



No contexto dos grandes riscos, caracterizados por operações complexas, múltiplas variáveis de

exposição e impactos sistêmicos, a gestão estratégica de seguros exige não apenas produtos adequados, mas sobretudo inteligência aplicada. É nesse cenário que o Road Show de Grandes Riscos se apresenta como uma ferramenta essencial: um espaço de compartilhamento estruturado de conhecimento, integração com clientes estratégicos e construção de soluções personalizadas.

“O road show é um exercício de gestão integrada. Ele conecta teoria, prática e inovação em um único espaço de diálogo com os clientes”, afirma Simone Ramos, Diretora de Portos e Logística da Lockton Brasil.

Resultados tangíveis para clientes e mercado

Entre os resultados mais relevantes deste modelo, destacam-se:

- Antecipação de riscos: mapeamento de cenários de falhas, sinistros e impactos financeiros, permitindo respostas preventivas;
- Integração regional: presença em diferentes localidades estratégicas, levando conhecimento especializado onde os riscos acontecem;
- Alinhamento estratégico: redução de assimetrias de informação entre segurados, corretores e seguradoras;
- Fortalecimento institucional: apoio ao cliente na gestão de riscos como diferencial competitivo;
- Benefícios financeiros e contratuais: empresas que planejam investimentos significativos em melhorias de suas operações têm maior possibilidade de alcançar savings relevantes, bem como negociar aprimoramentos em clausulados e limites de suas apólices.

Nossa experiência na condução de road shows de grandes riscos já se consolidou ao longo dos últimos anos como uma estratégia consistente de relacionamento e geração de valor. Temos aplicado esse modelo em diferentes segmentos e regiões, transformando discussões técnicas em ações concretas para clientes e parceiros. Os resultados são evidentes: maior alinhamento entre áreas técnicas e executivas, ganhos em eficiência operacional e, principalmente, a construção de soluções de seguros mais robustas e aderentes às necessidades de cada operação. Essa trajetória confirma que o road show não é apenas uma prática pontual, mas parte integrante da forma como entendemos e conduzimos a gestão estratégica de riscos.

“Quando tratamos de grandes riscos, o conhecimento técnico deve caminhar lado a lado com a proximidade ao cliente. É essa combinação que garante resultados consistentes”, reforça Simone Ramos.

Impacto no futuro da gestão de riscos

Os road shows também cumprem um papel prospectivo: preparar o mercado para lidar com novas fronteiras de riscos — sejam eles climáticos, cibernéticos ou de infraestrutura crítica. A cada edição, reforçamos que o seguro, mais do que uma ferramenta de proteção, é um instrumento de governança e sustentabilidade empresarial.

“O road show é o reflexo da nossa visão de futuro: aproximar mercado, clientes e especialistas em um mesmo ambiente de construção de soluções. É dessa forma que transformamos riscos em oportunidades”, conclui Marcelo Mencaroni.

O Road Show de Grandes Riscos reafirma a importância do diálogo contínuo, da expertise técnica e da visão estratégica para enfrentar os desafios de um mercado em constante transformação. As discussões não se limitam a conceitos, mas abordam situações reais e complexas, nas quais a proximidade com os clientes permitiu desenhar soluções concretas para riscos patrimoniais, operacionais e contratuais.

Os desafios que emergem nesse processo — desde as pressões regulatórias até a necessidade de adaptar estruturas de apólices a cenários dinâmicos — são transformados em oportunidades de

melhoria contínua. Cada encontro tem gerado resultados mensuráveis, seja por meio de savings relevantes, pela redução de exposições críticas ou pela evolução dos clausulados e limites contratuais.

O road show consolidou-se como parte da nossa prática de gestão de riscos: um exercício de construção conjunta com clientes e parceiros, que comprova que a combinação entre experiência técnica e visão estratégica gera resultados reais e sustentáveis.

Fonte: 4in, em 28.08.2025.