



Workshop - Goiás

12/09/2017



Agenda



01 PANORMA DOS RISCOS DA CONSTRUÇÃO

Riscos mais comuns nas obras de infraestrutura



02 ANALISE DE RISCO DE PROJETO

Exemplo de Inventário de Risco / Matriz de Risco (segurável e não segurável), etc...



03 DESENHANDO UM PROGRAMA DE SEGUROS CONSISTENTE

Apetite de risco da empresa / capacidade de retenção / Impacto Financeiro



04 VISÃO DO MERCADO SEGURADOR PARA RISCOS DE CONTRUÇÃO

Obras de Arte, obras complexas



05 SEGURO GARANTIA

Dificuldade encontrada pelas construtoras e formulas para ter sucesso na obtenção de limites. .

LOCKTON NO MUNDO



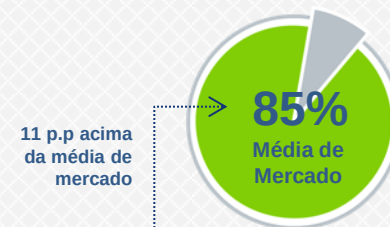
85
ESCRITÓRIOS
PRÓPRIOS



6.000
COLABORADORES



50.000+
CLIENTES

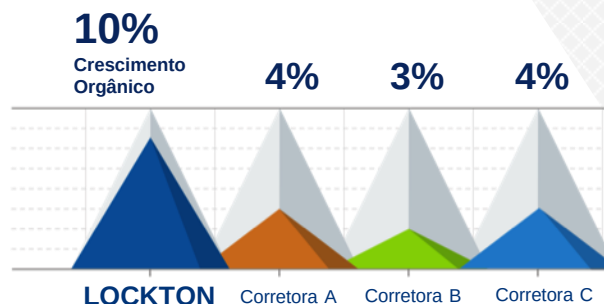


96%
RETENÇÃO
DE CLIENTES

TOTAL DE RECEITAS



CRESCIMENTO ORGÂNICO



PELO MUNDO



LOCKTON BRASIL

★ ★ ★
ENTRE AS
10 MAIORES
CORRETORAS DO
BRASIL

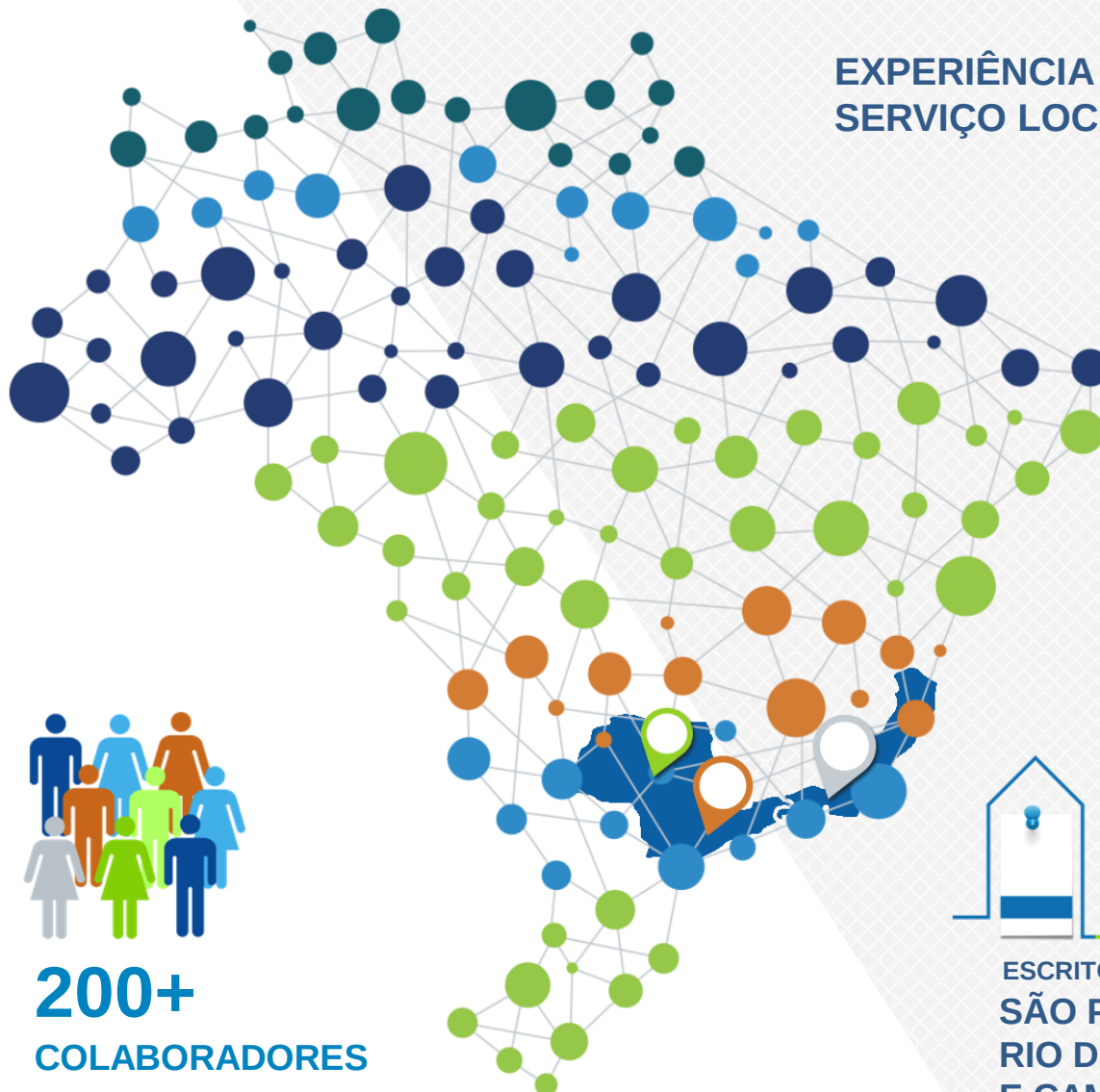


**R\$ 500
MILHÕES**
EM PRÊMIOS COLOCADOS



200+
COLABORADORES

EXPERIÊNCIA GLOBAL
SERVIÇO LOCAL



ESCRITÓRIOS
**SÃO PAULO
RIO DE JANEIRO
E CAMPINAS**

Agenda



01 PANORMA DOS RISCOS DA CONSTRUÇÃO

Riscos mais comuns nas obras de infraestrutura



02 ANALISE DE RISCO DE PROJETO

Exemplo de Inventário de Risco / Matriz de Risco (segurável e não segurável), etc...



03 DESENHANDO UM PROGRAMA DE SEGUROS CONSISTENTE

Apetite de risco da empresa / capacidade de retenção / Impacto Financeiro



04 VISÃO DO MERCADO SEGURADOR PARA RISCOS DE CONTRUÇÃO

Obras de Arte, obras complexas



05 SEGURO GARANTIA

Dificuldade encontrada pelas construtoras e formulas para ter sucesso na obtenção de limites. .

REFLEXÃO

1. **QUAIS SÃO OS 3 PRINCIPAIS RISCOS DE MAIOR IMPACTO EM SEU NEGÓCIO?**
2. **QUAL PERDA / IMPACTO A EMPRESA POSSUI CAPACIDADE FINANCEIRA PARA TOLERAR?**
3. **ESTAMOS PREPARADOS PARA CONTINGÊNCIAS / EMERGÊNCIAS?**
4. **POR QUE “COMPRAMOS SEGURO” E PROMOVEMOS A GESTÃO DE RISCO?**

CULTURA E MATURIDADE DE RISCO

CAPACIDADES E ATRIBUTOS

MÉTODOS E REALIZAÇÃO



AÇÕES PRÁTICAS QUE AJUDAM NA CULTURA DE RISCO

01



TONE FROM THE TOP

- Mensagens objetivas, claras e firmes por um líder influente e bem posicionado dentro da organização.
- A Gestão de Risco deve ser inserida na agenda dos executivos como parte de uma meta corporativa, plano de trabalho ou BSC.

02



ENVOLVER TODOS

- Demonstrar a importância da gestão de risco dentro da organização.
- Fazer as pessoas se sentirem como se fossem um Gerente de Risco.
- Definir claramente os papéis e responsabilidades
- Formalizar manuais e procedimentos comuns a corporação / região.
- Encontrar forma de incentivar e reconhecer a boa performance.

03



COACHING / TRAINING

- Desenvolver treinamentos contínuos voltados a gestão de risco.
- Utilizar estrutura de parceiros qualificados para atrair o interesse do público alvo.
- Criar acervo intelectual e colocar a disposição da equipe.
- Nomear pessoas como replicadores de boas praticas "champions".

04



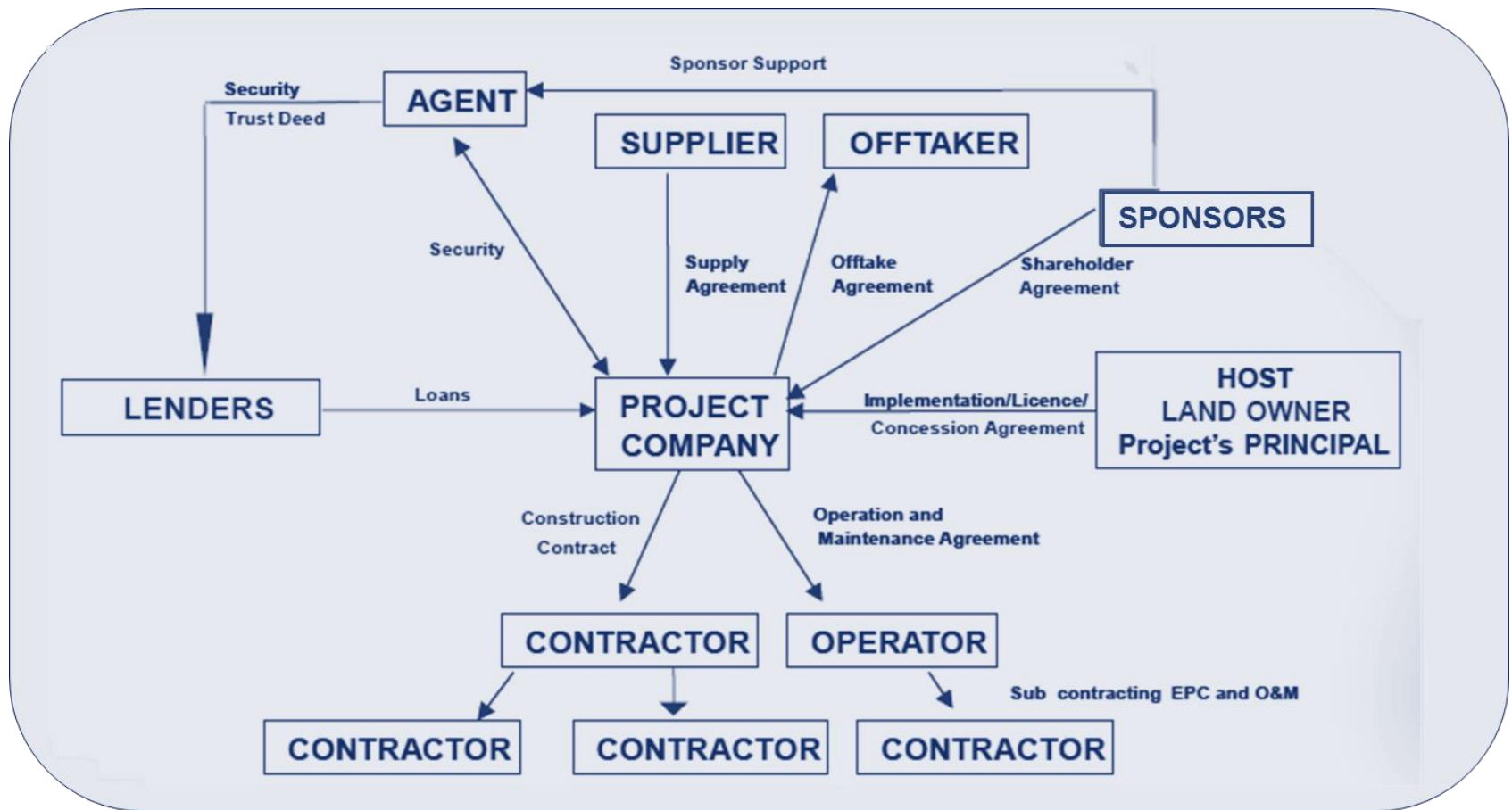
COMUNICAÇÃO PLANO

- Atuação coordenada com a equipe de Marketing.
- Estruturação de Seminários e Workshops
- Reuniões regulares com o público alvo.
- Inclusão da gestão de risco na pauta dos comitês.
- Sistema e controle eficiente
- Estabelecer um processo claro de escalonamento.

RISCOS LIGADOS A PROJETOS



INTERLAÇÃO DAS PARTES EM UM PROJETO



Agenda



01 PANORMA DOS RISCOS DA CONSTRUÇÃO

Riscos mais comuns nas obras de infraestrutura



02 ANALISE DE RISCO DE PROJETO

Exemplo de Inventário de Risco / Matriz de Risco (segurável e não segurável), etc...



03 DESENHANDO UM PROGRAMA DE SEGUROS CONSISTENTE

Apetite de risco da empresa / capacidade de retenção / Impacto Financeiro



04 VISÃO DO MERCADO SEGURADOR PARA RISCOS DE CONTRUÇÃO

Obras de Arte, obras complexas

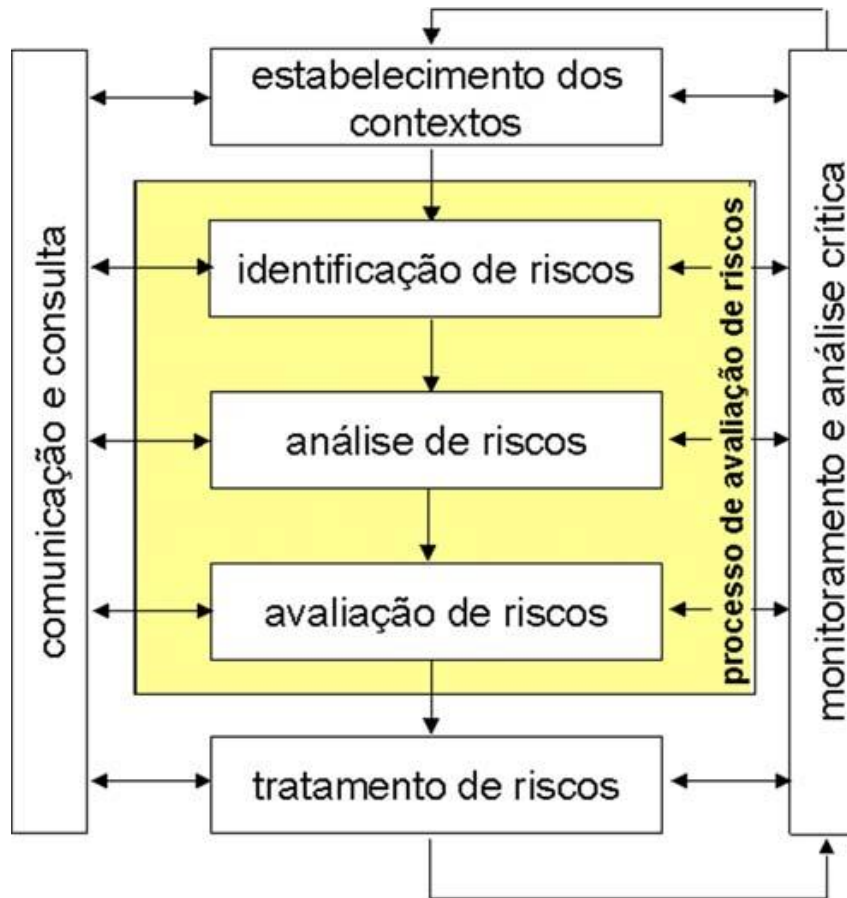


05 SEGURO GARANTIA

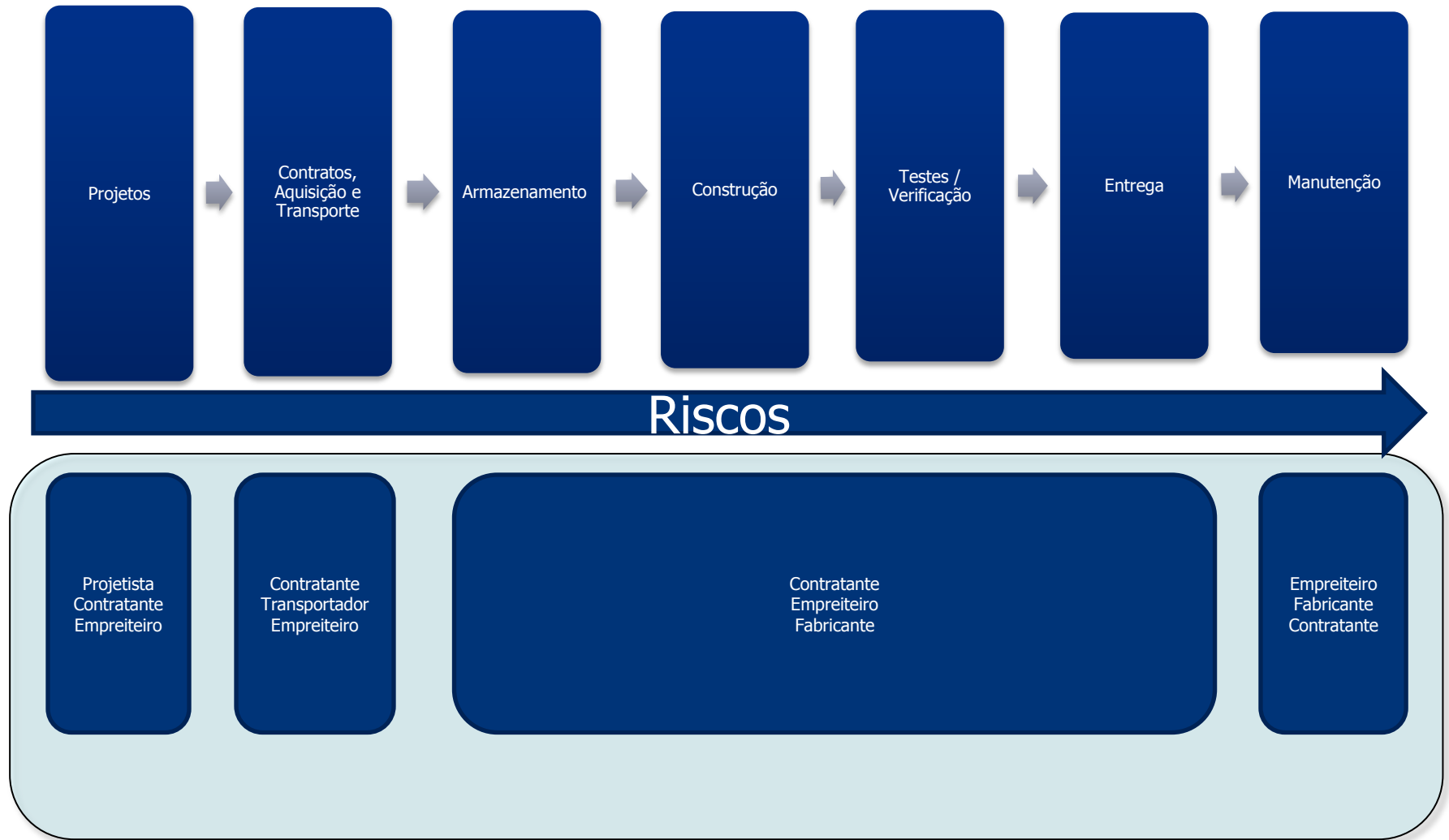
Dificuldade encontrada pelas construtoras e formulas para ter sucesso na obtenção de limites. .

PROCESSO DE GESTÃO DE RISCO

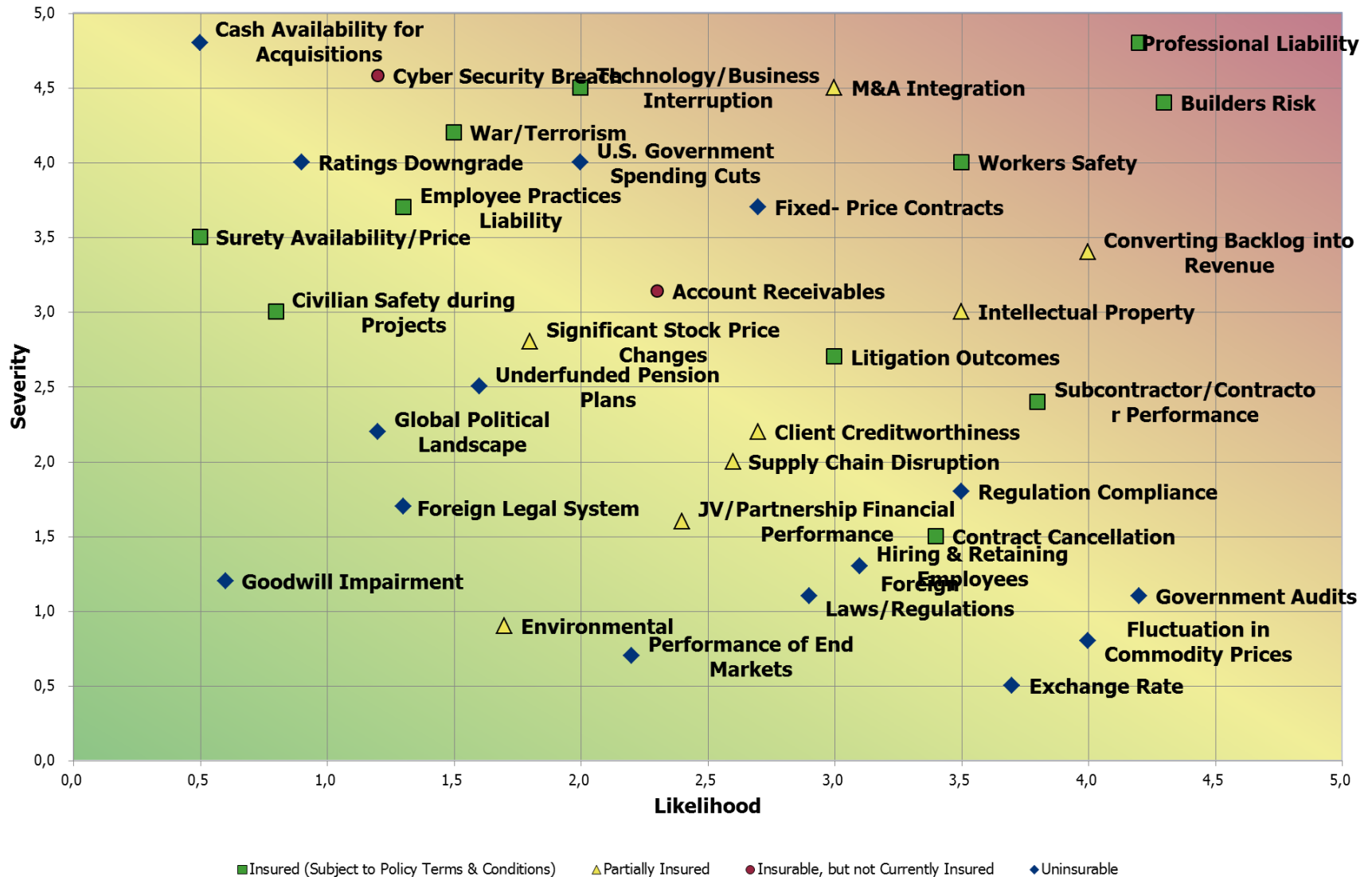
ISO 31.000 E 31.010



FASES DO EMPREENDIMENTO E ENVOLVIDOS



EXEMPLO DE MATRIZ DE RISCO (PROJETO X)



MATRIZ GERAL - SEGUROS

- ❖ Com base nos estudos e experiência em obras dos diversos segmentos, são elaboradas tabelas com os seguros obrigatórios, os recomendáveis e os que não se aplicam.
- ❖ Os mesmos são sugestões que devem ser verificados detalhadamente com as empresas pois os contratos são distintos, os locais possuem características diferentes, a mão de obra e sindicatos também.

ITEM	EVENTO	Seguros													
		Corretiva	Previdência	Formadora	Contratadora	Transportadora	Seguro Geral e Performance	Seguro Riscos de Engenharia	Seguro de Risco Civil (Obras)	Seguro de Risco Civil Profissional (R&O)	Seguro de D&O	Seguro de Risco de Vida / R&O	Seguro de Risco de Vida / R&O	Seguro de Risco de Vida / R&O	Seguro de Risco de Vida / R&O
1.4.2.	Não apresentação dos seguros e garantias exigidas														
1.4.1.	Danos decorrentes de fundações inadequadas ou insuficientes														
1.4.2.	Falha das contenções e estabilizações														
1.4.4.	Utilização de explosivos														
1.4.5.	Interferências														
1.4.6.	Danos causados por vibrações de obra														
1.4.7.	Disposição e volume de resíduos/rejeitos														
1.4.8.	Danos decorrentes de rebalamento de lençol freático ou escavações														
1.2.4.	Condições inadequadas ao trabalho (umidade, pressão, temperatura)														
1.2.5.	Polluição e/ou Contaminação														
1.3.6.	Danos decorrentes de Erro de Projeto														
1.3.7.	Perda de Lucros Cessantes Antecipados decorrentes de acidentes														
1.3.10.	Danos causados à obra após a entrega do mesmo														
1.4.4.	Greves no canteiro														
1.4.5.	Requerimentos dos sindicatos locais														
1.4.6.	Acidentes de trabalho														
1.4.8.	Ações trabalhistas / ações por danos morais														
1.4.4.	Danos durante o transporte														
1.4.5.	Danos a bens ou pessoas causados pelos equipamentos / veículos														
1.4.6.	Danos ao Equipamento causados por acidente na obra														
1.4.7.	Perdas / Roubo de equipamentos														
1.7.2.	Danos ao canteiro de obras														
1.8.1.	Danos à construção por eventos de natureza														
1.8.2.	Danos à construção por erro de execução														
1.8.3.	Danos à construção consequentes de material defeituoso														
1.8.4.	Roubo e furto de materiais														
1.8.5.	Não entrega do serviço pelo fornecedor contratado														
1.8.6.	Acidentes na obra														
1.9.	Gastos com recuperação de dados, notificações e proteção - hackers														

Observações:

- 1) Atentar para as coberturas específicas de cada apólice a serem definidas na Matriz de Riscos Detalhada
- 2) Avaliar os seguros que serão exigidos para os fornecedores e prestadores de serviço contratados
- 3) Avaliar contratualmente com todas as partes os seguros a serem adquiridos e qual será a responsabilidade de cada um
- 4) Cuidado na transição obra x operação - seguros de riscos de engenharia, riscos operacionais e garantias devem estar alinhados

AVALIAÇÃO DE RISCOS

Vantagens

ACIONISTAS:

- Proteção do Balanço da Empresa.
- Aumenta a probabilidade de atingimento de retornos
- Transparência na comunicação dos Riscos do Negócio

CONSELHO:

- Diminui as assimetrias com a Alta Gestão
- Dá diretrizes para o apetite a risco do negócio
- Quantifica as exposições seguradas de forma precisa

EXECUTIVOS (NÍVEL-C)

- Proporciona uma melhor resiliência aos choques
- Reduz a exposição a perdas em decorrência dos riscos

ÁREA DE SEGUROS

- Melhora a visibilidade da área
- Dá segurança nas tomadas de decisão
- Otimiza o programa de seguros



Agenda



01 PANORMA DOS RISCOS DA CONSTRUÇÃO

Riscos mais comuns nas obras de infraestrutura



02 ANALISE DE RISCO DE PROJETO

Exemplo de Inventário de Risco / Matriz de Risco (segurável e não segurável), etc...



03 DESENHANDO UM PROGRAMA DE SEGUROS CONSISTENTE

Apetite de risco da empresa / capacidade de retenção / Impacto Financeiro



04 VISÃO DO MERCADO SEGURADOR PARA RISCOS DE CONTRUÇÃO

Obras de Arte, obras complexas



05 SEGURO GARANTIA

Dificuldade encontrada pelas construtoras e formulas para ter sucesso na obtenção de limites. .

“ A prescrição sem um diagnóstico é uma má prática, seja na medicina ou na administração”

Karl Albrecht

TRATAMENTO DE RISCOS

TECNICAS DE GERENCIAMENTO DE RISCO (Risk Management Techniques)

Tec. de controle (Risk Control)

Reduzir Frequência

Reduzir Severidade

Evitar

Prevenir

Reduzir

Separar

Diversificar

Tec. de Financiamento (Risk Financing)

Transferir

Reter

Seguro

Transferencia
(Nao seguravel)

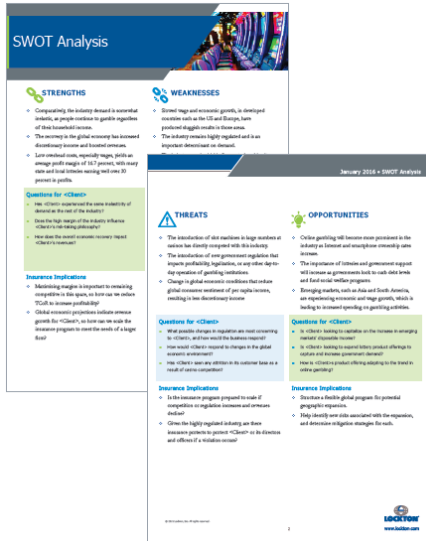
Acordos de Indenizacao
(Isençao)

Hedging

ABORDAGEM CONSULTIVA

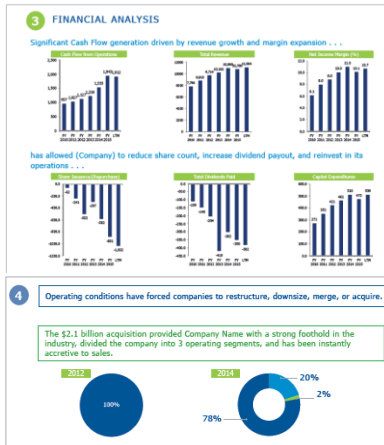


ENTENDENDO O NEGÓCIO

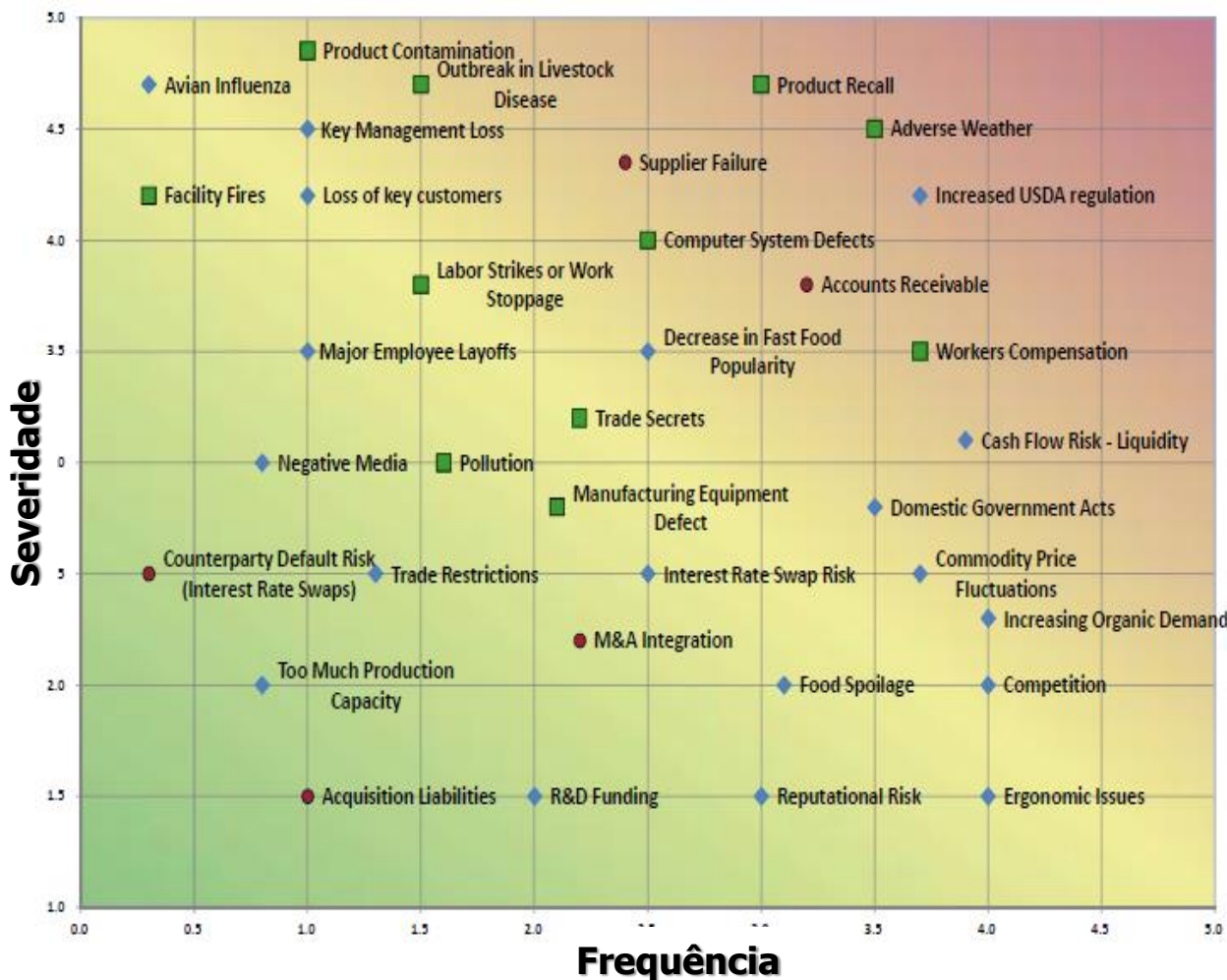
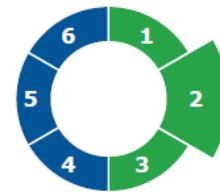


Alguns Pontos Relevantes

1. Entender os principais objetivos estratégicos da organização
2. Maturidade de Risco da Empresa
3. Perfil e Filosofia de Risco
4. Principais Objetivos da área de Risco
5. Forma de abordagem do tema seguros e contratos
6. Perfil financeiro da empresa



ACESSANDO O PERFIL DE RISCO E TOLERÂNCIA



Perguntas Relevantes

1. Qual o atual processo de identificação e mitigação de riscos da Construtora?
2. Este processo considera cada segmento operacional independentemente?
3. Quais são os principais (TOP) riscos que a organização está exposta?
4. Quais riscos emergentes mais preocupam a organização?

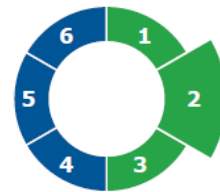
$$\text{Risco} = f(\text{P}_{\text{probabilidade}}, \text{C}_{\text{consequência}}, \text{S}_{\text{sentimento}})$$

Risco Real

Risco Percebido

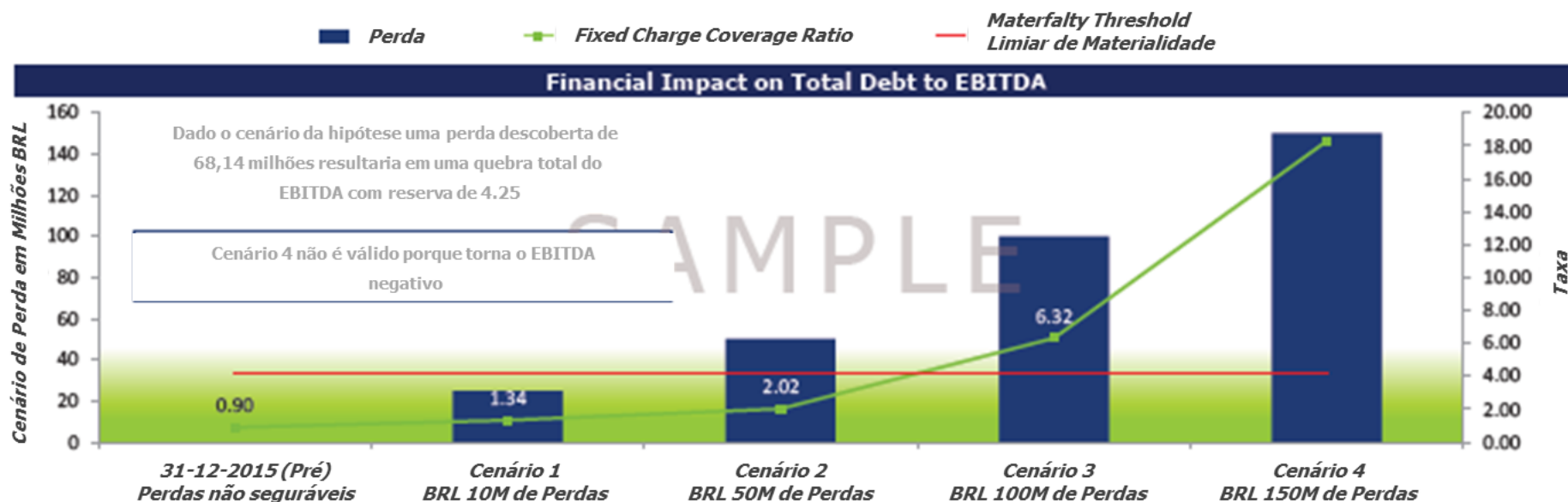
■ Segurado
 ● Segurável, mas não segurado
 ◆ Não Segurável
 ▲ Parcialmente Segurável

EXERCÍCIO PRÁTICO PERFIL DE RISCO E TOLERÂNCIA



Impacto dos Principais Riscos

Simular o impacto dos cenários de perda nas empresa para demonstrar a **Capacidade de Retenção de Perdas** estabelecer a **Tolerância a Risco**



ENTENDER E ALINHAR OS SEUS OBJETIVOS

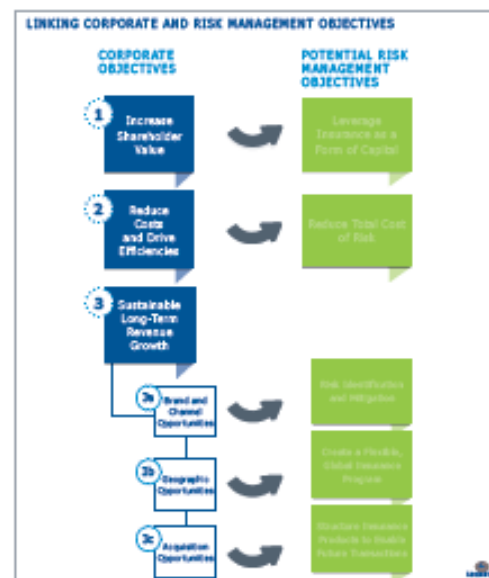


Objetivos Corporativos

UNDERSTANDING (COMPANY) OBJECTIVES		
	NOW (COMPANY) WILL ACHIEVE IT?	FOLLOW-UP QUESTIONS
1 Increase Shareholder Value	- How do we increase the quality of our products? - How do we improve our efficiency in the use of resources? - How do we improve our financial performance?	- How do we (company) ensure the quality of our products? - How do we (company) ensure the efficiency in the use of resources? - How do we (company) ensure the quality of our financial performance?
2 Reduce Costs and Drive Efficiency	- How do we reduce costs and drive efficiency? - How do we improve our efficiency in the use of resources? - How do we improve our financial performance?	- How do we (company) ensure the quality of our products? - How do we (company) ensure the efficiency in the use of resources? - How do we (company) ensure the quality of our financial performance?
3 Sustainable Long-Term Revenue Growth	- How do we increase our revenue growth? - How do we improve our efficiency in the use of resources? - How do we improve our financial performance?	- How do we (company) ensure the quality of our products? - How do we (company) ensure the efficiency in the use of resources? - How do we (company) ensure the quality of our financial performance?
3a Brand and Channel Opportunities	- How do we increase our revenue growth? - How do we improve our efficiency in the use of resources? - How do we improve our financial performance?	- How do we (company) ensure the quality of our products? - How do we (company) ensure the efficiency in the use of resources? - How do we (company) ensure the quality of our financial performance?
3b Geographic Opportunities	- How do we increase our revenue growth? - How do we improve our efficiency in the use of resources? - How do we improve our financial performance?	- How do we (company) ensure the quality of our products? - How do we (company) ensure the efficiency in the use of resources? - How do we (company) ensure the quality of our financial performance?
3c Acquisition Opportunities	- How do we increase our revenue growth? - How do we improve our efficiency in the use of resources? - How do we improve our financial performance?	- How do we (company) ensure the quality of our products? - How do we (company) ensure the efficiency in the use of resources? - How do we (company) ensure the quality of our financial performance?

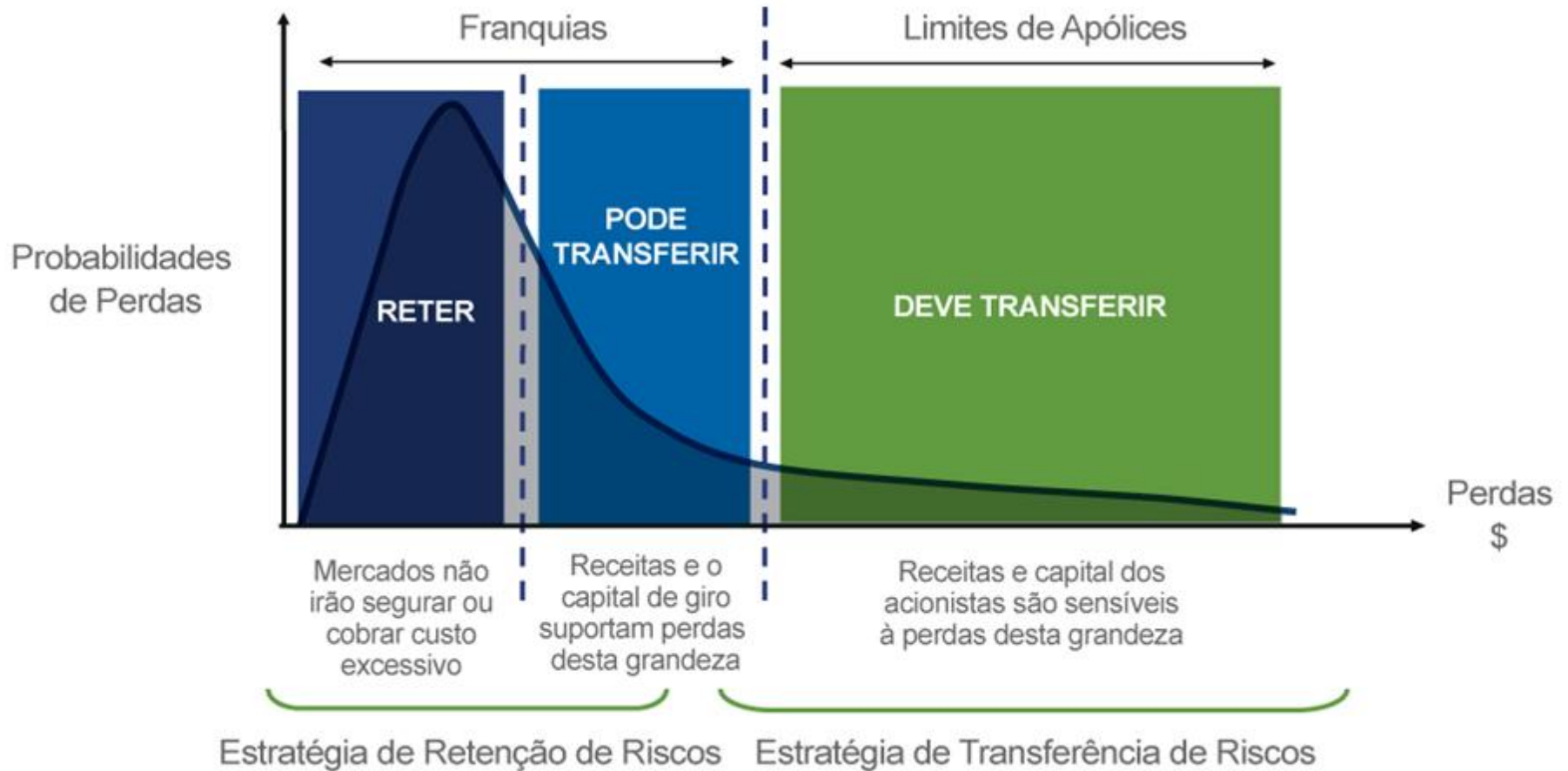
Engajar a liderança na obtenção das metas e objetivos corporativos para os próximos quatro anos.

Objetivos de Gestão de Risco

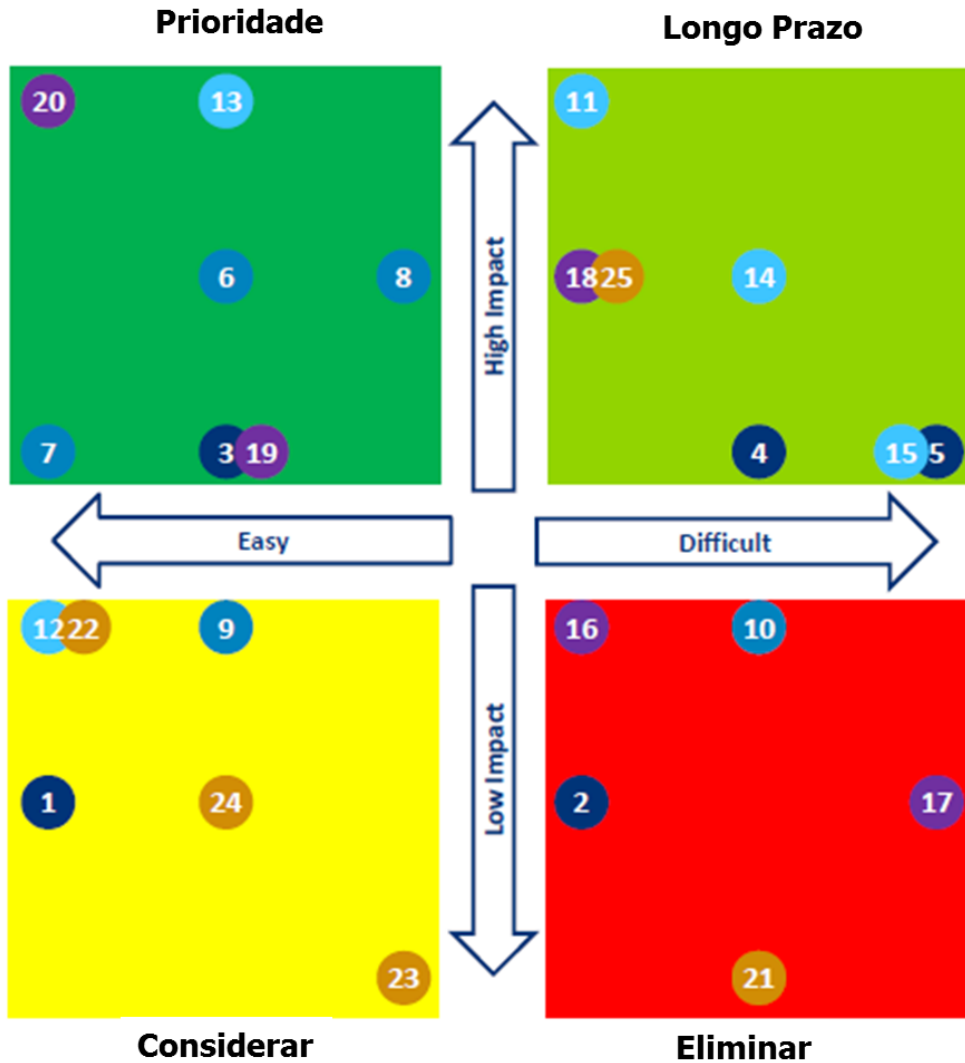


Alinhar objetivos de **Gestão de Risco** baseado no entendimento da **estratégia corporativa**

TÉCNICAS DE TRANSFERÊNCIA



PRIORIZAR A ESTRATÉGIA



*Focar na coisa certa
e não todas as coisas*



Prover o plano estratégico de 4 anos detalhando papéis, responsabilidades e um cronograma para cada atividade

Agenda



01 PANORMA DOS RISCOS DA CONSTRUÇÃO

Riscos mais comuns nas obras de infraestrutura



02 ANALISE DE RISCO DE PROJETO

Exemplo de Inventário de Risco / Matriz de Risco (segurável e não segurável), etc...



03 DESENHANDO UM PROGRAMA DE SEGUROS CONSISTENTE

Apetite de risco da empresa / capacidade de retenção / Impacto Financeiro



04 VISÃO DO MERCADO SEGURADOR PARA RISCOS DE CONTRUÇÃO

Obras de Arte, obras complexas



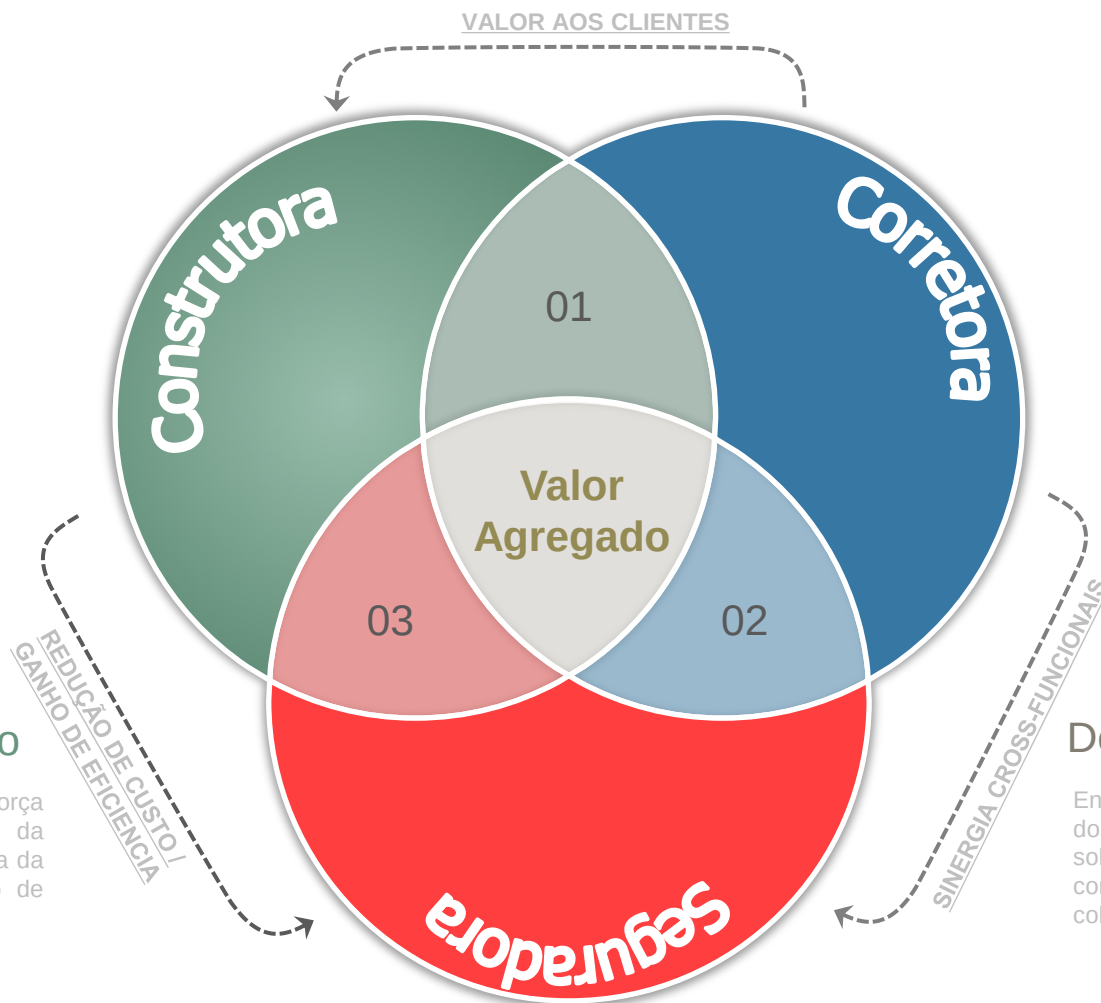
05 SEGURO GARANTIA

Dificuldade encontrada pelas construtoras e formulas para ter sucesso na obtenção de limites. .

Parceria Estratégica e de Longo Prazo

Definir as Necessidades

Entender as necessidades da Construtora, alinhar os objetivos corporativos com os objetivos de riscos / seguros.



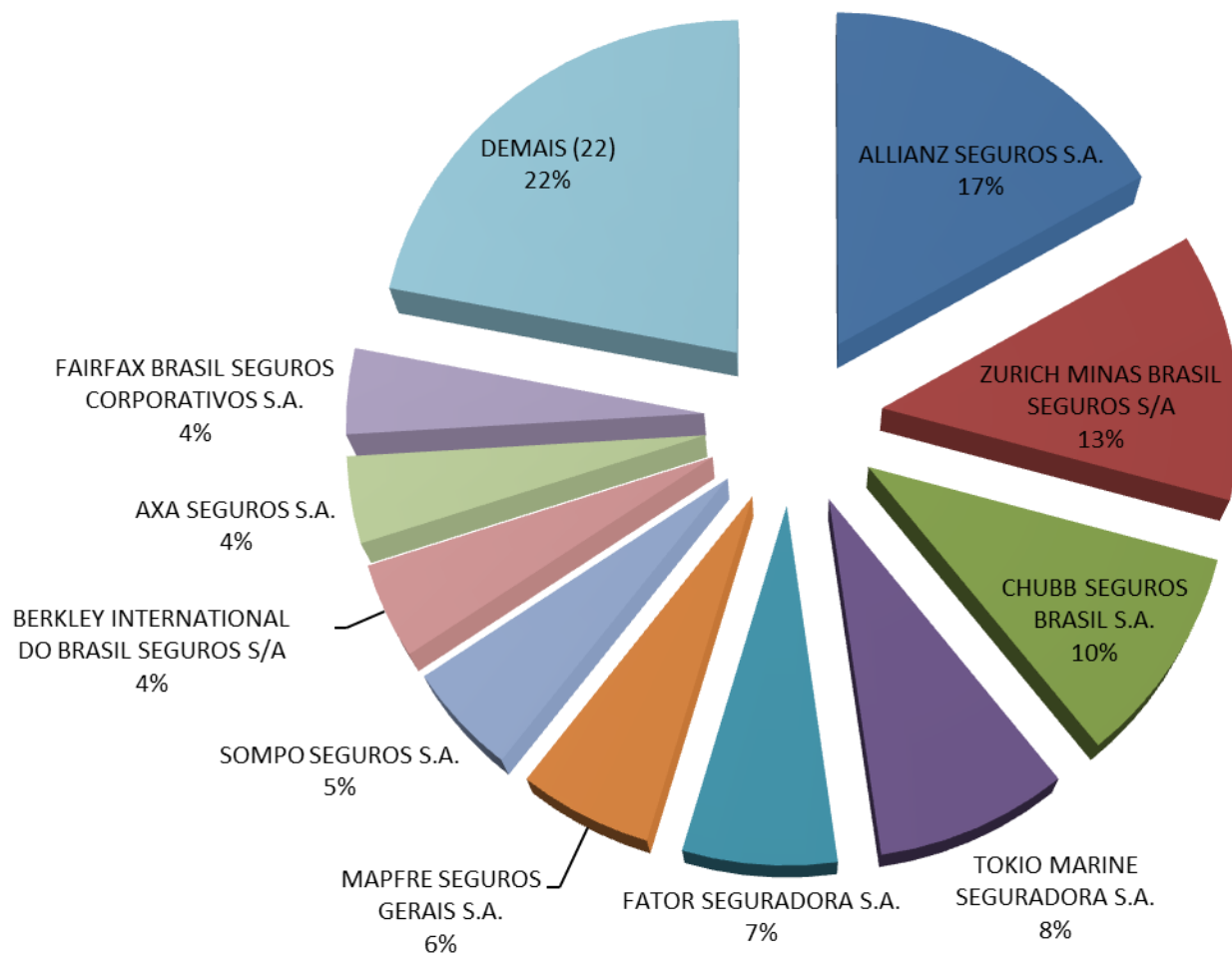
Entregar Resultado

Utilização da do expertise e força de negociação em escala da seguradora aliado a consultoria da corretora para gerar redução de custo e ganho de eficiência

Desenhar Solução

Entender foras e fraquezas dos envolvidos. Desenhar solução e plano de ação que considere o modelo de colaboração entre as partes.

Market Share (Riscos de Engenharia)



Fonte: Susep – 06/16 a 06/17

Mercado SOFT

Características do mercado segurador:

- Seguradoras com grande capacidade de subscrição (contratos com limites elevados)
- Mais criteriosos em obras sobre a água e túneis.
- Excesso de capacidade no mercado
- Oferta de cobertura que no passado não estava disponível (LEG-3)
- Taxas competitivas devido a excesso de capacidade se comparado ao que se praticava no passado e aos mercados internacionais.

Agenda



01 PANORMA DOS RISCOS DA CONSTRUÇÃO

Riscos mais comuns nas obras de infraestrutura



02 ANALISE DE RISCO DE PROJETO

Exemplo de Inventário de Risco / Matriz de Risco (segurável e não segurável), etc...



03 DESENHANDO UM PROGRAMA DE SEGUROS CONSISTENTE

Apetite de risco da empresa / capacidade de retenção / Impacto Financeiro



04 VISÃO DO MERCADO SEGURADOR PARA RISCOS DE CONTRUÇÃO

Obras de Arte, obras complexas



05 SEGURO GARANTIA

Dificuldade encontrada pelas construtoras e formulas para ter sucesso na obtenção de limites. .

GARANTIA DE PERFORMANCE

O DESAFIO DAS EMPRESAS

Antes da deterioração econômica brasileira e com a economia em pleno vapor, as empresas tinham acesso a limites significativos ofertados pelas Seguradoras de Seguro Garantia constituindo linhas de crédito adicionais para assumirem contratos de expressiva relevância para seu crescimento.

Nos últimos dois anos com a instabilidade da economia e dificuldades enfrentadas pelos diversos setores as seguradoras tornaram-se mais rígidas, surpreendendo diversas empresas que passaram a não ter limites suficientes para garantir seu pipeline futuro de obras / serviços.

COMO A LOCKTON TEM AJUDADO SEUS CLIENTES?

ANÁLISE PADRÃO DAS SEGURADORAS

- A Qualidade do tomador
- Balanço patrimonial
- Demonstração de resultado
- Índices financeiros
- O contrato e suas cláusulas

Análise tradicional e transacional realizada por alguns seguradores

ESTRATÉGIA PARA ALAVANCAR OS LIMITES

- Contexto Geral da Empresa
- Estratégia de Negócios
- Capacidade técnica e experiência no mercado
- Histórico de Entrega
- Backlog
- Pipeline de Negócios

Como temos ajudado as empresas alavancarem permitindo os seguradores conhecerem melhor nossos clientes.

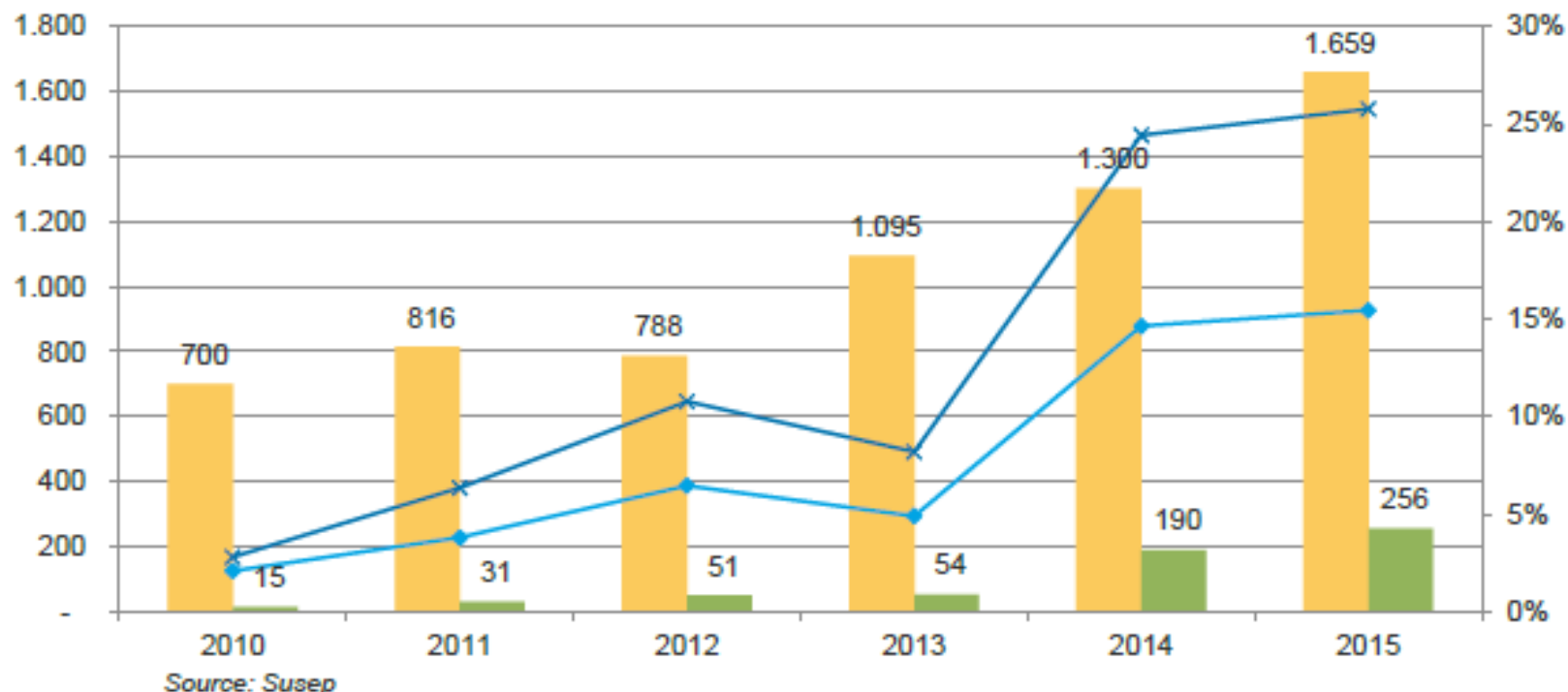
PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS FINANCEIRA DAS PEQUENAS E MÉDIAS CONSTRUTORAS

COMO OS ANALISTAS FINANCEIROS GERALMENTE ENXERGAM A EMPRESA

1. Mercado de Construção em Crise
2. Quedas sucessivas nos faturamentos e resultados das empresas
3. Aumento da inadimplência / RJ e disputas
4. Balanço tende a possuir Elevada Alavancagem
5. Margens / Lucratividade sendo apertada, dependem do aspecto risco (lucratividade dos contratos)
6. Grande parte do mercado passando por reestruturação de dividas.
7. Geralmente possuem elevado índice de Endividamento
8. Falta de visibilidade nas projeções financeiras de longo prazo devido a crise e competitividade.

SINISTRALIDADE DO MERCADO

- Apesar de estar controlado o cenário merece atenção.
- Sinistralidade do mercado de seguro garantia vem aumentando ao longo dos últimos 2 anos impulsionado por GARANTIAS CONTRATUAIS.



- PRÊMIOS
- SINISTROS
- % TOTAL DE SINISTROS
- % SINISTROS (COMERCIAIS, JUDICIAIS)

DESTAQUES NO MARKET SHARE DE GARANTIA

- Queda do market share da J.Malucelli desde 2011 devido a concorrência
- Consolidação da CHUBB (Ace e Itau)
- Forte crescimento do BTG e Pottencial
- Novos entrantes AXA e Sompó.

#	COMPANY	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
1	J. MALUCELLI	35%	31%	24%	27%	22%	19%
2	BTG	0%	0%	0%	7%	16%	17%
3	POTTENCIAL	1%	3%	6%	8%	10%	14%
4	ACE + CHUBB + ITAU	14%	6%	10%	9%	6%	9%
5	SWISS RE	10%	10%	12%	9%	7%	8%
6	AUSTRAL	0%	5%	8%	8%	9%	7%
7	FAIRFAX	1%	3%	4%	4%	4%	7%
8	BERKLEY	5%	4%	5%	5%	6%	5%
9	TOKIO MARINE	0%	1%	1%	0%	1%	3%
10	FATOR	12%	14%	7%	6%	4%	2%
	SAMPLE	79%	77%	76%	84%	86%	90%



Aumentaram a participação em relação ao ano anterior

Reduziram a participação em relação ao ano anterior

FLUXO DE CONTRATAÇÃO

Ponto Crítico: Exige profundo entendimento da saúde financeira das empresas



CCG – Contrato de Contra Garantia

SEGURADORES DE GARANTIA TRADICIONAL (20 PLAYERS)

- ❖ Sampo
- ❖ Axa
- ❖ Pottencial
- ❖ J.Malucelli
- ❖ Berkley
- ❖ Austral
- ❖ Cesce
- ❖ Tokio Marine
- ❖ Chubb
- ❖ Porto
- ❖ Fator
- ❖ Mapfre
- ❖ Swiss Re
- ❖ Fairfax
- ❖ Allianz
- ❖ Liberty
- ❖ AIG
- ❖ BTG
- ❖ BMG
- ❖ Zurich

CONVENIO CBIC (GARANTIA)



A OPORTUNIDADE

A Lockton corretora em parceria com a CBIC tiveram sucesso em negociar condições **PRE-APROVADAS** junto ao mercado segurador para a contratação de **SEGURO GARANTIA**.

MODALIDADES INCLUSAS

- ✓ Seguro Garantia do Licitante, Construção, Fornecimento, Prestação de Serviços, Retenção de Pagamentos, Manutenção Corretiva, Garantia Aduaneiro

EMPRESAS ELEGÍVEIS

- ✓ Estabelecida há mais de 1 ano, com histórico anterior de acionistas
- ✓ Patrimônio Líquido Positivo, superior a R\$ 5 milhões
- ✓ Sem cheque sem fundos ou com refinanciamento / dívidas em atraso
- ✓ Sem DEFAULT junto ao SERASA
- ✓ Sem sinistro em aberto no mercado segurador
- ✓ Sócios ou administradores com mais de 2 anos de experiência

TAXAS PRÉ-APROVADOAS

Taxas entre 0,30% a.a – 1% a.a

FICHA DE PRÉ-CADASTRO (SEGURO GARANTIA)														
Razão Social	CNPJ:													
Endereço	Cidade	Estado												
Nome do Contato	Telefone	E-mail												
Quantidade de Colaboradores	Faturamento Estimado (Anual)													
Principais Tipos de Obra <table style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> ☐ Obras Rodoviárias ☐ Obras Aeroportuárias ☐ Obras Portuárias ☐ Obras Ferroviárias ☐ Obras Metroviárias </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> ☐ Obras de Saneamento ☐ Usinas Hidrelétricas ☐ Túneis ☐ Pontes e Viadutos ☐ Telecomunicações </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> ☐ Linhas de Transmissão ☐ Edifícios Residenciais ☐ Edifícios Comerciais ☐ Incorporações ☐ Edificações Industriais </td> </tr> </table> Outras (Favor Detalhar)			☐ Obras Rodoviárias ☐ Obras Aeroportuárias ☐ Obras Portuárias ☐ Obras Ferroviárias ☐ Obras Metroviárias	☐ Obras de Saneamento ☐ Usinas Hidrelétricas ☐ Túneis ☐ Pontes e Viadutos ☐ Telecomunicações	☐ Linhas de Transmissão ☐ Edifícios Residenciais ☐ Edifícios Comerciais ☐ Incorporações ☐ Edificações Industriais									
☐ Obras Rodoviárias ☐ Obras Aeroportuárias ☐ Obras Portuárias ☐ Obras Ferroviárias ☐ Obras Metroviárias	☐ Obras de Saneamento ☐ Usinas Hidrelétricas ☐ Túneis ☐ Pontes e Viadutos ☐ Telecomunicações	☐ Linhas de Transmissão ☐ Edifícios Residenciais ☐ Edifícios Comerciais ☐ Incorporações ☐ Edificações Industriais												
Critérios de Elegibilidade <table style="width: 100%; margin-top: 10px;"> <tr> <td style="width: 20%;">() Sim () Não</td> <td>A empresa é estabelecida há mais de 1 ano, com histórico anterior de acionistas?</td> </tr> <tr> <td>() Sim () Não</td> <td>A empresa possui Patrimonio Líquido Positivo superior a R\$ 5 milhões?</td> </tr> <tr> <td>() Sim () Não</td> <td>Empresa possui sinistros em aberto de SEGURO GARANTIA junto ao mercado segurador?</td> </tr> <tr> <td>() Sim () Não</td> <td>Os sócios administradores possuem mais de 2 anos de experiência no setor?</td> </tr> <tr> <td>() Sim () Não</td> <td>A empresa possui reclamação de cheques sem fundos, dívidas em atraso ou está em processo de refinanciamento?</td> </tr> <tr> <td>() Sim () Não</td> <td>Empresa possui algum DEFAULT ou reclamações por não pagamento de dívidas junto ao Serasa?</td> </tr> </table>			() Sim () Não	A empresa é estabelecida há mais de 1 ano, com histórico anterior de acionistas?	() Sim () Não	A empresa possui Patrimonio Líquido Positivo superior a R\$ 5 milhões?	() Sim () Não	Empresa possui sinistros em aberto de SEGURO GARANTIA junto ao mercado segurador?	() Sim () Não	Os sócios administradores possuem mais de 2 anos de experiência no setor?	() Sim () Não	A empresa possui reclamação de cheques sem fundos, dívidas em atraso ou está em processo de refinanciamento?	() Sim () Não	Empresa possui algum DEFAULT ou reclamações por não pagamento de dívidas junto ao Serasa?
() Sim () Não	A empresa é estabelecida há mais de 1 ano, com histórico anterior de acionistas?													
() Sim () Não	A empresa possui Patrimonio Líquido Positivo superior a R\$ 5 milhões?													
() Sim () Não	Empresa possui sinistros em aberto de SEGURO GARANTIA junto ao mercado segurador?													
() Sim () Não	Os sócios administradores possuem mais de 2 anos de experiência no setor?													
() Sim () Não	A empresa possui reclamação de cheques sem fundos, dívidas em atraso ou está em processo de refinanciamento?													
() Sim () Não	Empresa possui algum DEFAULT ou reclamações por não pagamento de dívidas junto ao Serasa?													
Local e Data	Deseja receber atualizações por e-mail sobr o mercado segurador? () Sim () Não													

CONTATO LOCKTON



LEONARDO BRUNETTI
Superintendente Comercial
Tel 11 3371 9303
Cel 11 99978 3022



JAMES KAWANO
Diretor Técnico e
Líder de Infraestrutura
Tel 11 3371 9137
Cel 11 99222 4530



Lockton Brasil Consultoria e Corretora de Seguros Ltda

São Paulo

Rua Alexandre Dumas, 2.200 - 2º andar
04717-910 – Granja Julieta
São Paulo – SP
Tel.: + 55 (11) 3371-9137
Fax: + 55 (11) 3371-9278

Rio de Janeiro

Rua México, 31 – Cj. 903
20031-144 – Centro
Rio de Janeiro – RJ
Tel.: + 55 (21) 2212-1600
Fax: + 55 (11) 2212-1604

Campinas – SP

Av. Dr. José Bonifácio Coutinho
Nogueira, 150 Térreo
Campinas – SP
CEP 13091-611
Tel.: +55 (19) 3578-1286

www.lockton.com.br

