

GERENCIAMENTO DE RISCOS E O SEGURO NA INDÚSTRIA QUÍMICA

UMA NOVA VISÃO NA NEGOCIAÇÃO DE GRANDES RISCOS

Marcos Lúcio de Moura e Souza

**Relações lineares entre
diferentes setores econômicos
tendem a gerar boas oportunidades
para ambos os lados.**

Relações entre os setores, químico e de seguros devem ser incentivadas?

Que tipo de ações poderiam produzir as consequências benéficas para ambos os lados?

**Há um vazio de conhecimento
entre o setor químico e o sistema
segurador.**

**Em tempos de Governança Corporativa
esse vazio deve ser preenchido, a bem
da transparência e da otimização das
operações.**

Não se pode esperar que subscritores possam ser convencidos da eficácia de soluções de tecnologia de controle de fatores de risco, para as quais não foram preparados para avaliar.

Não se pode esperar que especialistas em segurança de processos possam compreender o impacto que os sistemas de controle de riscos possam produzir nos processos de subscrição e precificação de seguros.

Palestra: QUO VADIS - Seguro Industrial

Dr. Eberhard M. Faller

SVP Corporate Insurance, BASF SE

Colonia - Alemanha - jan/2014.

“Falta inovação nos produtos “

“ O modelo clássico, conservador, evolutivo utilizado na subscrição do negócio, tende a obstruir o caminho do crescimento estratégico, quando não deveria.”

“Ao mesmo tempo, observo uma falta idêntica de demanda por inovação, de nossa parte, os próprios segurados.”

**As seguradoras bem sucedidas,
voltadas para o crescimento,
ajustarão os seguintes fatores em
seu atual modus operandi e, com
isso, aplicarão essas adaptações às
características específicas das
empresas seguradas.**

**Oferecerão maior transparência
em termos de serviços versus
transferência de riscos.**

**Esta transparência na precificação,
junto com uma oferta mais
diferenciada de soluções empresariais
completas, levará a uma maior
confiança do cliente e, em última
análise, a novos modelos de negócio.**

Investirão em excelência profissional promovendo o conhecimento especializado dos profissionais internos e, com isso, obterão um diferencial em relação ao know how técnico e gerencial que predominam no mercado hoje em dia.

Uma Nova Agenda

Uma Nova Agenda

- 1. Conhecer empresas que se interessem por esse projeto.**

- 2. Estabelecer uma agenda de relacionamentos:**
 - a) Abiquim apresenta, em detalhes, a indústria química e seus programas de GR;**
 - b) As empresas apresentam informações necessárias a criar um ambiente confortável de subscrição e precificação (compliance);**
 - c) Criação de um guia para orientação de empresas seguradas e treinamento.**

- 3. Processo de Relações Continuadas:**
 - a) inovações tecnológicas em controle de riscos;**
 - b) indicadores de desempenho nacionais e globais;**
 - c) trocas e informações.**

