INSURANCE CORP • Ano IV • Edição 18

revista
INSURANCE CORP
ano IV – edição 18 – mai/jun 2018 – R$ 25,00
insurancecorp.com.br

Gestão eficiente no Sincor-SP

BALANÇO POSITIVO E REELEIÇÃO

Efficient management at Sincor-SP

POSITIVE BALANCE AND RE-ELECTION

Alexandre Camillo, presidente licenciado do Sincor-SP

IX Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada traz temas relevantes para o setor

IX Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada brings relevant themes to the sector

REVISTA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RISCOS

insurancecorp.com.br

PROTEÇÃO DE VERDADE?

AS COISAS MAIS IMPORTANTES DA VIDA MUITO BEM CUIDADAS.

A Sompo Seguros une proteção completa com eficiência japonesa. São 130 anos resolvendo milhões de problemas, milhões de vezes. Foi assim que a gente virou mestre no assunto. **Na hora de vender um seguro, indique o faixa preta.**

sompo.com.br

Innovation for Wellbeing

SOMPO HOLDINGS

Seguro de Vida Individual – Processo SUSEP n.º 15414.004129/2006-04. Seguro Residencial – Processo SUSEP n.º 15414.003659/2004-65. Seguro Empresarial – Processo SUSEP n.º 15414.0

ref+

LYOTO MACHIDA
Faixa preta de
caratê e jiu-jitsu

OFEREÇA UM SEGURO FAIXA PRETA.

SEGURO DE VIDA

SEGURO RESIDENCIAL

SEGURO EMPRESARIAL

SEGURO AUTO

E MAIS DE 30 SEGUROS

SOMPO SEGUROS

VOCÊ SEMPRE BEM.

04605/2004-17. Seguro Auto - Processo SUSEPn.º 15414.100336/2004-19. O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. CNPJ 61.383.493/0001-80.

MENSAGEM AO MERCADO
MESSAGE TO THE MARKET

DESAFIOS A SEREM ENFRENTADOS E SUPERADOS

Atravessamos um momento totalmente atípico. Os indicativos econômicos apresentados pelo Brasil tem se mostrado aquém das expectativas, gerando uma sensação de frustração. Apesar de várias situações econômicas e politicas adversas, o setor de seguros tem experimentado uma expansão satisfatória, face aos demais setores da economia do país, registrando um crescimento real, ou seja, superando a taxa de inflação, bem como em relação à taxa de crescimento do PIB ao longo do tempo.

A indústria do seguro tem confirmado sua resiliência, tendo em vista as questões econômicas financeiras, como a taxa de juros e do dólar, renda e investimento, que vem se apresentando.

É importante destacar que estamos atravessando um ano de turbulência internacional, Copa do Mundo e de eleições majoritárias, além da inusitada greve geral do setor de transportes, que indiscutivelmente interfere no comportamento dos agentes econômicos.

Nesta edição, a revista Insurance Corp, destaca a importância do IX Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada, realizado pela FenaPrevi, no mês de junho em São Paulo, que trouxe à tona relevantes aspectos no tocante aos interesses da sociedade quanto à proteção das pessoas e quanto ao ambiente econômico e político atual.

A matéria de capa traz Alexandre Camillo, presidente licenciado do Sincor-SP, e sua evolução como gestor à frente da entidade. Além de um balanço das atividades de seu primeiro período no comando o Sincor.

Cabe destacar a visão do notável executivo Newton Queiroz, em relação às atividades e interesses da Swiss Re Corporate Solutions para a América Latina, revelado em entrevista exclusiva concedida à Insurance Corp.

Boa leitura a todos!

CHALLENGES TO BE FACED AND EXPIRED

We go through a totally atypical moment. The economic indicatives presented by Brazil have been below expectations, generating a sense of frustration. Despite several adverse economic and political situations, the insurance sector has experienced a satisfactory expansion, comparing with the other sectors of the economy of the country, registering a real growth, that is, surpassing the rate of inflation, as well as in relation to the rate of GDP growth over time.

The insurance industry has confirmed its resilience, given the financial economic issues, such as the interest rate and the dollar, income and investment, which has been presented.

It is essential to highlight that we are going through a year of international turbulence, World Cup and majority elections in the country, in addition to the unusual general strike in the transport sector, which undoubtedly interferes with the behavior of economic agents.

In this issue, the magazine Insurance Corp, highlights the importance of the IX National Forum of Life Insurance and Private Pension, conducted by FenaPrevi, in June in São Paulo, which brought to the fore relevant aspects regarding the interests of society regarding protection people and the current economic and political environment.

The cover story features Alexandre Camillo, licensed president of Sincor-SP, and his evolution as manager at the helm. In addition to a balance sheet of the activities of his first period in charge of the Union of Insurance Brokers of São Paulo.

Noteworthy is the vision of the outstanding executive Newton Queiroz, in relation to the activities and interests of Swiss Re Corporate Solutions for Latin America.

Good reading to all!

André Pena
Publisher

fator seguradora

Tecnologia a favor dos Corretores

SURPREENDA OS CLIENTES E FECHE SEUS NEGÓCIOS NA HORA!

portal.fatorseguradora.com.br

O acesso é fácil e sem burocracias. Faça o seu cadastro agora mesmo!

A **Fator Seguradora** lança no mercado mais uma novidade para facilitar o dia a dia dos corretores de pequeno, médio e grande porte, o novo **PORTAL DO CORRETOR.** Agora, os corretores poderão contar com a cotação e emissão de suas apólices de Responsabilidade Civil Profissional (E&O) de forma online, rápida e segura, tudo feito em tempo real, o que significa captação de novas oportunidades e conversão em receita.

Fator Seguradora, muito mais que garantia!

ATIVIDADES COBERTAS PELO SEGURO E&O DA FATOR SEGURADORA:

- Administradores imobiliários
- Agências de publicidade e propaganda
- Agências de turismo
- Consultorias
- Contadores
- Designers gráficos
- Editoras e gráficas
- Empresas de tecnologia
- Empresas de vídeo e filmagem
- Empresas de mídia
- Segurança do trabalho
- Tradutores
- Engenheiros e arquitetos
- Escritórios de advocacia
- Farmácias
- Organizador de conferências
- Paisagista
- Pesquisa de mercado e relações públicas
- Produtoras
- Recrutamento e seleção
- Riscos médicos (ambulatórios, clínicas médicas, clínicas odontológicas, centro de diagnóstico, hospital geral, laboratórios, maternidades, pronto socorro)
- Riscos veterinários (clínicas, creches, centro de diagnóstico, hospitais, hotéis, laboratórios, lojas, pronto socorro)

fator

Av. Santo Amaro, 48 - 7º Andar - 04506-000 - Vila Nova Conceição - São Paulo - SP - **Tel:** (11) 3709-3000 | **SAC:** 0800-77-07229
Ouvidoria Fator: 0800-77-32867 | ou memorize: 0800-77-FATOR

ÍNDICE — INDEX

8 Fórum / Forum
Cenário econômico atual e suas fragilidades
Current economic scenario and its weaknesses

14 Diálogo / Dialogue
América Latina carece de investimento em infraestrutura
Latin America needs investment in infrastructure

18 Capa / Cover
Carreira vitoriosa
Victorious career

23 Seguro de Transporte / Transport Insurance
Solução para a economia de empresas durante greves?
Solutions for businss economy during strikes?

24 Evento / Event
Insurance 4.0 dissemina tendências em inovação tecnológica
Insurance 4.0 disseminates trends in technological innovation

26 CIST / CIST
Práticas e reflexos no Transporte de Cargas e Seguros
Practices and reflexes in the Transport of Loads and Insurance

30 Mediação / Mediation
CâmaraSIN promoverá mediação e conciliação
CâmaraSIN will promote mediation and conciliation

31 Tecnologia da informação / Information Tecnology
As Insurtechs e o Mercado de Seguros
The Insurtechs and the Insurance Market

32 Pesquisa / Search
O futuro do seguro de vida em grupo
The future of group life insurance

35 Posse / Posse
Clube dos Corretores de Osasco tem nova diretoria
Clube dos Corretores de Osasco has a new board

36 Entidades / Entities

38 Artigo / Article
As Insurtechs e o Mercado de Seguros
The Insurtechs and the Insurance Market

INSURANCE CORP

Ano IV - Edição 18 - maio/junho 2018

Missão:
Atender às necessidades de forma clara e objetiva, os profissionais que militam em suas respectivas áreas de atuação.

Visão:
Ser reconhecida como uma referência no mercado de seguros e resseguro por meio do conteúdo das publicações, para os profissionais comprometidos com suas atividades.

Publisher:
André Pena
andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing:
Enrique Pena
enrique.pena@insurancecorp.com.br

Editora:
Aurora Ayres
Registro MTB 24.584
redacao@insurancecorp.com.br

Colaboradora:
Valéria Vilela

Mídias Sociais:
Márcia Sá
marcia@insurancecorp.com.br

Tradução:
Edson Lemos
edsonlemos@live.com

Diagramação e Arte Final:
Rodrigo Almeida
rodrigo2008ca@gmail.com

Conselho Editorial:
Acacio Rosa de Queiroz Filho, Angélica Luciá Carlini, Carlos Alberto Protasio, Jabor Descio Sobrinho, Marcos Lúcio de Moura e Souza, Mauro Cesar Batista, Paulo dos Santos, Paulo Cesar Pereira Reis e Renato Campos Martins Filho.

Tiragem: 5 mil exemplares
Circulação: Nacional e Internacional
Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação de:
ALL TIME

ALLTIME Comercial e Serviços Ltda. EPP
Rua Maestro Callia 290
Vila Mariana – São Paulo – SP
CEP: 04012-100
Telefone: (11) 3884-0905
E-mail: redação@insurancecorp.com.br

O conteúdo desta edição não representa necessariamente a opinião do veículo.

SEU CLIENTE JÁ TEM **SULAMÉRICA AUTO?** **TÁ COM TUDO!** AINDA NÃO TEM? **TÁ NA HORA.**

Cliente SulAmérica Auto
conta com serviços que facilitam
o seu dia a dia.

Motorista Amigo, que leva seu cliente
e seu carro para casa com segurança.
Aplicativo Auto:

- Acompanhamento do guincho em tempo real;
- Serviços com desconto para lavagem e reparo do carro;
- Histórico e regularização de pagamento;
- Acompanhamento do sinistro.

A SulAmérica tem o seguro ideal,
que deixa seu cliente protegido.

Ofereça SulAmérica para o seu cliente.
Acesse: sulamericatacomtudo.com.br

O registro deste plano SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

SulAmérica
Auto

A vida é imprevisível e, acredite, isso é muito bom.

Cenário econômico atual e suas fragilidades
Current economic scenario and its weaknesses

IX Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada reuniu cerca de 400 participantes para falar de questões que interessam toda a sociedade

The IX National Forum of Life Insurance and Private Pension Funds brought together about 400 participants to discuss issues of interest to society as a whole

DIVULGAÇÃO/CNSEG

A situação do cenário econômico atual e suas fragilidades e os desafios econômicos a serem enfrentados pelo novo governo nortearam o IX Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada, realizado no dia 12 de junho, no Centro de Eventos WTC, em São Paulo. As novidades no universo internacional dos seguros de pessoas, a experiência da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) sobre previdência e um debate acerca das propostas para o setor de algumas candidaturas à eleição para a presidência da República também foram temas trazidos à tona durante o evento, que reuniu cerca de 400 participantes.

Na ocasião, Edson Franco, presidente da FenaPrevi, argumentou que o Brasil tem grande potencial e não está condenado à sina de baixo crescimento econômico. "Temos um mercado segurador sólido, que pode contribuir na construção de um país melhor".

O presidente do Sindicato das Seguradoras de São Paulo (Sindseg-SP), Mauro Batista, acrescentou que a longevidade e o rápido envelhecimento da população trazem desafios ao

THE CURRENT ECONOMIC scenario, its weaknesses and the economic challenges to be faced by the new government guided the IX National Forum of Life and Private Pension Insurance, held on June 12 at the WTC Events Center in São Paulo. New developments in the international universe of people's insurance, the experience of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) on social security and a debate on the proposals for the sector of some candidatures for the presidential election were also themes brought to the fore during the event, which brought together about 400 participants.

At the time, Edson Franco, president of FenaPrevi, argued that Brazil has great potential and is not condemned to low economic growth. "We have a solid insurance market that can help build a better country."

The president of the São Paulo Insurance Union (Sindseg-SP), Mauro Batista, added that longevity and the rapid aging of the population bring challenges to Brazil that people's insurance and private pension plans can

Brasil que os seguros de pessoas e os planos de previdência privada pode ajudar a superar. "Esse fórum é uma rara oportunidade para um debate atualizado sobre a questão", disse.
"A CNseg e suas Federações estão alinhadas no propósito de fazer o seguro ser reconhecido como instrumento insubstituível de política macroeconômica para a ampliação da proteção às empresas e à população", afirmou o vice-presidente da CNseg, Jayme Garfinkel. O presidente da Escola Nacional de Seguros (ENS), Robert Bittar, elencou os números positivos dos seguros de pessoas. "O principal aspecto desse resultado é a inserção social", comentou.
Ainda na abertura, o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha de Athaídes, fez breve um balanço dos dois anos de gestão, destacando a importância da autarquia "O Brasil tem desigualdades sociais e o órgão regulador tem papel essencial, que vem sendo bem exercido por suas comissões técnicas", afirmou.

help overcome. "This forum is a rare opportunity for an up-to-date debate on the issue," he said.
"CNseg and its Federations are aligned with the purpose of making sure that insurance is recognized as an irreplaceable instrument of macroeconomic policy for broadening the protection of businesses and the population," said Jayse Garfinkel, vice-president of CNseg. The president of the National School of Insurance (ENS), Robert Bittar, listed the positive numbers of people's insurance. "The main aspect of this result is the social insertion," he commented.
Also at the opening, Superintendent Susep, Joaquim Mendanha of Athaídes, gave a brief summary of the two years of management, highlighting the importance of the autarchy "Brazil has social inequalities and the regulatory body plays an essential role, which has been well exercised by its technical commissions", he said.

O economista Marcos Lisboa, diretor do Insper
Economist Marcos Lisboa, director of Insper

"Perdemos o bonde da história"

Antes de entrar na crise econômica que hoje vivemos, o Brasil comemorava a melhoria de diversos indicadores sociais, como a redução da desigualdade, o aumento de renda e emprego, mobilidade social etc. Mas, além de muitas dessas conquistas não terem resistido à crise, o que parecia ser mérito do país, era, na verdade, uma

"We missed the bus"

Before entering into the economic crisis that we are experiencing today, Brazil celebrated the improvement of various social indicators, such as reducing inequality, increasing income and employment, social mobility, and so on. But in spite of many of these achievements not having withstood the crisis, what seemed to be the me-

onda de crescimento mundial nos últimos 24 anos, até 2015, que muitos outros países emergentes, como China, Índia e Indonésia, souberam aproveitar bem mais. Este esclarecimento foi prestado pelo economista Marcos Lisboa, diretor do Insper.
"O nosso desenvolvimento social, ao contrário do que se diz, não dependeu de nenhuma política social", disse. Para ele, o fato de o Brasil crescer bem menos que os outros países significa que tem algo de errado, até porque, o mundo todo melhorou nessas mais de duas décadas. "Crescemos menos que os emergentes. Desperdiçamos a oportunidade", disse Lisboa.

rits of the country, it was actually a wave of world growth in the last 24 years, until 2015, that many other emerging countries such as China, India and Indonesia, were able to enjoy much more. This clarification was provided by the economist Marcos Lisboa, director of Insper.
"Our social development, contrary to what is said, did not depend on any social policy," he said. For him, the fact that Brazil grows much less than other countries means that something is wrong, even because the whole world has improved in more than two decades. "We grew less than the emerging ones. We wasted the opportunity", said Marcos Lisboa.

César Neves, da Susep e Chris Madsen, da Aegon Blue Square Re

Economist Marcos César Neves of Susep and Chris Madsen of Aegon Blue Square Re, director of Insper

Revolução tecnológica

Nos planos de coberturas de risco, tendências internacionais indicam que não há alterações significativas nas taxas de mortalidade e que a expectativa de vida não irá diminuir. Mas, fora essas duas questões, todo o resto nesse segmento está mudando significativamente com a aplicação de novas tecnologias.
Chris Madsen, CEO da Aegon Blue Square Re N. V., trouxe exemplos da revolução que as insurtechs e tecnologias como data e analytics, blockchain e outras estão provocando nos planos de coberturas de riscos. Com todos os dados gerados, a tendência, segundo ele, é o tratamento personalizado, a exemplo do que faz a Amazon, quando recomenda produtos, ou o Google, que recomenda conteúdo.
"Temos visto startups focadas em ajudar o órgão regulador", disse o mediador do painel, Luciano Snel, presidente da Icatu Seguros. César Neves, coordena-

Technological Revolution

In risk coverage plans, international trends indicate that there are no significant changes in mortality rates and that life expectancy will not decrease. But apart from these issues, everything else in this segment is changing significantly with the application of new technologies.
Chris Madsen, CEO of Aegon Blue Square Re N. V., brought examples of the revolution that insurtechs and technologies like date and analytics, blockchain and others are putting into practice in risk hedging plans. With all the data generated, the trend, he said, is personalized treatment, such as Amazon does when recommending products, or Google recommending content.
"We have seen startups focused on helping the regulator," said panel mediator Luciano Snel, president of Icatu Seguros. César Neves, Susep's general co-

dor geral de Monitoramento de Conduta da Susep, confirmou que a autarquia criou um grupo de trabalho nessa área. "Sou atuário e vejo que a minha profissão irá mudar", disse. Para Caio Henrique Cunha, diretor Institucional do Rumo Consultório Financeiro, o seguro está deixando de ser intangível. "Estamos tangibilizando o seguro por meio de aplicativos", afirmou.

ordinator for the Conduct Monitoring, confirmed that the local authority created a working group in this area. "I am an actuary and I see that my profession will change," he said. For Caio Henrique Cunha, Institutional director of the Rumo Financial Office, insurance is no longer intangible. "We are making insurance more tangible through applications", he said.

Experiências da OCDE

Jessica Mosher, analista de Políticas na Unidade de Previdência Privada da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), informou que a recomendação aos países membros em relação ao regime de previdência é diversificar as fontes de financiamento. "Os planos devem complementar o sistema público", disse. Segundo ela, essa diversificação pode ser realizada por meio de vários tipos de planos, como os não contributários e os de contribuição definida.

Segundo Jessica, muitos países apresentam uma combinação de planos de previdência para reduzir a pobreza e melhorar a distribuição de renda. "O ideal é constituir um sistema em que público e privado se complementem", disse. Jorge Pohlmann Nasser, diretor presidente da Bradesco Vida e Previdência, observou que um dos pontos em comum dos países da OCDE é o aumento da expectativa de vida. "Hoje, temos menos pessoas entrando no mercado de trabalho e mais pessoas vivendo mais. Não existe milagre", afirmou.

José Cechin, diretor Executivo da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) e ex-ministro da Previdência, afirmou que algumas opções apresentadas pela palestrante já foram aplicadas no Brasil, mas descontinuadas após a troca de governos. "A reforma é inadiável. Será que caminhamos para um pilar capitalizado?", indagou. Priscila Grecov, secretária adjunta de Política Microeconômica do Ministério da Fazenda, se referiu ao modelo da complementariedade, apresentado por Jessica, como o ideal. "Temos de aproximar a pública da privada", disse.

Jessica Mosher, analista da OCDE e José Cechin, diretor da FenaSaúde

Jessica Mosher, analyst at the OECD and José Cechin, director of FenaSaúde

OECD experiences

Jessica Mosher, Policy Analyst at the OECD's Private Pension Unit, said that the recommendation to member countries on the pension system is to diversify sources of funding. "Private plans must complement the public system," he said. According to her, this diversification can be accomplished through various types of plans, such as non-contributory and defined contribution plans.

According to Jessica, many countries have a combination of pension plans to reduce poverty and improve income distribution. "The ideal is to create a system in which public and private complement each other," he said. Jorge Pohlmann Nasser, CEO of Bradesco Vida e Previdência, noted that one of the common points in OECD countries is the increase in life expectancy. "Today, we have fewer people entering the job market and more people living longer. There is no miracle", she said.

José Cechin, Executive Director of the National Federation of Supplementary Health (FenaSaúde) and former Minister of Social Security, said that some of the options presented by the speaker were already applied in Brazil, but discontinued after the change of governments. "The reform is unavoidable. Do we walk to a capitalized pillar?" He asked. Priscila Grecov, Deputy Secretary of Microeconomic Policy at the Ministry of Finance, referred to the model of complementarity, presented by Jessica, as the ideal. "We have to approach the public from the private", She said.

Os professores Mauro Benevides Filho, da UFC e Hélio Zylberstajn, da USP

Teachers Mauro Benevides Filho of UFC and Hélio Zylberstajn of USP

Reforma da Previdência

Em sua manifestação no painel que abordou os desafios econômicos do novo governo, o presidente da Fundação Perseu Abramo, Marcio Pochmann, vinculado ao Partido dos Trabalhadores, falou sobre a necessidade de reverter a polarização no país para, somente então, implementar programas realistas na eleição. "O Brasil tem perdido posições no PIB mundial. Não é possível pensar em trabalho sem que o país esteja capitalizado", disse.

Mauro Benevides Filho, professor da Universidade Federal do Ceará (UFC), mencionou que o candidato Ciro Gomes, para quem presta assessoria, já tem pronta uma proposta de governo em que prevê, entre outras medidas, desonerações tributárias para setores produtivos, compensadas pela criação/simplificação e aumento de impostos específicos, de forma compensatória. Sobre ajuste fiscal, Gustavo H. B. Franco, sócio da Rio Bravo Investimentos e assessor econômico do Partido Novo respondeu que o problema sempre é resolvido a custa da penalização do consumidor. "O desafio é fazer diferente", concluiu.

Hélio Zylberstajn, professor da Faculdade de Economia da Universidade de São Paulo (FEA/USP) e coordenador do Projeto Salariômetro da Fipe, encerrou o último painel com a apresentação de uma proposta para reforma paramétrica do atual sistema de previdência, e a criação de um sistema para novos trabalhadores, baseado em quatro pilares, visando, entre várias medidas, garantir um teto para um benefício mínimo universal, além de utilização dos recursos do FGTS para acelerar a formação de reservas do trabalhador, em regime de capitalização em contas individualizadas. "Esta reforma é para frente. Pode não é suficiente, mas é a mais fácil", disse.

Fonte: CNseg

Pension Reform

President of the Perseu Abramo Foundation, Marcio Pochmann, linked to the Workers' Party, spoke on the need to reverse the polarization in the country, only to implement realistic electoral programs in the panel that addressed the economic challenges of the new government. . "Brazil has lost positions in world GDP. It is not possible to think about work without the country being capitalized", he said.

Mauro Benevides Filho, a professor at the Federal University of Ceará (UFC), mentioned that the candidate Ciro Gomes, for whom he advises, has already prepared a government proposal that includes, among other measures, tax exemptions for productive sectors, compensated by the creation / simplification and increase of specific taxes, in a compensatory manner. Regarding fiscal adjustment, Gustavo H. B. Franco, partner of Rio Bravo Investimentos and economic adviser of the New Party responded that the problem is always solved at the expense of the consumer's penalty. "The challenge is to do something different", he said.

Hélio Zylberstajn, a professor at the Faculty of Economics of the University of São Paulo (FEA / USP) and coordinator of the Fipe Project: "Salariômetro", closed the last panel with the presentation of a proposal for parametric reform of the current social security system. creation of a system for new workers, based on four pillars, aiming, among several measures, to guarantee a ceiling for a universal minimum benefit, in addition to using the resources of the FGTS to accelerate the formation of reserves of the worker, in a system of capitalization in accounts individualized. "This reform is forward. It may not be enough, but it is the most viable", he said.

Source: CNseg

MBA em GESTÃO DE SEGUROS E RESSEGURO

M B A EaD

Faça o primeiro MBA EaD em Seguros do Brasil!

Com o **MBA Gestão de Seguros e Resseguro EaD** você estará preparado para assumir cargos de gestão em diferentes segmentos de seguro, resseguro, previdência privada aberta e saúde suplementar.

5% DE DESCONTO *para matrículas até 20/7/18*

VAGAS LIMITADAS!

Para mais informações, acesse:
ens.edu.br/mbas

ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

América Latina carece de investimento em infraestrutura

Latin America needs investment in infrastructure

Newton Queiroz, CCO da Swiss Re para América Latina, fala sobre negócios da região, liderança, planos e desafios para os próximos anos

Newton Queiroz, CCO of Swiss Re Latin America, talks about regional bussiness, leadership, plans and challenges for the next years

DIVULGAÇÃO/SWISS RE

Insurance Corp - Recentemente, você recebeu mais desafios na região. Como você tem liderado o time de vendas para a América Latina para superar esses desafios? Antes disso, quais foram? O que foi realizado e o que está no seu radar como foco?

Newton Queiroz - Estamos construindo há cinco anos um grande time, do qual faço parte e me orgulho muito. Buscar novos desafios é algo natural para

Insurance Corp. - Recently you have received more challenges in the region. How have you led the sales team to Latin America to overcome these challenges? Before that, what were they? What has been accomplished and what is on your radar as a focus?

Newton Queiroz - We have been building a great team for five years, I am part of it and I am very proud of it. Looking for new challenges is something natural for

mim, pois trabalho desde os 17 anos. Quando novo, até bolsa parcial consegui quando estudei no Canadá (por notas e esportes). Resultado de determinação e força de vontade. Os desafios do dia a dia e a pressão no trabalho me movem. Com a minha equipe, não é diferente. Todos nós nos sentimos engajados e com um objetivo muito claro em comum. Meu foco é fazer da meta um forte estímulo para que o time seja forte, motivado e que seja recompensado e cresça. Essa é a minha forma de liderar.

IC - Ter um time regional significa lidar com culturas distintas. Embora o ponto comum seja a latinidade, certamente a cultura é diferente em todos os países da região. Como você consegue engajar todos para um só objetivo?

NQ - As culturas são diferentes, mas todos nós falamos a língua das metas, objetivos e resultados. O importante é conhecer e aprender a cultura local para buscar oportunidades. É fácil? Nem um pouco. Mas nos adaptamos, porque ao final tudo se resume aos números que a empresa busca.

IC - Quais são seus planos para atingir as metas de vendas até 2020?

NQ - São quatro pilares:
- Fazer com que a Swiss Re Corporate Solutions seja reconhecida regionalmente como a melhor empresa de transferência de risco via inovação;
- Ter um time de vendas bem ajustado por canal (exclusivo, seletivo e intensivo);
- Ser eficiente e eficaz para os nossos clientes em todas as etapas de vendas;
- Ser o melhor provedor de serviço nas áreas as quais focamos, de acordo com cada canal e tipo de cliente (desde simplesmente atender o telefone, até plataformas tecnológicas de ponta)

IC - Quais seus planos profissionais sendo CCO de uma unidade de negócio de um dos maiores grupos de resseguros e seguros do do mundo?

NQ - Meu plano é simples: fazer o melhor, ver o time crescer e ter um sucessor que venha do time. O resto são números e isso, felizmente, entregamos há cinco anos. Mas, acima de tudo, minha prioridade é sempre o bem-estar das pessoas que trabalham comigo. Pessoas motivadas e felizes trabalham mais e melhor!

IC - Quais são os desafios da Swiss Re Corporate Solutions na América Latina?

NQ - É fazer que suas operações cresçam de forma sustentável e rentável e de longo prazo. Que tenha um papel importante na sociedade de cada país em que atua. O seguro é um produto ainda com baixa penetração em comparação a países como Japão e Estados

me, since I work since I was 17 years old. When I was younger, I even got partial scholarship when I studied in Canada (for grades and sports). Result of determination and willpower. The day-to-day challenges and the pressure at work move me. It's no different with my team. We are all engaged and with a very clear goal in common. My focus is to make the goal a strong stimulus for the team to be strong, motivated and rewarded and grow. This is my way of leading.

IC - Having a regional team means dealing with different cultures. Although the common point is Latin America, culture is certainly different in every country in the region. How can you engage everyone for one goal?

NQ - Cultures are different, but we all speak the language of goals, objectives and results. The important thing is to know and learn the local culture to look for opportunities. Is easy? Not even a little. But we adapt, because in the end everything comes down to the numbers that the company is looking for.

IC - What are your plans to reach your sales targets by 2020?

NQ - There are four pillars:
- Make Swiss Re Corporate Solutions regionally recognized as the best innovation risk transfer company;
- Have a well-adjusted sales team per channel (exclusive, selective and intensive);
- Be efficient and effective for our customers at all stages of sales;
- To be the best service provider in the areas we focus on, according to each channel and type of customer (from simply answering the phone to leading technology platforms)

IC - What are your professional plans being CCO of a business unit of one of the largest reinsurance and insurance groups in the world?

NQ - My plan is simple: to do the best, watch the team grow and have a successor that comes from the team. The rest are numbers and that, fortunately, we delivered five years ago. But above all, my priority is always the well-being of the people who work with me. Motivated and happy people work harder and better!

IC - What are the challenges of Swiss Re Corporate Solutions in Latin America?

NQ - It is to make your operations grow in a sustainable and profitable way for a long time. That it has an important role in the society of each country in which it operates. Insurance is a product with low penetration compared to countries like Japan and the United States.

Unidos. Há oportunidade de crescimento; porém existe a chance de dar acesso a essa ferramenta de transferência de risco à parte da população que hoje não tem acesso por falta de conhecimento ou custos inflados.

IC - Qual os planos da empresa para o continente? Quais os principais mercados?

NQ - O Grupo Swiss Re está investindo fortemente no Brasil, México e Colômbia. É uma empresa com visão de longo prazo que acredita que são países que terão condições de reverter qualquer crise política e econômica permitindo investimentos de empresas estrangeiras. Estamos de olhos abertos a oportunidades que se encaixem a nossa filosofia e modelo. Vale lembrar que países como Chile, Argentina e Peru sempre estão no radar da empresa.

IC - Avaliando portfólio de produtos, onde você identifica as melhores oportunidades?

NQ - Sim, nosso portfólio é muito completo. Nossa solidez financeiraé compatível com a de um dos maiores grupos de seguros e resseguros do mundo e com o melhor balanço patrimonial de todo mercado há mais de 150 anos. Nós tomamos riscos a 100% contra nosso balanço e temos a capacidade de absorvê-los. Os países da América Latina ainda carecem de muito investimento de infraestrutura. O que impacta uma extensa cadeia produtiva que necessita seguros corporativos e em todas as regiões. Com as atuais iniciativas de alguns governos em privatizar portos, aeroportos, energia, etc., a demanda por seguro irá voltar gradativamente aos anos antes das grandes crises. E nosso foco é apoiar em toda região e segmentos; nós viemos para ficar e inovar o mercado.

There is opportunity for growth; but there is a chance of giving access to this tool of risk transfer to the part of the population that today does not have access due to lack of knowledge or inflated costs.

IC - What are the company's plans for the continent? What are the main markets?

NQ - The Swiss Re Group is investing heavily in Brazil, Mexico and Colombia. It is a company with long-term vision that believes that they are countries that will be able to reverse any political and economic crisis allowing investments of foreign companies. We are open to opportunities that fit our philosophy and model. It is worth remembering that countries like Chile, Argentina and Peru are always on the radar of the company.

IC - Evaluating product portfolio, where do you identify the best opportunities?

NQ - Well, our portfolio is very complete. Our financial strength is compatible with that of one of the largest insurance and reinsurance groups in the world and the best balance sheet in the entire market for more than 150 years. We take 100% risk against our balance sheet and we have the capacity to absorb them. The countries of Latin America still lack a lot of infrastructure investment. What impacts an extensive productive chain that needs corporate insurance and in all regions. With the current initiatives of some governments in privatizing ports, airports, energy, etc., the demand for insurance will gradually return to the years before the major crises. And our focus is to support across regions and segments; we came to stay and innovate the market.

Newton Queiroz é CCO (Chief Commercial Officer) da Swiss Re para América Latina com grande orientação em resultados. Formado em Administração de Empresas e Economia pela York University e Master pela Schulic School of Business – que está entre as 50 melhores do mundo –, Queiroz é um profissional talentoso, com anos de experiência e considerado uma referência global para América Latina na empresa em que trabalha.

Newton Queiroz is the CCO (Chief Commercial Officer) of Swiss Re Latin America with full results orientation. He holds a degree in Business Administration and Economics from York University and a Master's degree from the Schulic School of Business - which is among the 50 best in the world -, Queiroz is a talented professional with years of experience and considered a global reference for Latin America in the company where works.

Produto registrado na SUSEP sob nº 15414.003220/2010-81 e sob responsabilidade da Metropolitan Life Seguros e Previdência Privada S.A., código SUSEP 0635-1, CNPJ 02.102.498/0001-29.
O registro deste plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação a sua comercialização.

Alexandre Camillo, presidente licenciado do Sincor-SP

Carreira vitoriosa
Victorious career

Emblemático e motivado, Alexandre Camillo, licenciado da presidência do Sincor-SP, abraça desafio de ampliar sua atuação pública

Emblematic and motivated, Alexandre Camillo, leave president of Sincor-SP and embraces the challenge of expanding his public performance

Por/by: Aurora Ayres

Empreendedorismo. A palavra-chave que marcou os quatro anos de gestão (2014-2018) de Alexandre Camillo à frente do Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP) o transporta agora a vislumbrar novos desafios. Licenciado da entidade desde junho deste ano, Camillo se apresenta como pré-candidato à deputado estadual pelo Partido Social Democrático (PSD) revelando o desejo de ampliar sua atuação pública para mostrar à sociedade a força do setor de seguros e da categoria.

"Com minha atuação na política sindical e a representação dos corretores de seguros, bem como o contato constante com as lideranças públicas, cada vez mais me incomodava o fato de os brasileiros estarem tão afastados e descrentes da política partidária. Nós brasileiros, corretores de seguros ou outros profissionais, temos que entender que tudo passa pela política. Não podemos ser refratários, a política é o cerne de tudo", ressalta, explicando suas motivações.

Eleito deputado estadual, Camillo ressalta poder voltar à presidência do Sincor-SP e trabalhar com as duas funções. "Este é o meu objetivo para atuar de maneira mais abrangente em prol do setor seguros, em especial, do corretor".

Ele entende ser de fundamental importância inserir o corretor de seguros na política local, promover e estimular para que esse profissional ingresse em cargos públicos. "O corretor que é naturalmente envolvido com a sociedade, que participa de ações de agremiações, de várias entidades, de movimentos, já tem isso nele e precisa expandir. Quero ser um motivador disso e entendo que posso ampliar minha contribuição ao setor e à sociedade em geral", acentua.

"Entrepreneurship": The key word that marked the four years of management (2014-2018) of Alexandre Camillo at the head of the Union of Insurance Brokers in the State of São Paulo (Sincor-SP) transports him to seek new challenges. Since leaving this year, Camillo has presented himself as a pre-candidate to the state deputy for the Social Democratic Party (PSD), revealing the desire to expand his public performance to show society the strength of the insurance and the insurance sector.

"In my role in trade union politics and representation of insurance brokers, and also in constant contact with public leaders, I was increasingly annoyed by the fact that Brazilians were so far away and disbelieving in party politics. We Brazilians, insurance brokers and other professionals, we have to understand that everything goes through politics. We can not be distanced: politics is at the heart of everything," he says, explaining his motivations.

If elected state deputy, Camillo points out that he can return to the presidency of Sincor-SP and work with both functions. "This is my goal to act more broadly in favor of the insurance industry, especially the broker."

He understands that it is of fundamental importance to include the insurance broker in the local politics, to promote and to encourage that professional to enter public positions. "The broker who is naturally involved with society, who participates in actions of associations, of various entities, of movements, already has this characteristic and needs to expand it. I want to be a motivator of this and I understand that I can extend my contribution to the sector and to the whole society, "he emphasizes.

"Precisamos ter representação no cenário político partidário. A categoria pode se fazer representar na esfera estadual, federal e até mesmo municipal"

"We need to be represented in the political party scenario. The category can be represented at the state level, federal and even municipal "

DIVULGAÇÃO/SINCOR-SP

Diretoria Executiva do Sincor-SP
Sincor's-SP executive board

Sincor-SP: balanço positivo e diretoria reeleita

Os resultados positivos levaram Alexandre Camillo a continuar no comando do Sindicato com a participação de sua diretoria. Em sua primeira gestão (2014 – 2018) o foco se voltava ao desenvolvimento e à legitimidade do corretor de seguros perante o setor num período em que o país enfrentava turbulência política, dificuldade econômica, inquietudes e descrenças da sociedade. Diversas foram as ações realizadas em seu comando, como a inclusão dos corretores no Simples Nacional, combate à venda irregular de seguros pela internet, combate à venda de proteção veicular como seguro, o "Governo Itinerante", a ID Seguro (certificação digital), transformação das regionais no conceito Casa do Corretor de Seguros, transparência das contas, entre outras.
Camillo considera que nesses quatros anos o aprendizado foi imenso e a evolução enquanto liderança foi proporcional. "Me doei muito, integralmente, e o grande retorno que tive, essa evolução, eu quero levar adiante. Vejo tantas discussões políticas sobre o que esperamos, e só o que podemos querer são pessoas que tenham a predisposição de fazer política pública honesta", comenta.

O reconhecimento com a reeleição

O grupo de corretores de seguros que compõe a diretoria foi reeleito para a gestão 2018-2022 durante Assembleia Geral Ordinária, realizada em março, por chapa única. Durante a cerimônia de posse, realizada no Mosteiro de São Bento em São Paulo, Camillo lembrou que há quatro anos, os corretores de seguros o elegeram para o comando de um Sindicato com forte representação. "Agora, depois de grande esforço de todos os profissionais que fazem parte da diretoria, veio o re-

Sincor-SP: Positive balance and re-elected board of directors

The positive results led Alexandre Camillo to remain in command of the Union with the participation of its board. In its first management (2014 - 2018) the focus was on the development and legitimacy of the insurance broker before the sector that faced a period of political turbulence, economic difficulty in the country, concerns and disbelief of society. Several actions were taken in his command, such as the inclusion of brokers in Simples Nacional, combating the irregular sale of insurance through the internet, combating the sale of vehicular protection as insurance, the "Itinerant Government", ID Seguro (digital certification) transformation of the regional ones in the concept of the House of Insurance Broker, transparency of the accounts, among others.
Camillo considers that in those four years the learning was immense and the evolution as leadership was proportional. "I gave myself so much, in full, and the great return I had was this evolution and I want to carry on. I see so many political discussions about what we expect, and only what we can want are people who have the predisposition to do honest public policy," he says.

Recognition with re-election

The group of insurance brokers that make up the board of directors was re-elected for the 2018-2022 management during the Ordinary General Meeting held in March, by single sheet. During the inauguration ceremony held at the São Bento Monastery in São Paulo, Camillo recalled that four years ago, the insurance brokers elected him to command a union with strong representation. "Now, after great effort by all the professionals who are on the board, came the recognition of a

conhecimento de uma reeleição por aclamação", disse.
O evento contou com a presença de lideranças políticas, de entidades do mercado de seguros e de seguradores. Na ocasião, o superintendente da Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes, ressaltou o incentivo ao empreendedorismo que o Sincor-SP incentivou os corretores nos períodos mais difíceis. "Os olhos dos corretores de seguros se voltaram ao Sincor-SP nos últimos quatro anos. E, para os anos seguintes, tenho certeza de que atrairão muito mais".
O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, lembrou da representatividade do Sindicato e da força de São Paulo no mercado de seguros. "A reeleição de uma diretoria, ainda mais em um Estado tão importante politicamente, é uma grande conquista", declarou.
Ao representar Márcio Coriolano, o vice-presidente da CNseg, Gabriel Portella, lembrou a expectativa que o mercado tinha com a primeira eleição. "Em 2014, acompanhamos a posse do novo presidente do Sincor-SP, esperançosos com a nova liderança. Hoje, vemos que a entidade se tornou uma grande força a todo o mercado de seguros", comentou.
"A dinâmica que esta diretoria adotou nos últimos anos é um estímulo para continuar um excelente trabalho. Hoje é um dia de festividade e de alegria, mas também de reforçar um compromisso", ressaltou o presidente do Sindseg SP, Mauro Batista.

Cerimônia de posse, realizada no Mosteiro de São Paulo
Possession ceremony held at the São Bento Monastery in São Paulo

Pilares da nova gestão

Administração, empreendedorismo, inovação e representação são os alicerces dessa nova gestão do Sincor-SP. Para administrar o Sindicato com o corte de cerca de 25% a 30% de perda de receita devido à mudança da Contribuição Sindical, Camillo reforça que, "mais do que nunca a administração será austera, eficiente e pautada na gestão profissional, evidentemente se ajustando às dificuldades que teremos, mas vamos superar, tenho certeza. Com as características do corretor de seguros – eu e toda a diretoria somos corretores de seguros – somos resilientes, combativos, dinâmicos, criativos, trabalhadores e comprometidos, com esse DNA vamos enfrentar e superar o que vier".
"É maravilhoso ter recebido essa missão por parte dos corretores, essa confiança, e eu vou honrar. Agradeço à minha diretoria executiva que trabalha junto nesta intenção de criar um cenário para que o corretor se sinta seguro para se desenvolver, se emancipar, e conquistar seus objetivos. Estou agora em fase de novos desafios, mas muito feliz e motivado às novas conquistas. O nosso sucesso depende de todos", conclui.

reelection by acclamation," he said.
The event was attended by political leaders, insurance market entities and insurers. At the time, the Superintendent of Susep, Joaquim Mendanha de Ataídes, emphasized the incentive to entrepreneurship that Sincor-SP encouraged brokers during the most difficult periods. "The eyes of insurance brokers have turned to Sincor-SP in the last four years. And for the next few years, I'm sure they'll attract a lot more."
The president of Fenacor, Armando Vergílio, recalled the representativeness of the Union and the strength of São Paulo in the insurance market. "The re-election of a board, especially in such a politically important state, is a great achievement," he said.
Representing Márcio Coriolano, the CNseg vice president, Gabriel Portella, recalled the market's expectation of the first election. "In 2014, we follow the inauguration of the new president of Sincor-SP, hopeful with the new leadership. Today, we see that the entity has become a major force throughout the insurance market," he commented.
"The dynamics that this board has adopted in recent years is a motivation to continue an excellent job. Today is a day of festivity and joy, but also of reinforcing a commitment, "said the president of Sindseg SP, Mauro Batista.

Basis of the new management

Administration, entrepreneurship, innovation and representation are the foundation of this new management of Sincor -SP. To manage the Union with a cut of about 25% to 30% of lost revenue due to the change in the Union Contribution, Camillo points out: "More than ever, administration will be austere, efficient and based on professional management, evidently adjusting to the We will have difficulties, but we will overcome, I'm sure. With the characteristics of the insurance broker - I and the entire board are insurance brokers - we are resilient, combative, dynamic, creative, hardworking and committed, with this DNA we will face and overcome whatever comes. "
"It is wonderful to have received this mission from the brokers, this trust, and I will honor. I thank my Board of Executive Officers who work together on this intention to create a scenario for the broker to feel confident in developing, emancipating, and achieving their goals. I am now in the stage of new challenges, but very happy and motivated to new achievements. Our success depends on everyone," he concludes.

Insurance Corp - Qual a motivação à pré-candidatura a deputado estadual?
Alexandre Camillo - Com minha atuação na política sindical e a representação dos corretores de seguros, bem como o contato constante com as lideranças públicas, cada vez mais me incomodava o fato de os brasileiros estarem tão afastados e descrentes da política partidária.
Nós brasileiros, corretores de seguros ou outros profissionais, temos que entender que tudo passa pela política. Não podemos ser refratários, a política é o cerne de tudo. A política pode estar deturpada, mas essencialmente é algo bom, é a prática do bom relacionamento, da boa argumentação. Se eu quiser te levar algo, tenho que te convencer disso, não posso te obrigar, não posso subjulgar, a política sendo bem exercida é isso que ela se propõe, e o setor precisa promover a interlocução com lideranças públicas, para sua expansão.
É um setor que possui um trilhão de reais em reservas, precisa estar cada vez mais e melhor representado, de fato precisamos evoluir politicamente, só a representação no setor não é suficiente, precisamos ter representação no cenário político partidário, e a categoria, só no estado de São Paulo, com seus quase 40 mil corretores de seguros, pode se fazer representar, na esfera estadual, federal e até mesmo municipal.

IC - Como foi o processo de licenciamento da presidência do Sincor?
AC - Estou licenciado desde junho, quatro meses antes das eleições, para me dedicar à campanha e oferecer total lisura ao processo. No entanto, eleito deputado estadual, posso voltar à presidência do Sincor-SP e trabalhar com as duas funções, que é o meu objetivo para atuar de maneira mais abrangente em prol do setor seguros, em especial, do corretor.

IC - Como você vê essa nova fase de sua vida?
AC - Estar presidente do Sincor-SP é sem dúvida a maior honra da minha vida, uma missão fantástica. Algumas pessoas ressaltam o quanto difícil isso possa ser, principalmente, por ter acontecido em momento de turbulência política, dificuldade econômica, inquietudes, descrenças da sociedade.
Tivemos essa missão, e eu agradeço a Deus todo dia a ela, porque eu sei das minhas intenções, sei o que quero produzir para o corretor de seguros, por mais difícil que seja isso, tinha que estar nas minhas mãos, e fizemos tudo com um comprometimento gigante e predispostos a crescer, a evoluir, a amadurecer. Nesses quatros anos o aprendizado foi imenso e a evolução enquanto liderança foi proporcional. Me doei muito, integralmente, e o grande retorno que tive, essa evolução, eu quero levar adiante. Vejo tantas discussões políticas sobre o que esperamos, e só o que podemos querer são pessoas que tenham a predisposição de fazer política pública honesta.

Insurance Corp. - What was your motivation for the pre-candidacy for state deputy?
Alexandre Camillo - With my involvement in trade union politics and the representation of insurance brokers, as well as constant contact with public leaders, I was increasingly annoyed by the fact that Brazilians are so far away and disbelieving in party politics.
We Brazilians, insurance brokers or other professionals, we have to understand that everything goes through politics. We can not be refractory, politics is at the heart of everything. Politics can be distorted, but essentially it is something good, it is the practice of good relationship, of good argumentation. If I want to bring you something, I have to convince you of this, I can not force you, I can not subdue, politics being well exercised is what it proposes, and the sector needs to promote interlocution with leaderships for its expansion.
It is a sector that has a trillion reais in reserves, needs to be more and better represented, in fact we need to evolve politically, only representation in the sector is not enough, we need representation in the party political scenario, and the category, only in the State, with its almost 40,000 insurance brokers, can be represented at the state, federal and even municipal level.

IC - How was the licensing process for Sincor's presidency?
AC - I have been licensed since June, four months before the election, to dedicate myself to the campaign and to be completely smooth in the process. However, elected state deputy, I can return to the presidency of Sincor-SP and work with both functions, which is my goal to act more comprehensively in favor of the insurance sector, especially the broker.

IC - How do you see this new stage of your life?
AC - Being president of Sincor-SP is undoubtedly the greatest honor of my life, a fantastic mission. Some people point out how difficult this can be, mainly because it happened at a time of political turmoil, economic difficulty, restlessness, disbelief in society. We had this mission, and I thank God every day for it, because I know of my intentions, I know what I want to produce for the insurance broker, however difficult that is, it had to be in my hands, and we did everything with a giant commitment and predisposed to grow, to evolve, to mature. In those four years the learning was immense and the evolution as leadership was proportional. I have given myself very, fully, and the great return I had, this evolution, I want to carry on. I see so many political discussions about what we expect, and all we can want are people who are predisposed to honest public policy.

Solução para a economia de empresas durante greves?
Solutions for business economy during strikes?

DIVULGAÇÃO/CORREIO DA BAHIA

A recente paralisação dos caminhoneiros teve forte impacto em todos os setores da economia. Segundo estimativas, as perdas com mercadorias que não puderam ser entregues devem superar a cifra de R$ 10 bilhões, não considerados neste montante produtos importados e exportados.
João Carlos Machnick, CEO da Atix Corretora de Seguros, alerta que o seguro de transportes garante prejuízos às cargas em decorrência de 'greves' apenas nas apólices dos embarcadores (donos das cargas) e mediante inclusão de cláusula específica. "Como via de regra, pagando-se prêmio adicional. Porém, no universo total de donos de cargas que compram seguros, bem menos da metade adquire esse tipo de cobertura que, numa situação prática, não garante prejuízos, por exemplo, quando uma mercadoria perecível estraga por não ter chegado ao seu destino por força de atraso causado pela greve", afirma.
Machnick esclarece que o Decreto 61.867, de 1967, estabelece obrigatoriedade de contratação do seguro de transportes para embarcadores e transportadores. Porém, cada qual com o tipo de apólice mais apropriado à sua posição no contexto operacional, não havendo, como muitos confundem, a duplicidade de contratação. "Em momentos de maior vulnerabilidade a risco, o consumidor tende a ficar mais atento às soluções que o mercado segurador lhe oferece. Por isto, é muito importante que as empresas e pessoas possuam ou procurem uma corretora de seguros habilitada e informe-se sobre os riscos a que estão sujeitas e o que o mercado segurador possui de mais adequado a lhes oferecer em termos de garantias", afirma.
Fonte: Atix (atixseguros.com.br)

The recent trucker strike had a strong impact on all sectors of the economy. According to estimates, the losses with goods that could not be delivered must surpass the figure of R $ 10 billion, not considering in this amount products imported and exported.
João Carlos Machnick, CEO of Atix Corretora de Seguros, warns that transport insurance protects cargo losses due to 'strikes' only in the shipping companies' policies (cargo owners) and by including a specific clause. "As a rule, paying additional premium. However, in the total universe of insurance buyers, less than half purchase this type of cover which, in a practical situation, does not guarantee damages, for example, when a perishable goods spoils because it has not reached its destination by virtue of delay caused by the strike", he says.
Machnick clarifies that Decree 61.867 of 1967 establishes the obligation to contract transport insurance for shippers and transporters. However, each with the type of policy most appropriate to its position in the operational context, and there is not, as many confuse, the duplicity of contracting. "In times of greater vulnerability to risk, the consumer tends to be more aware of the solutions offered by the insurance market. For this reason, it is very important that companies and individuals own or look for a qualified insurance broker and inform themselves about the risks they are subject to and what the insurance market has the most appropriate to offer them in terms of guarantees", he says.
Source: Atix (atixseguros.com.br)

Insurance 4.0 dissemina tendências em inovação tecnológica

Insurance 4.0 disseminates trends in technological innovation

DIVULGAÇÃO/SWISS RE

A Indústria 4.0 ou quarta revolução industrial é um conceito que engloba as principais inovações tecnológicas nos campos de automação, sistemas cyber físicos, IoT, robôs e Big Data. A partir dessas tendências, a resseguradora Swiss Re Brasil realizou o evento Insurance 4.0, no dia 7 de junho, em São Paulo.

Mathias Jungen, CEO da Swiss Re no Brasil e Cone Sul e Fabio Arturo Corrias, Head Facultative Brasil abriram o evento. Mathias destacou em seu breve discurso a importância da digitalização por parte das companhias seguradoras como forma de aumentar a eficiência e reduzir custos operacionais. Destacou ainda que as grandes empresas de e-commerce podem assumir um importante papel na distribuição de seguros pelo fato de já explorarem muito bem as tecnologias e conhecerem muito bem seus clientes.

Na ocasião, os palestrantes ressaltaram como as novas tecnologias podem ser usadas para o desenvolvimento de novos produtos, na melhoria das carteiras existentes e para propiciar uma subscrição mais eficiente. Os temas explorados incluíram soluções paramétricas, subscrição automatizada em seguros de vida e o uso de analytics para otimizar o gerenciamento de portfólio.

O Seguro Auto, por exemplo, está passando por mudan-

Industry 4.0, the fourth industrial revolution is a concept that presents the main technological innovations in the areas of automation, cyber physical systems, IoT, robots and Big Data. Based on these trends, reinsurer Swiss Re Brasil held the Insurance 4.0 event on June 7 in São Paulo.

Mathias Jungen, CEO of Swiss Re in Brazil and Southern Cone and Fabio Arturo Corrias, Head Facultative Brasil opened the event. Mathias highlighted in his brief speech the importance of scanning by insurance companies as a way to increase efficiency and reduce operating costs. He also pointed out that large e-commerce companies can play an important role in the distribution of insurance because they already exploit the technologies very well and know their clients very well.

In the opportunity, the speakers highlighted how the new technologies can be used for the development of new products, both in the improvement of existing portfolios and also to provide a more efficient subscription. Topics explored included parametric solutions, automated underwriting in life insurance, and the use of analytics to optimize portfolio management.

Auto Insurance, for example, is undergoing changes, but

Mathias Jungen, CEO da Swiss Re Brasil Resseguros

Mathias Jungen, CEO da Swiss Re Brasil Resseguros

ças, mas há que se ter "Um novo olhar para o Seguro Auto", tema de uma das palestras. O processo de vendas está se tornando 100% digital mostrando quem são os novos consumidores, por isso as informações sobre os produtos devem ser claras, transparentes. Ficou claro que a digitalização não é uma tendência no setor, mas um fato.
Outro tema foi o Data Analytics, que deve ser utilizado a favor dos players para entender os anseios do consumidor que quer transparência, facilidade e agilidade na compra, busca um produto customizado e com valor agregado. É importante para otimizar o processo e mapear as diferenças.
Na visão de Mathias, a expectativa de aumento do consumo e do PIB e o nível de emprego no setor são dois pontos a serem considerados. "Vejo uma certa contradição entre a economia geral que segue para uma estabilidade e o mercado de seguros. A transformação digital está lenta no setor, mas ela ocorrerá e mudará toda a cadeia de valor", enfatizou.

you have to have "A new look at Auto Insurance", the theme of one of the lectures. The sales process is becoming 100% digital showing who the new consumers are, so the information about the products should be clear, transparent. It became clear that digitization is not just a trend in the industry, but a reality.
Another issue was Data Analytics, which should be used in favor of the players to understand the wishes of the consumer who wants transparency, ease and agility in the purchase, and look for a customized product with added value. It is important to optimize the process and map the differences.
In Mathias's view, the expectation of increasing consumption and GDP and the level of employment in the sector are two points to be considered. "I see a certain contradiction between the general economy that follows for stability and the insurance market. Digital transformation is slow in the industry, but it will occur and change the entire value chain, "he said.

"Vejo uma certa contradição entre a economia geral que segue para a estabilidade e o mercado de seguros"
Mathias Jungen

"I see a certain contradiction between the general economy that follows for stability and the insurance market"
Mathias Jungen

Práticas e reflexos no Transporte de Cargas e Seguros

Practices and reflexes in the Transport of Loads and Insurance

Evento promovido pelo CIST aborda a polêmica PL 4816 e a performance de caminhoneiros nas estradas brasileiras

Event promoted by CIST addresses the controversial PL 4816 and the performance of truck drivers on Brazilian roads

DIVULGAÇÃO/CIST

O advogado Paulo Henrique Cremoneze explica o PL 4816

The lawyer Paulo Henrique Cremoneze explains PL 4816

O Workshop "Transporte de Cargas e Seguros, Práticas e Reflexos", realizado pelo Clube Internacional de Seguros de Transportes (CIST) no dia 12 de junho, em São Paulo trouxe temas relevantes aos profissionais do segmento. Salvatore Lombardi Junior, presidente do Clube esteve presente para prestigiar os participantes e falar da importância do tema para os profissionais do setor de seguros.

Em sua exposição, Wander Ribeiro, gestor na

The International Transport Insurance Club – Clube Internacional de Seguros (CIST), on June 12 at the Hotel Nobile Downtown in São Paulo, held the workshop: "Transportation of Loads and Insurance, Practices and Reflections". President Salvatore Lombardi Junior conducted the event, which presented relevant topics of interest to professionals working in the segment.

In his presentation, Wander Ribeiro, manager at VB

VB Transporte de Cargas, provocou o público ao apresentar imagens e vídeos feitos a partir do Programa Violação Zero, elaborado pela empresa para priorizar a excelência, não apenas no quesito segurança como nas outras etapas da sua prestação de serviços. "Este é um trabalho que traz resultados positivo a médio e longo prazos. É a boa gestão na prevenção de acidentes", comentou.

Ribeiro reconhece a necessidade da mudança de cultura de segurança do condutor brasileiro. "A questão de treinamento é fundamental e não deve ficar apenas no discurso. Quando há um problema traído por um motorista devemos acolher e tratar desse problema. Não podemos parar de falar em segurança. Vamos criando a cultura mas também damos o exemplo a partir de nossa própria atuação como cidadãos"

Na segunda palestra, o advogado securitário Paulo Henrique Cremoneze abordou o que ele chamou de "tema espinhoso e polêmico, mas necessário": o Projeto de Lei nº 4860/16, que institui normas para regulação do transporte rodoviário de cargas em território nacional e dá outras providências. "Esse projeto foi acelerado de forma indevida na Câmara. Há incongruências e trará mais confusão do que soluções. Se for aprovado causará mudanças impactantes que podem redesenhar o seguro de transportes", considera. "Somos um país de cargas. O Brasil precisa de investimento no setor e de uma política certa e não de mais leis", opina Cremoneze.

A recente paralização dos caminhoneiros também foi assunto relevante no evento. O advogado comentou que ficou bem claro, após a greve, que o Brasil é refém do modal rodoviário. "Essa greve teve abusos e a evidência mais concreta da necessidade de o país repensar urgentemente o rebalanceamento das suas matrizes modais de transportes", ressaltou.

Transporte de Cargas, provoked the public by presenting images and videos made from the Zero Violation Program, designed by the company to prioritize excellence, not only in terms of safety, but also in the other stages of its performance services. "This is a job that brings positive results in the medium and long term. It is good management in the prevention of accidents", he commented.

Ribeiro acknowledges the need to change the safety culture of the Brazilian driver. "The question of training is fundamental and can't stay in the speech only. When there is a problem presented by a driver we must accept and deal with this problem. We can't stop talking safe. We are creating the culture but we also set the example from our own performance as citizens "

In the second talk, attorney Paulo Henrique Cremoneze addressed what he called "a thorny and controversial but necessary issue": Bill No. 4860/16, which establishes rules for the regulation of road transport of cargo in national territory and gives other measures. "This project has been improperly accelerated in the Chamber. There are inconsistencies and it will bring more confusion than solutions. If it is approved it will cause shocking changes that can redesign transport insurance, "he says. "We are a country of burdens. Brazil needs investment in the sector and a certain policy and no more laws, "believes Cremoneze.

The recent trucker strike was also a hot topic at the event. The lawyer commented that it was very clear, after the strike, that Brazil is hostage to the modal road. "This strike was abused and more concrete evidence of the need for the country to urgently rethink the rebalancing of its modal matrices of transport", he said.

A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.

Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros.

Independentemente da forma que o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

Desde 1931 no mercado mundial e desde 1976 no mercado nacional

AUSTRALIA, BELGIUM, BRAZIL, DUTCH CARIBBEAN, FRANCE, INDIA,
ITALY, MEXICO, MOZAMBIQUE, THE NETHERLANDS, NEW ZEALAND
PORTUGAL, SINGAPORE, SPAIN, SWEDEN, THAILAND, U.K, U.S.A

Aldeia

ASSET VALUATION SOURCE

ARCALAUDIS
Member of ArcaLaudis International Valuers and Loss Assessors

A avaliação patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

Evite riscos desnecessários, faça a Avaliação dos seus bens.

Nos últimos três anos a ENGEVAL foi reconhecida pelas mais importantes publicações do mercado segurador como a melhor empresa na área de avaliações para seguro. Seja através da apresentação de importantes cases, como a avaliação do trecho brasileiro do GASBOL - Gasoduto Bolívia - Brasil, seja através de votação, a ENGEVAL recebeu os seguintes prêmios: Prêmio Mercado de Seguros, Prêmio Cobertura Performance, Prêmio Segurador Brasil, Prêmio Marketing Seg News, Top of Quality, Top of Business, Agape.

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 7º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcalaudis.com

ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

CâmaraSIN promoverá mediação e conciliação

CâmaraSIN will promote mediation and conciliation

DIVULGAÇÃO/SINCOR-SP

Auxiliar a sociedade no acesso à justiça para a resolução de conflitos em todas as áreas de maneira consensual. Este será o propósito maior da CâmaraSIN – Câmara de Mediação e Conciliação Sincor-SP. A Câmara foi lançada no dia 28 de maio pelo Sindicato dos Corretores de Seguros no Estado de São Paulo (Sincor-SP).

Atuando em todo o Estado de São Paulo, a CâmaraSIN oferece o diferencial de ser especializada em seguros e de contar com mediadores e conciliadores capacitados, que podem ser habilitados na corretagem de seguros. "Mesmo diante da ampla atuação nas diversas áreas de seguros, a Câmara abrangerá outras searas passíveis de conflitos", destaca o presidente da CâmaraSIN e do Sincor-SP, Alexandre Camillo.

A mediação e a conciliação existem para solucionar problemas a custos mais acessíveis em relação a um processo judicial convencional. Além de favorecer ambas as partes, já que os acordos são estabelecidos pelos envolvidos em cada caso. "O mercado de seguros tem como base a conciliação e a CâmaraSIN vem para tratar os casos e resolver as questões em poucos meses. Contribuirá também para reduzir a judicialização no setor", comenta o advogado do Sincor-SP, Antônio Penteado Mendonça.

Para Débora Schalch, presidente da Comissão de Direito Securitário da OAB-SP (Ordem dos Advogados de São Paulo), a criação da CâmaraSIN vai ao encontro do acesso à Justiça previsto na Constituição. "Através de uma Câmara, facilitamos o acesso à justiça. Não interessa a ninguém – cliente, advogado ou ao poder judiciário – ficar anos mitigando determinada causa.

A advogada responsável pela CâmaraSIN, Vivien Lys ressalta que a mediação e a conciliação podem ser usadas em processos ativos ou novos. "As empresas podem analisar de forma estratégica seu passivo e quais pleitos são passíveis de mediação e conciliação, mesmo que essas ações já tenham sido distribuídas na Justiça", diz.

O Tribunal de Justiça de São Paulo, um dos apoiadores da iniciativa do Sincor-SP, representado pelo desembargador da 2ª Câmara de Direito Privado, José Carlos Ferreira, também destacou a mediação e a conciliação como opções eficazes e céleres, aplicáveis a processos que poderiam nem ter chegado ao Judiciário. Segundo ele, é necessário mudar a cultura do litígio. "Na faculdade, aprendemos a litigar, mas a realidade do judiciário nos move para a conciliação e a mediação", finaliza.

The main purpose of the Câmara Sin - SP Chamber of Conciliation and Mediation will be to assist society in access to justice for the resolution of conflicts in all areas in a consensual way. The Chamber was launched on May 28 by the Union of Insurance Brokers in the State of São Paulo (Sincor-SP).

Acting throughout the State of São Paulo, CâmaraSIN offers the differential of being specialized in insurance and having trained mediators and conciliators, who can be qualified in insurance brokerage. "Even in the face of the wide range of activities in the various insurance areas, the Chamber will cover other areas subject to conflict," says the president of the Sines Chamber and Sincor-SP, Alexandre Camillo.

Mediation and conciliation solve problems with better costs compared to a conventional court case. In addition to favoring both parties, since the agreements are established by those involved in each case. "The insurance market is based on conciliation, and the NSA Chamber comes to deal with cases and resolve issues in a few months. It will also contribute to reduce the judicialization in the sector, "comments Sincor-SP lawyer Antônio Penteado Mendonça.

According to Débora Schalch, president of the São Paulo Bar Association's Committee on Secured Law, the creation of the CâmaraSIN is in line with the access to justice provided for in the Constitution. "Through a Chamber, we facilitate access to justice. It does not matter to anyone - client, lawyer or the judiciary - to spend years mitigating a certain cause.

Vivien Lys, the lawyer responsible for the SNES Chamber, points out that mediation and conciliation can be used in active or new cases. "Companies can strategically analyze their liabilities and which lawsuits are viable for mediation and conciliation, even if these actions have already been distributed in court," he says.

The São Paulo Court of Justice, one of the supporters of the Sincor-SP initiative, represented by the judge of the 2nd Chamber of Private Law, José Carlos Ferreira, also highlighted mediation and conciliation as effective and expeditious options applicable to processes that could nor to have reached the Judiciary. According to him, it is necessary to change the culture of the litigation. "In college, we learn to litigate, but the reality of the judiciary moves us to conciliation and mediation," he concludes.

CIAB aborda tecnologia para a indústria
CIAB approaches technology to the industry

DIVULGAÇÃO/CIAB FEBRABAN

O tema Inteligência Exponencial foi abordado na tradicional Trilha de Seguros, que ocorreu durante o maior congresso de tecnologia da informação – o CIAB Febraban –, realizado entre os dias 12 e 14 de junho, no Transamérica Expo Center, em São Paulo. Durante três dias, 350 palestrantes abordaram temas ligados à tecnologia bancária e também de seguros. Cerca de 20 mil pessoas participaram do evento.

Na ocasião, os especialistas convidados ressaltaram de que forma a Inteligência Artificial, o Machine Learning, o Blockchain, o Open Banking e a Internet das Coisas (IoT) implicam em constantes alterações no comportamento social, e como tais alterações podem criar ou destruir negócios.

No painel "O Futuro do setor de Seguros", Tony Almeida, presidente da Wipro Technologies, apresentou exemplos sobre a importância de conhecer bem o cliente para fazer uma oferta assertiva. "O dia a dia nos mostra que o consumidor valoriza seguradoras que criam novos produtos e reduzem o período entre a cotação e a contratação do serviço".

Alexandre Leal, diretor Técnico da CNSeg indagou os participantes sobre como as seguradoras podem conviver com sistemas legados, que são os sistemas de informática antigos, mas ainda em funcionamento, transformando dados não estruturados em estruturados.

Marco Antunes, vice-presidente de operações e tecnologia da SulAmérica, disse não acreditar em uma empresa 100% digital e afirmou que a convivência de sistemas legados com sistemas abertos tem sido o desafio da SulAmérica no último ano. "Um projeto que antes a gente levava três anos para executar, hoje não pode passar de seis meses", estimou.

The topic "Exponential Intelligence" was addressed in the traditional Insurance Trail, which takes place during the largest information technology congress - CIAB Febraban - held between June 12 and 14 at the Transamérica Expo Center in São Paulo. For three days, 350 speakers addressed topics related to banking technology and also insurance. Around 20 thousand people participated in the event.

At the time, invited experts pointed out how Artificial Intelligence, Machine Learning, Blockchain, Open Banking and the Internet of Things (IoT) imply constant changes in social behavior, and how such changes can create or destroy business.

In the panel "The Future of the Insurance Industry," Tony Almeida, president of Wipro Technologies, presented examples of the importance of knowing the customer well to make an assertive offer. "Everyday life shows us that the consumer values insurers who create new products and reduce the period between quotation and service contracting."

Alexandre Leal, Technical Director of CNSeg asked the participants about how insurers can coexist with legacy systems, which are old but still functioning computer systems, transforming unstructured data into structured ones.

Sudeste's vice president of operations and technology, Marco Antunes, does not believe in a 100% digital company and said that the coexistence of legacy systems with open systems has been SulAmérica's challenge in the last year. "A project that we used to carry out for three years before today can not exceed six months," he said.

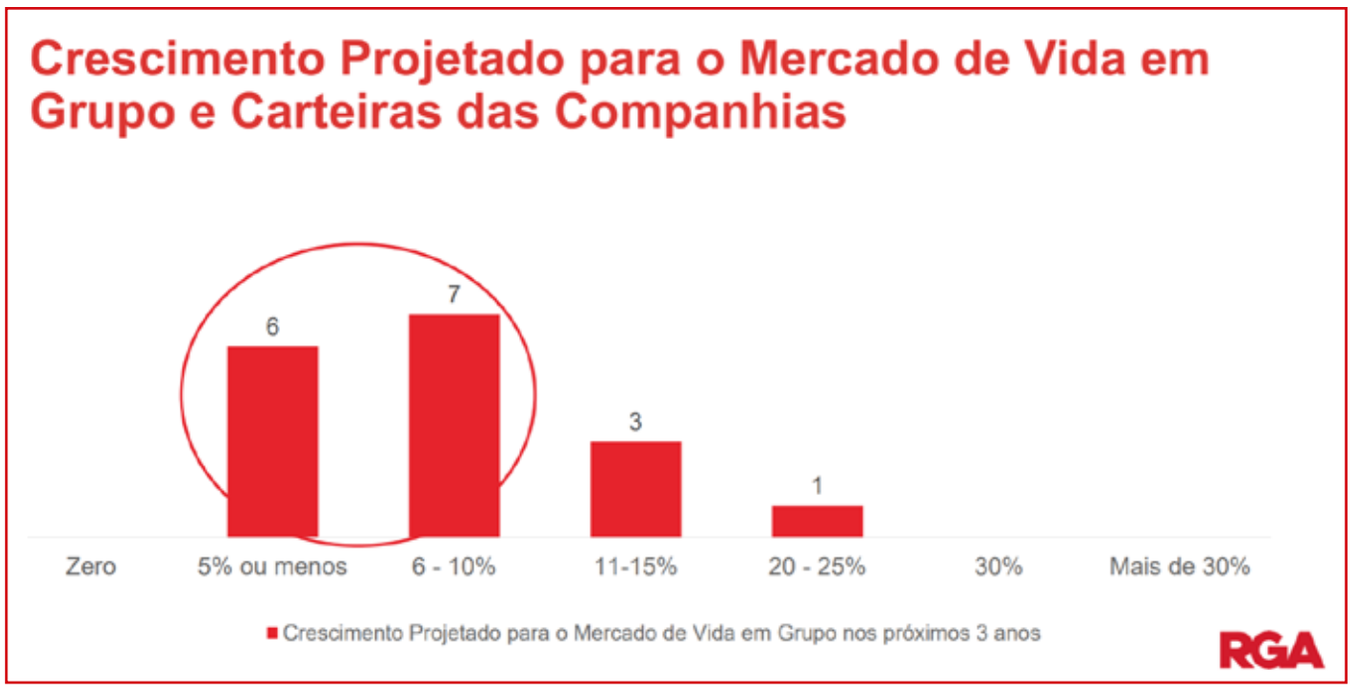
O futuro do seguro de vida em grupo
The future of group life insurance

Líder global que atende clientes multinacionais e nacionais em mais de 80 países, a RGA lança pesquisa através do Canal empregado-empregador Brasil

Global leader serving multinational and national clients in more than 80 countries, the RGA launches research through the channel employee-employer Brazil

A RGA Brasil realizou a pesquisa de mercado de Vida em Grupo no Brasil em março de 2018 para obter uma visão mais aprofundada sobre os negócios através do canal Empregado-Empregador, que foi apresentada pelo CEO da compania, Ronald Poon-Affat.
A pesquisa – desenhada para ser intuitiva, sem necessidade de buscar dados contábeis ou informações no TI –, traz as tendências, práticas e perspectivas futuras para o seguro de Vida em Grupo. Quanto ao crescimento do mercado projetado para o mercado de Vida em Grupo para os próximos três anos, os índices variam entre 5% e 10%.

RGA Brasil conducted the Group Life market survey in Brazil in March 2018 to gain a deeper insight into business through the Employee-Employer channel, presented by Ronald Poon-Affat corporation's CEO. The research - designed to be intuitive, with no need to search for accounting data or information in the IT -, brings the trends, practices and future perspectives for Group Life insurance. On the growth of the market projected for the Group Life market for the next three years, the indices are between 5% and 10%.

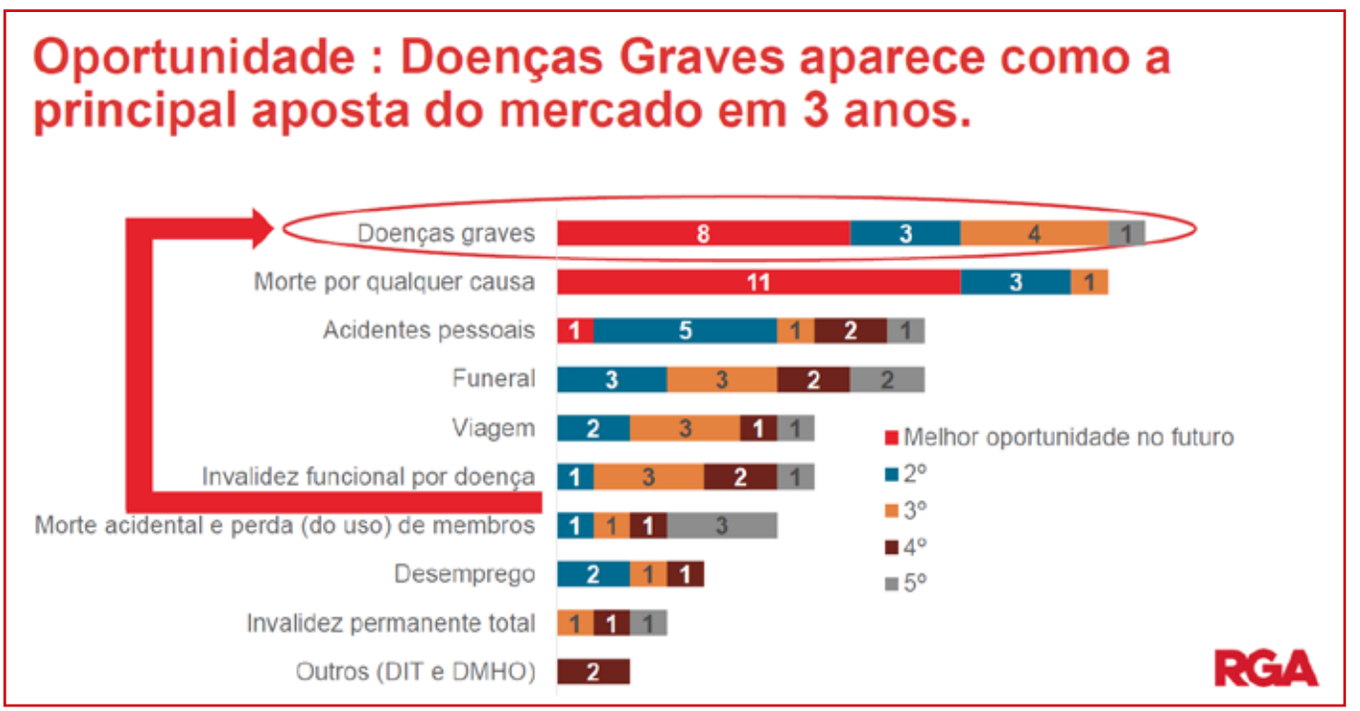


A RGA acredita que os Benefícios Voluntários têm grande potencial na transformação do negócio como um todo. As seguradoras precisariam focar nessa oportunidade baseadas numa estratégia clara e com uma proposta de valor diferenciada. No Brasil, apesar de 70% das companhias oferecerem esse serviço, 57% obtiveram pouco sucesso na oferta e 43% um sucesso razoável.
As coberturas que mais geram prêmios, segundo a pesquisa, são: morte por qualquer causa, acidentes

The RGA believes that the Voluntary Benefits have great potential in transforming the business as a whole. Insurers would need to focus on this opportunity based on a clear strategy and a differentiated value proposition. In Brazil, although 70% of the companies offer this service, 57% had little success in the offer and 43% had a reasonable success.
According to the research, the most generous premiums are: death from any cause, personal accidents,

pessoais, invalidez funcional por doença, funeral, invalidez permanente total, morte acidental e perda (do uso) de membros, doenças graves, outros (DIT e DHMO), viagem e desemprego.
Para os próximos três anos, o estudo sugere que doenças graves sejam a principal aposta do mercado. A pesquisa salienta que os seguros de vida tradicionais proporcionam segurança financeira para a família se o segurado falecer, mas não se ele continuar vivo.
Um produto de seguro que fornece um pagamento fixo quando o segurado é diagnosticado com uma doença grave, conforme definido pela seguradora, ajuda a enfrentar outros tipos de despesas que, devido à doença, irão incorrer (como por exemplo, transporte, redução ou cessação da atividade econômica etc.).

functional disability due to illness, funeral, total permanent disability, accidental death and loss (of use) of members, serious diseases, DHMO), travel and unemployment.
For the next three years, the study suggests that serious diseases are the main bet on the market. The survey points out that traditional life insurance provides financial security for the family if the insured dies, but not if he remains alive.
An insurance product that provides a fixed payment when the insured is diagnosed with a serious diseases, as defined by the insurer, assists in facing other types of expenses due to the disease (such as transportation, reduction or cessation of economic activity, etc).



Quanto aos benefícios que agregariam valor, 95% dos respondentes enxergam valor nas Assistências. A oportunidade, nesse caso, está na ampliação da oferta das assistências e serviços para segmentos específicos. Novos benefícios podem ajudar a reter clientes.
Entre os principais fatores de lucratividade estão o rigor na subscrição (grupos-alvo, poucas exclusões, grupos bem definidos), a precificação atuarial baseada em critérios técnicos, a economia de escala (baixo custo, relacionamento com corretoras (atração das melhores contas), assim como canais de venda e relacionamento.
Todas as seguradoras, excetuando-se uma, reportaram que irão investir de alguma forma na melhoria do processo de subscrição, como a automática. O estudo salienta que há um movimento em direção à emissão de apólices "automatizadas", e que é preciso investir em modelos de precificação mais sofisticados, Novos modelos de distribuição assim como em worksite marketing (venda de produtos complementares para clientes corporativos atuais), baseado em dados obtidos na internet.
Fonte: RGA

Of the benefits that would add value, 95% of respondents see value in Assists. The opportunity, in this case, is in the expansion of the offer of assists and services to specific segments. New benefits can help retain customers.
Among the main factors of profitability are the strictness of underwriting (target groups, few exclusions, well defined groups), actuarial pricing based on technical criteria, economy of scale (low cost, relationship with brokerage firms (attraction of the best accounts), as well as sales and relationship channels.
All insurers, except for one, have reported that they will invest in some way in improving the underwriting process, such as automatic. The study stresses that there is a movement towards the issuance of "automated" policies, and that it is necessary to invest in more sophisticated pricing models, new distribution models as well as in worksite marketing, in data obtained on the internet.
Source: RGA

A melhor do ano

Concorrendo com grandes players do mercado, a Som.us Corretora de Resseguros, foi reconhecida como a "Corretora de Resseguros do Ano" pela Reactions Latin America, durante jantar no Four Seasons Hotel em Miami no dia 24 de maio.
Os executivos, Francisco Martinez, presidente da Som.us Mexico, Alejandro Padilla, CEO de Marine/Non-Marine para América Latina, Fabio Basilone, CEO Wholesale América Latina, Mauricio Rodriguez CEO de Benefícios América Latina, Luis Linares Gerente Geral do Equador e Victor Hugo CEO do Paraguai receberam o prêmio em Miami em nome de toda equipe Som.us.
"O prêmio é resultado do trabalho em equipe que a Som.us vem desenvolvendo desde que anunciou a integração das operações na América Latina. Fruto do compromisso e dedicação de todos os colaboradores com a entrega da melhor solução para seus clientes", diz Francisco Martinez.

The best of the year

In competition with major players in the market, Som.us Corretora de Resseguros was recognized as the "Reinsurance Broker of the Year" by Reactions Latin America during dinner at the Four Seasons Hotel in Miami on May 24th.
Francisco Martinez, President of Som.us Mexico, Alejandro Padilla, CEO of Marine / Non-Marine for Latin America, Fabio Basilone, CEO Latin America Wholesale, Mauricio Rodriguez, CEO of Latin America Benefits, Luis Linares, General Manager of Ecuador, and Victor Hugo, CEO of Paraguay received the award in Miami on behalf of the entire Som.us team.
"This award is the result of the teamwork that we have been seeing since we announced the integration of our operations in Latin America, the result of the commitment and dedication of all our employees with the delivery of the best solution to our customers," says Francisco Martinez.

AXA tem novo vice-presidente

Paulo Kudler (foto) é o novo vice-presidente da AXA no Brasil. O executivo conta com mais de 30 anos de experiência no mercado de seguros brasileiro e chega para ampliar o desenvolvimento das áreas de Vida e Afinidades. Tem como reportes diretos o diretor Comercial de Vida e Afinidades, Guilherme Menezes, e o diretor Técnico de Vida e Afinidades, Eduardo Santos.
"Estou muito feliz em poder contribuir e orgulhoso por integrar o time da AXA no Brasil, sobretudo nessas duas áreas com imenso potencial de crescimento para a companhia no país", comenta Paulo Kudler.
A contratação do executivo integra um conjunto de ações estratégicas que visam dar continuidade ao plano de expansão da AXA no Brasil.

AXA now has a new vice president

Paulo Kudler (photo) is the new vice president of AXA in Brazil. The executive has more than 30 years of experience in the Brazilian insurance market and arrives to expand the development of the areas of Life Insurance and related. He has direct reports as the commercial director of "Life and Affinities", Guilherme Menezes, and the Technical Director of "Life and Affinities", Eduardo Santos.
"I am very happy to contribute and proud to be part of the AXA team in Brazil, especially in these two areas with immense growth potential for the company in the country," comments Paulo Kudler.
The hiring of the executive is part of a set of strategic actions aimed at continuing the AXA expansion plan in the country.

POSSE

Clube dos Corretores de Osasco tem nova diretoria
Insurance Brokers Club has a new board

DIVULGAÇÃO/CLUBE DOS CORRETORES

O Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região – CCSOR – realizou em 21 de junho a cerimônia de posse da nova diretoria para a gestão 2018-2020.

O evento aconteceu no Centro de Convenções de Osasco - Espaço Borborema, prestigiado por cerca de 150 pessoas, entre associados da entidade, representantes das seguradoras e lideranças do setor, como o presidente em exercício do Sincor-SP Boris Ber e o presidente licenciado Alexandre Camillo.

O novo mentor, Ednir Fornazzari, afirma que irá intensificar o trabalho pela união dos profissionais da região e representatividade da entidade no mercado, bem como junto às companhias seguradoras e agradece o trabalho realizado por seu antecessor Amélio de Souza, que teve uma gestão de muito sucesso."Os problemas da nossa região são os mesmos da categoria em qualquer lugar: precificação injusta, privilégios concedidos aos grandes corretores etc. Lutarei para fortalecer o corretor junto ao mercado e às seguradoras", disse.

The Insurance Brokers Club of Osasco and Region - CCSOR - held, on June 21, the inauguration ceremony of its new board of directors for the 2018-2020 management.

The event took place at the Osasco Convention Center - Borborema Space, and was attended by around 150 people, including members of the organization, representatives of insurance companies and industry leaders, such as the president-in-office of Sincor-SP Boris Ber and the president licensed Alexandre Camillo.

The new mentor affirms that it will intensify the work by the region's union professionals and entity's representativeness in the market, as well as insurers and thank for the work by his predecessor Amélio de Souza, who had a very successful management. "The problems in our region are the same as those of brokers anywhere: unfair pricing, privileges granted to big brokers, etc. I will fight to strengthen the broker with the market and the insurance companies, "he said.

Conheça a composição da diretoria eleita:
Meet the composition of the elected board:

Mentor: Ednir Fornazzari
Diretor Secretário: Walter de Souza Junior
Diretor Financeiro: Marcos Motta
Diretor Social: Carlos Eduardo Monteiro Assis
Diretor Administrativo: Antonio José Hernandes
Conselho Fiscal: José Otílio Garlhado e Márcio Matias de Oliveira
Suplente: Maurício Carlos Pereira

ACONSEG-SP

Diretores da Sompo Seguros ressaltaram a importância das assessorias em almoço da Aconseg-SP, dia 20 de junho. Francisco Vidigal Filho, presidente da Sompo, lembrou que no Brasil existem cerca de 80 mil corretores. "Conseguimos atingir o corretor por meio do comercial e pela Aconseg-SP", comentou. O presidente da entidade, Marcos Colantonio, também reforçou o papel das assessorias.

ACONSEG-SP

At the Aconseg-SP Lunch, the Directors of Sompo Seguros underscored the importance of the advisory services, on June 20. Francisco Vidigal Filho, president of the company, recalled that in Brazil there are about 80 thousand brokers. "We were able to meet the brokers through our commercial manager and our advisors," he said. The president of the entity, Marcos Colantonio, also highlighted the outstanding role of the advisory services.

SINOG

A 13ª edição do Simplo – Simpósio de Planos Odontológicos, realizada nos dias 10 e 11 de maio, abordou as transformações no consumo a partir da mudança do perfil do consumidor do século XXI. Geraldo de Almeida Lima, presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Odontologia de Grupo (Sinog) reforçou que esse contexto tecnológico não faria sentido sem os beneficiários de planos odontológicos.

SINOG

The 13th edition of Simplo - Symposium on Dental Health Plans, held on May 10 and 11, addressed the changes in consumption from the changing consumer profile of the 21st century. Geraldo de Almeida Lima, president of the National Union of Dental Group Companies (Sinog) pointed out that this technological context would not make sense without the beneficiaries of dental health plans.

ABGR

O XVII Encontro Anual do Comitê do Setor Elétrico da ABGR (Associação Brasileira de Gerência de Riscos), foi realizado entre os dias 6 e 8 de junho em Angra dos Reis, no Rio de Janeiro. Na ocasião, foram discutidos os principais temas e práticas no cenário de gestão de riscos e seguros com a participação de conceituados executivos do mercado.

ABGR

The XVII Annual Meeting of the Electrical Sector Committee of ABGR (Brazilian Association of Risk Management) was held between June 6 and 8 in Angra dos Reis, Rio de Janeiro. At the occasion, the main themes and practices were discussed in the scenario of risk and insurance management with the participation of qualified executives of the market.

APTS / ENS

Precificação atuarial e carro conectado foram temas que nortearam o evento sobre Internet das Coisas (IoT) no dia 27 de junho, promovido pelas entidades APTS e ENS. Na ocasião, especialistas reuniram-se no auditório da ENS para analisar como essa plataforma está transformando seguros tradicionais em produtos personalizados, com o uso de novas tecnologias.

APTS / ENS

"Actuarial pricing" and "connected car" were themes that guided the event on the Internet of Things (IoT) on June 27, promoted by APTS and ENS entities. At the time, experts were in the auditorium of ENS to analyze how this platform is transforming traditional insurance into personalized products, using new technologies.

CAMARACOR

A Câmara dos Corretores dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo e a Ituran Brasil, promoveram no dia 30 de junho, a 14ª edição da tradicional "Feijoada Ituracam", em restaurante na zona Norte de São Paulo. A confraria tem por propósito reunir os associados da CâmaraCor além de convidados, autoridades e profissionais da imprensa especializada.

CAMARACOR

The Chamber of Insurance Brokers of the State of São Paulo (Camaracor-SP) chaired by Pedro Barbato Filho and Ituran Brasil, promoted, on June 30, the 14th edition of the traditional "Feijoada Ituracam", in a restaurant in the North zone of São Paulo. The purpose of the confraternity is to bring together Camaracor's associates, as well as guests, authorities and market professionals.

Alerta Trabalhista – Contribuição Sindical

O Supremo Tribunal Federal ("STF") declarou, em 29 de junho último, a constitucionalidade do ponto da Reforma Trabalhista (Lei nº 13.467/2017) que extinguiu a obrigatoriedade da contribuição sindical. Desde novembro de 2017, as contribuições sindicais se tornaram facultativas e o respectivo desconto está vinculado à prévia e expressa anuência do interessado para o seu respectivo sindicato, seja ele o empregado ou o empregador. Mesmo passível de recursos, a decisão do STF é um passo importante no caminho da pacificação da questão, além de ter como efeito a plena eficácia da lei nesse momento, até que eventual decisão em sentido contrário venha a ser exarada.

Fonte: Santos Bevilaqua Advogados

Labor Law Alert – Union Dues

The Brazilian Supreme Court ("STF") declared, on June 29, the constitutionality of the point of Labor Reform (Law No. 13.467 / 2017) that extinguished the obligation of union contribution. Since November 2017, union dues became voluntary and the interested party must now expressly consent to having labor dues withheld to be paid to their respective union, whether the employer or employee. Even though appeals are still possible, the Supreme Court's ruling is an important step towards settling this matter; in addition, to the law now being fully in force, until and unless a future court decision to the contrary is handed down.

Source: Santos Bevilaqua Advogados

As Insurtechs e o Mercado de Seguros
The Insurtechs and the Insurance Market

*Por/by: João Marcelo dos Santos**

Blockchain, redes sociais, sites de comparação de preços, data privacy e outros nomes tornaram-se frequentes em artigos, seminários e projetos desenvolvidos pelo setor de seguros, mas ainda sem uma base de conhecimento e uma experiência consistentes.

Uma insurtech pode prover seguradoras, corretores e representantes de seguros de sistemas que facilitem seu contato com consumidores e parceiros, consolidem e processem dados de propostas e seguros ou ainda aproximem em um website segurados com determinado interesse em comum.

Mas, tais inovações não atingem o conceito de que seguros – instrumentos de captação de poupança popular –, demandam a constituição de reservas e provisões técnicas, a fiscalização de produtos e a sua intermediação e outros elementos.

Assim, não deveremos ver, no setor de seguros, eventos como os aplicativos de transportes ou de oferta de hospedagem, que invadem o espaço antes reservado dos táxis e hotéis, competindo diretamente com eles. No setor de seguros, teremos sempre seguradoras, que devem cumprir rigorosamente a legislação.

Isso não quer dizer que não mudaremos completamente algumas estruturas e formas de atuação das seguradoras e de seus intermediários. A perspectiva dessas mudanças é o elemento de maior estabilidade nesse momento.

A legislação, por sua vez, deve ser adaptada a um ambiente no qual as inovações surgem a cada instante e não devem ser desnecessariamente restringidas. Mais do que nunca, entendido o conceito do seguro, não se trata de a Suse conhecer e entender tudo, mas sim de estabelecer requisitos mínimos ao mercado e suas operações, impondo responsabilidade aos agentes privados pelo desatendimento deles.

DIVULGAÇÃO/ANSP

João Marcelo dos Santos é advogado e presidente da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP)

João Marcelo dos Santos is lawyer and president of the National Academy of Insurance and Pension Plan (ANSP)

Blockchain, social networks, price comparison websites, data privacy and other names have become prevalent in articles, seminars and projects developed by the insurance industry but still lacking a consistent knowledge base and experience.

An insurtech can provide insurers, brokers and insurance representatives, systems that facilitate their contact with consumers and partners, consolidate and process bid and insurance data, and also bring insiders with common interests online.

But these innovations do not contemplate the fact that Insurance (instruments of popular saving) imply the constitution of reserve and technical provision, the supervision of products and their intermediation and other elements.

So we should not see, in the insurance industry, solutions like the transportation applications or the lodging offer, which occupy the space previously reserved for taxis and hotels, competing directly with them. In the insurance industry, we will always have insurers, who need to strictly enforce the legislation.

This does not mean that we will not completely change some structures and forms of action of insurers and their intermediaries. The perspective of these changes is the element of greater stability at this time.

Legislation, on the other hand, must be adapted to an environment in which innovations arise at every moment and should not be unnecessarily restricted. More than ever, understanding the concept of insurance, it is not a question of knowing and understanding everything, but rather of establishing minimum requirements for the market and its operations, imposing liability on private agents for Customer Services.

ESTÁ CHEGANDO O MAIOR EVENTO DO SETOR DE SEGUROS

DE 27 A 29 DE SETEMBRO - TRANSAMÉRICA EXPO CENTER - SÃO PAULO

Participe de palestras que abordam o futuro da corretagem de seguros

PROGRAMAÇÃO

27/09 (QUINTA-FEIRA)	
19h00	Entretenimento
20h00	Cerimônia de Abertura
20h30	Exposeg
28/09 (SEXTA-FEIRA)	
09h00	1º Sorteio
	Papel do mercado de seguros na construção do futuro
10h30	Coffee Break
11h00	2º Sorteio
	O carro do futuro e o mercado de seguros
12h00	Almoço
14h00	3º Sorteio
	Visão de futuro para um Brasil melhor
15h30	Coffee Break
16h00	4º Sorteio
	Empreendedorismo de futuro
20h30	Show com Thiaguinho
29/09 (SÁBADO)	
09h00	5º Sorteio
	Insurtech: tecnologia do presente, preparando o futuro da corretagem de seguros
10h30	Coffee Break
11h00	6º Sorteio
	Longevidade: Vida, Previdência, Saúde – O homem e o futuro do seguro
12h00	Almoço
14h00	7º Sorteio
	Todos juntos construindo o nosso futuro!
15h30	8º Sorteio
	Cerimônia de Encerramento
16h30	Coffee Break
20h30	Jantar e show de encerramento com Luan Santana

VISTA

E AINDA...

Shows Thiaguinho

Luan Santana

Sorteio de 8 automóveis

Inscrição por apenas

R$ **630**

Valor para corretor de seguros associado.

Com parcelas em até **4x de R$ 157,50** pelo cartão de crédito ou **3x de 210,00** pelo boleto bancário

FAÇA JÁ SUA INSCRIÇÃO

www.conec2018.com.br

MAIS INFORMAÇÕES

conec.credenciamento@sincorsp.org.br

Sincor SP — REALIZAÇÃO

ad eventos — ORGANIZAÇÃO

CENTRAL DE VIAGENS — AGÊNCIA DE TURISMO

Informações sujeitas a alterações. Condição válida até 31/07/2018. Proibida a inscrição de menores de 18 anos.
Fique atento na escolha de parcelas do cartão de crédito. A transação não será revertida em boleto bancário.

Swiss Re
Corporate Solutions

Você conhece o seu negócio de dentro para fora. Você conhece seus mercados, seus clientes e seus concorrentes. Acima de tudo, você conhece os riscos relacionados ao seu negócio. Na Swiss Re Corporate Solutions nós temos a capacitação e a solidez financeira para atender às necessidades de transferência de riscos de empresas em todo o mundo. Mas isso é só parte da estória. Se o seu risco é básico ou complexo, se a solução é padronizada ou altamente customizada, nós acreditamos que só há uma maneira de se chegar à solução certa: trabalharmos juntos aliando suas experiências com a nossa expertise e suas forças com as nossas habilidades. Relacionamentos de longo prazo trazem benefícios de longo prazo. **We're smarter together.**

corporatesolutions.swissre.com.br

A Swiss Re Corporate Solutions oferece capacidade de seguros inovadora e de alta qualidade para empresas de médio porte e grandes multinacionais ao redor do mundo. Nossa gama de produtos vai desde a transferência de riscos padronizados e programas multilinhas, até soluções altamente customizadas às necessidades de nossos clientes. A Swiss Re Corporate Solutions atende a clientes em mais de 40 escritórios no mundo inteiro e tem o apoio da força financeira do Grupo Swiss Re. Para obter mais informações sobre a Swiss Re Corporate Solutions, acesse: corporatesolutions.swissre.com