

Seguro Rural

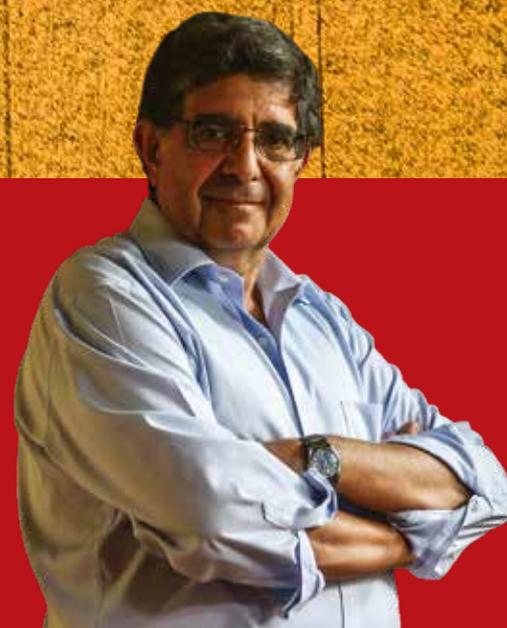
Indústria seguradora avança na fronteira agrícola, impulsionada por maior consciência do produtor rural

4

Gestão segura na Santa Casa de São Paulo

Advogado especializado em seguros, Antonio Pentead Mendonça acrescentou, em 2017, uma atividade a mais em sua diversificada agenda: a de provedor da Santa Casa de São Paulo. Sob sua gestão, a centenária instituição deixou o estado de pré-falência.

6



EDIÇÃO TRAZ EXEMPLOS DE GESTÃO E UM OLHAR PARA A FRONTEIRA AGRÍCOLA

Nessa primeira edição de 2018, oferecemos um menu diversificado de assuntos de interesse do setor segurador. Traçamos, como abertura, entrevista com o presidente da MAPFRE BB SH2, o espanhol Luiz Gutiérrez, que desembarcou no Brasil em 2017, em meio a um cenário de crise aguda da economia e sob forte instabilidade política. Entre os pontos abordados, o executivo destaca que reinvenção, criatividade e foco no cliente são características absolutamente necessárias para que as companhias seguradoras atravessem 2018 com bons resultados.

Voltando o nosso olhar para a fronteira agrícola, mostramos também nessa edição como os seguros estão desbravando novas paragens. O seguro rural ganha cada vez mais espaços, movido por um processo de maior conscientização do produtor rural para a importância de proteger a sua produção. Entre os pontos que deverão influenciar esse segmento em 2018 está o trabalho de uma comissão interministerial que busca formas de otimizar esforços e recursos para ampliar a utilização do seguro rural.

Mostramos, também, a experiência exitosa de um profissional bastante conhecido e reconhecido do setor segurador: o advogado Antonio Penteador Men-

donça. Profissional competente, com longa folha de serviços prestados ao setor, Mendonça também é conhecido pela coluna que mantém no jornal O Estado de São Paulo, onde aborda temas palpitantes da indústria seguradora com escrita acessível e conhecimento profundo dos temas. Mendonça também é articulista de publicações especializadas no setor de seguros, entre elas esse nosso informativo, na qual coloca, trimestralmente, a sua acurada observação em temas de interesse.

Pois desde o ano passado Mendonça acrescentou à sua congestionada agenda mais um compromisso: assumiu a posição de provedor da Santa Casa de Misericórdia. Um desafio hercúleo, considerando o grau de dificuldades financeiras e operacionais enfrentado pela centenária instituição. Em reportagem desta edição, mostramos como a gestão de Mendonça está vencendo esse desafio.

Damos o registro ainda para importante reunião realizada entre a diretoria do Sindseg SP e a Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo, com o objetivo de fortalecer a parceria produtiva firmada entre as instituições que tem resultado em bons frutos.

Boa leitura!



“Nesta edição, também abordamos importante reunião realizada entre o Sindseg SP e a Secretaria de Segurança Pública de SP, na qual nossa parceria foi reforçada”

MAURO BATISTA
PRESIDENTE DO SINDSEG SP

EXPEDIENTE

Sindseg SP Notícias é uma publicação do Sindicato das Empresas de Seguros, Resseguros e Capitalização do Estado de São Paulo. **Presidente:** Mauro Batista. **Diretor Executivo:** Fernando Simões. **Produção:** Néctar Comunicação Corporativa. **Jornalista responsável:** Eugênio Melloni (MTB 19.590). **Redação e edição:** Eugênio Melloni. **Fotos:** Divulgação



Gutiérrez: transformação digital continuará a

RECEITA PARA ATENDER A CLIENTELA EXIGENTE

Para Gutiérrez, da MAPFRE BB SH2, criatividade e reinvenção farão a diferença

Em seu primeiro ano como presidente da MAPFRE BB SH2, que contempla as áreas de Automóvel, Seguros Gerais e Affinities da seguradora, o espanhol Luis Gutiérrez vivenciou um período desafiador, do qual extraiu como experiência positiva a busca das empresas do setor por novos produtos, formatos e processos, determinada pela necessidade de adap-



aprimorar processos e o atendimento ao consumidor

tação às exigências dos clientes. Também é com um olhar otimista que Gutiérrez apresenta suas expectativas para os próximos anos – período em que, segundo ele, reinvenção e criatividade, com foco nas demandas do cliente, deverão nortear o mercado segurador. “No caso do grupo, em que a inovação já faz parte da estratégia de negócios, estamos vivenciando essa onda com ainda mais intensidade”, afirmou ele. Na entrevista a seguir, Gutierrez apresenta as suas expectativas:

NOTÍCIAS SINDSEGS – O que devemos esperar para o mercado de seguros em 2018?

LUIS GUTIÉRREZ – O ano de 2017 foi desafiador para o setor, impulsionando os players a trazerem novos formatos e adequarem produtos e processos ao novo momento que o cliente vive. Para 2018 e os anos seguintes, acreditamos que a reinvenção e a criatividade, com foco na jornada do cliente, serão o direcionamento de todo o mercado. No caso do grupo, em que a inovação já faz parte da estratégia de negócios, estamos vivenciando essa onda com ainda mais intensidade, mantendo o corretor ao nosso lado para desbravar esse outro momento da economia mundial. Também entendemos que a transformação digital é e continuará sendo fundamen-

tal para aprimorar processos e o atendimento ao consumidor. Estou otimista, porque a economia começa a dar sinais de recuperação. A redução da taxa básica de juros é um deles, embora o índice de desemprego ainda seja alto no Brasil. Em 2017, lançamos o projeto ‘Entender para Atender’, que busca melhorias de produtos e processos a partir de soluções propostas pelos corretores, que são parceiros importantes para os negócios da empresa. Este programa já trouxe resultados relevantes, que melhoram a venda, o pós-venda e o atendimento aos nossos segurados, e seguirá com ainda mais força em 2018. Em menos de um ano, desenvolvemos 86 projetos de melhorias e inovação. Para o cliente, implementamos ferramentas de apoio para que ele obtenha a prestação de serviços onde desejar. Queremos tornar nosso contato com os clientes, corretores, fornecedores e demais públicos ainda mais rápido e eficaz, trazendo todos cada vez mais para próximo de nós.

NS – Quais os impactos que algumas questões importantes, a exemplo da reforma da previdência, poderão ter sobre o mercado?

LUIS GUTIÉRREZ – O setor de seguros pode ser um parceiro de primeira hora para manter a estabilidade da renda das famílias em situação de vulnerabi-

lidade, assegurar o retorno à atividade econômica ou a não-interrupção dos serviços de empresas afetadas por algum infortúnio, oferecer funding para investimentos de longo prazo (infraestrutura ou logística), além de ser uma fonte de complementação da renda de aposentados. A regulação em todos os setores é bem-vinda. Precisa ser feita com bastante responsabilidade para ampliar o acesso aos consumidores, que hoje estão não só mais empoderados, conscientes de seus direitos, mas também machucados pela crise, afetados pelo desemprego, descrentes com autoridades e com mercados. O diálogo com o mercado em prol das mudanças no marco regulatório é um passo importante para a efetividade das normas.

NS – Quais setores deverão ganhar corpo este ano?

LUIS GUTIÉRREZ – No Brasil, a cultura de seguros ainda precisa ser difundida. Apenas 30% dos veículos têm seguro, cerca de 12% a 15% das residências são seguradas e 4% da população brasileira possui um seguro de vida. Acreditamos que ainda há uma enorme oportunidade de expansão do mercado e isso trará muito êxito para todas as companhias. Os seguros patrimoniais também devem retornar com força porque as empresas devem investir e ampliar, e novas empresas devem surgir. Também temos expectativa sobre produtos já consagrados, mas dos quais o corretor pode se aproximar mais, como RC, D&O, garantia judicial, além do seguro de vida, que já vem em um movimento crescente, impulsionado pelos seguros prestamistas. Estamos trabalhando para que todos os brasileiros e famílias descansem de forma segura e tranquila. Esse é o nosso compromisso.

NS – Como a tecnologia pode estreitar o relacionamento com clientes?

LUIS GUTIÉRREZ – A transformação digital é e continuará sendo item fundamental, um caminho sem volta. Ela ajuda a aprimorar o relacionamento com os clientes e distribuidores, possibilitando a diversificação de canais para comunicação e dando mais agilidade às respostas às solicitações. Em 2018, vamos não apenas continuar investindo em tecnologia, mas também em novos produtos e serviços, em gestão de pessoas e no relacionamento com clientes e parceiros, com o objetivo de tornar nosso negócio cada vez melhor e mais atrativo.



Wady Cury: mercado brasileiro ainda oferece grande potencial de crescimento

PORTEIRAS ABERTAS PARA O MERCADO SEGURADOR

No período entre 2011 e 2015, o segmento de seguros rurais apresentou crescimento de 162%, refletindo o amadurecimento do setor e uma maior consciência do produtor rural

O segmento de seguro rural exibiu, ao longo desta década, uma taxa de crescimento significativa, acompanhando a pujança do agronegócio brasileiro. Somente no período entre 2011 e 2015, segundo dados da SUSEP, o setor de seguros rurais apresentou um incremento de 162%. Números frequentemente citados por representantes deste segmento também ilustram bem o salto dado por esse produto: em 2006, o Brasil contava com 1,5 milhão de hectares de áreas de cultivo cobertos por apólices; em 2015, foram segurados cerca de 10 milhões de hectares. Considerando-se a mesma base de comparação, o número de culturas protegidas por seguros saltou de 25 para mais de 50.

“Estes números demonstram amadurecimento do setor e o aumento da consciência dos produtores sobre a importância da proteção”, afirma o diretor geral de Habitacional e Rural do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, Wady Cury, que também preside a Comissão de Seguro Rural da FenSeg. Acompanhando o crescimento da diversidade de culturas contempladas pelo seguro rural, a companhia também vem ampliando, a cada ano, o seu portfólio de produtos para o campo. O Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre oferece um leque bem diversificado de produtos, com seguro das modalidades Agrícola, Faturamento, Pecuário, Benfeitorias e Produtos Agropecuários, Penhor Rural, Florestas e Vida do Produtor Rural.

“Mesmo diante deste incremento, o mercado brasileiro ainda

tem um grande potencial de crescimento se considerarmos que, hoje, apenas 14% da área utilizada para plantações conta com algum seguro”, diz Cury. Porém, o avanço do segmento demanda envolvimento de todo o mercado, consistindo na oferta cada vez mais simplificada aos produtores e na criação de ambientes favoráveis à aquisição.

Cury também destaca que, historicamente, os recursos financeiros do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) vêm aumentando. O PSR é um programa de apoio aos produtores rurais por meio da subvenção econômica ao prêmio do seguro rural. Pelo programa, o governo federal arca com parcela dos custos de aquisição do seguro que varia de 40% a 60%, de acordo com a política agrícola.

“Ainda são necessários investimentos para o fomento da cultura de seguros rurais”

WADY CURY

“Com transparência, o mercado sente maior segurança para operar nesse setor”

VITOR OSAKI

Além disso, lembra Cury, o governo federal tem adotado medidas para facilitar o acesso do produtor rural à subvenção. “Mas ainda são necessários investimentos para o fomento da cultura de seguros rurais, assim como para toda cadeia envolvida no setor agro, disseminando a percepção de que ele está na base da força econômica do Brasil”, diz Cury.

ORÇAMENTO

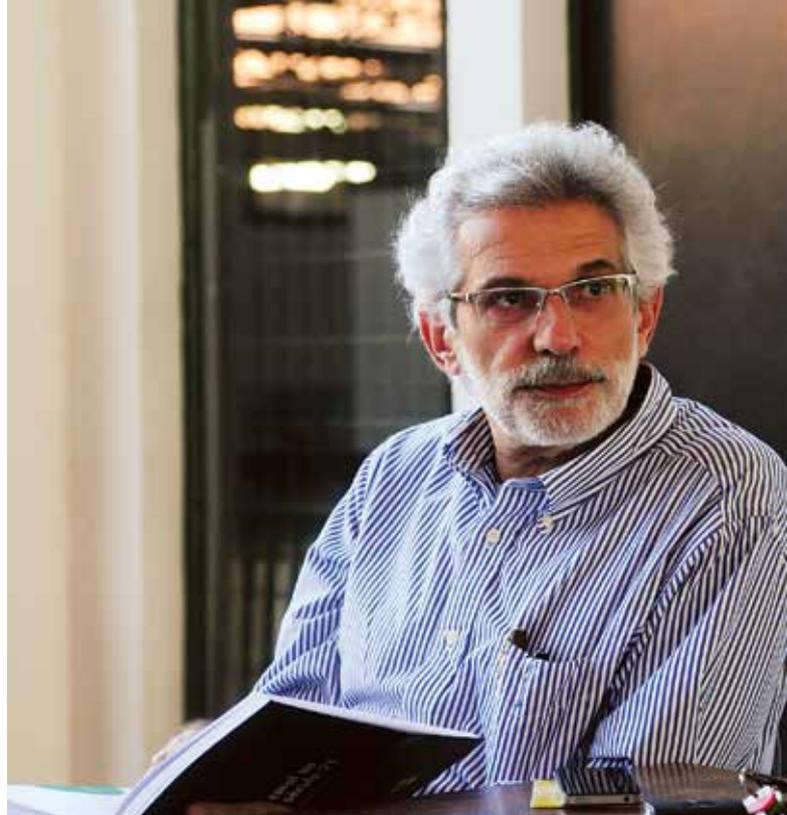
O orçamento aprovado pelo Governo Federal para o seguro rural no ano de 2018 é de R\$ 384 milhões, a serem destinados a 50 culturas. A expectativa é a de que esses recursos subvençionem a contratação de cerca de 70 mil apólices. O montante, no entanto, ficou abaixo dos R\$ 500 milhões que haviam sido previstos inicialmente pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). No governo, a explicação para a redução da alocação de recursos foram cortes ocorridos no Orçamento. A expectativa do setor segurador é a de que o governo federal possa, ao longo do ano, incrementar esse valor para o atendimento de mais produtores rurais.

Nos últimos anos, o governo federal tem realizado discussões, muitas delas com a participação da iniciativa privada, com o objetivo de ampliar a utilização do seguro rural pelos produtores. Em janeiro deste ano, o governo anunciou a criação de um grupo interministerial para “propor aprimoramentos na política de gestão de risco da atividade rural”. O grupo reúne representantes do Ministério da Fazenda, do Planejamento, da Agricultura, Casa Civil e Banco Central.

Os técnicos do governo irão se debruçar sobre as diferentes rubricas do orçamento público dedicadas ao seguro rural, que versam sobre seguro agrícola. São elas: Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR), administrado pelo MAPA; Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro), sob a gestão do BC; e Fundo de Estabilidade do Seguro Rural (FESR), utilizado em casos de catástrofes naturais, administrado pelo Ministério da Fazenda.

OBJETIVOS

Entre os objetivos do grupo estão: encontrar formas de implementar as políticas de gestão de risco rural; otimizar o uso de recursos públicos, evitando sobreposições; priorizar o seguro de renda, que proporciona segurança ao produtor. “Nesse momento, estamos avaliando os caminhos a serem segui-



Buiainain: diferenças entre programas deve ser considerada

dos”, afirmou o diretor de Gestão de Riscos do MAPA, Vitor Ozaki. Ele acrescenta que a questão orçamentária também faz parte das discussões travadas no grupo.

Ozaki acrescenta que o governo federal tem buscado formas de contribuir para a participação de empresas privadas nesse segmento. Ele cita, entre as iniciativas adotadas com esse objetivo, uma maior transparência conferida aos números relativos ao PSR, “algo que não existia”. “Com uma maior transparência, entendemos que o mercado sente maior segurança para operar nesse segmento”, afirma Ozaki.

Outra iniciativa adotada pelo governo foi tornar mais estáveis as regras adotadas para esse segmento. “Havia muita mudança. A tendência agora é manter as diretrizes”, afirma o diretor de Gestão de Riscos do MAPA.

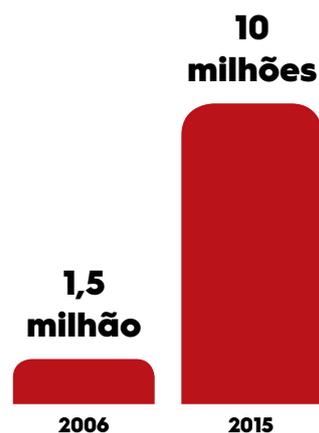
O professor do Instituto de Economia da Unicamp, Antônio Márcio Buiainain, especialista em agronegócio, destaca a importância de se considerar, nos estudos que estão sendo conduzidos pelo governo federal, as diferenças existentes

entre os programas que estão sendo estudados. Ele lembra que o Proagro, por exemplo, é destinado ao custeio do pequeno e médio produtor rural, enquanto que o seguro apresenta uma lógica de mercado.

Segundo Buiainain, é necessário que se adote uma visão integrada de seguro rural para que seja uma iniciativa sustentável. Ele cita como exemplo o proprietário de um carro que, ao fazer o seguro, deixa de cuidar da manutenção e de zelar pela segurança do veículo. “Não se pode pensar só no seguro, que é um mecanismo de proteção importante, mas limitado”, diz ele. O professor da Unicamp acrescenta que, para reduzir os riscos, é necessário que se considere inclusive a cultura a ser plantada ou a possibilidade de fazer hedge, entre outras práticas.

Áreas cobertas por seguros rurais

(em hectares)



Mendonça: advogado especializado em seguros, mantém atividades em diferentes áreas



SANTA CASA SAI DA UTI

Sob a gestão de Antonio Penteado Mendonça, instituição se profissionaliza e normaliza as operações

Antonio Penteado Mendonça é bastante conhecido na área de seguros como um advogado especializado com uma longa folha de serviços prestados ao setor. Seu nome também remete aos artigos publicados no jornal O Estado de S. Paulo e em veículos especializados, que normalmente discorrem, com grande propriedade, sobre variados aspectos da atividade da indústria seguradora. Essas funções se acumulam ainda com o posto de secretário geral da Academia Paulista de Letras e com as aulas que ministra.

Não bastasse essa múltipla militância, Mendonça acrescentou, no início do ano passado, ao seu diversificado currículo, mais uma função: a de provedor da Santa Casa de São Paulo. O novo cargo veio acompanhado de um desafio: Mendonça assumiu o comando da centenária instituição com a tarefa de sanear as suas combatidas finanças e recuperar as suas operações. “Assumi a gestão com a Santa

CRISE EPIDÊMICA

A situação financeira precária é um mal que acomete a grande maioria das Santas Casas do país. Dados da Confederação das Santas Casas de Misericórdia, Hospitais e Entidades Filantrópicas (CMB) mostram que existem, em todo o território brasileiro, cerca de 2 mil Santas Casas, entre as quais apenas 20% se encontram com a saúde financeira em dia. A dívida total das Santas Casas é estimada em R\$ 22 bilhões.

A discrepância entre os dados do atendimento pelo SUS e a injeção de verbas federais ajuda a explicar o mal que acomete as Santas Casas: embora 90% dos pacientes das Santas Casas sejam atendidos pelo SUS; apenas 65% dos custos totais das unidades são cobertos por verbas do governo federal. Na abertura de um seminário realizado em meados de março, o presidente da CMB, Edson Rogatti, afirmou que a dívida dos hospitais foi gerada pelo governo federal, que não atualiza os valores da Tabela SUS há pelo menos 15 anos.

“Se não há como aumentar a Tabela SUS, então que o governo pague pelo que custa o procedimento. Se aplicasse a inflação, já seriam 15 anos de reajuste pela inflação. Se tem dinheiro para tudo, por que não tem para a Saúde, que cuida de todos?”, questionou Rogatti.

SANTA CASA DE MISERICÓRDIA DE SÃO PAULO EM NÚMEROS

ESTRUTURA

44 salas de cirurgia

1.590 leitos de internação

290 salas ambulatoriais

87 salas emergenciais

ATENDIMENTOS (MÉDIA/MÊS):

Atendimentos emergenciais

36.261

Atendimentos ambulatoriais

95.000

Exames laboratoriais e por imagem

248.523

Procedimentos cirúrgicos

2.195

FONTE: SANTA CASA DE SÃO PAULO

SECRETÁRIO DE SEGURANÇA DE SP RECEBE DIRETORIA DO SINDSEG SP

O Sindseg SP e a Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo voltaram se reunir, em 21 de março, para tratar de temas de interesse comum e reforçar uma parceria que rendeu muitos frutos nos últimos anos. O presidente do Sindseg SP, Mauro Batista, acompanhado pelo diretor-executivo do Sindicato, Fernando Simões, e pelo consultor da diretoria do Sindicato, Adhemar Fujii, foram recebidos pelo secretário de Segurança Pública, Márgino Alves Barbosa Filho. “Fomos recebidos mais uma vez de forma bastante cordial pelo secretário Márgino e pudemos, na reunião, tratar de temas relacionados com a segurança pública em que o setor segurador tem interface”, afirmou Mauro Batista.

Entre os temas discutidos, estavam uma possível contribuição da indústria seguradora em um projeto abrangendo os sistemas de segurança urbana Detecta (estadual) e Cidade Segura (da Prefeitura de São Paulo), que tem como objetivo fortalecer o aparato de combate ao roubo e furto de carros. As seguradoras poderiam participar desse projeto incrementando a rede de câmeras de segurança em estacionamentos segurados, iniciativa que pode contribuir para localização de veículos roubados que venham a ser colocados para “esfriar” nesses estabelecimentos.

Uma prática corrente em casos de roubos e furtos de veículos é os ladrões deixarem os automóveis em estacionamentos por um período para “esfriar” o caso. Como, por força de lei, os estacionamentos são obrigados a ter seguro, a ideia é que adotem sistemas de câmeras e compartilhem os dados com os dois sistemas de segurança.

Assim como as demais Santas Casas, a instituição padece com tabela de preços congelada do SUS

Casa na UTI”, afirma Mendonça. A frase não é exagero: após gestões catastróficas, a Santa Casa de São Paulo acumulava uma dívida de R\$ 700 milhões. Ostentava também, ao cabo de todo mês, um déficit de R\$ 10 milhões. Juntava-se a isso um quadro de semi-falência operacional. De um total de 44 salas de cirurgia, 18 estavam fechadas, reduzindo-se significativamente o número de operações.

Diante do quadro, a gestão de Mendonça procurou abordar os problemas em duas frentes. Em uma delas, a estratégia foi recuperar o atendimento. Mendonça elogia a gestão de José Luiz Setúbal, que o antecedeu. Conforme Mendonça definiu em entrevista à imprensa, a gestão de Setúbal foi de “salvação nacional”. O antecessor de Mendonça encontrou o pronto-socorro da instituição fechado devido à falta de materiais básicos, como luvas e seringas. Com os salários atrasados, os médicos ameaçavam entrar em greve. Na gestão

de Mendonça, colheu-se parte dos frutos da administração sóbria de Setúbal.

Em outra frente, a gestão de Mendonça vem buscando equacionar o quadro financeiro adverso. Um dos principais desafios é encontrar uma solução para os altos juros de um contrato firmado com a Caixa Econômica Federal. A Santa Casa de São Paulo, assim como as demais Santas Casas do país, padece também dos efeitos do desequilíbrio provocado pelo congelamento da tabela do Sistema Único de Saúde (SUS) (veja box).

Em sua gestão, o atual provedor vem buscando trazer a Santa Casa, que foi fundada em 1562, para o século XXI, no que se refere às práticas de gestão. Mendonça conduziu uma reformulação que substituiu a centenária Mesa Administrativa por profissionais contratados para administrar a instituição. “Pretendemos concluir um trabalho importante de reorganização da Santa Casa por meio da profissionalização de sua gestão”, afirma Mendonça.

O QUE ESPERAR PARA 2018?

Podemos considerar que o ano de 2017 foi a volta do crescimento mais intenso do setor de seguros no Brasil. De 2014 para 2015, o faturamento das seguradoras (sem VGBL e sem saúde) variou 5%; de 2015 para 2016, 2%; de 2016 para 2017, 8%; já de 2017 para 2018, a expectativa é que a variação volte a ser de dois dígitos, entre 10 a 11%. Em 2017 e 2018, para completar, ainda pesou e pesa negativamente a queda do preço do seguro DPVAT. Um período complicado.

Enfim, como se observa nos números, em 2015 e 2016 o setor acompanhou na prática a taxa de inflação. A partir daí, passamos a ter crescimento real. Em 2017, na análise dos ramos, o que puxou o ganho foi o setor de seguro de Pessoas, como tem sido nos últimos anos. Para 2018, o segmento de seguros de Ramos Elementares deve variar mais intensamente, até como reflexo do crescimento da indústria automobilística. Outro ponto é que, no ano passado, a rentabilidade total das seguradoras ficou praticamente a mesma de 2016, revertendo, ainda que parcialmente, a queda de exercícios anteriores. Menor volume de receita e juros mais baixos foram os responsáveis pela diminuição de lucros em 2015 e 2016.

Para 2018, os dados são bem mais



“Embora tenha tido progresso extraordinário, o seguro ainda tem grande potencial de crescimento”

animadores. Os argumentos são vários. Primeiro, temos o ICSS (Índice de Confiança do Setor de Seguros), que já está em 125 pontos, sinalizando uma visão otimista do segmento, pois o valor está acima de 100 pontos. Em termos econômicos do país, o PIB cresceu 1% em 2017. Para 2018 e 2019, a expectativa atual é de uma variação de 2,5% a 3%. Mesmo o lucro das seguradoras já está dando sinais de que vai voltar a crescer, nos números iniciais de 2018.

Caso essa situação, de fato, ocorra, e conseguirmos também vencer uma possível instabilidade política, resultado de período eleitoral, podemos ser otimistas para os próximos anos. Nesse caso, o setor de seguros voltaria a crescer, com folgas, a taxas de dois dígitos. Ou seja, um cenário do início dessa década. É claro que não podemos esquecer que o país precisa de reformas econômicas, mas já há quase que um consenso de que isso só acontecerá em 2019, com um novo governo.

É sempre bom lembrar que o setor de seguros no Brasil, embora tenha tido um progresso extraordinário nos últimos anos, ainda tem um potencial enorme de crescimento, quando comparamos aos valores de economias mais desenvolvidas. Enfim, esse é o caminho!

PARCERIA

COMISSÃO INTERSINDICAL TEM ÍNDICE DE SOLUÇÃO DE QUESTÕES DE 80%

A Comissão Intersindical, que reúne membros do Sindseg SP e do Sinacor-SP com o objetivo de obter, pela combinação de esforços e o diálogo, a solução para problemas do setor em São Paulo, encerrou o ano de 2017 com um excelente índice de resolução das demandas apresentadas. Ao longo do ano, a comissão se debruçou sobre 52 assuntos apresentados para discussão. Desse total, foram solucionados 42 temas, o que se traduz em uma taxa de 80% de resolução. No ano anterior, o índice havia sido de 78% - de um total de 58 itens discutidos nas reuniões mensais da Comissão Intersindical, 45 foram solucionados. Os resultados obtidos pela comissão são vistos tanto por seguradoras como corretoras como prova dos bons resultados proporcionados pelo diálogo entre os segmentos no âmbito da comissão.

ASSUNTOS DISCUTIDOS (nº/mês)

| Mês | Proposto | Finalizado | Pendente |
|--------------|-----------|------------|-----------|
| Fev | 6 | 5 | 1 |
| Mar | 5 | 4 | 1 |
| Abr | 5 | 4 | 1 |
| Mai | 7 | 6 | 1 |
| Jun | 8 | 6 | 2 |
| Jul | 4 | 4 | 0 |
| Sef | 9 | 8 | 1 |
| Nov | 8 | 5 | 3 |
| Total | 52 | 42 | 10 |