

revista

INSURANCE CORP

ano V – edição 27 – nov/dez 2019 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br

IC CONQUISTA
PRÊMIO DE JORNALISMO



Domínio indiscutível em leilões

SODRÉ SANTORO É LÍDER NA AMÉRICA LATINA

Unquestionable domain at auctions

SODRÉ SANTORO LEADS IN LATIN AMERICA

Luiz Fernando e José Eduardo de Abreu Sodré Santoro

Expo ABGR 2019 coloca a gestão do risco no centro dos debates em São Paulo

Expo ABGR 2019 places risk management at the center of discussions in São Paulo

TÁ COM APP AUTO.VC

TÁ COM TUDO

Indique o App SulAmérica Auto.Vc para seus clientes

Você fecha mais negócios e seu cliente só ganha:

- Até **R\$ 400 de desconto** no seguro, com **R\$ 100 garantidos***.
- **800 milhas Smiles** para quem dirige bem.

**Ofereça
SulAmérica
para os seus
clientes.**

ACESSE: SULAMERICATACOMTUDO.COM.BR

SulAmérica
Auto

* Para conquistar os R\$ 100 (cem reais), é necessário: (i) Baixar o app, se cadastrar, fazer 1 (uma) viagem e confirmar como motorista; e (ii) Indicar 5 (cinco) amigos, e cada um deles deverá baixar o app, se cadastrar, fazer 1 (uma) viagem e confirmar como motorista. O registro deste plano na Susep não implica, por parte da autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização. Circular Susep nº 256, de 16 de junho de 2004. O produto SulAmérica Auto obedece à legislação que regulamenta os seguros e às condições contratuais, que devem ser lidas previamente à sua contratação. Cód. Susep RG/VG: 15414.001772/2004-14. CNPJ: 33.041.062/0101-09 – Sul América Companhia Nacional de Seguros. Este anúncio contém informações resumidas que poderão sofrer alterações a exclusivo critério da SulAmérica, sem necessidade de aviso prévio. Confira as condições gerais do Seguro SulAmérica Auto em sulamerica.com.br. Procure seu corretor ou a SulAmérica para mais informações. SAC: 0800 722 0504. Ouvidoria: 0800 725 3374. Horário de atendimento: das 8h30 às 17h30 (tenha em mãos o protocolo de atendimento). O app está disponível nas lojas Apple e Google Play. Confira o regulamento e as informações completas do programa em sulamericaautovc.com.br. As milhas Smiles transferidas terão validade de acordo com a categoria do participante no Programa Smiles. O prazo do crédito é de até 30 dias, conforme consta no regulamento do programa, após o fechamento do seguro do carro na SulAmérica, desde que seja usado o desconto de direção segura. O cliente deverá ter cadastro prévio no Programa Smiles para receber as milhas Smiles. A responsabilidade da promoção com milhas Smiles é exclusiva da SulAmérica.

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

CENÁRIO É CONVITE À EXPANSÃO

O último trimestre de 2019 é tradicionalmente movimentado em função do conteúdo e da importância dos eventos realizados. Três deles merecem menção: o 21º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado pela Fenacor, o 13º Insurance Service Meeting, capitaneado pela CNseg, o 5º Fórum FenaSaúde e a Expo ABGR 2019, promovido pela Associação Brasileira de Gerência de Riscos. Há algo em comum entre estes eventos, embora abordem temas diferenciados para públicos específicos. A certeza de que o mercado de seguros, resseguro e gestão de riscos apresentam possibilidades reais de novos negócios, sobretudo no mundo tecnológico em que vivemos, abre um campo fértil para os players do setor, segurados, corretores e brokers.

Insurance Corp ouviu de alguns dos principais personagens destes acontecimentos, suas expectativas quanto à melhora paulatina do ambiente econômico. Os tão aguardados investimentos em infraestrutura, o que determinará o aumento da demanda de clientes por uma gama variada de produtos, a queda do nível de desemprego e a aprovação, agora, da reforma tributária formam um cenário que fomentará o apetite de empresas nacionais e multinacionais.

É nesse contexto que empresas vitoriosas em seus segmentos vislumbram a continuidade de sua expansão. É o caso de nossa matéria de capa. Nesta última edição do ano, mostramos os 40 anos da trajetória vitoriosa da Sodrê Santoro Leilões, indiscutivelmente a maior organização leiloeira da América Latina, fundada em 1979. Os irmãos Luiz Fernando e José Eduardo de Abreu Sodrê Santoro, na época, enfrentaram preconceitos quanto à atividade, associada à venda de “massa falida”. Com o tempo, foram vencendo os obstáculos e conquistando a confiança dos clientes. Observação estratégica: a Sodrê Santoro é precursora de leilão de veículos para as seguradoras. Esse é um exemplo notável a ser seguido, pois a empresa passou por inúmeras turbulências na economia para se sobressair. E conseguiu, com êxito admirável!

Desejamos Boas Festas!

SCENARIO IS AN INVITATION TO EXPANSION

The last quarter of 2019 is traditionally busy, due to the content and importance of the events taking place. Three of them deserve mention: the 21st Brazilian Insurance Brokers Congress, produced by Fenacor, the 13th Insurance Service Meeting, led by CNseg, the 5th Forum FenaSaúde and the Expo ABGR 2019, promoted by the Brazilian Risk Management Association. There's something in common among these events, although they approach different themes to specific publics. The certainty that the insurance, reinsurance and risk management market present real possibilities of new businesses, especially in the technological world that we live in, open a fertile field to the sector players, insured clients and brokers.

Insurance Corp listened to some of the main characters of these happenings, their expectations about the gradual improvement of the economic environment. The long awaited infrastructure investments, that will determine the growth of client demand for a varied range of products, the fall of the unemployment rate and the approval, now, of the tax reform, make out a scenario that will feed the appetite of national and multinational companies.

It's in this context that winning companies in their segments glimpse the continuity of their expansion. That's the case of our cover story. In this last issue of the year, we show the 40 years of a winning trajectory of Sodrê Santoro Auctions, undoubtedly the largest Latin America's auctioning organization, founded in 1979. The brothers Luiz Fernando and José Eduardo de Abreu Sodrê Santoro, at the time, faced prejudices about the activity, associated with the sale of “bankruptcy assets”. With time, they had won over the obstacles and conquering the clients' trust. Strategic note: Sodrê Santoro is a pioneer in vehicle auctions for insurance companies. This is a notable example to be followed, because the company faced countless turbulences in the economy to stand out. And they managed it with admirable success!

We wish Happy Holidays!

André Pena
Publisher

- 6** **Diálogo / Dialogue**
"Resseguro, só com corretor de resseguro"
"Reinsurance, only with reinsurance brokers"
- 8** **Congresso dos corretores / Broker's Congress**
Novos tempos exigem medidas fundamentais
New times demands fundamental measures
- 13** **Inovação / Innovation**
Sinônimo de prestígio profissional
Synonymous of professional prestige
- 14** **Gestão do risco / Risk management**
Maior evento do gênero na América Latina
Major event of this kind in Latin America
- 20** **Capa / Cover**
Quatro décadas de grandes negócios
Four decades of great businesses
- 24** **2019 Insurance Corp Awards**
Premiação consolidará o sucesso
Awards will consolidate success
- 26** **Cenário / Scenario**
Desafios para manter o crescimento
Challenges to maintain growth
- 28** **Tecnologia / Technology**
Segurança cibernética é prioridade nº 1
Cyber security is priority # 1
- 30** **Posse / Posse**
Noite acadêmica em grande estilo
High style academic night
- 32** **Novos tempos / New times**
Jornada de transformação no setor
Sector's transformation journey
- 37** **Mercado / Market**
Tecnologia à disposição do corretor
Available technology to the broker
- 38** **Transporte e logística / Cargo and logistics**
Perspectivas positivas à vista
Positive perspectives ahead
- 42** **Expansão / Expansion**
Crescimento sustentável com expertise
Sustainable growth with expertise
- 43** **Saúde Suplementar / Supplementary Health**
Como atrair mais beneficiários ao sistema
How to attract more users to the system

INSURANCE CORP

Ano V - Edição 27 - nov/dez 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

Edição

Carlos Alberto Pacheco
MTb 14.652 - SP
pacheco@insurancecorp.com.br

Redação

Carlos Alberto Pacheco
redacao@insurancecorp.com.br

Mídias Sociais

Márcia Kovacs

Tradução

Enrique Pena
Paulo Noviello

Diagramação e Arte Final

Rodrigo Almeida
rodrigo2008ca@gmail.com


Foto da capa


Julio Bittencourt


Conselho Editorial

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

 insurancecorp.com.br

 /revista-insurance-corp

 /InsuranceCorp

 @InsuranceCorp

Tiragem: 5 mil exemplares

Circulação: Nacional e Internacional

Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:

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.



Know You Can

A autoconfiança impulsiona
cada jornada. Estamos aqui
para ajudar você a ir além.

“Resseguro, só com corretor de resseguro” “Reinsurance, only with reinsurance brokers”

Por/by Carlos Alberto Pacheco

Insurance Corp – Com a reforma da Previdência sancionada pelo presidente da República e a possibilidade de uma outra reforma em curso, a tributária, o senhor acredita que o novo cenário econômico que se desenha será propício à evolução do mercado ressegurador?

Eduardo Toledo – Começo a resposta com uma frase que uso constantemente: “Não existe economia sem seguro”. Desta forma, é certo afirmar que as reformas propostas pelo governo são de extrema valia para a evolução do mercado ressegurador. As consequências da aprovação das reformas irão trazer credibilidade ao País, criando um ambiente político favorável e, por consequência, atrairão novos investidores, o que impactará diretamente a injeção de recursos na economia, e como disse, não existe economia sem seguro.

IC - Qual é a sua expectativa para o fomento de negócios nas áreas de infraestrutura, construção civil, transportes e responsabilidade civil?

ET – As expectativas são as melhores possíveis. As ações que o governo está tomando em relação aos investimentos são inovações disruptivas. Acredito no ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas, um sujeito fora do comum e possui toda a infraestrutura do Brasil na cabeça em termos de portos, aeroportos, rodovias, ferrovias. Conhece profundamente as prioridades a serem adotadas, haja visto os leilões recentes das concessões de aeroportos e ferrovias que estão sendo realizados, sobretudo no caso da Ferrovia Norte-Sul. As consequências desta revolução na infraestrutura irão ressuscitar as contratações dos seguros de engenharia e responsabilidade civil, reduzir a sinistralidade do transporte e o custo das mercadorias ao consumidor final, o que irá aquecer ainda mais a economia.

IC - Como o senhor avalia o papel desempenhado pela superintendente da Susep, Solange Vieira, que, recentemente, abriu consulta pública para projetos de empresas aptas à participação no sandbox regulatório?

ET – O desempenho da Susep tem sido surpreendente e inovador. Tive a oportunidade, como vice-presidente da Abecor, de me reunir com a Solange.

Insurance Corp - Withal the Pension’s reform sanctioned by the president and the possibility of another on the way, the tax reform, do you believe that the new economic scenario being drawn will be conducive to the evolution of the reinsurance market?

Eduardo Toledo – I begin the answer with a phrase that I constantly use: “There’s no economy without insurance”. In this way, it’s right to claim that the reforms proposed by the government are of extreme value to the evolution of the reinsurance market. The consequences of the reforms approval will bring credibility to the country, creating a favorable political environment and, as a consequence, attract new investors, which will directly impact the injection of new resources on the economy and, as I said, there’s no economy without insurance.

IC – What is your expectation for the business’ promotion in the areas of infrastructure, construction, transports and civil liability?

ET – The expectations are the best possible. The actions that the government is taking relative to the investments are disruptive innovations. I believe in the Infrastructure minister, Tarcísio Gomes de Freitas, an extraordinary guy that has all of the infrastructure in Brazil on his head, in terms of ports, airports, highways, railways. He knows deeply the priorities to be adopted, as seen on the recent auctions of airports concessions and railways that are under way, in special the North-South Railway. The consequences of this revolution in infrastructure will revive the engineering and civil responsibility insurance contracts, reducing the loss ratio in transportation and the cost of merchandise to the final consumer, which will further heat up the economy.

IC - How do you evaluate the role taken by the Susep’s superintendent, Solange Vieira, that, recently, opened a public consultation for projects from companies able to participate in the regulatory sandbox?

ET – The performance of Susep has been surprising and innovative. I had the opportunity, as vice-president of Abecor, to have a meeting with Solange. The summary of the talk



Para o vice-presidente da Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor), Eduardo Toledo, cenário econômico brasileiro atrairá novos investidores

According to Eduardo Toledo, vice-president of the Brazilian Reinsurance Brokerage Companies Association (Abecor), the Brazilian economic scenario will attract new investors

O resumo da conversa sinalizou para a deburocratização do setor e a necessidade de se inovar. A prova disto é que a Susep abriu consulta pública para participação no sandbox regulatório e espera receber produtos e serviços que tragam, de fato, tecnologia diferente ao mercado de seguros com novas propostas para subscrição e retenção de riscos.

IC – O mercado hoje está preparado para debelar invasões e/ou ataques cibernéticos em grande escala?

ET – A questão da exposição do crime cibernético e ataques às empresas, em geral, sejam grandes corporações ou de pequeno e médio porte, é uma preocupação latente no mercado. Eu diria que o País ainda está muito atrasado com sua lição de casa, não somente em face da consciência do risco, mas em termos de cultura de compra deste seguro. Hoje apenas grandes empresas compram este tipo de proteção, as chamadas de *single policy* (apólice única), indo de contra ao princípio básico do seguro, o mutualismo. Outra questão precisamos nos aprimorar é com a regulação de um sinistro cibernético. No Brasil, até hoje não tivemos nenhuma regulação nesta carteira e isso mostra nossa fragilidade numa eventual liquidação e apuração dos prejuízos. É preciso ficar muito atento à nova Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), que entrará em vigor a partir de 2020, muito severa em matéria de as sanções, e imputa responsabilidade das empresas ao tratamento dos dados pessoais.

IC – A Abecor sempre defendeu uma boa interação entre os corretores de seguros com as corretoras de resseguro. Como está, hoje, essa interação?

ET – A Abecor não só defende esta interação como intensifica a sinergia entre os corretores de seguros com os corretores de resseguros. O corretor tem um papel fundamental na intermediação com os segurados e o apoio deste profissional na colocação do resseguro tem se mostrado eficaz, principalmente na obtenção das informações dos riscos. Afinal, quanto mais informação tivermos de um risco, melhor a chance de trazeremos os melhores termos e condições disponíveis no mercado ressegurador. Inclusive, para atestar nossa sinergia, tomo a liberdade de fazer uma analogia aos corretores de seguros e lançar em primeira mão uma frase: “Resseguro, só com corretor de resseguro”, melhor ainda se for associado à Abecor.

IC – Em função das últimas catástrofes ambientais, sobretudo nas barragens de rejeitos de Mariana e Brumadinho, o gestor de riscos assumiu um protagonismo até não desconhecido pelo cidadão brasileiro?

ET – O gestor de risco é, e sempre foi, um profissional decisivo na gestão dos riscos inerentes ao seu negócio ou à organização que representa. É um profissional que está atento a todas as ações tomadas por uma empresa, seja ela uma barragem, plataforma de petróleo ou companhia aérea. O que tem chamado a atenção para a gestão de risco são as consequências catastróficas de acidentes recentes como Mariana e Brumadinho. O seguro e o resseguro passam a ser ferramentas de reparação destas perdas, restituindo muitas vezes a economia local daquela região afetada, o que na minha visão é um dos papéis mais nobre do nosso mercado.

signaled to the debureaucratization of the sector and the necessity to innovate. The proof is that Susep opened the public consultation for participation in the regulatory sandbox and expects to receive products and services that bring, indeed, different technologies to the insurance market with new proposals for subscription and risk retention.

IC – The market, today, is prepared to quell invasion and/or cyberattacks at large scale?

ET – The question of exposition of cybernetic crimes and attacks on companies, in general, be they large corporations or small and medium scale, is a latent market concern. I would say that this country is still very late with its homework, not only in terms of risk awareness, but in terms of purchase of this insurance. Today, only large companies buy this kind of protection, the so-called single policy, going against the basic principle of insurance, the mutualism. Another question that we need to improve is with the regulation of a cyber claim. In Brazil, until today we didn't have any regulation of this portfolio and that shows our fragility in an eventual liquidation and loss calculation. We need to be very aware of the new General Personal Data Protection Law (LGPD), which will come into effect beginning in 2020, very severe in matter of sanctions, and that ascribes responsibility of companies regarding the treatment of personal data.

IC – Abecor always defended a good interaction between the insurance and the reinsurance brokers. How, today, is this interaction?

ET – Abecor not only defends this interaction but intensifies the synergy between the insurance and reinsurance brokers. The broker has a fundamental role in intermediation with the clients and the support of this professional in placing the reinsurance has been shown effective, especially in obtaining the risk information. After all, the more information we have about a risk, better the chance to bring the best terms and conditions available in the reinsurance market. In addition, to attest our synergy, I take the liberty to make an analogy to the insurance brokers and launch firsthand a phrase: “Reinsurance, only with the reinsurance broker”, even better if he's associated to Abecor.

IC – Because of the latest environmental catastrophes, in special in the tailing dams of Mariana and Brumadinho, the risk manager has taken a protagonism until now unknown to the Brazilian citizen?

ET – The risk manager is, and had always been, a decisive professional in managing the risks inherent to his business or the organization he represents. He's a professional that is alert to all the actions taken by a company, be it a dam, oil platform or airline company. What have been drawing attention to risk management are the catastrophic consequences of recent accidents such as Mariana and Brumadinho. The insurance and reinsurance become reparation tools for these losses, giving back the local economy of a given affected region, which is, in my view, one of the noblest roles in our market.

Novos tempos exigem medidas fundamentais

New times demand fundamental measures

Combate às associações de proteção veicular foi um dos grandes debates na 21ª edição do evento
The fight against vehicular protection associations was one of the major debates at the 21st event's edition

Por/by: Carlos Pacheco



Da esq. p/ dir.: presidente da FenaPrevi, Jorge Nasser; secretário Especial da Previdência Social, Rogério Marinho; superintendente da Susep, Solange Vieira; e os presidentes Armando Vergílio (Fenacor) e Marcio Coriolano (CNseg) na abertura do evento

From left to right: FenaPrevi president, Jorge Nasser, Special Secretary of Pensions and Labor, Rogério Marinho, Susep superintendent, Solange Vieira; and the presidents Armando Vergílio (Fenacor) and Marcio Coriolano (CNseg) in the opening of the event

Se havia alguma dúvida quanto à união de uma categoria profissional em torno de suas principais bandeiras, o 21º Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros, realizado na paradisíaca Costa do Sauípe, na Bahia, se encarregou de dirimi-las uma a uma. Algo em torno de 3,5 mil corretores – alguns deles com suas famílias – participaram de painéis técnicos e fizeram networking nos estandes na 20ª Exposeg. O modelo desta edição do Congresso, organizado pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) e Sincor Bahia, que aconteceu em meio a um resort, cercado de belas áreas verdes, foi aprovado pelos profissionais. O tema não poderia ser mais propício: “Desafios para a retomada do crescimento”.

O primeiro painel sugeriu aos participantes que apontassem os caminhos para a retomada do crescimento no Brasil e a reforma da Previdência (*aprovada no Senado*). Sob a mediação do presidente da Fenacor, Armando Vergílio, os presidentes Márcio Coriolano (CNseg) e Jorge Nasser (FenaPrevi) destacaram o ambiente favorável para o crescimento dos negócios no setor de seguros, tese referendada pelo secretário especial de Previdência e Trabalho, Rogério Marinho, que elencou as ações do

If there was any doubt about the union of a trade class around its main banners, the 21st Brazilian Insurance Brokers Congress, which took place in the paradisiac Costa do Sauípe, Bahia State, took charge to take them out, one by one. Some 3,5 thousand brokers – some of them along with their families – took place in technical panels and networked on the stands of the 20th Exposeg. This Congress edition’s model, organized by the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor) and Sincor Bahia, that happened among a resort, surrounded by beautiful green spaces, was approved by the professionals. The theme couldn’t be more auspicious: “Challenges for the resumption of growth”.

The first panel suggested to the attendants that they pointed the ways for the resumption of growth in Brazil and the Pensions reform (approved by the Senate). Under the mediation of Fenacor’s president, Armando Vergílio, the presidents Márcio Coriolano, of CNseg, and Jorge Nasser (FenaPrevi) highlighted the favorable environment to the business growth in the insurance sector, a thesis that was endorsed by Special Secretary of Pensions and Labor, Rogério Marinho, who listed the government’s

governo para reduzir o tamanho do Estado.

A titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Solange Vieira, por sua vez, foi bem objetiva em sua análise: defendeu o desenvolvimento de novos produtos, a criação de um ambiente de concorrência, com novos entrantes, e a adoção da tecnologia, entre outras medidas. Além de mencionar as últimas iniciativas da autarquia, Solange também defendeu a autorreguladora dos corretores, ao enfatizar que a categoria já possui “maturidade suficiente para isso”. Sobre o mercado em si, Solange reforçou uma visão, repetida desde a sua posse: a vinda de mais seguradoras para promover uma concorrência saudável.

O futuro do mercado e da relação segurador versus corretor, tema do segundo painel, mediado pelo advogado Antonio Pentead Mendonça, foi objeto de debate entre alguns dos principais líderes de seguradoras: Antônio Trindade (FenSeg), Vinícius Albernaz (Bradesco Seguros), Francisco Caiuby Vidigal Filho (Sompo Seguros) e José Adalberto Ferrara (Tokio Marine Seguradora). Todos os presidentes mencionaram suas principais ações para crescimento de carteiras estratégicas, anunciaram novos produtos e analisaram o fenômeno das insurtech. Foram unânimes em apontar o corretor como o principal canal de distribuição, antes de tudo um consultor do risco do seu cliente.

Guerra contra as cooperativas

Mas, obviamente, o debate sobre o mercado das cooperativas de proteção veicular, considerado “marginal”, atraiu a maioria das atenções e lotou o auditório. Roberto Santos (Porto Seguro), Nuno Vieira (Serviços Financeiros da E&Y), Luís Gutiérrez (Mapfre Seguros), Murilo Riedel (HDI Seguros) e também o mediador Robert Bittar, presidente da Escola de Negócios e Seguros, “chancelaram” os dados do relatório da Ernst & Young sobre o avanço vertiginoso do mercado de proteção veicular, que movimentava, segundo o relatório, entre R\$ 7,1 bilhões a R\$ 9,4 bilhões por ano. A Ernst & Young estima que haja 4,5 milhões de associados nas cooperativas.

“Os números são impressionantes. Se o preço dessas associações é competitivo, por outro lado, não existe nenhuma proteção ao consumidor”, alertou Nuno Vieira. Não regulados pela Susep, as cooperativas cresceram, favorecidas por um fértil ambiente, segundo Murilo Riedel. “O assunto merece um profundo estudo de planejamento estratégico”, emendou Luís Gutiérrez. Todos, contudo, foram unânimes em apontar a falha principal que pavimentou um caminho aberto para as associações: a falta de uma comunicação adequada com o comprador de seguros.

Tecnologia

Inovação e insurtech estão na pauta do dia dos corretores de seguros e mereceram painel específico, mediado pelo fundador do CQCS, Gustavo Dória. Neste painel, Mongeral Aegon, Porto Seguro, Generali e Velo Seguro trouxeram casos bem-sucedidos com uso de ferramentas tecnológicas. Presidente da Velo Seguro e corretor, Duilly Cicarini, foi o primeiro a se apresentar. Estimulou os pre-

actions for reducing the State's size.

The chair of the Susep superintendency, Solange Vieira, in her turn, was very objective in her analysis: she defended the development of new products, the creation of a competitive environment, with new players, and the adoption of technology, among other measures. Beyond mentioning the recent initiatives of the authority, Solange also defended the insurance brokers self-regulator, emphasizing that the category already has the “sufficient maturity for this”. About the market itself, Solange reinforced a view, repeated since she took office: the arrival of more insurance companies to promote a healthy competition.

The future of the market and the insurer versus broker relation, theme of the second panel, mediated by the attorney Antonio Pentead Mendonça, was object of debate between some of the main insurers' leaders: Antônio Trindade (FenSeg), Vinícius Albernaz (Bradesco Seguros), Francisco Caiuby Vidigal Filho (Sompo Seguros) and José Adalberto Ferrara (Tokio Marine Seguradora). All of the leaders mentioned their main actions for the growth of strategic portfolios, announced new products and analyzed the insurtech phenomenon. They were unanimous in pointing the broker as the main distribution channel, naming them, above all, a risk consultant to their clients.

War against cooperatives

But, obviously, the debate about the vehicular protection cooperatives market, considered “outlaws”, attracted most of the attention and filled up the auditorium. Roberto Santos (Porto Seguro), Nuno Vieira (E&Y Financial Services), Luís Gutiérrez (Mapfre Seguros), Murilo Riedel (HDI Seguros), and also the mediator, Robert Bittar, president of the Business and Insurance School, “subscribed” the data on the Ernst & Young report on the vertiginous assault of the vehicular protection market, that moves, according to the report, between R\$ 7,1 billion and 9,4 billion per year. Ernst & Young estimates that there are 4,5 million associates in the cooperatives. “The numbers are overwhelming. If this associations' price is competitive, on the other hand, there aren't any protection for the consumers”, alerted Nuno Vieira. Non-regulated by the Susep, the cooperatives grew, aided by a fertile environment, according to Murilo Riedel. “The subject deserves a deep strategic planning study”, added Luís Gutiérrez. All of them, nevertheless, were unanimous in pointing the main failure that paved an open path to the associations: the lack of an adequate communication with the insurance buyer.

Technology

Innovation and insurtechs are on the agenda of the insurance brokers and deserved a specific panel, mediated by the CQCS founder, Gustavo Dória. In that panel, Mongeral Aegon, Porto Seguro, Generali and Velo Seguro brought successful cases that used technological tools. Velo Seguro president and broker, Duilly Cicarini was the first presenter. He stimulated the attendants to be on the bike insurance market,

CONGRESSO DOS CORRETORES

sentes a apostar no mercado de seguros de *bikes*, “referência, hoje, de um produto com excelente aceitação”.

Nuno Pedro David, *chief marketing officer* da Mongeral Aegon, disse que a empresa busca importantes parcerias com instituições como PUC-Rio e IRB Brasil RE, para viabilizar projetos como o Insurtech Innovation Program, que incentiva os participantes a criar soluções inovadoras que gerem impacto positivo no mercado de seguros e resseguros. Já Nery Silva, *head* da Generali Global Corporate, destacou o papel da organização, considerada uma das 50 companhias mais modernas do mundo. “Trabalhamos muito neste sentido, com o objetivo de formular soluções tecnológicas importantes”. Último a se apresentar, o vice-presidente comercial da Porto Seguro, Rivaldo Leite, explicou o funcionamento da plataforma “Conquista”, recém-lançada pela companhia. “A plataforma trabalha para o corretor 24 horas”, revelou.

Coletivas

O assunto mercado marginal foi o principal tema de coletiva da Fenacor com os jornalistas especializados. Inicialmente, o presidente Armando Vergílio teceu elogios ao evento e aos temas debatidos, sobretudo o painel sobre o mercado marginal das cooperativas. Segundo ele, foram tomadas providências contra as associações junto aos Procons, Polícia Federal, Ministério Público e Tribunal Regional Federal. Sobre a autorregulação dos corretores, Vergílio admite que o órgão regulador não tem estrutura suficiente para fiscalizar toda a categoria. “Mesmo que a Susep quintuple de tamanho, não poderá realizar fiscalização preventiva aos cerca de 40 mil corretores ativos”, advertiu.

A Escola de Negócios e Seguros (*novo nome da Escola Nacional de Seguros – ENS*) foi o de ampliar a visibilidade do reposicionamento mercadológico anunciado durante o congresso, que incluiu o *redesign* de sua identidade visual. Estiveram presentes os principais porta-vozes da ENS: Robert Bittar (presidente), Tarcísio Godoy (diretor-geral), Maria Helena Monteiro (diretora de Ensino Técnico) e Mario Pinto (diretor de Ensino Superior).

Na opinião de Godoy, a ENS está pronta para conquistar novos mercados. “Tudo foi minuciosamente pensado e a execução seguirá à risca esse planejamento”. Bittar comentou sobre os desafios da instituição a partir de agora. “Esta é a primeira vez que a Escola atuará fora do segmento de seguros. Mas temos expertise de quase 50 anos no setor educacional, com excelência comprovada pelo MEC. Estamos prontos para dar esse salto quantitativo mantendo a qualidade que sempre pautou o nosso ensino”.

“today a reference of product with excellent acceptance”.

Nuno Pedro David, chief market officer of Mongeral Aegon, said that the company pursues important partnerships with institutions like PUC-Rio and IRB Brasil RE, to enable projects like the Insurtech Innovation Programs, which encourages participants to create innovative solutions that generate a positive impact on the insurance and reinsurance market.

Nery Silva, head of Generali Global Corporate, highlighted the role of the organization, considered one of the 50 most modern companies in the world. “We worked very hard toward this goal, aiming to formulate important technological solutions”. The last presenter, the commercial VP of Porto Seguro, Rivaldo Leite, explained the operation of the “Conquest” platform, just launched by the company. “The platform works for the broker 24/7”, he revealed.

Press conferences

The “outlaw market” subject was the main theme of the Fenacor press conference with the trade journalists. Initially, the chairman Armando Vergílio made compliments about the event and the themes debated, in special the panel about the outlaw market of the cooperatives. According to him, measures against the associations were taken on the consumer protection bureaus, the Federal Police, Public Attorney office and the Federal Regional Court. About the self-regulation of the brokers, Vergílio admits that the regulatory body doesn’t have sufficient structure to oversee all of the category. “Even if Susep quintuples its size, it will remain unable to perform preventive overseeing of around 40 thousand active brokers”, he warned. The School of Business and Insurance (new name for the National Insurance School – ENS), had the goal of enlarging the visibility of the market repositioning announced during the congress, that included its visual identity redesign. The main spokespeople of the ENS were present: Robert Bittar (chairman), Tarcísio Godoy (general director), Maria Helena Monteiro (technical education director) and Mario Pinto (higher education director).

In Godoy’s opinion, the ENS is ready to conquer new markets. “All was thoroughly thought, and the execution will follow this planning accordingly”. Bittar commented about the institution’s challenges from now on. “This is the first time the school will operate outside the insurance segment. But we have expertise of almost 50 years in the educational sector, with excellence verified by the Education Ministry. We are ready to take this quantitative leap, keeping the quality that always underscored our education”.



Diretor-executivo da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, anunciou um novo produto para os congressistas: o Auto Light

Executive director of Bradesco Seguros, Leonardo Freitas, announced a new product to the congress participants: the Auto Light

Mercado abre leque de oportunidades

Market opens range of opportunities

Executivos ouvidos por IC falaram sobre temas relevantes discutidos no Congresso

Executives listened by IC talked about relevant themes discussed at the Congress

Venda consultiva

“O futuro do mercado está apoiado na recuperação da economia. Acredito que, em 2020, teremos mais oportunidades para o corretor atuar”, acentuou o presidente do Grupo Bradesco Seguros, Vinícius Albermaz. Quanto à venda consultiva, o executivo considera o ato não como uma simples venda, mas uma ação para suprir as necessidades do cliente.

“Acredito que o grande desafio é identificar qual é o produto certo e o momento adequado para oferecê-lo”, alertou.

Na visão do vice-presidente de Vida, Investimentos e Previdência da SulAmérica Seguros, Marcelo Mello, o mercado vive hoje um momento *sui generis* com o crescimento da carteira de vida. Oportunidade, então, para a venda consultiva. Tese compartilhada pelo diretor de Seguros de Pessoas da Liberty Seguros, Alexandre Vicente. Para ele, o corretor está capacitado para auxiliar o cliente, ao indicar o melhor produto a partir da análise de fatores como orçamento familiar e estilo de vida.

Produtos flexíveis

Durante o evento, alguns dos principais players explicaram o funcionamento de produtos com aceitação popular como forma de ocupar uma lacuna hoje, preenchida, pelo chamado “mercado marginal”. “Produtos populares e flexíveis são uma tendência irreversível”, ressaltou o vice-presidente Comercial da Porto Seguro, Rivaldo Leite. “A grande discussão é como atrair novos clientes”, pondera o diretor-executivo da Bradesco Seguros, Leonardo Freitas. Ele lembrou que a companhia possui um novo produto na versão “light”, com todas as características de cobertura de produtos tradicionais e, em média, 30% mais barato.

Já a Tokio Marine Seguradora possui uma solução popular voltada a veículos com mais de cinco anos de uso. Segundo o presidente da companhia, José Adalberto Ferrara, além de ser também 30% mais barato que o seguro tradicional, a proteção oferece atrativos como a possibilidade do segura-



Consultive sale

“The future of the market is based in the economic recovery. I believe that, in 2020, we’ll have more opportunities for the broker to act”, remarked the president of Bradesco Seguros Group, Vinícius Albermaz. In relation to the consultive sale, the executive considers this act as not merely a simple sale, but an action to fulfill the necessities of the client. “I believe that the great challenge is identifying which is the right product and the adequate moment to offering it”, he warned.

In the view of the vice-president of Life, Investment and Pensions of SulAmérica Seguros, Marcelo Mello, the market experience today a *sui generis* moment with the growth of the Life portfolio. Opportunity, then, for the consultive sale. This thesis is shared by the director of People Insurance of Liberty Seguros, Alexandre Vicente. For him, the broker is capacitated to help the client, indicating the best product based on the analysis of factors such as family budget and lifestyle.

Flexible products

During the event, some of the main players explained the working of products with popular acceptance as way of occupying a gap that is, today, filled by the so-called “outlaw market”. “Popular and flexible products are an irreversible trend”, remarked the Commercial vice-president of Porto Seguro, Rivaldo Leite. “The big discussion is in how to attract new clients”, ponders the executive director of Bradesco Seguros, Leonardo Freitas. He remembered that the company has a new product on the “light” version, with all the coverage features of traditional products and, on average, 30% cheaper. In its turn, Tokio Marine Seguradora has a popular solution aimed at vehicles with more than five years of use. According to the company president, José Adalberto Ferrara, beyond being also 30% cheaper than the traditional insurance, this protection offers attractiveness such as the possibility of the insured paying the premium in up to 12

do pagar o prêmio em até 12 vezes sem juros no cartão de crédito e escolher a franquia no momento de um sinistro.

Novos negócios

A Chubb Brasil promoveu uma mudança de paradigma desde a fusão dos negócios com a ACE Seguradora e depois com a carteira de grandes clientes corporativos da Itaú. “Passamos a investir em pessoas e em recursos tecnológicos para oferecer às pequenas e médias empresas as mesmas soluções que proporcionaram a nossa liderança em seguros para as grandes corporações”, reforçou o presidente Antônio Trindade.

A Zurich Seguros, por sua vez, mobilizou seus executivos para atender aos profissionais que buscavam detectar soluções inovadoras. “Falamos sobre novos negócios e sanamos as dúvidas dos corretores”, afirmou o vice-presidente comercial da companhia, Márcio Benevides. O interesse, segundo ele, foi centrado em Riscos Cibernéticos, Responsabilidade Civil, ente outros.

Inovações

“Quando se fala em inovação, a ideia é ter um olhar para o futuro. O corretor precisa agregar essa inovação em sua carteira”, recomenda o diretor comercial da Sompo Seguros, Wilson Lima. Para ele, é importante diversificar a carteira, adotando novas formas de abordagem ao segurado por meio da tecnologia.

“A SulAmérica Seguros desenvolve ferramentas sempre com o objetivo de facilitar o dia a dia dos corretores e auxiliá-los na geração de novos negócios”, comenta o vice-presidente Comercial e de Marketing da companhia. André Lauzana. Endossando as palavras de Lima e Lauzana, o presidente do Sincor Bahia, Wanderson Gomes do Nascimento, sentencia: “Quem não se atualizar, seja qual for a profissão, ele está fadado a sumir do mercado, independentemente da idade. A própria sociedade é que exige isso”. A Mongeral Aegon Seguros elegeu a inovação como prioridade. Em seu estande, a seguradora apresentou aos profissionais ligados ao produto ‘Vida’ e demais ramos iniciativas, como a Venda Digital (plataforma que permite a digitalização do processo de vendas) e o WinSocial – startup de tecnologia que propicia a contratação de seguro de vida por pessoas com diabetes. “Investimos no desenvolvimento de produtos modernos e em soluções que facilitem o dia a dia dos nossos mais de 6 mil corretores parceiros de todo o país”, comenta o diretor comercial, Osmar Navarini.

Para a diretora de Negócios e Marketing da Previsul Seguradora, Andréia Araújo, a companhia reforçou sua presença no congresso, com o lançamento de novos produtos em ramos elementares e entrega de “ferramentas digitais cada vez mais pertinentes ao corretor”. E reafirmou: “A Previsul é uma empresa que oferece soluções completas”. Já a Fator Seguradora mostrou aos profissionais uma novidade: o Portal do Corretor. Trata-se de uma ferramenta completa de suporte aos corretores que dispensa o atendimento pessoal e agiliza os processos de consultas, cotações e emissões de apólices.

payments interest-free on the credit card and choose the franchise in the moment of a claim.

New businesses

Chubb Brasil promoted a paradigm shift since the business merger with ACE Seguradora and after with the big corporate clients’ portfolio of Itaú. “We began to invest in people and technological resources to offer to the small and medium-scale companies the same solutions that enabled our leadership in insurance to big corporations”, reinforced the president Antônio Trindade.

Zurich Seguros, in its turn, mobilized its executives to service professionals that sought to detect innovative solutions. “We talked about new businesses and solved the brokers’ doubts”, affirmed the commercial vice-president of the company, Márcio Benevides. The interest was centered on Cyber Risks, Liability, among others, he said.

Innovations

“When we talk about innovation, the idea is to have an outlook into the future. The broker needs to aggregate this innovation in his portfolio”, recommends the commercial director of Sompo Seguros, Wilson Lima. For him, it’s important to diversify the portfolio, adopting new ways to approach the insured through technology.

“SulAmerica Seguros develops tools always with the goal of making the brokers’ day-to-day easier and help them in generating new businesses”, comments the Commercial and Marketing vice-president of the company, André Lauzana. Endorsing the words of Lima and Lauzana, the president of the Sincor Bahia, Wanderson Gomes do Nascimento, sentences: “Those who won’t update, whatever their profession, is fated to disappear from the market, independently of their age. The society itself demands that”. Mongeral Aegon Seguros elected innovation as a priority. In its stand, the insurer presented to the professionals connected to the “Life” product and other branches initiatives such as Digital Sale (platform that allows the digitalization of the sales process) and the WinSocial – technology startup that allows the signing of life insurance by people with diabetes. “We invested in the development of modern products and in solutions that make easier the day-to-day of our more than 6 thousand partner brokers throughout the country”, comments the commercial director, Osmar Navarini.

To the Business and Marketing director of Previsul Seguradora, Andréia Araújo, the company reinforced its presence in the Congress, with the launch of new products in elementary branches and delivery of “digital tools even more pertinent to the broker”. And reaffirmed: “Previsul is a company that provide complete solutions”. Already, Fator Seguradora showed the professionals a new addition: the Broker Website. It’s a complete support tool to the brokers that dispenses the personal assistance and makes the process of policy consultations, quotations and emissions faster.

Sinônimo de prestígio profissional

Synonymous of professional prestige

Os vencedores do 9º Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros foram aclamados em 19 de dezembro, durante almoço das lideranças do mercado segurador, no Belmond Copacabana Palace, no Rio de Janeiro. Dos 15 projetos classificados na última fase de seleção, cinco foram escolhidos nas categorias de Produtos e Serviços, Comunicação e Processos e Tecnologia.



The winners of the 9th Antonio Carlos de Almeida Braga Award of Innovation in Insurance were acclaimed in December 19th, during lunch with the insurance market leaders, at Belmond Copacabana Palace, in Rio de Janeiro. From the 15 projects classified in the last selection phase, five were chosen in the Products and Services, Communications and Processes

and Technology categories. Submitted to oral defense with the Judging Committee, three cases in each category won the first, second and third prizes. In this edition, the Innovation Award of CNseg reached an impressive number of 124 projects enabled and, since its inception, already gathered some 700 projects submitted. That's the second largest number of participants since its launch, in 2011. As a prize, are offered to the winners R\$ 30,000, R\$ 15,000 and R\$ 10,000, respectively, for the 1st, 2nd and 3rd places, totaling R\$ 165,000. Know the prizewinners:

and Technology categories. Submitted to oral defense with the Judging Committee, three cases in each category won the first, second and third prizes. In this edition, the Innovation Award of CNseg reached an impressive number of 124 projects enabled and, since its inception, already gathered some 700 projects submitted. That's the second largest number of participants since its launch, in 2011. As a prize, are offered to the winners R\$ 30,000, R\$ 15,000 and R\$ 10,000, respectively, for the 1st, 2nd and 3rd places, totaling R\$ 165,000. Know the prizewinners:

Processos e Tecnologia

Processes and Technology

- 1º lugar – “Idoso Bem Cuidado: Integração da cadeia de saúde como estratégia do cuidado” (SulAmérica)
- 2º lugar – “Médico na Tela - Teletriagem médica por vídeo” (SulAmérica)
- 3º lugar – “Auto. Vc: Acelerar demais? Só na inovação” (SulAmérica)

- 1st place – “Well-cared older : health chain integration as care strategy” (SulAmérica)
- 2nd place – “Doctor on Screen - video medical triage” (SulAmérica)
- 3rd place – “Auto. you: speeding too much: only in innovation” (SulAmérica)

Comunicação

Communication

- 1º lugar – “JurisHealth” (Amil)
- 2º lugar – “Dress CODE – Seu jeito, Sua Agenda” (SulAmérica)
- 3º lugar – “Mulheres Seguras” (Liberty Seguros)

- 1st place – “JurisHealth” (Amil)
- 2nd place – “Dress CODE” – Your way, Your schedule” (SulAmérica)
- 3rd place – “Safe Women” (Liberty Seguros)

Produtos e serviços

Products and Services

- 1º lugar – “Solicitação de Medicamentos” (SulAmérica)
- 2º lugar – “Novo Modelo de Prevenção e Combate a Fraudes” (Seguradora Líder)
- 3º lugar – “Venda Digital” (Mongeral Aegon)

- 1st place – “Drug Requests” (SulAmérica)
- 2nd place – “New Prevention Model and Fight Against Fraud” (Seguradora Líder)
- 3rd place – “Digital Sale” (Mongeral Aegon)

Maior evento do gênero na América Latina

Major event of this kind in Latin America

Seminário internacional e Expo ABGR 2019 reuniram um público qualificado em São Paulo
International seminar and Expo ABGR 2019 brought together a qualified public in São Paulo



Foto: ABGR/Divulgação

Presidente da ABGR, Cristiane Alves, abre o evento. Sentados, da esq. p/ dir., presidente da FenSeg, Antônio Trindade, vice-presidente da Fenaber, Fred Knapp, diretor técnico da CNseg, Alexandre Leal, e superintendente da Susep, Solange Vieira

ABGR's president, Cristiane Alves, opens the event. Sitted, from left to right: FensSeg president, Antônio Trindade, Fenaber vice-president, Fred Knapp, CNseg technical director, Alexandre Leal and Susep superintendent, Solange Vieira

Uma grande oportunidade para colocar a gestão do risco no centro dos debates. Em suma, o XIII Seminário Internacional da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) trouxe aos cerca de 4 mil profissionais, que assistiram a 12 palestras distribuídas em três salas do WTC, em São Paulo, temas ligados às áreas de risco e de infraestrutura. Outro atrativo foi a feira de negócios (Expo ABGR 2019) composta por 21 expositores, atraindo número considerável de pessoas, entre *risk managers*, executivos e brokers. O valor das informações transmitidas nas palestras e o networking qualificado explicam porque este é o maior evento do gênero da América Latina. “Este evento mostrou um nível altíssimo, tanto nos painéis quanto na presença de grandes lideranças do mercado”, comentou a presidente da ABGR, Cristiane França Alves, ao final do seminário. Já o presidente do Conselho Deliberativo da entidade, Jorge Luzzi justificou a importância da 13ª edição do seminário: “O gerenciamento de riscos é a base fundamental para um melhor tratamento do próprio risco. Assim, é possível mitigar o número de sinistros e propiciar ao mercado uma menor exposição a situações de grande impacto”.

A great opportunity to put risk management at the center of the debate. In all, the XII International Seminar of the Brazilian Risk Management Association (ABGR) brought to the roughly 4,000 professionals, that watched 12 lectures distributed along three conference rooms of the WTC, in São Paulo, themes connected to the risk and infrastructure areas. Another attraction was the business fair (Expo ABGR 2019), composed by 21 exhibitors, attracting a considerable amount of people, between risk managers, executives and brokers. The value of the information transmitted on the lectures and the qualified networking explain why this is the biggest event of its kind in Latin America. “This event displayed a very high level, on the panels as well as with the presence of great leaders of this market”, remarked the president of ABGR, Cristiane França Alves, at the closure of the seminar. The president of the entity’s Deliberative Council, Jorge Luzzi justified the importance of the seminar’s 13th edition. “Risk management is the fundamental base to a better treatment of risk itself. Thus, it’s possible to mitigate the number of claims and provide to the market a smaller exposure to high impact situations”.

Na abertura do seminário, uma presença estratégica: a titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Solange Vieira. Ela confirmou uma tese desde a sua posse na autarquia: existe um espaço enorme para o crescimento do mercado. “Não podemos construir uma hidrelétrica sem seguros”, exemplificou. E trouxe uma novidade, a criação de uma diretoria especializada em gestão de riscos. Temas como garantias contratuais, segurança digital, reforma da Previdência, logística e riscos da barragem mobilizaram quantidade expressiva de participantes.

Cenário otimista para 2020

Os principais players que marcaram presença no seminário e na Expo ABGR 2019 foram unânimes em apostar no ano de 2020, cujo cenário será propício para o crescimento econômico, abrindo campo para os investimentos. “Acreditamos na expansão da economia, ao propiciar a geração de mais empregos e crédito aos consumidores. A expectativa é a melhor possível inclusive para a retomada das grandes obras de infraestrutura”, prognosticou o CEO para a América Latina da Swiss Re Corporate Solutions, Ângelo Colombo.

O diretor-executivo de Produtos Pessoa Jurídica da Tokio Marine Seguradora, Felipe Smith, também está otimista quanto a 2020. “Hoje, o mercado cresce acima de 15% no segmento de transportes e *property*, assim como o volume de prêmios. Entendo que os negócios relativos a lucros cessantes estão alavancando esse crescimento”, analisou. A exemplo de 2019, Smith confia num desempenho ainda mais favorável dos riscos corporativos para o próximo ano.

“Há uma tendência de contratação de novos riscos a partir de 2020, estes ligados à retomada dos investimentos em infraestrutura, melhora da economia, processo privatizações e melhor ambiente regulatório”, ressaltou o *Deputy* CEO AXA no Brasil, Renato Rodrigues. Segundo ele, a retomada dos investimentos irá aquecer o mercado de riscos de engenharia com a aplicação da tecnologia, que mudará a forma de mensurar os riscos. “O uso de drones e realidade aumentada, por exemplo, facilitará a precisão na avaliação do o risco e no acompanhamento das obras”, emendou.

O diretor-geral da área de risk solutions da Lockton, Marcelo Elias, afirmou que a empresa observa mudanças no ambiente de proteção no mercado global, onde um dos protagonistas é o Brasil, ao exibir “crescimento potencial para os seguros corporativos”. Ele adverte, contudo, a necessidade de se ampliar a cultura do seguro entre os diversos níveis de consumo. Elias lembra que universidades e cursos de pós-graduação de países do primeiro mundo possuem em sua grade curricular a disciplina gestão de riscos.

Educação de qualidade é defendida igualmente pelo CEO da AIG Brasil, Fábio Protasio Oliveira. “É necessário conhecer a fundo os aspectos do gerenciamento de risco. Temos de levar conhecimento aos corretores e clientes, sobretudo no que tange às experiências e pro-

At the opening of the seminary, a strategic presence: the official of the Private Insurance Superintendency (Susep), Solange Vieira. She confirmed a thesis she held since she took office in the autarchy: there’s enormous space for the market’s growth. “We cannot build a hydroelectric power plant without insurance”, she exemplified. And brought an announcement, the creation of a specialized office on risk management. Themes like Surety, digital security, Pension’s reform, logistics and dam risks mobilized an expressive number of participants.

Optimist outlook to 2020

The main players present at the seminary and the Expo ABGR 2019 were unanimous in pointing to the year 2020, whose scenario will be conducive to economic growth, opening the field to investments. “We believe in the economic expansion, stimulating the creation of more jobs and consumer credit. The expectation is the best possible, including the resumption of big infrastructure building”, prognosed the Latin America CEO of Swiss Re Corporate Solutions, Ângelo Colombo.

The Corporate Products executive director of Tokio Marine Seguradora, Felipe Smith, is also optimist about 2020. “Today, the market grows 15% more than the transportation and property segments, as well as with premiums volume. I understand that the businesses, relative to outgoing profits, are leveraging this growth”, he stated. As well as in 2019, Smith trusts in an even more favorable performance to corporate risk going to the next year.

“There is a trend for contracting new risks beginning in 2020, connected to the reinstating of the investments in infrastructure, an improvement in the economy, the privatizations process and a better regulatory environment”, remarked the Deputy CEO of AXA Brazil, Renato Rodrigues. According to him, the investments return will heat up the engineering risks market with technology application, that will change the way of measuring risks. “The use of drones and augmented reality, for instance, will make easier the risk assessment precision and the building monitoring”, he added.

The general director of the risk solutions area of Lockton, Marcelo Elias, stated that the company is following the changes in the protection environment on the global market, of with Brazil is one of the main protagonists, exhibiting “potential growth for corporate insurance”. He warns, however, the necessity of expanding the insurance culture among the many consumption levels. Elias remembers that university and graduate courses of first world countries have on their curriculums the risk management subject.

Quality education is also defended by the CEO of AIG Brasil, Fábio Protasio Oliveira. “It’s necessary to know deeply the risk management aspects. We have to bring knowledge to the brokers and clients, mostly with regard to the experiences and products of countries more developed than Brazil”, he professes. The ABGR event,

duos de países mais desenvolvidos que o Brasil”, preconiza. O evento da ABGR, de acordo com Oliveira, oferece essa oportunidade, ao explicar e valorizar o risco e as ações corretas de mitigação.

O panorama positivo para o próximo ano inclui obviamente o seguro garantia pela expectativa de novos investimentos em infraestrutura. “Estagnado há alguns anos, este é um setor que depende muito da evolução da economia. Mas, em 2020, o surgimento de novos projetos e empreendimentos comerciais e industriais de grande vulto é perceptível”, aposta o diretor comercial da Fator Seguradora, Emerson Bueno. Para o ‘garantia’, ele prevê uma expansão de cerca de 2% em relação ao PIB.

O CEO da Zurich Seguros, Edson Franco, crê num panorama bastante favorável para os negócios no próximo ano. O cenário virtuoso favorecerá a expansão da venda de seguros corporativos e suas várias modalidades. “De fato há uma previsão otimista de retomada de grandes obras que aumentará sensivelmente a demanda e fará o país crescer”, confia o CEO da Zurich.

Essa é a mesma linha de pensamento do CEO da MDS Brasil, Ariel Couto. “Após um período de recessão, espero que, no próximo ano, a economia brasileira traga excelentes oportunidades ao setor, com a contratação de pessoas qualificadas para as empresas e um nível de desemprego menor também nas áreas de infraestrutura”, enfatiza Couto, que credita à Reforma da Previdência e, posteriormente, a tributária, como fatores que impulsionam o crescimento brasileiro.

Universo de novos riscos

Na expectativa de um cenário positivo para os seguros corporativos, o diretor de Novos Negócios da Willis Towers Watson, Álvaro Trilho, explica como pode haver a junção de três aspectos distintos: a operação do risco, o gerenciamento e a auditoria. A primeira linha, a da operação, há o papel do gerente do risco que administrar a ocorrência dos eventos, com potencial para se materializar. A segunda linha refere-se à gestão do risco e quem assume esse papel é um consultor interno, que auxilia a primeira linha. “Esse consultor segue as determinações da alta direção da empresa. Ele avalia o apetite ao risco e quais, no âmbito da corporação, devem ser administrados ou terceirizados”, explica Trilho. E, por fim, a auditoria analisará se as determinações da alta direção estão sendo seguidas no dia a dia do risco ou na consultoria interna.

Um dos riscos mais comentados tanto nas palestras quanto no recinto da exposição são os cibernéticos. “Atualmente, com as inovações tecnológicas, as organizações estão tomando cuidado com os *cyber risks*. Mas, na verdade, ainda não se conhece o amplo poder de destruição de ataques cibernéticos, salienta o diretor-executivo da Fundalays, Javier Mirabal. Segundo ele, as empresas que utilizam canais eletrônicos para comercializar seus produtos, usando aplicativos, armazenam informações de clientes e dados confidenciais. “É imprescindível proteger o patrimônio intangível, ou seja, as informações, das fraudes”, adverte.

according to Oliveira, offers this opportunity by explaining and valuing the risk and the correct mitigation actions.

The positive outlook for the next year obviously includes the warranty insurance because of the expectations of new investments in infrastructure. “Stagnated for a few years, this is a sector that depends heavily on the evolution of the economy. But, in 2020, the emergence of big figure new projects and enterprises are noticeable”, bet the Emerson Bueno, of Fator. For the “Surety”, he foresees an expansion of about 2% in relation with the GDP.

The CEO of Zurich Seguros, Edson Franco, believes in a very favorable outlook for business next year. The virtuous scenario will favor the sales expansion on corporate insurance, in all its modalities. “There is indeed an optimist forecast for the resumption of big construction projects that will significantly raise demand and make the country grow”, trusts the Zurich CEO.

This is the same line of thought of the MDS Brasil CEO, Ariel Couto. “After a period of recession, I hope that, next year, the Brazilian economy bring excellent opportunity to the sector, with the hiring of qualified people to the companies and a lower level of unemployment also in the infrastructure areas”, emphasizes Couto, that credit the Pensions, and after the Tax reforms, as factors that will boost the Brazilian growth.

Universe of new risks

Expecting a positive scenario for corporate insurance, the New Business director of Willis Towers Watson, Álvaro Trilho, explains how three distinct aspects can be brought together: risk operation, management and auditing. In the first line, operation, there’s the role of the risk manager that manages the event occurrence, with potential to materialize. The second line references the risk management, and is an internal consultant takes this role, that helps the first line. “This consultant follows the determination of the company’s high management. He evaluates the risk appetite and which, in the corporation’s scope, should be directly administered or outsourced”, Trilho explains. And, finally, the auditing will analyze if the high management decisions are being followed on the risk day-to-day or on the internal consultancy.

One of the most commented risks, in the lectures as well as in the exposition grounds, are the cybernetic. “Currently, with the technological innovations, the organizations are taking measures against cyber risks. But, actually, we still don’t know the ample destruction power of cyber attacks”, stresses the executive director of Fundalays, Javier Mirabal. According to him, the companies that use electronic channels to commercialize their products, using apps, store information and confidential data from the clients. “It’s indispensable to protect the intangible assets, that being the information, from frauds”, he warns.

“Todos os dias recebemos informações de novos riscos, como o *cyber*, que é muito importante, que vem sendo analisado cuidadosamente pelo mercado segurador. Temos de perguntar: qual é o tamanho do impacto que esse risco pode gerar e comprometer irremediavelmente os negócios das empresas no Brasil e no mundo?”, indaga o diretor comercial Corporate da Somp Seguros, Eduardo David Garcia. O executivo vislumbra o *cyber risk* como um mercado a ser devidamente prospectado pelas seguradoras.

Se, no passado, a preocupação das companhias era com os riscos tradicionais – incêndios, explosões, vazamentos e danos elétricos – agora o foco é de outra natureza. O CEO da Aon Brasil, Marcelo Homburger, contudo, não descarta a importância dos eventos tradicionais, mas há outros muito diferentes e bem mais lesivos. “Hoje, as redes sociais podem acabar com a reputação de uma empresa ou de um executivo da noite para o dia, cujas consequências são inimagináveis”, considerou. Homburger avalia o risco de forma ampla e destaca, como exemplo, as recentes manifestações do Chile e os ataques de drones na Arábia Saudita contra campos de petróleo. “É preciso pensar no problema de forma holística”, finaliza o CEO da Aon Brasil.

Ainda nesse contexto, o diretor de Riscos Corporativos da Mitsui Sumitomo, Luis Nagamine, reitera, com bem lembrou Emerson Bueno, da Fator, a possibilidade do seguro garantia emplacar no mercado em função de grandes projetos a serem viabilizados. E cita a Lei de Licitações (PL 1295/95). “Aprovado o texto no Congresso, as empresas terão segurança jurídica com a transparência das contratações públicas”. Nagamine endossa a tese do mercado global: “É fundamental estarmos conectados à cadeia global. Um sinistro acontecido no Japão ou nos Estados Unidos serve de aprendizado às companhias, que estudam formas de atender adequadamente seus clientes”.

Já o presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist), Salvatore Lombardi, aponta um diferencial que se pratica no mercado e o torna competitivo.

“A proteção oferecida ao cliente pelas seguradoras e resseguradoras não se resume nas informações da apólice ou numa mera discussão por taxas, mas na essência do serviço prestado, como o gerenciamento do risco”. O diretor técnico de Empresas e Grandes Riscos da Mapfre, Jonson Marques, segue nessa mesma linha de pensamento: “O que importa é a qualidade do risco, alinhando a linguagem da companhia com a do o cliente”.

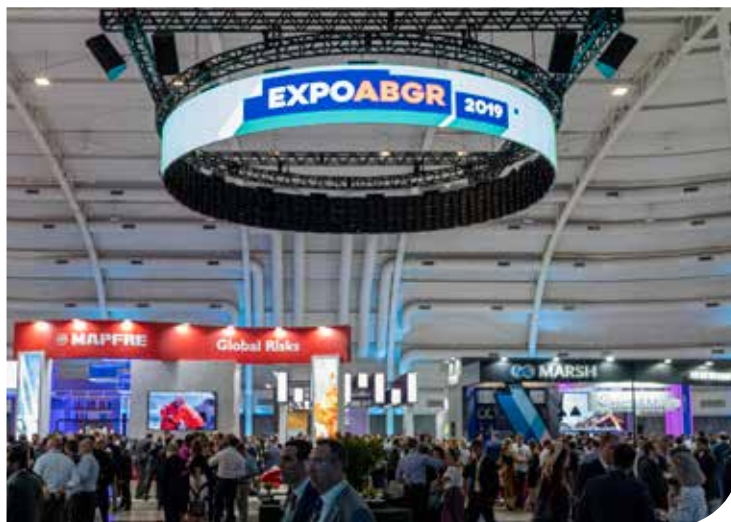
“Every day we receive information about new risks, like cyber, that is very important, that is being carefully analyzed by the insurance market. We need to ask: which size is the impact that this risk can generate and irreversibly compromise the businesses of companies in Brazil and worldwide?”, asks the Corporate commercial director of Somp Seguros, Eduardo David Garcia. The executive foresees cyber risk as a Market to be duly prospected by the insurance companies.

If, in the past, the companies’ preoccupation were traditional risks – fires, explosions, leakage and electric damage – now the focus is of another nature. The CEO of Aon Brasil, Marcelo Homburger, however, doesn’t rule out the importance of traditional events, but there are others very different and much more harmful. “Today, social networks can wipe out the reputation of a company or an executive overnight, and the consequences are unimaginable”, he considered. Homburger evaluates risk in a broad way and he highlights, as an example, the recent protests in Chile and the drone attacks in Saudi Arabia against oil fields. “We have to think about the problem holistically”, finalizes the Aon Brasil’s CEO.

Still in that context, the Corporate Risks director of Mitsui Sumitomo Seguros, Luis Nagamine, reiterates, as well said Emerson Bueno, Fator’s commercial director, the possibility of the warranty insurance catching upon the market because of big projects to be viabilized. He cites the Bidding Law (PL 1295/95). “With the text approved in Congress, companies will have judicial security with the transparency of public contracts”. Nagamine subscribes the thesis of the global Market. “It’s fundamental for us to be connected to the global chain. A claim filed in Japan or the United States serves as learning to the companies, that study ways to adequately serve their clients”.

The president of the International Transportation Insurance Club (Cist), Salvatore Lombardi, points out a differential that the market practices and that makes it competitive.

“The protection offered to the clients by the insurers and reinsurers is not only about the information on the policy or in a mere discussion about fees, but on the essence of the service offered, such as risk management”. The technical director of Companies and Large Risks of Mapfre, Jonson Marques, follows the same line of thought: “What matters is the quality of the risk, aligning the company’s language with the clients”.



Público conversou com os players sobre a importância da gestão do risco
Public talked with to the players about the importance of risk management

Tecnologia incentiva seguradoras a adotarem processos on-line para emissão de apólices

Technology incentives insurers to adopt online processes for issuing policies

Fator Seguradora lançou o Portal do Corretor, ferramenta 100% automatizada

Fator Seguradora launched the Broker's Website, a 100% automatized tool



Plataforma permite a cotação e emissão de apólices de Seguros de RC Profissional (E&O). Médicos podem se beneficiar deste produto

The platform allows the quot and policies insuance of Professional Civil Liability Insurance (E&O). Doctors can benefit from this product

As pessoas passam muito tempo nos celulares cumprindo tarefas e obrigações que antes só poderiam ocorrer presencialmente. Segundo dados fornecidos pelo “Relatório Estado de Serviços Móveis”, em 2018, os brasileiros ficaram mais de três horas diárias no celular. Com isso, o País alcançou o quinto lugar no ranking de nações que mais utilizam o dispositivo no mundo.

Em uma pesquisa feita pela Samsung Enterprise Mobility Trend Study, 93% dos entrevistados disseram que utilizam os dispositivos para fins profissionais. Isso fez que as empresas tivessem que reestruturar os seus processos e até mesmo a infraestrutura para atender às demandas do mercado voltadas à tecnologia. No caso do universo dos corretores, a situação não seria diferente. Com os avanços das tecnologias e do aprimoramento de processos burocráticos, as companhias tiveram de se atualizar rapidamente.

People spend a lot of time on their cellphones fulfilling tasks and obligations that before could only be held in person. According to data provided by Estado on Mobile Services Report, in 2018, Brazilians were hooked on their phones for more than three hours daily. With that, the country reached the fifth place on the ranking of nations that use the device the most around the world.

In a research conducted by Samsung Enterprise Mobility Trend Study, 93% of the interviewed told that they use their phones for professional ends. That made the companies restructure their processes and even infrastructure to meet the demands of the market in regard of technology. In the case of the brokers' universe, the situation wouldn't be different. With the advances of Technologies and the improvement of bureaucratic processes, the companies had to rapidly update.

Fator Seguradora was not behind and launched the

A Fator Seguradora não ficou para trás e lançou o Portal do Corretor – uma ferramenta completa de suporte a estes profissionais que dispensa o atendimento pessoal e agiliza os processos de consultas, cotações e emissões de apólices. “A criação do Portal veio atender à necessidade do mercado e tornar a vida dos nossos corretores mais fácil e ágil, abrindo espaço para transações feitas inteiramente on-line, como é o caso da cotação e emissão dos nossos seguros”, afirma Alisson Guirão Cardoso de Moura, gerente comercial da Fator Seguradora.

Segundo a Fator, a plataforma permite aos corretores cotarem e emitirem as apólices de Seguros de Responsabilidade Civil Profissional (E&O) de forma 100% automatizada, assim não perdem mais tempo com processos burocráticos e se dedicam ao atendimento e prospecção de novos clientes. Além dessas facilidades, quem se cadastra no Portal e emite apólices pela ferramenta, fica apto a participar da campanha “Foco, Força, Fator” – um programa de benefícios que troca pontos por diversos prêmios.

Plataforma digital

Com o enfoque voltado aos Seguros E&O, a Fator Seguradora lançou, em 1º de abril de 2019, a campanha de incentivo “Foco, Força, Fator”, válida até o mesmo período de 2020. Essa iniciativa consiste em premiar corretores que acumularem pontos por meio da venda de seguros E&O por meio do Portal do Corretor.

A cada venda feita pelo corretor, 4% é revertida em pontos para o participante. Exemplo: apólice emitida de R\$ 1 mil = R\$ 40 (4%), que, revertido em pontos, totaliza 40 pontos. Feito isto, o corretor só precisa resgatar os prêmios no site da campanha (www.focoforcafator.com.br) e usufruir dos benefícios. As opções vão desde utensílios domésticos até viagens locais e internacionais.

Broker’s Website – a complete support tool for these professionals that dismisses the personal assistance and makes the processes of queries, quotations and policy emissions. “The creation of the Website came to meet the needs of the market and make the life of our brokers easier and more agile, opening space for transactions made fully online, like is the case of quotation and emission of our insurances, affirms Allison Girão Cardoso de Moura, commercial manager of Fator Seguradora.

According to Fator, the platform allows the brokers to quote and emit policies of Professional Civil Liability Insurance (E&O) in a 100% automatized way, so they don’t waste time with bureaucratic processes and can work on assistance and prospection of new clients. Beyond this easiness, those who sign up on the Website and emit policies through the tool are able to participate in the “Focus, Force, Fator” campaign – a benefit program that exchanges points for diverse prizes.

Digital platform

With the focus on E&O Insurance, Fator Seguradora launched, on April 1st 2019, the incentive campaign “Focus, Force, Fator”, valid through the same period of 2020. This initiative consists in awarding brokers who accumulate points through the sale of E&O products using the Broker’s Website.

On each sale made by broker, 4% is reverted in points for the participant. Example: Policy emitted for R\$ 1,000.00 = R\$ 40.00 (4%), that, converted into points, totalizing 40 points. Having done that, the broker only needs to claim their prizes on the campaign site (www.focoforcafator.com.br) and enjoy the benefits. The options range from domestic appliances to local and international travel.

Pesquisa feita pela Samsung Enterprise Mobility Trend Study, 93% dos entrevistados disseram que utilizam os dispositivos para fins profissionais

Research made by Samsung Enterprise Mobility Trend Study, 93% of the interviewed said that they use the devices for professional ends



Acesse o site

Capture o QR Code ao lado e acesse o site:

fatorseguradora.com.br



Carolina, Camila, José Eduardo, Luiz Fernando e sua esposa Dora, Mariana e Otavio Sodré Santoro: família sinônimo de sucesso no ramo de leilões, contribuindo para a evolução no setor

Carolina, Camila, José Eduardo, Luiz Fernando and his wife, Dora, Mariana and Otavio Sodré Santoro: a family synonymous of success in the auctioning business, contributing to the evolution in the sector

Quatro décadas de grandes negócios

Four decades of great businesses

Sodré Santoro completou 40 anos de expertise no setor de leilões no Brasil

Sodré Santoro completed 40 years of expertise in the Brazilian auctioning sector

Atividade milenar típica dos mercados persas e predominante antes da Era Cristã, já sofreu certa resistência por entendimentos equivocados de sua finalidade. O leilão ficou algum tempo associado à “massa falida”, mas depois superou a desconfiança. Ele surgiu no Brasil em 1808, com a vinda da família real de Portugal. Os portos foram abertos às nações amigas e a comercialização dos produtos intensificada. Mas a função de leiloeiro só foi regulamentada em 1932. Não se pode, contudo, falar a história do leilão no país sem dar o devido destaque à Sodré Santoro Leilões, iniciada pelos irmãos Luiz Fernando e José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, em fevereiro de 1979. Naquele ano, Luiz Fernando foi nomeado leiloeiro oficial pela Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp). Ocorreu um impulso extraordinário à atividade. São 40 anos de serviços prestados ao mercado, seus leilões comercializam automóveis, imóveis urbanos e rurais, máquinas,

A millennium-old activity typical of the Persian markets and prevailing before the Christian Era, it already suffered certain resistance for wrongful understandings of its finality. Auctioning was for some time associated to “bankruptcy assets”, but it was able to overcome mistrust. It came to Brazil in 1808, with the coming of the royal family from Portugal. The ports were opened to the friendly nations and the commercialization of products intensified. The function of auctioneer was only regulated in 1932. But we can't, nevertheless, talk about the history of auctioning in Brazil without giving the due honor to Sodré Santoro Auctioneers, started by the brothers Luiz Fernando and José Eduardo de Abreu Sodré Santoro, in February, 1979. In that year, Luiz Fernando was nominated the official auctioneer by the São Paulo Board of Commerce (Jucesp). There was an extraordinary impulse to the activity. That's 40 years of service provided to the market, their auctions

móveis, aeronaves, embarcações, entre outros bens. A Sodré Santoro é precursora de leilão de veículos para seguradoras, ao transformar carros salvados de sinistro em capital para as companhias. Luiz Fernando recorda que, em março de 79, procurou a Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosp) para propor um leilão. A ideia foi prontamente aceita. “Foi a primeira companhia de seguros que eu trabalhei nesse sentido e foi um sucesso”, lembra o leiloeiro. Hoje, 100% do mercado segurador adota o leilão. A Sodré também inovou em outro quesito: passou a leiloar bens inoperantes ou defasados de grandes conglomerados industriais, eliminando de vez o preconceito de que a venda dos bens estava relacionada à falência de uma empresa pública ou privada. Mas, no começo, os irmãos não tiveram vida fácil. A maioria dos leilões era realizada numa perua Kombi com teto solar, “turbinada” por um equipamento de som. Microfone em punho, eles apresentavam os lotes e incentivavam os interessados para dar os lances. A perua era uma unidade móvel que se deslocava pela cidade para ficar próxima dos lotes a serem vendidos. Destemidos, Luiz Fernando e José Eduardo abriram efetivamente as portas para a atividade, conquistando inclusive o interesse do setor privado. Atualmente, os leilões vendem mercadorias a todos os tipos de comprador, desde empresas de pequeno e grande porte até pessoas físicas. O negócio cresceu exponencialmente desde então, ao ponto da Sodré Santoro investir em pátios que comportassem eventos de grande porte, totalizando, hoje, cinco pátios em São Paulo e outro no Paraná.

O maior deles (o pátio-sede) situa-se em Guarulhos, na Grande São Paulo, inaugurado em 1996, com 230 mil metros quadrados. Ali são negociados 3.600 veículos por mês. Os demais se localizam no interior do Estado – Ribeirão Preto, Monte Mor, Bauru e futuramente em Cesário Lange (a ser inaugurado em 2020) – e Curi-

commercialize automobiles, urban and rural real estate, machinery, furniture, aircraft, naval vessels, among other properties. Sodré Santoro is a pioneer in vehicular auctions to insurance companies, transforming cars salvaged from accidents into capital to the companies. Luiz Fernando recalls that, in March 1979, he approached the São Paulo State Insurance Company (Cosp) to propose an auction. The idea was promptly accepted. “It was the first insurance company that I worked with in that sense, and it was a success”, remembers the auctioneer. Today, 100% of the insurance market adopts the auctions.

Sodré also innovated in another item: it started to auction inoperative and outdated assets of large industrial conglomerates, eliminating for once the prejudice that the sale of goods was related to the bankruptcy of a public or private company. But, when they started, the brothers didn't have it easy. Most auctions were taken on a solar-roofed VW Van Kombi, “boosted” by a PA system. Microphone on hand, they presented the lots and encouraged the interested to take the bids. The van was a mobile unit that moved around the city to be near the lots being sold.

Fearless, Luiz Fernando and José Eduardo effectively opened the doors to the activity, conquering even the interest of the private sector. Today, the auctions sell merchandise to all kinds of buyers, from small and big companies to private individuals. The business grew exponentially ever since, to the point that Sodré Santoro began to invest in yards that bear big scale events, totaling, today, five yards in São Paulo and another in Paraná State.

The biggest one (the main yard) is located in Guarulhos, in the São Paulo metro area, opened in 1996, with 230,000 square meters. There about 3,600 vehicles are negotiated each month. The others are located in the state's countryside – Ribeirão Preto, Monte Mor, Bauru and, in the future, Cesário Lange (to be opened in 2020) – and Curitiba (PR). Sum-



Monumental pátio-sede em Guarulhos: em 230 mil metros quadrados são negociados 3.600 veículos por mês
Monumental main yard in Guarulhos: in 230,000 square meters are dealt 3,600 vehicles monthly

tiba (PR). Somados os pátios, totalizam 2 milhões de m², armazenando mais de 3 mil tipos de bens e materiais a serem leiloados.

A Sodré Santoro possui em sua carteira 250 clientes ativos de diversos segmentos como bancos, financeiras, locadoras, concessionárias, entre outros setores. Detém, ainda, mais de 500 mil cadastros ativos de compradores e 4,5 milhões de visitantes únicos em seu site. Esses números por si só justificam o porquê a Sodré é considerada a maior organização leiloeira da América Latina.

Leilões online

Em 1997, a Sodré Santoro lançou um site funcional, moderno e versátil, ao pavimentar o caminho para informatizar a atividade. Tanto é que, em 2002, passou a atuar com pregões online, oferecendo os mesmos bens para quem participa da negociação pessoalmente e pela internet. E qual a grande virtude neste processo da Sodré? Simples: o comprador online disputa, em tempo real, com o comprador presencial, inclusive assistindo o leilão por vídeo. Aliás, a organização é a única no mercado que realiza leilões de segunda a sábado. Esse sistema trouxe agilidade nos pregões e conquistou a simpatia dos internautas, que podem dar o seu lance onde quer que estejam.

A Sodré Santoro adotou o compromisso de sempre aprimorar os serviços. Hoje, as arrematações são diárias e simultâneas. Aliás, a organização é a única no mercado que realiza leilões de segunda a sábado. Compradores de qualquer pátio podem enviar seus lances em lotes no seu pátio-sede, em Guarulhos. O fato é que os leilões físicos e online atingem um grande público, sempre operando com agilidade e transparência.



Luiz Fernando admira obra comemorativa, ao lado do filho Otávio e do irmão José Eduardo: livro narra a trajetória da organização

Luiz Fernando admires the commemorative work, besides to his son Otávio and his brother José Eduardo: the book relates the story of the organization

red the biggest auctioning organization in Latin America.

Online auctions

In 1997, Sodré Santoro launched a functional, modern and versatile website, paving the way to the informatization of the activity. Such that, in 2002, it started to conduct online auctions, offering the same goods for those who take part in the negotiation in person and in the internet. And which is the big virtue of this process for Sodré? Simple: the online buyer disputes, in real time, with the in-person buyer, even watching the auction by video. Moreover, the organization is the only in the market that conducts auctions from Monday to Saturday. This system brought agility to the auctions and conquered the sympathy of the internet users, that can give their bid wherever they are.

Sodré Santoro adopted the commitment to always improve their services. Today, the auctions are daily and simultaneous. By the way, the organization is the only in the market that carries auctions from Monday to Saturday. Buyers from any yard can send their bids in lots that are in their main yard, in Guarulhos (SP). The fact is that in person and online auctions reach a vast public, always operating with agility and transparency.



Luiz Fernando e os 40 anos demonstrados numa vigorosa linha do tempo
Luiz Fernando and showing the 40 years vigorous timeline

Memórias de um notável leilão

Em meados dos anos 2000, o Hotel Nacional, no Rio de Janeiro, vivia uma grave crise financeira. Projetado por Oscar Niemeyer e inaugurado pelo empresário José Tjurs em 1972, proprietário da antiga rede de hotéis Horsa, o empreendimento durante décadas foi o cartão-postal do bairro de São Conrado. Com seu formato cilíndrico e envidraçado, é considerado um marco da arquitetura carioca. Os jardins receberam a marca inconfundível do paisagista Burle Marx. Fechado desde 1995, não havia outra saída senão leiloá-lo. Até o final daquela década, foram feitas várias tentativas de arrematar o hotel sem sucesso. Isso até 2009, quando o bem foi confiado à Sodré Santoro.

Foi montada uma grande estrutura de apoio para viabilizar o desafio, sobretudo em estratégias vigorosas de comunicação para atrair interessados. A empreitada exigiu que os irmãos Luiz Fernando e José Eduardo viajassem para o Rio de Janeiro com bastante frequência. Um escritório foi montado somente para o leilão, que, enfim, aconteceu ainda em 2009. O Hotel Nacional foi arrematado por R\$ 85 milhões por um empresário do ramo farmacêutico. O complexo foi gerido pela rede espanhola de hotéis Meliá entre 2016 e 2018. Foi reinaugurado em outubro passado sob a administração do grupo goiano WAM Brasil.

Memories of a notable auction

In the mid-2000s, the Hotel Nacional, in Rio de Janeiro, was experiencing a severe financial crisis. Projected by Oscar Niemeyer and opened by the businessman José Tjurs, owner of the hotel chain Horsa, in 1972, the enterprise was for decades a postcard of the São Conrado neighborhood. With its cylindrical shape and all glass facade, it's considered a landmark of the carioca architecture. The gardens received the unmistakable signature of the landscaper Burle Marx. Closed since 1995, there was no other option than auctioning it. To the end of that decade, various attempts were made to sell the hotel, unsuccessfully. That until 2009, when the property was committed to Sodré Santoro.

A big support structure was assembled to enable the challenge, especially in vigorous communication strategies to attract interested parties. The enterprise demanded that the brothers Luiz Fernando and José Eduardo travelled to Rio de Janeiro very frequently. An office was set up only for the event, that finally happened, still in 2009. The Hotel Nacional was bought by a businessman from the pharmaceutical sector. The complex was managed by the Spanish hotel chain Meliá between 2016 and 2018, and was reopened last October under the administration of the group WAM Brasil, from the Goiás State.

Nova geração no comando do negócio

A Sodré Santoro comemorou recentemente em grande estilo o seu aniversário de 40 anos de mercado em São Paulo. Na ocasião, aconteceu o lançamento do livro comemorativo *Sodré Santoro 40 Anos – Apaixonados pela Batida do Martelo*, de Allan Vidigal. Na ocasião, Luiz Fernando Sodré Santoro recepcionou executivos, empresários e políticos. A obra faz uma retrospectiva histórica do surgimento dos leilões no Brasil, no mundo e também destaca a segunda geração nas atividades. Mariana, Carolina e Otavio, filhos de Luiz Fernando, e Flávio, filho José Eduardo comandam, hoje, a organização. A partir de 2010, a gestão dos leilões começou a ser transferida gradualmente aos sucessores, que assumem responsabilidades diferentes. No livro, há uma passagem que retrata o envolvimento desta nova geração. “Flávio, o primeiro desse grupo, a ter-se unido ao pai e ao tio focava esforços no aspecto online do negócio, quem capitaneou desde a fase embrionária do segmento. Seus primos, Otavio, Mariana e Carolina, também se voltam a cada um para um aspecto específico da atividade, seguindo suas inclinações e competências pessoais. Otávio se dedica ao comercial; Mariana, à comunicação e Carolina, à frente administrativa. Os fundadores se mantêm ativos e presentes, ocupando-se de papéis mais estratégicos, de orientação geral”.

New generation leading the business

Sodré Santoro recently celebrated in high style its 40 years anniversary in São Paulo. In the occasion, the commemorative book *Sodré Santoro 40 Years – Passionate by the Fall of the Hammer*, by Allan Vidigal, was launched. In the occasion, Luiz Fernando Sodré Santoro welcomed executives, businessmen and politicians. The book makes a historical retrospective of the beginning of the auctions in Brazil and worldwide, and also highlights the second generation in the activities. Mariana, Carolina and Otavio, children of Luiz Fernando, and Flávio, son of José Eduardo, command, today, the organization. Beginning in 2010, the management of the auctions began to be gradually transferred to the successors, that take different responsibilities. In the book, there's a passage that portrays the involvement of this new generation. “Flávio, the first of this group to join his father and uncle, focused his efforts on the online aspect of the business, which he commanded since the embryonic phase of the segment. His cousins, Otavio, Mariana and Carolina, also turn each one to one specific aspect of the activity, according to their inclinations and personal competencies. Otavio is dedicated to the commercial; Mariana to communications and Carolina, to the administrative front. The founders are still active and present, occupying the more strategic roles, of general orientation”.

Premiação consolidará o sucesso

Awards will consolidate success

A segunda edição do **Insurance Corp Awards** irá ratificar o evento como o mais importante do seu gênero no país. Prevista para o início de 2020, a premiação apresenta novidades. A pesquisa foi ampliada, o que incluirá as seguradoras, além das resseguradoras e brokers de resseguro, estes já contemplados na primeira edição, que reuniu 80 executivos das principais empresas do segmento no restaurante Josephine, em São Paulo, no dia 29 de maio passado. A revista

Insurance Corp inovou ao fugir do modelo tradicional das premiações, baseadas unicamente em análises econômico-financeiras, trazendo ineditismo para um setor acostumado a antigos modelos de avaliação.

Durante o almoço da premiação, em 2019, os executivos aprovaram a ideia de se ampliar os critérios de análise. Os cumprimentos recebidos significaram que IC estaria no caminho certo. “Foi uma honra para a Swiss Re receber esse prêmio, que reconheceu nosso trabalho de bem atender o cliente”, enalteceu o CFO & COO Latin América da Swiss Re, Frederico Knapp. Na ótica do diretor regional para a América Latina da Willis Re, Edson Wiggers, a premiação distinguiu empresas com expertise no setor: “Temos diferencial na qualidade técnica dos serviços”.

Já Bruno Freire, CEO da Austral Re, agradeceu à IC pelo prêmio e acrescentou: “O evento foi um sucesso, ao reunir vários parceiros e amigos de longa data”. Opinião compartilhada pelo presidente da Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor), Roberto da Rocha Azevedo: “Esta foi uma ótima oportunidade de prestar homenagens às resseguradoras e corretoras de resseguro, sem as quais seria difícil o nosso mercado se desenvolver”.

Outras informações sobre como participar da pesquisa e também para envio de sugestões podem ser feitas por meio do e-mail: pesquisa2020@insurancecorp.com.br.



Várias personalidades do resseguro marcaram presença na primeira edição do evento

Several personalities were present in the event's first edition

The second edition of the **Insurance Corp Awards** will ratify the event as the most important of its kind in Brazil. Scheduled to the beginning of 2020, the award ceremony will have new additions. The survey was expanded, and will include insurance companies, in addition to reinsurers and reinsurance brokers, those already contemplated in the first edition, that brought together 80 executives from the main companies of the segment at the Josephine restaurant, in São Paulo, in May 29. The **Insur-**

Corp Magazine innovated in going out of the way of the traditional award ceremonies model, based only in economic and financial analysis, bringing unprecedented views to a sector accustomed to old evaluation models.

During the award lunch, in 2019, the executives approved de idea of expanding the analysis criteria. The compliments received meant that IC was on the right track. “It was an honor for Swiss Re to receive this award, that recognized our work of good assistance to the client”, praised the CFO & COO Latin America of Swiss Re, Frederico Knapp. It the view of the Latin America regional director of Willis Re, Edson Wiggers, the award distinguished companies with expertise in the sector. “We have a differential in the services technical quality”.

Already Bruno Freire, CEO of Austral Re, thanked IC for the award and added: “The event was a success, in joining several partners and long-term friends”. Opinion shared by the president of the Brazilian Reinsurance Brokerage Firms Association (Abecor), Roberto da Rocha Azevedo. “This was a great opportunity to give homage to reinsurers and reinsurance brokers, without whom it would be hard for our market do develop”.

Other information about how to participate and also to send suggestions can be made through the e-mail: pesquisa2020@insurancecorp.com.br.



**CURTINDO
O POST DA AMIGA**



**ASSISTINDO À CÂMERA
DE SEGURANÇA DA CASA**



**ESCOLHA A OPÇÃO CERTA.
ESCOLHA O SEGURO **FAIXA-PRETA.****

COM MAIS DE 130 ANOS DE TRADIÇÃO E QUALIDADE JAPONESA, A SOMPO SEGUROS FAZ TUDO PELA SUA TRANQUILIDADE COM UM AMPLO LEQUE DE PRODUTOS PARA GARANTIR A PROTEÇÃO DA SUA EMPRESA, SUA FAMÍLIA E SEUS BENS.

CONSULTE SEU CORRETOR



**SEGURO
EMPRESARIAL**



SEGURO AUTO



SEGURO DE VIDA



+ 30 SEGUROS



**SOMPO
SEGUROS**

**VOCE
SEMPRE
BEM.**

Desafios para manter o crescimento

Challenges to maintain growth

Seguro de transportes cresce a cada ano, mas enfrenta obstáculos como a criminalidade

Cargo insurance grows year after year, but faces obstacles like criminality

Com a recuperação gradual da economia, um setor que pode assumir a posição de protagonista no Brasil é o seguro de transportes, que garante proteção para mercadorias e cargas que circulam em todo o território nacional. O detalhe, segundo informações da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), é que esta modalidade de proteção está sendo procurada agora por empresas não habituadas a adotar tal providência. Até porque os indicadores da FenSeg são inquestionáveis: o mercado vive uma constante evolução.

Essa carteira registrou crescimento de 14,7% em 2018, totalizando R\$ 3,5 bilhões no volume de prêmios. E de janeiro a maio deste ano, a arrecadação somou R\$ 1,47 bilhão, alta de 9,4%. As indenizações atingiram a R\$ 831 milhões nos primeiros cinco meses de 2019, quase 16% a mais em igual período do ano anterior. E quem atua neste setor? “Hoje a maioria das operadoras de seguros de transportes é formada por multinacionais”, ressalta Paulo Alves, presidente da Comissão de Transportes da FenSeg.

O superintendente de Transportes da Berkley Brasil Seguros, Thiago Tardone, ratifica o desempenho positivo da carteira em 2018 e 2019, com perspectivas de crescimento para o ano seguinte. Tardone justifica o cenário favorável às ações efetivas em matéria de gerenciamento de riscos empreendidas pelas seguradoras, “bem como um controle e melhor da rentabilidade dos clientes por parte das próprias companhias”. Como consequência, os segurados passaram a ter interesse e participação no que se refere ao resultado das operações.

A carteira de Transportes poderá se beneficiar de novas regulações aprovadas pela Superintendência de Seguros Privados (Susep) e pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). Alves destaca a nova versão do MDF-e (Manifesto de Documentos Fiscais – Eletrônico). Instituído



Ações de gerenciamento de riscos são vitais no transporte
Risk management actions are vital in transportation

With the gradual recovery of the economy, a sector that may take a protagonist role in Brazil is the transportation insurance, which warrants protection for merchandise and cargo in all of the national territory. The detail, according to information provided by the National Association of General Insurance (FenSeg), is that companies not habituated to adopt such measure are looking up this protection modality. Even because the FenSeg indicators are unquestionable: the market experiences a constant evolution.

This portfolio registered a 14.7% growth in 2018, totalizing R\$ 3.5 billion in premiums volume. And, between January and March this year, the revenue summed R\$ 1.47 billion. The restitutions reached R\$ 831 million in the first five months of 2019, almost 16% above the same period in the year before. In addition, who operates in this sector? “Today, most of the transport insurance operators are multinational companies”, remarks Paulo Alves, president of the Transportation Commission at FenSeg.

The transport superintendent at Berkley Brasil Seguros, Thiago Tardone, ratifies the positive performance of the portfolio in 2018 and 2019, with growth perspectives for next year. Tardone justifies the favorable scenario on the effective measures in matters of risk management taken by the insurers, “as well as better control of the clients’ profitability on part of the companies themselves”. As consequence, the insured became interested and participative in the results of the operations.

The cargo portfolio can also benefit from the new regulations approved by the Private Insurance Superintendency (Susep) and the National Ground Transportation Agency (ANTT). Alves highlights the new version of the MFD-e (Fiscal Documents Manifesto – Electronic). Ins-

em 2010, trata-se de documento emitido e armazenado eletronicamente. Tornou-se obrigatório em 2014 e válido em todo o País, emitido quando ocorre transporte de mercadorias. Para que o MDF-e seja validado é necessária assinatura digital do emitente e a autorização da Secretaria da Fazenda. No entanto, o seguro de transportes no Brasil enfrenta alguns entraves que não podem ser superados somente com o ambiente favorável da economia. Os mais graves e preocupantes são a incidência do roubo de cargas, o péssimo estado das rodovias, envelhecimento da frota e ineficiência das ações governamentais. As seguradoras precisam pensar em estratégias e formas para reduzir o risco do transporte sob pena de amargar graves prejuízos.

Marco regulatório

Em tramitação no Senado, o Projeto de Lei nº 75/2018 irá regular o transporte rodoviário de cargas. O PL estabelece normas gerais sobre o setor, incluindo os seguros a ele relacionados e gerenciamento de riscos. O PL institui o Marco Regulatório do Transporte de Cargas, cujo texto disciplina questões, como frete, seguro, relações contratuais e penalidades do Código de Trânsito Brasileiro. Para o *head* of Marine Brazil da AXA XL, Paulo Robson Alves, o marco regulatório “colocará o setor securitário diante de uma série de desafios, exigindo uma mudança de comportamento do mercado em geral”.

Será preciso aos players se adaptarem a uma nova realidade. Transformada em lei, a matéria exigirá uma análise precisa do risco, ao se considerar os altos índices de roubos de cargas. “As determinações valem para caminhoneiros autônomos, empresas de operação logística, transportadores de carga própria, cooperativas e empresas transportadoras de cargas e de valores, que ficam divididos de acordo com o número de veículos de carga e a capacidade de transporte em toneladas”, aponta Thiago Tardone.

Aprovada essa regulamentação, se tornará obrigatória a contratação de seguros contra assaltos, furtos, roubos e danos à carga. E também transportadoras deverão contratar um seguro que cubra eventuais danos causados a terceiros. Para combater a criminalidade, transportadoras e empresas de gerenciamento de risco investem em soluções. Uma delas é a adoção de tecnologia via monitoramento de imagens nos veículos dotados de um sistema de atuação direta nos baús. Outra medida é a construção de baús repotencializados (BRP), modelos construídos do zero (BCZ) e baús chapeados, todos com portas antiarrombamento com fechaduras randômicas, que só permitem a sua abertura com o envio de um código da central para o motorista. Já as seguradoras se esforçam para atenuar os danos junto aos embarcadores e transportadores rodoviários. A Argo Seguros, por exemplo, oferece aos seus clientes manuais treinamentos para aperfeiçoar os procedimentos de gerenciamento de risco. “O risco bem gerenciado afasta as quadrilhas especializadas e os desvios, mas não elimina os roubos de oportunidade. Por este motivo, cada empresa tem um tratamento e recomendações aderentes a sua operação”, pondera a gerente de Subscrição Cargo Marine da companhia, Mariana Miranda.

tituted in 2010, it is an electronically emitted and stored document. It became obligatory in 2014 and is valid throughout Brazil, and emitted whenever merchandise transportation occurs. In order to validate the MDF-e, the digital signature of the emitter and the authorization of the Economy Department are needed.

However, the transportation insurance in Brazil faces some gridlocks that cannot be overcome just with the favorable economic environment. The most serious and worrisome are the cargo theft incidence, the terrible condition of the roads, aging of the fleet and inefficacy of governmental actions. The insurers need to think about strategies and ways to reduce the transportation risks or face bitter losses.

Regulatory landmark

Under processing in the Senate, the Act nº 75/2018 will regulate the road-based cargo transportation. The draft establishes general norms for the sector, including the associated insurances and risk management, and institutes the Cargo Transportation Regulatory Landmark, which disciplines questions like freight, insurance, contractual relations and penalties of the Brazilian Transit Code. To the head of Marine Brazil at AXA XL, Paulo Robson Alves, the regulatory landmark will “put the insurance sector before a series of challenges, demanding a behavior change in the market in general”.

The players will need to adapt to a new reality. Upon becoming law, the matter will demand a precise risk analysis, considering the high figures of cargo theft. “The determinations are valid to autonomous truckers, logistic operations companies, own cargo transportation firms, cooperatives and cargo and values transportation companies, which are divided based on the number of cargo vehicles and transport capacity tonnage”, remarks Thiago Tardone. Once this regulation is approved, it will be obligatory the subscribing of insurance against robbery, theft and cargo damage. The companies will also need to hire insure that covers eventual damage inflicted on third parties.

To combat criminality, shipping carriers and risk management companies are investing in solutions. One of them is the adoption of technology via image monitoring in the vehicles equipped with a direct trunk action system. Another measure is the building of repotentialized trunks, models built from zero and plated trunks, all with anti-breaking-in doors with random locks, which only allows opening upon sending a code from the central to the driver.

Finally, the insurers, together with the shippers and road carriers, are striving to attenuate the damage. Argo Seguros, for instance, offers its clients handbooks and training to improve the risk management procedures. “The well-managed risk drives away the specialized gangs and the deviations, but doesn’t eliminate the opportunity robberies. For that reason, each company has adherent treatment and recommendations for its operations”, ponders the Cargo Marine Subscription manager for the company, Mariana Miranda.

Segurança cibernética é prioridade nº 1

Cyber security priority # 1

Por/by: Carlos Pacheco

Prevenção à ciberataques, riscos virtuais e o advento da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) são temas recorrentes e que interessam às empresas brasileiras, especialmente as seguradoras. Com esse propósito, a AON realizou o workshop “What’s Now and Next? – Evoluir é Preciso”, reunindo especialistas e executivos do mercado em São Paulo. Afinal, o ambiente de segurança de dados precisa ser preservado ante a perigosas

ameaças. Após as boas-vindas do CEO da AON, Marcelo Homburger, o vice-presidente executivo *Commercial Risk Solutions* da companhia, Eduardo Takahashi, abordou vários aspectos relacionados ao risco. E fez uma indagação inquietante: “Quais os riscos pode-se esperar e de que forma os líderes estão preparados para enfrentar o desconhecido?”. Ele lembrou que o nível de prontidão a estas ameaças caiu ao seu índice mais baixo em mais de uma década no mundo.

Takahashi revelou resultados da pesquisa da AON denominada “The Global Risks Report 2019”, com 2.600 gestores de 60 países ligados a 33 setores diferentes. Os clientes dos gestores são de todos os portes. Entre dez tópicos que compreendem os riscos globais, destacam-se danos à reputação à marca, interrupção dos negócios, riscos de flutuação dos preços das matérias-primas e também de liquidez e crimes cibernéticos.

“Temos de entender o risco e saber como o mercado pode transferi-lo no âmbito dos seguros. A recuperação financeira das empresas traz de volta os negócios”, pondera o vice-presidente da AON. Os panoramas mundiais de 2016 e 2018 apontaram, segundo o executivo, tendências relacionadas à transformação digital, olhar especial na cadeia de suprimentos, eficiência tecnologia e a Internet das Coisas – Iot, este último, na visão de Takahashi,



Takahashi: nível de prontidão ao risco caiu ao seu índice mais baixo

Takahashi: level of risk readiness fell to its lowest index

from AON’s CEO, Marcelo Homburger, the company’s Commercial Risk Solutions executive VP, Eduardo Takahashi, addressed several aspects related to risk. He also made a disquieting question: “which risks can be expected and in which way the leaders are prepared to face the unknown?” He remembered that the readiness level to these threats fell to its lowest index in over a decade worldwide.

Takahashi revealed the results from the AON research entitled “The Global Risks Report 2019”, with 2.600 managers from 60 countries and 33 different sectors. These managers’ clients have many sizes. Among ten topics that comprise the global risks, brand reputation damages, business interruption, raw materials price flotation and also liquidity and cyber risks stand out.

“We have to understand risk and know how the Market can transfer it in context of insurance. The companies’ financial recovery bring business back”, ponders the AON VP. The worldwide outlooks from 2016 and 2018 pined, according to the executive, to trends related to digital transformation, special look to the supply chain, technological efficiency and the Internet of Things – IOT, this last one, in Takahasi’s view, can represent “regulatory risks and massive attacks”.

“We have to demystify cyber risks”, recommends Etek

pode representar “riscos regulatórios e ataques maciços”. “É preciso desmistificar o risco cibernético”, recomenda o *country manager* da Etek NovaRed, Rafael Sampaio. Em sua apresentação, fez uma retrospectiva histórica do controle do risco por parte das empresas, desde o uso de *mainframe*, nos anos 60, até a internet acessada por aplicativos. Em sua análise, “o mundo está inseguro e precisa de atenção”. Mas os governos reagem contra as ameaças e criam normatizações, a exemplo, no Brasil, da LGPD. Uma nova ruptura tecnológica surge com o 5G, nova geração de tecnologia móvel, que pode propiciar um ecossistema para a IoT. Contudo, para o especialista, embora a rede 5G promoverá 100% de cidades inteligentes, haveria “um excelente alvo ao ciberterrorismo”. Sampaio vislumbra um cenário para daqui a 15, 20 anos, com a adoção maciça da biotecnologia, nanorobôs e veículos conectados. “Para onde estamos indo?”, questiona. Ele mesmo responde: “Vivemos um mundo em plena transformação. Nós criamos o futuro e precisamos saber como entregá-lo às pessoas”.

Desafios no mundo digital

Três especialistas dividiram o palco para comentar temas ligados à segurança cibernética. Do ponto de vista jurídico, Marcel Leonardi, of Conset na Pinheiro Neto Advogados, falou sobre a coleta, tratamento, armazenamento e posterior descarte de dados no âmbito da LGPD. “A responsabilidade pelos dados não pode ser de uma área específica, seja de TI, compliance ou seguros”, advertiu. Leonardi ponderou sobre os cenários de “legítimo interesse” das empresas quanto ao uso da informação. E alerta: “Pensar que essa lei não vai pegar é uma ilusão. Aliás, as organizações já deveriam agir em conformidade com a LGPD”.

Segundo o Cybersecurity Director na Microsoft, Nycholas Szucko, uma ampla gama de atividades e procedimentos estão todos conectados, o que exige amplas soluções de segurança. O grande desafio, na sua visão, é integrar essas soluções. Deve-se fazer uso de mecanismos tecnológicos modernos frente a ataques cibernéticas. Ele cita, como exemplo, o uso de informações criptografadas, tanto na esfera empresarial quanto nos dados pessoais. Szucko menciona um segundo desafio, o de agir em conformidade com a LGPD, como bem alertou Marcel Leonardi. O diretor destacou, ainda, que a Microsoft tem investido em segurança e compliance nos últimos anos. O Cyber Transformation and Crisis Management na Deloitte Brasil, José Pela Neto, por sua vez, argumenta que muitas vezes as empresas não estão prontas para responder à iminência de uma crise cibernética. “Deveríamos provocar o board com simulações, preparando-os aos novos desafios”, sugere. Neto mostrou pesquisa sobre o quanto as organizações investem em segurança: enquanto 21% prioriza o monitoramento das ações, 15% opta por investir em segurança da rede e 12% em cybersecurity. “Neste cenário, é preciso considerar como são aplicados estes investimentos e qual o valor está criado”, complementou.

NovaRed country manager Rafael Sampaio. In his presentation, he made a historical retrospective of the risk control on behalf of the companies, since the use of mainframes in the 60s to the app-access internet. In his analysis, “the world is unsafe and needs attention”. But the governments react to the threats and create normatizations, for example, the GDPL in Brazil.

A new technological rupture emerges with 5G, the new generation of mobile technology that can provide an ecosystem to the IoT. However, to the expert, although the 5G network will promote 100% smart cities, there would be “an excellent target to cyberterrorism”. Sampaio glimpses a scenario in 15 to 20 years, with massive adoption of biotechnology, nanorobots and connected vehicles. “Where are we heading?”, he asks. He answers it himself: “We’re living in a world on full transformation. We create the future and have to know how deliver it to people”.

Challenges of the digital world

Three experts divided the stage to comment on themes related to cyber security. From the juridical viewpoint, Marcel Leonardi, of Conset at Pinheiro Neto Law Firm, talked about the collection, treatment, storage and posterior discharge of data in the context of GDPL. “The responsibility about data cannot be of a specific area, be it TI, compliance or insurance, he warned. Leonardi pondered about the “legitimate interest” scenarios of companies regarding the use of information. And he warns: “Thinking that this law won’t catch is an illusion. By the way, the organizations should be already acting in conformity with GDPL”.

According to Microsoft Cybersecurity Director, Nycholas Szucko, an ample range of activities and procedures are all connected, which demands ample security solutions. There’s a need to use modern technological mechanisms facing the cyberattacks. He cites, as an example, the use of cryptographed information, on the corporate sphere and the personal data alike. Szucko mentions a second challenge, acting in conformity with the GDPL, like Marcel Leonardi warned. The director highlighted, also, that Microsoft has been investing in security and compliance in recent years. Cyber Transformation and Crisis Management at Deloitte Brasil, José Pela Neto, in his turn, argues that in many occasions the companies are not ready to respond to the imminence of a cybernetic crisis. “We should tease the board with simulations, preparing them to the new challenges”, he suggests. Neto showed the survey about how much the organizations invest in security: while 21% prioritize the action monitoring, 15% opts to invest in network security and 12% in cybersecurity. “In this scenario, we have to consider how these investments are applied and how much value is being created”, he complemented.

Noite acadêmica em grande estilo

High style academic night

Trinta novos acadêmicos foram empossados na Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP) na Casa Traffô, em São Paulo. A “Noite Acadêmica” reuniu algumas das importantes autoridades do mercado segurador brasileiro. “Comemoramos o ingresso de acadêmicos altamente qualificados e que nos honram com o seu interesse pela academia”, ressaltou o presidente da ANSP, João Marcelo dos Santos.

O presidente da Aida Brasil, Inaldo Bezerra, também foi empossado como acadêmico da instituição.

Outras homenagens se seguiram. A entidade concedeu o título de “Acadêmica Honorária” à superintendente da Susep, Solange Vieira, e a Comenda ANSP a duas personalidades: ao presidente do Conselho da HDI Seguros, João Francisco Silveira Borges da Costa, e aos filhos de Marco Antonio Rossi, ex-presidente do Grupo Bradesco Seguros, Marcela, Mariana e Marco Antônio Moreschi Rossi, que representaram o pai, falecido em 2015. “A comenda é uma forma de reconhecer o empenho de personalidades que tanto contribuíram para o desenvolvimento do setor”, destacou Mauro Cesar Batista, presidente do Conselho Superior da ANSP.

Uma das empossadas na instituição foi a *general manager* e CEO da Starr Companies, Cristina Domingues, apresentada pelo acadêmico e *publisher* da revista **Insurance Corp**, André Pena. “É uma honra imensa poder, de alguma forma, contribuir com o desenvolvimento e aculturação contínuo da indústria de seguros no Brasil. O mercado deve manter-se atualizado e adaptado às novas tecnologias, ciências e descobertas”, afirmou. E finaliza: “Agradeço ao meu padrinho André Pena pela indicação e à diretoria da ANSP, que aprovou meu nome. Parabéns aos atuais administradores da entidade, e em especial, ao João Marcelo e Mauro Cesar Batista pelas honras concedidas”.



André Pena e sua indicanda Cristina Domingues: nome de prestígio para reforçar a ANSP
André Pena and his nominee, Cristina Domingues: prestigious name to strengthen ANSP

The president of ANSP, João Marcelo dos Santos. The president of Aida Brasil, Inaldo Bezerra, was also sworn in as an academic of the institution. Other homages followed. The entity conceded the title of “Honorific Academic” to the Susep’s superintendent, Solange Vieira, and the ANSP commendation to two personalities: to the president of the HDI Seguros Council, João Francisco Silveira Borges da Costa, and the family of Marco Antônio Rossi, former president of Bradesco Seguros Group, Marcela, Mariana and Marco Antônio Moreschi Rossi, that represented their father, who passed away in 2015. “The commendation is a form of recognizing the effort of personalities that contributed so much to the development of the sector”, highlighted Mauro Cesar Batista, president of the ANSP High Council.

One of the personalities sworn in was the general manager and CEO of Starr Companies, Cristina Domingues, introduced by the academic and publisher of **Insurance Corp Magazine**, André Pena. “It’s an immense honor being able to, in some way, contribute to the continuous development and acculturation of the insurance industry in Brazil. The market needs to keep updated and adapted to the new technologies, sciences and discoveries”, she stated. And added: “I thank my sponsor André Pena for the nomination, and to the ANSP board, that approved my name. I congratulate the current administrators of the entity, in special João Marcelo and Mauro Cesar Batista, for the honors conceded”.

ESPECIALISTA HÁ MAIS DE UMA DÉCADA EM SEGUROS PARA EMPRESAS E PESSOAS!

AGILIDADE, CREDIBILIDADE,
TRANSPARÊNCIA E PROXIMIDADE
PARA MELHOR SERVIR NOSSOS
CLIENTES E PARCEIROS.

Conheça nossos produtos

Garantia

- Fiança Locatícia
- Seguro Garantia

Engenharia

- Riscos de Engenharia
- Riscos Operacionais e Nomeados
- Riscos Diversos de Equipamentos
- Property

Responsabilidades

- D&O
- E&O
- Responsabilidade Civil Geral

f /fatorseguradora
@fatorseguradora
/company/fatorseguradora



Acesse e conheça melhor
os nossos produtos:
www.fatorseguradora.com.br

fator  fator seguradora

Jornada de transformação no setor

Sector's transformation journey



CNseg/Digitalização

Da esq. p/ dir.: diretor de Inovação do Grupo AF Rob Galbraith; o CEO da Mapfre Seguros, Luis Gutiérrez; o presidente da FenaCap e da Brasilcap, Marcelo Farinha, e o presidente da CNseg, Marcio Coriolano: autoridades discutiram o mundo em transformação

From left to right: Innovation director of AF Group Rob Galbraith; Mapfre Seguros CEO, Luis Gutiérrez, FenaCap and Brasilcap president, Marcelo Farinha, and CNseg president, Marcio Coriolano: authorities discussed the world's remaking

A expressão não poderia ser mais correta. Durante dois dias, os participantes do 13º Insurance Service Meeting e do 4º Encontro de Inteligência de Mercado, que aconteceram simultaneamente, viveram uma experiência que os mergulhou numa “jornada de transformação no setor de seguros” em São Paulo, tema do evento realizado pela Confederação Nacional das Seguradoras.

O primeiro painel sugeriu uma reflexão muito apropriada para o corretor – “Como Utilizar o Digital como um Canal de Vendas”, mediado pelo diretor de Digital e Inovação do Grupo Bradesco Seguros, Fabio Dragone. O head of Customer Engineer Latam da Google, Flavio Franco, por exemplo, destacou a velocidade da tecnologia nos últimos anos. Segundo Franco, um estudo da consultoria PwC aponta que, em 2020, haverá cerca de 50 bilhões de dispositivos conectados à internet, os quais irão produzir dados de extrema importância para o mercado.

Instrumento que oferece mais segurança às transações digitais, inviolável e à prova de fraudes, “as aplicações de blockchain em seguros e seus desafios regulatórios” abriram os debates do segundo painel do Insurance Meeting. Segundo o diretor de Inovação & Estratégia do IRB Brasil RE, Lucas Aristides de Mello, é preciso esclarecer o uso da tecnologia, desmistificando-a. “Temos de olhar a tecnologia como um meio de resolver problemas”, emendou a mediadora Denise Ciavalla, diretora de TI da HDI Seguros. Mas, segundo o chefe do Departamento de Tecnologia da Informação e Comunicação da Susep, Leonardo José Brasil de Carvalho, o blockchain ainda vive uma fase de experimentação na indústria. Ele lembrou que a autarquia não possui qualquer iniciativa nessa sentida, pois, acredita, o

The term couldn't be more correct. During two days, the participants of the 13th Insurance Service Meeting and the 4th Market Intelligence Meeting, that happened simultaneously, lived an experience that immersed them in a “transformation journey in the insurance sector” in São Paulo, theme of the event promoted by the National Confederation of Insurers.

The first panel suggested a very appropriate reflection for the broker – “How to use Digital as a Sales Channel”, mediated by the Digital and Innovation director of Bradesco Seguros Group, Fabio Dragone. The head of Customer Engineer Latam of Google, Flavio Franco, for instance, highlighted the speed of technology in the last years. According to Franco, a study by the consultancy firm PwC points that, in 2020, there will be more than 50 billion devices connected to the internet, which will generate data of extreme importance to the market.

Instrument that offers more security to digital transactions, inviolable and fraud-proof, “the blockchain applications in insurance and its regulatory challenges” opened the debates of the Insurance Meeting's second panel. According to the Innovation & Strategy director of IRB Brasil RE, Lucas Aristides de Mello, there's a need to clarify the use of that technology, demystifying it. “We have to look at technology as a means to solving problems”, emended the mediator Denise Ciavalla, IT director of HDI Seguros. But, according to the chief of the Information Technology and Communications Department of Susep, Leonardo José Brasil de Carvalho, blockchain is still living a phase of experimentation in the industry. He remembered that the autarchy doesn't have any initiative in this sense, because, he believes, the cost of regulation would be today too high for the market.

custo de regulação agora seria muito alto para o mercado. Já no painel “Sandbox: A regulação em um ambiente de avanços tecnológicos”, o diretor da Susep, Eduardo Fraga, esclareceu que as exigências para participar do projeto buscam evitar produtos com pagamento de prêmios únicos e limitam riscos subscritos a certos ramos de negócio. “Por isso, não foram permitidos produtos de previdência e seguros de cauda longa”, justificou. O chefe da Assessoria de Análise Econômica da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Bruno Una, por sua vez apresentou um gráfico mostrando que, na Inglaterra, onde o Sandbox foi criado, 90% dos projetos vingaram após o período de testes e que 40% destes conseguiram financiamento.

Sete falhas fatais

A revolução tecnológica e o fim do seguro como conhecemos foi o tema apresentado por Rob Galbraith, diretor de Inovação da AF Group e autor do livro *The End of Insurance as We Know It: How Millennials, Insurtechs and Venture Capital Will Disrupt the Ecosystem* no segundo dia do 13º Insurance Meeting. Ele apontou o que considera as sete falhas fatais do mercado de seguros de hoje. Na ótica do consumidor, o seguro é muito caro, confuso, fácil de burlar, gera muito escoamento de recursos, não cobre perdas e não cobre tudo e nem todos. “Muitas startups estão empenhadas em tentar resolver tais problemas e, se isso ocorrer, será um grande avanço”, enfatizou. Além da apresentação do diretor da AF Group, outros temas mobilizaram a atenção dos presentes. O uso da tecnologia no estudo das doenças e na busca de suas curas, a LGPD como infraestrutura tecnológica contribuindo para a aderência à lei e uma mesa-redonda que discutiu como a previdência pode alavancar negócios com os millennials completaram os painéis do dia. (CAP)

In the panel “Sandbox: regulation in a technological advancement environment”, the Susep director, Eduardo Fraga, clarified that the demands to be part of the project aim to avoid products with single premium payment and limit subscribed risks to certain business branches. “For that reason, weren’t allowed pension products and long tail insurances”, he justified. The chief of Economic Analysis Advising of the Securities and Exchange Commission (CVM), Bruno Una, in his turn, presented a graph showing that, in England, where the Sandbox was created, 90% of the projects were successful after the testing period and that 40% of them managed to get financing.

Seven fatal flaws

The technological revolution and the end of insurance as we know it was the theme presented by Rob Galbraith, Innovation director of AF Group and author of the book *The End of Insurance as We Know It: How Millennials, Insurtechs and Venture Capital Will Disrupt the Ecosystem* in the second day of the 13th Insurance Meeting. He pointed out what he considers the seven fatal flaws of the insurance market today. In the view of the consumer, insurance is too expensive, confusing, easy to outwit, generates much resource waste, doesn’t cover losses and doesn’t cover everything or everyone. “Many startups are committed to trying to solve such problems and, if that happens, it will be a great advancement”, he emphasized. Beyond the presentation of the AF Group director, other themes mobilized the attention of the participants. The use of technology in the study of diseases and the search for their cure, the GDPR as technological infrastructure contributing to the adherence to the law, and a roundtable that discussed how private pensions can leverage business with the millennials completed the day’s panels.

Da longevidade ao Brasil pós-crise

O 4º Encontro de Inteligência do Mercado também reuniu especialistas renomados em suas áreas que expuseram suas ideias sobre assuntos de grande interesse. O painel “Público sênior- oportunidades e desafios para o mercado segurador” foi um deles. No Brasil, hoje, há 30 milhões de pessoas com mais de 60 anos, marca até então esperada apenas para 2025. “É a população que mais cresce no mundo, porque ser velho é o futuro de todos”, reconheceu Clea Klouri.

No painel “O mercado Segurador e o Brasil pós-crise”, foram apresentados “microdados” do IBGE e sua relação com o consumo de seguros. Uma das constatações referiu-se à pesquisa da FGV: 46% das pessoas que adquiriram planos de saúde entre os anos de 2012 e 2014 o fizeram pela primeira vez. Um terceiro painel saiu da esfera nacional e apontou um cenário inquietante, porém revelador: “China: transformação digital e seus impactos econômicos e sociais”. Para o professor da PUC-Rio, Gustavo Robichez, o exemplo chinês pode ser exemplo ao seguro brasileiro, mais do que os modelos norte-americanos e europeus.

From longevity to Brazil's post-crisis

The 4th Market Intelligence Meeting also brought together reputed specialists in their areas, that exposed their ideas about subjects of great interest. The panel “senior public – opportunities and challenges for the insurance market” was one of them. In Brazil today there are 30 million people over 60 years old, a mark until now expected only for 2025. “It’s the population that grows the most worldwide, because being old is the future for everyone”, regognized Clea Klouri.

In the panel “The Insurance market and the post-crisis Brazil”, were presented “microdata” from IBGE (Brazilian Geographic and Statistic Institute) and their relation with the insurance consumption. One of the insights referred to the FGV research: 46% of people who acquired health plans between 2012 and 2014 have done so for the first time. A third panel took off from the national sphere and pointed to a disquieting, although revealing scenario: “China: digital transformation and its economic and social impacts”. For the PUC-Rio professor, Gustavo Robichez, the Chinese example can be a model for the brazilian insurance, more than the north american or european models.

Bons e prósperos ventos sopram para 2020

Good and prosperous winds blowing to 2020

O otimismo quanto à manutenção de bons resultados para o próximo ano deu o tom no almoço de confraternização organizado pelo Grupo Bradesco Seguros com os jornalistas em sua sede de Alphaville, em São Paulo. O presidente da organização, Vinicius Albernaz, o diretor de marketing Alexandre Nogueira e a superintendente de Comunicação Regina Macedo receberam profissionais da imprensa especializada e veículos da grande mídia.

No almoço, Albernaz elogiou a política econômica do governo federal por ser sustentável do ponto de vista fiscal e de mercado. A sua expectativa para 2020 é da retomada dos investimentos em vários setores, com a geração de empregos e de renda, e com juros mais baixos e inflação sob controle. Para ele, o consumidor poderá ter mais acesso ao crédito.

O presidente da Bradesco Seguros considerou 2019 como um ano desafiador, porém os números da seguradora comprovam o sucesso de novos produtos e iniciativas. “O Grupo somou resultados importantes até setembro último”, lembrou Albernaz. A organização divulgou recentemente um lucro líquido de R\$ 5,53 bilhões de janeiro a setembro de 2019, nos segmentos de seguros, capitalização e previdência complementar aberta. No almoço, o dirigente considerou fundamental aperfeiçoar a comunicação com o cliente, proporcionando-lhe experiências inovadoras.

Albernaz ressaltou o empenho da Bradesco em precificar mais adequadamente os produtos e aceitar melhor o risco. Segundo ele, a companhia não abre mão do papel do corretor nesse processo. “Iremos estimular a venda consultiva porque o corretor possui capacidade inegável de entender melhor o cliente”, garantiu. Nogueira complementou, ressaltando que a organização busca eficiência no atendimento, com presença em todo o país, entregando soluções completas de proteção conforme o desejo do consumidor.



Albernaz: mais crédito ao consumidor em 2020

Albernaz: more credit to consumer in 2020

The optimism for keeping good results next year set the tone for the celebratory lunch offered by Bradesco Seguros to journalists in its Alphaville Headquarters, in São Paulo. The organization's president, Vinicius Albernaz, the marketing director Alexandre Nogueira and the Communications superintendent Regina Macedo welcomed the trade press professionals and mainstream media publications.

In the lunch, Albernaz complimented the federal government's economic policy for being sustainable from the fiscal and market viewpoints. His expectations for 2020 are the resumption of investments in several sectors, with jobs and income generation, lower interest rates and inflation under control. For him, the consumer may have more access to credit.

The president of Bradesco Seguros considered 2019 a challenging year, but the insurer's numbers prove the success of new products and initiatives. “The Group summed important results until last September”, remembered Albernaz. The organization recently reported a R\$ 5.53 billion net profit from January to September 2019, in the segments of insurance, capitalization and open private pensions. In the lunch, the official considered fundamental to improve communication with the client, providing innovative experiences to him.

Albernaz highlighted the effort of Bradesco in pricing the products more adequately and better accepting risk. According to him, the company doesn't rule out the role of the broker in this process. “We will stimulate the consultative sale because the broker has an undeniable capacity to better understand the client”, he guaranteed. Nogueira complemented, remarking that the organization seeks efficiency in the assistance, with presence countrywide, delivering complete protection solutions based on the consumer's desire.



Sua realização profissional está na ENS!

Há quase 50 anos
difundindo conhecimento
em todos os níveis de ensino.

- MBA
- Pós-Graduação
- Treinamentos no Exterior
- Graduação
- Cursos Técnicos e Profissionalizantes

Há quase 50 anos difundindo conhecimento e capacitando profissionais de excelência para o mercado de seguros e áreas correlatas, a ENS planeja e concebe seus programas educacionais dentro da filosofia da educação continuada.

Oferecidos nas modalidades presencial, semipresencial e online, nossos cursos contam com um corpo docente de altíssimo nível, composto por especialistas, mestres e doutores com larga experiência acadêmica e vivência de mercado.

Além disso, a ENS conta com uma robusta plataforma online, capaz de absorver milhares de alunos, equipada com as mais modernas metodologias de e-learning, disponibilizando ferramentas intuitivas, material didático digitalizado, vídeo aulas, tutorias, webinars e muitos outros recursos de ponta.

Com sede no Rio de Janeiro (RJ) e filial em São Paulo (SP), a ENS também atua no restante do território nacional valendo-se de parcerias com outras instituições e entidades renomadas.

ENS, construindo histórias de sucesso, com você e para você!

descubra: ens.edu.br



A SUA ESCOLA DE
NEGÓCIOS E SEGUROS



Confira nosso vídeo institucional:
ens.vc/NovaMarca

Mercado exige conhecimento e atualização

Market demands knowledge and updating

Com o avanço da era digital, as formas de vender, comprar e consumir passam por constantes mudanças. Para acompanhar isso, é necessário que profissionais que desejem atuar como especialistas em negócios e consumo busquem constantemente por atualizações a fim de acompanhar o novo ritmo do mercado. Ciente da importância da aquisição de conhecimentos sobre



as novas formas de consumo, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) desenvolveu o MBA Marketing & Consumer Insights. Hoje, o programa tem ofertas em Brasília (DF), Goiânia (GO), Niterói (RJ), Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP), com início previsto para março de 2020.

Ao longo de 432 horas de duração, os alunos aprenderão sobre disciplinas como marketing de relacionamento, *consumer experience management*, big data analytics, gestão de conteúdo e de mídias sociais, negociação e administração de conflitos, finanças empresariais, entre outros temas que auxiliarão numa melhor performance na empresa. Para ingressar no curso, é necessário nível superior completo. O investimento varia de acordo com a localidade. Alunos matriculados com antecedência garantem desconto no valor das mensalidades. Informações e inscrições podem ser acessadas no site ens.edu.br.

Saúde

Outra opção para quem possui nível superior: a ENS desenvolveu o curso de pós-graduação Design Thinking Aplicado ao Planejamento e Gestão de Unidades e Sistemas de Saúde, com oferta no Rio de Janeiro e em São Paulo. O início está previsto para entre 17 e 24 de janeiro próximo. O curso visa capacitar profissionais que atuam como formuladores de políticas de atenção e assistência à saúde, gestores clínicos e administrativos, gerentes de operações e pesquisadores da área. Segundo a ENS, o Design Thinking é um meio por meio é possível solucionar problemas de forma colaborativa, com foco na elaboração e aplicação de soluções no planejamento e gestão.

With the advancement of the digital age, the ways of selling, buying and consuming face constant changes. To follow this, it's necessary that professionals who wish to act as experts in business and consumption constantly seek updating in order to follow the market's new rhythm. Aware of the importance of acquiring knowledge about the new forms of consumption,

the Business and Insurance School (ENS) developed the Marketing & Consumer Insights MBA. Today, the program has offerings in Brasília (DF), Goiânia (GO), Niterói (RJ), Rio de Janeiro (RJ) and São Paulo (SP), with beginning due March 2020.

Along 432 hours of duration, the students will learn about subjects such as relationship marketing, consumer experience management, big data analytics, content and social media management, negotiation and conflict administration, corporate finance, among other themes that will help to a better performance in the company. To join the course, it's necessary to have a higher education degree. The investment varies according to the location. Students enlisted with antecedence guarantee a discount in the fees value. Information and subscriptions can be accessed on the ens.edu.br website.

Health

Another option for those who have a higher degree: ENS developed the graduate course Design Thinking Applied to Planning and Management of Health Units and Systems, with offerings in Rio de Janeiro and São Paulo. The beginning is planned to January 17 to 24 next year. The course aims to capacitate professionals that act as health attention and assistance policies formulators, operation managers and researchers in the field. According to ENS, Design Thinking is a way through which is possible to solve problems in a collaborative manner, with focus in formulation and application of planning and management solutions.

Tecnologia à disposição do corretor

Available technology to the broker

A Liberty Specialty Markets (LSM), divisão de riscos especiais do Grupo Liberty Mutual, marcou presença na última edição da Expo ABGR 2019 apresentando suas novidades ao mercado. A primeira delas é a chegada da executiva Beatriz Protasio, nova deputy Country Manager da operação brasileira. “Estamos em um novo momento na companhia, com foco em estarmos cada vez mais próximos dos nossos clientes através de soluções customizadas, e oferecendo maior agilidade e flexibilidade aos nossos corretores parceiros”, afirma Beatriz.

Subscritores de risco

Com uma ampla rede de escritórios na América do Norte, Europa, Ásia, Oceania e América Latina, a LSM dispõe de uma equipe de subscritores de riscos em cada área de atividade, que inclui responsabilidade civil, ambiental, portuário, transportes, casco, construção, terrorismo, D&O e E&O. Para estes dois últimos produtos, a empresa acaba de lançar o Portal do Corretor, uma plataforma completa que possibilita a realização de cotações e emissões 100% online e de forma rápida, além de acesso a materiais como apresentações e questionários sobre os produtos.

Para D&O, são elegíveis para a utilização da plataforma empresas de capital fechado com total de ativos até R\$ 200 milhões e cotações com limite máximo de garantia (LMG) de até R\$10 milhões. No caso do E&O, são elegíveis as empresas com faturamento até R\$ 25 milhões e limite máximo de garantia (LMG) de até R\$ 5 milhões. “Investimos fortemente em ferramentas de autosserviço, para que os nossos corretores possam utilizar a tecnologia para obter soluções rápidas, no momento mais conveniente para eles, tendo uma maior autonomia no seu dia-a-dia”, conclui Beatriz.



Beatriz: agilidade e flexibilidade aos corretores
Beatriz: agility and flexibility to brokers

Liberty Specialty Markets (LSM), the special risks division of the Liberty Mutual Group, was present at the last edition of the Expo ABGR 2019, presenting their new additions to the market. The first of them is the arrival of executive Beatriz Protasio, new deputy Country Manager of the Brazilian operation. “We are in a new moment on the company, with focus in being ever closer to our clients through customized solutions, offering more agility and flexibility to our partner brokers”, states Beatriz.

Risk subscribers

With an ample network of offices in North America, Europe, Asia, Oceania and Latin America, LSM has a team of risk subscribers in each area of activity, that includes civil liability, environmental, ports,

transportes, hull, construction, terrorism, D&O and E&O. For these two last products, the company just launched the Broker Website, a complete platform that enables the completion of quotations and emissions 100% online and in a fast way, beyond granting access to materials such as presentations and queries about the products.

For D&O, are eligible for utilizing the platform closed capital companies with up to R\$ 200 million in assets and quotations with a maximum warranty limit of up to R\$ 10 million. In the case of E&O, are eligible companies with revenue of up to R\$ 25 million and maximum warranty limit of up to R\$ 5 million. “We invest strongly in self-service tools, so our clients can use technology to obtain fast solutions, in the moment most convenient to them, having more autonomy in their day-to-day”, concludes Beatriz.

Perspectivas positivas à vista

Positive perspectives ahead

O Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist) possui um evento obrigatório na agenda do mercado nacional. Especialistas consideram o Expo Cist como o maior do setor na América Latina. Em sua sétima edição, reuniu dezenas de executivos brasileiros e dos países vizinhos em São Paulo. Marcaram presença, por exemplo, seguradoras, resseguradoras, embarcadores, transportadores, operadores logísticos e vários prestadores de serviços. O encontro anual objetiva estimular o desenvolvimento dos profissionais do mercado de riscos e de seguros de transportes. A pauta do seminário começou em grande estilo, com o tema “Economia – Cenário Nacional e Internacional e Perspectivas para o Mercado de Seguros”, reunindo os economistas-chefes Luiz Rabi (Serasa Experian) e Aduino Lima (Western Brasil).

Rabi afirmou que a economia brasileira vive um momento de transição para um novo patamar de expansão em longo prazo, enquanto o mercado internacional passa por desaceleração. Otimista, Rabi prevê um crescimento do PIB em 2,5% para 2020. Lima confirmou a desaceleração global e ressaltou que o país possui um histórico de baixa produtividade. “Tentar crescer 2,5% não é uma tarefa fácil”, alertou.

“Fábrica de Líderes” foi o tema do segundo painel, ministrado por Acacio Queiroz, ex-presidente, CEO e COO de várias seguradoras no Brasil e na América Latina. Expôs aspectos relacionados à liderança e abordou a importância da motivação na vida e na profissão por meio de práticas imersivas junto aos convidados e participantes. Ao final, o empreendedor e “futurista”, Tiago Mattos, impressionou a todos, falando sobre “O Futuro do Trabalho, Impacto nas Novas Tecnologias e Pensamento Digital”. Citou alguns exemplos de como a inteligência artificial pode determinar ações no dia a dia do cidadão e do mercado segurador.



Presidente do Cist, Salvatore Lombardi, abre oficialmente o evento: prestígio consagrado em sete edições

Cist president Salvatore Lombardi officially opens the event: prestigious seven editions

The International Transport Insurance Club (Cist) has an obligatory event in the national market's schedule. Specialists consider the Expo Cist as the biggest of the sector in Latin America. In its seventh edition, it brought together dozens of executives from Brazil and neighboring countries in São Paulo. Were present, for instance, insurers, reinsurers, shippers, transporters, logistic operators and several service providers. The annual meeting has as goal stimulating the development of the risks and cargo insurance market professionals.

The seminar program started in high style, with the theme “Economy – National and International Scenario and perspectives for the insurance market”, bringing the chief-economists Luiz Rabi (Serasa Experian) and Aduino Lima (Western Bra-

sil). Rabi affirmed that the Brazilian economy is experiencing a transition period to a new level of long-term expansion, while the international market is facing a slowdown. Optimistically, Rabi forecasts a 2,5% GDP growth for 2020. Lima confirmed the global slowdown and remarked that the country has a history of low productivity. “Trying to grow by 2,5% is not an easy task”, he warned.

“Leader’s Factory” was the theme of the second panel, presented by Acacio Queiroz, former president, CEO and COO of several insurance companies in Brazil and Latin America. He exposed aspects related to leadership and approached the importance of life motivation and career through immersive practices with the guests and participants. In the end, the entrepreneur and “futurist”, Tiago Mattos, impressed everyone, taking about “The Future of Work, New Technologies Impact and Digital Thinking”. He cited some examples of how artificial intelligence can determine actions in the day-to-day of the citizen and of the insurance market.

Nova estrutura da Lockton no Brasil

Lockton's new structure in Brazil

Considerada a maior corretora de seguros independente do mundo, a Lockton participou este ano pela primeira vez da Expo ABGR, que, além do estande inédito contou com quatro palestrantes em seus painéis. **Insurance Corp** conversou com o diretor-geral de Risk Solutions, Marcelo Elias, que falou sobre o novo desafio e a transformação que a área de *Risk Solutions* vem passando desde sua chegada em janeiro deste ano. “Aceitei o desafio da Lockton

pelo seu modelo empreendedor e independente que nos permitiu reposicioná-la para um modelo de crescimento mais acelerado, mas, ao mesmo tempo, sustentável, focado na dedicação integral aos nossos clientes”, ressaltou.

Investimentos

Segundo o executivo, o novo modelo da corretora possui uma gestão de negócios segmentada por setores de atividade, como infraestrutura, agronegócios e operações estruturadas, mas sempre voltados ao atendimento aos clientes, com ótimo indicador de satisfação, atestada por eles próprios, proporcionando excelente nível de retenção de 97%. “Para isso, fizemos muitos investimentos em novos talentos, que se juntaram a esse novo projeto ao longo do ano e executamos uma revisão completa das estruturas, incluindo as importantes áreas de operações e sinistros. Podemos citar também a grande evolução das áreas de garantia, crédito e transportes, as grandes responsáveis pelo nosso crescimento atual de mais de 40%, além da importante consolidação de nosso projeto com Canais de Bancassurance”, explicou Elias. “A Lockton possui uma marca global muito forte, especialmente pelo seu padrão de entrega customizada e de qualidade aos clientes, no Brasil não será diferente. O país tem enorme potencial crescimento e vocação para crescer em diversas áreas. Esse é o nosso foco”, finaliza o diretor-geral.



Elias: novo modelo da corretora possui uma gestão de negócios segmentada por setores de atividade

Elias: the new brokerage model has a business management segmented by industry sectors

for its entrepreneurial and independent model that allowed us to reposition it as model of accelerated growth but, at the same time, sustainable, focused on the total devotion to our clients”, he remarked.

Investments

According to the executive, the brokerage firm's new model has a business management segmented by activity sectors, like infrastructure, agribusiness and structured operations, but always turned to client's assistance, with a great satisfaction indicator, attested by themselves, providing an excellent retention level of 97%. “To achieve that, we made a lot of investments in new talents, that joined to this new project throughout the year, and we executed a complete review of the structures, including the important operations and claims areas. We can also quote the great evolution in surety, credit and cargo areas, the most responsible for our over 40% annual growth, beyond the important consolidation of our project with Bankassurance Channels”, explained Elias.

“Lockton has a very strong global brand, specially by its standard of customized and quality delivery to the clients, and in Brazil it won't be different. The country has an enormous potential and vocation for growth in various areas. This is our focus”, finishes the general director.

A melhor medida contra o embate

The best measure against conflict

Até então à margem do dia a dia do corretor de seguros, a solução de conflitos parecia ser algo distante de suas responsabilidades. O 1º Encontro de Mediação, realizada em São Paulo pela Câmara de Mediação e Conciliação do Sincor-SP (CâmaraSIN), provou o contrário. “É natural que o corretor atue na mediação, já que ele promove uma boa relação com as seguradoras e, principalmente com os clientes, fazendo a mediação e evitando possíveis conflitos”, ratificou o presidente da CâmaraSIN e do Sincor-SP, Alexandre Camillo, lembrando que o serviço “Disque Sincor” foi criado para solucionar eventuais conflitos entre os profissionais e as companhias. Na visão do presidente do Sindseg SP, Mauro Cesar Batista, o contrato de seguros é baseado na boa fé e busca impedir contendas que prejudiquem os relacionamentos. “O

Brasil é o país do embate, da judicialização. O nosso setor tem que dar o exemplo, sempre fazer um grande esforço para encontrar um caminho de solução. E a mediação oferece isso”, completou. Nas palestras, especialistas alertaram sobre as inúmeras vantagens que um bom acordo entre as partes proporciona.

“A mediação é uma solução duas vezes mais inteligente do que o processo judicial. Além de resolver os problemas do consumidor, ela também paga os honorários advocatícios rapidamente”, assegurou o advogado e consultor do Sincor-SP, Antonio Penteado Mendonça. A coordenadora jurídica da CâmaraSIN, Vivien Lys, apresentou os diferenciais da câmara, que assume um papel de “educador”, além de enfatizar as parcerias e convênios dela decorrentes. “Ela pode disciplinar o sistema de seguros a trabalhar de forma mais harmoniosa e com bom senso, por meio da mediação e conciliação”, destacou.



Camillo: “Disque Sincor” foi criado para solucionar conflitos entre profissionais e as companhias

Camillo – “Disque Sincor” was created to solve conflict between brokers and insurers.

Until now on the margins of the insurance brokers’ day-to-day affairs, the conflict mediation seemed to be something far away from their responsibilities. The 1st Mediation Meeting, organized in São Paulo by the Mediation and Conciliation Chamber of Sincor-SP (CâmaraSIN), proved otherwise. “It’s natural that the broker acts in the mediation, since he promotes a good relationship with the insurers and, mainly, with the clients, doing the mediation and avoiding possible conflicts”, stated the president of CâmaraSIN and Sincor-SP, Alexandre Camillo, recalling that the “Disque Sincor” service was created to solve eventual conflict between the professionals and the companies.

In the view of the Sindseg SP president, Mauro Cesar Batista, the insurance contract is based on the good faith and

aims to stop feuds that harm relationships. “Brazil is the country of conflict, of litigation. Our sector has to set an example, always making a great effort of finding a way to solution. And mediation offers that”, he added. On the lectures, specialists alerted about the many advantages that a fine deal between the parties provides. “Mediation is a solution twice as intelligent that of a judicial litigation. Beyond solving the consumer’s problem, it also pays the attorney’s fees rapidly”, assured the lawyer and Sincor-SP consultant Antonio Penteado Mendonça. The legal coordinator of CâmaraSIN, Vivien Lys, presented the differentials of the chamber, that takes a role of “educator”, beyond emphasizing the partnerships and agreements due to it. “It can discipline the insurance system into working more harmoniously and with common sense, through mediation and conciliation”, she remarked.

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



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma com o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

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

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

43 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul. Mais de 80 anos de atuação no mercado mundial.

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, India, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand, Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, UK, U.S.A.

**Evite riscos desnecessários,
faça a Avaliação dos seus bens.**

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Asia,
Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 9º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcaudis.com



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Crescimento sustentável com expertise

Sustainable growth with expertise

A SulAmérica Seguros reuniu a sua diretoria para receber jornalistas em um almoço em São Paulo. Na pauta, o crescimento da empresa que se mantém sustentável desde 2013. “Mas os últimos três anos foram os melhores”, ressaltou o presidente Gabriel Portella, que confia na retomada da expansão econômica do país em 2020, sobretudo após as reformas, em especial a previdenciária. “Este é um ramo que tem um caminho a crescer, na medida em que a cultura da previdência se consolidar”, afirmou. “Acreditamos no potencial do mercado e a SulAmérica manterá será um dos protagonistas”, acrescentou o vice-presidente Comercial e de Marketing André Lauzana. Na visão de Marcelo Mello, vice-presidente de Investimentos, Vida e Previdência, o atual panorama macroeconômico e de regulação propiciam aos corretores atuar em previdência privada. O presidente da SulAmérica comentou sobre os reflexos da Medida Provisória 905/19 e a sua relação da companhia com os corretores de seguros. Aprovada ou não pelo Congresso, a MP não irá alterar esse relacionamento em face da proposta de autorregulação da atividade. “Dependemos do trabalho do corretor e não abrimos mão disso. Estamos juntos com ele desde o início de nossa história”, garantiu Portella.

O dirigente afirmou ainda que a companhia deve investir mais nos ramos de saúde, vida e previdência a partir de agora. Em saúde, por exemplo, destacou a nova plataforma tecnológica, que dispõe de um modelo diferenciado de remuneração. A vice-presidente de Saúde e Odonto, Raquel Giglio, lembrou que as inovações alcançam o atendimento ao cliente, como o serviço do médico em casa e a entrega de remédios em domicílio. Já Cristiano Barbieri, Líder da área de Tecnologia e Inovação, citou um exemplo impressionante de inovação: cerca de 20 mil atendimentos diários são feitos com o uso de inteligência artificial.



Portella: “Dependemos do trabalho do corretor e não abrimos mão disso. Estamos sempre juntos”

Portella: “We depend on the broker’s work and won’t give up on that. We’re always together”

SulAmérica Seguros brought together its board to welcome journalists for lunch in São Paulo. In the agenda, the company’s growth, that remain sustainable since 2013. “But the last three months were the best”, remarked the president Gabriel Portella, who trusts in the resumption of the economic expansion in 2020, especially after the reforms, in particular the public pensions reform. “This is a branch that has a path for growth, as the pension culture consolidates”, he affirmed. “We believe in the market’s potential and SulAmérica will remain one of its protagonists”, added the Commercial and Marketing vice-president André Lauzana.

In the view of Marcelo Mello, Investments, Life and Pensions vice-president, the current macroeconomic and regulatory scenario allows the brokers to act in private pen-

sions. SulAmérica president commented of the reflexes of the 905/19 Provisional Measure and its relation of the company with the insurance brokers. Passing by Congress or not, the measure won’t alter this relationship facing the proposal of the activity’s self-regulation. “We depend on the broker’s work and we won’t give up on that. We’re together with him since the beginning of our history”, asserted Portella.

The official also stated that the company must invest more in the health, life and pension areas for now on. In health, for instance, he highlighted the new technologic platform, that afford a differentiated remuneration model. The Health and Odontology vice-president, Raquel Giglio, remembered that innovations reach the client service, with the services of doctor at home and home medicine delivery. On his part, Cristiano Barbieri, Technology and Innovation area leader, cited an impressive innovation example: about 20,000 daily customer services are made using artificial intelligence.

Como atrair mais beneficiários ao sistema

How to attract more users to the system

Ampliar o acesso dos brasileiros aos planos de saúde e favorecer a sustentabilidade do setor. Esse foi o objetivo do 5º Fórum FenaSaúde, realizado em Brasília, com o tema “Novos Rumos da Saúde Suplementar”. Autoridades concordaram num ponto: propiciar o acesso de mais usuários para o sistema privado é o maior desafio. “A superação só prevalecerá com muito diálogo entre os participantes do setor”, admitiu o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano.

Um grande desafio pode estar atrelado a outro, e não menos complexo: o de identificar um modelo de acesso à saúde, segundo Coriolano, que compatibilize os custos com a capacidade de pagamento. Os planos figuram como o terceiro desejo dos brasileiros, atrás apenas da casa própria e a educação, segundo pesquisa realizada

pelo Ibope, a pedido do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (Iess). Um dado positivo é que cerca de 80% dos entrevistados manifestaram estar satisfeitos ou muito satisfeitos com os seus atuais planos.

Uma das autoridades presentes, o ministro da Saúde, Luiz Henrique Mandetta, utilizou os adjetivos “engessante” e “restritiva” para definir a lei que regula o setor (*Lei 9.656, de 3/6/1998*) em sua palestra magna. Enquanto a legislação não é aprimorada, a realidade continua cada vez mais cruel: minguam os recursos para o SUS e caem o número de beneficiários dos planos privados. Desde 2014, esse número pode chegar a 3 milhões de pessoas atualmente.

Durante o Fórum, a entidade apresentou a agenda “Mais Saúde” – um conjunto de ações para atrair novos usuários e reforçar a sustentabilidade do sistema. “Esta é uma contribuição do setor para um debate amplo, que deve envolver toda a sociedade e tem como objetivo a sustentabilidade do sistema de saúde”, alertou o presidente da FenaSaúde, João Alceu Amoroso Lima.



Mandetta criticou a Lei 9.656/98. É “engessante”
Mandetta criticized the Law 9.656/98. It’s “plastering”

Increase access of Brazilians to the health plans and favor sustainability of the sector. This was the goal of the 5th Fórum FenaSaúde, which took place in Brasília, with the theme “New Paths of Supplementary Health”. Authorities agreed in a topic: provide access of more users to the private system is the biggest challenge. “Overcoming will only prevail with a lot of dialogue between the sector’s participants?”, admitted the president of the National Insurance Companies Confederation (CNseg), Marcio Coriolano.

This great challenge may be attached to another, and not less complex: identifying a model of access to health, according to Coriolano, that matches costs with capacity of payment. The plans figure as the third wish of the Brazilians, behind only own home and education, according to a survey conducted by Ibope,

at the request of the Supplementary Health Studies Institute (Iess). A positive data is that about 80% of the respondents manifested being satisfied or very satisfied with their current plans.

One of the authorities attending, the Health minister, Luiz Henrique Mandetta, used the adjectives “plastering” and “restrictive” to define the law that regulates the sector (*Law 9.656, 6/3/1998*) in his master lecture. While the legislation is not improved, the reality continues ever crueler: the resources for the public system mingle and the number of beneficiaries of the private plans drop. Since 2014, this number can reach to 3 million people currently.

During the Forum, the entity presented the “More Health” agenda – a set of actions to attract new users and reinforce the sustainability of the system. “This is a sector’s contribution to an ample debate that must to involve whole society and aims sustainability of the health system”, warned the president of FenaSaúde, João Alceu Amoroso Lima.

Happy hour em grande estilo

A Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor) realizou um *happy hour* em São Paulo para celebrar as realizações de 2019, comentar as perspectivas para o próximo ano e entregar uma placa de homenagem aos associados. Na foto, da esq. p/ dir.: o diretor da Abecor Marco Antonio Guerrero, vice-presidente Eduardo Toledo, o presidente Roberto da Rocha Azevedo, Maria Eduarda Bonfim, *head* Resseguros da THB, e o diretor da Abecor Luciano Scatamacchia.



Azevedo, Maria Eduarda Bonfim, reinsurance head of THB, and Abecor's director Luciano Scatamacchia.

High style happy hour

The Brazilian Reinsurance Brokerage Companies Association (Abecor) promoted an happy hour in São Paulo to celebrate the 2019's achievements, comment on the perspectives for next year and to deliver a tribute plate to the associates. Photo, left to right: Abecor's director Marco Antonio Guerrero, the vice-president Eduardo Toledo, the president Roberto da Rocha

Confraternização clássica

O Sindseg-SP realizou o seu tradicional Almoço de Confraternização do Mercado Segurador de São Paulo para comemorar resultados e conquistas do setor em 2019. Autoridades políticas e do setor, executivos e presidentes de companhias marcaram presença. Em um breve discurso, o presidente do Sindseg-SP, Mauro Cesar Batista, assinalou: "Muitas barreiras foram vencidas em 2019. Foi um ano difícil, mas com um ótimo resultado ao atingirmos um crescimento na casa de dois dígitos".



difficult year, but with a great result as we attained a double-digit growth rate".

Classic confraternization

Sindseg-SP promoted its traditional Celebratory Lunch of the São Paulo Insurance Market to celebrate the sector's results and achievements in 2019. Political and industry authorities, executives and companies' presidents were present. In a brief speech, the Sindseg-SP president, Mauro Cesar Batista, signaled: "Many barriers were overcome in 2019. It was a

Entidade celebra conquistas

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) realizou a sua tradicional festa de confraternização em São Paulo, com a presença de cerca de 200 pessoas. Além de música ao vivo, o evento contou com sorteio de brindes e outras atrações. Durante a festa, o presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, celebrou as conquistas da entidade. No vídeo transmitido nos telões do salão, apresentou uma breve retrospectiva do ano, destacando a realização de importantes eventos, como o internacional Limra Day, em agosto último.



ted a brief retrospective of the year, highlighting the promotion of important events, as the international Limra Day, last august.

Entity celebrates conquests

The Group Life Club São Paulo (CVG-SP) promoted its traditional confraternization party in São Paulo, with about 200 people in attendance. Beyond live music, the event had gift giveaways and other attractions. During the party, the CVG-SP president, Silas Kasahaya, celebrated the entity's conquests. In the video transmitted on the hall screens, he presented

Mongeral Aegon, 185 anos

A seguradora Mongeral Aegon completará, no próximo dia 10 de janeiro, 185 anos de atuação ininterrupta no mercado. Para celebrar a data, a companhia mais longeva do país prepara um grande evento: o Magnext, que contará com a presença de grandes nomes, como a jogadora Marta, Lars Grael, Bernardinho, Ricardo Amorim, Carlinhos Brown e David Roberts, da Singularity University. O evento terá shows de Michel Teló e Anitta. O Magnext acontece entre os dias 9 a 11 no Rio de Janeiro. O pré-cadastro pode ser feito pelo link <https://bit.ly/2XITsE4>.



Mongeral Aegon, 185 years

The insurance company Mongeral Aegon will complete, next January 10th, 185 years of uninterrupted operation in the market. To celebrate the landmark, the country's most long-lived company is preparing a gre-

at event: Magnext, that will have the presence of great names, like football star Marta, yachtsman Lars Grael, volleyball coach Bernardinho, musician Carlinhos Brown and David Roberts, of Singularity University. The event will have music performances of Michel Teló and Anitta. Magnext happens between January 9th and 11th, in Rio de Janeiro. Pre-registration can be done by the link <https://bit.ly/2XITsE4>.

Foco na América Latina

A segunda maior resseguradora do Brasil, fruto da fusão entre Austral Re e Terra Brasis Re, iniciou suas operações no início de dezembro. Com a marca ainda em desenvolvimento, a nova companhia dispõe de R\$ 2 bilhões de ativos e um patrimônio líquido de quase R\$ 400 milhões. A operação internacional, com foco na América Latina, é considerada um grande pilar estratégico. “O objetivo pós-fusão é alavancar os negócios dos nossos clientes e parceiros através de soluções customizadas e criativas para mitigação de risco, com agilidade e flexibilidade no atendimento”, ressalta Bruno Freire (*foto*), CEO da resseguradora.



Focus in Latin America

The second largest reinsurer of Brazil, due the merger between Austral Re and Terra Brasis Re, started its operations in early December. With its brand still under development, the new company has R\$ 2 billion in assets and a net worth of almost R\$ 400 million. The international operation, with focus in Latin America, is considered a big strategic pillar. “The goal post-merger is to leverage our clients and partners’ businesses throu-

gh customized and creative solutions for risk mitigation, with agility and flexibility in assistance”, remarks Bruno Freire (*photo*), the insurer's CEO.

Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

TODA SEGUNDA-FEIRA
DAS 7H ÀS 8H
102,5 MHz FM

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO

Editor da IC conquista prêmio da Fenacor

IC editor wins Fenacor Award

O jornalista da revista **Insurance Corp**, Carlos Alberto Pacheco, venceu a quarta edição do Prêmio Nacional de Jornalismo em Seguros 2019, na categoria “Imprensa Especializada” com a reportagem *Sem prevenção, perdas são incalculáveis*, publicada na edição nº 22 (janeiro/fevereiro/2019). O prêmio é organizado pela Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), em parceria com a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) e a Escola de Negócios e Seguros (ENS). A solenidade aconteceu em 13 de dezembro.

Mais de 150 convidados lotaram o auditório do Hotel Hilton Copacabana, no Rio de Janeiro, para acompanhar o evento. Foram contemplados 12 vencedores em quatro categorias de premiação: completam, além de “Imprensa Especializada”, “Mídia Impressa”, “Audiovisual (Televisão e Rádio)”, e “Webjornalismo”.

Os premiados receberam um total de R\$ 180 mil, sendo R\$ 30 mil para o vencedor de cada categoria; R\$ 10 mil ao segundo colocado e R\$ 5 mil ao terceiro.

Em sua quarta edição, o Prêmio consolidou sua posição de maior evento do gênero para a imprensa. No total, foram inscritos 702 trabalhos, que englobaram todos os ramos de seguros, capitalização, vida, saúde, previdência complementar aberta, exemplos de seguro pirata, novas tecnologias, entre outros. Jornalistas de todas as regiões do Brasil e da grande maioria dos estados, além do Distrito Federal, inscreveram seus trabalhos.

O presidente do Ibracor, o advogado Gumercindo Rocha Filho, falecido recentemente, recebeu uma homenagem especial pela Fenacor. Em sua carreira profissional, Gumercindo foi também assessor jurídico da Federação e Susep, além de ter prestado serviços à Escola de Negócios e Seguros (ENS) e aos Sincors de todo o país.



Jornalista Carlos Alberto Pacheco venceu o prêmio na categoria “Imprensa Especializada”

Journalist Carlos Alberto Pacheco won the award in the category “Specialized Press”

The **Insurance Corp** journalist, Carlos Alberto Pacheco, won the fourth edition of the 2019 National Insurance Journalism Award, in the category “Specialized Press” with the feature story *Without prevention, losses are incalculable*, published in the issue #22 (January/February/2019). The award is promoted by the National Insurance Brokers Federation (Fenacor), in partnership with the National Insurance Companies Confederation (CNseg) and the Business and Insurance School (ENS). The award ceremony happened in December 13th. More than 150 guests filled the auditorium of the Hilton Copacabana Hotel, in Rio de Janeiro, to follow the event. 12 winners in four prize categories were contemplated: aside from “Specialized Press”, they were “Printed Media”, “Audiovisual (TV and Radio), and “Webjournalism”.

The winners received a total of R\$ 180,000, being R\$ 30,000 for the winner of each category, R\$ 10,000 to the second place and R\$ 5,000 to the third place.

In its fourth edition, the Award consolidated its position as the biggest event of this kind for the press. In total, 702 works were submitted, that encompassed all branches of the insurance, capitalization, life, health, private pension funds, examples of pirate insurance, new technologies, among others. Journalists from all Brazilian regions and most states, beyond the Federal District, submitted their works. Ibracor president, the attorney Gumercindo Rocha Filho, recently deceased, received a special homage from Fenacor. In his professional career, Gumercindo was also a legal counselor of the Federation and Susep, beyond being serviced the Business and Insurance School (ENS) and Sincors all over the country.

2019 foi um ano incrível!

bistrô

Completamos **113 anos**, ampliamos o portfólio com os produtos

//Residencial +

Processo SUSEP nº 15414.900745/2017-32

//Consórcio +

Administrado pela Caixa Consórcios S.A

//Odonto + Individual e

Produto garantido por Odonto Empresas Código ANS 310981

//Empresarial +,

Registro SUSEP: 15414.900748/2017-76

lançamos o **assistente virtual do corretor via WhatsApp e Messenger**, e a **Previsul Soluciona**, nossa Central de Atendimento Especial ao Corretor.

Telefone (11) 2313.7983

Email solucion@previsul.com.br

entre diversas outras conquistas que não cabem em apenas **1 anúncio**.

Nosso **muito obrigada** a você, **Corretor de Seguros**, por estar conosco e nos apoiar na missão de sermos uma **Seguradora cada vez + Completa**.

Que venha

2020

com **+ novidades!**

previsul
SEGURODORA

+ completa
por ter VOCÊ.

Seus
riscos
empresariais

+

Nossas
soluções
inovadoras
de seguros

=

Melhor
Proteção
para o seu negócio



Swiss Re
Corporate Solutions

Quando se trata de desafios em seguros é preciso escolher um parceiro que o apoie para alcançar os melhores resultados. A Swiss Re Corporate Solutions é uma seguradora especializada em seguros empresariais, como rural, patrimonial, responsabilidade civil, engenharia, garantia, transportes, aeronáutico e rural. Oferecemos desde produtos simplificados para pequenas e médias empresas, até soluções de seguros altamente customizadas para grandes corporações. Através da associação com a Bradesco Seguros, temos acesso a corretores em todo o Brasil e podemos atender mais clientes com nossas soluções inovadoras em seguros e gerenciamento de riscos. Ter uma seguradora próxima e que possa oferecer soluções adequadas para o seu negócio é fundamental para um relacionamento de longo prazo e para o sucesso de uma parceria. **We're smarter together.**

corporatesolutions.swissre.com.br