

revista

INSURANCE CORP

ano IV – edição 21 – nov/dez 2018 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Starr comemora 100 anos

SEGURADORA PROJETA CRESCIMENTO NO PAÍS

Starr celebrates 100 years

INSURER PROJECTS GROWTH IN THE COUNTRY

Cristina Domingues, CEO da Starr Companies no Brasil

12º Insurance Service Meeting discute desafios tecnológicos
12th Insurance Service Meeting discusses technological challenges

SUA PÓS EM 1 ANO!

MBA EXECUTIVO EM NEGÓCIOS DE SEGUROS

- Formação em gestão
- Melhor custo-benefício
- *Coaching* especializado
- Presencial e/ou Online

Inscrições Abertas!

ENS.EDU.BR/MBAS

 Condições especiais para
empresas conveniadas.



Dúvidas e informações:
Rio de Janeiro - (21) 3380-1524 / 1531
São Paulo - (11) 2739-1029 / 1059
posgraduacao@ens.edu.br



ESCOLA NACIONAL de SEGUROS

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

SETOR DE SEGUROS SUPERA ADVERSIDADES

O mercado de seguros surpreende mais uma vez! Apesar da pequena recuperação da economia do Brasil, no ano que está se encerrando, fica evidenciado que o setor segurador, conforme balanço apresentado pela Confederação das Seguradoras (CNseg), projeta arrecadação de R\$ 442,1 bilhões em 2018. De acordo com esta estimativa o crescimento nominal será de 3,1%.

Em 2019 a previsão é de nova expansão, algo entre 6,3% e 8,4%, se mantendo positiva ao longo dos próximos anos. Estas considerações foram apresentadas em caráter oficial pela entidade no mês de dezembro, em divulgação conduzida pelo presidente Márcio Coriolano, tema que faz parte desta edição.

Superados os momentos delicados decorrentes do processo eleitoral que o país enfrentou e outras turbulências tanto na economia, como política, a expectativa que predomina para 2019 é de uma performance econômica, acima da que temos observado.

Insurance Corp acompanhou o importante evento realizado pela Confederação das Seguradoras em São Paulo, o 12º Insurance Service Meeting, que abordou vários aspectos sobre as questões tecnológicas que afetam a todos. Também cabe apontar, a realização do 6º Simpósio Expocist, promovido pelo Clube Internacional de Transportes (Cist) em São Paulo, voltado ao segmento.

Outro fato a ser destacado é o lançamento do XIII Seminário Internacional de Gerência de Riscos e Seguros, a ser realizado em novembro de 2019, pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR). O evento acontecerá no Sheraton São Paulo WTC Hotel – Golden Hall, nos dias 12, 13 de novembro, em São Paulo, que é um dos mais importantes da área de gestão de riscos no mundo.

Como matéria de capa, a **Revista Insurance Corp** apresenta o perfil da Starr International Brasil Seguradora, que completa em 2019 cinco anos de atividades no país, pautada nos pilares de excelência, seriedade e competência, entre outros quesitos, com expectativas positivas, em relação ao mercado nacional.

Boa leitura!

INSURANCE SECTOR EXCEEDS ADVERSITY

The insurance market surprises once more!

Despite the small recovery of Brazil's economy, in the year that is closing, it is evident that the insurance sector, according to the balance sheet presented by the Confederation of Insurers (CNseg), projects a collection of R \$ 442.1 billion in 2018. According to this estimated nominal growth will be 3.1%.

In 2019 the forecast is of new expansion, something between 6.3% and 8.4%, remaining positive over the next few years.

These considerations were presented officially by the entity in the month of December, in a publicity led by the president Márcio Coriolano, subject that is part of this edition.

After the delicate moments of the electoral process that the country faced and other turbulences in both the economy and politics, the predominates for 2019 is of an economic performance, higher than we have observed.

Insurance Corp followed the important event held by the Confederation of Insurers in São Paulo, the 12th Insurance Service Meeting, which addressed several aspects of the technological issues that affect everyone.

Also worth mentioning is the 6th Expocist Symposium, promoted by the International Transport Club (Cist) in São Paulo, focused on the segment.

Another fact to be highlighted is the launching of the XIII International Seminar on Risk and Insurance Management, to be held in November 2019, by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR). The event will take place at the Sheraton São Paulo WTC Hotel - Golden Hall, on November 12, 13 in São Paulo, which is one of the most important in the area of risk management in the world.

As a cover story, **Insurance Corp Magazine** presents the profile of Starr International Brasil Seguradora, which completes five years of activities in the country in 2019, based on the pillars of excellence, seriousness and competence, among other things, with positive expectations for the national market.

Good reading!

André Pena
Publisher

- 5** **Capacitação / Training**
Foco no cliente marca workshops na Som.us
Focus on customer brand workshops at Som.us
- 6** **Insurance Service Meeting**
Os desafios tecnológicos foram tema do 12º Insurance Service Meeting
The technological challenges were the theme of the 12th Insurance Service Meeting
- 14** **Transportes / Transports**
6º Simpósio EXPOCIST
6th EXPOCIST Symposium
- 16** **Tecnologia / Technology**
Robotização e eficiência em processos: como a tecnologia ajuda o mercado segurador
Robotization and process efficiency: how technology helps the insurance market
- 18** **Capa/ Cover**
Starr Companies comemora 100 anos
Starr Companies celebrates 100 years
- 25** **Premiação / Awards**
CNseg premia inovação em seguros
CNseg rewards innovation in insurance
- 26** **Desempenho / Performance**
CNseg faz balanço de 2018 e aponta perspectivas para 2019
CNseg takes stock of 2018 and points out new perspectives for 2019
SulAmérica cresce acima da média do mercado e projeta perspectivas para 2019
SulAmérica grows above the market average and projects outlook for 2019
- 28** **Opinião / Opinion**
O seguro garantia na nova lei de licitações e contratos da administração pública
The surety in the new law of public administration bidding and contracts
- 30** **Perspectiva / Outlook**
Presidente do Sindseg-SP comenta as perspectivas do mercado para 2019
President of Sindseg-SP discusses the market outlook for 2019
- 32** **Seminário de riscos / Risk seminar**
ABGR lança EXPO RISK 2019
ABGR launches 2019 EXPO RISK
- 34** **Em tempo / In time**
- 35** **Entidades / Entities**
- 38** **Posse / Posse**
CVG-SP elege nova diretoria
CVG-SP chosen the new board of directors

INSURANCE CORP

Ano IV - Edição 21 - novembro/dezembro 2018

Missão:

Atender às necessidades de forma clara e objetiva, dos 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**Diretor de Novos Projetos:**Sergio Martins
sergio.martins@insurancecorp.com.br**Repórter:**Priscila Palacio
MTB: 77.117 SP
redacao@insurancecorp.com.br**Colaboradoras:**

Valéria Vilela

Mídias Sociais:

redacao@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 Lucía 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:

Editora Incremento Ltda.

Rua Maestro Callia 290
Vila Mariana – São Paulo – SP
CEP: 04012-100Telefone: (11) 3884-0905
E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

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

Foco no cliente marca workshops na Som.us

Focus on customer brand workshops at Som.us



Visando desenvolver soluções inovadoras sob a perspectiva do corretor de seguros, nos últimos meses, a Som.us Assessoria em Seguros e Resseguros tem investido em workshops com as equipes de liderança e colaboradores de todos os escritórios da empresa.

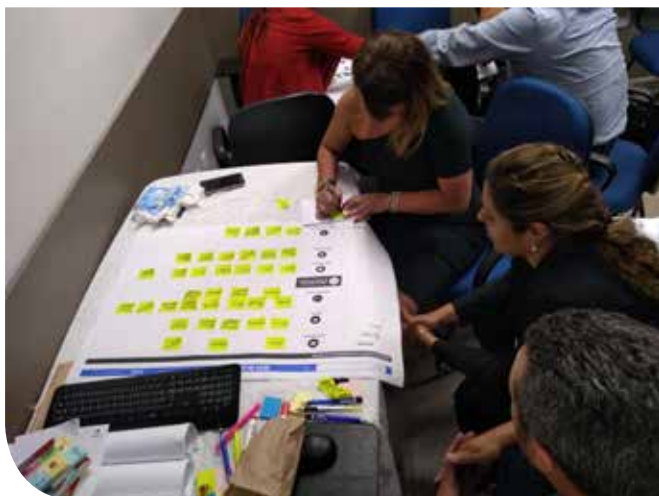
Com o foco na experiência do cliente e sempre em busca da melhor assessoria técnica, comercial e operacional, os treinamentos fomentam a compreensão dos anseios, necessidades e realidade do corretor. A partir de dinâmicas específicas, são identificados os cenários, a jornada e as características de comportamento desse profissional, bem como os pontos de contato que são decisivos para traduzir novas demandas em ações impactantes.

Para continuar oferecendo experiências significativas, o trabalho terá continuidade no ano de 2019, garantindo a eficiência e criatividade na entrega de soluções individualizadas e condizentes com as demandas de todos. Acesse o site e conheça mais: <http://som.us>

In order to develop innovative solutions from the perspective of insurance broker, in recent months, Som.us Insurance and Reinsurance Consultancy has invested in workshops with the leadership teams and employees of all the company's offices.

With a focus on customer experience and always looking for the best technical, commercial and operational advice, the training fosters an understanding of the needs, expectations and reality of the broker. Based on specific dynamics, the scenarios, the journey and the behavioral characteristics of this professional are identified, as well as the points of contact that are decisive to translate new demands into impacting actions.

In order to continue offering meaningful experiences, the work will continue in 2019, guaranteeing efficiency and creativity in the delivery of individualized solutions that are in keeping with the demands of all. Visit the site and know more: <http://som.us>



Os desafios tecnológicos foram tema do 12º Insurance Service Meeting

The technological challenges were the theme of the 12th Insurance Service Meeting

Evento promovido pela CNseg abordou as novas tecnologias voltadas ao mercado segurador

Event promoted by CNseg addressed the new technologies aimed at the insurance market



O 12º Insurance Service Meeting, realizado no Transamérica Expo Center, em São Paulo, contou com a presença de 527 profissionais, entre CEO's e executivos de negócios, para discutir os desafios das novas tecnologias no setor de seguros. Foram 33 patrocinadores e 38 palestrantes, que abordaram tema relevante para o setor. Com um novo formato, os presentes também tiveram, a oportunidade de participar do 3º Encontro de Inteligência de Mercado. Na cerimônia de abertura estavam presentes, Alexandre Leal, diretor Técnico da CNseg, Carlos Alberto Corrêa, diretor-executivo da Federação Nacional de

The 12th Insurance Service Meeting, held at the Transamérica Expo Center in São Paulo, was attended by 527 professionals, including CEOs and business executives, to discuss the challenges of new technologies in the insurance industry. There were 33 sponsors and 38 speakers,

who addressed topics relevant to the sector. With a new format, the attendees also had the opportunity to participate in the 3rd Meeting of Market Intelligence. Alexandre Leal, CNseg's technical director, Carlos Alberto Corrêa, executive director of the National Federation of Capitalization (FenaCap), José Cechin,



Capitalização (FenaCap), José Cechin, diretor-executivo da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), Antonio Trindade, atual presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) e Carlos Viana, presidente da Comissão de Processos e Tecnologia da Informação da CNseg, Márcio Coriolano, presidente da Confederação das Seguradoras (CNseg), fez uma breve apresentação, por meio de vídeo: "tenho a convicção de que o Insurance Service Meeting, mais uma vez será um espaço para debater e demonstrar soluções, que colocarão o Brasil no rumo do progresso, da inclusão produtiva de mais brasileiros, sob o manto da proteção securitária".



executive director of the National Federation of Supplementary Health (FenaSaúde), Antonio Trindade, was present at the opening ceremony, current president of the National Federation of Insurance Companies (FenSeg) and Carlos Viana, chairman of the Committee on Processes and Information Technology of CNseg.

Márcio Coriolano, president of the Confederation of Insurance Companies (CNseg), gave a brief presentation, through video: "I am convinced that the Insurance Service Meeting will once again be a space to debate and demonstrate solutions that will put Brazil in the direction of progress, of the productive inclusion of more Brazilians, under the mantle of security protection."

Painéis

Renato de Castro, da SmartUp Consulting Firm, avalia que o setor que mais terá oportunidades com as novas tecnologias é o securitário. Nos EUA, por exemplo, o seguro automotivo representa 40% do mercado segurador. Simultaneamente, grande parte dos problemas urbanos decorre do crescimento populacional nas cidades. "Mobilidade é o aspecto urbano que mais impacta a vida das cidades, mas a infraestrutura voltada para os carros vai mudar, especialmente com a automação dos veículos", afirmou o executivo. É nesse cenário que nasce o conceito de "cidades inteligentes", defendido e estudado pelo palestrante, que são "lugares onde tudo parece conspirar para fazer sua vida melhor". Esse estudo possui cinco pilares: internet das coisas, qualidade de vida, nova economia, resiliência e orientação para o consumidor. Dessa forma, é possível dizer que a humanidade vive agora a sua 4ª Revolução Industrial, cujo pilar é a informação. "Isso apresenta quatro grandes tendências para o setor segurador: foco no cliente; simplicidade; parceria, e, por fim, predição (diminuir os riscos e atuar ativamente na prevenção de sinistros)".



Panels

Renato de Castro, from SmartUp Consulting Firm, believes that the sector that will have the most opportunities with the new technologies is insurance. In the US, for example, auto insurance accounts for 40% of the insurance market. At the same time, most of the urban problems stem from population growth in cities. "Mobility is the urban aspect that most impacts the lives of cities, but the infrastructure aimed at cars will change, especially with the automation of vehicles," said the executive. It is in this scenario that the concept of "smart cities" arises, defended and studied by the speaker, who are "places where everything seems to conspire to make his life better". This study has five pillars: internet of things, quality of life, new economy, resilience and consumer orientation. In this way, it is possible to say that humanity now lives its 4th Industrial Revolution, whose pillar is information. "This presents four major trends for the insurance industry: customer focus, simplicity, partnership, and, ultimately, prediction (reducing risk and actively acting to prevent claims)."

INSURANCE SERVICE MEETING

Otimizando Processos - Robotic Process Automation

O tema do painel, "Otimizando Processos - Robotic Process Automation (RPA)", apresentou o uso da robótica na otimização de trabalho. O diretor da Deloitte, Marco Dearo, afirmou que a automatização de processos como cruzamento, verificação e documentação de dados por meio do RPA traz inúmeros benefícios para as seguradoras. "Essa tecnologia é não intrusiva, ou seja, não é necessário alterar sistemas. Com a automatização de algumas tarefas você reduz erros, aumenta a escala de produção, reduz os custos operacionais e aumenta a produtividade intelectual da equipe, que é o que realmente traz lucro ao negócio", destacou Dearo. No setor segurador, há oportunidade para automatização de processos em praticamente toda a cadeia.



Optimizing Processes - Robotic Process Automation

The theme of the panel, "Optimizing Processes - Robotic Process Automation (RPA)," introduced the use of robotics in work optimization. Deloitte's director, Marco Dearo, stated that automating processes such as crossover, verification, and documentation of data through the RPA brings numerous benefits to insurers. "This technology is non-intrusive, meaning you do not need to change systems. With the automation of some tasks you reduce errors, increase the scale of production, reduce operating costs and increase the intellectual productivity of the team, which is what really brings profit to the business. "In the insurance industry, there is opportunity for automation almost the entire chain.

Análise de Impacto Regulatório

O painel Impacto Regulatório (AIR), moderado pelo especialista em Regulação da FenaSaúde Bruno dos Santos, contou com palestra da sócia da PVMP Advogados Patrícia Pessoa Valente. "Sendo uma ferramenta nova em nosso país, ainda há dificuldade de entendimento sobre sua finalidade, sendo o principal objetivo, o controle do agente regulador, obrigando-o a desenvolver um processo administrativo baseado em evidências e, portanto, mais alinhado ao princípio da eficiência, presente em nossa Constituição". Mas se a AIR é uma ferramenta de melhoria de eficiência da gestão, Patrícia acredita que ela deve dar uma maior atenção aos impactos sociais e não apenas aos econômicos da regulação. "Devemos falar de qualidade regulatória antes de falar de impactos regulatórios", afirmou.



Regulatory Impact Analysis

The Regulatory Impact Analysis (RIA - AIR) panel, moderated by the Regulatory expert of FenaSaúde Bruno dos Santos, had a talk from the partner of PVMP Advogados Patrícia Pessoa Valente. "Being a new tool in our country, it is still difficult to understand its purpose, being the main objective, the control of the regulatory agent, obliging it to develop an administrative process based on evidence and, therefore, more aligned to the principle of efficiency, present in our Constitution ". But if AIR is a management efficiency improvement tool, Patricia believes that it should pay more attention to the social and not just the economic impacts of regulation. "We should talk about regulatory quality before we talk about regulatory impacts," he said.

O blockchain no mundo segurador

Na palestra “Blockchain no mundo segurador”, o diretor de vendas Latam da R3, Gustavo Paro, assegurou que a tecnologia irá transformar a indústria seguradora de forma ainda mais intensa que a financeira. Além de reduzir custos operacionais devido à otimização dos processos, abreviar o tempo de regulação de sinistros e facilitar a detecção de fraudes, entre outras vantagens, facilitará a criação de novos produtos, como afirmou Klaus Kaiser Apolinario, do Banco Bradesco. Além das seguradoras e dos clientes, quem também se beneficiará com a tecnologia serão os agentes reguladores, que poderão avaliar os interesses das seguradoras em tempo real, permitindo, também, a redução dos custos de observância das empresas.

Inteligência Artificial e o Futuro do Trabalho

A inteligência artificial é um tema cada vez mais discutido, principalmente porque impacta as relações e processos de trabalho. Estariam algumas profissões ameaçadas pela automatização de suas tarefas? Estamos preparados para essa automatização cada vez mais presente em todo o mundo? Quem levantou essas questões foi o fundador da

SLC Soluções Quantitativas, Flávio Abdenur, no painel “Inteligência Artificial e o Futuro do Trabalho”, com a moderação do superintendente executivo de negócios da CNseg, Paulo Kurpan, e a participação do head de Produto da Neoway, Rodrigo Barcia.

As Novas Gerações e o Seguro

O painel “As Novas Gerações e o Seguro” destacou as transformações tecnológicas que o mundo vem passando e que influenciam as diferentes gerações. “A humanidade tem muito que aprender com o passado, mas é necessário olhar para o futuro”. Essa foi a principal mensagem deixada pelo palestrante Luis Rasquilha, CEO da Inova Consulting.

Com a moderação da superintendente de Estratégia e Execução da SulAmérica Seguros, Alessandra Almeida, a executiva reforçou as transformações pelas quais a sociedade vem atravessando, sobretudo com a geração dos chamados “millenials”. “Hoje os três maiores medos das novas gerações é que o Wi-Fi não funcione, que a bateria do smartphone descarregue e que o aplicativo não execute”, afirmou Rasquilha. Olhando para a sociedade mundial, é possível analisar alguns novos comportamentos, levando-se em conta ques-

The blockchain in the insurance world

In the “Blockchain in the insurance world” lecture, R3 sales director Latam from R3, Gustavo Paro, assured that the technology will transform the insurance industry even more intensely than the financial one. In addition to reducing operating costs due to process optimization, shortening the time for regulating claims and facilitating the detection of fraud, among other advantages, will facilitate the creation of new products, as stated by Klaus Kaiser Apolinario of Banco Bradesco. In addition to insurers and customers, those who will also benefit from the technology will be regulators, who can assess the interests of insurers in real time, also allowing companies to reduce compliance costs.

Artificial Intelligence and the Future of Work



Artificial intelligence is a topic that is increasingly discussed, mainly because it impacts on relationships and work processes. Are some professions threatened by the automation of their tasks? Are we prepared for this increasingly present automation around the world? Who raised these issues was the founder of SLC Soluções Quantitativas,

Flávio Abdenur, in the panel “Artificial Intelligence and the Future of Work”, with the moderation of the executive superintendent of business of CNseg, Paulo Kurpan, and the participation of the product head of Neoway, Rodrigo Barcia.

The New Generation and Insurance

The panel “The New Generations and Insurance” highlighted the technological changes that the world is going through and that influence the different generations. “Humanity has much to learn from the past, but it is necessary to look to the future.” This was the main message left by the speaker Luis Rasquilha, CEO of Inova Consulting.

With the moderation of Superintendent of Strategy and Execution of SulAmérica Seguros, Alessandra Almeida, the executive reinforced the transformations that society has been going through, especially with the generation of so-called millenials. “Today the three biggest fears of the new generations is that Wi-Fi does not work, that the smartphone’s battery unloads and that the application does not run,” said Rasquilha.

Looking at world society, it is possible to analyze some new behaviors, taking into account issues such as con-

INSURANCE SERVICE MEETING

tões como empoderamento do consumidor, mundo digital, sustentabilidade, a busca por relaxamento e qualidade de vida, além da economia compartilhada e da questão dos chamados "nômades urbanos" (hoje é possível trabalhar de qualquer lugar do mundo), exemplificou Luis.

Transformações digitais

"As seguradoras não podem falhar, mas por outro lado, as novas tecnologias precisam ser colocadas no mercado quando ainda estão em processo de desenvolvimento, contando com a interação ativa dos usuários para aperfeiçoá-las", afirmou Daniel Domeneghetti, sócio do Grupo ECC, CEO da DOM Strategy Partners e moderador do painel sobre desmistificação das novas tecnologias.

De acordo com o diretor de Inovação Analytics e Tecnologia da SulAmérica, Cristiano Donisete Barbieri, desde que o primeiro iPhone foi lançado há 11 anos e posteriormente com a popularização de empresas de tecnologia como Uber e Amazon, houve uma grande transformação no comportamento dos consumidores, que não querem mais uma experiência de consumo pobre, desejando vivenciar, com todas as empresas, de todos os segmentos, a agilidade e a personalização oferecidas por essas empresas tecnológicas.

Cibele Cardin, CIO da Chubb Seguros, apresentou as cinco tendências tecnológicas para os próximos anos: possibilidade de se captar dados por dispositivos conectados; robótica física; códigos abertos e ecossistemas de dados como o *blockchain*, e as tecnologias cognitivas.

Também participante do painel, Curt Zimmermann, diretor de TI da Bradesco Seguros, afirmou que no Next, o banco digital do Bradesco, já não se fala em transação bancária, mas em jornada do cliente, sendo esta mais uma evidência do protagonismo desse personagem nos tempos atuais.

IA: Você sabe com quem está falando?

"Daqui a 30 anos, teremos inteligência artificial em todo lugar e as empresas que tirarem melhor proveito disso agora serão as que terão mais sucesso no futuro", alertou o CTO & Distinguished Engineer da IBM, Fabio Luis Marras, no painel "IA: Você sabe com quem está falando?".

Com a moderação do superintendente-executivo de Negócios da CNseg, Paulo Kurpan, e a participação de Eduardo Dal Ri, vice-presidente de Auto e Massificados da SulAmérica, foi abordado o que há de mais inovador no âmbito da

sumer empowerment, the digital world, sustainability, the quest for relaxation and quality of life, as well as the shared economy and the issue of so-called "urban nomads" (today it is possible to work from anywhere in the world), exemplified Luis.

Digital Transformations



"Insurance companies can't fail, but on the other hand, new technologies need to be put on the market when they are still in the process of development, relying on the active interaction of users to improve them," said Daniel Domeneghetti, a member of the ECC Group, CEO of DOM Strategy Partners and moderator of the panel on demystification

of new technologies.

According to the director of Innovation Analytics and Technology of SulAmérica, Cristiano Donisete Barbieri, since the first iPhone was launched 11 years ago and later with the popularization of technology companies like Uber and Amazon, there was a major transformation in consumer behavior, who no longer want a poor consumer experience, wanting to experience, with all the companies, of all the segments, the agility and the personalization offered by these technological companies.

Cibele Cardin, CIO of Chubb Seguros, presented the five technological trends for the coming years: the possibility of capturing data through connected devices; physical robotics; open codes and data ecosystems such as *blockchain*, and cognitive technologies.

Also participating in the panel, Curt Zimmermann, IT director at Bradesco Seguros, said that in Next, the digital bank of Bradesco, there is no longer talk about banking transaction, but on the client's journey, this is further evidence of the protagonism of this character in the current times.

AI: Do you know who you're talking to?

"In 30 years, we will have artificial intelligence everywhere and the companies that make the most of it now will be the most successful in the future," warned CTO & Distinguished Engineer IBM, Fabio Luis Marras, on the panel "AI: You Do you know who you're talking to?"

With the moderation of CNseg's Business Executive Superintendent, Paulo Kurpan, and the participation of Eduardo Dal Ri, SulAmérica's Vice President of Auto and Massifs, the most innovative approach to artificial

inteligência artificial no mercado, apontando alguns caminhos para o setor segurador.

Apesar dos alardes, o setor segurador brasileiro tem buscado cada vez mais a automação de processos para melhor atender os clientes, explicou Marras. "Essa aproximação verdadeira com o consumidor é o que tenho visto acontecer na indústria de seguros do Brasil", finalizou.

O desafio da retomada do crescimento da economia e o mercado segurador

As questões trabalhistas, previdenciárias, econômicas, políticas e ambientais permearam o painel "Os desafios para a retomada do crescimento da economia e o mercado segurador".

Uma das consequências da crise atual, da qual começamos a sair agora, foi a troca do emprego formal pelo informal, gerando um aumento da

desigualdade, como pontuou Pedro Simões, economista da CNSEg, moderador do painel.

Como se não bastasse, a mudança climática é um grande desafio para o país e para a indústria seguradora, que deve conviver com o aumento do número de sinistros por desastres naturais de grande porte. Também em relação a isso o setor não está parado, buscando incentivar a transição para uma economia de baixo carbono, direcionando seus investimentos institucionais para empresas mais sustentáveis; criando novos produtos para absorver os impactos econômicos desses desastres naturais e sendo mais rigoroso no gerenciamento de riscos.

Transformação digital: o desafio não é só tecnológico

Entre as diversas mudanças de paradigma do mundo atual está o fato de que no passado, quando se obtinha uma informação valiosa, guardava-se com cuidado para ser utilizada quando necessário. Atualmente, a informação está aí, ao alcance de todos, e não precisa ser preservada. O importante passa a ser como usá-la da melhor forma possível, afirmou o vice-presidente de Pesquisa da Gartner, Cassio Dreyfuss.

As grandes mudanças dos tempos atuais também estão presentes nos ambientes de trabalho, onde os manuais de procedimento já não servem e os profissionais precisam encontrar novas maneiras de realizar seu trabalho. "A alta administração apontará a missão, mas a maneira de realizá-la ficará a cargo dos grupos de trabalho, que enfrentarão desafios desconhecidos pelo caminho", concluiu.

intelligence in the market was discussed, pointing out some paths to the insurance industry.

Despite the bragging, the Brazilian insurance industry has increasingly sought to automate processes to better serve customers, explained Marras. "This true approach with the consumer is what I have seen happen in the Brazilian insurance industry," he concluded.

The challenge of resumption of growth of the economy and the insurance market



Labor, social security, economic, political and environmental issues permeated the panel "Challenges for the resumption of economic growth and the insurance market".

One of the consequences of the current crisis, from which we are now emerging, was the exchange of formal employment for the informal, ge-

nerating an increase in inequality, as pointed out by Pedro Simões, CNseg economist, moderator of the panel.

As if that were not enough, climate change is a great challenge for the country and for the insurance industry, which must cope with the increase in the number of claims for major natural disasters. Also in this regard the sector is not standing still, seeking to encourage the transition to a low carbon economy, directing its institutional investments to more sustainable companies; creating new products to absorb the economic impacts of these natural disasters and being more rigorous in managing risks.

Digital transformation: the challenge is not only technological

Among the various paradigm shifts in the present world is the fact that in the past, when valuable information was obtained, it was carefully guarded to be used when necessary. Today, information is there, accessible to everyone, and it does not have to be preserved. What's important is how to use it in the best possible way, said Cassio Dreyfuss, Vice President of Research at Gartner.

The great changes of the present times are also present in work environments, where procedural manuals no longer serve and professionals need to find new ways of doing their work. "The top management will point out the mission, but the way to do it will be left to the work groups, who will face unknown challenges along the way," he concluded.

Also participating in the panel, Susep's Director of Su-

INSURANCE SERVICE MEETING

Também participando do painel, o diretor de Supervisão de Conduta da Susep, Carlos de Paula, disse que toda essa revolução é um grande desafio para o Estado Brasileiro, que não pode deixar de estar atento a essa agenda transformadora, apesar de sua tradicional postura reativa ao tema.

Ciência de dados: oportunidades no mercado segurador

A transformação digital passa por uma difusão da cultura de dados, que passaram a ser o "coração" das empresas. Esse foi o tema do painel "Ciência de Dados: oportunidades no mercado segurador".

O painel contou com a participação dos professores da PUC-Rio Gustavo Robichez, Rafael Nasser e Hélio Lopes, além de Glauce Carvalhal, superintendente jurídica da CNseg.

Hélio Lopes explicou que a Ciência de Dados é multidisciplinar e que vem ganhando cada vez mais valor no setor segurador.

Para Glauce Carvalhal, a aprovação da Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), foi criada para estruturar a forma como os dados serão trabalhados. "A Lei não veda o tratamento de dados, ela veio para mostrar qual o caminho a ser percorrido, estruturando-o. Isso facilita a empresa inclusive quando houver uma fiscalização", concluiu.

Novas Fronteiras do Seguro: Hoje e Amanhã na Era Digital

O último painel do 12º Insurance Service Meeting, "Novas Fronteiras do Seguro: Hoje e Amanhã na Era Digital", contou com a participação de Cezar Taurion head digital transformation da Kick Ventures.

Em um cenário em que mais de 4 bilhões de pessoas estão conectadas à internet no mundo todo, o

digital não é o futuro, é o presente. "A 4ª Revolução Industrial que está em curso, teve início, principalmente, a partir de 2007, com o surgimento do primeiro smartphone", explicou Taurion.

"O setor segurador é um dos mais conservadores, não só no Brasil, mas no mundo todo. Mesmo que seja muito regulado, é preciso que ele se adapte aos novos tempos. Esse é um grande desafio porque qualquer setor é ameaçado de ruptura não por seus concorrentes, mas por outros setores, como as startups, por exemplo", enfatizou.

pervision of Conduct, Carlos de Paula, said that this whole revolution is a great challenge for the Brazilian State, which can not but be attentive to this transformative agenda, despite its traditional reactive stance to the theme.

Data science: opportunities in the insurance market

Digital transformation goes through a diffusion of data culture, which has become the "heart" of companies. This was the theme of the panel "Data Science: opportunities in the insurance market".

The panel was attended by the professors of PUC-Rio Gustavo Robichez, Rafael Nasser and Hélio Lopes, and Glauce Carvalhal, legal superintendent of CNseg.

Hélio Lopes explained that Data Science is multidisciplinary and has been gaining more and more value in the insurance sector.

For Glauce Carvalhal, the approval of the General Law of Protection of Personal Data (LGPD), was created to structure the way the data will be worked. "The law does not prohibit data processing, it came to show which way to go, structuring it. This facilitates the company even when there is an inspection," he concluded.

New Insurance Boundaries: Today and Tomorrow in the Digital Age

The last panel of the 12th Insurance Service Meeting, "New Frontiers of Insurance: Today and Tomorrow in the Digital Age", was attended by Cezar Taurion head digital transformation from Kick Ventures.

In a scenario where more than 4 billion people are connected to the Internet worldwide, digital is not

the future, it's the present. "The 4th Industrial Revolution that is underway has started, especially since 2007, with the emergence of the first smartphone," explained Taurion.

"The insurance sector is one of the most conservative, not only in Brazil, but worldwide. Even if it is very regulated, it has to adapt to the new times. This is a major challenge because any industry is threatened with disruption not by its competitors, but by other sectors, such as startups, for example," he emphasized.



Feira de negócios

Mauricio Ghetler, diretor de marketing e vendas da I4PRO, considera que a discussão sobre a transformação digital é sempre necessária e destaca que o tema permeia as atividades diárias da companhia. "Para nós houve muita sinergia com o que foi apresentado no Insurance Meeting, que é um evento muito interessante sobre transformação digital. Atuamos muito forte em canais de atendimento, canais de negócios e de corretores", comenta.

Sobre as novidades para 2019, Ghetler adianta que terá algumas iniciativas na área de inteligência artificial e também estudos sobre a viabilidade de oferecer produtos baseados em blockchain.

A Delphos Serviços Técnicos, especializada na prestação de serviços para o mercado segurador, com presença no Rio de Janeiro e em São Paulo, também estava entre as expositoras do evento. Elisabete Prado (foto), vice-presidente da companhia citou a parceria desenvolvida com a empresa portuguesa IT PEERS para proteção de dados. "Estamos no mercado há muito tempo com soluções de gestão de carteiras. Saímos um pouco do padrão de negócios corporativos e desenvolvemos uma parceria com a empresa portuguesa, que tem uma solução pronta para a Lei Geral de Proteção de Dados, chamada "DataPeers". Acreditamos que seja uma das primeiras do mercado e que vai auxiliar o mercado segurador", destaca.



(E/D) Mauricio Ghetler, diretor de marketing e vendas da I4PRO e equipe
(L/R) Mauricio Ghetler, I4PRO's marketing and sales director and team



service channels, business channels and brokers," he says. On the news for 2019, Ghetler said he will have some initiatives in the area of artificial intelligence and also studies on the feasibility of offering products based on blockchain.

Delphos Serviços Técnicos, specialized in providing services to the insurance market, with presence in Rio de Janeiro and São Paulo, was also among the exhibitors of the event. Elisabete Prado (photo), vice president of the company cited the partnership developed with the Portuguese company IT PEERS for data protection. "We have been in the market for a long time with portfolio management solutions. We have come out of the standard of corporate business and developed a partnership with the Portuguese company, which has a ready solution for the General Law of Data Protection, called "DataPeers". We believe it is one of the first in the market and it will help the insurance market", she said.

Trade fair

Mauricio Ghetler, director of marketing and sales for I4PRO, believes that the discussion about digital transformation is always necessary and highlights that the theme permeates the daily activities of the company. "For us we had a lot of synergy with what was presented at the Insurance Meeting, which is a very interesting event about digital transformation. We act very strongly in customer

service channels, business channels and brokers," he says. On the news for 2019, Ghetler said he will have some initiatives in the area of artificial intelligence and also studies on the feasibility of offering products based on blockchain. Delphos Serviços Técnicos, specialized in providing services to the insurance market, with presence in Rio de Janeiro and São Paulo, was also among the exhibitors of the event. Elisabete Prado (photo), vice president of the company cited the partnership developed with the Portuguese company IT PEERS for data protection.

6º Simpósio EXPOCIST

6th EXPOCIST Symposium

Encontro entre os executivos do ramo debate riscos e seguros de transporte de carga

Appoitment among executives of the branch discusses risks and insurance of cargo transportation



Alinhado ao compromisso de desenvolver a Cultura de Gestão de Riscos no Brasil e capacitar profissionais da cadeia logística e de serviços de seguros de transportes de cargas, o Clube Internacional de Seguro de Transportes (CIST), promoveu o 6º Simpósio EXPOCIST em São Paulo. O encontro já integra o calendário de eventos do mercado junto às entidades que trabalham pelo desenvolvimento dos profissionais e mercado de riscos e transportes de carga.

Para Salvatore Lombardi Junior (foto acima), presidente do CIST, a ampliação do evento reflete a confiança na entidade pelo mercado de seguros de transporte e sua expansão, realizando eventos e parcerias por todo o Brasil. "Com uma atuação séria focada em conteúdo, o CIST tem

In line with the commitment to develop the Culture of Risk Management in Brazil and to train professionals in the logistics chain and cargo transportation insurance services, the International Transport Insurance Club (CIST) promoted the 6th EXPOCIST Symposium in São Paulo. The meeting already integrates the calendar of market events with the entities that work for the development of

professionals and the market of risks and cargo transportation. For Salvatore Lombardi Junior (photo above), president of CIST, the expansion of the event reflects the trust in the entity by the transportation insurance market and its expansion, holding events and partnerships all over Brazil. "With a serious action focused on content, CIST has expanded



ampliada presença e representatividade no mercado e nossos eventos são indispensáveis nas agendas dos executivos de seguros de transportes”, declarou. A abertura do evento foi feita por Lombardi, que fez um balanço de 2018 e citou as dificuldades do seguro de transporte enfrentadas neste ano, que apresentou um crescimento de 15% mesmo diante do cenário de recessão. O executivo também falou das ações do Clube para 2019.

Alfredo Chaia, vice-presidente da entidade, fez o lançamento de uma pesquisa de mercado que será divulgada em breve sobre o ramo de seguro de transportes. Ida Patrícia de Sá, presidente da ABGR, mencionou a importância da parceria entre as duas entidades, que compartilham do propósito de disseminar o mercado de seguros e gestão de riscos no Brasil.

O economista João Rabello de Castro foi o primeiro convidado a palestrar, sob a mediação de João Francisco Borges da Costa, presidente da FenSeg e com participação de Luciano Calheiros, presidente da Swiss Re Corporate Solutions e Angelo Colombo, presidente da Allianz AGCS. Rabello fez uma análise do cenário político-econômico brasileiro, apontando alguns fatores que explicam a atual situação e sugerindo algumas medidas que poderiam ser adotadas pelo governo que assume em Janeiro de 2019.



presence and market representation and our events are indispensable in the agendas of transportation insurance executives,” he said. The opening of the event was made by Lombardi, who made a balance of 2018 and mentioned the difficulties of transportation insurance faced this year, which presented a growth of 15% even in the face

of the recession scenario. The executive also spoke of the actions of the Club for 2019.

Alfredo Chaia, vice president of the entity, has launched a market research that will be announced soon about the transportation insurance business.



Ida Patrícia de Sá, president of ABGR, mentioned the importance of the partnership between the two entities, which share the purpose of disseminating the insurance and risk management market in Brazil. Economist João Rabello de Castro was the first speaker to

speak under the aegis of João Francisco Borges da Costa, president of FenSeg, with the participation of Luciano Calheiros, president of Swiss Re Corporate Solutions and Angelo Colombo, president of Allianz AGCS. Rabello made an analysis of the Brazilian political-economic scenario, pointing out some factors that explain the current situation and suggesting some measures that could be adopted by the government that assumes in January 2019.



Robotização e eficiência em processos: como a tecnologia ajuda o mercado segurador

Robotization and process efficiency: how technology helps the insurance market



IMAGEM/FREEMK. PDR/ST. KATEMANGOSTAR

Cada vez mais comuns, o uso de robôs tem auxiliado seguradoras a otimizar processos e oferecer melhor atendimento aos clientes. Porém, como sempre, o planejamento e a experiência são essenciais para se obter bons resultados. Quando se fala do uso de robôs é necessário entender qual o objetivo principal e a mais efetiva aplicação das ferramentas de robótica. Márcio Paes, CEO da Sistran, define da seguinte forma: “É a automatização e otimização dos processos. O robô é programado para fazer atividades repetitivas e que contemplem a interação de bases de dados exógenas ou sistemas os quais não se tem possibilidade em interligar de outras formas, como por exemplo a busca por informações relativas ao sinistro/segurado em vários sistemas externos diferentes. Exemplos típicos se estendem, também, por integrações de inúmeras aplicações em uma Central de Atendimento, automatizando desde o login em vários sistemas até a pesquisa por dados dos clientes, coordenando todas as informações em uma única tela, isto mesmo antes do operador iniciar seu “speech”.

“Hoje é uma realidade que as seguradoras estão no caminho da experimentação, de aprendizado, para mudar processos internos, simplificar, para que a experiência do cliente seja ainda melhor”, comenta Márcio. Mas basta simplesmente inserir o robô e ter a expectativa que ele

Increasingly common, the use of robots has helped insurers optimize processes and provide better customer service. However, as always, planning and experience are essential for good results.

When talking about the use of robots, it is necessary to understand the main purpose and the most effective application of robotics tools. Márcio Paes, CEO of Sistran, defines the following: “It is the automation and optimization of processes. The robot is programmed to do repetitive activities and that contemplate the interaction of exogenous databases or systems that do not have possibility to interconnect in other ways, such as the search for information related to the accident / insured in several different external systems. Typical examples also extend the integration of many applications into a Call Center, automating from multiple systems login to customer data search, coordinating all information on a single screen, even before the operator starts their “speech”.

“Today is a reality that insurers are on the way of experimentation, learning, to change internal processes, simplify, so that the customer experience is even better,” says Márcio. But simply insert the robot and expect that it automatically automates everything? Unfortunately it's not

automaticamente automatize tudo? Infelizmente não é simples assim. É imprescindível analisar em quais áreas ou tarefas o uso de robôs pode ser mais efetivo, levar em conta o custo x benefício, desenhar os processos reprocessando a nova jornada do cliente.

Para o CEO da Sistran, por sua vez, há o risco em inserir soluções automatizadas de ponta de forma pouco elaborada, que eventualmente distanciem o cliente da seguradora. "Imagine um cliente que liga e tem uma URA de atendimento com muitos passos até ele ser atendido e finalmente um operador "perdido" com tantas interações computacionais e informações. Ou uma conversa através de *chatbots* que sejam repetitivos, simplificados e desconectados ao momento de necessidade do cliente. Isso pode, no fim das contas, afastar o cliente da empresa", comenta.

2019 no horizonte: Inteligência artificial como aliada no entendimento do cliente

Levando a um nível superior de automação e inteligência de negócios pode-se adicionar ferramentas de AI, corroborando com a robótica. Como exemplo, O Next Best Action, ferramenta implementada pela Sistran, que com base na análise de dados e cruzamento de informações, ajuda a sugerir, no momento do atendimento, qual a melhor oferta para aquele cliente específico. O próprio Márcio explica: "as ferramentas de automação vão reunir dados captados por robôs e analisar toda a conjuntura com o uso de inteligência artificial, a fim de sugerir ao operador qual a melhor oferta disponível ou ação naquele momento. E o sistema se adapta de acordo com as informações recebidas na interação, podendo gerar soluções com ainda maior valor agregado", afirma. Na visão dele, quando bem aplicadas, estas ferramentas acrescentam inteligência, facilidades e uniformização ao processo de relacionamento com o cliente: "Sensibilidade humana, somada a processos eficientemente desenhados e seguidos de forma padronizada, aliados à agilidade, assertividade e velocidades computacionais, potencializando um serviço de qualidade ao segurado ou *prospect*", diz.

that simple. It is essential to analyze in which areas or tasks the use of robots can be more effective, take into account the cost x benefit, design the processes rethinking the new journey of the client.

For the CEO of Sistran, in turn, there is the risk of introducing cutting-edge automated solutions in an underdeveloped way that eventually distances the insurer's customer. "Imagine a customer that connects and has a service URA with many steps to until it is serviced and finally a "lost" operator with so many computational interactions and information. Or a conversation through chatbots that are repetitive, simplified and disconnected at the moment of need of the client. This can, in the end, drive the customer away from the company," he says.

2019 on the horizon: Artificial intelligence as an ally in the client's understanding

Leading to a higher level of automation and business intelligence one can add AI tools, corroborating with robotics. As an example, The Next Best Action, a tool implemented by Sistran, which, based on data analysis and cross-referencing, helps to suggest the best offer for that specific customer when it comes to service. Márcio explains: "The automation tools will gather data captured by robots and analyze the whole situation using artificial intelligence in order to suggest to the operator the best available supply or action at that moment. And the system adapts according to the information received in the interaction, and can generate solutions with even greater added value," he says. In their view, when properly applied, these tools add intelligence, ease and uniformity to the customer relationship process: "Human sensitivity, along with processes efficiently design and follow a standardized way, allied to agility, assertiveness and computational speeds, quality service to the insured or prospect," he says.



STARR

INSURANCE COMPANIES



Cristina Domingues, CEO da Starr Brasil Seguradora

Starr Companies comemora 100 anos

Starr Companies celebrates 100 years

No Brasil desde 2013, a empresa iniciou uma nova etapa em 2017 liderada por executiva brasileira

In Brazil since 2013, the company started a new phase in 2017 led by a Brazilian executive

Por/by: Priscila Palacio

História

Para entender o momento em que a companhia seguradora, estabelecida no Brasil vem atravessando, é necessário conhecer a sua história. Cornelius Vander Starr seu fundador, um ousado jovem empreendedor, estabeleceu em dezembro de 1919, a primeira empresa de seguros de propriedade americana em Xangai, na China, constituindo uma próspera agência de seguros, que combinava conhecimento internacional e local. Nas décadas seguintes, as operações comerciais da Starr se espalharam pela Ásia e pelo resto do mundo, sendo um nome de mercado das empresas que operam seguros e assistência de viagem, subsidiárias da Starr International Company, Inc e C.V. Starr & Co. Inc. Um século depois, a Starr é uma das seguradoras que mais cresce no mundo, com a capacidade de subscrever riscos em 124 países, nos seis continentes.

A América Latina está entre os mais importantes mercados emergentes, nos planos de crescimento global da empresa. Em 2013, a Starr Brasil começou a elaborar nova política de negócios, oferecendo seguro viagem e os serviços da Assist Card, uma reconhecida empresa de assistência em viagens. A companhia a partir de 2014, adicionou operações voltadas para o seguro de Transportes. Ao completar cinco anos de atividades, a Starr Brasil expande seus negócios para Riscos Nomeados e Operacionais, Riscos de Engenharia, Aeronáuticos e Linhas Financeiras, conforme demonstra o crescimento nominal de prêmios:

Starr's history

To understand the moment that the insurance company established in Brazil has been roaming, it is necessary to know its history. When its founder, a bold young entrepreneur, Cornelius Vander Starr established in December 1919, the first American-owned insurance enterprise in Shanghai, China, built a thriving insurance agency that blended international expertise with local knowledge. In the following decades, Starr's commercial operations spread throughout Asia and the rest of the world, being a company's market name that operate insurance and travel assistance, subsidiaries of Starr International Company, Inc. and C.V. Starr & Co. Inc.

A century later, Starr is one of the fastest-growing insurance companies in the world, with the capability to write insurance in 124 countries across six continents.

Latin America is among the most important emerging markets in the company's global growth plans. In 2013, Starr Brasil began to develop a new business policy, offering travel insurance and the services of Assist Card, a recognized travel assistance company. The company from 2014, added operations focused on Cargo Transportation insurances. Upon completing five years of activities, Starr Brasil expands its business to named and Operational Risks, Engineering Risks, Aviation and Financial Lines, as shown by the nominal growth of premiums:

Prêmio emitido / Gross Written Premium



Para suportar este crescimento e atender melhor as necessidades dos clientes, a empresa estabeleceu um novo e espaçoso escritório, na Avenida Paulista, no final de 2018 em São Paulo. Este novo espaço, atende a Starr International Brasil Seguradora e a Starr Insurance & Reinsurance Limited - Escritório de Representação no Brasil Ltda. A maior força da Starr são seus funcionários que 'vivem e respiram' seguro. Este é o lema que está expresso no provérbio em destaque, na recepção do escritório: "At Starr, insurance is not just something we do it's who we are (Na Starr, seguro não é apenas algo que fazemos, é o que nós somos)".

O alcance global da Starr permite gerenciar riscos e apoiar o crescimento lucrativo das organizações em mercados dinâmicos, competitivos e em constante mudança. Os especialistas do setor da Starr adaptaram as coberturas às necessidades específicas de pequenas, médias e grandes empresas e organizações sem fins lucrativos. Essas empresas e organizações enfrentam riscos em constante mudança, que exigem soluções criativas de gerenciamento de riscos. Além da subscrição em âmbito mundial da Starr, seus serviços de controle de perdas, regulação de sinistros e inteligência executiva ajudam seus clientes a mitigar riscos, proteger fluxos da receita e garantir cadeias de valor.

To support this growth and better meet customer needs, at the end of 2018, the company established a new and larger office facility on Avenida Paulista, in São Paulo. This new space serves Starr International Brasil Seguradora and Starr Insurance & Reinsurance Limited - Representative Office in Brasil Ltda.

Starr's greatest strength is its employees who 'live and breathe' insurance. That strength is captured in a saying painted at the reception desk: "At Starr, insurance is not just something we do it's who we are".

Starr's global reach enables it to manage risks and support the profitable growth of organizations in dynamic, competitive and ever-changing markets. Starr's industry specialists tailor coverage to the specific needs of small, mid-sized and large businesses and non-profit organizations. These companies and organizations face constantly-changing risks which require creative risk management solutions. In addition to Starr's world-class underwriting, its loss control, claims and executive intelligence services help its clients to mitigate risk, protect revenue streams and secure value chains.



Da esquerda para a direita: Fernanda Strachino, Cristina Domingues e Karen Siewert
From left to right: Fernanda Strachino, Cristina Domingues and Karen Siewert

Administração da Companhia

Executiva reconhecida do setor de seguros no Brasil, Cristina Domingues é CEO da Starr International Brasil Seguradora, filial brasileira da Starr Insurance Companies, com mais de 30 anos de experiência, incluindo a liderança de 20 anos em seguros Aeronáuticos ocupando posições de destaque em operações de seguro e resseguro, em grandes e importantes seguradoras no país. Domingues, também comandou equipes de subscrição

Company Management

Recognized executive in the insurance industry in Brazil, Cristina Domingues is Chief Executive Officer of Starr International Brasil Seguradora, a Brazilian Branch of Starr Insurance Companies, with more than 30 years of experience, including 20 years leading Aviation insurance, occupying prominent positions in operations and reinsurance, in large and important insurers in the country.

e sinistros nas áreas de Casualty & Property, Seguro de Transportes, Hull Marine e Oil & Rig, incluindo Garantia e Crédito Comercial.

Frequentemente procurada como consultora de carreira entre a equipe, está sempre voltada em estimular pessoas para seu crescimento profissional. Antes de se juntar à Starr, foi voluntária de um Comitê de Diversidade, ajudando pessoas a compartilhar experiências e desenvolver novas ideias para aumentar a diversidade no local de trabalho.

Domingues é bacharel em contabilidade e mestre em Administração de Empresas em Gestão de Seguros.

“A companhia selecionou mentes brilhantes da indústria, para inovar as soluções necessárias durante anos e para os novos riscos que estão por vir. Clientes e parceiros na Starr contratam mais do que seguros – pois encontram serviços e produtos que são resultados de uma mistura única de experiência, respeito, cultura, relacionamento, talento e dedicação, que tornam a Starr Insurance Companies líder nos segmentos que atua”, destaca Cristina.

Principais competências da Starr:

- Forte relacionamento com parceiros mundiais;
- Compromisso com rápido retorno das solicitações;
- Equipes com criatividade e talento organizacional na abordagem de riscos;
- Subscritores especializados, experientes e altamente qualificados;
- Excelência operacional;
- Pronto atendimento de sinistros;
- Responsabilidade e precisão com os corretores.

Cristina Domingues also led Underwriting and Claims teams across lines such as Casualty, Cargo, Property, Hull Marine and Oil & Rig, led Specialty Lines including Surety and Trade Credit.

Frequently sought as a career advisor among their team, always focused on stimulating people for their professional growth. Before joining Starr she was a volunteer of a Diversity Committee helping people to share experience and develop new ideas to increase diversity in the workplace. Cristina holds a Bachelor of Accountancy and a Master's Degree of Business Administration in Insurance Management.

“Starr hand-picks the industry's brightest minds to innovate the solutions needed for new risks for years to come. Clients and partners get more than insurance - services and products are a unique blend of experience, culture, relationships, talent, respect and dedication that has made Starr Insurance Companies an industry leader”, observed Cristina.

Starr's main competences are:

- Strong relationship with worldwide partners;
- Commitment to quick responses;
- Teams with organizational talent and creativity in approaching risks;
- Highly qualified, experienced and specialized underwriters;
- Operational excellence;
- Timely Responses in claims;
- Responsible and responsive with brokers.



Novos produtos

O diferencial da atividade da Starr é a sua capacidade de subscrição especializada em todas as linhas de negócios. A companhia possui uma equipe de especialistas, para atender às necessidades exclusivas para diferentes riscos do segmento. Para os seguros corporativos, a Starr Brasil atua nos segmentos de Transporte Marítimo de embarcadores, Riscos Nomeados e Operacionais e Construção. Em julho de 2018, introduziu as Linhas Financeiras de D&O e posteriormente, em dezembro de 2018 o RC Profissional e o Aeronáuticos. No segmento de Pessoas, a Starr mantém um forte papel no Seguro Viagem, com os serviços da Assist Card. A Starr Brasil e a Assist Card, por sua vez, atendem viajantes em qualquer parte do mundo e está sempre preparada para oferecer atenção diferenciada esperada pelos clientes, a qualquer momento, quando o atendimento ou a assistência forem necessários. Além disso, a Starr Brasil também disponibiliza Seguro de Vida em Grupo e Acidentes Pessoais.

Áreas a serem desenvolvidas em 2019

Em 2019, a Starr Brasil continuará empenhada em uma governança consistente em face de seu crescimento orgânico e sustentável e como tal, está comprometida em não apenas expandir e apoiar o crescimento em suas linhas de negócios, como também aprimorar as áreas de Sinistros, TI, Gestão de Riscos e Atendimento ao Cliente. A Starr Insurance Companies em razão da celebração dos 100 anos de sua fundação em Xangai, em 2019, alavancará este marco histórico, como um diferencial perante seus concorrentes por meio de ações de comunicação.

Expectativas para 2019

“A Starr Brasil deverá fechar o ano de 2018 com crescimento de 50%, no entanto, estamos confiantes com a recuperação da economia brasileira em 2019 e nos próximos anos, continuaremos investindo em seu crescimento orgânico e uma parceria de longo prazo com clientes e corretores de seguros”, finaliza Cristina.

New products

One of the things that sets Starr apart is its specialized underwriting capability. In all lines of business, Starr has built specialized teams of industry experts to serve the unique risk needs of different vertical industry segments. For corporate insurance, Starr Brazil writes Marine Insurance for Shippers Interests, Property Named Risks & Operational Risks and Construction. In July of 2018, Starr Brazil launched Financial Lines with D & O and later in December 2018, E&O and Aviation. For Personal Lines, Starr Brazil continues to have a strong role in Travel Insurance that counts with Assist Card's valuable and differentiated services. Together, Starr Brazil and Assist Card are able to serve travelers anywhere in the world. Starr is always prepared to offer the differentiated attention expected by its travel customers at any time when care or assistance becomes needed. In addition, Starr Brazil offers Group Life and Personal Accident insurances.

Areas to be developed in 2019

Starr's Governance is consistent in its sustainable and organic growth, and as such, Starr Brasil is committed to not only develop and support growth in its lines of business but also enhancing the function areas of Claims, IT, Risk Management and Client Services where a lot of attention and investments will continue to be focused to better service our customers. In 2019 Starr Insurance Companies will be celebrating 100 years of foundation in Shanghai. Starr's communications actions will leverage this historic milestone as one of the things that separates Starr from its competition.

Expectations for 2019

“Starr Brasil will close 2018 with 50% growth, however we are confident with the Brazilian's economy recovery in 2019 and years to come, and will continue to invest in its own organic growth, a long-term partnership with Clients and Brokers”, ends Cristina.



Principais executivos no Brasil / Major Executives in Brazil



Diego Oller Mont Serrath

Chief Financial Officer

Focado na reestruturação da equipe, processos e sistemas de controladoria e área financeira.

Focused on re-structuring the team and systems of Controllershship and Financial area.



Wagner de Almeida

A&H Underwriter

Responsável pela produção de Seguros de Pessoas e Viagens, estruturação de equipe, processos e sistemas.

Responsible for Life and Travel Insurance production, structure the staff, processes and systems.



Fernanda Strachino

Head of Aviation

Responsável pela produção de Seguros Aeronáuticos, estrutura de equipe, processos e sistemas.

Responsible for Aviation production, structure the staff, processes and systems.



Marcelo Varela

Head of Financial Lines - D&O and Professional Liability

Responsável pela produção de Financial Lines (D&O e E&O), estruturação de equipe, processos e sistemas.

Responsible for Financial Lines Production, structure the staff, processes and systems.



Helio Almeida

Head of Marine

Responsável pela produção Marine, estruturação de equipe, processos e sistemas de seguro de transporte.

Responsible for Marine production, structure the staff, processes and systems of transportation insurance.



Karen Siewert

Head of Tech Lines

Responsável por Property, Riscos Operacionais nomeados, pela Construção Civil, estruturação de equipe, processos e sistemas.

Responsible for Property named and Operational Risks, and Construction production, structure the staff, processes and systems.



Guilherme de Freitas Pinto

Claims Manager

Responsável por definir e estruturar o departamento de sinistros, construindo uma equipe, processos e sistemas talentosos que atendem todas as linhas de negócios.

Responsible to define and structure the Claims Department, by building a talented team, processes and systems that will serve all business lines.



Euclides da Costa Junior

IT Manager & Operations

Responsável por definir e estruturar o banco de dados da Starr e promover a integração do sistema, ao mesmo tempo, para atender às políticas de reserva e entrega.

Define and structure Starr's database and promote system integration, at the same time to attend policies booking and delivery.



Laerte Vieira

Ombudsman

Trabalha em conjunto com as áreas em busca da excelência no atendimento.

To work together in the areas in search of excellence in service.



Mauro Reis

Risk Management

Identifica riscos e define políticas de eliminação ou mitigação de riscos.

Identify risks and define risk elimination or mitigation policies

CNseg premia inovação em seguros

CNseg rewards innovation in insurance

A Confederação das Seguradoras (CNseg), realizou a 8ª edição do "Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros". A cerimônia ocorreu durante o almoço organizado pela entidade, das lideranças do mercado segurador, no Belmont Copacabana Palace, Rio de Janeiro. Márcio Coriolano, presidente da entidade, destacou que este reconhecimento não tem apenas o

objetivo de brindar os melhores projetos apresentados, mas também divulgar novos conceitos, olhares e iniciativas, para um mercado que tem tudo para ser ainda mais promissor.

Estiveram presentes Joaquim Mendanha de Ataídes, superintendente da Susep, Leandro Fonseca, diretor-presidente substituto da ANS, João Francisco Borges da Costa, presidente da FenSeg, Edson Franco, presidente da FenaPrevi, Solange Beatriz Palheiro Mendes, presidente da FenaSaúde e Ryvo Matias Pires dos Santos, vice-presidente da FenaCap, entre outros ilustres participantes.

Desde 2011 acontece a premiação, que busca reconhecer trabalhos que contribuam para a inovação no mercado. No total foram inscritos 115 projetos, dos quais 87 habilitados para a disputa. Os projetos premiados foram:

Categoria "Processos e Tecnologia"

1º lugar: "Programa de Mobilidade SulAmérica" (SulAmérica Seguros).

2º lugar: "Sério que é um robô?" (SulAmérica Seguros).

3º lugar: "Marina, a Primeira Colaboradora Digital do RH no Mercado Segurador" (Tokio Marine Seguradora).

Categoria Comunicação

1º lugar: Projeto "Prêmio Inova+Saúde" (Seguros Unimed).

2º lugar: "Plano de Sucesso de Marketing para Franqueados" (San Martin Corretora e Adm. de Seguros).

3º lugar: "Close The Loop – Remodulando o Processo de Contato com o Cliente" (Zurich Brasil Seguros).

Categoria Produtos E Serviços

1º lugar: "Assistência Auto 24h Bradesco Seguros e Waze" (Bradesco Auto/RE)

2º lugar: "Health Analytics SulAmérica" (SulAmérica Seguros).

3º lugar: "BIA – Serviço de Voz no Google Assistente" (Bradesco Seguros).



The Confederation of Insurers (CNseg) held the 8th edition of the "Antonio Carlos de Almeida Braga Prize for Innovation in Insurance." The ceremony took place during the lunch organized by the entity, the leaders of the insurance market, at the Belmont Copacabana Palace, Rio de Janeiro. Márcio Coriolano, president of the entity, said that this recognition is not

only aimed at providing the best projects presented, but also spreading new concepts, looks and initiatives, for a market that has everything to be even more promising.

Joaquim Mendanha de Ataídes, Superintendent of Susep, Leandro Fonseca, deputy chairman of ANS, João Francisco Borges da Costa, FenSeg President, Edson Franco, FenaPrevi President, Solange Beatriz Palheiro Mendes, President of FenaSaúde and Ryvo Matias Pires dos Santos, vice president of FenaCap, among other distinguished participants.

Since 2011, the awards have been awarded, which seeks to recognize works that contribute to innovation in the market. In total, 115 projects were registered, of which 87 were qualified for the dispute. The winning projects were:

Category "Processes and Technology"

1st place: "SulAmérica Mobility Program" (SulAmérica Seguros).

2nd place: "Seriously what is a robot?" (SulAmérica Seguros).

3rd place: "Marina, the First Digital Collaborator of HR in the Insurance Market" (Tokio Marine Seguradora).

Category "Communication"

1st place: Project "Inova Award+health" (Unimed Insurance).

2nd place: "Marketing Success Plan for Franchisees" (San Martin Corretora and Adm. De Seguros).

3rd place: "Close The Loop - Remodeling the Contact Process with the Customer" (Zurich Brasil Seguros).

Category "Products and Services"

1st place: "Auto Assistance 24h Bradesco Seguros and Waze" (Bradesco Auto / RE)

2nd place: "Health Analytics SulAmérica" (SulAmérica Seguros).

3rd place: "BIA - Voice Service in Google Assistant" (Bradesco Seguros).

CNseg faz balanço de 2018 e aponta perspectivas para 2019

CNseg takes stock of 2018 and points out new perspectives for 2019

A Confederação das Seguradoras (CNseg) convidou a imprensa para apresentar um balanço de 2018 e falar das perspectivas do setor para 2019. De acordo com o balanço realizado em 2018, o setor projeta arrecadação de R\$ 442,1 bilhões, fechando o ano com crescimento nominal de 3,1%. Em 2019, a previsão é de nova expansão, algo entre 6,3% e 8,4%, permanecendo no território positivo por seguidos anos.

Márcio Coriolano (foto), presidente da CNseg, afirmou que os números revelam que o setor se-



gurador conseguiu mostrar sua força mais uma vez. "Isso acontece porque temos vocação de resiliência. Houve reposicionamento e diversificação de produtos, voltados ao mercado, como para a maior penetração de seguros de vida, residencial e garantias judiciais. Apesar da crise, somos responsáveis por mais de 47 milhões de beneficiários de planos de assistência médica e 13 milhões de pessoas que têm planos de previdência complementar", analisa.

Para Coriolano, quando se fala em reforma da Previdência, qualquer que seja sua abrangência, é preciso levar em conta o setor privado e aponta a recuperação da infraestrutura como outro grande desafio a ser enfrentado. "Precisamos estar no centro das políticas macro e microeconômicas em qualquer papel que o governo queira desenvolver", comenta. Além disso, destaca que a aprovação do Seguro Garantia pelo legislativo, pode ter um papel importante para ampliar o setor de infraestrutura.

Para 2019 as perspectivas são positivas: "A tendência, com um novo governo, é que os agentes tomem decisões de consumo e investimento mais eficientes. Já temos indicadores da melhora na confiança de empresários e de setores importantes como o de óleo e gás", observa. E acrescenta: "Nosso objetivo é contribuir com medidas concretas, propostas pelos especialistas do mercado segurador, para a superação dos desafios, como o ajuste fiscal e o encaminhamento das reformas previdenciária e tributária", conclui.

The Confederation of Insurance Companies (CNseg) invited the press to present a balance sheet for 2018 and talk about the sector's prospects for 2019. According to the balance sheet made in 2018, the sector projects a collection of R\$ 442.1 billion, closing the year with nominal growth of 3.1%. In 2019, the forecast is of new expansion, something between 6.3% and 8.4%, remaining in the territory positive for continued years.

Márcio Coriolano (photo), CNseg's president, said the figures show that

the insurance sector has been able to show its strength once again. "This is because we have a vocation for resilience. There was repositioning and diversification of products, aimed at the market, as well as greater penetration of life insurance, residential and judicial guarantees. Despite the crisis, we are responsible for more than 47 million beneficiaries of health care plans and 13 million people who have complementary pension plans," he says. According to Coriolano, when it comes to reforming the Welfare System, whatever its scope, it is necessary to take into account the private sector and points to the recovery of infrastructure as another great challenge to be faced. "We need to be at the center of macro and microeconomic policies in whatever role the government wants to develop," he says.

In addition, it emphasizes that the approval of the Surety by the legislature, can play an important role to expand the infrastructure sector.

By 2019 the outlook is positive: "The trend with a new government is for agents to make more efficient consumption and investment decisions. We already have indications of the improvement in the confidence of businessmen and important sectors such as oil and gas," he notes. "Our goal is to contribute with concrete measures, proposed by insurance market experts, to overcome the challenges, such as fiscal adjustment and the referral of social security and tax reforms," he concludes.

SulAmérica cresce acima da média do mercado e projeta perspectivas para 2019

SulAmérica grows above the market average and projects outlook for 2019

Na semana em que comemora mais um ano de existência (123 anos), a seguradora centenária e em plena transformação digital, reuniu a imprensa do setor em sua sede para fazer um balanço do ano de 2018 e apresentar as novidades para os próximos anos. Estavam presentes: Gabriel Portella (foto), presidente, André Lauzana, vice-presidente Comercial, Carlos Alberto Trindade, vice-presidente de Estratégia e Marketing, Eduardo Dal Ri, vice-presidente



In the week in which it celebrates another year of existence (123 years), the centennial insurer and in full digital transformation, gathered and the industry press at its headquarters and take stock of the year 2018 and present the news for the next years. The following were present: Gabriel Portella (photo), President, André Lauzana, Commercial Vice President, Carlos Alberto Trindade, Vice President of Strategy and Marketing, Eduardo Dal Ri, Vice President of Auto and Massified, Marcelo

Mello, vice-presidente de Auto e Massificados, Marcelo Mello, vice-presidente de Investimentos, Vida e Previdência, Marco Antunes, vice-presidente de Operações e Tecnologia, Maurício Lopes, vice-presidente Saúde e Odonto, Ricardo Bottas, vice-presidente de Controle e Relações com Investidores, Patrícia Coimbra, diretora de Capital Humano e Sustentabilidade, Cristiano Barbieri, diretor de Estratégia Digital, Inovação e Tecnologia e Guilherme Nahuz, superintendente de Relações com Investidores.

Portella, destacou os resultados positivos dos últimos anos: "Apesar da crise econômica, os últimos três anos foram os melhores da história da SulAmérica". O executivo falou também das transformações vividas pela empresa. "Com a ampliação e consolidação de nossos investimentos em tecnologia e inovação, demonstramos mais uma vez, que estamos empenhados em desenvolver projetos que evoluam constantemente para encantar as pessoas com as quais nos relacionamos. As novidades deste ano também mostram que estamos atentos às tendências sociais. O que nos credencia a estar na vanguarda da inovação no setor para liderar o futuro", afirmou.

Sobre as expectativas para o próximo ano, o executivo avalia como positivas e prevê crescimento em todas as áreas em que atuam. "A expectativa é favorável olhando as previsões e os indicadores macroeconômicos", comentou.

Mello, Vice President of Investments, Life and Private Pension, , Marco Antunes, Vice President of Operations and Technology, Maurício Lopes, Health and Odonto, Ricardo Bottas, Vice President of Control and Investor Relations, Patrícia Coimbra, Director of Human Capital and Sustainability, Cristiano Barbieri, director of Digital Strategy, Innovation and Technology and Guilherme Nahuz, Superintendent of Investor Relations.

Portella highlighted the positive results of recent years: "Despite the economic crisis, the last three years have been the best in the history of SulAmérica." The executive also spoke about the transformations experienced by the company. "With the expansion and consolidation of our investments in technology and innovation, we demonstrate once again that we are committed to developing projects that constantly evolve to delight the people with whom we interact. This year's news also shows that we are attentive to social trends. What credits us to being at the forefront of innovation in the industry to lead the future," he said.

About expectations for next year, the executive evaluates how positive and predicts growth in all areas where they act. "The expectation is favorable looking at forecasts and macroeconomic indicators," he commented.

O seguro garantia na nova lei de licitações e contratos da administração pública

The surety in the new law of public administration bidding and contracts

Por/by: Edmur de Almeida

O novo governo precisa implementar uma série de medidas para conter o déficit público e promover a retomada do crescimento econômico, preferencialmente em seu primeiro ano de mandato, quando, em tese, há mais chances do Legislativo aprovar projetos de interesse do Executivo. Tais medidas contribuirão para confirmar o discurso desenvolvimentista de campanha e mostrar aos investidores que terão o ambiente necessário para a contrapartida privada.

Uma dessas ações, sem dúvida, é a nova lei de licitações e contratos da administração pública, que está diretamente associada a um fato relevante: boa parte do PIB brasileiro advém dos gastos e investimentos públicos.

O seguro garantia tem um papel fundamental no contexto da nova lei, pois viabiliza a conclusão de obras importantes para o Brasil, como escolas, hospitais, estradas, portos, aeroportos, ferrovias e hidrelétricas.

Depois de muita discussão nas duas casas legislativas, foi pacificado o entendimento de que o valor do seguro garantia para contratações de vulto deveria corresponder a 30% do valor do contrato. Há quem queira mais e quem queira menos.

O principal problema em adotar valores menores é que eles podem inviabilizar a retomada e conclusão do objeto desses contratos, especialmente as obras. O discurso dos que defendem a manutenção do valor atual (5%) é o de que a maioria das obras paradas se deve à falta de pagamento por parte da administração pública, e não pelo inadimplemento das construtoras.

Ora, uma coisa é uma coisa e outra coisa é outra coisa. Os governos não poderiam atrasar ou parar de pagar pelos



Edmur de Almeida é sócio-diretor da Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros

Edmur de Almeida is a managing partner for Alfa Real Consultoria e Corretagem de Seguros

The new government needs to implement a number of measures to control the public deficit and promote a resumption of economic growth, preferably in its first year of office, when, in theory, there are more chances of the Legislative approving projects of interest to the Executive. Such measures will help confirm the campaign's developmental discourse and show investors that they will have the ideal environment for private sector participation.

One of these actions is undoubtedly the new public procurement law and contracts law, which is directly associated with a relevant fact: a good part of Brazilian GDP comes from public spending and investments.

The surety insurance has a fundamental role in the context of the new law, as it makes possible the completion of important works for Brazil, such as schools, hospitals, roads,

ports, airports, railways and hydroelectric plants. After much discussion in the two legislative houses, it was pacified the understanding that the value of the guarantee insurance for large contracts should correspond to 30% of the value of the contract. There are those who want more and those who want less.

The main problem in adopting smaller values is that they may make it unfeasible to retake and conclude the object of these contracts, especially the works. The discourse of those who defend the maintenance of the current value (5%) is that most of the works stopped due to the lack of payment by the public administration, and not by the default of the builders.

Now, one thing is one thing and another thing is so-

serviços contratados, já que há dotação orçamentária própria antes da contratação, além da lei de responsabilidade fiscal. Mais recentemente, surgiram também iniciativas do governo em oferecer garantias de sua contrapartida financeira para projetos de vulto, por meio do Fundo Garantidor de Infraestrutura, administrado pela Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias.

Assim, o papel do seguro garantia deve ser o de garantir o término da obra nos casos em que fornecedor quebre, abandone ou não dê conta de prestar o serviço. No caso de obras, estudos feitos aqui no Brasil e em outros países concluíram que 30% são um patamar confortável para cumprir esse objetivo.

É claro que isso terá como consequência um aumento no custo final do seguro para a construtora que, certamente, como já ocorre hoje, é repassado para o preço do contrato. Quem pagará essa conta é a administração pública com o dinheiro de nossos impostos. Mas é o custo para que o sistema funcione e devolva para a sociedade o que ela precisa.

Outra consequência é que as construtoras só terão mais obras ao mesmo tempo se sua condição econômica e financeira for condizente com isso. Pode não ser uma notícia boa se vista exclusivamente pelo lado dessas empresas. No entanto, o importante é que, para o todo e para todos, o sistema funcione.

nothing else. Governments could not delay or stop paying for contracted services, since there is a budget of their own before hiring, in addition to the fiscal responsibility law. More recently, there have also been initiatives by the government to provide guarantees for its financial contribution to major projects, through the Infrastructure Guarantee Fund, administered by the Brazilian Agency for Guarantee and Guarantee Funds.

Thus, the role of the insurance bond must be to guarantee the end of the work in cases in which supplier breaks, leaves or does not account to provide the service. In the case of works, studies done here in Brazil and in other countries have concluded that 30% is a comfortable level to fulfill this objective.

Of course, this will result in an increase in the final cost of insurance for the construction company, which, as is already the case today, is passed on to the contract price. Who will pay this account is the public administration with the money of our taxes. But it's the cost for the system to work and give back to society what it needs.

Another consequence is that the builders will only have more works at the same time if their economic and financial condition is consistent with this. It may not be good news if seen exclusively by the side of these companies. However, the important thing is that, for everything and everyone, the system works.



O seu problema
nos
move,
a sua satisfação
nos
inspira!

Por ano, mais de 2,5 milhões de serviços especializados em toda a América Latina.



AUTO, MOTO E CAMINHÃO



BPO



RESIDENCIAL E EMPRESARIAL



PET



VIAGEM



VIDA



CONCIERGE

Só uma empresa de pessoas que atendem pessoas, sabe o quanto é importante estar presente quando o cliente precisa, atendendo de forma tranquila, eficiente e humanizada.

As nossas pessoas são assim, cuidam das outras. E podem tomar conta das suas também.



Presidente do Sindseg-SP comenta as perspectivas do mercado para 2019

President of Sindseg-SP discusses the market outlook for 2019

Os líderes do setor veem com esperança as propostas do novo governo

Industry leaders see the new government's proposals with hope

A eleição de um novo governo sempre desperta muitas expectativas de mudanças e traz consigo a possibilidade de aprender com os erros e trabalhar em cima dos acertos. Segundo Mauro Cesar Batista (foto), presidente do Sindseg-SP, o setor de seguros - mesmo diante do cenário econômico desfavorável - registrou crescimento



de 5% a 10% entre os seguros de pessoas e patrimoniais. Isso faz com que as perspectivas do mercado sejam as mais positivas possíveis para o próximo ano.

O presidente da entidade faz um balanço do ano de 2018: "Foi um ano de muitos desafios para a indústria seguradora brasileira; e porque não dizer para o setor de seguros como um todo. A crise econômica e política que afetou o Brasil, teve sérios desdobramentos em todos os setores da economia e o seguro não ficou de fora. Foi difícil ver muitas famílias privarem-se dos seus planos de saúde, pois com quase 12 milhões de desempregados, muitos não conseguiram honrar seus compromissos", diz. Ele completa "Ainda assim a indústria do seguro cresceu de 5% a 10% entre os seguros de pessoas e os patrimoniais, o que deixa sinais claros de que poderá haver boas perspectivas para 2019".

Mauro Batista acredita que 2019 será um ano de recuperação econômica e avalia a mudança que tanto se espera no país, requer esforço e colaboração de toda a sociedade. "O cenário principal será orquestrado por um novo governo que tem um discurso disciplinador; porém, do discurso à realidade, há muito o que recuperar e construir. A sociedade precisa também fazer a sua parte. Não é só acabando com a corrupção que o Brasil encontrará o seu caminho ascendente. Precisamos ter atitudes corretas e éticas. Há sinais de que poderemos mudar para

The election of a new government always arouses many expectations of change and brings the possibility of learning from mistakes and working on successes. In spite of the unfavorable economic scenario, according to Mauro Cesar Batista (photo), president of Sindseg-SP, the insurance sector registered growth of 5% to 10% between

personal and property insurance. This makes the market outlook as positive as possible for next year.

The president of the entity takes stock of the year 2018: "It was a year of many challenges for the Brazilian Insurance industry; and why not say it to the insurance industry as a whole. The economic and political crisis that affected Brazil, had serious unfolding in all sectors of the economy and insurance was not left out. It was difficult to see many families depriving themselves of their health plans, because with almost 12 million unemployed, many have failed to honor their commitments," he says. "Yet the insurance industry has grown from 5% to 10% between personal and property insurance, which leaves clear signs that there may be good prospects for 2019".

Mauro Batista believes that 2019 will be a year of economic recovery and believes that the change that is so expected to occur in the country requires the effort and collaboration of the whole society. "The main scenario will be orchestrated by a new government that has a disciplinary discourse; but from discourse to reality, there is much to recover and build. Society must also do its part. It is not only by ending corruption that Brazil will find its way up. We need to have correct and ethical attitudes. There are signs that we can change for the better, but we must want and make it happen," he says categorically.

melhor, mas precisamos querer e fazer acontecer”, afirma, categórico.

Tendo consciência da importância da entidade no contexto atual, Mauro Batista também enfatiza que o sindicato segue firme com a missão de ser a representação institucional regional do sistema segurador aliado aos interesses da sociedade. “O trabalho do sindicato é defender os interesses das seguradoras, que necessariamente deve coincidir com os interesses da sociedade e do Estado. Assim como fizemos em 2018, queremos demonstrar a positividade do seguro, como um agente do bem que de fato é. Tornando-se a cada dia indispensável à vida humana”, comenta.

Em relação às parcerias com o Governo do Estado, ele afirma que a intenção é dar continuidade, assim como já vinha sendo feito com o governo anterior. “Queremos dar continuidade à construção de políticas públicas do interesse de todos. Estamos, sem dúvidas, vivendo a era digital e por isso queremos trabalhar para que o seguro seja contemplado em todos os projetos”, conclui.

Com balanço positivo em 2018, Seguros SURA aposta em expansão

Thomas Batt (foto), CEO da Seguros SURA no Brasil faz um balanço positivo de 2018 e revela que a seguradora registrou um crescimento em torno de 15% em todas as frentes de negócio. O executivo destaca que o foco no desenvolvimento e inovação, em pessoas e processos, também trouxe resultados positivos internamente. “Consolidamos um conceito focado em agregar e conectar as pessoas, e assim criamos um ambiente colaborativo com oportunidade para todos, baseado sempre no comportamento humano para gerar valor e atitudes positivas. Hoje temos uma equipe altamente capacitada para fazer negócios, com empoderamento para apoiar e contribuir no dia a dia da companhia, com espaço para a produção e criatividade, com ritmo e integração de todas as áreas”, avalia.

O executivo destaca o Confraria SURA como exemplo de uma boa prática realizada em 2018 e que continuará com força em 2019. O programa tem como objetivo o reconhecimento a seus principais parceiros de negócios. Idealizado com base em pilares como capacitação, reconhecimento e serviços, trouxe diversas ações que beneficiaram seus parceiros. “Em 2019 a empresa aposta no desenvolvimento da equipe, na cultura organizacional, além de infraestrutura e parcerias. A expectativa é manter ou superar o patamar de crescimento de 2018 em todas as linhas de atuação”, comenta. A seguradora também se expandirá geograficamente em 2019, e estará presente em novas regiões do Brasil.



Conscious of the importance of the entity in the current context, Mauro Batista also emphasizes that the Industry Union remains firm with the mission of being the regional institutional representation of the insurance system allied to the interests of society. “The union's job is to defend the interests of insurers, which must necessarily coincide with the interests of society and the state. Just as we did in 2018, we want to demonstrate the positivity of insurance, as an agent of good that it is. Becoming indispensable every day to human life,” he says.

In relation to the partnerships with the State Government, he affirms that the intention is to continue, as was already done with the previous government. “We want to continue the construction of public policies of interest to all. We are undoubtedly living the digital age and for this we want to work to ensure that insurance is covered in all projects,” he concludes.

With positive balance in 2018, Seguros SURA bets on expansion

Thomas Batt (photo), Seguros SURA CEO's in Brazil makes a positive 2018 balance and reveals that the insurer recorded growth of around 15% in all business fronts. The executive emphasizes that the focus on development and innovation in people and processes has also brought positive results internally. “We consolidated a concept focused on aggregating and connecting people, and so we created a collaborative environment with opportunity for all, based always on human behavior to generate value and positive attitudes. Today we have a team highly qualified to do business, with empowerment to support and contribute in the company's daily life, with space for production and creativity, with pace

and integration of all areas,” he says.

The Executive highlights the “SURA Confraria” as an example of a good practice carried out in 2018 and will continue to be strong in 2019. The program aims to recognize its main business partners. Created on the basis of pillars such as training, recognition and services, it brought several actions that benefited its partners. “In 2019 the company bets on team development, organizational culture, infrastructure and partnerships. The expectation is to maintain or exceed the level of growth of 2018 in all lines of operation”, comments. The insurer will also expand geographically in 2019, and will be present in new regions of Brazil.

ABGR lança EXPO RISK 2019

ABGR launches 2019 EXPO RISK



A ABGR – Associação Brasileira de Gerência de Riscos, surpreende mais uma vez o mercado, lançando para o próximo ano, o XIII Seminário Internacional de Gerência de Riscos & Seguros.

Realizada em 22 de novembro a apresentação em São Paulo, oficializou o lançamento do evento, que ocorrerá no Sheraton São Paulo WTC Hotel – Golden Hall, nos dias 12 e 13 de novembro de 2019.

Foram destacadas várias informações: a planta baixa ilustrativa dos espaços disponíveis e demais detalhes para os interessados em participar.

Na ocasião, estiveram presentes Ida Patrícia de Sá, presidente da entidade, Cristiane França Alves, vice-presidente, Marcelo D'Alessandro, diretor executivo, Jabor Descio Sobrinho, diretor financeiro, Jorge Luzzi, presidente do conselho deliberativo e Pedro Gesso, diretor Regional em São Paulo.

Na abertura, Luzzi enfatizou que “para um mundo em mudanças é preciso uma estrutura que também se

ABGR - Brazilian Association of Risk Management, once again surprises the market, launching next year the XIII International Seminar on Risk Management & Insurance.

It was held on November 22, the presentation in São Paulo, which officiated the launch of the event, which will take place at the Sheraton Sao Paulo WTC Hotel - Golden Hall, on November 12 and 13, 2019.

Several information was highlighted: the floor plan illustrating the spaces available and other details for those interested in participating.

At the time, were present Ida Patricia de Sá, president

of the entity, Cristiane França Alves, vice president, Marcelo D'Alessandro, executive director, Jabor Descio Sobrinho, financial director, Jorge Luzzi, chairman of the deliberative council and Pedro Gesso, regional director in São Paulo.

In the opening, Luzzi emphasized that "for a changing world a structure is needed that



adapte e acompanhe as novas tendências”. Para ilustrar o atual panorama, foi apresentada a evolução ocorrida na estrutura da ABGR, nos últimos anos, como a rotatividade nas posições da entidade a cada três anos, investimentos na divulgação, comunicação e mídia em geral, além da realização de cursos AIRM para os profissionais que atuam na área.

Ida Patrícia de Sá agradeceu a presença de todos e lembrou das mudanças ocorridas na entidade. “A ABGR mudou sua estrutura, para uma equipe com rotação de posições, a cada três anos”. Cristiane França Alves, reforçou aspectos da associação e agradeceu o apoio das companhias desde o primeiro seminário em 1995. “A partir de hoje, a ABGR pretende atuar com excelência, por meio de comitês de eventos e programas. Vamos ter orgulho de nossa trajetória”. Vários representantes de empresas do mercado estiveram presentes como: Allianz Seguros, AXA XL, Liberty Seguros, Apisul, Icatu Seguros, Junto Seguros, Chubb Seguros, JLT, Swiss Re Corporate Solutions, AON, Starr Companies, Sompo Seguros, Marsh Brasil, Lockton, Willis, Tokio Marine Seguradora, Engeval Engenharia de Avaliações, Travelers Seguros.

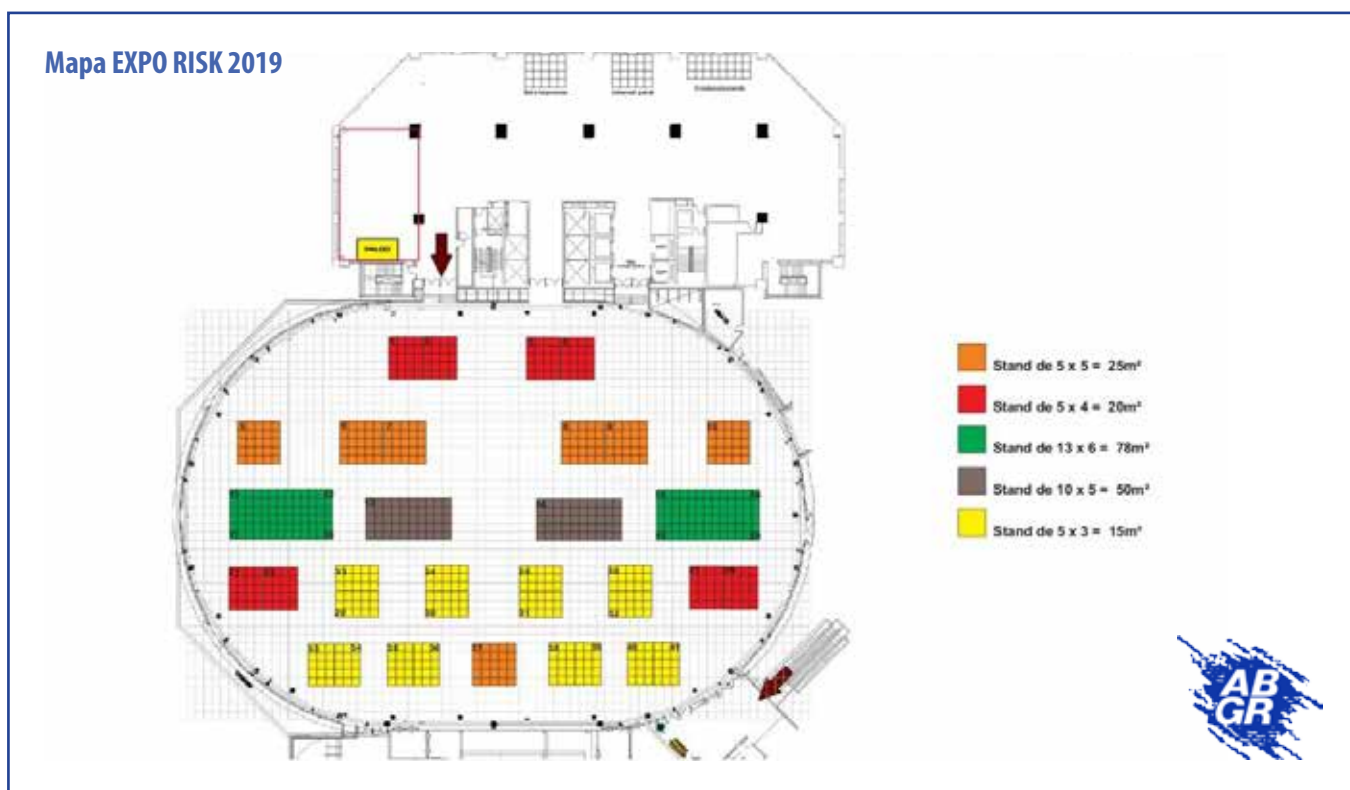


(E/D) Cristiane Alves, Marcelo D'Alessandro, Ida Patrícia e Jorge Luzzi
(L/R) Cristiane Alves, Marcelo D'Alessandro, Ida Patrícia and Jorge Luzzi

also adapts and follows the new trends”.

In order to illustrate the current scenario, the evolution of ABGR's structure has been presented in recent years, such as the rotation of the entity's positions every three years, investments in dissemination, communication and media in general, as well as AIRM courses for professionals in the area.

Ida Patrícia de Sá thanked everyone for their presence and recalled the changes that had taken place in the organization. "ABGR has shifted its structure to a rotating position every three years." Cristiane França Alves, reinforced aspects of the association and thanked the support of the companies since the first seminar in 1995. "Starting today, the ABGR intends to act with excellence, through committees of events and programs. Let's be proud of our trajectory." Several representatives of companies in the market were present as: Allianz Seguros, AXA XL, Liberty Seguros, Apisul, Icatu Seguros, Junto Seguros, Chubb Seguros, JLT, Swiss Re Corporate Solutions, AON, Starr Companies, Sompo Seguros, Marsh Brasil, Lockton, Willis, Tokio Marine Seguradora, Engeval Engenharia de avaliações, Travelers Seguros.



Liberty apresenta estudo de mercado

O evento de lançamento do seu novo relatório de tendências Next, no qual a companhia mapeia as principais mudanças que vão impactar o mundo e o mercado nos próximos anos, foi elaborado em parceria com a Inova Consulting e o especialista em mapeamento de tendências Luis Rasquilla. O Next apresentou as novidades para mais de 100 corretores, em São Paulo, e os instigou a pensarem o futuro junto com a empresa. O CEO da seguradora, Carlos Magnarelli, Marcos Machini, vice-presidente Comercial e Patricia Chacon, diretora de Marketing e Estratégia, também ressaltaram como a Liberty Seguros está aplicando esses conhecimentos por meio de lançamentos pensados para o momento atual que vivemos.



Liberty Seguros, Carlos Magnarelli, Marcos Machini, Commercial Vice President and Patricia Chacon, Director of Marketing and Strategy, also stressed how Liberty is applying this knowledge through launches designed for the current moment in which we live.

Liberty presents study of market

The launch event of its new Next Trend Report, in which the company maps the main changes that will impact the world and the market in the coming years, was prepared in partnership with Inova Consulting and the specialist in mapping trends Luis Rasquilla. Next introduced the news to more than 100 brokers in São Paulo and encouraged them to think ahead with the company. The CEO of

Lockton e Generali promovem seminário sobre Cyber Risks

A Lockton Brasil Consultoria e Corretora de Seguros e a Generali Global Corporate & Commercial promoveram Seminário sobre "Cyber Risks e os Impactos da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)".

O evento foi direcionado para os envolvidos nas decisões financeiras, diretores jurídicos e compliance, funcionários ligados à Governança Corporativa e altos cargos de Segurança da Informação de grandes empresas. O objetivo foi tratar sobre a nova Lei Geral de Proteção de Dados.



Governance and senior information security positions of large companies. The objective was to deal with a the new General Data Protection Law.

Lockton and Generali promote seminar on Cyber Risks

Lockton Brasil Consultoria e Corretora de Seguros and Generali Global Corporate & Commercial held a Seminar on "Cyber Risks and the Impacts of the General Data Protection Law (LGPD)".

The event was aimed at those involved in financial decisions, legal and compliance officers, employees linked to Corporate

RGA é premiada Resseguradora de Vida do Ano

A conquista do prêmio "Resseguradora de Vida do Ano", concedido à RGA Global Reinsurance Company, a "2018 Reactions North America Awards" motivou um coquetel de celebração na Sociedade Hípica Paulista, em São Paulo, com a presença de clientes, parceiros e colaboradores. Recepcionados por Ronad Poon Affat (centro), CEO da RGA

Brasil, Mike Emerson, vice-presidente executivo e Head dos mercados americano e latino americano, Jorge Campa, CEO América Latina, Ricardo Nava, vice-presidente e atuário chefe da América Latina e Israel Ramirez atuário chefe do México e Brasil.



Markets, Jorge Campa, CEO Latin America, Ricardo Nava, Latin American Vice President and Chief Actuary, and Israel Ramirez Actuary chief of Mexico and Brazil.

RGA is awarded Life Reinsurer of the Year

The 2018 Reactions North America Awards, which was awarded to the RGA Global Reinsurance Company, won a celebration cocktail at Sociedade Hípica Paulista, São Paulo, with the presence of clients, partners and employees.

Welcomed by Ronald Poon Affat (center), CEO of RGA Brazil, Mike Emerson, Executive Vice President and Head of the American and Latin American

ABECOR

ABECOR

A Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros – ABECOR realizou o encontro dia 27 de novembro, no restaurante Vicolo Nostro, em São Paulo, reunindo associados e parceiros para um almoço.

Roberto da Rocha Azevedo, presidente da associação, declarou que houve uma melhor estruturação da entidade, que atenderá

as demandas de crescimento das atividades nos próximos anos. “O objetivo deste almoço, além do caráter de confraternização, tem por finalidade estreitar o relacionamento entre os associados e parceiros, assim como apresentar as realizações e perspectivas.”

Eduardo Toledo, vice-presidente da entidade, apresentou algumas ações previstas para 2019, entre elas, parcerias internacionais, alianças estratégicas com empresas do segmento, cursos e certificações profissionais, a adesão ao Ibracor, entidade de autorregulação do mercado da corretagem de seguros e resseguros, afirmando “que esta iniciativa irá fomentar e contribuir para o amadurecimento das atividades voltadas à corretagem”.



The Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies - ABECOR held the meeting on November 27 at the Vicolo Nostro restaurant in São Paulo, gathering associates and partners for a lunch.

Roberto da Rocha Azevedo, president of the association, stated that there was a better structuring of the entity, which will

meet the demands of growth of activities in the coming years. "The purpose of this lunch, besides the character of fraternization, is to strengthen the relationship between associates and partners, as well as to present the achievements and perspectives."

Eduardo Toledo, vice-president of the entity, presented some actions planned for 2019, among others, international partnerships, strategic alliances with companies of the segment, courses and professional certifications, the adherence to Ibracor, insurance and reinsurance entity of self-regulating, affirming "that this initiative will foster and contribute to the maturation of brokerage activities."

SINCOR-SP

SINCOR-SP

Alexandre Camillo, após um período de afastamento para concorrer na última eleição como deputado estadual, retorna à presidência do Sincor-SP e comentou sobre a experiência que obteve nesse período e do retorno a entidade. "Com o objetivo de ampliar a representatividade do setor, para obter avanços em nossos pleitos, me candidatei pela primeira vez a um cargo na política partidária, com a tranquilidade de ser substituído pelo nosso competente vice-presidente Boris Ber. Apesar de não ter sido eleito, os 21.086 votos que recebi, me impulsionam a seguir buscando o melhor para o setor. Estou motivado para enfrentar novos desafios da categoria em 2019."



Alexandre Camillo, after a period of absence to compete in the last election as State Representative, returns to the presidency of Sincor-SP and commented about the experience he obtained in this period and of return to entity. "In order to increase the representativeness of the sector, in order to make progress in our lawsuits, I applied for the first time to a position in party politics, with the tranquility of being replaced by our competent Vice-President Boris Ber.

Although not elected, it was a rewarding experience. The 21,086 votes that I received, impelled me to continue seeking the best for

the sector. I am motivated to face new challenges of the category in 2019”.

ENTIDADES

CAMARACOR-SP

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) reuniu em 15 de dezembro, no Centro Automotivo Sompso Seguros na região Norte de São Paulo, espaço gentilmente oferecido pela seguradora, com a presença de Antonio Luiz Gabriel, seus associados e convidados, para celebrar mais um ano de atividades. Pedro Barbato Filho (foto), presidente da entidade e diretores receberam a todos para um almoço muito especial, ao som de um conjunto musical que agradou e conectou todos presentes. Barbato aproveitou a oportunidade para cumprimentar a todos e desejar um excelente ano de 2019.



The Chamber of Insurance Brokers of the State of São Paulo (Camaracor-SP) met on December 15, at the Sompso Seguros Automotive Center in the North region of São Paulo, in a space kindly offered by the insurer, with the presence of Antonio Luiz Gabriel, its associates and guests, to celebrate another year of activities. Pedro Barbato Filho (photo), president of the entity and directors welcomed everyone for a very special lunch, to the sound of a musical set that pleased and connected everyone present. Barbato took the opportunity to greet everyone and wish a great year of 2019.

CAMARACOR-SP

ACONSEG-SP

Durante o evento de celebração dos 15 anos da Aconseg-SP, Marcos Colantonio, presidente da entidade (foto), apresentou números referentes às assessorias associadas, crescimento e ações que envolveram os corretores de seguros. "Conforme dados do terceiro Relatório Econômico-Financeiro da Aconseg-SP, são quase 400 profissionais de assessorias para atender 22 mil corretores de seguros, em 2016 eram 16 mil, com crescimento de 35% em dois anos". Segundo Colantonio, as assessorias têm muito a celebrar. "Nós temos muito que comemorar porque é um crescimento estratégico baseado na campanha de vida - Diga sim para o seguro de vida".



During the Aconseg-SP end-of-year fraternization event, Marcos Colantonio, president of the entity, presented figures related to the associated advisory services, growth and actions that involved insurance brokers. "According to the data of the third Economic and Financial Report of Aconseg-SP, there are almost 400 professionals to advise 22 thousand insurance brokers, in 2016 there were 16 thousand, with growth of 35% in two years." According to Colantonio, the advisory firms has much to celebrate. "We have a lot to celebrate because it is a strategic growth based on - Say Yes to Life campaign".

ACONSEG-SP

UCS

A UCS (União dos Corretores de Seguros) reuniu em seu último encontro de 2018 cerca de 300 pessoas, entre associados e lideranças do setor, em especial aqueles que estiveram com a entidade ao longo do ano participando dos eventos mensais. Mara Borges Sutto, presidente da entidade, fez a abertura do evento agradecendo todos os associados, parceiros e apoiadores, destacando o papel da entidade. "Com o propósito de nos ajudarmos mutuamente, formamos uma família. Conseguimos superar as dificuldades de 2018 e seguimos para um ano novo com grandes expectativas", declarou.



ters, highlighting the role of the entity. "In order to help each other, we form a family. We were able to overcome the difficulties of 2018 and move on to a new year with great expectations," she said.

UCS

UCS (Union of Insurance Brokers) met in its last 2018 assembly about 300 people, including associates and leaders of the sector, especially those who have been with the entity throughout the year participating in the monthly events. Mara Borges Sutto, president of the entity, made the opening of the event thanking all associates, partners and supporters,

CCS-SP

Com mais de 200 presentes entre associados e convidados no Buffet Fiorelo, em São Paulo, foi realizada a confraternização do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP).

O mentor do clube Evaldir Barboza de Paula, reuniu a diretoria recém-empossada, para mandato do próximo biênio. Ele também convocou os associados a estarem juntos em 2019.

Nilson Arello Barbosa, secretário da entidade, homenageou os ex-mentores e também os membros das comissões do clube, constituídas na atual gestão, assim como os representantes de entidades do setor.

Evaldir reforçou a importância da união de todos do segmento, para alcançar objetivos comuns.



Nilson Arello Barbosa, Secretary of the organization, paid tribute to the ex-Mentors and also the members of the club's committees, which were constituted in the current management, as well as representatives of entities in the sector.

Evaldir reinforced the importance of joining all of the segment to achieve common goals.

CCS-SP

With more than 200 members and guests at the Fiorelo Buffet, in São Paulo, the celebration party of the Club of Insurance Brokers of São Paulo (CCS-SP) was held.

The Mentor of the Club Evaldir Barboza de Paula, met the newly appointed board of directors, for a mandate for the next biennium. He also called on members to be together in 2019.

CCSOR

O Clube dos Corretores de Seguros de Osasco e Região (CCSOR) reuniu corretores de seguros da região, representantes de entidades de classe e executivos de seguradoras parceiras para celebrar mais um ano de trabalho. Ednir Fornazzari, mentor do CCSOR falou sobre a comercialização de seguros na região, que segundo ele é muito promissora. "Todas as seguradoras daqui atingiram seus objetivos e alguma delas até superaram as expectativas para 2018. O ramo de vida está crescendo fervorosamente na região, e acredito que em 2019 deverá melhorar ainda mais em nossa região", afirmou.



The Insurance Brokers Club of Osasco and Region (CCSOR) brought together insurance brokers from the region, representatives of class entities and executives of insurance partners to celebrate another year of work. Ednir Fornazzari, mentor of CCSOR spoke on the marketing of insurance in the region, which he says is very promising. "All insurers here have achieved their goals and some of them have even exceeded expectations for 2018. Life insurance is growing fervently in the region, and I believe that by 2019 it should improve further in our region," he said.

CCSOR

The Insurance Brokers Club of Osasco and Region (CCSOR) brought together insurance brokers from the region, representatives of class entities and executives of insurance partners to celebrate another year of work. Ednir Fornazzari, mentor of CCSOR spoke on the marketing of insurance in the region, which he says is very promising. "All

ACOPLAN

A Acoplan (Associação dos Corretores de Planos de Saúde) realizou seu 15º almoço de confraternização de fim de ano para celebrar os resultados de 2018.

Rosa Antunes (foto) presidente da Acoplan agradeceu a presença de todos, em especial das operadoras de planos de saúde que tornam o evento possível, patrocinando anualmente, das corretoras associadas e reiterou seu compromisso de trabalho em prol do setor de saúde. "Minha entrega é absoluta, pois faço isso com muita verdade e com muito amor", afirmou. Segundo a dirigente, em 2019, a Acoplan estará engajada na aplicação de cursos e palestras, com o objetivo de dobrar a capacidade de vendas do setor.



sales capacity of the sector.

Acoplan (Association of Brokers of Health Plans) held its 15th end of year fraternization luncheon to celebrate the results of 2018.

Rosa Antunes (photo), president of Acoplan, thanked everyone, especially the health plan operators who made the event possible to sponsor the associated brokerage, and reiterated their commitment to work for the health sector. "My delivery is absolute, because I do this with much truth and with much love," he said. According to the leader, in 2019 Acoplan will be engaged in the application of courses and lectures, aiming to double the

ACOPLAN

CVG-SP elege nova diretoria

CVG-SP chosen the new board of directors



O CVG-SP (Clube Vida em Grupo São Paulo) elegeu em Assembleia Geral Ordinária a nova diretoria para os dois próximos anos. A chapa única, nomeada por aclamação, trouxe a reeleição de Silas Kasahaya.

Para o presidente, as perspectivas são positivas. "Estamos montando um planejamento forte. O CVG-SP sempre participou muito ativamente das discussões das mudanças e novidades do mercado de seguros. Nesse novo cenário político do nosso país, a tendência é que seguro de pessoas aumente", afirma.

Silas também destaca que o comportamento do consumidor de seguro de vida vem mudando, o que traz novas oportunidades de discussão para o CVG-SP. "Hoje, o acesso à informação e a questão de digitalização estão muito presentes na sociedade e creio que serão temas muito atuantes no nosso próximo biênio", comentou.

Com a proposta de manter alinhada a entidade ao cenário do mercado segurador, Silas acredita que os últimos dois anos foram bem-sucedidos e os próximos também serão. "Estou feliz por mais esse processo, mas teremos grandes desafios", conclui. Confira abaixo a formação da nova gestão:

Presidente:

Silas Seiti Kasahaya (Samplemed)

Vice-Presidentes:

Marcos Kenji Kobayashi (Tokio Marine Seguradora)

Alexandre Vicente da Silva (Liberty Seguros)

Diretor Administrativo Financeiro:

Cláudio do Nascimento (Bradesco Vida e Previdência)

Comissão Fiscal:

Presidente: Márcio José Batistuti (Mongeral Aegon)

Membros Efetivos:

Francisco A. C. Toledo Neto (Scor Re)

Rodrigo Cezareto (Allianz Seguros)

The CVG-SP (Club Life Group in São Paulo) elected the new Board of Directors for the next two years at the Annual General Meeting. The single plaque, named by acclamation, brought the re-election of Silas Kasahaya.

For the president, the outlook is positive. "CVG-SP has always been very active in discussing changes and new developments in the insurance market, and in this new political scenario in our country, the tendency is for people's insurance to increase," he says.

Silas also highlights that consumer behavior of life insurance has been changing, which brings new opportunities for discussion to CVG-SP. "Today, access to information and the issue of digitalisation are very present in society and I believe they will be very active themes in our next biennium," he commented.

With the proposal to keep the entity aligned to the insurance market scenario, Silas believes that the last two years have been successful and the next will also be successful. "I am happy for this process, but we will have great challenges," he concludes. Check below the formation of the new management:

President:

Silas Seiti Kasahaya (Samplemed)

Vice-Presidents:

Marcos Kenji Kobayashi (Tokio Marine Seguradora)

Alexandre Vicente da Silva (Liberty Seguros)

Chief Financial Officer:

Cláudio do Nascimento (Bradesco Vida e Previdência)

Fiscal Committee:

President: Márcio José Batistuti (Mongeral Aegon)

Effective Members:

Francisco A. C. Toledo Neto (Scor Re)

Rodrigo Cezareto (Allianz Seguros)

NOVAS SOLUÇÕES EM RISCOS PATRIMONIAIS

fator seguradora



Corretor, a **Fator Seguradora** tem uma grande novidade para você! Ampliamos as atividades de nosso produto de Riscos Patrimoniais e nomeados, e agora ele abrange também os Riscos Industriais de valor em risco de até R\$100.000.000,00.

Desenvolvemos cobertura para inúmeras atividades industriais, protegendo seus clientes contra eventos inesperados que podem ocasionar perdas e danos patrimoniais.

CONFIRA NOSSAS ATIVIDADES FOCO PARA O PRODUTO:

- Cervejarias
- Fábricas de conservas alimentícias
- Fábricas de artigos de borracha
- Fábricas de produtos farmacêuticos
- Fábricas de bebidas alcoólicas
- Fábricas de produtos de metal

Para receber mais informações, envie um e-mail para:
engenharia@fatorseguradora.com.br

FATOR SEGURADORA, MUITO MAIS QUE GARANTIA.

fator 

SEU CLIENTE SOMA UM APORTE

**SUBTRAI DO I.R. E MULTIPLICA
O INVESTIMENTO.
BOM DEMAIS DA CONTA!**



A conta para o seu cliente ter um futuro ainda melhor é fácil: basta que ele invista uma parte do **13º em um aporte no plano SulAmérica Previdência**. Ele tem incentivo fiscal de até 12% no I.R.¹ e você também ganha:

- +** Uma das maiores comissões do mercado. **Consulte seu Gestor Comercial SulAmérica.**
- x** **Condições especiais para 4 fundos²:** valores iniciais reduzidos para a entrada de novos clientes, facilitando as suas vendas e aumentando os seus ganhos.

Confira os regulamentos com o seu Gestor Comercial SulAmérica ou acesse: portaldocorretor.com.br

**Incentive o aporte no SulAmérica Previdência.
No fim das contas, o benefício é seu e de seu cliente.**

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

SulAmérica
Previdência

(1) Benefícios exclusivos para planos PGBl. Somente terão direito à isenção fiscal de até 12% da renda bruta anual no ITR, aqueles que forem contribuintes dos Sistemas Públicos de Previdência, à exceção dos aposentados e pensionistas. Lei nº 10.887, de 18/6/2004. (2) Confira as condições de participação e regulamento da campanha com a Equipe Comercial SulAmérica ou acesse http://sulamerica.com.br/aportepremiado/Regulamento_Condicao_Especial_2018.pdf. Período da campanha de 10/11/2017 a 31/12/2018. Este impresso contém informações resumidas. A aprovação do plano pela SUSEP não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Fundos de investimentos não contam com garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou do FGC (Fundo Garantidor de Créditos). Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura. SulAmérica Seguros de Pessoas e Previdência SA. CNPJ 01.704.513/0001-46. Recomendamos a leitura cuidadosa do prospecto, dos regulamentos dos planos e dos fundos antes da aquisição dos produtos. Processos SUSEP SulAmérica Prestige PGBl: 15414.900544/2018-16 e VGBl: 15414.900546/2018-13. | SulAmérica Previdência PGBl: 15414.900552/2013-58 e VGBl: 15414.900545/2013-91. | SulAmérica Educaprevi PGBl: 15414.900550/2013-69 e VGBl: 15414.900553/2013-01. Central de Serviços: 4004-4935 (Capitais e Regiões Metropolitanas) ou 0800-726-4935 (Demais Localidades) SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) 0800-722-0504 ou 0800-702-2242 (exclusivo para portadores de necessidades especiais auditivas e de fala). Ouvidoria: 0800-725-3374. Site: www.sulamerica.com.br.