

revista

# INSURANCE CORP

ano V – edição 22 – jan/fev 2019 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



## Inovação promove inclusão social PASI CELEBRA 30 ANOS DE PIONEIRISMO Innovation promotes social inclusion PASI CELEBRATES 30 YEARS OF PIONEERING

Alaor Silva Junior, presidente e Fabiana Resende diretora executiva, gestores do grupo PASI

*Mulheres do mercado de seguros debatem a presença feminina no setor  
Insurance market women debate the female presence in the sector*

# Sou + Previsul

**EXPERIÊNCIA COMPLETA,  
EMOÇÃO NAS ALTURAS.**

**PREPARE-SE PARA  
VIVER MOMENTOS  
INCRÍVEIS EM  
UM DOS DESTINOS  
+ DESEJADOS  
DO ORIENTE MÉDIO:**

# DUBAI

Exótica, grandiosa e com algumas das + surpreendentes atrações do mundo, Dubai é uma cidade que está sempre em movimento, assim como a Previsul. E para você curtir tudo o que há de melhor por lá, preparamos um roteiro completo.

Paisagens lindas, ótimos restaurantes, edifícios imponentes, shoppings gigantescos, muita cultura e diversão.

## Como funciona:\*

**Os 10 corretores com maior faturamento em vendas novas emitidas durante 2019 ganharão uma viagem para Dubai, com direito a acompanhante.**

**Use todo o seu talento para arrasar nas vendas e carimbar seu passaporte. Tudo isso e muito + está à sua espera.**

ACESSE O PORTAL DO  
CORRETOR E SAIBA +

previsul  
SEGURADORA

+ completa  
por ter VOCÊ.

# MENSAGEM AO MERCADO

## MESSAGE TO THE MARKET

### AMBIENTE FAVORÁVEL PARA A SUPERAÇÃO

Iniciamos o ano em um ambiente diverso, notadamente face à polarização política decorrente das eleições majoritárias, que ocorreram no último trimestre de 2018, com implicações inerentes à conjuntura econômica. Aliás, cabe destacar que estas eleições se caracterizaram por uma ampla liberdade de manifestação e expressão dos eleitores e considerável taxa de renovação dos representantes. Um importante marco desta votação, se caracterizou por um maior número de eleitoras em relação ao total de votantes. Outra curiosidade se prende ao fato da ampliação em 51% da bancada feminina, na Câmara dos Deputados, registro inédito a ser celebrado no mês que se comemora o Dia da Mulher.

A revista **Insurance Corp**, evidencia nesta edição aspectos importantes e significativos da presença das mulheres no Mercado de Seguros. Observa-se que esta integração decorre da participação notável de destacadas lideranças femininas e suas dedicadas equipes.

Como matéria de capa o destaque é para a comemoração dos 30 anos do PASI, que desenvolveu de forma pioneira um seguro de alcance social.

Os desafios que se apresentam para o Brasil, exige uma grande capacidade de articulação e conciliação do governo que se inicia, a um importante tema, que é a reforma da previdência social, impactando fortemente na economia e sociedade brasileira.

Evidencio a manifestação apresentada pela Confederação das Seguradoras (CNseg) em dezembro último, que confere ao setor segurador para 2019, a expectativa de uma taxa de expansão das atividades entre 6,3 e 8,4 %, mantendo-se positiva ao longo dos próximos anos. O mercado continuará crescendo e certamente ampliando sua penetração em nossa sociedade, sendo o corretor de seguros o principal canal de distribuição dos produtos disponíveis e daqueles que vierem a ser ofertados.

Um novo cenário começou a se apresentar, para consolidar o interesse de todos. As ferramentas tecnológicas como forma de auxiliar na agilidade nos processos de venda consultiva dos produtos é imprescindível.

Boa leitura!

### ENVIRONMENT FAVORABLE FOR OVERCOMING

We began the year in a diverse environment, especially in the face of the political polarization resulting from the majority elections, which occurred in the last quarter of 2018, with implications inherent to the economic situation. Moreover, it should be noted that these elections were characterized by a wide freedom of expression and expression of voters and considerable rate of renewal of the representatives. An important milestone of this vote was characterized by a greater number of voters than the total number of voters. Another curiosity concerns the fact that 51% of the women's bench in the Chamber of Deputies has been enlarged, an unprecedented record to be celebrated in the month celebrating Women's Day.

**Insurance Corp** magazine, in this issue highlights important issues and the presence of women in the Insurance Market. It is observed that this integration stems from the remarkable participation of leading female leaders and their dedicated teams.

As a cover story the highlight is for the 30th anniversary PASI, who developed a social scope insurance.

The challenges that arise for Brazil require a great capacity for articulation and conciliation of the government that begins, to an important theme, which is the reform of social security, impacting strongly on the Brazilian economy and society.

I would like to point out the manifestation presented by the Confederation of Insurance Companies (CNseg) last December, which gives the insurance sector the expectation of a growth rate of between 6.3 and 8.4% in 2019, remaining positive over the coming years. The market will continue to grow and certainly increase its penetration in our society, being the insurance broker the main channel of distribution of available products and those that come to be offered.

A new scenario began to present itself, to consolidate the interest of all. The technological tools as a way to assist in the agility in the processes of consultative sale of the products is essential.

Good reading!

*André Pena*  
Publisher

- 6** **Treinamento / Training**  
ABGR certifica profissionais de riscos  
ABGR offers certification for risk professionals
- 
- 9** **Mercado / Market**  
8º Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro  
8th Rio de Janeiro Reinsurance Meeting
- 
- 10** **Capa / Cover**  
PASI celebra 30 anos promovendo inclusão social  
PASI celebrate 30 years promoting social inclusion
- 
- 16** **Catástrofe / Catastrophe**  
Sem prevenção, perdas são incalculáveis  
Without prevention, losses are incalculable
- 
- 19** **Resseguro / Reinsurance**  
Pesquisa de mercado em tempos 4.0  
Market research in 4.0 age
- 
- 20** **Pesquisa / Research**  
Novo perfil das mulheres chefes de família  
Family head women new profile
- 
- 26** **Mediação / Mediation**  
Novos caminhos na gestão de conflitos no mercado segurador  
New paths in conflict management in the insurance market
- 
- 28** **IBRACOR / IBRACOR**  
Foco nas melhores práticas da corretagem  
Focus in the best brokerage's practices
- 
- 30** **Responsabilidade Social / Social Accountability**  
Tokio Marine apoia projetos socioculturais  
Tokio Marine supports cultural and social projects
- 
- 32** **Reconhecimento / Recognition**  
Previsul lança campanha de incentivo  
Previsul launches incentive campaign
- 
- 34** **Em Tempo / In Time**
- 
- 35** **Entidades / Entities**
- 
- 38** **Desafio / Challenge**  
CIST realiza primeiro workshop de 2019  
CIST holds first 2019 workshop

**INSURANCE CORP**

Ano V - Edição 22 - janeiro/fevereiro 2019

**Missão:**

Atender as 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

**Colaboradores:**

Calos Pacheco  
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:**

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

**Tiragem:** 5 mil exemplares

**Circulação:** Nacional e Internacional

**Periodicidade:** Bimestral

**INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI**

Publicação de:

**Editora Incremento Ltda.**

Rua Maestro Callia 290  
Vila Mariana - São Paulo - SP  
CEP: 04012-100

Telefone: (11) 3884-0905

E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

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



**fator** seguradora

## SEJA UM PARCEIRO DA FATOR

e aproveite todas as facilidades do **Portal do Corretor**

Faça cotações e emita apólices de Responsabilidade Civil Profissional (E&O), tudo em um só lugar. Você fecha negócios de maneira ainda mais rápida, ágil e com mais liberdade de escolhas.

Venda o seguro que cobre o maior número de profissões no mercado, com possibilidade de contratação de até R\$ 5 milhões!

## E TEM MAIS NOVIDADE A CAMINHO!

Venda com a gente e ganhe sempre mais! Fique de olho nas facilidades que lançaremos em breve.

[portal.fatorseguradora.com.br](http://portal.fatorseguradora.com.br)



### ATIVIDADES COBERTAS PELO SEGURO E&O DA FATOR SEGURADORA:

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

FATOR SEGURADORA,  
MUITO MAIS QUE  
GARANTIA!

**fator**

## ABGR certifica profissionais de riscos

### ABGR offers certification for risk professionals



Em março começam as novas turmas para obter a Certificação Internacional em Gerência de Riscos (AIRM), através da Fundação Ibero-americana de Administradores de Riscos e Seguros (ALARYS), organizada pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR).

O curso é destinado aos profissionais de Administração de Seguros e será ministrado em várias cidades. Para facilitar a participação de um número maior de profissionais, a entidade optou por reunir os dois módulos obrigatórios, formatado para quatro dias integrais de curso e meio dia para realização dos exames.

A "AIRM" é reconhecida nos Estados Unidos pela RIMS, e permite preencher o pré-requisito do "Risk Management Foundation", necessário para obter o "RIMS FELLOW DESIGNATION", conforme estabelecido pela Risk and Insurance Management Society Inc. (RIMS).

A certificação também é reconhecida mundialmente pela International Federation of Risk and Insurance Management Association.(IFRIMA).

Para estar habilitado a fazer o curso, o interessado precisa ter vivenciado no mínimo, cinco anos a área de risco. O diretor executivo da ABGR Marcelo D'Alessandro (foto), observa que o candidato pode estar atuando no risco em

In March, the new classes for the International Certification in Risk Management (AIRM), through the Ibero-American Foundation for Risk and Insurance Administrators (ALARYS), organized by the Brazilian Association of Risk Management (ABGR) begin.

The course is intended for professionals in Insurance Administration and will be taught in several cities.

To facilitate the participation of a greater number of professionals, the entity chose to gather the two mandatory modules, formatted for four full days of course and a half day to carry out the exams.

"AIRM" is recognized in the United States by RIMS, and allows you to fulfill the "Risk Management Foundation" prerequisite required to obtain the "RIMS FELLOW DESIGNATION" as established by RIMS.

The certification is also recognized worldwide by the International Federation of Risk and Insurance Management Association (IFRIMA).

To be qualified to take the course, the interested party must have five years of experience in the area of risk, at least. ABGR's executive director Marcelo D'Alessandro (photo), notes that the candidate may be acting in risk in different areas: operational, logistics and internal con-

diferentes áreas: operacional, logística e controle interno, por exemplo. O que precisa ficar claro é que risco não é compliance. Uma prática que tem sido confundida no mercado. D'Alessandro assinalou sobre a iniciativa e importância da certificação para os profissionais: "Nós da ABGR observamos que há muitos cursos internacionais de gerência de risco, mas todos fora do país. Não temos conhecimento de que há cursos que certifique o



profissional em uma semana. Quando eu me certifiquei, a área de risco não era tão percebida. Hoje é conhecida mas não é praticada. Não adianta a empresa desejar contratar um profissional que não tenha a certificação. Quem tem a certificação, teve acesso a princípios, teoria, conteúdo, alinhado às boas práticas do que se faz no mundo. A Alarys tem autorização para ministrar o curso no mesmo nível oferecido para quem faz fora do país em uma semana e a custos acessíveis. Dessa maneira acredito que estamos entregando valor para as pessoas e para a sociedade", afirma. O diretor executivo ainda destaca que já há um bom número de pessoas certificadas e que a ABGR está programando para esse ano, mais três cursos, e inclusive uma reciclagem para os que já fizeram anteriormente. Os interessados deverão encaminhar curriculum profissional e acadêmico ao endereço [abgr@abgr.com.br](mailto:abgr@abgr.com.br) para avaliação da Direção do curso.

### O que é a Certificação AIRM?

A Fundación Ibero-americana de Administracion de Riescos y Seguros (ALARYS) outorga um aval profissional no campo da administração de riscos. Essa certificação tem o nome de "ALARYS International Risk Manager" e possui a sigla AIRM. Dessa forma, aqueles que obtêm essa certificação utilizam a sua denominação "Alarys International Risk Manager" e/ou a sua sigla (AIRM) como demonstração de que a possuem.

O certificado AIRM permite preencher o pré-requisito do "Risk Management Foundation" necessário para obter o "RIMS Fellow Designation".

### Público Alvo

A certificação é dirigida principalmente aos profissionais da área de riscos, independente do campo em que atuem (riscos seguráveis, riscos operacionais, riscos financeiros, riscos estratégicos) e que desejam obter reconhecimento profissional em gerenciamento de riscos. Também é dirigido aos profissionais que desejam obter o "RIMS Fellow designation" outorgado por RIMS.

trol, for example. What needs to be made clear is that risk is not compliance, a practice that has been confused.

D'Alessandro pointed out about the initiative and importance of certification for professionals: "We at ABGR have noted that there are many international risk management courses, but all out of the country. We are not aware that there are courses that certify the professional in one week.

When I got my certification, the area of risk was not so much perceived. Today it is known but not practiced. The company does not want to hire a professional who does not have the certification. The person who has the certification had access to principles, theory, content, in line with good practices of what is done in the world. Alarys is authorized to deliver the course at the same level offered to those who are out of the country in one week and at very affordable costs. In this way I believe that we are giving value to people and to society," he says. The executive director also points out that there are already a good number of people certified and that ABGR is scheduling for this year, three more courses, and even a recycling for those who have done previously.

Those interested should send a professional and academic curriculum to the [abgr@abgr.com.br](mailto:abgr@abgr.com.br) address for evaluation of the direction of the course.

### What is AIRM Certification?

The Ibero-American Foundation for Risks and Insurance Administration (Fundación Ibero-americana de Administracion de Riescos y Seguros - ALARYS) grants a professional guarantee in the field of risk management. This certification is called "ALARYS International Risk Manager" and has the acronym AIRM. In this way, those who obtain this certification use their name "Alarys International Risk Manager" and / or their acronym (AIRM) as proof that they have it.

The AIRM certificate allows you to complete the "Risk Management Foundation" prerequisite required to obtain the "RIMS Fellow Designation".

### Target Audience

The certification is aimed primarily at professionals in the area of risk, from any field of activity (insurable risks, operational risks, financial risks, strategic risks) and who want to obtain professional recognition in risk management. It is also intended for professionals who wish to obtain the RIMS Fellow designation granted by RIMS.

A certificação é dirigida aos profissionais das áreas:

- > Administração de Riscos;
- > Seguros;
- > Tesouraria;
- > Finanças;
- > Controle Interno;
- > Auditoria Interna;
- > Recursos Humanos;
- > Jurídico;
- > Intermediação Financeira (brokers, etc);
- > Outras áreas profissionais ligadas ao controle e a mitigação de riscos.

## Requisitos para obter a Certificação

### Perfil acadêmico:

Os candidatos deverão possuir título superior em curso que tenha duração mínima de 10 semestres e realizado em instituição de ensino devidamente reconhecida e possuir domínio de conceitos básicos de risco.

### Perfil profissional:

Os candidatos deverão ter experiência profissional mínima de 5 anos em cargos ou atividades vinculados à qualquer uma das atividades relacionadas com os elementos do sistema de administração de riscos (a política, o processo, o programa, a função organizacional), independente do tipo de risco (seguráveis, operacionais, financeiros, estratégicos etc.).

### Cumprimento Específico:

1. Assistir a dois cursos obrigatórios (nível básico e nível avançado) com quatro dias de duração (32 horas).
2. Realizar e ser aprovado em dois exames (nível básico e nível avançado). Para se obter a aprovação em cada um desses exames, é necessário um aproveitamento mínimo de 70% de acertos.
3. Para manter a certificação AIRM válida é necessário a cada 2 anos, assistir à cursos de gestão e gerência de riscos com carga horária mínima de 16 horas eletivas com respectivo certificado.

Para obter mais informações sobre o conteúdo programático completo, o candidato pode acessar o link: <http://abgr.com.br/noticias.php?NuNot=168> ou entrar em contato com a ABGR através do telefone: (11) 5581-3569 / 2578-7223.

The certification is addressed to following professional's areas :

- > Risk Management;
- > Insurance;
- > Treasury;
- > Finance;
- > Internal control;
- > Internal Audit;
- > Human Resources;
- > Legal;
- > Financial Intermediation (brokers);
- > Other professional areas associated with risk control and mitigation.

## Requirements for certification

### Academic Profile:

Candidates must have an undergraduate course of at least 10 semesters in a duly recognized educational institution and have mastery of basic concepts of risk.

### Professional Profile:

Candidates must have at least 5 years' professional experience in positions or activities linked to the risk management system (policy, process, program, organizational function) regardless of the type of risk (insurable, operational, financial, strategic) .

### Specific Compliance:

1. Attend two compulsory courses (basic level and advanced level) with four days duration (32 hours).
2. Perform and pass two exams (basic level and advanced level). In order to obtain approval in each of these exams, a minimum of 70% success is required.
3. To maintain valid AIRM certification it is necessary every two years to attend the management and risk management with a minimum workload of 16 elective hours with a certificate.

For more information about the complete program content, the candidate can access the link: <http://abgr.com.br/noticias.php?NuNot=168> or contact ABGR at: (11) 5581 3569 / 2578-7223.

# 8° Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro

## 8<sup>th</sup> Rio de Janeiro Reinsurance Meeting

O Windsor Convention & Expo Center - Barra da Tijuca - RJ, sediará nos dias 8 e 9 de abril o 8° Encontro de Resseguro. O evento que já faz parte da agenda internacional dos profissionais do setor é realizado pela Confederação das Seguradoras (CNseg) e Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) e apoio institucional da Escola Nacional de Seguros (ENS). Este importante encontro, reunirá profissionais do setor, acadêmicos, juristas e supervisores para a apresentação de temas e debates de alto nível. O cenário econômico brasileiro, aplicações de blockchain em seguros e resseguro, visão do mercado nacional e internacional serão, entre outros, a serem abordados durante o fórum. Os presidentes Márcio Coriolano da CNseg e Paulo Pereira da Fenaber, comentam a importância do encontro para o mercado de seguros e resseguros:

The Windsor Convention & Expo Center - Barra da Tijuca - RJ, will host the 8th Reinsurance Meeting on April 8 and 9. The event is already part of the international agenda of professionals in the sector is carried out by the Confederation of Insurers (CNseg) and National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber) and institutional support of the National School of Insurance (ENS). This important meeting will bring together professionals from the industry, academics, lawyers and supervisors to present high level topics and debates. The Brazilian economic scenario, blockchain applications in insurance and reinsurance, national and international market views will be among others, to be addressed during the forum. Presidents Márcio Coriolano( CNseg) and Paulo Pereira (Fenaber), comment on the importance of the meeting for the insurance and reinsurance market:

“

O encontro permitirá a oportunidade singular de troca de experiências, conhecimento das tendências da indústria mundial de seguros e resseguros e de novos negócios, assim como as soluções para atender aos novos desafios, dos riscos cibernéticos, até as de catástrofes provocadas pelas mudanças climáticas. E as perspectivas promissoras do mercado segurador brasileiro são um importante atrativo para resseguradores e especialistas internacionais.

**Márcio Coriolano**

Presidente da CNseg

”



“

The meeting will allow the unique opportunity to exchange experiences, knowledge of the trends of the global insurance and reinsurance industry and new businesses, as well as solutions to meet the new challenges, from cyber risks to those caused by catastrophes climate change. And the promising prospects of the Brazilian insurance market are an important attraction for reinsurers and international specialists.

**Márcio Coriolano**

CNseg's President

”

“

O evento é o mais importante de resseguros do calendário nacional. Não é por acaso que sua audiência cresce significativamente ano a ano. Nossa perspectiva é de que mais de 800 pessoas estarão presentes para prestigiar o encontro. Esta audiência, ao lado da presença no País de 132 resseguradoras e 25 corretoras de resseguros registradas na Susep, é o melhor sinal de que figuramos entre os mercados mais promissores para nossa atividade.

**Paulo Pereira**

Presidente da Fenaber

”



“

The reinsurance event is the most important in the national calendar. It is no coincidence that their audience grows significantly year by year. Our perspective is that more than 800 people will be present to honor the meeting. This audience, along with the presence in the country of 132 reinsurers and 25 reinsurance brokers registered at Susep, is the best sign that we are among the most promising markets for our activity.

**Paulo Pereira**

Fenaber's President

”



Fabiana Resende diretora executiva e Alaor Silva Junior, presidente; gestores do PASI  
Fabiana Resende executive director and Alaor Silva Junior, president; PASI's managers

---

# PASI celebra 30 anos promovendo inclusão social

## PASI celebrate 30 years promoting social inclusion

*Com atuação em um segmento pouco explorado, se destaca e amplia o mercado de seguro popular*  
*Working in an under-explored segment, PASI stands out and expands the popular insurance market*

*Por/by: Priscila Palacio*

No final da década de 1980, Alaor Silva Junior, um jovem corretor de seguros mineiro, buscava novos mercados e enxergou uma oportunidade, mesmo diante do cenário econômico desfavorável e com problemas sociais, em especial no setor da construção civil. Neste período, Silva Junior, constatou que havia uma grande massa de brasileiros formada por trabalhadores e operários, pertencentes às classes sociais menos favorecidas, praticamente excluídas do mercado segurador.

Devido às manifestações de insatisfação e dificuldades no relacionamento entre o capital e o trabalho, a ideia de um seguro social voltado para as classes de média e baixa renda, se encaixava perfeitamente no projeto em desenvolvimento.

Após consultar vários segmentos empresariais e entidades de classe, percebeu que o produto seria único no mercado: um seguro de vida em grupo, que priorizasse o social e ao mesmo tempo, se transformasse em uma importante ferramenta utilizada pelas empresas para atender as necessidades de seus empregados. Nascia assim, o PASI (Plano de Amparo Social Imediato).

O produto foi capaz de democratizar o seguro de vida que, até então, era privilégio das classes mais elevadas. No primeiro ano de existência, o seguro foi adotado pela construção civil em Minas Gerais, auxiliando e oferecendo cobertura para milhares de trabalhadores deste setor e seus familiares. Após a aprovação do projeto pelo Sinduscon MG (Sindicato da Construção Civil), o produto PASI obteve um enorme crescimento e sucesso no mercado, se expandindo para outros estados e atividades da economia.

### Pioneiro e inovador

É o seguro de vida em grupo mais conhecido e recomendado no segmento que tem atuado, sendo aceito em âmbito nacional, protegendo os trabalhadores contratados formalmente, nos regimes previstos legalmente, assim como os terceirizados.

Seu objetivo é promover a inclusão de 100 milhões de brasileiros neste ramo de seguros e ser referência, causando novas tendências para o mercado segurador; Promover e estimular o avanço da proteção securitária na população de forma direta ou indiretamente estimulando todo o mercado nesse caminho.

In the late 1980s, Alaor Silva Junior, a young insurance broker from Minas Gerais, sought new markets and saw an opportunity, even in the face of the unfavorable economic scenario and social problems, especially in the construction sector. During this period, Silva Junior found that there was a large mass of Brazilians made up of workers and workers belonging to the less favored social classes, practically excluded from the insurance market.

Because of the manifestations of dissatisfaction and difficulties in the relationship between capital and work, the idea of social insurance for the middle and lower income classes fit perfectly into the project under development. After consulting several business segments and class entities, he realized that the product would be unique in the market: group life insurance, which prioritized the social and at the same time, became an important tool used by companies to meet the needs of their employees. This was how the PASI (Immediate Social Assistance Plan) was born.

The product was able to democratize the life insurance that until then was the privilege of the higher classes. In the first year of existence, the insurance was adopted by civil construction in Minas Gerais, helping and providing coverage for thousands of workers in this sector and their families.

After approval of the project by Sinduscon MG (Civil Construction Trade Union), the PASI product achieved tremendous growth and success in the market, expanding to other states and activities of the economy.

### Pioneer and innovator

It is the group life insurance best known and recommended in the segment that has acted, being accepted at the national level, by protecting formally hired workers, under legally established schemes, as well as the outsourced.

Its objective is to promote the inclusion of 100 million Brazilians in this branch of insurance and be a reference, causing new trends for the insurance market; Promote and stimulate the advance of the security protection in the population directly or indirectly stimulating the whole market in this way.

Hoje é reconhecido como o primeiro seguro popular do país. Revolucionou o mercado nacional, por ter sido idealizado com coberturas inéditas como: auxílio alimentação em caso de morte do titular; indenização por nascimento de filhos com doença congênita; reembolso à empresa das despesas com rescisão trabalhista; cobertura que antecipa a indenização em caso de doença profissional adquirida no exercício da profissão e a cesta natalidade e o bônus por nascimento.

Silva Junior, atribui o sucesso do modelo PASI principalmente à sua essência, que está consubstanciada pela filosofia de seu desenvolvimento, que é atender exclusivamente aos trabalhadores e suas famílias pertencentes às classes de baixa e média renda no Brasil. Ele destaca que o modelo nasceu e evoluiu sobre uma plataforma institucional e operacional que permitiu, além de sua sustentabilidade, oferecer ganhos sociais, econômicos e financeiros para trabalhadores, empresas, entidades de classe, corretores de seguros e a seguradora garantidora, atualmente a MetLife. "Em sua concepção histórica conseguiu, de forma dinâmica e inédita, materializar particularidades e peculiaridades vinculadas às coberturas inovadoras que encantaram as pessoas e empresas que a experimentam. Estamos sempre atentos diante das demandas reprimidas que identificamos junto ao nosso público-alvo", comenta.

### Tecnologia como aliada

Tendo como alvo o consumidor do futuro, tem investido nas tendências tecnológicas para auxiliar o corretor. Para isto tem investido nas ferramentas disponibilizadas no site, para agilizar as operações. Entre as principais inovações, está a operacionalização dos processos de gestão, digitalização e automação. A utilização de robôs também faz parte dos processos. Uma das recentes melhorias tecnológicas está ligada ao processo de adesão pelo portal. O processo antigo continua valendo e agora o corretor também conta com a Adesão Web.

A estrutura tecnológica do PASI contempla 100% dos documentos digitalizados e integrados aos contratos, permite cotação *express*, renovação automática, acompanhamento de sinistros online, segunda via de fatura automática, atendimento por *WhatsApp*, conversor de planilhas para faturamento de grupos, faturamento automático via e-mail, entre outras.

Today it is recognized as the country's first popular insurance. Revolutionized the national market, because it was conceived with unprecedented coverages such as: food aid in case of death of the holder; indemnification for the birth of children with congenital disease; reimbursement to the company of expenses with labor termination; coverage that anticipates the indemnity in case of professional illness acquired in the exercise of the profession and the birth basket and the birth bonus.

Silva Junior, attributes the success of the PASI model mainly to its essence, which is embodied by the philosophy of its development, which is to attend exclusively to workers and their families belonging to low and middle income classes in Brazil. He points out that the model was born and evolved on a platform institutional and operational capacity that allowed, in addition to its sustainability, to offer social, economic and financial instruments for workers, companies, class entities, insurance brokers and the guaranteeing insurer, currently in MetLife. "In its historic conception, it was able, in a dynamic and unprecedented way, to materialize particularities and peculiarities linked to the innovative coverage that charmed people and companies that experience it. We are always attentive to the repressed demands that we identify with our target audience," he says.

### Technology is an ally



Targeting the consumer of the future, they have invested in technology trends to assist the broker. For this, it has invested in the tools available on the site, to streamline operations. Among the main innovations is the operation of the management, scanning and automation processes. The use of robots is also part of the processes. One of the recent technological improvements is linked to the process of joining the portal. The old process is still valid and now the broker also counts on the Web Membership.

PASI's technological structure includes 100% of the documents scanned and integrated into the contracts, allows express quotation, automatic renewal, online claims follow

-up, second automatic invoice, WhatsApp service, spreadsheet converter for group invoicing, automatic invoicing via -mail, among others.

## Novos produtos

Os produtos são estruturados conforme as necessidades das empresas e entidades de classe, sempre com foco em atender as demandas dos trabalhadores da categoria. Os principais produtos são desenvolvidos para atender as exigências das Convenções Coletivas de Trabalho, de abrangência regional, seguro para estagiários de qualquer categoria, assim contemplados na lei e o Agrovida, voltado para o trabalhador do campo.

A novidade do portfólio é o Seguro Estagiários PASI, voltado para qualquer tipo de empresa e a jovens estudantes iniciando suas carreiras profissionais. É um seguro de acidentes pessoais exclusivo para os estagiários com contratação 100% online. Além de oferecer as coberturas básicas exigidas pela legislação possui grandes diferenciais ao disponibilizar a cobertura da Diária de Incapacidade Temporária por Acidente, a Assistência Funeral em caso de Morte, além assistência social, psicológica e nutricional.

Fabiana Resende comenta o lançamento de novos produtos: "Nossa aposta está no lançamento de produtos simplificados e totalmente digitais. No primeiro semestre deste ano, lançaremos um produto para uma categoria de trabalhadores ainda não contemplada por uma proteção. Teremos ainda este ano a nossa primeira experiência com um produto individual.

Acabamos de lançar o PASI GOLD, que se diferencia em atender capitais de até 1 milhão de reais", explica.



The products are structured according to the needs of the companies and class entities, always with focus

in meeting the demands of the category workers. The main products are developed to meet the requirements of collective bargaining agreements, regional coverage, insurance for interns of any category, as contemplated in the law and

Agrovida, aimed at the field worker.

The novelty of the portfolio is PASI Trainee Insurance, aimed at any type of company and young students starting their professional careers. It is a personal accident insurance exclusively for trainees hired 100% online. In addition to offering the basic coverage required by the legislation, it has great differentials when it provides the coverage of the Temporary Disability Accident Disability, the Funeral Assistance in the event of Death, besides social, psychological and nutritional assistance.

Fabiana Resende comments on the launch of new products: "Our bet is on the launch of products Simplified and fully digital. In the first half of this year, we will launch a product for a category of workers not yet covered by protection. We will also have our first experience with an individual product this year.

We have just launched the PASI GOLD, which is different in meeting capital of up to 1 million reais," he explains.

## Reconhecimento

A trajetória do PASI é marcada por conquistas, premiações e citações em relatórios e estudos de importantes comissões e conselhos nacionais e internacionais.

Recebeu da ANSP (Academia Nacional de Seguros e Previdência), o prêmio de Melhor Seguro Social Nacional.

É citado como um modelo vitorioso de microsseguro no relatório Internacional sobre Microseguros no Brasil, realizado pelo CENFRI - Centro de Regulamento e Inclusão Financeira. Pela Susep é reconhecido como pioneiro na categoria de microsseguros e pioneiro em seu segmento de atuação e um *case* nacional de modelo a ser seguido.

No relatório realizado pela ENS (Escola Nacional de Seguros) sobre produtos da iniciativa privada, correlacionadas com o microsseguro, é dedicado ao PASI um capítulo dentre os programas existentes.

O presidente, Alaor Silva Júnior, foi agraciado com o Título de Cidadão Honorário de Belo Horizonte, por decisão da Câmara Municipal. O título é o reconhecimento do trabalho que desenvolve junto aos corretores, entidades, empresários, trabalhadores em Minas Gerais e no Brasil. Silva Júnior, comenta a satisfação de obter o reconhecimento

## Recognition

The PASI trajectory is marked by achievements, awards and citations in reports and studies of important national and international commissions and councils.

Received from the ANSP (National Academy of Insurance and Social Security), the award for Best National Social Security;

It is cited as a successful model of microinsurance in the International Report on Microinsurance in Brazil, carried out by CENFRI - Center for Regulation and Financial Inclusion. For the Susep is recognized as pioneer in the category of microinsurance and pioneer in its segment of action and a national model case to be followed.

In the report by ENS (National School of Insurance) on products from the private sector, correlated with microinsurance, PASI is dedicated to a chapter among the existing programs.

The president, Alaor Silva Júnior, was awarded the Honorary Citizen Title of Belo Horizonte, by decision of the City Council. The title is the recognition of the work that develops with the brokers, entities, businessmen, workers in Minas Gerais and Brazil.

Silva Júnior comments on the satisfaction of obtaining

to do mercado: "Nossa iniciativa deu certo e fomos reconhecidos em estudos e relatórios como modelo de seguro de vida e acidentes coletivos". Para ele é uma enorme responsabilidade continuar a missão que começou em junho de 1989 e que hoje serve de inspiração para outras seguradoras.

"Com tamanha responsabilidade precisamos estar sempre atentos para que nossa missão seja continuada através da gestão técnica, financeira, comercial e operacional. O PASI nasceu protegendo apenas 9.250 segurados diretos. Atualmente o mercado já registra inúmeras seguradoras que se tornaram seguidoras de nosso modelo que, com certeza, protegem milhões e milhões de segurados através de planos similares oferecidos no mercado. É gratificante constatar que nosso formato de trabalho, poderá de forma direta e indireta, proteger mais de 100 milhões de segurados", enfatiza.

### Panorama atual

- 25.800 empresas clientes
- 96.000 contratos já efetivados
- 2.500.000 segurados (titulares e dependentes)
- Valores indenizados já ultrapassam R\$280 milhões
- Mais de 41.300 indenizações efetivadas
- 6.000 Corretores de Seguros cadastrados em todo o país
- Presente nas 27 Unidades Federativas
- Parceria com mais de 300 entidades de classe
- 19.200 Cestas Natalidade Entregues

market recognition: "Our initiative was successful and we were recognized in studies and reports as a model of life insurance and collective accidents." It is a tremendous responsibility for him to continue the mission that began in June 1989 and which today inspires other insurers.

"With such responsibility we must always be vigilant so that our mission is continued through technical, financial, commercial and operational management. PASI was born protecting only 9,250 direct insureds. Currently the market is already registering numerous insurers that have become followers of our model that, sure, protect millions and millions of policyholders through similar plans offered in the market. It is gratifying to note that our work format, can directly and indirectly protect more than 100 million people insured," he emphasizes.

### Current overview

- 25,800 customer companies
- 96,000 contracts already in place
- 2,500,000 policyholders (holders and dependents)
- Indemnified amounts already exceed R\$ 280 million
- More than 41,300 indemnities effected
- 6,000 Insurance Brokers registered nationwide
- Present in the 27 Federative Units
- Partnership with more than 300 class entities
- 19,200 Christmas Baskets Delivered

### Atuação regional

Beatriz Abadia (foto), gerente regional do seguro PASI é responsável pelo escritório em São Paulo e responde pelo atendimento aos corretores dos estados de São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Brasília. Tem como atribuição oferecer apoio e ampliar a base de clientes e desenvolver os negócios, dando suporte aos corretores que oferecem os produtos, para os novos negócios junto aos sindicatos e empresas.

Beatriz revela que este ano o grupo vai investir na ampliação da estrutura regional e na forma de atuação com corretores. Ela avalia que o corretor valoriza a qualidade do atendimento e destaca que este é um fator decisivo para que construa uma carteira sólida e de longo prazo. "O corretor busca por um atendimento personalizado. O PASI zela pela qualidade e pelo tratamento pessoal. Quem entra em contato com a nossa central, sabe exatamente com quem vai falar. Esse é nosso grande diferencial. Dessa maneira, conseguimos a confiança e respeito nesses 30 anos de atividades e sobretudo, ajudar o corretor a construir uma carteira sustentável."



### Regional activity

Beatriz Abadia (photo), PASI's Insurance regional manager is responsible for the São Paulo office and responds to the needs of brokers in the states of São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul and Brasília. Its mission is to offer support and expand the customer base and develop the business, supporting the brokers that offer the products, the new business with the unions and companies.

Beatriz reveals that this year the group will invest in the expansion of the regional structure and in the way of acting with brokers. She estimates that the broker values the quality of care and stresses that this is a decisive factor in building a solid and long-term portfolio. "The broker seeks a personalized service. PASI watches over quality and personal treatment. Anyone who contacts our office will know exactly who to talk to. This is our great differential. In this way, we have the confidence and respect in these 30 years of activities and, above all, help the broker build a sustainable portfolio."



# CERTIFICAÇÃO AIRM

ALARYS 



A Associação Brasileira de Gerência de Riscos – ABGR proporciona aos profissionais de Administração de Riscos e Seguros, a Certificação Internacional em Gerência de Riscos (AIRM), através da Fundação Ibero-Americana de Administradores de Riscos e Seguros (ALARYS).

A Certificação AIRM é reconhecida mundialmente pela International Federation of Risk and Insurance Management Association (IFRIMA) e nos Estados Unidos pela RIMS (Risk and Insurance Management Society Inc).

A AIRM é dirigida principalmente aos profissionais da área de riscos, independente do campo em que

atuem (riscos seguráveis, operacionais, financeiros, estratégicos), que desejam obter reconhecimento profissional em Gerenciamento de Riscos, bem como aos que pretendem obter o “RIMS Fellows Designation”.

#### Áreas:

- Adm. de Riscos
- Seguros
- Tesouraria
- Finanças
- RH
- Controle e Auditoria Interna
- Jurídico
- Qualidade
- Compliance
- Operações
- Engenharia
- Logística e outras, ligadas ao controle e mitigação de riscos.

Os interessados deverão encaminhar curriculum para avaliação e aprovação da Direção do curso. Endereço ([abgr@abgr.com.br](mailto:abgr@abgr.com.br)).

Link para maiores informações: <http://abgr.com.br/noticias.php?NuNot=168>

**NOVAS TURMAS  
INFORME-SE!**

Entre em contato direto com ABGR - Tel.: 011 5581 3569 • 2578 7223

# Sem prevenção, perdas são incalculáveis

## Without prevention, losses are incalculable

*Acidente no Córrego da Mina Feijão reforça uma adequada gestão de riscos*

*Accident in the Feijão Mine Stream reinforces the need for adequate risk management*

*Por/by: Carlos Pacheco*

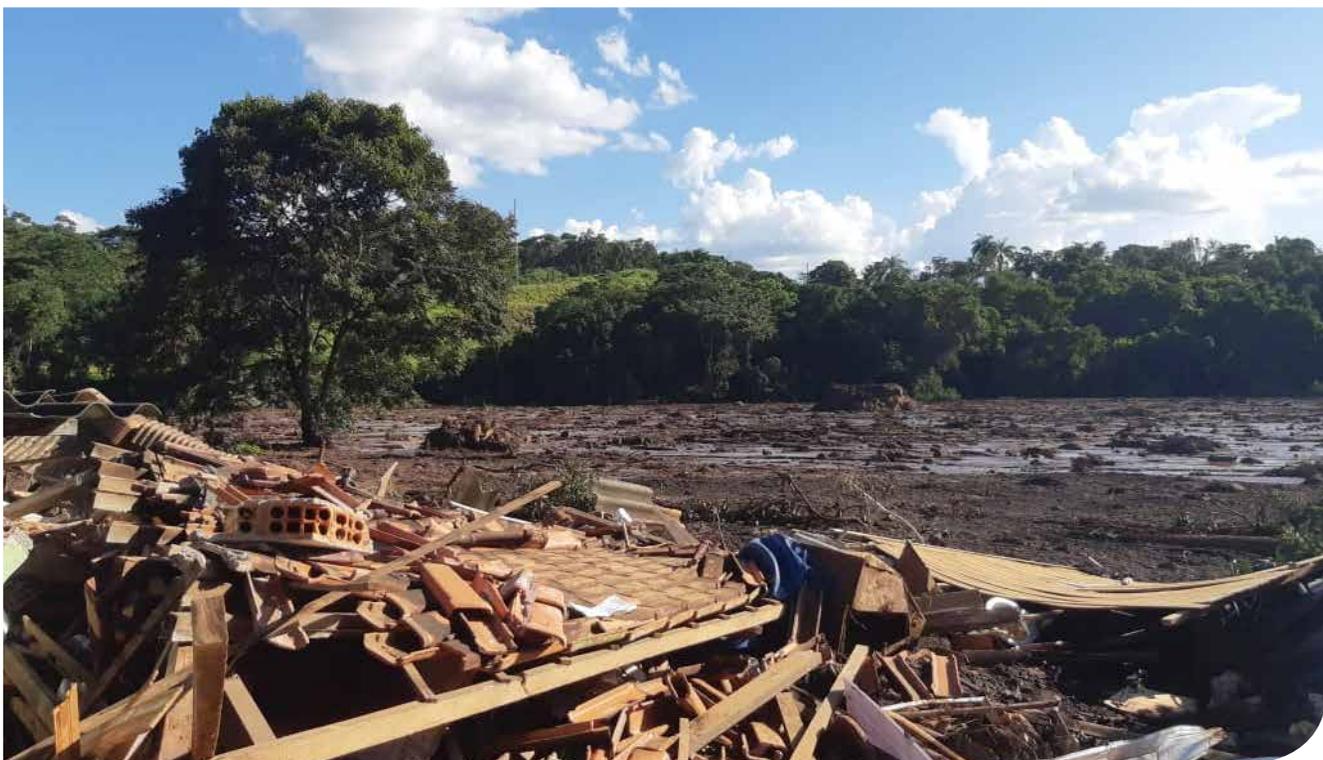


FOTO: GUILHERME VEMAGLIA

O rompimento da barragem de rejeitos da empresa Vale em Brumadinho, na região metropolitana de Belo Horizonte (MG), descortinou um cenário apocalíptico não só de perdas humanas, mas de desastre ambiental e danos materiais. Numa análise apressada, o volume de indenizações teria chegado a R\$ 2 bilhões. Ledo engano, portanto. O sinistro alcançou a impressionante cifra de R\$ 4,5 bilhões, superando em 500 milhões a catástrofe de Mariana. Em função da tragédia do meio ambiente, onde pereceram por volta de 300 pessoas, trata-se de “o maior acidente com minas hidráulicas do mundo”, na definição do professor e analista de riscos Gustavo Cunha Melo.

Embora os números impressionem, é certo que o resseguro contratado pode mitigar os efeitos do rompimento da barragem. Mas a situação da Vale é complexa e nada confortável por ter de assumir expressiva parte das perdas. A organização é recidivista no caso de Mariana. Além disso, coberturas de empreendimentos ligados à mineração possuem um corolário de restrições nos contratos.

The rupture of Vale's firm tailings dam in Brumadinho, in the metropolitan region of Belo Horizonte (MG), revealed an apocalyptic scenario not only of human losses, but of environmental disaster and material damages. In a hasty analysis, the volume of indemnities would have reached R\$ 2 billion. Simple mistake, therefore. The accident totaled R\$ 4.5 billion, surpassing the Mariana catastrophe by 500 million. Due to the tragedy of the environment, where around 300 people perished, it is "the biggest accident with hydraulic mines in the world", in the definition of professor and risk analyst Gustavo Cunha Melo.

Although the figures are impressive, it is certain that the contracted reinsurance can mitigate the effects of the rupture of the dam. But the Vale's situation is complex and not comfortable because it has to take on a significant part of the losses. The organization is recidivist in the case of Mariana. In addition, coverage of mining-related ventures has a corollary of constraints on contracts.

“ É possível existir, sim, restrições não só no resseguro, mas quanto à aceitação do próprio seguro, sempre que houver a reincidência de sinistros originados de uma mesma causa, na medida em que pode denotar falta de gerenciamento dos riscos por parte do segurado.

**Walter Polido**

Advogado e Consultor

”

“ There may be restrictions, not only in reinsurance, but also in the acceptance of insurance itself, whenever there is a recurrence of claims arising from the same cause, insofar as it may denote a lack of risk management by the insured.

**Walter Polido**

Lawyer and Consultant

”

Uma expressão-chave, embora pouco praticada no Brasil, é o gerenciamento do risco. Até que ponto existe a preocupação de monitoramento para evitar perdas ou, ao menos, diminuir a sua frequência? “Investimento em segurança e prevenção custam caro”, ironiza o analista de riscos, Cunha Melo.

O universo da mineração que envolve gigantes como a Vale exige uma série de medidas que avaliem a potencialidade dos riscos operacionais, ambientais e os relacionados a terceiros (responsabilidade civil). Segundo a Agência Nacional de Mineração (ANM), existem no Brasil 839 áreas de mineração, das quais 73 exibem risco de rompimento. Destas, em 19 o risco é altíssimo. Esse quadro por si só justificam providências (urgentes).

Na avaliação do especialista em linhas financeiras e membro da Comissão de Responsabilidade Civil do Sindicato dos Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e Distribuição de Todos os Ramos de Seguros, Capitalização e Resseguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), Maurício Bandeira, o gerenciamento de riscos deve ser aplicado em empreendimentos como os da Vale. “Seguradoras e resseguradoras devem entender as minúcias deste tipo de risco ao longo da vigência da apólice”, comenta. E admite, porém, que a Vale deve arcar com um volume considerável dos prejuízos neste episódio.

A situação para a empresa será pior caso seja confirmada a tese que a barragem, classificada como inativa, não teria sido vistoriada pelas seguradoras e nem cogitada qualquer cobertura. O advogado Polido considera que a possibilidade de rompimento de muitas barragens no país evidencia a falta de proteção. E sentencia: “As companhias inspecionam e conhecem os riscos, deixando de aceitar as propostas de seguros”.

Em nota oficial, a seção brasileira da Associação Internacional de Direito de Seguro (Aida) prega a realização periódica de vistoria e controles neste tipo de operação. “Abster-se de efetuar medidas de contenção e mitigação de um potencial sinistro são ações e omissões que agravam o risco e que podem levar a uma negativa da seguradora”, diz a nota. Bandeira, do Sincor-SP, lembra também que a fiscalização do governo nas minas deveria ser mais efetiva, além de haver critérios rigorosos na concessão de licenciamentos.

A key phrase, although little practiced in Brazil, is risk management. To what extent is there a monitoring concern to avoid losses or at least decrease their frequency? “Investment in safety and prevention is expensive,” says risk analyst Cunha Melo.

The universe of mining involving giants like Vale requires a series of measures that assess the potential of operational, environmental and third-party risks (civil liability). According to the National Mining Agency (ANM), there are 839 mining areas in Brazil, of which 73 show a risk of disruption. Of these, in 19 the risk is very high. This framework alone justifies (urgent) measures.

In the evaluation of the specialist in financial lines and member of the Civil Liability Committee of the Union of Entrepreneurs and Independent Professionals of Brokerage and Distribution of All Insurance, Capitalization and Reinsurance Branches of the State of São Paulo (Sincor-SP), Maurício Bandeira, the risk management should be applied in ventures such as those of Vale. “Insurers and reinsurers should understand the details of this type of risk over the life of the policy,” he says. And he admits, however, that Vale must bear a considerable amount of losses in this episode.

The situation for the company will be worse if the thesis is confirmed that the dam, classified as inactive, would not have been surveyed by the insurers and neither would any coverage be considered. Polido considers that the possibility of breaking many dams in the country shows the lack of protection. And sentence: “The companies inspect and know the risks, failing to accept the insurance proposals”.

In an official note, the Brazilian section of the International Association of Insurance Law (AIDA) preaches the regular inspection and controls in this type of operation. “Refrain from taking measures to contain and mitigate a potential loss are actions and omissions that aggravate the risk and that may lead to a negative of the insurer,” the note said. Bandeira, of Sincor-SP, also points out that government oversight of mines should be more effective, in addition to strict licensing criteria.



### Gerenciamento negligenciado

O entendimento do CEO da Atix Seguros, João Carlos Machnick, reforça a tese da não aceitação do seguro em determinados casos. Para ele, no exemplo de Brumadinho, “se os profissionais à frente das empresas tivessem maior interesse por entender as razões que levam seguradoras a declinar de determinados negócios ou, mesmo que os aceitem, a cobrar custos mais elevados ou mesmo restringir determinadas coberturas, teríamos um cenário de riscos mais controlados”. Na ótica de Machnick, muitas empresas e pessoas veem o seguro como suporte à falta de zelo e cuidado com o patrimônio. “Estes negligenciam o gerenciamento de risco, o que é um enorme erro”, adverte.

Na visão de alguns experts, o gerenciamento de riscos não ocorreu no acidente em Brumadinho. Essa é a opinião do especialista em Hidrologia e Recursos Hídricos, Marcos Antônio Correntino da Cunha. Ele destaca a Lei 12.334/2010, que estabeleceu a Política Nacional de Segurança das Barragens destinadas à acumulação de água e à disposição de rejeitos e resíduos industriais. A lei é sistemicamente descumprida, segundo Correntino, em itens relativos à fiscalização, monitoramento, estrutura, qualificação de equipe técnica responsável pela segurança de barragens e gerenciamento do risco.

“Considera-se que os casos dos rompimentos em Mariana e Brumadinho foram devidos à negligência do empreendedor, o que inclui a gestão do risco, e à falta de uma fiscalização rigorosa dos órgãos ambientais”, reforça o especialista. Mediante as duas catástrofes recentes, Walter Polido recomenda aos empresários “se adequarem à realidade”, investindo em melhorias e na segurança de suas estruturas, de modo a fazerem jus aos seguros patrimoniais. “Não há outra fórmula”, acredita.

### Negligent management

The understanding of the CEO of Atix Seguros, João Carlos Machnick, reinforces the thesis of non-acceptance of insurance in certain cases. For him, in the example of Brumadinho, “if the professionals at the head of the companies had a greater interest in understanding the reasons that lead insurers to decline certain businesses or, even if they accept them, to charge higher costs or even to restrict certain coverages, we would have a more controlled risk scenario.” From Machnick’s point of view, many companies and individuals see insurance as support for lack of care and care for their assets. “These neglect risk management, which is a huge mistake,” he warns.

In the view of some experts, risk management did not occur in the Brumadinho accident. This is the opinion of the expert in Hydrology and Water Resources, Marcos Antônio Correntino da Cunha. It highlights Law 12.334 / 2010, which established the National Policy for the Safety of Dams for the accumulation of water and the disposal of waste and industrial waste. The law is systematically violated, according to Correntino, in items related to inspection, monitoring, structure, qualification of technical team responsible for dam safety and risk management.

“It is considered that the cases of the disruptions in Mariana and Brumadinho were due to the negligence of the entrepreneur, which includes the risk management, and the lack of a strict inspection of the environmental organs”, reinforces the specialist. Through the two recent catastrophes, Walter Polido recommends that entrepreneurs “adapt to reality” by investing in improvements and the safety of their structures, in order to be able to claim property insurance. “There is no other formula,” he believes.

# Pesquisa de mercado em tempos 4.0

## Market research in 4.0 age



Com o objetivo de apurar a percepção dos players do resseguro, relativas às atividades e serviços ofertados, a revista **Insurance Corp** realizou uma pesquisa online junto aos profissionais de seguro, resseguro e empresas corretoras de resseguro. Foram considerados itens como: Agilidade na Aceitação de Riscos e Liquidação de Sinistros; Melhores Critérios de Subscrição; Práticas Inovadoras; entre outros. Os resultados obtidos e tabulados serão divulgados em breve e resultará em um importante referencial para o conhecimento das atividades e serviços desenvolvidos pelas empresas, apurados por meio de uma ferramenta totalmente eletrônica, composta de um link endereçado diretamente aos participantes, que têm representatividade para responder um questionário individual e reservado. O objetivo é compreender o que vai além dos dados técnicos e de balanços, e que não fazem parte de registro ou indisponíveis nas redes. **Insurance Corp** considera a pesquisa da maior importância para o mercado. "Em tempos da economia 4.0, onde o conceito de fronteira não mais existe, estar conectado tornou-se um mantra. É possível afirmar como serão as relações entre pessoas, empresas, governo e agentes econômicos daqui há 10 anos? Como lidar com tudo isso e também com os problemas sensíveis do dia a dia, daqueles que ainda não vivem em tempos 4.0, mas que serão arrastados nesse turbilhão? Quais são as respostas, ou melhor, quais são as perguntas que devem ser feitas para que as necessidades dos indivíduos e empresas possam ser compreendidas e efetivamente atendidas? Lidamos diariamente com uma massa formidável de novas informações, que trazem um problema: como processar essa massa difusa que pode nos levar a qualquer direção? Sabemos que o setor de seguros é um grande demandante de pesquisas e está sempre atento às necessidades de seus consumidores. A revista foi a campo para atender uma curiosidade: como o setor é percebido por seus clientes! Vamos aguardar!

In order to determine the perceptions of reinsurance players regarding the activities and services offered, **Insurance Corp** magazine conducted an online survey with insurance professionals, reinsurance companies and reinsurance brokerage firms.

The following items were considered: Agility in Acceptance of risks and settlement of claims; best subscription criteria; innovative practices; among others. The results obtained and tabulated will be released soon and will result in an important reference for the knowledge of the activities and services developed by the companies, verified by means of a totally electronic tool, composed of a link addressed directly to the participants, who are representative to answer an individual and reserved questionnaire. The goal is to understand what goes beyond technical data and balance sheets, which are not part of the registry or unavailable in the networks.

**Insurance Corp** considers the research of utmost importance to the market. "In times of economy 4.0, where the concept of boundary no longer exists, being connected has become a mantra. Is it possible to state how the relationships between people, companies, government and economic agents will be ten years from now? How to deal with all this and also with the day-to-day sensitive problems of those who do not yet live in 4.0 times, but who will be swept away in this whirlwind? What are the answers, or rather, what are the questions that must be asked so that the needs of individuals and companies can be understood and effectively addressed? We deal daily with a formidable mass of new information, which brings a problem: how to process that diffuse mass that can take us in any direction? We know that the insurance industry is a large research demander and is always attentive to the needs of its consumers. The magazine went to the field to meet a curiosity: how the industry is perceived by its customers! Let's wait!

# Novo perfil das mulheres chefes de família

## Family head women new profile

*Dados apresentados pela ENS mostram que esta condição reflete no mercado de trabalho*

*Data presented by ENS show that condition reflects in the labor market*

*Por/by: Priscila Palacio*



**Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS) reuniu executivas do segmento**  
 Association of Women in the Insurance Market (AMMS) brought together segment executives

O resultado da pesquisa “Mulheres Chefes de Família no Brasil – Avanços e Desafios”, coordenada pela Escola Nacional de Seguros (ENS), serviu como inspiração para o talk show, promovido pela Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS).

O encontro foi realizado na sede da escola, em São Paulo. Estiveram presentes líderes do mercado: Maria Helena Monteiro, diretora de Ensino Técnico da ENS, Ivy Cassa, diretora de Relações Internacionais da AIDA Brasil, Glória Faria, presidente do GNT de Novas Tecnologias da AIDA Brasil e organizadora da Revista Jurídica de Seguros da CNseg, Margo Black, presidente da AMMS e ex-presidente da Swiss Re no Brasil, Simone Vizani, vice-presidente da AMMS, Maria Elena Bidino, superintendente de acompanhamento de conduta de mercado e relações internacionais da CNseg e Paula Lopes, diretora-executiva da Marsh.

Simone Vizani, fez a abertura do evento destacando os trabalhos realizados pela AMMS e convidando as participantes para conhecerem as ações promovidas pela associação: “Nosso objetivo é tratar de seguros e capacitar as mulheres do mercado. Nosso conselho é formado por profissionais que possam ser multiplicadoras e inspira-

The result of the research, “Women Heads of Families in Brazil - Advances and Challenges”, coordinated by the National Insurance School (ENS), served as inspiration for the talk show, promoted by the Association of Women in the Insurance Market (AMMS).

The meeting was held at the headquarters of the institution in São Paulo. There were market leaders: Maria Helena Monteiro, Director of Technical Education at ENS, Ivy Cassa, Director of International Relations at AIDA Brasil, Glória Faria, President of GNT of New Technologies at AIDA Brasil and organizer of Revista Jurídica de Seguros of CNseg, Margo Black, president of AMMS and former president of Swiss Re in Brazil, Maria Elena Bidino, Superintendent of Market Conduct and International Relations of CNseg and Paula Lopes, executive director of Marsh.

Simone Vizane make the opening of the event highlighting the work carried out by the AMMS and inviting the participants to know the actions promoted by the association: “Our goal is to deal with insurance and empower women in the market. The board is formed by professionals who can be multipliers and inspiration for

ção para quem aspira cargos de liderança”, destaca.

Maria Helena Monteiro (foto abaixo) apresentou o estudo inédito no Brasil, que retrata a participação da mulher na sociedade, na chefia das famílias e como isso se reflete no mercado de trabalho. Entre os dados apresentados, alguns chamam bastante atenção:

Em 15 anos as famílias chefiadas por mulheres no Brasil mais do que dobraram: 14 milhões em 2001 para 28,9 milhões em 2015, de acordo com a última atualização da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua, a PNAD Contínua;

Em relação à população brasileira, as mulheres já são a maioria, em torno de 51,6%;

Elas passaram a viver mais, 77 anos de idade em média e têm tido menos filhos;

Na eleição de 2018, foram 7 milhões de eleitoras a mais que homens. “Em relação ao número de eleitores não é exagerado dizer que as mulheres decidiram as últimas eleições. O que de fato é bastante curioso”; observa Maria Helena Monteiro.

A porcentagem de homens e mulheres na educação de nível superior no Brasil também surpreende: em 1970, 75% das pessoas que se formavam eram homens, em 1980 foi de 54,5%. e em 2010, 58,2% foram mulheres;

A taxa de participação na população economicamente ativa, caiu bastante para os homens: de 80% em 1950 a 67% em 2010. E das mulheres, ao contrário, em um mesmo período, aumentou para 48%, quase 49% em 2010;

Em 1970 tínhamos 13% da chefia feminina; em 2010, 38,7%. Na PNAD Contínua, segundo os dados de 2015, esse número já era superior a 40%. Para Monteiro, os dados do estudo de 2017 surpreendem. “Olhando com bastante profundidade sabemos que a posição cresceu significativamente no século 21. Nós não esperávamos que os dados fossem tão consistentes. Ocorreram transformações econômicas sociais e demográficas muito grandes. Isso teve um impacto sobre a chefia feminina nos lares”, lembra.

Para a diretora da ENS, as mulheres estão se destacando cada vez mais em todos os aspectos da sociedade. “Não digo que as mulheres estão tomando conta do mundo, por que isso sempre fizeram. As mulheres sempre cuidaram dos filhos e da casa, só que nós estamos avançando muito agora no mundo profissional, como mostra esta estatística”, enfatiza.

Glória Faria, falou sobre a questão do empoderamento da mulher na vida pública. Ela destaca que hoje temos uma presença muito maior das mulheres no Judiciário, no Legislativo e inclusive no Executivo. “Já tivemos a primeira mulher presidente, tivemos várias ministras. Esse era um espaço que até pouco tempo só era ocupado pelos homens, mas nos cargos de liderança, ainda existe dificuldade de alcançar”, comenta.

anyone who aspires to leadership positions”, observed. Maria Helena Monteiro (photo below) began the presentation on the unpublished study in Brazil, which portrays the participation of women in society, the leadership of families and how this is reflected in the insurance market. Among the data presented, some draw a lot of attention:

In 15 years, female-headed households in Brazil more than doubled: 14 million in 2001 to 28.9 million in 2015, according to the latest PNAD update;

In relation to the Brazilian population, women are already the majority, around 51.6%;

They live longer, 77 years of age on average and have had fewer children;

In the 2018 election, 7 million more voters than men. “With regard to the number of voters it is not an exaggeration to say that the women have decided the last elections. Which in fact is quite curious”;

The percentage of men and women in higher education in Brazil is also surprising: in 1970, 75% of the people who graduated were men, in 1980: 54.5%. In 2010, 58.2% were women;

The participation rate in the economically active population fell sharply for men: from 80% in 1950 to 67% in 2010. And women by contrast, in the same period, increased to 48%, almost 49% in 2010; In 1970 we had 13% of female heads; in 2010, 38.7%. In the continuous PNAD, according to the

data of 2015, this number was already higher than 40%. For Monteiro, the data from the 2017 study surprises. “Looking very deeply we know that the position has grown significantly in the 21st century. We did not expect the data to be so consistent. But very large social and demographic economic transformations occurred. This had an impact on female headship in homes,” she concludes.

For the ENS’s director, women are really becoming more and more prominent in all aspects of society. “I’m not saying that women are taking care of the world, because they always did. At home, women always took care of their children and the house, but we are now making great progress in the professional world, as this type of statistics shows”, she emphasizes.

Glória Faria, spoke on the issue of women’s empowerment in public life and on aspects that interfere with women’s careers. She emphasizes that today we have a much greater presence of women in public life in the Judiciary, in the Legislative and even in the Executive. “We had the first woman president, we had several women ministers. This was a space that until recently was only occupied by men, but in leadership positions, there is still difficulty reaching,” she says.



Paula Lopes, detalhou sua experiência, quanto a importância das mulheres chefes de família ficarem atentas aos riscos. Ela se viu como a principal fonte de renda da casa e com um seguro que havia contratado, o que foi fundamental para dar suporte naquele momento. “Quando trabalhamos com seguros, temos que gerenciar bem os nossos riscos. Durante minhas noites em claro, com minhas preocupações, lembrei dos riscos que eu tinha: contas para pagar, escola dos meus filhos, alimentação, etc. Hoje refletindo, me sinto mais segura para enfrentar situações como esta”, explica.

Margo Black, detalhou um pouco da sua trajetória profissional e também de chefe de família. Hoje aposentada, destacou a importância das mulheres pensarem em seu futuro e aposentadoria. “Eu me aposentei no início do ano passado. Depois de 40 anos e meio de trabalho. Tenho uma filha, sou divorciada e chefe de família. Desde os 12 anos fui eu quem cuidou da família”, afirma. Margo, orienta que é preciso se organizar sobre a aposentadoria ainda na juventude, pois quando se é jovem, geralmente não se dá a devida atenção à questão. Ela finaliza com um valioso conselho: “Comecem logo (a fazer previdência privada) e aproveitem a possibilidade que vocês têm em seus empregos, não podemos esquecer a importância do seguro.”

Maria Elena Bidino, com a sua experiência de 46 anos de mercado segurador, fez um alerta, já que em sua visão, a velhice é o momento mais delicado da vida de uma pessoa, pois necessita de mais recursos. “O idoso precisa nesse momento

de total suporte, além de amor, para apoiá-lo. Por isso é muito importante planejar a velhice”, aconselha Bidino.

Ivy Cassa, apresentou as questões que envolvem alguns dilemas do universo feminino, como autoestima, envelhecimento, saúde, beleza, carreira, vida pessoal e como conciliar todas essas questões com a família. Ela citou uma palestra de Alexandre Kalache, especialista em questões de longevidade. Ele diz que são necessários quatro capitais para envelhecer bem: saúde, conhecimento, recursos financeiros e capital humano. “Para mim este último não faz muito sentido, considerando que eu não tenho dependentes, mas eu gostaria de ter um produto que tivesse uma cobertura interessante na área de doença, invalidez, são riscos que sempre nos preocupam”, salienta Cassa.

Observando o setor, a participação da mulher foi de 49% para 57% entre 2000 e 2012. Apesar disso, um estudo realizado pela ENS em 2016, revelou que as mulheres, mesmo representando maioria no setor, têm muitas vezes, menos possibilidade de assumir um cargo de liderança em uma seguradora. No entanto, a percepção das mulheres em relação as oportunidades de crescimento profissional está muito melhor se comparada há três anos. Atualmente três executivas estão no comando de seguradoras do país: Cristina Domingues (Starr Brasil), Delphine Maisonneuve (AXA) e Marcele Lemos da (Coface).

Paula Lopes, detalhou sua experiência, sobre a importância de mulheres chefes de família serem conscientes dos riscos. Ela se viu como a principal fonte de renda para a casa e com um seguro que havia contratado, o que foi fundamental para dar suporte naquele momento. “Quando trabalhamos com seguros, temos que gerenciar bem os nossos riscos. Durante minhas noites em claro, com minhas preocupações, lembrei dos riscos que eu tinha: contas para pagar, escola dos meus filhos, alimentação, etc. Hoje refletindo, me sinto mais segura para enfrentar situações como esta”, explica.

Margo Black, detalhou um pouco da sua trajetória profissional e também de chefe de família. Hoje aposentada, destacou a importância das mulheres pensarem em seu futuro e aposentadoria. “Eu me aposentei no início do ano passado. Depois de 40 anos e meio de trabalho. Tenho uma filha, sou divorciada e chefe de família. Desde os 12 anos fui eu quem cuidou da família”, afirma. Margo, orienta que é preciso se organizar sobre a aposentadoria ainda na juventude, pois quando se é jovem, geralmente não se dá a devida atenção à questão. Ela finaliza com um valioso conselho: “Comecem logo (a fazer previdência privada) e aproveitem a possibilidade que vocês têm em seus empregos, não podemos esquecer a importância do seguro.”

Maria Elena Bidino, com a sua experiência de 46 anos de mercado segurador, fez um alerta, já que em sua visão, a velhice é o momento mais delicado da vida de uma pessoa, pois necessita de mais recursos. “O idoso precisa nesse momento

de total suporte, além de amor, para apoiá-lo. Por isso é muito importante planejar a velhice”, aconselha Bidino. Ivy Cassa, apresentou as questões que envolvem alguns dilemas do universo feminino, como autoestima, envelhecimento, saúde, beleza, carreira, vida pessoal e como conciliar todas essas questões com a família. Ela citou uma palestra de Alexandre Kalache, especialista em questões de longevidade. Ele diz que são necessários quatro capitais para envelhecer bem: saúde, conhecimento, recursos financeiros e capital humano. “Para mim este último não faz muito sentido, considerando que eu não tenho dependentes, mas eu gostaria de ter um produto que tivesse uma cobertura interessante na área de doença, invalidez, são riscos que sempre nos preocupam”, salienta Cassa.

Observando o setor, a participação da mulher foi de 49% para 57% entre 2000 e 2012. Apesar disso, um estudo realizado pela ENS em 2016, revelou que as mulheres, mesmo representando maioria no setor, têm muitas vezes, menos possibilidade de assumir um cargo de liderança em uma seguradora. No entanto, a percepção das mulheres em relação as oportunidades de crescimento profissional está muito melhor se comparada há três anos. Atualmente três executivas estão no comando de seguradoras do país: Cristina Domingues (Starr Brasil), Delphine Maisonneuve (AXA) e Marcele Lemos da (Coface).

Observando o setor, a participação da mulher foi de 49% para 57% entre 2000 e 2012. Apesar disso, um estudo realizado pela ENS em 2016, revelou que as mulheres, mesmo representando maioria no setor, têm muitas vezes, menos possibilidade de assumir um cargo de liderança em uma seguradora. No entanto, a percepção das mulheres em relação as oportunidades de crescimento profissional está muito melhor se comparada há três anos. Atualmente três executivas estão no comando de seguradoras do país: Cristina Domingues (Starr Brasil), Delphine Maisonneuve (AXA) e Marcele Lemos da (Coface).

Atualmente três executivas estão no comando de seguradoras do país: Cristina Domingues (Starr Brasil), Delphine Maisonneuve (AXA) e Marcele Lemos da (Coface).



## Depoimentos

Profissionais do setor, relatam um pouco da sua trajetória, comentam sua percepção sobre a atuação da mulher no mercado de seguros e dão algumas dicas para as que almejam um cargo de liderança.

## Depositions

Professionals in the industry report a little of their trajectory, comment on their perception of women's performance in the insurance market, and give some tips to women seeking a leadership position.

“

Com 17 anos de idade ingressei na SulAmérica Seguros. De auxiliar de escritório passei para área de vendas, e então acabei partindo para o lado da corretagem. Depois de crescer na empresa, e com uma visão empreendedora, montei meu escritório em casa, com uma carteira de clientes. Meu negócio expandiu e aluguei uma casa, onde estou há 19 anos, com 31 colaboradores e recebi o convite para ser diretora regional do Sincor-SP. Em 2014, surgiu a oportunidade em assumir a segunda vice-presidência do Sincor-SP. Dentro da entidade, não existem diferenças entre homens e mulheres. Estamos todos no mesmo nível, com total respeito.



“

At the age of 17 I joined SulAmérica Seguros. From the office assistant I went to the sales area, and then I left for the brokerage side. After growing up in the company, and with an entrepreneurial vision, I set up my home office with a portfolio of clients. My business expanded and I rented a house, where I have been for 19 years, with 31 employees and received the invitation to be regional director of Sincor-SP.

In 2014, the opportunity arose to assume the second vice-presidency of Sincor-SP. Within the entity, there are no differences between men and women. We are all on the same level with total respect.

### Simone Martins

Vice-presidente do Sincor-SP e presidente da Facci Corretora

”

### Simone Martins

Sincor-SP's vice president and president of Facci Corretora

”

“

Comecei minha trajetória profissional na Shell Brasil. Depois trabalhei em outras duas empresas. Estou na SulAmérica há cinco anos, onde iniciei como responsável pela área de Capital Humano e algum tempo depois, passei a liderar também a área de Sustentabilidade. Uma das principais conquistas na seguradora, foi poder ao longo dos últimos anos, fortalecer o nível do engajamento dos colaboradores. A participação feminina e ampla no setor de seguros é fundamental para seu sucesso e desenvolvimento. Onde há diversidade, há riqueza de conhecimento, ideias e soluções. Na companhia, aumentamos de 11% em 2013 para 22% em 2018 a participação de mulheres em cargos executivos.



“

I began my professional career at Shell Brasil. Then I worked in two other companies. I have been in SulAmérica for five years, where I started as head of the Human Capital area and some time later, I also started to lead the Sustainability area. One of the main achievements of the insurer was the ability to strengthen the level of employee engagement over the last few years. Female participation and broad in the insurance sector is fundamental to its success and development. Where there is diversity, there is a wealth of knowledge, ideas and solutions. In the company, we increased from 11% in 2013 to 22% in 2018 the participation of women in executive positions.

### Patricia Coimbra

Diretora de Capital Humano e Sustentabilidade da SulAmérica Seguros

”

### Patricia Coimbra

Human resources and sustainability director of SulAmérica Seguros

”

“

Fui inserida pela Delphos no mercado de seguros há 30 anos. Tive a oportunidade de conhecer todas as áreas da companhia, sejam elas de negócios ou corporativas. Acredito que a distinção de sexos está cada vez mais irrelevante. O mercado de seguros é seletivo mas, a meu ver, acolhe os profissionais que têm competência. Avalio que a participação feminina vem crescendo na exata medida em que cresce o interesse das mulheres por esse segmento, seja no que diz respeito ao que é intrínseco ao setor de seguro, seja nas áreas ligadas à tecnologia. Para aquelas que almejam um cargo de liderança o indispensável é que a mulher estude e procure estar sempre atualizada sobre os assuntos que tenham relação com os objetivos que deseja alcançar e com as posições que pretenda disputar.

**Elisabete Prado**

Vice-presidente da Delphos



“

I was inserted in the insurance market 30 years ago. I had the opportunity to know all areas of the company, be they business or corporate. I believe that the distinction of the sexes is increasingly irrelevant. The insurance market is selective but, in my view, welcomes the professionals who have competence. I appreciate that women's participation has been increasing precisely as

women's interest in this segment increases, both in terms of what is intrinsic to the insurance sector and in the areas related to technology. For those who want a leadership position, the indispensable thing is for the woman to study and always be updated on the subjects that have to do with the goals she wants to achieve and the positions she intends to play.

”

**Elisabete Prado**

Delphos' vice president

”

“

As mulheres estão ocupando cada vez mais espaço no mercado de trabalho, principalmente em áreas que eram dominadas por homens, como é o caso do setor de seguros. A luta por igualdade de direitos tem obtido êxito e, felizmente, hoje as organizações levam mais em conta as qualidades e competências do profissional do que o seu gênero. Quanto mais diversificada uma equipe, melhores serão os resultados gerados por ela. A presença das mulheres no mercado segurador ainda é tímida, mas cresce a cada dia e tenho certeza de que ocuparemos um espaço cada vez maior. Na companhia fazemos a nossa parte, sendo que no Brasil, 55% dos colaboradores são mulheres.

**Marcele Lemos**

CEO da Coface Seguradora



“

Women are occupying more and more space in the labor market, especially in areas that were dominated by men, such as the insurance sector. The struggle for equal rights has been successful and, fortunately, today organizations take more into account the qualities and skills of the professional than their gender. The more diverse a team, the better the results generated by it. The presence of women in the insurance market is still timid, but it grows every day and I am sure we will be taking up more and more space. In the company we do our part, being that in Brazil, 55% of the employees are women.

”

**Marcele Lemos**

CEO of Coface Seguradora

”

“

Iniciei minha carreira em 1999 como *trainee* e desde 2014 estou a frente da Diretora Comercial da Fator. Embora o mercado de seguros ainda seja dominado por homens já alçou muitas mulheres a cargos de liderança e chefia. Minha percepção é que esta é uma tendência que se tornará ainda mais marcante nos próximos anos. A constante atualização e desenvolvimento pessoal, ser resiliente às mudanças e desafios e trabalhar para um bom relacionamento interpessoal no ambiente de trabalho são pontos fundamentais para o sucesso no alcance de um cargo de gestão. A legislação brasileira teve grandes avanços neste sentido, o que nos levou inclusive a estar à frente da média global de mulheres em cargos de CEO e diretoras executivas, no entanto, ainda há muito o que se fazer em especial na cultura das empresas.

### Luciana Natividade

Diretora comercial da Fator Seguradora



“

"I started my career in 1999 as a trainee and since 2014 I have been in charge of the Fator's Commercial Director. Although the insurance market is still dominated by men it has already elevated many women to positions of management and leadership. My perception is that this is a trend that will become even more striking in the coming years. Constant updating and personal development, being resilient to changes and challenges and working towards a good interpersonal relationship in the workplace are key points for success in achieving a management position. The Brazilian legislation has made great strides in this direction, which has led us to be at the forefront of the global average of women in positions of CEO and executive directors, however, there is still much to do especially in corporate culture.

”

### Luciana Natividade

Fator Seguradora's commercial director

”

“

Comecei como estagiária na Pirelli em 1990. As promoções começaram a acontecer e fiquei até 2002 na Pirelli, já como coordenadora da Gerência de Seguros. Em 2013, entendi que era momento de buscar novos desafios e surgiu a CSN. Quando comecei era muito pior para as mulheres. No mercado de seguros me lembro de pouquíssimas mulheres que se destacavam. Já nos últimos anos, o cenário é diferente e as mulheres já começam a ter mais protagonismo. Hoje, encontramos mulheres ocupando posições estratégicas, de destaque, como gerentes, diretoras, CEO e Conselho. Me orgulho em destacar várias mulheres em posições importantes, como gerente de riscos, coordenadoras, diretoras de brokers, seguradoras e resseguradoras, além de algumas ocupando posição de CEO. Estamos avançando, mas ainda longe do ideal.

### Cristiane França Alves

Vice-presidente da ABGR



“

"I started as a trainee at Pirelli in 1990. The promotions began to happen and I stayed until 2002, already as coordinator of the insurance management. In 2013, I understood that it was time to seek new challenges and CSN emerged. When I started it was much worse for women. In the insurance market I remember very few women who stood out. Already in recent years, the scenario is different and women are starting to have more prominence. Today, we find women occupying strategic positions, such as managers, directors, CEOs and board members. I am proud to highlight a number of women in key positions such as risk manager, coordinators, brokerage directors, insurance companies and reinsurers, in addition to some of them as CEO positions. We are moving forward, but still far from ideal.

”

### Cristiane França Alves

ABGR's vice president

”

# Novos caminhos na gestão de conflitos no mercado segurador

## New paths in conflict management in the insurance market

Por/by: Vivien Lys

Na atual conjuntura da economia brasileira, o mercado securitário destaca-se por seu crescimento com números na casa de bilhões na arrecadação de prêmios em todos os ramos, propiciando uma sociedade mais protegida em relação aos riscos expostos.

O contrato de seguro direciona-se no movimento paradoxal de paralisação e risco de declínio, pois a sua estrutura jurídica ainda apresenta-se “pré-histórica” no tocante aos seus clausulados engessados e repetitivos, indicando a extrema urgência de uma transmutação no desenho da gestão de sua regulação. Outro aspecto sensível deste contrato pode ocorrer após a eventual negativa de um sinistro liquidado que pode ensejar um grande obstáculo aos seus avanços econômicos que são ameaçados, em segundos, na propositura de ações judiciais sem a real análise dos riscos existentes para a seguradora e para o segurado.

Com o movimento de judicializar sinistros negados, as partes apenas transferem a discussão ao Poder Judiciário, sem se atentar que esta decisão pode anular toda a estrutura do contrato de seguro. Mesmo que haja discussão judicial de um contrato de seguro por adesão, os riscos foram conhecidos previamente pelos contratantes e não podem ser anulados com fundamento em legislações que não tutelam o mutualismo.



Vivien Lys Porto Ferreira da Silva, é advogada e mediadora em São Paulo e presidente do Grupo de Solução de Conflitos da Associação Internacional de Direito de Seguros (AIDA).

Vivien Lys Porto Ferreira da Silva is a lawyer and mediator in São Paulo and the president of the Conflict Resolution Group of the International Association of Insurance Law (AIDA).

In the current situation of the Brazilian economy, the insurance market stands out for its growth with numbers in the billions of houses in the collection of premiums in all branches, propitiating a society more protected in relation to exposed risks.

The insurance contract is rooted in the paradoxical movement of paralysis and risk of decline, because its legal structure still presents itself "prehistoric" in relation to its plastered and repetitive clauses, indicating the extreme urgency of a transmutation in the management of its regulation. Another sensitive aspect of this agreement may occur after the eventual denial of a liquidated claim that may present a major obstacle to its economic advances that are threatened in seconds in the filing of lawsuits without the actual analysis of risks to the insurer and the insured.

With the move to appealing denied claims, the parties only transfer the discussion to the Judiciary, without

being aware that this decision may cancel the whole structure of the insurance contract. Even if there is a judicial discussion of an insurance contract by adhesion, the risks were previously known by the contractors and can not be annulled on the basis of legislation that does not protect mutualism.

As it is public knowledge, in the Brazilian judicial system there is no certainty of the final decision to be

Como é de conhecimento público, no sistema judiciário brasileiro não há a certeza da decisão final a ser proferida pelo juiz. Esta incerteza agrava-se pelo fato de que o artigo 47 do Código de Defesa do Consumidor aplica-se ao contrato de seguro e pode esvaziar todo o conteúdo negocial impingido nas cláusulas previamente ajustadas.

Neste cenário real, questiona-se: as necessidades dos players de um contrato de seguro estão salvaguardadas neste sistema de judicialização? Com certeza, a resposta é negativa.

E sob o corolário de criar-se maior proteção equânime ao contrato de seguro, é que a resposta negativa ganha reflexos de maior repercussão. Não basta modificar textos dos clausulados, é necessário reestruturar a gestão dos contratos de seguros desde o início de um eventual conflito emergente. A solução direciona para a adoção de um novo sistema de lidar com os conflitos oriundos do contrato de seguro.

Com a promulgação da Lei de Medição e com a entrada em vigor do Novo Código de Processo Civil, a expectativa é que a solução para a resolução dos conflitos está pronta e autoaplicável.

Neste novo cenário – iniciado há sete anos – a movimentação dos operadores do Direito na interpretação conjunta destas duas leis induz que toda a sociedade – consumidor e fornecedor – solicitarão que suas pretensões resistidas sejam solucionadas por meio dos métodos adequados de resolução de conflitos.

Nos Estados Unidos e Europa – lugares onde está sediada a maioria das sedes das seguradoras e corretoras de seguro – a mediação é um instrumento valioso para reduzir contingências e ainda reestabelecer um novo caminho para a execução ou conclusão do contrato de seguro nos exatos termos contratados pelos segurados.

Internacionalmente, as seguradoras e corretoras podem socorrer-se da Lei Modelo, Model Law on International Commercial Conciliation, elaborada pela United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), em 2002, para eleger a mediação aos seus contratos e apólices no contexto privado empresarial.

Não se pode mais adiar este movimento de transmutação que os players do mercado de seguro precisam concretizar e avançar!

Existe um fator a contribuir neste avanço que é o fato de que a mediação pode ser proposta por qualquer uma das partes, mesmo que não haja previsão contratual para sua utilização.

A única exigência consiste na adesão de fato e de direito pela outra parte para participar do processo de mediação por meio de um representante da empresa – se pessoa jurídica – com poderes de transigir e decisão, ou mesmo a pessoa física; mas ambos acompanhados dos seus respectivos advogados.

A propositura da mediação posterior ao conflito já instaurado também é mais um sinal do amadurecimento do mercado segurador oriundo da educação do segurado e da seguradora e/ou do corretor e/ou do ressegurador.

rendered by the judge. This uncertainty is aggravated by the fact that Article 47 of the Consumer Protection Code applies to the insurance contract and can empty all the negotiated content imposed on the clauses previously adjusted.

In this real scenario, it is questioned: Are the needs of players in an insurance contract safeguarded in this appeal system? Of course, the answer is no.

And under the corollary of creating greater equitable protection of the insurance contract, is that the negative response gains reflexes of greater repercussion. It is not enough to modify texts of clauses, it is necessary to restructure the management of insurance contracts from the beginning of a possible emerging conflict. The solution leads to the adoption of a new system to deal with conflicts arising from the insurance contract.

With the enactment of the Measurement Law and the entry into force of the New Code of Civil Procedure, the solution to the resolution of conflicts is expected to be ready and self-enforcing.

In this new scenario - started seven years ago - the movement of lawmakers in the joint interpretation of these two laws induces that all society - consumer and supplier - will demand that their resistance claims be solved through appropriate methods of conflict resolution. In the United States and Europe - where most insurance and insurance brokerage houses are located - mediation is a valuable tool for reducing contingencies and re-establishing a new path for the execution or conclusion of the insurance contract in the exact terms contracted by insured.

Internationally, insurers and brokerages can avail themselves of the Model Law, Model Law on International Commercial Conciliation, developed by the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) in 2002, to elect mediation to their contracts and policies in the private business context.

We can no longer postpone this transmutation movement that the players of the insurance market need to materialize and move forward!

There is one factor contributing to this advance, which is the fact that mediation can be proposed by either party, even if there is no contractual provision for its use.

The only requirement is the adhesion of fact and of law by the other party to participate in the process of mediation through a representative of the company - if legal entity - with powers of compromise and decision, or even the individual; but both accompanied by their respective lawyers.

The introduction of post-conflict mediation is also a sign of the maturing of the insurance market from education of the insured and the insurer and / or the broker and / or the reinsurer.

# Foco nas melhores práticas da corretagem

## Focus in the best brokerage's practices

Por/by: Priscila Palácio



Da esquerda para direita: Paulo de Tarso Meinberg, Júnio Marcos Andrade de Sousa Matos, Marcello Teixeira de Hollanda, Gumercindo Rocha Filho, Juliana Ribeiro Barreto Paes e Fábio Pellacani Basilone

From left to right: Paulo de Tarso Meinberg, Júnio Marcos Andrade de Sousa Matos, Marcello Teixeira de Hollanda, Gumercindo Rocha Filho, Juliana Ribeiro Barreto Paes and Fábio Pellacani Basilone

O Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta – IBRACOR, fundado em 2013 e sediado no Rio de Janeiro, é uma entidade atuante em todo o território nacional, com a atribuição de desempenhar a atividade de autorreguladora deste mercado.

Seu conselho diretor é composto por seis diretores eleitos para um mandato de quatro anos, sendo Gumercindo Rocha Filho (foto), presidente; Juliana Ribeiro Barreto Paes, diretora administrativa-financeira; Paulo de Tarso Meinberg, diretor de fiscalização, Júnio Marcos Andrade de Sousa Matos, diretor técnico e de normas, Marcello Teixeira de Hollanda, diretor de julgamentos e Fábio Pellacani Basilone, diretor de corretagem de resseguros, com mandatos até 30/06/2022.

The Brazilian Institute for Self-Regulation of the Brokerage Market for Insurance, Reinsurance, Capitalization and Private Complementary Pension Plans - IBRACOR, founded in 2013 and headquartered in Rio de Janeiro, is an entity active throughout Brazil, with the attribution of to play the self-regulating activity of this market.

Its board of directors is composed of six directors elected for a four-year term, being Gumercindo Rocha Filho (photo), president; Juliana Ribeiro Barreto Paes, administrative and financial director; Paulo de Tarso Meinberg, supervisory director; Júnio Marcos Andrade de Sousa Matos, technical and standards director, Marcello Teixeira de Hollanda, judging director and Fábio Pellacani Basilone, director of reinsurance brokerage, with terms until 6/30/2022.

Atualmente o Ibracor tem cerca de 1.650 associados. O interesse em adesão decorre da própria necessidade do corretor ter à sua disposição os serviços e a melhor orientação técnica sobre a legislação em vigor e sua atividade comercial e profissional, buscando o melhor relacionamento com seu cliente. Aos associados são oferecidos: orientação técnica adequada sobre vários aspectos relacionados à atividade e a função do corretor, inclusive a concessão de selo de qualidade.

Neste ano de 2019, o Ibracor na condição de órgão auxiliar da Susep, irá realizar o recadastramento de corretores, pessoas jurídicas, conforme disposto na Circular Susep nº 584, de 15 de janeiro de 2019, cujo início está previsto para o dia 1º de julho de 2019.

O Ibracor, junto aos Sindicatos de Corretores de Seguros, dará todo o suporte técnico a seus associados e corretores de um modo geral, com orientação técnica pertinente aos procedimentos e documentação a ser apresentada no recadastramento.

Para associar-se é necessário ser corretor de seguros, vida, capitalização, previdência privada e resseguros, além de estar em situação regular junto à Superintendência de Seguros Privados – Susep.

Atualmente o Ibracor tem cerca de 1.650 associados. Aos membros são oferecidos: orientação técnica adequada sobre vários aspectos relacionados à atividade e a função do corretor, inclusive a concessão de selo de qualidade.

Ibracor currently has about 1,650 members. The interest in adherence stems from the broker's own need to have at his disposal the services and the best technical guidance on the legislation in force and his business and professional activity, seeking the best relationship with his client. The associates are offered, adequate technical guidance on various aspects related to the activity and the function of the broker, including the award of quality seal.

In 2019, Ibracor, as an auxiliary organ of Susep, will carry out the re-registration of brokers, legal entities, as provided in Circular Susep nº 584, dated January 15, 2019, which is scheduled to start on July 1 of 2019. Ibracor, together with the Unions of Insurance Brokers, will provide all technical support to its associates and brokers in general, with technical guidance pertinent to the procedures and documentation to be presented in the re-registration.

In order to be associated, it is necessary to be an insurance, life insurance, capitalization, private pension and reinsurance broker, in addition to being in a regular situation with the Superintendency of Private Insurance (Susep).

Ibracor currently has about 1,650 associates. The members are offered, adequate technical guidance on various aspects related to the activity and the function of the broker, including the award of quality seal.



**Gumerindo Rocha Filho, presidente do IBRACOR, entidade de autorregulação do mercado da corretagem de seguros**  
IBRACOR's president Gumerindo Rocha Filho of brokerage market self-regulation entitie

# Tokio Marine apoia projetos socioculturais

## Tokio Marine supports cultural and social projects

*Os trabalhos são desenvolvidos pela Diretoria de Estratégia Corporativa*

*The projects are developed by the Corporate Strategy Board*

*Por/by: Priscila Palacio*

A Tokio Marine Seguradora tem atuado como agente de cultura, por meio de um programa de incentivo ao circuito cultural, patrocinando peças de teatro, musicais, produções de cinema, além de apoio a projetos sociais, que sempre estiveram em pauta na companhia.

A Diretoria de Estratégia Corporativa e o departamento de marketing estão empenhados nestas atividades. Priscila Fernandes (foto), gerente de marketing, destaca que a Tokio Marine, assumiu um compromisso para servir e agregar valores à sociedade, ultrapassando as fronteiras do negócio.

A seguradora tem trabalhado em duas frentes: apoio ao esporte e à cultura, pois enxerga nos dois segmentos um grande potencial de transformador social. No esporte, existe a parceria de cinco anos com o Rio Open, principal torneio de tênis da América do Sul. “Em 2018, por conta deste patrocínio, conhecemos o trabalho do Instituto Futuro Bom e também começamos a dar o devido apoio a esta ONG. Além da prática esportiva de centenas de jovens em situação de vulnerabilidade, temos a preocupação em oferecer oportunidade de formação, para os participantes do projeto, tendo a educação, como um dos principais pilares. Este apoio, possibilitou a participação de alguns de seus alunos na Copa Guga Kuerten, em Santa Catarina, a ida de um participante à IMG Academy, na Flórida, EUA – um dos mais conceituados centros de treinamento da modalidade”, orgulha-se Fernandes.



Tokio Marine Seguradora has acted as a cultural agent through a program to encourage the cultural circuit, supporting plays, musicals, film productions, as well as supporting social projects, which have always been in the company's agenda.

The Corporate Strategy Board and the marketing department are engaged in these activities. Priscila Fernandes (photo), marketing manager, points out that Tokio Marine has made a commitment to serve and add values to society, beyond the borders of the business.

The insurance company has been working on two fronts: support for sports and culture, as it sees a great potential for social transformation in both segments. In sport, there is a 5-year partnership with Rio Open, the main tennis tournament in South America. "In

2018, because of this sponsorship, we know the work of the 'Instituto Futuro Bom' and we also started giving due this NGO. In addition to the sports practice of hundreds of young people in situations of vulnerability, we are concerned to provide training opportunities for project participants, with education as one of the main pillars. This support made possible the participation of some of his students at the Guga Kuerten Cup in Santa Catarina, a participant's visit to the IMG Academy in Florida, USA - one of the most prestigious training centers in the sport", proud Fernandes.

“ Uma das estratégias que seguimos para concretizar este projeto, por exemplo, é apoiar as iniciativas para difundir a cultura no país que causem impacto social ”

“ One of the strategies that we follow to realize this project, for example, is to support the initiatives to spread the culture in the country that cause social impact ”

Entre os vários projetos culturais apoiados pela Tokio Marine, estão os sucessos de público e crítica como: Chaplin, Lisbela e o prisioneiro, Roque Santeiro e o musical Elza, que estreou em 2018 e agora retorna aos palcos para sua segunda temporada em todo país.

Os resultados do empenho ao apoio cultural, são acompanhados pelo número de expectadores – no caso de peças, musicais, cinema ou com o conhecimento do desenvolvimento escolar dos alunos, no caso do patrocínio ao Instituto Futuro Bom. “Mais do que aporte financeiro, nosso objetivo é ser parceiro de organizações e projetos, para acompanhar de perto a evolução das iniciativas, agregados pela marca, para alcançarmos resultados”, comenta Priscila Fernandes.

No início deste ano, a companhia patrocinou a peça “Nunca Fomos Tão Felizes”, em cartaz no Teatro Itália, São Paulo. “Queremos que nosso apoio em todos projetos, possa contribuir e sejam transformadores na sociedade. E que junto com todo nosso mercado, possamos multiplicar iniciativas como esta”, finaliza.



FOTO: LEO AVERSA

Elza: musical retorna aos palcos em 2019  
Elza: musical show returns to stage in 2019



Kaio Vitor do Instituto Futuro Bom em disputa no Rio Open  
Kaio Vitor from Instituto Futuro Bom in Rio Open contesting

Among the various cultural projects supported by Tokio Marine are the public and critical hits such as: Chaplin, Lisbela and the prisoner, Roque Santeiro and the musical Elza, which debuted in 2018 and now returns to the stage for its second season throughout the country.

The results of the commitment to cultural support are accompanied by the number of spectators - in the case of pieces, musicals, cinema or with the knowledge of the students' school development, in the case of sponsorship of the Instituto Futuro Bom. "More than financial support, our goal is to be a partner of organizations and projects, to follow closely the evolution of initiatives, aggregated by the brand, to achieve results," says Priscila.

Earlier this year, he sponsored the play "Never We Are So Happy" at Teatro Itália, São Paulo. "We want our support in all projects to be able to contribute and be transformative in society. And that along with our entire market, we can multiply initiatives like this," concludes the marketing manager.



## Previsul lança campanha de incentivo

### Previsul launches incentive campaign



Renato Pedroso (foto), presidente da Previsul Seguradora em entrevista exclusiva à revista **Insurance Corp**, citou sobre as expectativas de crescimento para 2019. "Acredito que teremos um setor mais produtivo e o investidor externo muito mais confiante e naturalmente um desenvolvimento maior para o segmento de seguros, um dos únicos que continuou crescendo apesar da crise". As apostas da companhia para 2019, estão voltadas para a carteira de pessoas, tendo em vista que o mercado nos anos de 2017 e 2018, apresentou uma virada no ramo frente ao seguro de automóvel. Os planos de previdência estão se mostrando muito atrativos, apesar da taxa Selic estar baixa. "A Previsul trabalha na área de pessoas desde a sua fundação, há mais de 112 anos. O que estamos trazendo de inovação neste setor são os cotadores digitais, que permitem não só uma cotação do produto, mas a contratação online *full service*, ponta a ponta pelo corretor de seguros, com total autonomia. Pedroso, ainda afirmou: "a grande aposta da empresa é tornar-se uma seguradora multirrisco, através do residencial e do empresarial. Outras novidades estão por vir, como o odonto, por exemplo".

Renato Pedroso (photo), president of Previsul Seguradora in an exclusive interview to **Insurance Corp** magazine, cited growth expectations for 2019. "I believe we will have a more productive sector and the foreign investor much more confident and of course a major development for the insurance segment, one of the only ones that continued to grow despite the crisis." The company's bets for 2019 are focused on the people portfolio, considering that the market in the years 2017 and 2018, presented a turn in the branch against the auto insurance. The pension plans are proving very attractive, although the Selic rate is low. "Previsul has been working in the field of people since its foundation more than 112 years ago. What we are bringing of innovation in this sector are digital products, which allow not only a quotation of the product, but the online contracting full service, end to end by the insurance broker, with full autonomy. Pedroso said that: "the company's main goal is to become a multi-risk insurer, through the residential and the corporate. Other novelties are to come, such as the dental, for example".

### Campanha Sou + Previsul 2019

O lançamento da campanha foi realizado em São Paulo, mas também passará por 27 cidades em 12 estados e terá como premiação uma viagem para Dubai, nos Emirados Árabes, com direito a acompanhante, para os 10 corretores com melhor desempenho em novas vendas emitidas durante o período, que vai de 1 de janeiro a 31 de dezembro de 2019. Esta é a primeira vez que a seguradora leva os corretores para uma viagem fora do continente americano. Além disso, desde o último ano, o programa de pontos "Clube Sou + Previsul" possibilita a troca de pontos por prêmios mensais mediante a produção dos corretores. Andréia Araújo (foto), diretora de Negócios e Marketing ressaltou que os corretores são parte fundamental da busca por oferecer sempre as melhores soluções. "A nossa campanha de incentivo não poderia ser diferente: oferecer um destino completo, que vai do deserto ao grande centro urbano. Estamos fazendo o lançamento em São Paulo, que é nosso foco de expansão. Nós deixamos de operar apenas vida e vamos operar em outros ramos durante o ano: odontológico, residencial e empresarial. Essas são as três linhas de produtos que vamos explorar, mas já pensando na abertura, para os ramos elementares. Antes trabalhávamos com três comunicações distintas: interna, eventos e marketing para o corretor e uma comunicação para o segurado. Agora unificamos, trazendo este conceito de forma mais completa," destaca. "Temos uma nova sede em São Paulo, na Avenida Luís Carlos Berrini, onde estamos desenvolvendo três squads que trabalham única e exclusivamente com desenvolvimento de produtos, tecnologia e inovação", completou.

### "Sou Campaign" + Previsul 2019

The campaign was launched in São Paulo (SP) but will also run through 27 cities in 12 states and will award a trip to Dubai, in the United Arab Emirates, with accompanying rights, for the top 10 brokers in new sales during the year period, which runs from January 1 to December 31, 2019. This is the first time that the insurer takes the brokers for a trip outside the American continent. In addition, since the last year, the "Sou + Previsul Club" points program allows the exchange of points for monthly prizes through the production of brokers. Andréia Araújo (photo), Director of Business and Marketing stressed that brokers are a fundamental part of quest to always offer the best solutions. "Our incentive campaign could not be different: to offer a complete destination, from the desert to the big urban center. We are launching in São Paulo, which is our focus for expansion. We cease to operate only life and we will operate in other branches during the year: dental, residential and business. These are the three product lines that we are going to explore, but already thinking about the opening, for the elementary branches. Before we worked with three different communications: internal, events and marketing for the broker and a communication for the insured. Now we unify, bringing this concept more fully," she points out. "We have a new headquarters in São Paulo, in Luís Carlos Berrini Avenue, where we are developing three squads that work exclusively with product development, technology and innovation," she added.



**AIG discute práticas trabalhistas indevidas**

A AIG Seguros promoveu o evento “Seguro de Práticas Trabalhistas Indevidas e Políticas de Diversidade. Por que isto importa?”, na sede da companhia, em São Paulo. O fórum foi conduzido por Vinicius Mercado (foto), subscritor sênior de Financial Lines da empresa e presidente do Grupo Diversitas da AIG, composto por colaboradores voluntários de que trabalham em diferentes ações, para tratar questões de diversidade e inclusão. Vinicius fez uma apresentação sobre a Legislação Trabalhista no país e seus impactos no mercado de trabalho. “O Seguro de Práticas Trabalhistas da AIG cobre as custas da empresa em processos trabalhistas por causas diversas, mas deve ser visto como uma ferramenta de gerenciamento de riscos”, explica Vinicius.



“AIG's Labor Practices Insurance covers the company's costs in labor lawsuits for various causes, but should be seen as a risk management tool,” says Vinicius.

**AIG discuss undue labor practices**

AIG promoted the event “Insurance of Indebted Labor Practices and Diversity Policies. Why does this matter?” At the company's headquarters in São Paulo (SP), the forum was led by Vinicius Mercado (photo), the company's senior Financial Lines subscriber and president of AIG's Diversitas Group, composed of volunteer employees working on different actions to address diversity and inclusion issues. Vinicius made a presentation on Labor Legislation in the country and its impacts on the labor market.

**RGA Brasil promove Café da Manhã**

A RGA Global Reinsurance Company Brasil promoveu o 1º encontro de 2019 em São Paulo, com as presenças de Ronald Poon-Affat (foto) CEO no país, que destacou a visão geral sobre as Insurtechs no Brasil, Ricardo Nava, vice-presidente e Atuário Chefe da RGA América Latina, que apresentou as tendências de produtos em todo o mundo e André Gregori, CEO e fundador da GRG Venture Capital e do Grupo Thinkseg, dissertou sobre a Nova Era dos Seguros : da visão à execução.



**RGA Brasil promotes breakfast**

The RGA Global Reinsurance Company Brasil hosted the first meeting of 2019 in São Paulo (SP), with the presence of Ronald Poon-Affat (photo) CEO in the country, who highlighted the insurtechs overview in Brazil, Ricardo Nava, vice president and chief actuary of RGA Latin America, which introduced product trends around the world and André Gregori, CEO and founder of GRG Venture Capital and Thinkseg Group, spoke about the New Age of Insurance: from vision to execution.

**Insurterch brasileira é selecionada para participar de projeto de impacto social**

A 88 InsurTech, fundada por Rodrigo Ventura (foto), CEO que mantém o aplicativo “88i”, foi selecionada pela Singularity University para participar do Global Startup Program (GSP) que reúne empreendedores do mundo, para um trabalho de campo intensivo em vários locais, por meio de uma plataforma de conectividade de ponta. O programa internacional tem o objetivo de apoiar projetos que vão ajudar a transformar positivamente o futuro da humanidade. O aplicativo disponível no Google Play é um market place de seguros, onde várias seguradoras podem distribuir seus produtos na plataforma digital.



an insurance market place where multiple insurers can distribute their products on the digital platform.

**Brazilian Insurterch is selected to participate in social impact project**

88 InsurTech, founded by Rodrigo Ventura (photo), CEO who maintains the “88i” application, was selected by Singularity University to participate in the Global Startup Program (GSP) that brings together entrepreneurs from around the world for intensive field work in various locations. of a state-of-the-art connectivity platform. The international program aims to support projects that will help positively transform the future of humanity. The app available on Google Play is

### Corretora festeja 1 ano e meio de plataforma digital

A ideia de criar a plataforma de seguros por assinatura, aconteceu em 2018, no fim de um curso sobre Fintechs, no Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT), EUA, com a participação de Henrique Volpi, CEO da Kakau. Após apresentar o projeto de conclusão voltado para Insurtechs, retornou ao Brasil e se uniu a outros dois profissionais, Diogo Russo e Marcelo Torres, para desenvolver um negócio totalmente tecnológico. Contataram seguradoras e uma delas acreditou no projeto. A Kakau oferece dois tipos de seguros: o residencial, com a American Life e para smartphones, o Kakau Protege, em parceria com a Generali, contra roubos, furtos e danos diversos. É a primeira InsurTech brasileira 100% digital onde o usuário com acesso fácil, tem como contratar seguros, reportar sinistro ou solicitar assistência 24hs.



### Brokerage firm celebrates 1 year and half of digital platform

The idea of creating the pay-as-you-go insurance platform came in 2018 at the end of a Fintechs course at the Massachusetts Institute of Technology (MIT), with the participation of Henrique Volpi, CEO of Kakau. After presenting the conclusion project directed to Insurtechs, he returned to Brazil and joined two other professionals, Diogo Russo and Marcelo Torres, to develop a totally technological business. They contacted insurance companies and one of them believed in the project. Kakau offers two types of insurance: residential, with American Life and for smartphones, Kakau Protects, in partnership with Generali, against robbery, theft and miscellaneous damages. It is the first Brazilian 100% digital InsurTech where the user with easy access, has as insurance contract, report sinister or request assistance 24hs.

They contacted insurance companies and one of them believed in the project. Kakau offers two types of insurance: residential, with American Life and for smartphones, Kakau Protects, in partnership with Generali, against robbery, theft and miscellaneous damages. It is the first Brazilian 100% digital InsurTech where the user with easy access, has as insurance contract, report sinister or request assistance 24hs.

### Travelers realiza treinamento de gestão de riscos

O primeiro treinamento do ano realizado na sede da seguradora para corretores de seguros, teve como tema "Danos causados pela natureza" com foco em vendaval, alagamentos, queda de raios e deslizamentos de talude. O engenheiro e especialista em Controle de Riscos da companhia, Edgar Santos foi o responsável por conduzir a capacitação.

Ao longo de 2018, a Travelers Seguros realizou 27 eventos de treinamento para corretores em todo o país. Desde o início das operações no Brasil, a seguradora tem se empenhado em ampliar e fortalecer o relacionamento com corretores de seguros em diversas regiões, proporcionando oportunidades de treinamento e desenvolvimento a este público. A Travelers compartilhou conhecimentos e informações sobre produtos com 675 participantes em seus eventos e treinamentos realizados em 2018.



### Travelers conducts risk management training

The first training course of the year held at the insurance company's headquarters was "Damage caused by nature" with a focus on windstorm, floods, lightning strikes and slope landslides. The engineer and specialist in Risk Control of the company, Edgar Santos was responsible for conducting the training.

Throughout 2018, Travelers Seguros held 27 training events for brokers across the country. Since the beginning of operations in Brazil, the insurance company has been committed to broaden and strengthen the relationship with insurance brokers in several regions, providing opportunities for training and development to this public. Travelers shared knowledge and product information with 675 attendees at their events and trainings in 2018.

## ENTIDADES

### CNSEG

CNseg e Federações elegem novos diretores. Márcio Coriolano, presidente da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg) é reeleito para novo mandato a frente da entidade no período de abril de 2019 a março de 2022. Antonio Trindade, foi eleito para a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Jorge Nasser para a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), e Marcos Renato Coltri, foi reeleito para a Federação Nacional de Capitalização (FenaCap). A Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde) elegeu João Alceu de Amoroso Lima.



### CNSEG

CNseg and Federations elect new directors. Márcio Coriolano, president of the National Confederation of General Insurance Companies, Private Pension and Life, Supplementary Health and Capitalization (CNseg) is reelected for a new term of office from April 2019 to March 2022. Antonio Trindade was elected for the National Insurance Federation (FenSeg), Jorge Nasser for the National Federation of Private Pension and Life (FenaPrevi), and Marcos Renato Coltri, was re-elected to the National Capitalization Federation (FenaCap). The National Federation of Supplementary Health (FenaSaúde) elected João Alceu de Amoroso Lima.

### SINCOR-PR



### SINCOR-PR

Wilson Pereira tome posse na presidência do Sincor-PR para gestão de 2019/2022. Ele fez parte da chapa que foi eleita no fim de outubro para composição da Diretoria Efetiva, Conselho Fiscal e Delegados Representantes na Federação, bem como seus suplentes.

Wilson Pereira agradeceu a todos os corretores que o elegeram e destacou que sua gestão será marcada por medidas que contribuirão ainda mais para o crescimento da categoria. "Vamos reforçar a inovação e buscar a participação dos associados. Para isso espero a participação de todos, para a identificação de problemas e soluções dos desafios do nosso dia a dia".

Wilson Pereira took over the presidency of Sincor-PR in the management of 2019/2022. He was part of the board that was elected at the end of October for composition of the effective board, fiscal council and delegates representatives in the federation, as well as their substitutes.

Wilson Pereira thanked all the brokers who elected him and stressed that in his management, will have measures that will contribute to the growth of the category. "We will strengthen innovation and seek the participation of members. For this I hope the participation of all, to identify problems and solutions to the challenges of our day to day," he said.

## ENS

A Escola Nacional de Seguros tem novo diretor geral: Tarcísio José Massote de Godoy que chega para substituir Renato Campos Martins Filho, na Escola desde 2005 e, nesse período, deu uma grande contribuição para a expansão das atividades educacionais. "Encontro uma instituição muito bem estruturada e com um sólido modelo de governança, fundamental para colocar a Escola em um novo patamar de qualidade", elogiou Godoy. Uma das principais metas do novo diretor será fortalecer a visão de mercado, adotando uma postura mais proativa. "Vamos promover uma efetiva aproximação com os diversos segmentos do setor, pois sabemos que existem gargalos na capacitação dos profissionais de seguros e a Escola tem programas para atender a todos os perfis", revela.



The National School of Insurance (ENS) has a new general director, Tarcísio Godoy, who replaces Renato Campos Martins Filho, who contributed greatly to the great expansion of the educational activities implemented. "I find a very well structured institution with a solid governance model, fundamental to putting the School at a new level of quality," praised Godoy. One of the new director's main goals will be to strengthen the market view by adopting a more proactive stance. "We are going to promote an effective approach with the different

segments of the sector, because we know that there are bottlenecks in the training of insurance professionals and the School has programs to attend to all profiles," he concludes.

## APTS

A Assembleia Geral Extraordinária realizada pela Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), com a participação de diretores e associados, elegeu por aclamação Octavio J. Milliet para o cargo de presidente. Ele cumprirá o período final de mandato da atual gestão (2017/2019), que se encerra em setembro, ocupando a vaga deixada por Osmar Bertacini, falecido em janeiro. Por motivos particulares, o atual secretário Luiz Macoto Sakamoto não pode assumir o cargo. Com o apoio dos demais membros da diretoria, Milliet, aceitou a missão de conduzir a APTS até a próxima eleição. Apesar do curto mandato, o presidente tem planos para revitalizar a área de eventos da APTS. Uma das ideias é resgatar os eventos do meio-dia (palestras e debates) e os seminários técnicos.



The Extraordinary General Meeting held by the Paulista Association of Insurance Technicians (APTS), with the participation of directors and associates, elected by acclamation Octavio J. Milliet for the position of president. He will complete the current term of office of the current administration (2017/2019), which ends in September, occupying the vacancy left by Osmar Bertacini, who died in January. With the support of the other board members, Milliet accepted the mission to lead APTS until the next election. Despite the short term, the president has plans to revitalize the APTS event area. One of the ideas is to rescue events related to lectures and debates as well as technical seminars.

## APTS

# CIST realiza primeiro workshop de 2019

## CIST holds first 2019 workshop



“Liderança Feminina nas organizações. Por que isso importa?” Com este questionamento teve início o 1º Painel do ciclo de workshops mensais de 2019, realizados pelo CIST (Clube Internacional de Seguro de Transportes), em São Paulo.

Com a mediação de Mayra Monteiro, da Kam Corretora e gerenciadora da Sascar, o primeiro debate teve como palestrante Camila Calais (foto esquerda), advogada sócia do escritório Mattos Filho, vice-presidente do grupo de trabalho da AIDA e professora da Escola Nacional de Seguros, e contou com a participação de Cristina Domingues, CEO da Starr Companies no Brasil e Simone Martins, vice presidente do Sincor-SP. Para Camila, a importância de se falar sobre liderança feminina nas organizações vai além da questão do debate de gêneros e tem a ver, sobretudo, com o crescimento das companhias. “Estudos globais apontam: a empresa que quiser crescer, tem que olhar para um público maior. Muitas multinacionais já estão atentas. Empresas com mais mulheres nas lideranças tendem a ser mais lucrativas. Equipe de pessoas com pensamentos diferentes gera mais inovação e rapidez na tomada de decisões”, enfatiza. O 2º Painel: “Desafios no setor logístico e de transportes de carga no Brasil” teve como palestrante Leila Chaves (foto direita), sócia da Sólida Assessoria em Gerenciamento de Riscos e Seguros e como debatedores Guilherme Brochmann e Sérgio Casagrande.

Leila afirmou não acreditar no gerenciamento de riscos sem que esteja voltado para as pessoas. Para ela há dois pilares importantes: “pessoas e tecnologia: um sem outro não se consegue desenvolver, pois tudo envolve gente e tecnologia. Uma das necessidades do setor de transportes é reter talentos, a outra é possuir as melhores ferramentas tecnológicas, lembrando que atrás da tecnologia há gente envolvida”, declara. Salvatore Lombardi, presidente do Cist comenta a importância de colocar a liderança feminina no centro dos debates no primeiro encontro de 2019. “Essa foi uma demanda que surgiu da vontade dos membros da entidade. A diretoria acompanha ao que está acontecendo em termos de diversidade. Por isso é necessário fomentar esse assunto cada vez mais nas empresas”, declarou Salvatore.

“Women's Leadership in Organizations, does that matter?” With this question began the 1st Panel of the cycle of monthly workshops of 2019, held by CIST (International Club of Insurance of Transports), in São Paulo.

With the mediation of Mayra Monteiro from Kam Corretora and manager of Sascar, the first debate was given by Camila Calais (photo left), a partner lawyer at the Mattos Filho office, AIDA's working group vice-president and a professor at the National Insurance School. Also in attendance was Cristina Domingues, CEO of Starr Companies in Brazil and Simone Martins, vice president of Sincor-SP.

For Camila, the importance of talking about female leadership in organizations goes beyond the question of gender debate and has to do, especially, with the growth of companies. “Global studies point out: the company that wants to grow, has to look at a larger audience. Many multinationals are already attentive. Companies with more women in leadership tend to be more profitable. Team of people with different thoughts generates more innovation and speed in making decisions”, she emphasizes.

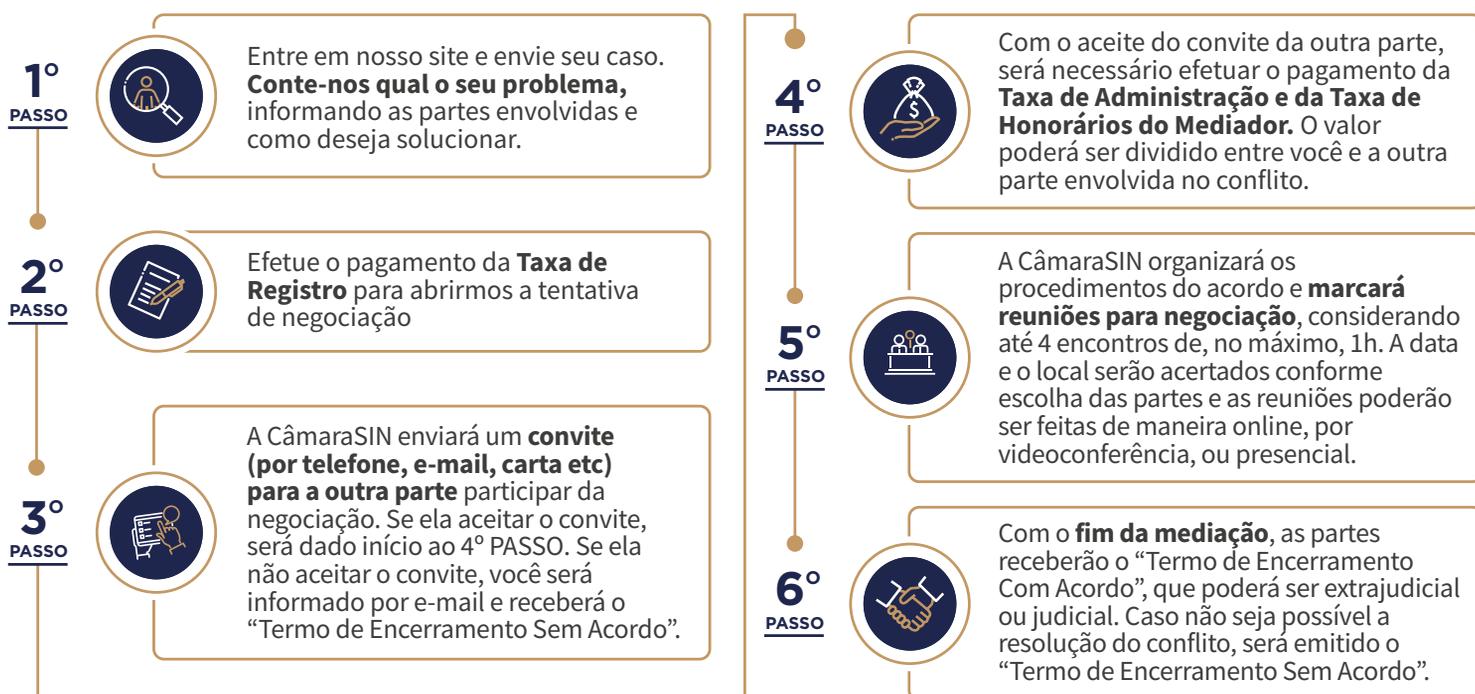
The 2nd Panel: “Challenges in the Logistics and Freight Transport Sector in Brazil” was chaired by Leila Chaves (photo right), a partner in Solid Risk and Insurance Management Advisory Board and as debaters Guilherme Brochmann and Sérgio Casagrande. Leila said she did not believe in risk management without being people-oriented. For her there are two important pillars: “people and technology: one without another can not develop, because everything involves people and technology. One of the needs of the transport sector is retaining talent, the other is to have the best technological tools, remembering that behind the technology there are people involved”, she says.

Salvatore Lombardi, president of CIST, comments on the importance of placing female leadership at the center of the debates in the first meeting of 2019. “This was a demand that arose from the will of the members of the organization. The board follows what is happening in terms of diversity. That is why it is necessary to foster this issue more and more in companies”, said Salvatore.

## ESTÁ ENFRENTANDO UMA SITUAÇÃO DE CONFLITO, MAS NÃO SABE COMO RESOLVER SEM DEPENDER DO JUDICIÁRIO?

Envie seu caso para a CâmaraSIN e conte com todas as vantagens dos métodos de mediação e conciliação.

### COMO FUNCIONA



### ÁREAS DE ATUAÇÃO



SECURITÁRIA



CÍVEL



CONDÔMINIAL



FAMILIAR



E MUITO MAIS

**FALE CONOSCO**

(11) 3107-1030

secretaria@camarasin.com.br

[www.camarasin.com.br](http://www.camarasin.com.br)

ADELSON MURAKAMI DOS SANTOS ADILSON FERNANDES DE BARROS ADOLFO VIEIRA ADRIANA PEREIRA DE SOUZA CAMPOS ADRIANA VIDOTTI ADRIANO JOSE QUEIROZ DE FARIAS BITELLI  
ADRIANO TIMBER PIMENTEL AGMAILSON ALVES DE BRITO AGNALDO MATIAS DE OLIVEIRA AIRTON DOS SANTOS DA SILVA ALBERTO LUIZ GOMES ALDOMAR BENVENUTO SANTIN ALESSANDRA MARIA LAPA  
ALESSANDRA MOREIRA DA COSTA GUEDES ALEX SANDRO MORAES SILVA ALEX TRANCOSO SILVA ROCHA ALEXANDRE CARVALHO ALEXANDRE MARCHESANO COSTA AMANDA APARECIDA MAIRONE REIS  
ANA CLAUDIA PEREIRA LEITE CSERMAK ANA MARIA DE JESUS MARIZ ANA PAULA DE SOUSA MORAES ANA PAULA SANTOS ALCANTARA ANDERSON BATISTA DE OLIVEIRA ANDERSON DE OLIVEIRA DIAS  
ANDERSON GOMES DE LIMA ANDERSON RODRIGO MOREIRA ANDRE DE SOUZA EMERICH ANDRE ERIVELTO DE LIMA ANDRE LUIZ CORREA ANDRESA DAS GRACAS RODRIGUES FERREIRA ANGELO FARIAS DOS ANJOS  
ANTONIO AUGUSTO MILAT DIAZ  
ANTONIO JOSE CORREIA



# SODRÉ SANTORO

## 40 anos

ARIADNE ANDRADE DE ALMEIDA LIMA ARLAN SOUZA DE MACENA ARLENE ROSSI SOARES MANDOTTI  
BARBARA COSTA DOS SANTOS BEATRIZ LEANDRO SILVA DE SOUZA BRENDA LOPES DE SOUZA  
BRUNA FERNANDA SHIKOSKI BRUNA FERREIRA DE OLIVEIRA BRUNA GOMES RODRIGUES SALOMAO BRUNA JESUS DA SILVA BRUNO CHAVES MARCHIOTTO BRUNO COSME DE SOUZA SANTOS  
BRUNO GONCALVES SANTOS CAETANO HENRIQUE DE SOUSA CAMILA RODRIGUES DA SILVA SOARES CARLOS ALBERTO MANDOTTI JUNIOR CARLOS ALBERTO PAGANELLI CARLOS ALBERTO SANTOS MOREIRA  
CARLOS HENRIQUE DA SILVA MORAIS CAROLINE SILVA DE LIMA RIBEIRO CHRISTIAN LIMA GOMES CHRISTIANE THAMIREN SALVATIERRA SOARES CINTHIA GOMES PINHEIRO CIRCO DE SOUZA DIAS  
CLAUDIA ALVES GUIZARDI SILVA CLAUDINEIDE SOBRAL DA SILVA CLAUDIO CANDIDO DA SILVA FILHO CLAUDIO MINEIRO PIRES CLAYTON DE GOUVEA DERCOLI CLEBER BARBOZA DOS SANTOS  
CLOVIS JOSE MACHADO COSME DONIZETE CUPERTINO DOS REIS CRISTIAN APARECIDO MORIANO CRISTIANE BONETTI CRISTIANE RODRIGUES DE MELO CRISTIANO DOS SANTOS CRISTIANO ELIZABELLO VITOR  
DALTON RODRIGO GASPARD DANIEL BARBOSA DE OLIVEIRA DANIEL DA SILVA LIMA DANIEL RIBEIRO DA SILVA DANILO PABLO SANTOS DANILO SHILOMAL DAYANY TARGINO DOS SANTOS  
DEISE PEREIRA NOGUEIRA DE MELO  
DIEGO ANDRADE DA SILVA

**A Sodré Santoro faz 40 anos.**

DJALMA DA CRUZ SILVA DOUGLAS PIZANE NASCIMENTO ED RODRIGUES DA SILVA EDES FERNANDES DE SOUSA EDINALDO ALEXANDRE SILVA EDINALDO JOSE DA SILVA EDNILSON DIAS CIRQUEIRA  
EDUARDO DANTAS DOS SANTOS EDUARDO DE OLIVEIRA EDUARDO DIAS LOPES EDUARDO LONGHI ELIANA BATISTA ELIANE BARBOSA FERREIRA ELITON DOS SANTOS SILVESTRE ELVIS ROBERTO LOPES DOS SANTOS  
ELYELDA COSTA DAS NEVES RODRIGUES EMERSON DE OLIVEIRA EMERSON RODRIGUES SILVA ENIO BARBOSA ENNIO DE OLIVEIRA SIMOES ERICK BRAGA DE SOUZA ERICK JESUINO ERIVALDO LUCAS DA SILVA  
ESTEFANI DINIZ RIBEIRO CARVALHO ESTER APARECIDA DA SILVA EVANDRO BONIFACIA DA MOTA EVANDRO GUSTAVO BARONE DE CARVALHO EVERTON CRISTIANO DA SILVA EVERTON APARECIDO DANTAS  
FABIO DE LIMA MOURA  
FELIPE DOS SANTOS CARDOSO  
FERNANDA DE ANDRADE NODA FERNANDA DOS SANTOS RODRIGUES FERNANDO DA SILVA COSTA FILHO FERNANDO DAS NEVES CARBONE FERNANDO LOPES DE ARAUJO FERNANDO MACHADO DE OLIVEIRA  
FLAVIA MARIA ARRIOLA  
FLAVIO GONCALVES DA ROCHA  
FRANCIEL DE OLIVEIRA LIMA FRANCELINO MACEDO SANTOS FRANCINEI LUIZ DA SILVA FRANCISCA IARA DIAS DE SOUSA FRANCISCA LEILIANE DA ROCHA DE SOUSA FRANCISCO DANIEL COSTA DE OLIVEIRA  
FRANCISCO EUSEBIO DE OLIVEIRA  
GABRIELE CALIXTO DE BRITO  
GEORGES PEREIRA DOS SANTOS GERALDO FERNANDES DE OLMEIRA FILHO GERFESON VIDAL DE O. SANTOS GERSON RODRIGUES DA SILVA GIANO MATTOS ALVES PIMENTA GILVAN GOMES DE OLIVEIRA  
GIRLENE CORREIA GOMES  
GIZELE FELIX MUNIZ  
GLEISON HENRIQUE DA SILVA GUILHERME CERCELLA HANNA CAROLINE DA SILVA ALVES HELIELTON DE SOUZA HELIO AUGUSTO FARIA HENRIQUE LOBO CORREA HENRIQUE VERON ROCHA MACARIO  
HIAGO RODRIGO M. MOUSINHO  
IGOR HENRIQUE SILVA DE OLIVEIRA  
IRINEU FRANCA ISABELA CRISTINA TENREIRO ISMAEL FERREIRA BISPO ISMAEL TEIXEIRA BEZERRA IVANIA DE OLIVEIRA IVONE MOIZES RAMOS IZAMAR BEZERRA DIAS JANAINA DE LOURDES OLIVEIRA  
JARDELINO COSTA DOS SANTOS JEFERSON AUGUSTO REGIANI JENEBALDO JOSE DOS REIS JENIFFER TEIXEIRA DO AMARAL JENNIFER MERLOTTI DA SILVA JESSE BATISTA DE SOUSA  
JESSICA ALVES BRITO DE ANDRADE JESSICA ALVES O. C. DA SILVA JESSICA DIAS CARDOSO JESSICA MATOS ROSA JESSICA RAMOS DA SILVA JHONATHAN ANTONIO NUNES JHONY WILLIAN DE SOUZA LOPES  
JOAO CAMPOY PEDRO NETO JOAO DE MATOS JOAO KLEM JOAO PAULO DE OLIVEIRA JOAO PAULO LEITE DE ALMEIDA JOAO VICTOR ALVES COSTA SENA JOAO VITOR BARBOSA SANTOS JOEL THULER  
JOHNNY LUPERCIO CUSTODIO  
JONATHAN XAVIER PEGO  
JOSE CARLOS DA SILVA JOSE CARLOS EVARISTO JOSE CARLOS LIMA JOSE DOS REIS APARECIDO CRUZ JOSE EUDORICO SILVA DE ALMEIDA JOSE GARCIA DANTAS JOSE JOAQUIM NETO JOSE LIMEIRA DO MONTE  
JOSE SANTOS DA SILVA  
JOSELI CREUZA DA SILVA  
JOSIAS DA SILVA ANDRE JOSILENE DE ALBUQUERQUE SILVA JOYCE DE PAULA SILVA JULYANE KALIK SOUZA JUNIO DE MORAIS JUSCELINO B. DA SILVA DUTRA JUSTINO VARJAO DO NASCIMENTO  
KAROLINA MESSIAS  
KELLY DA SILVA LIMA SOUSA  
LEANDRO BARROS DA SILVA LEANDRO DAMASIO RAFAINI LEANDRO DONIZETE DE SOUZA LEANDRO FERNANDES CECCON LEONARDO A. SOUSA TORRES LEONARDO C. DA SILVA LEONARDO T. CRISPIM DA SILVA  
LETICIA SAMPAIO DE SOUZA MORAES  
LILIAM APARECIDA ALVES DE OLIVEIRA  
LUCIANO MURJIA LUCILENE INOCENCIA DE C. AVILA LUIS FELIPE FELES LUIS MOREIRA DA CONCEICAO LUISE SILVA BRITO DOS SANTOS LUIZ ALEXANDRE MAIELLARI LUIZ FERNANDO DA SILVA VALENTINO  
LUIZ HENRIQUE RODRIGUES FERREIRA  
MANOEL GONCALVES DE COUTO  
MARCELO LUCAS DOS SANTOS HONDRATO MARCELO NOVAES DE MIRANDA MARCIA FURLAN DE CARVALHO MARCIO CRENCENCIO MARCIO FERNANDO ALVES LIMA MARCOS AMARO DO NASCIMENTO  
MARCOS AURELIO CARVALHO DE OLIVEIRA MARCOS ELOI RUNAVICIUS DA SILVA MARCOS GONZAGA DA SILVA FREIRE MARCOS RODRIGUES DA SILVA MARCUS VINICIUS BORGHI GEROLDO  
MARCUS V. DE MEIRA VICTORIO MARIA A. AMADO HOLANDA RIBEIRO MARIANE DA SILVA SANTOS MARILENE DE ABREU MARIO CUSTODIO FILHO MARIZETE ALMEIDA DOS SANTOS  
MARTHY DOUGLAS MAIA DA SILVA MATEUS VINICIUS CAMPOS MIRANDA MAURO LEANDRO DE SOUZA MICHELLE DE SOUZA ALMEIDA MICHELLE LOPES MINATTO MILSON CAIROLLI DE OLIVEIRA  
NADINE B. PACHECO MORAES  
NATALIA A. MICHELI CIORLIL  
NIVALDO SHIKOSKI ODAIR FABIANO OTAVIO FERREIRA LUJNA OTAVIO NERI OLIVEIRA PAULO ANTONIO SANTANA PAULO CESAR DA SILVA SOUZA PAULO JOSE DA SILVA PAULO STEVE DE SOUZA ARAUJO  
RAFAEL DA COSTA CLAUDIO  
RAFAEL O. DE ALBUQUERQUE  
RAFAEL SILVA DO NASCIMENTO RAFAELA A. TEIXEIRA GUILIZIAN RAFAELA SILVA TEIXEIRA DE SOUZA RAJANE SAMARA WANTERS RAIMUNDO EUGENIO DA SILVA RAPHAELA DE SOUZA MEYER  
RAUL G. ALMEIDA DE LIMA  
REGINA C. RODRIGUES XAVIER FERREIRA  
REGINALDO OLIVEIRA DA PAIXAO REINALDO C. DE ALMEIDA FRANCA REINALDO DE JESUS SANTOS RENAN FERREIRA RODRIGUES RENAN PRADO BARROS RENAN ROMANCINI DE OLIVEIRA  
RENATA PEREIRA OLIVEIRA DE NORONHA RENATO CARDOSO DA SILVEIRA RENATO MARIANO DOS SANTOS RENATO RIOS NASCIMENTO RENDERSON C. DA SILVA RENES DA COSTA PEREIRA RENILTON O. DA PAIXAO  
RICARDO ALVES VIQUETTI RICARDO DE OLIVEIRA ROCHA RICARDO FREDERICO VIEIRA VIANA RITA DE CASSIA GARCIA ROBERT DOS SANTOS A. DA SILVA ROBERTO DE OLIVEIRA ROBERTO M. DA SILVA JUNIOR  
ROBERTO RAMALHO DE CASTRO ROBERTO V. DOS SANTOS ROBSON CAETANO DA SILVA ROBSON CARVALHO DOS SANTOS ROBSON DA SILVA GONCALVES ROBSON LEANDRO SILVA RODNE ALBINO SANTANA  
RODRIGO AUGUSTO PEREIRA  
ROGERIO RODRIGUES DA SILVA  
SANDRA BARBOSA SOUZA SEBASTIAO LOPES FERREIRA SERGIO DE OLIVEIRA CLEMENTE SERGIO FRANCISCO SEVERINO APARECIDO DA SILVA SHIRLEI DE OLIVEIRA DA COSTA SILMARA PACHECO  
SILVANA APARECIDA AZEVEDO SILVIA ROBERTA TENORIO SILVIO CESAR PEREIRA SOLANGE REGINA PEREIRA SORAYA ABDALA BATISTA SUELEN LIMA DE ARAUJO ROCHA TAIS INACIO VIEGAS  
TATIANE CAVALCANTE DE LIMA TCHARLLES SANTANA DA SILVA TEREZINHA DE JESUS SOUZA THAMIREN OLIVEIRA SAU BARBOSA THIAGO DE AQUINO RAIS THIAGO VIEIRA DE MESSIAS DIAS  
THOMAS VENANCIO DE SANTANA TIAGO ALEXANDRE DA SILVA TIAGO ANTONIAZI DEL GUERRA TIAGO HENRIQUE DA SILVA TIAGO TADEU DE QUINTAL VENDEL SANTOS DA SILVA WAGNER BENEDITO DE MELO RAMOS  
VALDIR BUENO VAZ VALERIA FERREIRA DO ESPIRITO SANTO VANDECIR PEREIRA VANDERLEI TORRES VANENCIA SANTOS DUTRA VANESSA LIKA OISHI VICTOR HUGO FERREIRA DE AZEVEDO  
VICTOR MATHEUS CONTI NASCIMENTO VINICIUS DE OLIVEIRA VIVIANE DE LIMA CALDEIRA VIVIANE MENEZES BARBOSA VIVIANE OLIVEIRA LIMA SILVA WAGNER LEME DA SILVA WAGNER MARCELO MACHADO  
WAGNER SANTOS RIBEIRO WALISON MAICON DA SILVA WALISON MOURA DE OLIVEIRA WALTER DE SANTANA SOUZA WELLINGTON PEREIRA SANTOS WESLEY SANTOS DA COSTA WILSON MEDEIROS FERREIRA

**Com muita alegria, queremos cumprimentar e agradecer aos mais de 3 milhões de comitentes, compradores e vendedores, que durante todos esses anos nos permitiram ser referência no Brasil.**

**O avanço tecnológico aliado a nossa credibilidade e competência faz com que a Sodré Santoro, com seus mais de 500 colaboradores, seja líder nacional em leilões presenciais e on line.**

**A paixão pela batida do martelo nos motiva diariamente a realizarmos sonhos através da nossa arte de fazer leilão.**

**Muito obrigado a todos!**

*Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro  
José Eduardo de Abreu Sodré Santoro*

*Moacir De Santi  
Flávio Cunha Sodré Santoro  
Mariana Lauro Sodré Santoro Batochio  
Otavio Lauro Sodré Santoro  
Carolina Lauro Sodré Santoro*

Leilões presenciais e online de segunda a sábado de imóveis, veículos, sucatas, eletrônicos, equipamentos industriais, máquinas agrícolas, eletrodomésticos e muito mais.  
Acesse nosso site e conheça as oportunidades que oferecemos:

[www.sodresantoro.com.br](http://www.sodresantoro.com.br)

