro nem informou o segurado da não colocação
- Não obteve a cobertura adequada
- Não detetou lacunas na cobertura
- Colocou o seguro junto de um segurador sem solidez financeira
- Não obteve seguro de excedentes
- Não renovou ou manteve uma cobertura
- Cessação inadequada de um contrato de seguro
- Não informou o segurado sobre um cancelamento
- Representou o risco de forma equívoca
- Não informou a seguradora atempadamente sobre uma reclamação ou sinistro.

Embora as reclamações por E&O (erros e omissões) contra corretores de seguros sejam um risco inerente à profissão, as melhores práticas podem reduzir o risco de reclamações e ajudar os corretores na sua defesa contra as mesmas.

Em conclusão, dado o âmbito crescente das potenciais responsabilidades dos corretores de seguros ao abrigo das leis de várias jurisdições, estes devem tomar medidas razoáveis para compreender a natureza e abrangência das atuais necessidades de seguro dos seus clientes e recomendar coberturas apropriadas que satisfaçam essas necessidades.

“

Esperar-se-á que os corretores ofereçam aos seus segurados locais e multinacionais as coberturas globais de que estes necessitam para se protegerem contra riscos cada vez mais complexos.”



Bennett Heller e Brian Whiteman são sócios nos escritórios da Wilson Heller de Chicago e New Jersey, respectivamente, especializados em responsabilidade civil profissional. Bennett Heller é membro da Comissão executiva da sociedade. Wilson Elser é uma sociedade de advogados nos Estados Unidos e membro fundador da Legalign Global, uma aliança composta por quatro das maiores sociedades de advogados de Direito de Seguros.

Melhores Práticas

Reuniões/comunicação com os clientes

- . Avaliação independente de riscos e necessidades
 - . Revisão exaustiva dos programas existentes
 - . Averiguação abrangente das circunstâncias em mudança
 - . Documentação dos pedidos do segurado por escrito
 - . Documentação das recomendações do corretor por escrito
 - . Revisão das apólices e explicação das coberturas obtidas
 - . Comunicação escrita relativamente às coberturas não obtidas
-

Criação e manutenção de arquivos/documentação

- . Cartas/faxes/emails/notas em ficheiro para confirmar e descrever reuniões e comunicações
 - . Criar notas contemporâneas de todas as conversas telefónicas
 - . Documentar todas as reuniões / discussões presenciais
 - . Evitar sms: usando sms ou outras transmissões, encontrar forma de arquivar essas comunicações
-

Pedidos de cotação e renovações

- . Apuramento de todos os factos e circunstâncias
 - . Reporte de todas as potenciais reclamações
 - . Uso de um sistema de agenda/diário
-

Informação/participação de sinistros e reclamações

- . Informação atempada a todos os seguradores primários e de excedente
 - . Evitar conflitos de interesse
-

Aviso/participação, ao segurador de E&O do corretor, de factos e circunstâncias

- . Sinistro não garantido ou recusa de cobertura
- . Comunicação do segurado ou do seu advogado
- . Solicitação de ficheiros ou registos
- . Notificação judicial

“

Os corretores de seguros devem tomar medidas razoáveis para compreender a natureza e abrangência das atuais necessidades de seguro dos seus clientes e recomendar coberturas apropriadas que satisfaçam essas necessidades.”

Leituras

Africa's Business Revolution

Acha Leke, Mutsa Chironga, Georges Desvaux

A palavra “África” traz-nos imagens de espaços vastos e desabitados onde os animais selvagens vagueiam em liberdade. Mas há algo mais a considerar quando pensamos em África: negócios a sério.

Com 54 países, mais de 1000 línguas e quadros socioeconómicos diversos, distintas condições políticas, diferentes sistemas educativos e infraestruturas, África é um mercado de enorme dimensão, com mil e duzentos milhões de consumidores, mas ainda subaproveitado. Um gigante com inúmeras possibilidades.

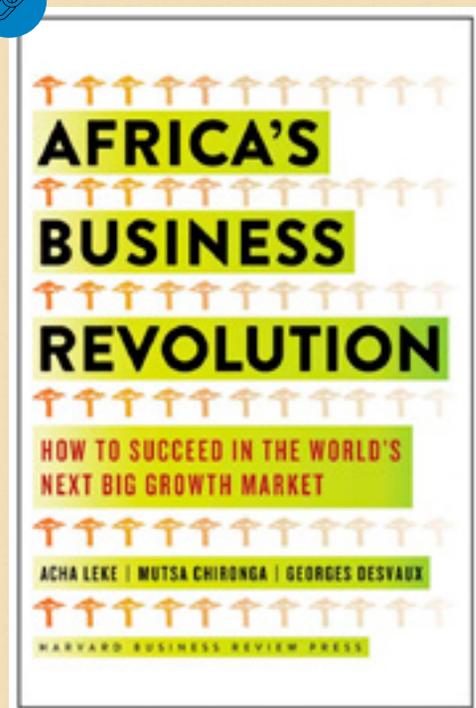
Admitindo que África não é um lugar onde seja fácil fazer negócios, os autores acreditam que é um continente a observar atentamente, devido às alterações económicas em curso.

Em várias zonas da África urbana, uma população e um rendimento *per capita* em crescimento levam a um aumento da procura, o que se reflete no rápido desenvolvimento do comércio a retalho, nas redes de telecomunicações, restaurantes, construção de habitações e venda de automóveis. Outras grandes tendências, como uma força laboral em crescimento, a procura acrescida de serviços básicos, infraestruturas e energias renováveis, somadas a uma abundância de recursos minerais, criam grandes oportunidades para as empresas.

O continente atravessa uma aceleração significativa à medida que o PIB aumenta a um ritmo superior ao da média global. Prevê-se que África se torne a segunda região de crescimento mais rápido no mundo.

Os autores aconselham os potenciais investidores a pensar em investimento a longo prazo, uma vez que construir um negócio pan-africano pode levar décadas. Devem ter igualmente objetivos claros e priorizar os mercados mais importantes. A inovação é fundamental, assim como desenhar produtos e serviços que respondam às necessidades de África, cativar os clientes e utilizar a tecnologia. Os autores enfatizam que “as empresas que procurem o sucesso em África devem ajudar a lançar o talento africano”, e tirar partido da grande percentagem de população em idade ativa (que excederá a da China e Índia em 2034). Para terminar, deixam-nos uma citação de um dos maiores líderes Africanos, Nelson Mandela, que sonhava com uma África mais colaborativa e inclusiva: “Não há paixão nos horizontes curtos — em aceitar uma vida inferior àquela que somos capazes de viver.”

Seja nos negócios ou nas paisagens infindas, uma coisa é certa: em África, todos os horizontes são vastos.



[Africa's Business Revolution: how to succeed in the world's next big growth market.](#)

Boston, Massachusetts: Harvard Business Review Press, cop. 2018. ISBN978-1-63369-440-8



The Uninhabitable Earth

David Wallace-Wells

Este livro abala-nos, choca-nos, assusta-nos e, por fim, deixa-nos deprimidos, tudo em igual medida. Mas é obrigatório lê-lo porque é obrigatório saber.

Esta breve apreciação poderia começar com “era uma vez um lindo planeta azul e verde que contava, entre os seus habitantes, uma raça a quem se chamava seres humanos. Ali viviam há milhares de anos até que um dia, há 150 anos, descobriram uma forma de destruir o planeta, dando início a uma coisa chamada revolução industrial”.

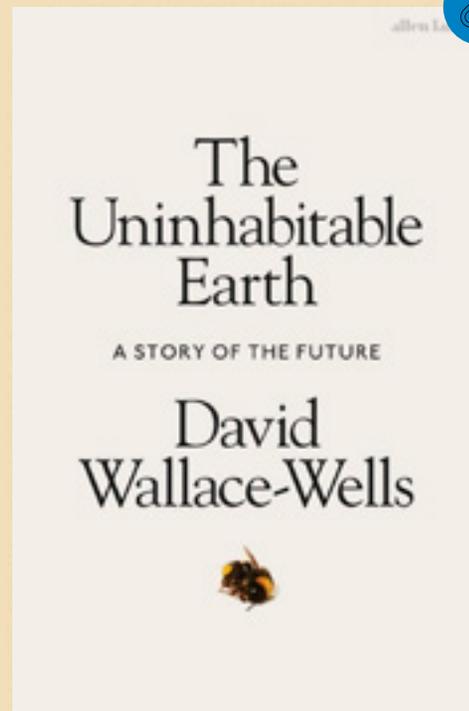
O autor guia-nos numa viagem aterradora pelas consequências do aquecimento global e da forma como vivemos no nosso planeta. Afirma que as alterações climáticas não são reversíveis e já estão a alterar o planeta tal como o conhecemos e prevê que, em breve, no outono as árvores ficarão castanhas (sem passarem pelos ocres, amarelos e vermelhos), os níveis do mar continuarão a subir e certos cultivos, como o do café na América do Sul, entrarão em declínio ou irão mesmo desaparecer.

Infelizmente, estas não são as únicas repercussões. O autor indica as consequências previsíveis das alterações climáticas, começando pela guerra; lembrando-nos que, em 2011, um milhão de refugiados sírios fugiu para a Europa por causa de uma guerra civil influenciada pelas alterações climáticas e a seca. Prossegue, descrevendo o impacto negativo das ondas de calor provocadas pelas alterações climáticas sobre a saúde pública, os conflitos, a produção alimentar, a vida urbana e mesmo a cultura popular.

Há referências a uma subida dos níveis do mar na ordem dos 80 metros até ao fim do século, aos oceanos moribundos, à extinção em massa de espécies, à poluição aérea (em 2017, respirar o ar de Delhi equivalia a fumar mais de dois pacotes de cigarros por dia!) e a pestes causadas por doenças a hibernar no Ártico que, se libertadas, poderão trazer novas pandemias.

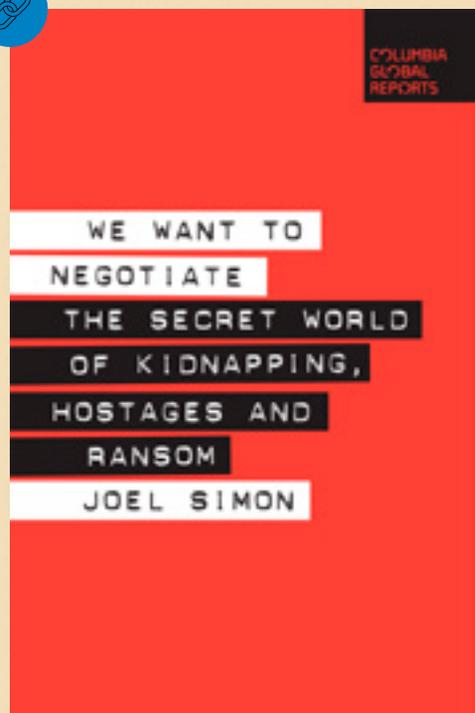
Embora tenha havido alguns avanços, como as tecnologias de captura de carbono e a geoengenharia, que poderão arrefecer o planeta suspendendo gases na atmosfera, bem como outras soluções fruto da inventividade humana, o horizonte é negro.

No fim, o autor apela ao mundo para que tome medidas na batalha do clima, porque só temos um mundo e está ameaçado de extinção.



[The Uninhabitable Earth:
a story of the future.](#)

New York, Tim Duggan Books, cop. 2019.
ISBN 978-0-525-57670-9.



[We want to negotiate:
the secret world of kidnapping,
hostages and ransom.](#)

New York: Columbia Global Reports,
cop. 2019. ISBN 978-0999745427

We want to Negotiate

Joel Simon

Tendo sido diariamente confrontada com o tema do rapto, tomada de reféns e resgate ao longo dos últimos 24 anos, preocupam-me sempre as consequências psicológicas e morais, e as implicações sociais do rapto, bem como as atitudes políticas de diferentes países face ao mesmo. O livro de Joel Simon levanta um conjunto inteiramente novo de questões sobre a ética e a legalidade das negociações de reféns, de forma inteligente e com argumentos persuasivos, apoiados por sólida investigação.

É um livro cativante que absorve o leitor desde a primeira página, escrito não só com talento e precisão mas também de forma a exigir-nos que tomemos partido. Não se pode ficar indiferente e ignorar o dilema crítico que o texto levanta relativamente à aterradora política de concessão e cedência zero de certos países.

É sobretudo uma mensagem que apela a favor do direito à vida. Sem insistir ou aprofundar demasiado os efeitos psicológicos dos reféns que ficam para trás enquanto alguns são libertados, dá-nos oportunidade de analisar a gélida brutalidade de se ser esquecido e permite que a nossa imaginação construa por si o desespero das pessoas cativas.

A narrativa de Joel Simon é poderosa, crua e indiscutível. É uma descrição terra-a-terra das circunstâncias sem ambiguidade ou margem para interpretações. Diz ao leitor: aqui estão os factos. O que vai fazer? O livro é um desafio moral lançado à nossa consciência como leitores, sendo os dados apresentados fidedignamente; dá-nos as ferramentas de que precisamos para decidir qual a nossa posição relativamente a este tema.

Pondo de parte as políticas locais, o grande sucesso dos negociadores na recuperação de reféns é um raio de esperança para as famílias, para quem os princípios, regras e argumentos ocupam o segundo lugar e a prioridade é rever o seu ente querido.

A conclusão do livro afirma categoricamente que, contas feitas, os governos deviam intervir de forma mais limitada. Em vez de tratar do rapto e tomada de reféns como questão política, estes atos deviam ser abordados mais como crimes. Se os raptos (ou captos) entenderem que não podem negociar com governos e derivar daí ganhos políticos, reduzir-se-á o pagamento de resgates e retirar-se-á a dimensão política a este crime hediondo. A tarefa dos governos devia ser, como com outro crime qualquer, punir os perpetradores e não a vítima.



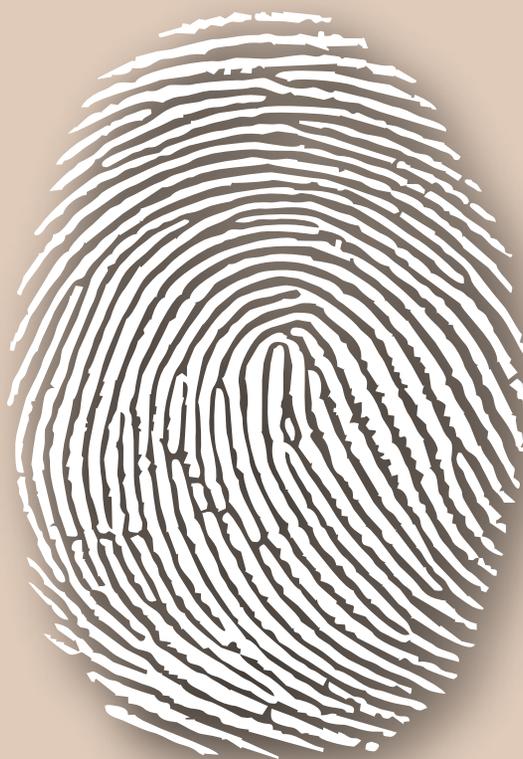


THE
SEXIEST
PAPER ON
EARTH

Renova

myrenova.com

MINDS & TECHNOLOGY



Por quase 50 anos, o RCG é referência em análise de riscos, controle de perdas e implementação de programas de gerenciamento de riscos. Apoiada por uma equipe técnica multidisciplinar, a empresa fornece serviços personalizados para uma ampla gama de indústrias.