

ESPECIAL
COVID-19

revista

INSURANCECORP

ano VI - edição 30 - maio/junho 2020 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br

INSURANCE CORP • Ano VI • Edição 30

REVISTA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RISCOS

insurancecorp.com.br

Perfil jovem e experiente

UM BRASILEIRO NO COMANDO DA SWISS RE
PARA OS PAÍSES DO CONE SUL

Young and experienced profile

A BRAZILIAN AT THE HEAD OF SWISS RE
FOR THE SOUTHERN CONE COUNTRIES

Fred Knapp: Head Reinsurance Brasil & Southern Cone e Presidente da Swiss Re Brasil Resseguros S.A.

From capital to capable

Let's turn capital requirements
into intelligent risk transfer.

Find out more: munichre.com/FinMoRe

NOT IF, BUT HOW

Munich RE 

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

EXEMPLO DE RESILIÊNCIA

As autoridades sanitárias mundiais acompanham, de certa forma apreensivas a proliferação da pandemia decorrente da Covid-19, desta vez no continente americano. Especialmente no Brasil, a situação ainda é preocupante, pois se estende à várias regiões e importantes cidades do país. Embora a economia sofra com a desaceleração das atividades em vários setores, há expectativa para não dizer previsão, de recuperação em 2021. Diante este quadro, a indústria do seguro mostra mais uma vez, sua capacidade de resiliência ao enfrentar uma das maiores crises no âmbito econômico-financeiro que se tem notícia, a despeito do reconhecimento de ser um ano difícil para o segmento.

A revista **Insurance Corp**, sempre atenta aos fatos, continua repercutindo entre os segmentos do seguro e resseguro, quanto à visão e estratégias adotadas pelos diversos players frente à pandemia. As interessantes manifestações reproduzidas em artigos e matérias merecem ser observadas, entre elas da Munich Re, que relata como maximizar o retorno do capital investido, otimizar fluxos de dividendos, melhorar o valuation e minimizar riscos indiretos nestes tempos difíceis.

Já em artigo assinado pelo diretor administrativo-executivo da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), Marcelo D'Alessandro, o leitor conhecerá quais os fatores que influenciam a inspeção de risco em época de pandemia, assim como os impactos causados pelo coronavírus no seguro garantia, em artigo escrito pelas especialistas Marcella Hill e Mariana Jardim. Também detalhes dos serviços prestados pela Delphos e as atividades da THB voltadas à área de benefícios.

Há um sinal de alento, porém, anunciado pelo CEO da Fator Seguradora, Luís Eduardo Assis, face o atual momento que vivemos. Entretanto, “existem condições para se esperar a recuperação gradual da economia, a partir do terceiro trimestre deste ano”, comentou em entrevista exclusiva à IC.

Como matéria de capa, **Insurance Corp** apresenta a presença de Fred Knapp, Head Reinsurance Brazil & Southern Cone e Presidente da Swiss Re Brasil Resseguros S.A, executivo com larga experiência acumulada no mercado, responsável pela operação no Brasil e nos países do Cone Sul (Chile, Argentina, Paraguai e Uruguai).

Boa leitura!

RESILIENCE EXAMPLE

World health authorities are extremely concerned about pandemic's proliferation resulting from Covid-19, this time on the American continent. Especially in Brazil, the situation is still worrying, as it extends to several regions and important cities in the country. Although the economy suffers from the activities' slowdown in various sectors, there is an expectation, not to say a prediction, of recovery in 2021. Given this scenario, the insurance industry shows once again, its resilience capacity when facing one of the biggest crises in the scope economic-financial situation, despite the recognition of being a difficult year for the segment.

Insurance Corp magazine always attentive to the facts, continues to have repercussions among the insurance and reinsurance segments, regarding the vision and strategies adopted by the various players in face to the pandemic. The interesting manifestations reproduced in articles that deserve to be observed, among them from Munich Re, which reports how to maximize the return on invested capital, optimize dividend flows, improve valuation and minimize indirect risks in these difficult times. In an article signed by the executive-administrative director of the Brazilian Association of Risk Management (ABGR), Marcelo D'Alessandro, the reader will learn about the factors that influence risk inspection in times of pandemic, as well as the impacts caused by the coronavirus on surety insurance, in an article written by specialists Marcella Hill and Mariana Jardim. Also details of the services provided by Delphos and THB's activities focused on the Benefits area. There is a sign of encouragement, however, announced by the CEO of Fator Seguradora, Luís Eduardo Assis, in view of the current moment we are experiencing. However, “there are conditions to wait for the gradual recovery of the economy, starting in the third quarter of this year”, he commented in an exclusive interview to IC.

As a cover story, **Insurance Corp** presents Fred Knapp, Head Reinsurance Brazil & Southern Cone and President of Swiss Re Brasil Resseguros S.A., executive with extensive experience accumulated in the market, responsible for the operation in Brazil and Southern Cone countries (Chile, Argentina, Paraguay and Uruguay).

Enjoy the reading!

André Pena
Publisher

6

Diálogo / DialogueDesafios frente ao novo cenário
Challenges facing the new scenario

8

Risco / Risk

Gerenciamento de capital em tempos incertos: desafios para seguradoras brasileiras e o papel do resseguro

Managing capital in uncertain times: challenges for Brazilian insurance groups and the role of reinsurance

12

Análise / AnalysisImpactos da pandemia no seguro-garantia
Pandemic impacts on surety

14

Conjuntura / ConjuncturePrimeiro trimestre escapa ileso da covid-19
First quarter escapes unscathed from covid-19

16

Seguros de pessoas / Personal insuranceFomento à necessidade de proteção
Fostering the need for protection

18

Capa / CoverUm brasileiro no comando da Swiss Re Brasil Resseguros
A Brazilian at the head of Swiss Re Brasil Resseguros

24

Ponto de vista / Point of viewInspeção de risco em época de pandemia
Risk inspection in times of pandemic

26

Estratégia / StrategyMDS Brasil e as lições do coronavírus
MDS Brasil and lessons from the coronavirus

28

Capacitação / TrainingCIST investe em formação e anuncia novos cursos online
CIST invests in training and announces new online courses

30

Trajectoria / TrajectoryExpertise e know how a serviço do mercado
Expertise and know-how at the market's service

32

Ação empresarial / Business actionMedida benéfica aos colaboradores
Beneficial measure for employees

36

Periscópio / Periscope**INSURANCE CORP**

Ano VI - Edição 30 - mai/jun 2020

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.

PublisherAndré 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
Márcia Kovacs
redacao@insurancecorp.com.br**Mídias Sociais**

Márcia Kovacs

Tradução

Enrique Pena

Diagramação e Arte FinalRodrigo Almeida
rodrigo2008ca@gmail.com**Conselho Editorial**

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

 insurancecorp.com.br /revista-insurance-corp /InsuranceCorp @InsuranceCorp**Tiragem:** 5 mil exemplares**Circulação:** Nacional e Internacional**Periodicidade:** Bimestral**INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI**

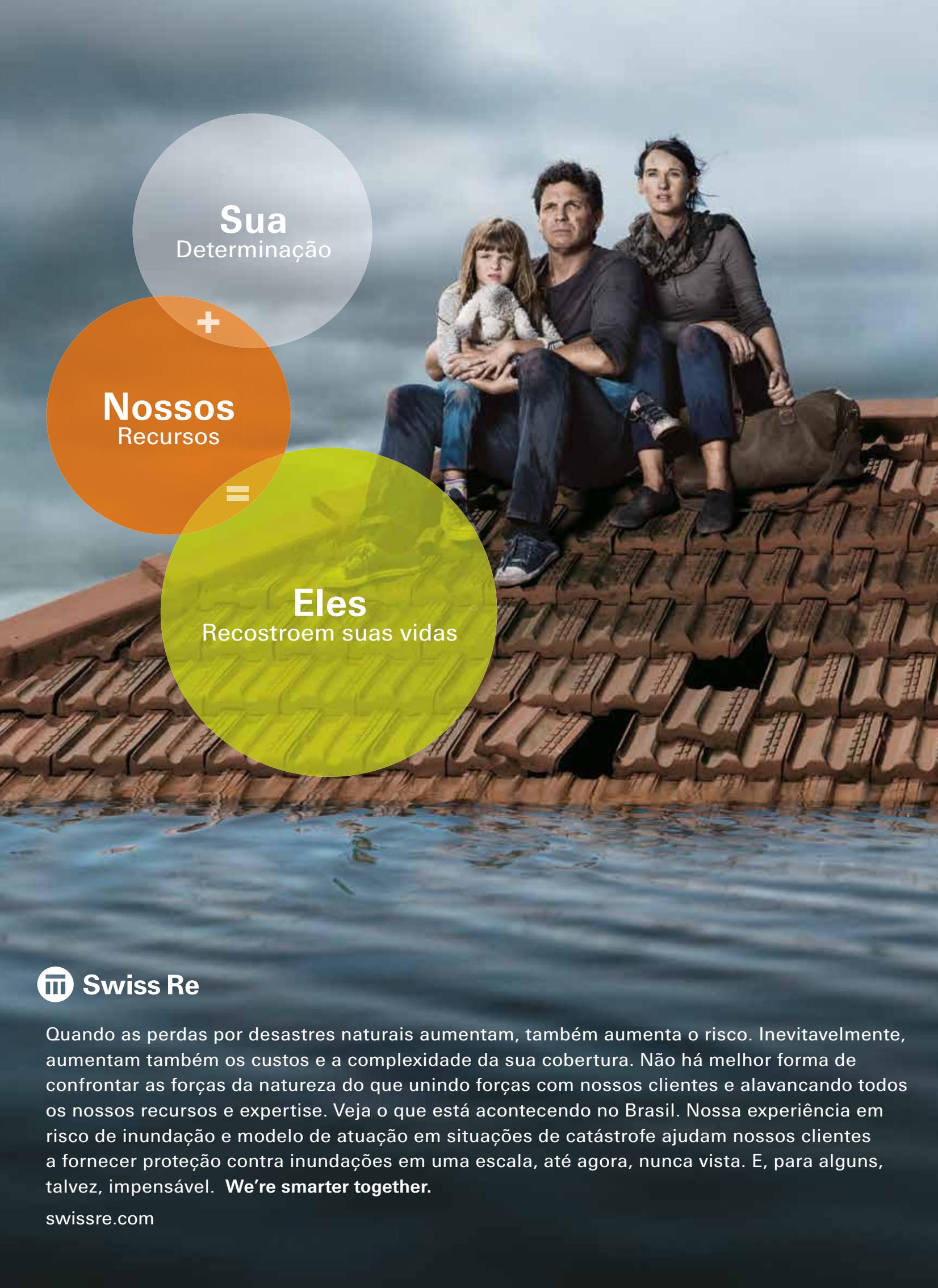
Publicação:

Editora Incremento LtdaRua 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.



Sua
Determinação

+

Nossos
Recursos

=

Eles
Recostroem suas vidas

 Swiss Re

Quando as perdas por desastres naturais aumentam, também aumenta o risco. Inevitavelmente, aumentam também os custos e a complexidade da sua cobertura. Não há melhor forma de confrontar as forças da natureza do que unindo forças com nossos clientes e alavancando todos os nossos recursos e expertise. Veja o que está acontecendo no Brasil. Nossa experiência em risco de inundação e modelo de atuação em situações de catástrofe ajudam nossos clientes a fornecer proteção contra inundações em uma escala, até agora, nunca vista. E, para alguns, talvez, impensável. **We're smarter together.**

swissre.com

Desafios frente ao novo cenário

Challenges facing the new scenario

Em entrevista exclusiva à Revista Insurance Corp, Luís Eduardo Assis, CEO da Fator Seguradora, retrata o atual momento devido a sua experiência e visão do mercado

An exclusive interview with Insurance Corp magazine, Luís Eduardo Assis, Fator Seguradora's CEO reports current moment by his expertise and market view

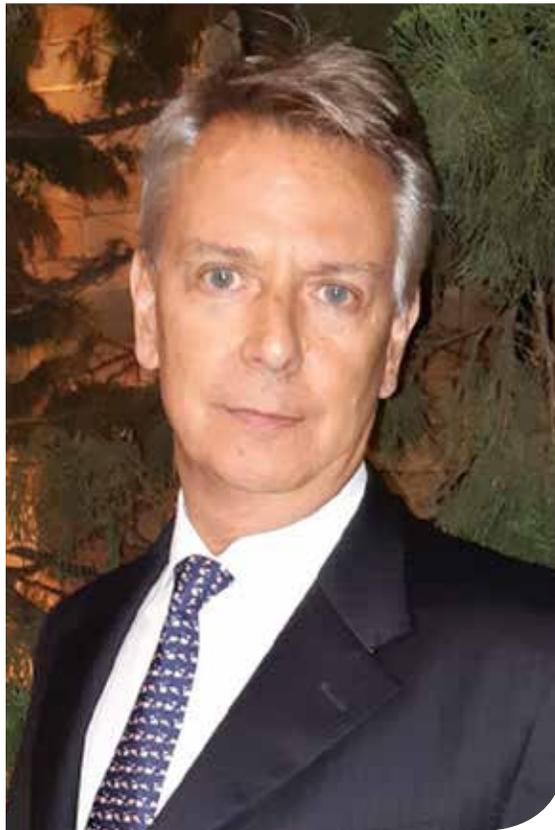
Por/by: Márcia Kovacs

O início das atividades da Fator Seguradora foi em 2008, apresentando diferenciais e pioneirismo, para atender nichos de mercado, como a construção civil, empreendimentos imobiliários, concessões rodoviárias, siderurgias e também energia, entre outros investimentos públicos e privados.

Decorridos quatro anos, precisamente em 2012, Luís Eduardo Assis assumiu a posição de CEO da empresa, com uma postura inovadora, devido à experiência em grandes empresas financeiras, tanto no Brasil como no exterior. Nesta delicada conjuntura, temos a oportunidade em conhecer mais sobre aspectos e perspectivas da companhia e suas superações.

Insurance Corp – Como o senhor avalia o impacto da pandemia nas atividades da Fator Seguradora, face aos indicadores econômicos desfavoráveis?

Luís Eduardo – A Fator Seguradora registrou no primeiro semestre uma produção recorde, sendo o crescimento da ordem de 70%, em relação ao mesmo período de 2019. Os segmentos em que atuamos, principalmente os relacionados a grandes riscos, não foram afetados pela pandemia a ponto de restringirem a demanda por produtos de seguros. Adicionalmente, a Fator estava preparada já na primeira quinzena de março, para trabalhar remotamente com 100% da equipe. A qualidade de nosso atendimento aos corretores é a principal razão para o nosso bom desempenho.



Fator Seguradora started its activities in 2008, presenting differentials and pioneering spirit, to serve niche markets, such as civil construction, real estate projects, road concessions, steelworks and also energy, among other public and private investments.

After four years, precisely in 2012, Luís Eduardo Assis, took over the position as company's CEO, with an innovative posture, due to his experience in large financial companies, both in Brazil and abroad.

In this delicate situation, we have the opportunity to know more about the company's aspects and perspectives and how to overcome them.

Insurance Corp - How do you evaluate the impact of the pandemic on Fator Seguradora's activities, given the unfavorable economic indicators?

Luís Eduardo - Fator Seguradora hit record production in the first half, grown around 70%, compared to 2019 same period. The segments in which we operate, especially those related to large risks, were not affected by the pandemic to the extent restrict demand for insurance products. Additionally, Fator was already prepared the team to work 100% remotely in first half of march. The quality of our service to brokers is the main reason for our good performance.

IC – Qual é cenário que considera para médio e longo prazo?

LE – Do ponto de vista econômico, não há dúvida que teremos em 2020, a maior recessão de que se tem registro. O mercado hoje estima uma queda do PIB da ordem de 6,5%, o que fará com que o produto deste ano seja menor que o de 2010. Certamente nunca vimos algo tão devastador. Mas existem boas condições para se esperar a recuperação gradual da economia, já a partir do terceiro trimestre de 2020. Muitas coisas vão mudar de forma permanente, mas provavelmente o legado mais importante será a aceleração do uso da internet para uma série de atividades. O trabalho remoto, por exemplo, deve ser adotado de forma mais usual. É bastante provável que, feito o teste, as empresas percebam que poderão fazer uso desta prática de uma forma mais frequente. Do ponto de vista da distribuição dos produtos, a compra online também deve se intensificar. Pessoas que tinham pouca ou nenhuma disposição para comprar remotamente, aprenderam que isto é mais fácil que imaginavam. A seguradora e os corretores devem estar preparados para estas mudanças.

IC - Acredita que o presente desafio pode ser superado por várias adequações tecnológicas (home office, ferramentas digitais, lives, webinar, zoom, etc.)?

LE – Ondas de inovação tecnológica que tornam obsoletos modelos de negócio existem há pelo menos 200 anos. O que vivemos agora é o seu estágio mais recente, mas não necessariamente mais disruptivo. As novas ferramentas deverão ser utilizadas mais intensamente porque os clientes e os corretores perceberam durante a pandemia que elas aumentam a produtividade e facilitam a vida de todos.

IC – Como a Fator pretende lidar com o “novo normal”? É necessária uma cultura mais colaborativa?

LE – Uma cultura mais colaborativa é sempre necessária. O “novo normal” deverá reforçar o primado dos processos sobre o improvisado. As companhias deverão estar aptas a formalizar manuais de procedimento que permitam que o trabalho flua sem necessariamente depender do trabalho presencial. Não é simples, não é fácil! Principalmente considerando que ao longo do tempo as equipes mudam e os novos colaboradores não estarão acostumados com o fluxo operacional. O trabalho remoto é uma grande alavanca para o aumento da produtividade, mas também traz suas dificuldades.

IC – As ações governamentais quanto aos investimentos poderão contribuir para o desenvolvimento dos negócios da seguradora?

LE - Certamente. Mas não contamos com o aumento do investimento direto do governo em obras de infraestrutura, já que a penúria fiscal toma esta iniciativa mais difícil. Concessões e parcerias, no entanto, poderão ser aceleradas, se o governo conseguir uma base de sustentação política capaz de articular um diálogo com o Congresso. Isto é fundamental para o crescimento do país – e é muito importante para o nosso crescimento também.

IC - What is the scenario you consider for medium and long term?

LE - From an economic point of view, there is no doubt that in 2020, we will record a biggest recession. The market today estimates a GDP drop around 6.5%, which will make this year's product less than in 2010. We have certainly never seen anything so devastating. But there are good conditions to wait for the gradual recovery of the economy, already from the third quarter of 2020. Many things will change permanently, but probably the most important legacy will be the acceleration internet use for various activities. Remote work, for instance, should be adopted in a more usual way. It is quite likely that, after the test, companies will realize that they will be able to use this practice more frequently. From the point of view of product distribution, online shopping should also intensify. People who had little or no willingness to buy remotely, learned that this is easier than they imagined. The insurer and the brokers must be prepared for these changes.

IC - Do you believe that this challenge can be overcome by various technological adaptations (home office, digital tools, lives, webinar, zoom, etc.)?

LE - Waves of technological innovation that make business models obsolete have existed for at least 200 years. What we are experiencing now is its most recent stage, but not necessarily the most disruptive. The new tools are expected to be used more intensively because customers and brokers realized during the pandemic that they increase productivity and make life easier for everyone.

IC - How does Fator intend to deal with the “new normal”? Is a more collaborative culture necessary?

LE - A more collaborative culture is always necessary. The “new normal” should reinforce the primacy of processes over improvisation. Companies should be able to formalize procedure manuals that allow work to flow without necessarily depending on face-to-face work. It is not simple, it is not easy! Especially considering that over time the teams change and new employees will not be used to the operational flow. Remote work is a great lever for increasing productivity, but it also brings its difficulties.

IC - Can government actions regarding investments contribute to the development the Insurer's business?

LE- Certainly. But we do not count on the increase of the government's direct investment in infrastructure works, since the fiscal shortage makes this initiative more difficult. Concessions and partnerships, however, may be accelerated, if the government obtains a political support base capable of articulating a dialogue to the Congress. This is essential for the country's growth - and it is very important for our growth as well.

Gerenciamento de capital em tempos incertos: desafios para seguradoras brasileiras e o papel do resseguro

Managing capital in uncertain times: challenges for Brazilian insurance groups and the role of reinsurance

A recente disseminação do coronavírus e as suas consequências para a economia global mostram mais uma vez a incerteza, a interdependência e a fragilidade do ambiente de negócios nos dias atuais. Esta situação também demonstra a importância das empresas levarem em consideração diversos riscos e cenários ao investir em mercados e operações comerciais. Os recursos foram abundantes depois de mais de uma década de excesso de capital disponível e baixo retorno para muitos ativos, mas os riscos – sistêmicos e idiossincráticos – certamente permanecem existindo.

Este contexto se aplica também para o mercado de seguros no Brasil. O corpo gerencial de uma seguradora enfrenta constantemente a questão de como melhorar o financiamento de sua operação (retenção de lucros? injeções de capital? Outras opções?) e manter a distribuição de dividendos atrativa para seus acionistas. Todas as decisões, em última análise, devem estar alinhadas ao interesse do controlador. Apresentamos a seguir os principais elementos a serem considerados neste processo decisório:

Maximizar o retorno do capital investido

Trata-se de um dos pilares de finanças corporativas: o objetivo estratégico de uma seguradora é subscrever a maior quantidade de negócios com uma determinada quantidade de capital – ou minimizar o capital necessário para uma determinada quantidade de negócios. O capital requerido deve ser analisado de dois ângulos: o primeiro conforme definido pelos regulamentos locais, Capital Mínimo Requerido e Liquidez em relação ao Capital de Risco; e o segundo conforme definido pelas regras do grupo, que pode ter em conta requisitos de Solvência II (Europa) ou BCAR (EUA) – o valor determinante será sempre o maior entre os dois critérios.

Otimizar fluxos de dividendos

Do ponto de vista do acionista, o melhor portfólio sempre parece menos atraente se os lucros gerados não pu-

The recent spread of the Coronavirus and the ensuing consequences for the worldwide economy show once more the uncertainty, interdependency and fragility defining today's business environment. These developments show also that companies should take into account a range of different factors and scenarios when allocating their capital to markets and business operations. Pockets might be deep after more than a decade of cheaply available capital and risk premia might be low for many assets but risks – systemic and idiosyncratic – have certainly not disappeared.

This is also true for the Brazilian insurance market. Every management team constantly faces the question of how to best finance their business (Retained earnings? Capital injections? Other options?) and keep paying attractive dividends to shareholders. All decisions ultimately have to align with their interest. Some of the main elements to be considered in the decision process are:

Maximize return on invested capital

One of the cornerstones of corporate finance, the number one strategic goal of an insurance company is to write the maximum amount of profitable business with a given amount of capital – or minimize the required capital for a given amount of business. Capital required should be looked at from two angles: first as defined by local regulations, e.g. Minimum Capital Requirements and Liquidity; and second as defined by group rules, which could take into account requirements like Solvency II (Europe) or BCAR (US) – the relevant capital number is always the higher of the two.

Optimize dividend streams

The best performing book of business looks less attractive from a shareholding's perspective if the profits gene-

derem ser utilizados/repatriados no momento desejado, para serem alocados em outras oportunidades ou pagos aos acionistas. As limitações vão desde altos requerimentos de capital regulatório a fatores políticos, como controles de remessa de recursos para o exterior.

rated cannot be utilized/repatriated at the desired time in order to be deployed elsewhere or be paid out to ultimate shareholders. Reasons for limitations can be high local regulatory capital requirements or political factors like suddenly introduced capital controls.



Melhorar o valuation

Normalmente, o interesse de seguradoras internacionais por mercados emergentes é dinâmico, observamos no início dos anos 2000 uma grande variedade de seguradoras iniciando suas operações no Brasil e agora, anos depois sem atingir a escala desejada, já vemos vários movimentos de consolidação do mercado: empresas sendo vendidas ou simplesmente deixando de operar no país. Portanto, outra variável a ser considerada pela gestão é garantir uma avaliação atraente da entidade local, caso uma oportunidade de venda apareça. Além dos retornos e do potencial de dividendos, tipicamente fluxos de caixa livres e alavancagem financeira (= endividamento) são tópicos a serem considerados neste contexto.

Minimizar riscos indiretos

Além das três principais métricas financeiras anteriores há, também, outros riscos importantes e não controláveis a serem considerados:

- Risco de mercado: a volatilidade do mercado financeiro causada por eventos locais e/ou globais pode afetar a lucratividade e a posição de capital das seguradoras. Em mercados emergentes, esse fator geralmente é ainda mais relevante – quanto maior o investimento, maior o risco;
- Risco cambial: para investidores estrangeiros, a desvalorização inesperada da moeda pode tornar o investimento menos atraente, mesmo que, de uma perspectiva local, os negócios estejam prosperando – quanto maior o investimento, maior o risco;

Manage valuation

Typically, the interest of international insurers in emerging markets is dynamic, in the early 2000s a wide variety of insurers started their operations in Brazil and now, years later without reaching the desired scale, there are several market consolidation movements: companies being sold or simply no longer operating in the country. Therefore, another variable to be considered by management teams is to ensure an attractive valuation of the local entity in case a sale comes on the table. Besides returns and dividend potential, typically free cash flows and financial leverage (=indebtedness) are topics to be considered in this context.

Navigate the side conditions

Apart from these three main financial metrics, there are other, “softer” and less plannable factors to consider:

- Market Risk: financial market volatility caused by local or global events might impact profitability and capital position of insurance companies. In emerging markets, this factor is often a very relevant one - the higher the investment, the higher the risk;
- Exchange rate: unexpected currency devaluation or volatility might turn the investment less attractive to foreign investors, even if from a local perspective business is thriving - the higher the investment, the higher the risk;

- Risco político e/ou regulatório: pode se manifestar em mudanças repentinas nas prioridades e estratégias políticas, na alternância do poder para governos com ideologia distinta ou, até mesmo, novas regulamentações que podem limitar os planos de negócios, impedir a remuneração de capital e/ou desvalorizar ativos – quanto maior o investimento, maior o risco.
- Political Risks: unexpected political developments, in the form of sudden change in political priorities and strategies or in the form of change of power to less favorable governments might put a brake on business plans, hinder remuneration of capital and/or devalue assets. The higher the investment, the higher the risk.

Considerando os elementos citados, uma estratégia de minimizar o capital investido pelas seguradoras no Brasil (geralmente determinado por requisitos regulatórios) sem comprometer o potencial do negócio deveria ser considerada: o simples fato de reduzir o investimento diminui o risco, com potencial de maximizar possíveis retornos em termos relativos. Portanto, a ideia seria o uso inteligente de capital de terceiros, sempre que possível e desde que seja financeiramente atraente. Essa estratégia tende a aumentar os fluxos de caixa livre e melhorar a capacidade de dividendos, diminuindo as limitações causadas pelos requisitos de capital.

A forma mais comum de usar capital de terceiros é a alavancagem financeira: contrair dívidas de bancos ou mercados de capitais. Para as seguradoras, essa opção estratégica é muito limitada, uma vez que, na maioria dos regimes regulatórios incluindo o Brasil, a dívida ora não é permitida, ora não é considerada, como capital disponível. Além disso, um alto nível de endividamento impacta o valuation da empresa.

Diante destes pontos, o resseguro se apresenta com a alternativa atraente para alavancar a operação da seguradora: apesar de ser visto muitas vezes como custo, visando a pulverização de risco ou proteção para situações imprevistas, ele também tem a função de otimizar o capital e a posição financeira das seguradoras. Ele é uma ferramenta poderosa, pois é eficaz e eficiente como instrumento para gerenciamento de capital.

Eficácia do resseguro

O resseguro reduz as duas medidas relevantes para os requisitos de capital no Brasil: o capital de subscrição (parcela mais relevante do Capital Mínimo Requerido para seguradoras não-vida) e a necessidade de cobertura das provisões técnicas. Portanto, o resseguro é eficaz para minimizar o capital necessário localmente sem reduzir o potencial dos negócios: o capital liberado pode ser utilizado, seja para pagamento de dividendo ou para investimentos que aumentam o valor da operação. Além disso, quando há necessidade de melhorar as perspectivas de capital do grupo, em função de exigências do Solvência II, por exemplo, o resseguro também possui efeito positivo.

Ferramenta de otimização de capital

Para ser eficiente como uma ferramenta de otimização de capital, o resseguro precisa ter um custo competitivo com o capital próprio. Através de uma estruturação inteligente, simples e flexível, o resseguro se torna uma alternativa atraente para alavancagem de negócios no Brasil, de maneira prudente e eficiente em termos de capital.

Given these four elements, the strategy should be to minimize locally invested capital in insurance companies (driven usually by regulatory capital requirements) without jeopardizing business potential: reducing investment will reduce risks, with the potential of maximizing possible returns in relative terms. Target should therefore be to smartly use third party capital where possible and financially attractive. This strategy tends to increase free cash flows and improve dividend capability by lowering the drag caused by capital requirements.

The most obvious form of using third party capital is financial leverage: taking on debt from banks or capital markets. For insurers, this strategic option is very limited once, in most regulatory regimes (including Brazil), debt is either not allowed or not considered as available capital. Also, high financial leverage challenges valuation. An attractive alternative exists in the form of reinsurance leverage: in spite of being often understood primarily as a cost, aimed at spreading risk or protection to unforeseen situations, reinsurance also has the function of optimizing insurers' capital and financial position. In fact, reinsurance can be a very powerful tool as it is both effective and efficient as a capital management instrument.

Effectiveness of reinsurance

Reinsurance reduces both relevant measures for capital requirements in Brazil: underwriting capital (the defining part of the MCR for non-life insurance companies) and reserves to be covered. Therefore, reinsurance is effective in minimizing locally required capital without reducing business potential: freed up capital can be paid as a dividend or used for value-enhancing investments. Also where the impact on group capital requirements such as Solvency II is an issue, reinsurance has a positive effect.

Capital management tool

In order to be efficient as a capital management tool, reinsurance should come at a cost of capital competitive to equity. Through an intelligent, simple and flexible structuring, reinsurance can therefore be a very attractive alternative to equity for writing business in Brazil in a prudent, capital-efficient manner.

A abordagem da Munich Re

A Munich Re do Brasil possui uma equipe multidisciplinar de profissionais dedicados a apresentar soluções financeiras de resseguro, combinando o know-how na estruturação de contratos de sua equipe de especialistas global com um profundo e detalhado conhecimento das regras, regulamentos e especificações do mercado local. Temos convicção que o resseguro é uma poderosa ferramenta para otimizar o capital – tanto de subsidiárias de grupos internacionais de seguros, quanto de seguradoras locais no Brasil. Nossa solução é eficaz e eficiente, com expressivos resultados observados pelas seguradoras brasileiras que já utilizam deste produto para composição de capital – atualmente, estas soluções representam mais de 30% da receita da resseguradora.

Munich Re's approach

Munich Re do Brasil has a team of dedicated professionals working on financial solutions reinsurance, combining structuring know-how from their worldwide team of experts with deep and detailed understanding of local rules, regulations and market specifics. We are convinced of the value of reinsurance as a capital management tool - both for subsidiaries of international insurance groups and for local insurers in Brazil. Our solution is both effective and efficient as the expressive results of our existing Brazilian clients show – these solutions currently represent more than 30% of the reinsurer's revenue.

A equipe de Capital



Camila Menezes / Accounting
CMenezes@munichre.com



Flávio Vasconcelos / Credit & Bond
FVasconcelos@munichre.com

Capital team



Fabio Reis/ Property
FReis@munichre.com



Frederico Pereira / Casualty
FPereira@munichre.com

Impactos da pandemia no seguro-garantia

Pandemic impacts on surety

*Mariana Jardim e Marcella Hill**

O mercado (res) segurador, como tantos outros, não passará incólume à pandemia da covid-19, cujos impactos já são sentidos em diversas linhas de negócios, inclusive nas apólices de seguro garantia em vigor e requerem medidas imediatas e sofisticadas. O seguro garantia *performance bond* garante o fiel cumprimento das obrigações assumidas pelo contratado (tomador)

junto ao contratante (segurado) em contratos privados ou públicos, visando cobrir prejuízos oriundos do inadimplimento de tais pactos pelo contratado, observadas as condições de cobertura, até o limite previsto na apólice. A identificação do prejuízo efetivo e a respectiva indenização, via *step-in* ou ressarcimento do sobrecusto, dependem de complexo processo de regulação de sinistro a ser conduzido pelas (res)seguradoras.

Grande parte das seguradoras que comercializa seguro garantia tem seus produtos elaborados com base no clausulado padrão Susep, que, inspirado no Código Civil, determina que o segurado perderá o direito à indenização na ocorrência de caso fortuito ou força maior. De forma simplificada, os conceitos podem ser definidos em conjunto como situações impeditivas de cumprimento de obrigação por fora do alcance do obrigado. Apesar de o clausulado não ser obrigatório, servindo de guia para as seguradoras, o mercado tem como praxe excluir tais riscos (que podem ser, em casos pontuais, negociados e incluídos na apólice).

Considerando a questão acima, a declaração de pandemia global pela Organização Mundial da Saúde (OMS), o reconhecimento de estado de calamidade pelo Poder Público e a vigência da M n° 927/20, que situa a atual situação como força maior no âmbito das relações trabalhistas, muitas das apólices de seguro garantia vigen-



Mariana (esq.) é advogada e especialista na área de seguros, enquanto Marcella é sócia da área de seguros do Campos Mello Advogados

Mariana (left) is a lawyer and specialist in insurance area, while Marcella is a partner in insurance area at Campos Mello Advogados

The (re) insurance market, like so many others, will not pass through the covid-19 pandemic, without impacts already being felt in several lines of business, including the guarantee insurance policies in force and require immediate and sophisticated measures. The performance bond insurance guarantees the faithful fulfillment of the obligations assumed by the con-

tracted (policyholder) with the contractor (insured) in private or public contracts, aiming to cover losses arising from the non-compliance of such pacts by the contractor, subject to the coverage conditions, up to the limit foreseen in the policy. The identification of the actual loss and the respective indemnity, via *step-in* or reimbursement of the extra cost, depend on a complex claim regulation process to be conducted by (re) insurers.

Most of the insurers that sell guarantee insurance have their products prepared based on the Susep standard clause, which, inspired by the Civil Code, determines that the insured will lose the right to indemnity in the event of unforeseeable circumstances or force majeure. In a simplified way, the concepts can be defined together as situations that prevent compliance with obligations beyond the scope of the obligation. Although the clause is not mandatory, serving as a guide for insurers, the market has the practice of excluding such risks (which can, in specific cases, be negotiated and included in the policy).

Considering the above question, the declaration of a global pandemic by the World Health Organization (WHO), the recognition of a state of calamity by the Government and the validity of MP n° 927/20, which situates the current situation as a force majeure within the scope of relations. Many of the current warranty insurance policies may not provide coverage for a harmful

tes podem não oferecer cobertura para evento danoso decorrente da covid-19. Aqui cabe parêntesis para mencionar potencial causador de disputa na regulação de sinistros: a definição do marco inicial da pandemia e a relação de causalidade entre essa e o descumprimento do contrato principal.

Serão relevantes então as ações tomadas e diretivas seguidas, nas esferas pública e privada, pelo tomador do seguro e seus fornecedores por conta da covid-19 e a avaliação de em que medida tais ações contribuíram ou foram determinantes para o inadimplemento. Apesar de parecer que, em muitos casos, o *default* oriundo de situação direta e exclusivamente ligada à pandemia não será coberto, seguradoras operantes em outros ramos divulgaram que irão oferecer cobertura a atos ou fatos decorrentes da covid-19. Isso nos faz cogitar se o mesmo poderia se passar nos *performance bonds*, apesar de tal decisão poder afetar sobremaneira a higidez financeira das seguradoras e, indiretamente, violar a regulamentação do setor. Pagamentos *ex gratia* podem ter forte impacto nas carteiras, principalmente face a forte recessão atual.

Nesse contexto, o que poderiam segurado e seguradora fazer? Para o segurado, o primeiro passo é conhecer o produto contratado e entender se haveria cobertura em caso de inadimplemento neste cenário. Muitos não têm o hábito de conhecer a fundo o clausulado, cumprir tempestivamente suas obrigações, em especial de notificação, nem manter diálogo com a seguradora. O resultado pode ser desastroso e colocar a cobertura em risco.

Fazer uma boa gestão da apólice, mantendo canal direto de comunicação junto ao tomador, à seguradora e à corretora para discussão com transparência da execução do contrato principal, seu possível descumprimento e eventuais repactuações é mais do que recomendável. Todas as renegociações devem ser anuídas pela seguradora para se manter a cobertura securitária.

Das seguradoras se exige respostas tempestivas e ainda maior diligência na gestão dos contratos. É necessário estabelecer mecanismos de triagem e realocação de contingente para o tratamento de informações por via remota, regulação dos sinistros e participação na repactuação dos contratos principais. No mais, elas devem se alinhar com resseguradores parceiros para lidar com os diferentes pleitos relacionados ao tema.

No futuro, seguradoras podem considerar revisar seus produtos. Esse é um movimento típico do mercado após eventos significativos causadores de perdas, como o deflagrado pela “operação lava-jato” que levou à inclusão de cláusula de não cobertura de atos de corrupção em apólices de seguro garantia.

Deste modo, mesmo nos casos em que o *default* encontrar cobertura securitária, se os segurados não atuarem ativamente na gestão de suas apólices e não adotarem uma postura proativa junto às seguradoras, face às necessidades de repactuação de seus acordos, permanecerão expostos aos reveses da pandemia. Do mercado também são exigidas respostas com certo grau de uniformidade e refino, capazes de reafirmar a importância do instituto em tempos tão sombrios.

event resulting from Covid-19. Here are parentheses to mention a potential cause of dispute in the regulation of claims: the definition of the initial pandemic milestone and the causal relationship between that and the breach of the main contract.

The actions taken and directives followed, in the public and private spheres, by the policyholder and its suppliers on behalf of covid-19 and the assessment of the extent to which these actions contributed or were determinant for the default will be relevant. Although it appears that, in many cases, the default arising from a situation directly and exclusively linked to the pandemic will not be covered, insurers operating in other branches have disclosed that they will provide coverage for acts or facts arising from the covid-19. This makes us wonder whether the same could happen with performance bonds, despite the fact that such a decision could greatly affect the financial health of insurers and, indirectly, violate the sector's regulations. Ex gratia payments can have a strong impact on portfolios, especially in the face of the current strong recession.

In this context, what could the insured and insurer do? For the insured, the first step is to know the contracted product and understand if there would be coverage in case of default in this scenario. Many are not in the habit of knowing the clause in depth, fulfilling their obligations in a timely manner, in particular notification, or maintaining a dialogue with the insurance company. The result can be disastrous and put the coverage at risk. To properly manage the policy, maintaining a direct communication channel with the policyholder, the insurance company and the broker for transparent discussion of the execution of the main contract, its possible non-compliance and eventual renegotiations is more than recommended. All renegotiations must be approved by the insurer to maintain coverage.

Insurers are demanding timely responses and even greater diligence in contract management. It is necessary to establish mechanisms for screening and relocating contingents for the treatment of information remotely, regulation of claims and participation in the renegotiation of the main contracts. In addition, they must align themselves with partner reinsurers to deal with the different claims related to the topic.

In the future, insurers may consider reviewing their products. This is a typical movement in the market after significant events causing losses, such as the one triggered by the “car wash operation” that led to the inclusion of a non-coverage clause in acts of corruption in guarantee insurance policies.

Thus, even in cases where the default finds insurance coverage, if policyholders do not actively act in the management of their policies and do not adopt a proactive stance with insurers, in view of the need to renegotiate their agreements, they will remain exposed to the pandemic setbacks. Responses are also required from the market with a degree of uniformity and refinement, capable of reaffirming the importance of the institute in such dark times.

Primeiro trimestre escapa ileso da covid-19

First quarter escapes unscathed from covid-19

Entidade acompanha os desdobramentos da crise causada pela Covid-19

The entity monitors the consequences of the crisis caused by covid-19

A diminuição dos resultados na linha final das seguradoras, entidades abertas de previdência privada e empresas de capitalização, no primeiro trimestre de 2020, demonstra os impactos da perda do valor das ações no mercado e da queda da taxa de juros. Já os demais indicadores, como receitas

operacionais, ainda não foram afetados pelo novo coronavírus, informa a edição 22 da *Conjuntura CNseg*, documento que analisa a performance do setor representado pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

“Houve uma queda nos resultados financeiros, mas o impacto da covid-19 ainda não figurou no setor, até porque os primeiros efeitos do estado de emergência ocorreram na última semana de março”, afirma o presidente da CNseg, Marcio Coriolano. A instabilidade do mercado financeiro e o ajuste da taxa de juros já vinham ocorrendo antes da pandemia. Para o conjunto das seguradoras, o resultado financeiro, de R\$ 1,5 bilhão no primeiro trimestre, encolheu 49,4% em relação a igual período de 2019.

Na variação mês a mês, a arrecadação mostra que as altas taxas de crescimento observadas desde o segundo semestre do ano passado não conseguem se sustentar. A receita de março último, de R\$ 19,9 bilhões, foi 4,3% inferior à obtida em fevereiro, que já caíra 11,5% na comparação com o mês anterior. Mas em relação ao mesmo mês do ano passado, o dado é positivo, com crescimento de 3,3% em março e outros 4% em fevereiro sobre o mesmo mês de 2019.

No primeiro trimestre deste ano, constata-se evolução operacional do setor, acumulando R\$ 64,5 bilhões, o que corresponde evolução de 7,8% na arrecadação sobre os três primeiros meses de 2019. Na ótica de 12 meses, fechados em março, o crescimento foi de 12,5%, maior ainda do que o obtido em fevereiro (12,2%), mais uma vez em razão de um desempenho tímido nos primeiros meses de 2019. (CAP)



The insurance companies, open private pension and capitalization bonds companies results decrease in the first quarter of 2020, showing the loss impact on the stock market value and the interest rates fall. However, other indicators, such as operating revenues, have not yet been affected by

the new corona virus, informs edition 22 of *Conjuntura CNseg*, a document that analyses the performance of the sector represented by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg).

“There has been a decline in financial results, but the impact of covid-19 has not yet been felt in the sector, as the first effects of the state of emergency occurred in the last week in march”, says CNseg’s president Marcio Coriolano. The instability of the financial market and the adjustment of interest rates had been occurring before the pandemic. For the group of insurance companies, the financial result, of R\$ 1.5 billion in the first quarter shrank by 49.4% compared to the same period in 2019.

On a month to month basis, revenue show that the high growth rates observed since the second half of last year cannot be sustained. Last march's revenue, of R\$ 19.9 billion, was 4.3% lower than that obtained in February, which had already fallen 11.5% in comparison to the previous month. But compared to the same month last year, the data is positive, with growth of 3.3% in march and another 4% in february over the same month of 2019.

In the first quarter of this year, there was an operational evolution in the sector, accumulating R\$ 64.5 billion, which corresponds to an increase of 7.8% in revenue over the first three months of 2019. From a rolling 12-month perspective, as at the end of March, the growth was 12.5%, even greater than that obtained in February (12.2%), again due to a timid performance in the first months of 2019. (CAP)

Saúde NA TELA

A SulAmérica
cuidando
do seu cliente
onde ele estiver.

Não é de hoje que o cuidado é completo!
Quando poucos pensavam na importância da saúde à distância, milhares
de clientes já eram atendidos via app. **E hoje, esse cuidado evoluiu.**

CONHEÇA OS DIFERENCIAIS:



Atendimento médico
24 horas, 7 dias
por semana pelo celular,
computador ou tablet.



Consultas médicas com mais
de 50 especialistas, além
de psicólogos, nutricionistas
e outros profissionais.



Receita médica
ou pedido de exame online
via QR Code.

Fale com os seus clientes sobre essa novidade e garanta mais saúde para eles.

Acesse:

sulamerica.com.br/saudenatela

#CuidadoQueNosUne

SulAmérica

Saiba mais:



*Os serviços aqui descritos não poderão ser utilizados em situações de emergência, urgência ou desastres. *O uso dos canais de atendimento estão sujeitos à capacidade técnica e são temporários, podendo ser descontinuados a qualquer momento. Os benefícios aqui descritos não são uma obrigatoriedade contratual e poderão ser descontinuados a exclusivo critério da SulAmérica. Sul América Companhia de Seguro Saúde - CNPJ: 01.685.053/0013-90 e Sul América Serviços de Saúde S.A. - CNPJ: 02.866.602/0001-51. Ouvidoria: 0800 725 3374, horário atendimento 08:30h às 17:30h (tenha em mãos o protocolo de atendimento).

Fomento à necessidade de proteção

Fostering the need for protection

CVG-SP promove debates sobre rumos da distribuição e meios digitais em cenário pós-pandemia
CVG-SP promotes debates on directions of distribution and digital media in a post-pandemic scenario



Silas (abaixo, à esq.) e convidados: expectativa quanto à superação da pandemia
Silas (below, left) and guests: expectation of overcoming the pandemic

Ao completar 39 anos de existência, o Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) promoveu um importante evento para discutir os rumos da distribuição de seguros na pandemia. Sob a mediação do presidente do CVG-SP, Silas Kasahaya, três representantes do segmento analisaram o cenário atual e falaram das suas expectativas após a superação deste difícil cenário.

Beatriz Abadia, gerente comercial São Paulo e Sul do Plano de Amparo Social Imediato (PASI), relatou um aumento na demanda do atendimento psicológico, serviço que integra o pacote das assistências oferecidas pela central de amparo da entidade. “Liberamos para os corretores e para os segurados e suas famílias, porque o nosso trabalho é proporcionar benefícios para serem usufruídos em vida”, afirmou.

Se, por um lado, a inclusão de seguros e benefícios nas convenções coletivas de trabalho é uma grande oportunidade de negócios para o mercado, já que tem for-

Upon completing 39 years of existence, Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) held an important event to discuss the directions of insurance distribution in the pandemic. Under the mediation of CVG-SP’s president, Silas Kasahaya, three of the segment’s representatives analyzed the current scenario and spoke their expectations after overcoming this difficult scenario.

Beatriz Abadia, commercial manager São Paulo and South of the Immediate Social Support Plan (PASI), reported an increase in the demand for psychological assistance, a service that is part of the assistance package offered by the entity’s support center. “We release it to brokers and policyholders and their families, because our job is to provide benefits to be enjoyed in life”, she said.

If, on the one hand, the inclusion of insurance and benefits in collective bargaining agreements is a great business opportunity for the market, since it has the force of law, on the other, according to Beatriz, it was not always easy

ça de lei, por outro, segundo Beatriz, nem sempre foi fácil convencer os empresários de que se trata de investimento e não de custo. Daí porque o trabalho de consultoria do corretor se tornou essencial. “Chamamos os nossos corretores de influenciadores. São eles que mostram o quão importante é ter um seguro para a proteção”, destacou.

Baixo impacto da covid

Ao abordar o segmento corporativo de saúde, Cassio Giometti, sócio da Sciath Benefits Services, empresa que atua com pequenas e médias empresas na cidade de São Paulo, relatou que não houve forte impacto da covid. Segundo ele, nem mesmo por causa de demissões. “Pelo contrário, poucos segmentos estão demitindo, mas também não estão contratando”, disse.

Giometti informou, ainda, que a Sciath não teve em sua carteira nenhuma morte por covid e que na área de saúde registrou poucas internações por essa doença. Ele supõe que a razão seja o perfil dos clientes, que pertencem ao segmento corporativo. Por outro lado, a empresa tem observado a preocupação das PMEs de reduzir custos no seguro de vida e saúde. “Hoje, as empresas querem pagar menos pelos mesmos benefícios”, afirmou Giometti.

Por causa da pandemia, a sinistralidade da carteira da Sciath tem caído drasticamente. Segundo o empresário, houve queda no uso dos planos de saúde, sobretudo nas cirurgias eletivas, e também na sinistralidade de saúde e odontológico. “Muitas clínicas estão fechadas. Vimos uma redução de quase 90% nas solicitações de reembolso”.

Meios digitais

Em outra importante live, o CEO da Mister Liber Corretora de Seguros, Josusmar Sousa, e o presidente do CVG-SP se reuniram, com transmissão pelo Instagram, para tratar do tema “Mercado de Seguro de Pessoas: Influência dos Meios Digitais no Novo Normal”. Além de comentar o tema principal, ambos lembraram histórias pitorescas de suas carreiras.

Silas Kasahaya destacou os 39 anos da entidade da qual preside. Ele lembrou que acompanha o CVG-SP desde que iniciou no mercado de seguros, em 1987. Silas concluiu diversos cursos e, mais tarde, em meados da década de 90, passou a integrar a diretoria da entidade. Em suas duas gestões, o CVG-SP evoluiu para o digital, aumentando o acervo de vídeos e ampliando os cursos online. “Estamos modelando um curso de ensino à distância, que será lançado ainda neste ano”, disse.

Para Josusmar, a influência dos meios digitais facilita o trabalho das seguradoras e também de quem está na ponta, o corretor de seguros. Ele relatou que a Mister Liber está entrando na era digital, adotando diversas ferramentas tecnológicas. O processo se intensificou após a pandemia. “Em vez de chorar, resolvemos vender lenços. Por causa da covid, decidimos nos reinventar”, ressaltou.

to convince entrepreneurs that it's about investment, not cost. This is why the broker's consulting work has become essential. “We call our brokers influencers. They are the ones who show how important it is to have insurance for protection”, she said.

Low impact of covid

When addressing the corporate health segment, Cassio Giometti, a partner at Sciath Benefits Services, a company that works with small and medium-sized companies in the city of São Paulo, reported that there was no strong impact from covid. According to him, not even because of layoffs. “On the contrary, few segments are firing, but they are also not hiring”, he said.

Giometti also informed that Sciath did not have any deaths due to covid in its portfolio and that in the health area it registered few hospitalizations due to this disease. He assumes that the reason is the profile of customers, who belong to the corporate segment. On the other hand, the company has observed the concern of SMEs to reduce costs in life and health insurance. “Today, companies want to pay less for the same benefits”, said Giometti. Because of the pandemic, the loss ratio of Sciath's portfolio has dropped dramatically. According to the businessman, there was a drop in the use of health plans, especially in elective surgeries, and also in the health and dental loss ratio. “Many clinics are closed. We saw a reduction of almost 90% in requests for reimbursement”.

Digital media

In another important live, the CEO of Mister Liber Corretora de Seguros, Josusmar Sousa, and the president of CVG-SP met, with transmission via Instagram, to address the topic “Personal Insurance Market: Influence of Digital Media in the New Normal”. In addition to commenting on the main topic, both recalled picturesque stories of their careers.

Silas Kasahaya highlighted the 39 years of the entity of which he presides. He recalled that he has followed CVG-SP since he started in the insurance market in 1987. Silas completed several courses and, later, in the mid-90s, he joined the entity's board. In his two administrations, CVG-SP has evolved into digital, increasing the collection of videos and expanding online courses. “We are modeling a distance learning course, which will be launched later this year”, he said.

For Josusmar, the influence of digital media facilitates the work of insurers and also of those on the edge, the insurance broker. He reported that Mister Liber is entering the digital age, adopting several technological tools. The process intensified after the pandemic. “Instead of crying, we decided to sell handkerchiefs. Because of covid, we decided to reinvent ourselves”, he stressed.



Fred Knapp: Head Reinsurance Brasil & Southern Cone e Presidente da Swiss Re Brasil Resseguros S.A.
Head Reinsurance Brazil & Southern Cone and President of Swiss Re Brasil Resseguros S.A.

Um brasileiro no comando da Swiss Re Brasil Resseguros

A Brazilian at the head of Swiss Re Brasil Resseguros

Desde a criação da Swiss Re Brasil Resseguros, em 2012, três executivos alternaram na posição de CEO. Primeiramente, Margo Black liderou a resseguradora entre 2012 e 2017. Foram cinco anos de gestão em que a escocesa, apaixonada pela América Latina, atuou como a principal executiva da companhia definindo os primeiros passos da resseguradora no mercado brasileiro, principalmente junto à Susep.

Com a aposentadoria de Margo Black, a matriz da Swiss Re nomeou, em 2017, o suíço Mathias Jungen como novo CEO para o Brasil e Cone Sul. Mathias, cuja ligação com o Brasil já era forte pelo fato de ser casado com uma brasileira, assumiu a maior posição da filial brasileira após ter passado pela matriz em Zurique e vários anos atuando na unidade dos Estados Unidos, principalmente na subscrição das linhas de negócios *Property, Casualty e Engineering*. Após quase três anos à frente dos negócios no Brasil e Cone Sul, Mathias aceitou um novo desafio para retornar aos Estados Unidos e liderar a linha de *Casualty* para toda a América Latina, a partir do *hub* da Swiss Re localizado em Miami, na Flórida (EUA).

Nesse meio tempo, a liderança da Swiss Re analisou o perfil de um de seus principais executivos no Brasil. À frente de duas áreas estratégicas, Operações e Finanças, e com uma experiência acumulada de 20 anos em seguros e resseguros, a cúpula da companhia avaliou que Fred Knapp era o executivo com o perfil mais adequado para assumir uma equipe de 70 profissionais e ser o novo CEO responsável pela operação do Brasil e dos países do Cone Sul (Chile, Argentina, Paraguai e Uruguai). Portanto, desde 1º de maio de 2020, Fred Knapp, brasileiro nascido em Pernambuco, é o principal executivo da Swiss Re no Brasil e Cone Sul. Fred ingressou

Swiss Re Brasil Resseguros has had three CEOs since its creation in 2012. First, Margo Black led the reinsurance company between 2012 and 2017. The Scot, who is passionate about Latin America, was the company's CEO for five years, defining the company's first steps in the Brazilian market, mainly with SUSEP.

When Margo Black retired, Swiss Re headquarters named Swiss Mathias Jungen as the new CEO for Brazil and the Southern Cone in 2017. Mathias was already strongly connected to Brazil, as his wife is Brazilian. He assumed the top job at the Brazilian subsidiary after working at the Zurich headquarters and with the US unit for several years, mainly in Property, Casualty and Engineering underwriting. After nearly three years heading up business in Brazil and the Southern Cone, Mathias accepted a new challenge and returned to the United States to lead the Casualty line for all Latin America from the Swiss Re hub in Miami.

In the meantime, Swiss Re's leadership analysed the profile of one of its key executives in Brazil. Heading two strategic areas, Operations and Finance, and with 20 years of experience in insurance and reinsurance, Fred Knapp was deemed by senior management to be the most suitable executive to lead a team of 70 employees and become the new CEO for Brazil and the Southern Cone countries (Chile, Argentina, Paraguay and Uruguay).



Fred Knapp, a Brazilian born in Pernambuco, became CEO of Swiss Re in Brazil and the Southern Cone on 1 May 2020. Fred joined Swiss Re Brasil Resseguros in 2014, serving as CFO until 2015. With extensive experience in the insurance sector and fluent in both English

na Swiss Re Brasil Resseguros em 2014, onde atuou como CFO até 2015. Com larga experiência acumulada no segmento segurador e fluência em inglês e espanhol, logo assumiu novos desafios e passou a atuar também como chefe das áreas de operações e finanças para toda a América Latina. Antes da Swiss Re, Fred havia trabalhado no grupo ACE (atual Chubb) por quase 13 anos, tendo atuado no Brasil e Estados Unidos.

Certamente uma dos motivos que ajudaram muito em sua carreira foi a determinação pelos estudos. Fred é graduado em administração de empresas, possui MBA em negócios internacionais pela Nova South Eastern University na Flórida e concluiu MBA em finanças, controladoria e auditoria pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Muitos devem se perguntar: será que um executivo tão atarefado e com tantas responsabilidades tem vida pessoal? A resposta é: sim! Fred tem uma vida pessoal muito ativa. Ele mora em São Paulo, é casado, tem três filhos e alguns hobbies. Em seu tempo livre Fred adora curtir a família, praticar esportes e acompanhar corridas de automóveis, seja no autódromo ou pela TV.



Margo Black liderou a resseguradora entre 2012 e 2017

Margo Black led the reinsurance company between 2012 and 2017

and spanish, he soon took on new challenges and also became head of operations and finance for the whole of Latin America. Prior to Swiss Re, Fred worked at the ACE Group (now Chubb) for almost 13 years in both Brazil and the United States.

His career was undoubtedly propelled by his dedication to study. Fred is a business management graduate, holds an MBA in international business from Nova Southeastern University in Florida and completed an MBA in finance, controllership and auditing at the Fundação Getúlio Vargas (FGV – Getúlio Vargas Foundation).

A lot of people would ask, "Does a busy executive with so many responsibilities have a personal life?" The answer is "Yes!" Fred has a very active personal life. He lives in São Paulo, is married and has three children, and several hobbies. Fred loves spending his free time with

family, playing sport and watching car racing, either at the track or on TV.

Executivos mais jovens na liderança de grandes empresas

A tendência de que somente profissionais mais maduros assumiam posições de liderança é algo do passado. Segundo levantamento feito em janeiro deste ano, o jornal *Valor Econômico* constatou junto a 70 empresas que compõem o Ibovespa, que a idade média dos CEOs é de 53,6 anos. Fred Knapp estreia na posição de CEO aos 40 anos, ou seja, ele está na faixa mais jovem de profissionais em cargos de liderança que colaboram para que essa média seja cada vez mais baixa.

"O segmento segurador é muito específico e uma vez que você começa a atuar nele praticamente não sai mais. Nesse sentido, eu comecei minha carreira em uma seguradora com 20 anos, portanto, já são 20 anos de experiência. Isso certamente contou muito para que a matriz considerasse meu perfil para ocupar a posição. Lógico que todos os outros atributos que adquiri ao longo dos anos, como ter atuado em funções estratégicas na região da América Latina, ter estudado em escolas renomadas e a fluência em três idiomas me ajudaram muito. Vale lembrar ainda que toda e qualquer vaga na Swiss Re é aberta a funcionários e não funcionários, ou seja, eu não fui o único profissional avaliado para assumir a posição de CEO", afirma Fred Knapp.

Enfim, Fred chega para atuar na posição de CEO para

Younger executives leading large companies

The idea that only older executives can hold leadership positions is a thing of the past. According to a survey conducted in January this year, the financial newspaper *Valor Econômico* found that the average age of the CEOs of the 70 companies featured in the Ibovespa stock index is 53.6. Fred Knapp became CEO at 40, meaning that he's one of the young executives helping to bring this average down even further.

"Insurance is a very specific line of work and once you start working in this industry, you almost never leave. I started my career at an insurance company when I was 20, and now have 20 years' experience. This was certainly a significant factor when headquarters was considering my suitability for the position. Of course, all the other attributes I've acquired over the years, such as holding strategic roles in Latin America, studying at renowned schools and being fluent in three languages have also helped me a lot. It's also worth remembering that every Swiss Re vacancy is open to both employees and external candidates, so I wasn't the only person in line to be CEO", Fred says.

Nevertheless, Fred has started his job as CEO for Brazil and the Southern Cone brimming with drive and enthusiasm. "I've always worked in the fast lane. I like to

o Brasil e Cone Sul com muita disposição. "Sempre tive um ritmo acelerado no trabalho. Gosto de me envolver com vários projetos ao mesmo tempo. Isso deixa o dia a dia mais empolgante e eu gosto disso", declara Fred. Os planos para o Brasil e Cone Sul são muitos. "Queremos ser a companhia de preferência das cedentes e corretores em negócios que necessitem de conhecimento no desenvolvimento de produtos e canais de distribuição", complementa Fred. Para isso, ele conta com o apoio de uma equipe de 70 profissionais e pretende dar ainda mais espaço para que todos possam contribuir para esse objetivo. "A Swiss Re sempre incentivou a participação efetiva de todas as pessoas que compõem os mais diferentes times da companhia. Independentemente da função, busco ouvir todos em reuniões informais que chamamos de 'grab a coffee', um formato instituído pela Margo Black no passado e que foi mantido na gestão do Mathias e agora na minha". Nestes encontros quinzenais qualquer funcionário pode se manifestar, seja falando sobre uma atividade ou projeto que está executando, descrever dificuldades que foram encontradas, oferecer soluções para resolver um determinado problema. Na prática é um fórum aberto para expor ideias, dar sugestões, fazer e receber elogios ou críticas. Eu acredito que esse é o melhor caminho para aumentar o engajamento das pessoas e seguirmos em frente na conquista dos objetivos traçados", finaliza Fred.



Em 2017, a matriz da Swiss Re nomeou Mathias Jungen como novo CEO para o Brasil e Cone Sul

Swiss Re headquarters named Mathias Jungen as the new CEO for Brazil and the Southern Cone in 2017

get involved with several projects at a time. It makes the day more exciting, which I like", he says. There are a lot of plans for Brazil and the Southern Cone. "We want to be the company of choice for cedents companies and brokers in businesses that need knowledge in the development of products and distribution channels", adds Fred. To achieve this, he is supported by a team of around 70, and he intends to provide even more scope for everyone to contribute to this goal.

"Swiss Re has always encouraged effective participation from everyone in the company's diverse teams. Regardless of their roles, I try to listen to everyone at our informal grab-a-coffee meetings, a format established by Margo Black in the past and which was maintained in Mathias management and now in mine". Any employee can speak at these fortnightly meetings. This might mean talking about an activity or project they are involved in, describing difficulties

they've encountered or offering solutions for a particular problem. In practice, it's an open forum for voicing ideas, making suggestions, and giving and receiving praise or criticism. I believe that this is the best way to increase people's engagement and move forward to achieve our goals", concludes Fred.

Sobre a Swiss Re no Brasil

- O Grupo Swiss Re está presente no Brasil há 24 anos.
- A Swiss Re Brasil Resseguros S.A. foi oficialmente registrada junto à Susep (Superintendência de Seguros Privados) em 2012.
- Escritório: Avenida Faria Lima 3064, São Paulo, SP
- Funcionários: 70

About Swiss Re in Brazil

- The Swiss Re Group has been operating in Brazil for 24 years.
- Swiss Re Brasil Resseguros S.A. was officially registered with Susep (Superintendency of Private Insurance) in 2012.
- Office: Avenida Faria Lima 3064, São Paulo, SP, Brazil
- Staff: 70

Histórico de CEO's no Brasil



Margo Black

nacionalidade escocesa;
CEO de 2012 a 2017



Mathias Jungen

nacionalidade suíça;
CEO de 2018 a 2020



Fred Knapp

nacionalidade brasileira;
CEO desde 1º de maio de 2020

History of CEOs in Brazil

Margo Black

Scottish;
CEO from 2012 to 2017

Mathias Jungen

Swiss;
CEO from 2018 to 2020

Fred Knapp

Brazilian;
CEO since 1 May, 2020

Carreira de Fred Knapp

- Fred Knapp é Head Reinsurance Brasil & Southern Cone e President da Swiss Re Brasil Resseguros S.A. e está baseado em São Paulo, Brasil. Ele administra, desde maio de 2020, os negócios de resseguros da Swiss Re para Brasil, Chile, Argentina, Uruguai e Paraguai.
- Fred ingressou na Swiss Re Brasil Resseguros em 2014, onde atuou como CFO até 2015, quando assumiu novos desafios e passou a atuar também como CFO e COO para a América Latina.
- Com larga experiência no segmento segurador, Fred trabalhou no grupo ACE por quase 13 anos, tendo atuado no Brasil e Estados Unidos, sendo sua última posição como diretor executivo para a resseguradora local no Brasil.
- Fred é graduado em administração de empresas e possui MBA em negócios internacionais pela Nova South Eastern University na Flórida e MBA em finanças, controladoria e auditoria pela FGV.

Fred Knapp's career

- Fred Knapp is Head of Reinsurance for Brazil and the Southern Cone and President of Swiss Re Brasil Resseguros S.A. He is based in São Paulo, Brazil. He has been running the Swiss Re reinsurance business for Brazil, Chile, Argentina, Uruguay and Paraguay since May 2020.
- Fred joined Swiss Re Brasil Resseguros in 2014, where he served as CFO until 2015, when he took on new challenges and also became CFO and COO for Latin America.
- With extensive experience in the insurance industry, Fred worked at the ACE Group for almost 13 years in both Brazil and the United States. His last position was as executive director for the local reinsurance company in Brazil.
- Fred is a business management graduate, has an MBA in international business from Nova Southeastern University in Florida and an MBA in finance, controllership and auditing from FGV.

O Cliente precisa de um médico, mas não pode sair de casa?



SEGURO TOKIO MARINE VIDA INDIVIDUAL

-  Orientação médica online
24h com médicos do Hospital Israelita Albert Einstein
-  Cobertura para doenças graves
(diagnóstico de câncer)
-  Assistência Funeral
-  Tele-entrevista: Declaração pessoal
de saúde por telefone, sem
formulários e constrangimentos
-  Descontos em
medicamentos

RESOLVE

Só o **Seguro Tokio Marine Vida Individual** vem com a **Cobertura Resolvedora**. Isso significa que, de descontos em medicamentos a orientação médica online de qualidade, ele **Resolve**.

**Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.**

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Inspeção de risco em época de pandemia

Risk inspection in times of pandemic

*Marcelo D'Alessandro**

Desde a “peste negra” iniciada em 1353 e permanecendo até meados de 1720 o mundo vivenciou a cada cem anos epidemias e pandemias jamais vistas, matando pessoas e destruindo a economia dos países. Esta, do coronavírus, em 2020, ficará marcada na história, como a maior e mais complexa de todas. Mesmo com toda tecnologia existente, encontrar a vacina em tempo recorde não é tarefa fácil.

Nos séculos passados, ainda que primitivamente, a atividade de gerência de risco não era vista como agora. Vislumbrar o futuro e mapear os riscos é ação que deve ser feita incondicionalmente. Ao olhar para os negócios das empresas, sabemos que uma adequada proteção exige a prática da gestão e gerenciamento de riscos

porque o cenário do futuro deve estar melhor do que o presente e o passado.

Neste contexto, a grande aliada da gestão de risco é a ferramenta de transferência de risco, hoje, conhecida como Seguro das Propriedades em que, no momento de crise, seja possível recompor as perdas financeiras. Quem utiliza bem essa ferramenta, propicia a continuidade dos negócios de forma sólida, preserva os investimentos, os empregos e o capital intelectual.

Para ativar essa ferramenta (seguro) e a proteção do patrimônio é preciso detectar o risco, atender protocolos das companhias que necessitam conhecer o “status” do risco a cada ano e, por sua vez, realizar uma inspeção de risco conjunta. A inspeção consiste não somente obter relatórios situacionais, mas, sim, ver e auditar diversos itens de segurança e de integridade.

A inspeção de risco é um serviço realizado para o mercado segurador (carteira de ramos elementares). São inspecionados bens móveis e imóveis e identificados o nível de risco com coberturas para incêndio, roubo, responsabilidade civil geral, vendaval, lucros cessantes, etc. O



Marcelo D'Alessandro é diretor administrativo-executivo da Associação Brasileira de Gerência de Riscos

Marcelo D'Alessandro is executive director of the Brazilian Association of Risk Management (ABGR)

Since the "black plague" that started in 1353 and remained until the middle of 1720, the world has experienced epidemics and pandemics that have never been seen every 100 years, killing people and destroying the countries' economy. This, of the coronavirus, in 2020, will be marked in history, as the largest and most complex of all. Even with all the existing technology, finding the vaccine in record time is no easy task.

In the past centuries, although primitively, the activity of risk management was not seen as it is now. Glimpsing the future and mapping risks is an action that must be done unconditionally. When looking at the companies' businesses, we know that adequate protection requires the practice of risk

management because the future's scenario must be better than the present and the past.

In this context, the great allied of risk management is the risk transfer tool, now known as Property Insurance, in which, in the moment of crisis, it is possible to recover financial losses. Whoever uses this tool well, provides solid business continuity, preserves investments, jobs and intellectual capital.

In order to activate this tool (insurance) and protect assets, it is necessary to detect the risk, comply with the protocols of the companies that need to know the "status" of the risk each year and, in turn, carry out a joint risk inspection. Inspection consists not only of obtaining situational reports, but of seeing and auditing various security and integrity items.

Risk inspection is a service performed for the insurance market (non-life insurance portfolio). Movable and immovable property is inspected and the level of risk is identified with coverage for fire, theft, general civil liability, windstorm, loss of income, etc. The objective is to enable analysis of risk acceptance by insurers.

objetivo é possibilitar análise de aceitação do risco por parte das seguradoras.

Em época de pandemia, no caso a covid-19, como respeitar e cumprir esse protocolo e obter o seguro a custo compatível sem que haja contaminação e quebra de procedimentos infecciosos de segurança estabelecidos em cada local? Tradicionalmente as companhias que protegem os Riscos patrimoniais recebem relatórios, fotos, filmagens e até vídeos de treinamentos de brigadas de incêndio. É preciso saber como elas estão flexibilizando essa interação com o associado neste período crítico.

A chamada Indústria 4.0 avança rapidamente. Há empresários com negócios de pequeno, médio e grande porte. Mas, afinal, o que é a Indústria 4.0? O termo foi utilizado pela primeira vez em 2011, durante a Feira de Hanover, na Alemanha, como forma de sintetizar as mudanças promovidas nos processos industriais por meio da informatização, que faz parte da transformação tecnológica. É possível que haja essa transformação para fins de inspeção de risco?

Quando pensamos em transformar a inspeção de risco, entendemos algo como informatizar e modernizar a forma e a maneira de trabalhar as informações, sem abolir a inspeção física e presencial, mas de forma mais pontual e direcionada. Ao se realizar a inspeção, torna-se necessário entender a demanda da seguradora e, de comum acordo, utilizar o que o mercado ou a própria empresa disponibilize, ou seja, sistemas de transferência de informações por tablet ou até mesmo celular para cumprir protocolos. Em casos de grandes negócios (riscos) as informações protocolares abrangem sistema de combate a incêndios, situação da área de utilidades como caldeiras, vasos de pressão, subestação elétrica e outros. A seguradora obtém uma aprovação do segurado para relatar tudo por fotos e questionários virtuais, fornecendo o máximo de informações. Surge a pergunta: Poderia ser assim em plena pandemia para médios e pequenos negócios?.

A ABGR observa a escassez de profissionais atuando em médias empresas e muitas delas não procuram a Associação. Isso impede que a entidade abra discussão com as seguradoras em nome desse universo, ao abrir e apoiar debates e formas de tratamento, pois tal aproximação ainda é tímida. Entendemos que todas as inspeções de riscos possuem questionários pré-estabelecidos e definidos. Neles há sempre há adicionais de informação e que também demonstram a complexidade de negócio para negócio.

A facilidade de se utilizar da prática tecnológica e virtual manteria o fluxo de negócio equilibrado para a seguradora e permitiria oferecer a todo o mercado custos também equilibrados, sendo que cada segurado deve fazer a sua parte. Cabe ressaltar que os grandes negócios e grandes empresas começaram pequenos e foram crescendo. A maioria que obteve sucesso gerenciou, de alguma forma, o seu risco. A ABGR se torna importante aos pequenos e médios negócios, pois, ao se aproximarem da Associação, irão desfrutar de um leque de benefícios.

In times of pandemic, in the case of covid-19, how to respect and comply with this protocol and obtain insurance at a compatible cost without contamination and breach of infectious safety procedures established in each location? Traditionally, companies that protect property risks receive reports, photos, footage and even fire brigade training videos. It is necessary to know how they are doing this interaction with the associate more flexible in this critical period.

The so-called Industry 4.0 is advancing rapidly. There are entrepreneurs with small, medium and large businesses. But, after all, what is Industry 4.0? The term was used for the first time in 2011, during the Hannover Fair, in Germany, as a way to synthesize the changes promoted in industrial processes through informatization, which is part of the technological transformation. Is this transformation possible for risk inspection purposes?

When we think about transforming risk inspection, we understand something like computerizing and modernizing the ways of working with information, without abolishing physical and face-to-face inspection, but in a more punctual and targeted way. When carrying out the inspection, it is necessary to understand the insurer's demand and, by mutual agreement, use what the market or the company itself makes available, that is, information transfer systems by tablet or even cell phone to comply with protocols.

In cases of big business (risks), the protocol information includes fire fighting system, situation in the area of utilities such as boilers, pressure vessels, electrical substation and others. The insurer obtains an approval from the insured to report everything through photos and virtual questionnaires, providing as much information as possible. The question arises: Could it be so in the middle of a pandemic for medium and small businesses?

ABGR notes the scarcity of professionals working in medium-sized companies and many of them do not seek the Association. This prevents the entity from opening a discussion with insurers on behalf of this universe, by opening and supporting debates and forms of treatment, as this approach is still timid. We understand that all risk inspections have pre-established and defined questionnaires. There are always additional information in them that also demonstrate the complexity of business to business.

The ease of using technological and virtual practice would keep the business flow balanced for the insurer and would allow the market to offer balanced costs to the entire market, with each insured having to do his part. It should be noted that large businesses and large companies started small and grew. The majority that succeeded managed their risk in some way. ABGR becomes important to small and medium businesses, as, when they get closer to the Association, they will enjoy a range of benefits.

MDS Brasil e as lições do coronavírus

MDS Brasil and lessons from the coronavirus

Companhia acompanha os desdobramentos da crise causada pela Covid-19

The company monitors the consequences of the crisis caused by covid-19

A MDS Brasil, uma das principais corretoras do País no segmento de seguros, resseguros, gestão de benefícios e consultoria de riscos, tem encarado com cautela a pandemia da Covid-19 e está pronta para ajudar as companhias na retomada do mercado. Para ganhar agilidade nesse momento, o mercado segurador também tem sido chamado a avaliar os impactos pro-

vocados pela pandemia em médio e longo prazo a fim de repensar as estratégias de negócios.

“Quando a pandemia começou, a MDS Brasil estava bem preparada e colocou rapidamente toda a operação em modelo de trabalho remoto sem qualquer prejuízo à produtividade e ao atendimento aos nossos clientes. Foi possível migrar em tempo recorde para o formato home office e, desta forma, conseguimos, ao mesmo tempo, preservar os nossos colaboradores, clientes e parceiros”, diz Ariel Couto, CEO da MDS Brasil.

A MDS definiu três prioridades para fundamentar suas decisões ágeis. A primeira foi o cuidado com colaboradores e suas famílias, traduzido na forma de diversas ações de acolhimento e apoio destinadas à preservação de empregos, benefícios e segurança; já para com os clientes, que precisam ainda mais de apoio e direcionamento em momentos como este, a companhia se colocou à disposição para analisar cenários e indicar oportunidades. Além disso, a empresa também elegeu a comunidade/sociedade como um ponto de prioridade. “Todas as nossas ações e frentes de trabalho tiveram como foco atitudes responsáveis para conter a propagação do vírus e preservar vidas”, afirma o CEO.



Couto: “Todas as nossas ações e frentes de trabalho tiveram como foco atitudes responsáveis para conter a propagação do vírus e preservar vidas”

Couto: “All our actions and work fronts took responsible attitudes as a focus to contain the propagation of the virus and to preserve lives”

MDS Brasil, one of the main brokers for the insurance, reinsurance, benefits management and risk consulting segments in the country, has been facing the pandemic of covid19 extremely seriously. Working on new projects since the start of this time, its operation is ready to support the companies on the resumption of the Market. To obtain agility at this point, the in-

urance market has been reached for evaluating the impacts caused by the pandemic in the medium and long term so as to reassess the business strategies.

“Since the first impact of this pandemic, the MDS Brasil was well prepared setting the whole operation in a remote working model in prompt way without any effect on the productivity and customer service. It was possible to adopt the home office, and that way we could preserve employees, customers, partners and prospects,” Ariel Couto, MDS Brazil’s CEO says.

MDS established three main pillars to support its decisions promptly. The first one was the care for employees and their families, reflecting into the form of several welcoming and support actions aimed to the preservation of jobs, benefits and security. For the customers, who need even more support and guidance in times like this, the company placed itself at disposal to analyze scenarios and to indicate opportunities. Besides that, the organization also elected the community / society as a priority point. “All our actions and work fronts took responsible attitudes as a focus to contain the propagation of the virus and to preserve lives”, the CEO says. To go through on the different strategies and possibili-

Para analisar diferentes cenários e possibilidades, a MDS criou o Comitê de Saúde, com a coordenação da Equipe de Gestão Médica que, com o Comitê Executivo da empresa, tem liderado as ações e toda a comunicação durante esse período. A ideia foi estabelecer uma comunicação clara e confiável e, para isso, foram criados canais específicos para facilitar a relação empresa-colaborador: o hotsite #MDSFOCUSCOVID conta com informações nacionais e internacionais, quizzes, materiais de apoio, orientações e dicas atualizadas diariamente.

Já a campanha global We See Hope, igualmente desenvolvida e lançada pela empresa, reconhece os profissionais que seguem nas ruas, trabalhando durante a pandemia para que tantos possam estar seguros, em casa, e fundamentando os alicerces de um futuro melhor. Por fim, outra importante iniciativa foi a criação do Protocolo de Saúde e Segurança de Orientação de Retorno dos Colaboradores – uma cartilha didática com orientações para o retorno, em versões para os colaboradores, clientes e a sociedade em geral.

No rol da responsabilidade social, a MDS reforçou as ações de apoio dentro do Programa Reciprocidade, em prol da Casa José Coltro. A companhia é parceira da instituição e, durante o período atual de combate ao Covid-19, fortaleceu suas iniciativas solidárias e atrelou ativações de cultura e entretenimento – a exemplo da #LiveFafáEmCasa, realizada pela artista brasileira Fafá de Belém com o apoio da empresa – à arrecadação de fundos para esta e outras instituições.

“Entre os principais aprendizados deste período, destaco a importância da agilidade nas tomadas de decisão, o fortalecimento dos canais de comunicação internos e externos, o reforço das bases e sistemas tecnológicos que viabilizam a plena funcionalidade dos negócios e, principalmente, o olhar atento e humanizado para com o nosso ativo mais valioso: as pessoas – sejam elas clientes, funcionários, parceiros ou outros *stakeholders*”, afirma Ariel Couto.

ties, MDS created a Health Committee, coordinated by the Medical Team management which, together the company’s Executive Committee, has led the actions and all communication during this period. The idea was to keep a clear and reliable communication and, for that, specific channels were created in order to facilitate the company - employee relationship: the #MDSFOCUSCOVID hotsite, bringing national and international information, quizzes, support materials, guidelines and daily tips.

The company also created the global campaign ‘We See Hope’, which recognizes the professionals who are committed working during the pandemic scenario substantiating the foundation for a better future. Another important initiative was to setting up the Health and Safety Protocol for Employee Return Orientation – an education primer with key directions for the return, in versions for employees, clients and society in general.

In the role of social responsibility, MDS enhance the actions of support inside the Program Reciprocity, on behalf of the Casa José Colto. The company has a partnership with the institution and, during to the struggle of Covid-19, strengthened its solidarity initiatives, with cultural activities - such as the live #LiveFafáEmCasa, performed by the brazilian artist Fafá de Belém with the support of the company, raising funds for this and others institutions.

“Among the main lessons learned in this period, I would like to highlight the importance of agility in decision making, the strengthening of the internal and external communication channels, the reinforcement of the technological bases and systems that enable the full availability of our business and, above all, the human look for our most valuable asset: the people - whether they are customers, employees, partners or other stakeholders”, emphasizes Ariel Couto.



CIST investe em formação e anuncia novos cursos online

CIST invests in training and announces new online courses

Entidade anuncia que irá ministrar cinco cursos online até o final de 2020. Paralelamente, seguirá realizando 'webinars' mensais com temas relevantes

Entity announces that it will teach five online courses by the end of 2020. In parallel, will continue to conduct monthly webinars with relevant topics

Com o objetivo de ampliar a formação de novos profissionais e melhorar a capacitação daqueles que já atuam no mercado, o Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST) anunciou mudanças na sua programação de cursos até o final do ano. A maior novidade será a realização de cinco cursos online a partir de agosto. As formações, todas de introdução, estão direcionadas ao Gerenciamento de Risco; à Regulação de Sinistro de Transportes; e aos seguros de Transporte Nacional; Transporte Internacional e Transportadores (RCTRC e RCFDC).

Também em agosto acontecerá, pelo segundo ano consecutivo, o curso de "Formação Executiva média duração em Logística Internacional de carga: riscos, gestão e seguros".

Desenvolvido em parceria com a Escola de Negócios e Seguros (ENS), a formação objetiva capacitar os participantes a identificar e analisar os riscos inerentes a estas atividades; definir responsabilidades baseado no Incoterms; conhecer e aplicar as técnicas de controle e financiamento de

riscos, incluindo sua transferência via seguros.

O curso começará no dia 17 de agosto e tem carga horária de 80 horas. As aulas acontecerão às segundas, quartas e sextas-feiras, das 19h20 às 21 horas, sendo que o encerramento das disciplinas será aos sábados, das 9h



Salvatore: é fundamental difundir a cultura do seguro de Transporte, segmento que sempre precisa de novos talentos

Salvatore: it is essential to spread the culture of Transportation Insurance, a segment that always needs new talent

In order to expand the training of new professionals and improve the training of those who already work in the market, the International Transportation Insurance Club (CIST) announced changes in its course schedule till the year's end. The biggest news is five online courses starting in August. The introductory courses are all aimed at Risk Management; Cargo Claim Regulation; National Cargo Insurance; International Cargo and Transporters Liability (RCTRC and RCFDC).

Also in August, for the second consecutive year, the "Intermediate Executive Training in International Cargo Logistics: risks, management and insurance" course will take place.

Developed in partnership with the School of Business and Insurance (ENS), the training aims to enable participants to identify and analyze the risks inherent in these activities; define responsibilities based on 'Incoterms'; know

and apply risk control and financing techniques, including their transfer via insurance.

The course will start on August 17th and has a workload of 80 hours. Classes will take place on Mondays, Wednesdays and Fridays, from 7:20 pm to 9:00 pm, with the closing of classes being on Saturdays from 9:00 am

às 12h20. As inscrições já estão abertas e associados e parceiros do CIST têm 20% de desconto.

Networking

“Essa já é a quinta edição desta importante iniciativa que promovemos junto a ENS. Entendemos que é fundamental difundir a cultura do seguro de Transporte, segmento que sempre precisa de novos talentos. Convido todos os profissionais dos setores a se inscreverem para aproveitar essa oportunidade de desenvolvimento profissional e de networking

qualificado”, disse Salvatore Lombardi, presidente do CIST. Paralelamente aos cursos de formação, a entidade seguirá realizando ‘webinars’ mensais. Esses encontros visam desenvolver a cultura de gestão de riscos e seguros no Brasil, além de capacitar trabalhadores desses segmentos. Os mais recentes foram sobre “Operador Econômico Autorizado – impactos para o seguro de transportes, apresentado por Eduardo Ribeiro da Costa”; e “O Direito do Seguro e os Desafios do Mercado Segurador Pós-Pandemia”, ministrado por Paulo Henrique Cremoneze. Ambas as apresentações estão disponíveis na página do CIST na internet, em www.cist.org.br. “Se por um lado a pandemia causada pelo novo Coronavírus nos obrigou a mudar a maneira de nos reunir e debater assuntos relevantes para o desenvolvimento do nosso mercado, também está nos impulsionando a oferecer novidades e a ampliar nossas ações”, explicou Salvatore.

Questionado sobre a realização da ExpoCIST, considerado o maior evento do mercado de seguros de transporte brasileiro e latino-americano, o presidente do CIST disse que ainda não há uma definição se o encontro acontecerá em novembro deste ano ou se será adiado para 2021. “A diretoria está constantemente analisando o cenário e as dificuldades que estamos vivendo no momento, a fim de definir se vamos mesmo manter o evento deste ano. De qualquer forma, se houver algo que exija mudanças, vamos agir rápido na comunicação com todos os nossos patrocinadores e parceiros”, concluiu.

As formações, todas de introdução, estão direcionadas ao Gerenciamento de Risco; à Regulação de Sinistro de Transportes; e aos seguros de Transporte Nacional; Transporte Internacional e Transportadores (RCTRC e RCFDC)

The content, all introductory, are directed to Management Risk; to Cargo Claims Regulation; insurance National Transport; International Cargo and Transporters Liability (RCTRC and RCFDC)

said Salvatore Lombardi, CIST’s president. In parallel to the training courses, the entity will continue to conduct monthly ‘webinars’. These meetings aim to develop a culture of risk management and insurance in Brazil, in addition to training workers in these segments.

The most recent were on “Authorized Economic Operator - impacts on transportation insurance, presented by Eduardo Ribeiro da Costa”; and “Insurance Law and the Challenges of the Post-Pandemic Insurance Market”, given by Paulo Henrique Cremoneze. Both presentations are available on the CIST website at www.cist.org.br. “If, on the one hand, the pandemic caused by the new Coronavirus forced us to change the way we get together and discuss issues relevant to the development of our market, it is also driving us to offer news and expand our actions,” explained Salvatore. Asked about the ExpoCIST performance, considered the biggest event in the Brazilian and Latin American transportation insurance market, CIST’s president said that there is still no definition as to whether the

to 12:20 am. Registration is now open and members and CIST partners have a 20% discount.

Networking

“This is already the fifth edition of this important initiative that we promote with ENS. We understand that it is essential to spread the culture of Cargo Insurance, a segment that always needs new talents. I invite all professionals in the sectors to apply to take advantage of this opportunity for professional development and qualified networking”,

said Salvatore Lombardi, CIST’s president. In parallel to the training courses, the entity will continue to conduct monthly ‘webinars’. These meetings aim to develop a culture of risk management and insurance in Brazil, in addition to training workers in these segments. The most recent were on “Authorized Economic Operator - impacts on transportation insurance, presented by Eduardo Ribeiro da Costa”; and “Insurance Law and the Challenges of the Post-Pandemic Insurance Market”, given by Paulo Henrique Cremoneze. Both presentations are available on the CIST website at www.cist.org.br. “If, on the one hand, the pandemic caused by the new Coronavirus forced us to change the way we get together and discuss issues relevant to the development of our market, it is also driving us to offer news and expand our actions,” explained Salvatore. Asked about the ExpoCIST performance, considered the biggest event in the Brazilian and Latin American transportation insurance market, CIST’s president said that there is still no definition as to whether the

meeting will take place in November this year or if it will be postponed to 2021. “The board is constantly analyzing the scenario and the difficulties we are experiencing at the moment, in order to determine whether we are going to maintain this year’s event. Anyway, if there is something that requires changes, we will act quickly in communicating with all our sponsors and partners”, he concluded.

“Convido todos os profissionais dos setores a se inscreverem para aproveitar essa oportunidade de desenvolvimento profissional e de networking qualificado”, afirmou o presidente do CIST, Salvatore Lombardi

“I invite all professionals from sectors to sign up to take advantage this development opportunity professional and qualified networking”, said CIST’s president Salvatore Lombardi

Expertise e know how a serviço do mercado

Expertise and know-how at the market's service

No mesmo ano de seu 10º aniversário, um marco importante para o grupo de corretoras GC do Brasil foi a apresentação do novo diretor-geral, o executivo José Luís Schneedorf Ferreira da Silva. Com 33 anos de experiência no mercado de seguros, ele traz a sua expertise e know how para reforçar as estratégias de crescimento do grupo. José Luís é formado em Direito, pós-graduado em Administração, e atuou como diretor em importantes seguradoras e empresa de assistência. O profissional se reportará aos acionistas que compõem a diretoria da organização.

“A oportunidade de trabalhar em um grupo do porte da GC do Brasil me deixa muito animado e agradecido. E não apenas por completar minha experiência

profissional, mas pela identidade com o lado humano do grupo, cuja amizade já dura muitos anos”, afirmou José Luís em comunicado recente. Já o presidente do grupo de corretoras, Marco Aurélio Ribeiro, comentou: “O momento da sociedade tem levado as empresas a reverem a estratégia de investimentos e despesas a fim de se adaptarem a um cenário recessivo. Nós, da GC do Brasil, acreditamos na superação investindo hoje em pessoas, sistemas e serviços para garantir nosso crescimento com o melhor atendimento aos nossos segurados, associados e parceiros”.

José Luís é um profissional eclético, que exibe experiências importantes em setores como inteligência empresarial, planejamento estratégico, pesquisa, desenvolvimento e gestão de risco. Sua atuação vigorosa na área comercial, de produtos e marketing, entre outras, propiciou ao executivo ampliar uma rede de relacionamento, o que inclui corretores de seguros de todo o país. Acumula passagens significativas em companhias como a Porto Seguro, onde por 11 anos assumiu cargos de inspetor de produção, coordenador, gerente e diretor estatutário, além de Europe Assistance Brasil e Tokio Marine Seguradora.



José Luís: “Oportunidade de trabalhar na GC do Brasil me deixa muito animado e agradecido”

José Luís: “Opportunity to work at GC do Brasil makes me very excited and grateful”

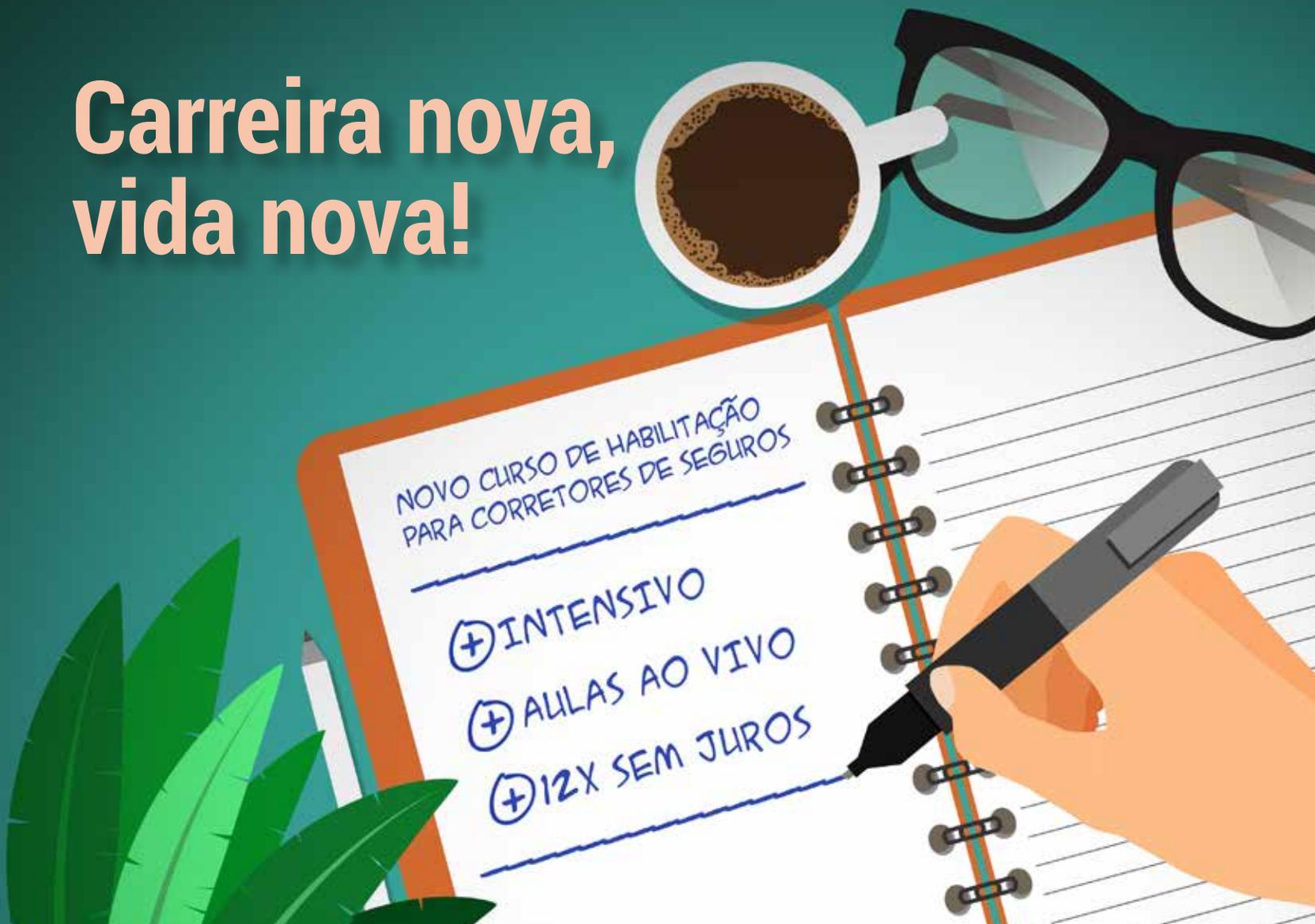
In the same year of its 10th anniversary, an important milestone for the group of brokers GC do Brasil was the new general director presentation, the executive José Luís Schneedorf Ferreira da Silva. With 33 years of experience in the insurance market, he brings his expertise and know-how to reinforce the group's growth strategies. José Luís holds a law degree, a postgraduate degree in Business Administration, and has served as a director in major insurance and assistance companies. The professional will report to the shareholders that make up the organization's board of directors.

“The opportunity to work in a group the size of GC do Brasil makes me very excited and grateful. And not just for completing my

professional experience, but for the identity with the human side of the group, whose friendship has lasted for many years”, said José Luís in a recent statement. The brokerage group president, Marco Aurélio Ribeiro, commented: “The society's moment has led companies to review the investment and expenditure strategy in order to adapt to a recessionary scenario. We, from GC do Brasil, believe in overcoming by investing today in people, systems and services to ensure our growth with the best service to our policyholders, associates and partners”.

José Luís is an eclectic professional, who exhibits an important experiences in sectors such as business intelligence, strategic planning, research, development and risk management. His vigorous performance in the commercial, product and marketing areas, among others, enabled the executive to expand a relationship network, which includes insurance brokers from all over the country. He accumulates significant passages in companies such as Porto Seguro, where for 11 years he took positions of production inspector, coordinator, manager and statutory director, in addition to Europe Assistance Brasil and Tokio Marine Seguradora.

Carreira nova, vida nova!



Agora em formato intensivo!

Mesmo conteúdo, mesma qualidade, menos tempo para se formar! Com o **novo Curso para Habilitação de Corretores de Seguros**, em apenas **5 meses** você estará pronto para entrar no mercado e alcançar todos os seus objetivos.

Somos a única instituição no Brasil que prepara e habilita corretores de seguros. Conte com professores super qualificados e com o apoio de uma equipe preparada e comprometida para garantir uma formação de excelência!

sercorretor.com.br



NOVO curso para habilitação
de corretores de seguros

 **ens**



Medida benéfica aos colaboradores

Beneficial measure for employees

Pioneira na prestação de serviços específicos e especializados para o mercado segurador brasileiro, a Delphos é capacitada para atender a qualquer demanda ou atividade relacionada a seguros, com soluções que podem auxiliar desde as avaliações preliminares dos riscos até a completa gestão de carteiras para determinados ramos, sobretudo aqueles relacionados aos setores habitacional, residencial, empresarial, vida, prestamista ou similares.

No rol dos seus principais serviços, estão inseridos o BPO de Seguros, o BPO de Regulação de Sinistros, as Vistorias de Imóveis e Perícias de Engenharia, as Perícias Médicas, o desenvolvimento de soluções tecnológicas sob medida e a oferta de sistemas já desenvolvidos como o ERP SegDelphos, especializado em gestão operacional das seguradoras, e DPSDelphos para avaliação de riscos em seguro de pessoas.

Atendendo a mais de 20 seguradoras com BPO completo ou com determinados serviços de campo, particularmente as Vistorias de Engenharia ou as Perícias Médicas para constatação de Invalidez, a Delphos prima pelo total compromisso de atendimento aos seus clientes, bem como aos clientes destes, de forma que suas operações não sofram solução de continuidade e, consequentemente, fiquem garantidas as entregas, os prazos, e a satisfação de seus segurados.

Em vista desse código de conduta, logo que o País decretou o estado de pandemia decorrente da covid-19, no dia 19 de março, ainda quando os governos estaduais e federal deliberavam sobre as datas para fixação do isolamento, a Delphos colocou em prática o seu planejamento voltado à garantia dos negócios dos clientes e do seu próprio negócio, reforçando o compromisso que sempre permeou seu histórico de mais de 53 anos. Não era da natureza ou da política da Delphos a utilização da prática



Elisabete Prado é diretora comercial e de marketing da Delphos

Elisabete Prado is Delphos' commercial and marketing director

A pioneer in providing specific and specialized services to the Brazilian insurance market, Delphos is able to answer any demand or activity related to insurance, through solutions that can assist from preliminary risk assessments to complete portfolio management for certain branches, especially those related to the housing, residential, corporate, life, loan payments or similar sectors.

The list of its main services includes the Insurance BPO, Claims Regulation BPO, Property Inspections and Engineering Expertise, Medical Opinion, the development of tailor-made technological solutions and the offer of systems already developed such as the ERP SegDelphos, specialized in operational management of insurance companies, and DPSDelphos for risk assessment in personal insurance.

Serving more than 20 insurance companies with complete BPO or with certain field services, particularly Engineering Surveys or Medical Opinion for the verification of Disability, Delphos strives for its total commitment to serving its customers, as well as their customers, that its operations do not suffer a continuity solution and consequently, the deliveries, terms, and the satisfaction of its policyholders are guaranteed.

In view of this code of conduct, as soon as the country decreed the pandemic state resulting from the covid-19, on March 19, even when the state and federal governments deliberated on the dates for fixing the isolation, Delphos put into practice its planning aimed at guaranteeing the clients' businesses and its own business, reinforcing the commitment that has always permeated its history of more than 53 years. It was not in the nature or policy of Delphos to use the broad practice of work in the home office regime.

ampla de trabalhos em regime de *home office*.

Dado que a necessidade de alterar o trabalho *in company* para o referido regime *home office* foi atípica, emergencial e imposta pelas circunstâncias, um esforço extraordinário de equipe conseguiu preparar e equipar todos os colaboradores para que, em apenas 48 horas, o regime fosse totalmente implementado, de forma que não houvesse qualquer tipo de paralisação ou prejuízo para qualquer parte.

Para isso, contou com uma equipe de tecnologia experiente e dedicada, com profissionais que não mediram esforços para que o planejamento fosse exitoso. Sem perder de vista a segurança de dados, foi garantida que os colaboradores não tivessem nenhuma informação nos computadores em suas residências, acessando suas próprias máquinas que estão ligadas nas instalações e sistemas da Delphos. Esse ambiente só foi possível graças aos equipamentos adquiridos pela empresa para tratar da segurança de perímetro.

Os NGFW (Next Generation Firewall ou Firewall de Próxima Geração) são equipamentos para garantir a segurança das fronteiras das redes de computadores com o mundo externo e interferir, de maneira ágil, aos possíveis ataques e tentativas de conexões indevidas aos ativos de TI da empresa. Além do tratamento das fronteiras, estes equipamentos permitem o acesso remoto às redes de computadores da Delphos, de maneira segura (criptografada e com garantia de acesso ao alvo desejado) por meio da implementação de VPNs (Virtual Private Network ou Rede Privada Virtual). O acesso via VPN garante a segurança das informações que estão nos sistemas da Delphos. Para garantir a qualidade do trabalho dos colaboradores em suas residências, foram disponibilizados computadores desktops, monitores, notebooks e scanners. Alguns colaboradores, com dificuldade de acesso à internet em casa, receberam modems 4G ou tiveram a instalação ou upgrade de Internet banda larga na sua residência. A empresa também cedeu cadeiras de trabalho para garantir a ergonomia e o conforto durante suas jornadas.

Por enquanto, a Delphos optou por continuar o seu atendimento em um protocolo de trabalho remoto, até que seja possível retomar as atividades *in loco*, com total segurança, o que só deve ocorrer com a redução de casos diários. Para garantir aos clientes a total garantia na comunicação, todas as linhas de telefonia estão funcionando normalmente, desviadas para os colaboradores em seus endereços.

Eles utilizam a linha da empresa para fazer e receber as ligações necessárias ao trabalho. Igualmente, os canais do “Fale Conosco” e da área comercial estão totalmente ativos a fim de manter o relacionamento com os clientes e fornecedores. Os profissionais de campo destacados para as visitas de imóveis continuam seus trabalhos de forma cuidadosa e protegida, de maneira que as seguradoras continuem com as suas entregas e SLAs garantidos.

Given that the need to change in-company work to the afore mentioned home office regime was atypical, emergency and imposed by circumstances, an extraordinary team effort was able to prepare and equip all employees so that, in just 48 hours, the regime was fully implemented, so that there was no kind of stoppage or damage to any party.

For this, it counted on an experienced and dedicated technology team, with professionals who went to great lengths to make the planning successful. Without losing sight of data security, it was ensured that employees had no information on the computers in their homes, accessing their own machines that are connected to Delphos' facilities and systems. This environment was only possible thanks to the equipment acquired by the company to deal with perimeter security.

The NGFW (Next Generation Firewall or Next Generation Firewall) is equipment to guarantee the security of the borders of computer networks with the outside world and to interfere, in an agile way, to the possible attacks and attempts of improper connections to the company's IT assets. In addition to the treatment of borders, these devices allow remote access to Delphos' computer networks, in a secure way (encrypted and with guaranteed access to the desired target) through the implementation of VPNs (Virtual Private Network). Access via VPN guarantees the security of the information on Delphos systems.

To ensure the quality of the work of employees in their homes, desktop computers, monitors, notebooks and scanners were made available. Some employees, with difficulty accessing the internet at home, received 4G modems or had the installation or upgrade of broadband Internet at their home. The company also provided work chairs to ensure ergonomics and comfort during work hours.

For now, Delphos has chosen to continue its service in a remote work protocol, until it is possible to resume activities, with total security, which should only occur with the reduction of daily cases. In order to guarantee total communication to customers, all telephone lines are operating normally, forwarded to employees at their addresses.

They use the company's line to make and receive the necessary calls to work. Likewise, the “Fale Conosco” (Contact us) and the commercial area channels are fully active in order to maintain the relationship with customers and suppliers. Field professionals seconded to property inspections continue their work in a careful and protected manner, so that insurers continue with their guaranteed deliveries and SLAs.

Delphos prima pelo compromisso
de atendimento aos seus clientes

Delphos strives for its commitment
to serving its customers

Jornalismo especializado com qualidade

Quality specialized journalism

No início de 2015, houve o princípio um projeto de comunicação bem-sucedido. Naquele ano, a primeira edição da revista **Insurance Corp** trouxe na capa, nada mais, nada menos, que o sindicato londrino Lloyd's. "O objetivo desta publicação é contribuir para o desenvolvimento e fortalecimento do setor, oferecendo espaço para os temas indispensáveis à prevenção e mitigação de riscos",



ressaltava o *publisher* André Pena, na seção "Mensagem". Única publicação bimestral e bilíngue independente do mercado, a revista possui a chancela da Editora Incremento e comemora seu quinto aniversário com um objetivo claro: ser um veículo especializado em seguros, previdência privada, resseguro, capitalização, saúde suplementar e a prestação de serviços voltados a essas áreas, bem como o gerenciamento de riscos. Em suas 28 edições, o veículo já publicou reportagens, artigos e matérias com os principais players do Brasil e do exterior. Seu conteúdo possui caráter notadamente corporativo, entre outros aspectos.

Insurance Corp entrevistou personalidades de grande penetração do segmento e cobriu eventos de valor e importância indiscutíveis. Destaques para o Encontro de Resseguro do Rio de Janeiro (*aliás a revista edita um caderno denominado Informe Especial desde 2017*), o Seminário Internacional e Expo ABGR, o Conec – Congresso dos Corretores de Seguros (SP) e o Congresso Brasileiro dos Corretores de Seguros.

O público-alvo do de **IC** é formado por profissionais de seguradoras e resseguradoras, corretores de seguros, brokers de resseguro, entidades associativas e de classe, bem como empresas de avaliação, vistoria, regulação de sinistros, de leilão, prestadores de serviços, gestores de risco, assim como empresas que buscam coberturas que atendam adequadamente suas atividades e responsabilidades. Enfim, a revista, hoje, é referência no mercado de seguros e resseguro, conquistando merecido reconhecimento, demonstrado pela confiança e apoio recebidos.

In early 2015, a successful journalism project began. In that year, the first issue of **Insurance Corp** magazine brought, as the cover story, nothing less than the London-based syndicate Lloyd's. "The goal of this publication is contributing to the development and strengthening of the sector, offering space to themes indispensable to the prevention and mitigation of risks",

highlighted the publisher André Pena, in the "Message" section.

The only bimonthly and bilingual independent market's publication, the magazine has the seal of the Editora Incremento and celebrates its fifth anniversary with a clear objective: to be a vehicle specialized in insurance, private pensions, reinsurance, capitalization and supplementary health, besides the services provision in these areas, as well as in risk management. In its 28 issues, the magazine already published feature stories, articles and reports with the main players in Brazil and abroad. Its content possesses a notable corporate character, among other aspects.

Insurance Corp interviewed personalities with deep penetration in the segment and covered events of indisputable value and importance. Highlights include the Rio de Janeiro Reinsurance Meeting (*in fact, the magazine publishes since 2017 a report called Special Inform*), the International Seminar and ABGR Expo, the Conec – Insurance Brokers Congress (SP) and the Brazilian Insurance Brokers Congress.

The target audience of **IC** is formed by professionals of insurance and reinsurance companies, insurance and reinsurance brokers, associative and class entities, as well as assessment, inspection and claims regulation companies, auctioneers, service providers, risk managers, as well as companies that seek coverage that adequately services its activities and responsibilities. Ultimately, the magazine is, today, reference to the insurance and reinsurance market, conquering a deserved recognition, demonstrated by the trust and support received.



OS COLABORADORES DE UMA EMPRESA MERECEM ESTAR SEMPRE BEM.

Conheça o Sampo Saúde Empresarial PME: o seguro com benefícios completos para empresas que possuem de 2 a 99 colaboradores.

- Rede referenciada qualificada
- Isenção total de carências para empresas a partir de 30 vidas
- Contratação de planos com e sem coparticipação
- Aceitação de segurados dependentes, como: cônjuge ou companheiro(a) e filhos solteiros de até 30 anos
- Aconselhamento Médico Telefônico 24 horas
- Emergências Médicas Domiciliares 24 horas
- Telemedicina

www.sampo.com.br

ANS Nº 000477

Liderança no resseguro

O IRB Brasil Re reforçou recentemente o time da companhia. O executivo Cesar Cavalcanti assumiu o cargo de assessor direto do CEO e presidente do Conselho de Administração, Antonio Cássio dos Santos. Cavalcanti possui mais de 40 anos de atuação no mercado de seguros e resseguros, com passagens importantes em seguradoras como Liberty, Porto Seguro, Mapfre, Sulamérica, entre outras. “Seu papel será fundamental como executivo-chave. Ele tem sólida vivência nas áreas de gestão, técnica, comercial de seguros e, especialmente, em estratégia”, enfatizou Antonio Cássio.



Seguro, Mapfre, Sulamérica, among others. “His role will be crucial as a key executive. He has solid experience in the areas of management, technical, commercial insurance and, especially, in strategy”, emphasized Antonio Cássio.

Leadership in reinsurance

IRB Brasil Re recently reinforced the company's team. Executive Cesar Cavalcanti took over the position of direct advisor to the CEO and chairman of the Board of Directors, Antonio Cássio dos Santos. Cavalcanti has more than 40 years of experience in the insurance and reinsurance market, with important experience in insurance companies such as Liberty, Porto

Preparo para a aposentadoria

O brasileiro ainda tem dificuldade de falar sobre envelhecimento e planejamento financeiro. Levantamento feito em 15 países e coordenado no Brasil pelo Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, a Pesquisa de Preparo para a Aposentadoria se debruça anualmente para entender a expectativa da população na hora de se aposentar. O estudo inédito revela que o brasileiro espera viver em média até os 87 anos, sete anos a mais do que a média global dos países pesquisados em 2019 e aproximadamente 11 anos a mais do que a média de vida brasileira, segundo o IBGE.



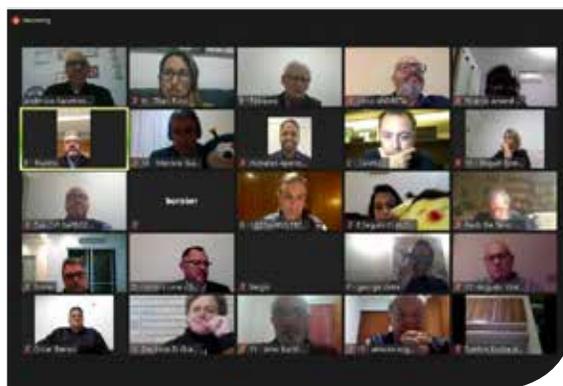
the global average of the countries surveyed in 2019 and approximately 11 years more than the average Brazilian life, according to the IBGE.

Preparing for retirement

The Brazilian citizen still have difficulty to talk about aging and financial planning. Survey carried out in 15 countries and coordinated in Brazil by the Institute of Longevity Mongeral Aegon, the Retirement Readiness Survey focuses annually to understand the population's expectations when they retire. The unprecedented study reveals that the Brazilian expects to live on average until the age of 87, seven years more than

“Trocando Ideias” online

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou seu segundo encontro digital reunindo 384 participantes. Vários líderes do setor e associados marcaram presença, entre os quais Alexandre Camillo (Sincor-SP), Leonardo de Freitas (Bradesco Seguros), Rivaldo Leite (Porto Seguro), Wilson Lima (Sompo Seguros) e George Dutra (Tokio Marine Seguradora). “Com este evento estamos consolidando o maior pilar da UCS, que é levar caminhos para o sucesso de cada corretor de seguros porque juntos somos mais fortes”, destacou Ezaqueu Bueno, presidente da UCS.



which is to lead the way for the success of each insurance broker because together we are stronger”, highlighted Ezaqueu Bueno, UCS president.

“Exchanging Ideas” online

The Union of Insurance Brokers (UCS) held its second digital meeting with 384 participants. Several industry leaders and associates were present, among them Alexandre Camillo (Sincor-SP), Leonardo de Freitas (Bradesco Seguros), Rivaldo Leite (Porto Seguro), Wilson Lima (Sompo Seguros) and George Dutra (Tokio Marine Seguradora).

“With this event we are consolidating UCS biggest pillar,



**INVESTIR
NO FUTURO,
EXIGE CONHECER
O PRESENTE.**

A ENGEVAL Engenharia de Avaliações é uma empresa que atua em todo o território nacional e América Latina prestando serviços de Avaliação Patrimonial e Reorganização do Ativo Imobilizado. Além da experiência acumulada e do alto padrão de serviços prestados ao longo de seus 43 anos de atuação, a ENGEVAL oferece toda a tecnologia e experiência mundialmente desenvolvida, pelo nosso grupo ArcaLaudis - Global Network of International Valuers and Loss Assessors.

Entre os principais serviços podemos mencionar: **Avaliações para fins de venda, compra, fusão, cisão, seguro** (Renovação de apólice), **Avaliação para fins contábeis** (Lei 11638/07 CPC 01 e CPC 27) e **Avaliações de intangíveis** (econômico-financeira e marca).

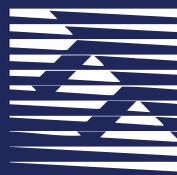
A ENGEVAL realiza também o trabalho de **REORGANIZAÇÃO DO ATIVO IMOBILIZADO**.

Neste trabalho o contratante terá seus bens emplaquetados (plaquetas com códigos de barras) de forma padronizada e conciliados com seu cadastro contábil, mostrando, de fato, o que a empresa contratante possui de ativos. Este trabalho, além de propiciar uma adequada administração do ativo imobilizado, também é necessário para enquadramento em alguns aspectos da Lei 11638/07.

Avaliações e números corretos para análises precisas, estas são as razões de ser da ENGEVAL.

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

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 9°/13°/14° 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.arcaaudis.com



ENGEVAL[®]
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES
www.engeval.com.br

Nova profissional no mercado

A Argo Seguros anunciou a nova gerente da área de *Consumer Lines*, Mariana Bruno. Com 13 anos de atuação no setor e vivência em grandes companhias, Mariana já atuou nos segmentos de *property*, E&O e subscrição de *Financial Lines*. Seu principal foco é no desenvolvimento de produtos e na expansão da área. Ocupará uma função estratégica, nas esferas técnica e comercial, além de também desenvolver novos canais – corretores e parceiros. Atualmente, a Argo está posicionada entre as cinco maiores do País em Transporte Internacional e Responsabilidade Civil Profissional.



New professional in the market

Argo Seguros announced the new manager for the Consumer Lines area, Mariana Bruno. She has 13 years of experience in the sector and in large companies, Mariana has worked in the property, E&O and Financial Lines subscription segments. Its main focus is on product development and area expansion. She will occupy a strategic role, in the technical and commercial

spheres, in addition to also developing new channels - brokers and partners. Currently, Argo is positioned among the five largest companies in the country in International Transportation and Professional Civil Liability.

Destaque na área de Portos & Logística

A THB Brasil apresenta Simone Ramos como nova superintendente de Portos & Logística dentro da divisão *Specialty*. Sua missão é desenvolver a área com uma equipe altamente especializada e entregar soluções diferenciadas aos clientes do segmento. Ela possui mais de 20 anos de experiência em importantes empresas do mercado. “Entender os riscos que envolvem a operação portuária e toda legislação, requer conhecimento, planejamento para identificar e mitigar possíveis perdas. O grande desafio é inovar, otimizar e implantar boas práticas para o mercado” destaca a executiva.



Port and Logistics área highlights

THB Brasil presents Simone Ramos, as new superintendent in the Port and Logistics Specialty Division. Her mission is to develop an area with a highly specialized team, offering differentiated solutions to segment customers with 20 years of experience at important companies in the market. “Understanding the risks that involve the port operation and all legislation, requires knowledge, planning to identify and mitigate

possible ones. The great challenge is to innovate, optimize and implement good practices for the market”, she highlights.

Artigos acadêmicos

A Academia Nacional de Seguros e Previdência lançou a segunda edição do e-book *Seguros em Artigos de Acadêmicos – Acervo de Cátedras da ANSP*. Com mais de 60 artigos de 34 autores, a obra é um canal de comunicação entre a associação e o mercado. O objetivo é fomentar e viabilizar a produção e difusão do conhecimento. Dividido em duas partes, uma de artigos doutrinários e outra de textos mais curtos, o e-book reúne diversos assuntos, como o seguro saúde, responsabilidade civil, reforma da Previdência, DPVAT, resseguro, gerência de riscos, entre outros.



Academic articles

The National Academy of Insurance and Welfare launched the second edition of the e-book *Insurance in Academic Articles - Collection of Chairs from ANSP*. With more than 60 articles by 34 authors, the work is a communication channel between the association and the market. The objective is to encourage and facilitate the production and dissemination of knowledge. Divided into two parts, one of doctrinal articles and the other of shorter texts, the e-book brings together several subjects, such as health insurance, civil liability, pension reform, DPVAT, reinsurance, risk management, among others.

MUITO PRAZER, NÓS SOMOS A FATOR SEGURADORA! UMA EMPRESA BRASILEIRA, APAIXONADA PELA MISSÃO DE **PROTEGER PESSOAS E NEGÓCIOS.**

Mais de uma década de atuação, robustez patrimonial, subscrição sob demanda e a garantia de um time de profissionais cirurgicamente especializados.

Conheça tudo o que os nossos **seguros** podem fazer pela sua empresa.

Fale com a **Fator Seguradora:**



Fiança
Locatícia



Property



Responsabilidade
Civil (D&O)



Responsabilidade
Civil Geral



Responsabilidade
Civil Profissional (E&O)



Riscos
de Engenharia



Riscos Diversos
de Equipamentos



Riscos Operacionais
e Nomeados



Seguro
Garantia

 **São Paulo**
(+55 11) 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro
(+55 21) 3861-2500

 /fatorseguradora
 @fatorseguradora
 /company/fatorseguradora

Antes da contratação, consulte seu corretor e leia as condições contratuais da apólice, que regem o contrato de seguro, as quais descrevem as coberturas, prazos, limites, riscos excluídos e demais condições do seguro.

FATOR SEGURADORA S.A., CNPJ 33.061.862/0001-83. Cód. SUSEP 6122. SAC 0800-77-07229 e Ouvidoria 0800-77-32867. SUSEP- SUPERINTÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguro. Contato: 0800-201-8484.



A MAG Seguros está
sempre ao lado
dos corretores.

Neste momento, não seria diferente. Estamos investindo fortemente para que esses profissionais possam gerar mais e melhores negócios.

Nossa ferramenta **Venda Digital** permite a comercialização do portfólio de forma totalmente on-line e remota. Também estamos lançando cada vez mais soluções aderentes às necessidades das pessoas e ao momento atual. E tudo isso sem deixar de olhar para a capacitação, por meio de nossos cursos e treinamentos da **MAG Universidade**, e para a atualização, com realização periódica de lives com grandes nomes e dicas relevantes.

Mande um e-mail para sejaparcero@mag.com.br e conte você também com esses e outros diversos benefícios!

MAG
SEGUROS

GRUPO MONGERAL LEGON