revista
INSURANCE CORP
ano VI – edição 32 – setembro/outubro 2020 – R$ 25,00
insurancecorp.com.br

Foco no cliente e inovação
PRIMEIRO ANO DE BONS SERVIÇOS AO MERCADO
Customer focus and innovation
FIRST YEAR OF GOOD SERVICES TO THE MARKET

Richard Vinhosa, Claudio Henrique do Vale e Ivo Jucá Machado, fundadores da EZZE Seguros

'Sincor Digital' traz reflexões sobre o momento atual e experiências dos players
'Sincor Digital' brings reflections on the current moment and players experiences

INSURANCE CORP • Ano VI • Edição 32
REVISTA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RISCOS
insurancecorp.com.br

CNPJ 33.055.146/0001-93

A Campanha Talento de Seguros segue com força total na missão 2020.

Você pode ir além. Enxergar o horizonte de forma mais ampla superando os desafios, buscando oportunidades e inovações.

Mostre seu trabalho e se engaje nessa jornada.

Para saber mais, acesse: **talentodesegurosov.com.br**

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000

bradesco seguros

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

BONS VENTOS SOPRAM AO SETOR

Em 2020, o mercado de seguros demonstrou sua capacidade de superação frente os novos desafios e soube administrar um panorama profundamente negativo traduzido pela proliferação da covid-19 em todo o país. Se, num primeiro momento, havia o temor de uma queda livre nos negócios e na rentabilidade das empresas, por outro, decisões inteligentes e eficazes, como a adesão ao regime de home office e o uso mais intenso e contínuo da tecnologia, foram os elementos fundamentais para o setor enfrentar o prognóstico de caos face aos efeitos da pandemia.

Os meses mais críticos desta conjuntura impactada pelo flagelo, com o aumento acentuado do número de mortes e internações em UTI, ao que tudo indica, já passaram. E os reflexos são notórios no mercado e na economia. Segundo o último Índice de Confiança do Setor de Seguros, apresentado pela Fenacor, após oito meses, finalmente as seguradoras voltaram a ficar otimistas. Os indicadores mostraram pontuação acima de 100 pontos em outubro. Entre as corretoras de seguros, o otimismo ultrapassou 110. Outra notícia importante: na última reunião do Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central foi mantida a taxa Selic em 2% ao ano. Especialistas entendem que uma taxa de juros em um nível baixo estimula o brasileiro a buscar opções mais rentáveis para os investimentos.

Esse espírito de otimismo norteou a edição 32 da revista **Insurance Corp**. A matéria de capa destaca o primeiro ano de atividades da EZZE Seguros, liderada pelo seu presidente, Richard Vinhosa, um executivo com ampla vivência no mercado segurador. Nesses primeiros 12 meses, a seguradora contratou profissionais de alto nível para ocupar postos-chave e lançou produtos inovadores. Não há dúvida que o desafio da EZZE, fundada em outubro de 2019, de estar entre as 20 maiores companhias do país nos próximos cinco anos, será alcançado.

A edição realça também a entrevista com o presidente do Sindseg-SP, Rivaldo Leite, que irá completar seu primeiro aniversário á frente da entidade em fevereiro de 2021, assim como importantes acontecimentos, a posse da nova diretoria do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) e o "Sincor Digital – Conectando o Mercado de Seguros", entre outros. Complementando a edição, uma matéria especial sobre o futuro da aposentadoria no Brasil, diante do cenário pós-covid.

Boa leitura!

GOOD WINDS FAVOR THE SECTOR

In 2020, the insurance market demonstrated its capacity to overcome the new challenges and knew how to manage a profoundly negative scenario translated by the proliferation of the covid-19 pandemic throughout the country. If, at first, there was the fear of a free fall in business and in the companies' profitability, on the other hand, intelligent and effective decisions, such as joining the home office method and the more intense and continuous use of technology, were the elements fundamental for the sector to face the prognosis of chaos in face to the pandemic effects.

The most critical months of this conjuncture impacted by the scourge, with the sharp increase in the number of deaths and ICU admissions, it seems, have passed. And the reflexes are notorious in the market and in the economy. According to the latest Insurance Sector Confidence Index, presented by Fenacor, after eight months, insurers finally became optimistic. The indicators showed scores above 100 points in October. Among insurance brokers, optimism exceeded 110. Another important news: at the last meeting of the Central Bank's Monetary Policy Committee (Copom), the Selic rate was maintained at 2% per year. Experts understand that a low interest rate, encourages Brazilians to look for more profitable options for investments.

This spirit of optimism guided the **Insurance Corp** 32nd edition. The cover story highlights the first year of activities of EZZE Seguros, led by its president, Richard Vinhosa, an executive with extensive experience in the insurance market. In those first 12 months, the insurance company hired high-level professionals to occupy key positions and launched innovative products. There is no doubt that the challenge of EZZE, founded in October 2019, of being among the 20 largest companies in the country in the next five years, will be achieved.

The edition also highlights the interview with the president of Sindseg-SP, Rivaldo Leite, who will complete his first anniversary ahead of the entity in February 2021, as well as important events, the inauguration of the new board of the Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP) and "Sincor Digital - Connecting the Insurance Market", among others. Complementing the edition, a special article on the retirement prospective in Brazil in face of the post-covid scenario.

Good reading!

André Pena
Publisher

ÍNDICE — INDEX

6 Diálogo / Dialogue
Consciência ampliada do seguro
Increased insurance awareness

8 Mercado / Market
Reconhecido especialista do setor
Recognized industry expert

10 Responsabilidade civil / Civil liability
"Visão propositiva e construtiva"
"Propositional and constructive vision"

12 Nova gestão / New management
Triênio de muitas realizações
Triennium of many achievements

14 Sincor Digital / Digital Sincor
Cenário pós-pandemia é revelador
Post-pandemic scenario is revealing

16 Capa / Cover
Notável crescimento no mercado
Notable growth in the market

20 Transporte / Transport
Logística, regulação e tecnologia
Logistics, regulation and technology

22 Posse / Posse
União para fortalecer o mercado
Unity to strengthen the market

24 Homenagem / Tribute
Testemunha ocular da história do CCS-SP
CCS-SP history eyewitness

26 Tecnologia / Technology
Inovação rima com futuro
Innovation rhymes with future

30 Reconhecimento / Recognition
Atestado de eficiência em gestão de RH
Efficiency in HR management certificate

31 Perfil da renda / Income profile
Retrato da realidade nacional
National reality picture

32 Aposentadoria
Um sonho cada vez mais distante

INSURANCE CORP

Ano VI - Edição 32 - set/out 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.

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

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

Diretor de Novos Projetos
Sergio Martins
sergio.martins@insurancecorp.com.br

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

Redação
Carlos Alberto Pacheco
Márcia Kovacs
Paulo Noviello
redacao@insurancecorp.com.br

Mídias Sociais
Márcia Kovacs

Tradução
Enrique Pena

Diagramação e Arte Final
Rodrigo Almeida
rodrigo2008ca@gmail.com

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

insurancecorp.com.br
/revista-insurance-corp
/InsuranceCorp
@InsuranceCorp

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

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:
Editora Incremento Ltda

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

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

/FatorSeguradora

Um NOVO SITE, Uma NOVA Forma de Ver a Fator Seguradora.

Agora você, Corretor(a) de Seguros, encontrará todas as informações e ferramentas de trabalho que precisa **EM UM SÓ LUGAR!**

- *Melhor Experiência para o Usuário*
- *Material de Apoio ao Corretor*
- *Site Trilíngue*
- *Seção de Dúvidas*
- *Chat para Atendimento*
- *Atalho para Redes Sociais*
- *Artigos e Publicações*
- *Conteúdo de Suporte Audiovisual*
- *Eventos e Treinamentos*

São Paulo
(+55 11) 3709-3000 (PABX)

Rio de Janeiro
(+55 21) 3861-2500

SAC: 0800-77-07229
Ouvidoria Fator: 0800-77-32867
Memorize: 0800-77-FATOR
www.fatorseguradora.com.br

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- SUPERINTENDÊNCIA 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.

fator | fator seguradora

Consciência ampliada do seguro
Increased insurance awareness

Um dos executivos mais destacados do mercado e com uma carreira ascendente na Porto Seguro, Rivaldo Leite caminha para completar, em fevereiro de 2021, seu primeiro ano no Sindicato das Empresas de Seguros e Resseguros de São Paulo (Sindseg-SP). Ele se dedica há mais de 40 anos ao setor. Logo após assumir a gestão do sindicato, surgiu a pandemia da covid-19, mas ele, como todos os demais atores das companhias nacionais, soube administrar a situação com sabedoria – e o mais importante: resiliência.

"Nossa imagem se fortaleceu como ente vital de proteção", afirmou o executivo nesta entrevista exclusiva à revista **Insurance Corp**. Rivaldo observa a inevitável crise provocada pela pandemia com serenidade. Segundo ele, o Brasil já passou por diversas situações adversas, mas é preciso enfrentá-las com determinação.

Rivaldo Leite é presidente do Sindseg-SP

Rivaldo Leite is Sindseg-SP president

One of the most outstanding executives in the market and with an ascending career at Porto Seguro, Rivaldo Leite is about to complete, in February 2021, his first year at the Union of Insurance and Reinsurance Companies of São Paulo (Sindseg-SP). He has been dedicated to the sector for over 40 years. Shortly after taking over the management of the union, the covid-19 pandemic emerged, but he, like all other companies'actors, knew how to manage the situation wisely - and most importantly: resilience.

"Our image has been strengthened as a vital protection entity," said the executive to **Insurance Corp** exclusive interview. Rivaldo observes the inevitable crisis caused by the pandemic with serenity. According to him, Brazil has already gone through several adverse situations, but it is necessary to face them with determination.

Insurance Corp – Qual é a principal lição que a pandemia do novo coronavírus trouxe para o mercado segurador brasileiro?

Rivaldo Leite – A resiliência foi posta à prova e o mercado com todos os seus atores – seguradores, resseguradores, corretores e prestadores de serviço em geral – se comportaram de forma exemplar. Em pouco tempo, a estrutura das companhias se adaptou e começou a funcionar com o confinamento de quase 100% das pessoas. Nossa imagem se fortaleceu como ente vital de proteção. As pessoas querem valorizar a vida e os seus familiares. A consciência do seguro foi ampliada. Pena que muitos acham que tudo se pode cobrar do seguro. Esta é uma realidade que temos de mudar. No mercado, nem tudo pode.

Insurance Corp - What is the main lesson that the new coronavirus pandemic brought to the Brazilian insurance market?

Rivaldo Leite - Resilience was put to the test and the market with all players - insurers, reinsurers, brokers and service providers in general - behaved in an exemplary manner. In a short time, the structure of companies adapted and started to work with the confinement of almost 100% of the people. Our image was strengthened as a vital protection entity. People want to value life and their families. The awareness of insurance has been expanded. Too bad that many think that everything can be insured. This is a reality that we have to change. In the market, not everything is possible.

IC – O senhor considera que a covid-19 promoveu um aumento na procura por seguros de vida, pelo fato de potencializar o sentido da proteção, acelerando uma tendência já existente?
RL – Sem dúvida alguma. Especialmente as pessoas que sentiram de perto a dor ou se viram ameaçadas pela pandemia, lembraram em ampliar os seus mecanismos de proteção ou decidiram mesmo buscar novos tipos de proteção. Isto possibilita a criação de novos produtos, o que efetivamente é muito bom para os consumidores.

IC – Nesse processo de isolamento social e mesmo no relaxamento de algumas medidas nesta natureza, no âmbito das seguradoras, o home office está definitivamente integrado no dia a dia das companhias. Este é um processo irreversível?
RL – Posso dizer que esta tendência vai se consolidar. Se havia dúvidas, elas não existem mais. Será muito mais fácil adotarmos a prática e reorientar a ocupação e divisão de espaços. Em pesquisa recente que li, constatei algo interessante. Tomei conhecimento de que a Região Sudeste exibe um potencial de abrigar 23% de todos os colaboradores de empresas em regime de home office. Temos de usar isso de forma inteligente.

IC – De que forma o mercado pode manter resiliência mediante um cenário de queda do Produto Interno Bruto, em torno de 5%, segundo dados de bancos e agências de classificação?
RL – A queda do PIB afetará a todos e será de âmbito mundial. Pode ser que pelo tamanho do País e das dificuldades de um controle maior da pandemia, o Brasil demore mais tempo para se recuperar. Já vivemos crises mais de uma vez. Teremos várias dificuldades, porém precisamos enfrentar uma a uma começando sempre pelas mais importantes. E com determinação.

IC – Em termos de produtos para a área de automóvel, comenta-se sobre o advento de um seguro 24 horas, que pode ser contratado durante um longo deslocamento pelas rodovias em viagens, com proteção por perda total por acidente. O mercado está maduro o suficiente para esse tipo de contratação sob demanda?
RL – Particularmente acho essa modalidade mais apreciável para os que não possuem nenhum tipo de seguro. Já existem produtos no mercado e tudo dependerá do interesse. Contudo, os seguros tradicionais ainda têm uma longa estrada de duração.

IC – Como o senhor está conseguindo conciliar suas atribuições como presidente do Sindseg-SP e vice-presidente comercial e de marketing da Porto Seguro?
RL – Tudo é uma questão de prioridade. Há momentos que meu "chapéu" é de presidente do Sindicato das Seguradoras. Visto esse chapéu com muito orgulho e me sinto bem. Na vice-presidência da Porto Seguro estou há muito tempo e aí são várias coisas que me dedico com o mesmo prazer e vontade.

IC - Do you consider that covid-19 promoted an increase in the demand for life insurance, because it strengthens the sense of protection, accelerating an already existing trend?
RL - Without a doubt. Especially people who felt the pain up close or saw themselves threatened by the pandemic, remembered to expand their protection mechanisms or even decided to seek new types of protection. This makes it possible to create new products, which is actually very good for consumers.

IC - In this process of social isolation and even in the relaxation of some measures of this nature, within the scope of insurance companies, the home office is definitely integrated into the companies' daily lives. Is this an irreversible process?
RL - I can say that this trend will consolidate. If there were doubts, they are gone. It will be much easier for us to adopt the practice and reorient the occupation and division of spaces. In recent research I read, I found something interesting. I learned that the Southeast Region has the potential to house 23% of all employees of companies in the home office regime. We have to use this intelligently.

IC - How can the market maintain resilience through a scenario of drop in Gross Domestic Product, around 5%, according to data from banks and rating agencies?
RL - The drop in GDP will affect everyone and will be worldwide. It may be that due to the size of the country and the difficulties of greater control of the pandemic, Brazil will take longer to recover. We have experienced crises more than once. We will have several difficulties, but we need to face one by one, always starting with the most important ones. And with determination.

IC - In terms of products for the vehicle area, it is commented on the advent of 24-hour insurance, which can be contracted during a long trip along the highways while traveling, with protection from total loss by accident. Is the market mature enough for this type of on-demand hiring?
RL - I particularly find this modality more appreciable for those who do not have any type of insurance. There are already products on the market and everything will depend on the interest. However, traditional insurance still has a long road to go.

IC - How are you managing to reconcile your duties as president of Sindseg-SP and commercial and marketing vice president of Porto Seguro?
RL - Everything is a matter of priority. There are times when my "hat" is that of the president of the Insurance Union. I wear this hat with great pride and I feel good. I have been in Porto Seguro's vice presidency for a long time and there are several things that I dedicate myself with the same pleasure and desire.

Reconhecido especialista do setor
Recognized industry expert

Gontijo Jr. foi eleito como um dos dez "Executivos Jurídicos Mais Admirados do Brasil" em 2018: desenvolveu importantes atividades no setor

Gontijo Jr. was elected as one of the ten "Most Admired Legal Executives in Brazil" in 2018: expanded important activities in the sector

A Bradesco Seguros anunciou a nomeação de Ivan Gontijo Junior como novo presidente do grupo segurador. O executivo assume a posição anteriormente ocupada por Vinicius Albernaz, que, por motivos pessoais, tomou a decisão de deixar a companhia para abraçar novos desafios. Albernaz estava à frente do cargo desde abril de 2018.

Antes de ocupar a posição de presidente do Grupo Bradesco Seguros, Gontijo atuava como diretor-geral da Bradesco Seguros. Nascido no Rio de Janeiro, o executivo, ao longo de toda a sua carreira, desenvolveu importantes atividades no segmento segurador e em instituições financeiras. Apenas na Bradesco Seguros atuou por cerca de trinta anos, posicionando-se assim como um reconhecido especialista no setor.

Há dois anos, Gontijo foi eleito como um dos dez "Executivos Jurídicos Mais Admirados do Brasil". A homenagem aconteceu durante o lançamento do anuário *Análise Executivos jurídicos e Financeiros 2018*, editado pela Análise Editorial, em São Paulo. O executivo é professor de Direito Comercial pela Universidade Católica de Petrópolis e de Direito do Seguro (Universidade Candido Mendes). Fez parte da Comissão de Assuntos jurídicos da Federação Nacional de Saúde Suplementar – FenaSaúde.

Bradesco Seguros announced the appointment of Ivan Gontijo Junior as the new president of the insurance group. The executive takes the position previously occupied by Vinicius Albernaz, who, for personal reasons, made the decision to leave the company to embrace new challenges. Albernaz had been in charge of the post since April 2018.

Before occupying the position of president of the Bradesco Seguros Group, Gontijo served as Bradesco Seguros'General Director. Born in Rio de Janeiro, the executive throughout his career, developed important activities in the insurance segment and in financial institutions. Only at Bradesco Seguros he worked for about thirty years, thus positioning himself as a recognized specialist in the sector.

Two years ago, Gontijo was elected as one of the ten "Most Admired Legal Executives in Brazil". The tribute took place during the launch of the Yearbook Analysis Legal and Financial Executives 2018, edited by Análise Editorial, in São Paulo. The executive is a professor of Commercial Law at the Catholic University of Petrópolis and Insurance Law (Candido Mendes University). He was part of the Legal Affairs Committee of the National Federation of Supplementary Health - FenaSaúde.

Delphos

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

A Delphos oferece soluções e serviços de Tecnologia da Informação há mais de 50 anos, com foco no mercado segurador. Seu centro de desenvolvimento é constituído por profissionais seniores, altamente qualificados em tecnologia aplicada a seguros, com ampla experiência nos vários ramos e atuando nos mais variados projetos. A empresa está capacitada a desenvolver, customizar e implementar sistemas, de acordo com as necessidades e exigências de cada cliente, com soluções que simplificam a gestão e ampliam a competitividade.

SegDelphos

É seu ERP para seguradoras, uma solução ideal para controle de apólices, sinistros e sistemas de retaguarda como contabilidade geral, contas a pagar e receber, tesouraria, entre outros.

VinDelphos

Solução em Business Intelligence com visão de negócio, pode ser conectado a fontes de dados corporativas e permite a geração de relatórios e gráficos com indicadores, históricos e tendências, auxiliando na otimização de processos e tomadas de decisões gerenciais, elementos fundamentais na gestão da seguradora.

ÁpiDelphos

Ferramenta de auxílio para gestão de análise de riscos de pessoas e imóveis, a solução permite que os estipulantes de Apólices cadastrem a Declaração Pessoal de Saúde e/ou façam upload de laudo de avaliação do Imóvel, transmitindo-os para a seguradora que avaliará conforme as regras para aceitação ou recusa.

Software SAAS

As soluções SaaS da Delphos viabilizam que as seguradoras dispensem investimentos em infraestrutura, capacitação e profissionais para manter o software funcionando. A oferta de serviços também permite a implementação gradual, acompanhando o crescimento da empresa.

Ligue ou acesse:

(21) 4009-1857 | (11) 4009-8749 | www.delphos.com.br

"Visão propositiva e construtiva"
"Propositional and constructive vision"

A Associação Internacional de Direito do Seguro – AIDA Brasil realizou o primeiro painel do II Encontro de Seguro de Responsabilidade Civil (foto). O objetivo foi o de analisar o tema de maneira mais ampla, envolvendo profissionais de diferentes áreas. "Tudo isso para possibilitar uma visão propositiva e construtiva desse importante ramo de seguro", afirmou o presidente do Grupo Nacional de Trabalho de RC da entidade, Sergio Ruy Barroso de Mello, que apresentou e mediou o evento.

Presidente da Comissão de Responsabilidade Civil da Federação Nacional das Empresas de Seguros Gerais (FenSeg), Marcio Guerrero iniciou o painel propondo reflexões a respeito da subscrição de riscos, a função do profissional desta área e os aspectos a serem considerados nas análises. Também destacou o papel do corretor e do segurado neste cenário. Já o representante da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR), Christian Mendonça, apresentou sua visão sobre o comprador de seguros. Afirmou que, diferente de outros ramos, no RC, o desafio é definir como se fazer a transferência do risco. Para Mendonça, esse é um ramo que gera oportunidades no que diz respeito ao aperfeiçoamento de processos.

Já o representante da categoria de RC e Seguro da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), Robert Hufnagel, ressaltou a dificuldade de comercialização dos seguros de grandes riscos no cenário atual. E advertiu: "Não podemos esquecer os pequenos e médios riscos, geralmente enlatados, com cuidados totalmente diferentes, e muitas vezes analisados como um segmento à parte". Já o presidente da Comissão de Seguros de RC da Federação Nacional das Empresas de Resseguros, Sergio Narciso, discorreu sobre o comportamento dos mercados de seguro de RC no Brasil e na América Latina, destacando a diferença entre os padrões de subscrição e guidelines.

The International Insurance Law Association - AIDA Brasil held the first panel of the II Civil Liability Insurance Meeting (photo). The objective was to analyze the theme more broadly, involving professionals from different areas. "All of this to enable a propositional and constructive vision of this important branch of insurance", stated the president of the entity's National Liability Working Group, Sergio Ruy Barroso de Mello, who presented and mediated the event.

Chairman of the Civil Liability Commission of the National Federation of General Insurance Companies (FenSeg), Marcio Guerrero started the panel by proposing reflections on the underwriting of risks, the role of the professional in this area and the aspects to be considered in the analyzis. He also highlighted the broker's role and the insured in this scenario. The representative of the Brazilian Association of Risk Management (ABGR), Christian Mendonça, presented his view on the insurance buyer. He said that, unlike other branches, in Liability, the challenge is to define how to transfer the risk. For Mendonça, this is a branch that generates opportunities in terms of process improvement.

The representative of the Liability and Insurance category of the National Academy of Insurance and Pension Plans (ANSP), Robert Hufnagel, highlighted the difficulty in selling high risk insurance in the current scenario. And he warned: "We cannot forget the small and medium risks, usually canned, with totally different care, and often analyzed as a separate segment". The president of the Liability Insurance Commission of the National Federation of Reinsurance Companies, Sergio Narciso, spoke about the behavior of the Liability insurance markets in Brazil and Latin America, highlighting the difference between underwriting standards and guidelines.

Escola de Negócios SulAmérica

PRASABER

Já conhece a plataforma de treinamento PRA Saber?

Agora você tem a oportunidade de desenvolver ainda mais os seus negócios como corretor empreendedor! Lá você encontra muita informação, capacitação e inovação!

Cadastre-se já:

prasabersulamerica.com.br

Conheça o mais novo espaço que traz a oportunidade de ampliar seus conhecimentos, preparar a sua equipe e buscar os melhores resultados, com conteúdo de qualidade e sem custo.

E tem mais: a cada curso concluído, **você ganha mais pontos no PRA Corretor** e também pode trocar por disciplinas de cursos de pós-graduação e MBA.

Essa é mais uma iniciativa da SulAmérica para evoluirmos em uma parceria que faz a diferença.

Acesse agora mesmo: prasabersulamerica.com.br

SulAmérica

jotacom.com

Triênio de muitas realizações
Triennium of many achievements

Em recentes assembleias gerais ordinárias, a Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) elegeu e empossou membros do Conselho Deliberativo e da Diretoria Executiva, respectivamente, para um mandato de três anos (2020/2023). Em comunicado, a associação cumprimentou os novos integrantes do Conselho e da Diretoria "com votos de muitas realizações e êxito em seus empreendimentos". Conheça os executivos:

Conselho Deliberativo
Presidente: Haroldo Alves de Araújo (Cemig)
Vice-presidente: Vanessa Mota de Souza (Echoenergia)

Diretoria Executiva
Presidente: Alexandre Maver (Hydria Energia)
Vice-presidente: Luiz Otávio Artilheiro (Eletronuclear)

Conselheiros
Alfredo Chaia Filho (Risk Veritas)
Camila Leal Calais (Mattos Filho)
Christian Negreiros Mendonça (Norsk Hydro)
Cristiano Bublitz (Itaipu Binacional)
Cristina Weiss Tessari (CPFL Energia)
Idenes Pedro Magalhães Junior (Martins)
Jorge Eduardo Souza (Pig Light Suinocultura)
José Carlos Silva (Sabesp)
Pedro Henrique Puccini de Gesso (Basf)
Peter de Souza (Brookfield Energia)
Rogério Guede Vergara (River Consultores)
Wilnner Eduardo Silva (Iochpe Maxion)
Thais Comápe A. Cavalcante (Amazonas Energia)

At recent ordinary general meetings, the Brazilian Association of Risk Management (ABGR) elected and included members of the Deliberative Council and the Executive Board, respectively, for a three-year term (2020/2023). In a statement, the association greeted the new members of the Council and the Board "wishing votes for many achievements and success in their endeavors". Know the executives:

Deliberative Council
President: Haroldo Alves de Araújo (Cemig)
Vice-president: Vanessa Mota de Souza (Echoenergia)

Executive Board
President: Alexandre Maver (Hydria Energia)
Vice-president: Luiz Otávio Artilheiro (Eletronuclear)

Advisers
Alfredo Chaia Filho (Risk Veritas)
Camila Leal Calais (Mattos Filho)
Christian Negreiros Mendonça (Norsk Hydro)
Cristiano Bublitz (Itaipu Binacional)
Cristina Weiss Tessari (CPFL Energia)
Idenes Pedro Magalhães Junior (Martins)
Jorge Eduardo Souza (Pig Light Industry)
José Carlos Silva (Sabesp)
Pedro Henrique Puccini de Gesso (Basf)
Peter de Souza (Brookfield Energia)
Rogério Guede Vergara (River Consultores)
Wilnner Eduardo Silva (Iochpe Maxion)
Thais Comápe A. Cavalcante (Amazonas Energia)

(*) Ambas com acompanhante.

Corretor, chegamos à reta final do PRA Super Campeões 2020!

Temos uma supernovidade: **além de Doha, a SulAmérica irá te levar para Punta Cana em 2021!**
Você tem até dezembro para pontuar na nova Plataforma PRA Saber. Por meio dos treinamentos online, você garante pontos extras! E fique de olho também nas pontuações promocionais!

Bons negócios!

Acesse e confira o regulamento:
pracorretor.com.br

Mil e uma vendas, aí vamos nós!

PRA Corretor
Programa de Reconhecimento ao Corretor

SulAmérica

Cenário pós-pandemia é revelador
Post-pandemic scenario is revealing

Lideranças acreditam que mercado se adaptou às mudanças impostas pela covid-19

Leaders believe the market has adapted to the changes imposed by the covid-19

Presidentes de seguradoras debateram sobre os impactos das tecnologias no mercado

Insurance companies' presidents discuss the impacts of technologies on the market

As palestras que compuseram o "Sincor Digital – Conectando o Mercado de Seguros", evento transmitido pelo canal do Sincor-SP no Youtube, trouxe reflexões importantes sobre o atual momento do setor e experiências reveladoras dos players. O impacto positivo do evento já pode ser sentido na primeira palestra do dia 23 de outubro: "Masterclass – É possível!", mediada pelo primeiro vice-presidente do Sincor-SP, Boris Ber. Nada menos que o ex-presidente do Conselho da Porto Seguro, Jayme Garfinkel, e os presidentes dos Conselhos de Administração de duas empresas – Patrick Larragoiti (Grupo SulAmérica) e Nilton Molina (MAG Seguros) compartilharam momentos complexos e transformadores que viveram atuando no mercado, além de demonstrarem otimismo em relação ao futuro do País.

Em um segundo painel, um time seleto de lideranças opinou sobre inovação. O tema "Seguradoras, Big Techs e Customer Experience – Presidentes, e agora?" trouxe os presidentes Carlos Magnarelli (Liberty Seguros), Eduard Folch (Allianz Seguros), José Adalberto Ferrara (Tokio Marine Seguradora), Luís Gutiérrez Mateo (Mapfre Seguros), Murilo Riedel (HDI Seguros) e Roberto Santos (Porto Seguro) para debaterem sobre

The lectures that made up the "Sincor Digital - Connecting the Insurance Market", an event broadcast by the Sincor-SP channel on Youtube, brought important reflections on the current moment in the sector and revealing experiences of the players. The positive impact of the event can already be felt in the first lecture on October, 23: "Masterclass - It's possible!", Mediated by the first vice president of Sincor-SP, Boris Ber. No less than the Porto Seguro's former chairman , Jayme Garfinkel, and the chairman of the Boards of Directors of two companies - Patrick Larragoiti (SulAmérica Group) and Nilton Molina (MAG Seguros) shared complex and transforming moments that lived in the market, in addition to showing optimism about the Country's future.

In a second panel, a select team of leaders gave their opinion on innovation. The theme "Insurance Companies, Big Techs and Customer Experience - Presidents, and now?" brought in the presidents Carlos Magnarelli (Liberty Seguros), Eduard Folch (Allianz Seguros), José Adalberto Ferrara (Tokio Marine Seguradora), Luís Gutiérrez Mateo (Mapfre Seguros), Murilo Riedel (HDI Seguros) and Roberto Santos (Porto Seguro) to debate about the impacts of technologies on the insu-

os impactos das tecnologias no mercado de seguros. A palestra teve mediação da segunda vice-presidente do Sincor-SP, Simone Martins. Os participantes expuseram diferentes opiniões sobre a pergunta "Os big techs vão tirar o sono do mercado de seguros?". As chamadas big techs são grandes empresas de tecnologia que conectam usuários em todo o mundo e criam novas plataformas de serviços, a exemplo da Amazon e Google.
"O Brasil terá uma retomada mais intensa do que outros países, graças aos estímulos colocados na economia", aposta o diretor do Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos do Banco Bradesco, Fernando Honorato, durante o painel "Cenário Econômico Pós-pandemia – Perspectivas para o Brasil e o Mercado de Seguros". Segundo o CEO da Zurich Seguros, Edson Franco, o setor soube se adaptar às mudanças impostas pela pandemia. Já o presidente da SulAmérica, Gabriel Portella, reforçou: "Estamos em um mercado que tem muito a crescer e que depende mais de nós, do próprio mercado, do que das previsões econômicas".
Outro painel de destaque, o "Direto & Reto com as Autoridades do Mercado", trouxe líderes de entidades do setor, parlamentares e o representante da Susep (chefe da Assessoria de Estudos e Relações Institucionais, Paulo Roberto Miller) para responder perguntas dos participantes do evento, com a mediação do presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo. Fizeram parte do painel os deputados federais Marco Bertaioli (PSD-SP) e Lucas Vergílio (SD-GO), e os presidentes Rivaldo Leite (Sindseg-SP), Marcio Coriolano (CNseg) e Armando Vergílio (Fenacor).
"Criatividade é a imaginação aplicada para resolver um problema", revela o professor de criatividade e fundador da Keep Learning School, Murilo Gun, que ministrou palestra ao final do "Sincor Digital". A mediação foi feita pelo fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho. Segundo Gun, primeiro é preciso entender o que é problema. "Problema é tudo que eu preciso resolver, e, não necessariamente, é algo ruim. Bafo é um problema, sentir frio é um problema. A vida é um problema. E, para enfrentar um problema, é preciso coragem. O gargalo da criatividade é a coragem. É fácil ativar as pessoas para terem ideias; o difícil é ter coragem para fazer. Por quê? Porque o novo, assusta".

rance market. The lecture was mediated by the second vice president of Sincor-SP, Simone Martins. The participants exposed different belief about the question "Are big techs going take the sleep from the insurance market?" The so-called big techs are large technology companies that connect users around the world and create new service platforms, like Amazon and Google.
"Brazil will have a more intense recovery than other countries, thanks to the incentive placed in the economy", bets the director of the Department of Research and Economic Studies of Banco Bradesco, Fernando Honorato, during the panel "Post-pandemic Economic Scenario - Perspectives for Brazil and the Insurance Market ". According to Zurich Seguros CEO Edson Franco, the sector was able to adapt to the changes imposed by the pandemic. The SulAmérica's president, Gabriel Portella, reinforced: "We are in a market that has a lot to grow and that depends more on us, on the market itself, than on economic forecasts".
Another prominent panel, "Direct & Straight withal Market Authorities", brought leaders from sector entities, congressmen and the Susep's delegate (Institutional Studies and Relations Office Head, Paulo Roberto Miller) to answer questions from participants in the event, with the mediation of the president of Sincor-SP, Alexandre Camillo. The panel included congressmen Marco Bertaioli (PSD-SP) and Lucas Vergílio (SD-GO), and presidents Rivaldo Leite (Sindseg-SP), Marcio Coriolano (CNseg) and Armando Vergílio (Fenacor).
"Creativity is imagination applied to solve a problem", reveals Murilo Gun, professor of creativity and founder of Keep Learning School, who gave a lecture at the end of "Sincor Digital". The mediation was carried out by the founder of CQCS, Gustavo Doria Filho. According to Gun, one must first understand what the problem is. "Problem is all I need to solve, and it is not necessarily a bad thing. Bad breath is a problem, feeling cold is a problem. Life is a problem. And to face a problem, it takes courage. The bottleneck of creativity is courage. It is easy to activate people to have ideas; the hard part is having the courage to do it. Why? Because the new, it scares

"Sincor Digital" recebeu parlamentares e lideranças do setor de seguros
Insurance companies' presidents discuss the impacts of technologies on the market

Richard Vinhosa, presidente da EZZE Seguros

Notável crescimento no mercado
Notable growth in the market

EZZE Seguros completa primeiro ano de atuação com trabalho vigoroso e consistente

EZZE Seguros completes first year of operation with vigorous and consistent work

Companhia 100% nacional, o seu desempenho demonstra a evolução constante dos procedimentos adotados e na inovação. Fundada em outubro de 2019, a EZZE Seguros surgiu com uma meta ambiciosa: estar entre as 20 maiores seguradoras do País nos próximos cinco anos. "Durante esse primeiro ano, a EZZE explorou 15 ramos de seguros em mais de 40 produtos", revela o presidente da seguradora, Richard Vinhosa, nessa entrevista exclusiva que concedeu à **Insurance Corp**.

Vinhosa analisou algumas questões relevantes do setor e a atuação da companhia, tecendo comentários sobre aspectos fundamentais, como, por exemplo, foco no cliente e inovação. "Investimos nas mais modernas tecnologias disponíveis no mercado e estamos aproveitando todas as ferramentas que agreguem valor à operação", comentou o executivo. O presidente destacou também a importância do canal corretor neste processo, a adoção de tecnologia, como vantagem competitiva, e o futuro do seguro garantia.

Perspectivas para o mercado em 2021

Depois de um primeiro ano intenso e de muito trabalho, nossas expectativas para 2021 são as melhores possíveis. Esperamos que a vida em sociedade retorne ao mais normal possível e que já tenhamos principalmente, até o segundo semestre uma retomada vigorosa da economia. Quanto à nossa empresa, ressalto que a EZZE possui um formato multilinear e multicanal que permite explorar outras frentes de negócios. Para o próximo período, nossa expectativa é explorar outros produtos como: Agro, Risco de Petróleo, entre outros.

Lições da pandemia da covid-19

Assim como muitos setores da economia, o mercado de seguros também teve de se adaptar ao coronavírus. A pandemia proporcionou uma aceleração ao setor, principalmente nas relações digitais e, por isso, acompanhamos essa tendência e atuamos fortemente na criação de produtos para atender essa nova realidade dos negócios.

100% national company, performance demonstrates the constant evolution of the procedures adopted and innovation. Founded in October, 2019 EZZE Seguros emerged with an ambitious target: to be among the 20 largest insurance companies in the Country in the next five years. "During that first year, EZZE explored 15 insurance lines in more than 40 products", reveals the insurance company's president, Richard Vinhosa, in this exclusive interview he gave to **Insurance Corp**.

Vinhosa analyzed some relevant issues in the sector and the company's performance, commenting on fundamental aspects, such as, customer focus and innovation. "We invested in the most modern technologies available on the market and we are taking advantage of all the tools that add value to the operation", commented the executive. The presidente also highlighted the importance of the broker channel in this process, the adoption of technology as a competitive advantage, and the Surety future.

2021 market outlook

After an intense first year and much work, our expectations for 2021 are best possible. We hope that life in society will return to the most normal as possible and that we will have mainly, until the second half, a vigorous economy's recovery. As for our company, I emphasize that EZZE has a multilines and multichannel format that allows it to explore other business fronts. For the next period, we expect to explore other products such as: Agri, Oil Risks, among others.

Covid-19 pandemic lessons

Like many sectors in the economy, the insurance market has also had to adapt to the coronavirus. The pandemic provided an acceleration to the sector, mainly in digital relations and therefore, we follow this trend and act strongly in the creation of products to attend this new business reality.

Primeiro aniversário da empresa

Durante esse primeiro ano, a EZZE explorou 15 ramos de seguros em mais de 40 produtos. Nos consolidamos na oferta de produtos de seguro garantia e estamos entre as principais seguradoras do mercado no segmento de acordo com o ranking divulgado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Somente na modalidade de Seguro Garantia, emitimos R$ 4 bilhões em limites de crédito em mais de 4 mil apólices.

Principais produtos e benefícios

Iniciamos a operação comercializando produtos na modalidade de linhas financeiras, ampliamos nossa cesta para segmento de massificados e produtos voltados para pessoas e recentemente, passamos a comercializar soluções em transportes.
Nossa carteira no segmento de transportes, por exemplo, que já conta com mais de 50 mil embarques segurados, representando cerca de R$ 1 bilhão de importâncias seguradas. A carteira de vida em grupo/AP/ prestamista já conta com mais de 50 mil vidas seguradas e nossa expectativa é seguir crescendo em todos os segmentos.

Importância do canal corretor de seguros

O Canal Corretor é um importante pilar do nosso modelo de negócio. Os corretores cadastrados possuem facilidades como acesso ao portal e acesso a cotadores online para rápida negociação, cotações e emissão de apólices, além de treinamentos por vídeo ou webinar neste momento de quarentena. Entendemos que um dos principais pilares é a construção de parcerias e o sólido relacionamento com diversos corretores por todo o Brasil.

Foco no cliente e inovação

Investimos nas mais modernas tecnologias disponíveis no mercado e estamos aproveitando todas as ferramentas que agreguem valor à operação como emissão de apólice na ponta, portal para o cliente e corretor de seguros, ferramenta de cotação online. Investimos nas melhores tecnologias sem medir esforços para tornar agradável a experiência do cliente.

Principais executivos são sócios da empresa

Nosso modelo de sociedade uniu empresários consagrados com executivos empreendedores, todos alinhados com o longo prazo valorizando a meritocracia. Seguimos bem preparados, oferecendo atendimento de qualidade e com velocidade para conquistar esse mercado e meta de estar entre as 20 maiores seguradoras do País nos próximos cinco anos.
A partir de um sonho, criamos uma seguradora com capital 100% nacional, com uma proposição de valores que não identificávamos no mercado. Hoje somos uma em-

Company's first anniversary

During the first year, EZZE explored 15 insurance lines in more than 40 products. We have consolidated to offer of Surety products and we are among the main insurers in this market's segment, according to a ranking released by the Superintendency of Private Insurance (Susep). Solely the Surety modality, we issued R$ 4 billion in credit limits in more than 4 thousand polices.

Main products and benefits

We started the operation selling Financial Lines products, we expanded our basket to the massified segment and products aimed at people and recently, we started to sell transport solutions. Our Cargo portfolio, for instance, which already has more than 50 thousand insured shipments, representing about R$ 1 billion in insured amounts. The Life Collective Risk/ AP / loan payments portfolio already has more than 50 thousand insured lives and we expect to continue to grow in all segments.

Insurance broker channel significance

The Broker Channel is an important pillar of our business model. Registered brokers have facilities such as access to the Website and access to online quotation for quick negotiation, quotes and policy issurance, in addition to video training or webinars at this time of quarantine. We understand that one of the main pillars is to build partnerships and the solid relationship with several brokers throughout Brazil.

Customer focus and innovation

We invested in the most modern available technologies on the market and we are taking advantage of all the tools that add value to the operation, such as issuing policies at the end, a Website to the client and broker, an online quote tool. We invest in the best technologies without measuring efforts to make the customer experience pleasant.

Top executives are company's partners

Our model of partnership brought together established businessmen and entrepreneurial executives, all aligned with the long term, valuing meritocracy. We remain well prepared, offering quality service and speed to conquer this market and the goal of being among the 20 largest insurance companies in the country in the next five years.
Starting a dream, we created an insurance company with 100% national capital, with a proposition of values that we did not identify in the market. Today we are a cre-

presa criativa, rápida, que utiliza as melhores tecnologias para atender seus clientes da melhor forma possível. Esse, sem dúvida alguma, é o nosso diferencial para seguir conquistando o mercado.

Vantagem competitiva em TI

A EZZE nasceu na 'era digital' e sempre estamos acompanhando as novas tendências e processos inovadores. Atuamos fortemente na criação de produtos para atender a nova realidade dos negócios. Nosso compromisso é sempre investir nas melhores tecnologias sem medir esforços, tornando mais agradável essa experiência na jornada com os corretores, assessorias e clientes EZZE. Por isso, criamos um aplicativo que permite a emissão das apólices de seguros garantia e depósito recursal e outras ferramentas para facilitar o trabalho dos corretores e parceiros.

Vice-presidente técnico e responsável pelo desenvolvimento do produto da EZZE Seguros, Edson Toguchi

Technical vice-president and responsible for product development at EZZE Seguros, Edson Toguchi

ative, fast company that uses the best technologies to serve customers in the best possible way. This, without a doubt, is our differential to continue conquering the market.

Competitive advantage in IT

EZZE was born in the 'digital age' and we're always keeping up with new trends and innovative processes. We act strongly in the creation of products to attend the new business reality. Our commitment is always to invest in the best technologies without measuring efforts, making this experience more pleasant on the journey with brokers, advisors and EZZE customers. For this reason, we created an app that allows the Surety police issuance and deposit of appeals and other tools to facilitate the work of brokers and partners.

Cenário para o mercado ressegurador

Entendemos que, em 2020, todos sofreram uma "parada não programada". Dada a heterogeneidade da economia mundial, países e empresas foram impactados de forma diferente, assim como no segmento de seguros, cada ramo foi impactado de maneira diversa, bem como nas resseguradoras. Contudo, entendemos que, em 2021, quem ainda não retornou a um investimento natural, com certeza, voltará. Nós, da EZZE, continuamos investindo em 2020 e estenderemos dessa forma em 2021.

Futuro do seguro garantia

Identificamos um razoável crescimento de demandas de garantias, pois é nosso foco na estratégia inicial da companhia. Percebemos especialmente o aumento da procura pelo produto de garantia judicial. Nossa expectativa é seguir nessa crescente tendência com a evolução da economia, investimentos e portos, estradas, aeroportos, setor de óleo e gás, entre outros.

The reinsurance market scenario

We understand that, in 2020, everyone suffered an "unscheduled stop". Due the world economy heterogeneity, countries and companies were impacted differently, as well as the insurance industry, each branch was impacted in a diverse way, as well the reinsurance companies. However, we understand that in 2021, those who have not yet returned to a natural investment, will certainly return. We, at EZZE, continue to invest in 2020 and will extend this way in 2021.

Surety Bond future

We have identified a reasonable growth in demand for Surety Bonds,because it is our focus in the company's initial strategy. We especially noticed the increase in demand for the Court Surety Bond. Our expectation is to follow this growing trend with the evolution of the economy, investments and ports, roads, airports, the oil and gas sector, among others.

Logística, regulação e tecnologia
Logistics, regulation and technology

Entidade realizará conferência que reúne vários temas de interesse do setor

Entity to hold conference that brings together various topics of interest to the sector

Considerado como o primeiro grande evento digital do Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST), a entidade realizará, entre os dias 26 e 27 de novembro, o "1º CIST Web Conference Seguros, Riscos e Logística". Alguns painéis já estão confirmados, como o que tratará da "Simplificação e Modernização dos Contratos de Seguro pela Susep", envolvendo as recentes consultas públicas, de números 16, 18 e 19, e o processo de oferecer maior liberdade e desenvolvimento ao setor. Outro painel importante abordará a "Transformação e Expansão da Infraestrutura Logística de Carga – Novos Caminhos e Oportunidades", incluindo a expansão da cabotagem, portos e terminais; ferrovias; BR do mar; BR dos rios e a integração multimodalidade. Um assunto que deve chamar bastante a atenção será o "Drone Delivery - o Modal do Agora e Soluções Logísticas", que discutirá as funcionalidades e as utilizações de drones; o case Ifood; a importância da automação durante a pandemia e ainda o futuro desse modal. Já a transformação do mercado de consumo, o crescimento abrupto das compras via e-commerce, a armazenagem e gestão de operador logístico (Last Mile) e a logística reversa serão temas do painel "Transformação Mercado de Consumo, Gestão da Logística e Satisfação do Cliente".

Durante os dois dias do encontro será discutido também o "Ambiente Regulatório, Tecnologia em Transformação, Ação de Ressarcimento e Carta Protesto". Neste talk show será debatido, por exemplo, se a ação de ressarcimento requer comprovação de pagamento e sub-rogação nas suas mais variadas vertentes, como no sistema jurisdicional eletrônico, no blockchain com rastreabilidade de transações, entre outros mecanismos.

Considered as the first major digital event by the International Transportation Insurance Club (CIST), the entity will hold, between November 26th and 27th, the "1st CIST Web Conference Insurance, Risks and Logistics". Some panels are already confirmed, such as the one that will deal with the "Simplification and Modernization of Insurance Contracts by Susep", involving the recent public consultations, numbers 16, 18 and 19, and the process of offering greater freedom and development to the sector. Another important panel will address the "Transformation and Expansion of Cargo Logistics Infrastructure - New Paths and Opportunities", including the expansion of cabotage, ports and terminals; railways; BR at sea; BR rivers and multimodality integration.

A subject that should draw a lot of attention will be "Drone Delivery – Current Modal and Logistics Solutions", which will discuss the features and uses of drones; the Ifood case; the importance of automation during the pandemic and the future of this modal. The transformation of the consumer market, the abrupt growth of purchases via e-commerce, the storage and management of logistics operator (Last Mile) and reverse logistics will be topics of the panel " The Consumer Market, Management of Logistics and Customer Satisfaction Transformation ".

During the two days of the meeting, the "Regulatory Environment, Technology in Transformation, Recovery Action and Letter of Protest" will also be discussed. In this talkshow, it will be debated, for instance, if the reimbursement action requires proof of payment and subrogation in its most varied aspects, such as in the electronic jurisdictional system, in the blockchain with traceability of transactions, among other mechanisms.

Por sua vez, o painel a "Gestão dos Riscos na Cadeia de Frio e a Logística de Perecíveis – Saúde e Indústria", os especialistas irão debater as exigências de segurança; o foco na prevenção e não no controle dos danos após um incidente; os desafios da logística no transporte e na distribuição da vacina contra a covid-19, entre outros tópicos.

Presidente do CIST, Salvatore Lombardi, será o anfitrião do evento

CIST President Salvatore Lombardi will host the event

In turn, the panel "Risk Management in the Cold Chain and the Logistics of Perishables - Health and Industry", the specialists will discuss safety requirements; the focus on preventing and not controlling damage after an incident; the challenges of logistics in the transport and distribution of the vaccine against covid-19, among other topics.

Gestão de pessoas

O Iº CIST Web Conference Seguros, Riscos e Logística também terá espaço para temas relacionados ao "Desenvolvimento e Gestão de Pessoas". Liderança & Team Buildings (desenvolvimento de líderes); inteligência emocional & alta performance; o trabalho remoto; e a liderança feminina são apenas alguns desafios a serem superados no atual processo de modernização do mercado de seguros.

Por fim, também já está confirmada uma entrevista com Mauro Friendrich, diretor da Arrezo & CO, além de uma apresentação de Henrique Cabral, Marine Underwriter da Munich Re, com base nas "Estatísticas dos Ramos de Marine e Contexto do Brasil na América Latina". Vale lembrar que o evento conta com apoio da 3S Tecnologia; Buonny – Gerenciamento de Riscos e Gestão Logística; Moraes Velleda; Grupo Fox; Servis; MCLG, Tokio Marine, Trucks Control e UPPER. Para mais informações, acesse o e-mail secretaria@cist.org.br.

People management

The 1st CIST Web Insurance Conference, Risks and Logistics will also have space for topics related to "People Development and Management". Leadership & Team Buildings (leaders' development); emotional intelligence & high performance; remote work; and female leadership are just a few challenges to be overcome in the current process of modernizing the insurance market. Finally, an interview with Mauro Friendrich, director of Arrezo & Co, as well as a presentation by Henrique Cabral, Munich Re Marine Underwriter, based on the "Statistics of the Marine Branches and Brazilian Context in Latin America", is also confirmed. It is worth remembering that the event has the support of 3S Tecnology; Buonny - Risk Management and Logistics Management; Moraes Velleda; Fox Group; Servis; MCLG, Tokio Marine, Trucks Control and UPPER. For more information, access the e-mail secretaria@cist.org.br.

Capacitação e debate

Constituído em 2012, o Clube Internacional de Seguros de Transportes (CIST) é uma entidade que reúne os diversos profissionais da cadeia logística de seguro de transportes: seguradoras, corretoras, resseguradoras e reguladoras de sinistros. O seu objetivo é reunir, integrar e capacitar a todos, além de promover a discussão sobre questões relacionadas ao segmento por meio de cursos, seminários, simpósios e congressos. Além disso, o Clube produz e publica trabalhos técnicos realizados pelos associados com valor literário reconhecidamente comprovado para o desenvolvimento e aprimoramento do setor.

Training and debate

Founded in 2012, the International Transportation Insurance Club (CIST) is an entity that brings together the various professionals in the transportation insurance logistics chain: insurance companies, brokers, reinsurers and claims regulators. Its objective is to bring together, integrate and train everyone, in addition to promoting the discussion on issues related to the segment through courses, seminars, symposium and congresses. In addition, the Club produces and publishes technical works carried out by members with recognized literary value for the development and improvement of the sector.

União para fortalecer o mercado
Unity to strengthen the market

A diretoria que comandará o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) na gestão 2020/2022 tomou posse recentemente em cerimônia virtual com a presença de associados, convidados e autoridades do setor de seguros. Reeleito para o cargo de mentor do CCS-SP, Evaldir Barboza de Paula garantiu que está mais motivado do que em seu primeiro mandato. “Hoje, aos 50 anos de carreira, me vejo mais preparado para superar junto com a minha diretoria os próximos desafios”, disse.

Em cerimônia virtual, entidade reuniu autoridades do setor de seguros

In a virtual ceremony, the entity gathered authorities from the insurance sector

O evento de posse contou com a participação de convidados especiais, que enalteceram os 48 anos de lutas do CCS-SP e também manifestaram apoio à nova gestão. Entre eles, Rivaldo Leite, presidente do Sindseg-SP, revelou que somente após assumir o cargo é que se deu conta da importância da união entre as entidades do setor. “Todas compõem uma engrenagem que deve ser harmoniosa, porque buscam o melhor para o mercado e para o corretor de seguros”, afirmou.

Apesar de estar em trânsito no momento da cerimônia, Robert Bittar, presidente da Escola de Negócios e Seguros (ENS), fez questão de registrar seus votos de sucesso para a nova gestão. Ele reafirmou a condição de parceria da ENS com diversas instituições do mercado, incluindo o CCS-SP, no intuito de prover o crescimento individual e coletivo do mercado. “Importante é manter o elo de amizade e os objetivos únicos que sempre nortearam o desenvolvimento do mercado”, destacou.

O presidente da Fenacor, Armando Vergílio, revelou a sua admiração pelo mentor Evaldir, ressaltando a “justeza na sua atuação”, e também a história de lutas da entidade. Por fim, registrou a importância das instituições associativas para o desenvolvimento do seguro e, em especial, do Clube por trazer ao debate temas rele-

The board that will lead the Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP) in the 2020/2022 term took office recently in a virtual ceremony attended by associates, guests and insurance sector’s authorities. Re-elected to the position of CCS-SP Mentor, Evaldir Barboza de Paula guaranteed that he is more motivated than in his first term. "Today, at 50 years of career, I find myself more prepared to overcome the next challenges with my board", he said.

The inauguration event was attended by special guests, who praised the CCS-SP's 48 years of struggles and also expressed support for the new management. Among them, Rivaldo Leite, Sindseg-SP’s president, revealed that it was only after taking office that he realized the importance of unity between entities in the sector. "They all make up a gear that must be harmonious, because they seek the best for the market and to the insurance broker", stated.

Despite being in transit at the time of the ceremony, Robert Bittar, president of the School of Business and Insurance (ENS), made a point of registering his votes of success for the new management. He reaffirmed the condition of ENS 'partnership with several market institutions, including CCS-SP, in order to provide the individual and collective growth of the market. "It is important to maintain the link of friendship and the unique objectives that have always guided the development of the market", highlighted.

The Fenacor’s president, Armando Vergílio, disclosed his admiration for the Mentor Evaldir, emphasizing the “fairness in his performance”, as well as the history of the entity's struggles. Finally, he noted the importance of associative institutions for the insurance development and, in particular, the Club for bringing relevant issues to the debate. "I place Fenacor at the

vantes para o setor. “Coloco a Fenacor à inteira disposição do Clube para que possamos juntos e irmanados empreender as ações que o seguro necessita”, declarou. Ex-mentor do CCS-SP, Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP, desejou sucesso à nova gestão e cumprimentou a diretoria pela iniciativa em divulgar a publicação que retrata os 48 anos da entidade. “Mais que coirmãs, Clube e Sincor-SP são na essência a mesma coisa e assim devem continuar pelos próximos 48 anos”. Para Camillo, o prestígio de quatro entidades na posse do CCS-SP representa um momento singular de congraçamento e união do setor. “O setor pode se sentir robustecido e apto aos enfrentamentos atuais”, mencionou.

“Voz aos corretores”

No seu discurso de posse, o mentor Evaldir agradeceu os diretores que encerraram a gestão – Nilson Arello Barbosa, Jorge Teixeira Barbosa e Raquel Gomes – e aos que continuarão – Ivone Elise Gonoretske e Nilson Moraes. Ele também deu as boas-vindas aos novos diretores Ednir Fornazzari, Gilberto Januário e Marcia Del Bel, afirmando que todos terão muito trabalho pela frente. “Não há conquista sem trabalho árduo e bem planejado. O compromisso dessa diretoria é promover as reformulações adequadas, que venham ao encontro dos anseios dos associados”.

O novo secretário Ednir Fornazzari mencionou sua atuação como mentor do CCS de Osasco e Região, quando afirmou, “deu voz aos corretores”. Ele defendeu o relacionamento estreito entre corretores e seguradoras e pregou a união das entidades como meio de fortalecimento. “O corretor está tão sofrido ultimamente, mas com a união das entidades nada poderá abatê-lo”, disse. Já Nilson Moraes, agora como tesoureiro, destacou a pujança do Clube e expressou seu orgulho de ocupar a nova posição. “Estou inspirado a desenvolver um trabalho à altura dos meus antecessores”, afirmou.

Ivone Elise Gonoretske também manifestou o contentamento por permanecer na diretoria, agora como presidente da Junta Fiscalizadora. “Eu me comprometo a trabalhar para que essa gestão seja exitosa e beneficie os associados”, disse. Gilberto Januário revelou que trabalhou na década de 80 na empresa de Antonio D’Amélio, fundador do CCS-SP, e que não imaginava no futuro integrar a diretoria. “Estou comprometido a ajudar a categoria”, disse. Já Marcia Del Bel disse que, apesar da falta de experiência, quer aprender e ajudar. “Vou me empenhar”, prometeu.

O ex-mentor Boris Ber, primeiro vice-presidente do Sincor-SP, divulgou os eventos do sindicato e falou da nova campanha digital, cujo mote é “Azar é não ter o corretor”. “Se engajem, é uma campanha nossa, para esclarecer o que fazemos”, frisou. Em seguida, o mentor Evaldir encerrou a cerimônia, adiantando mais alguns propósitos da nova gestão. “Espero fazer um trabalho entusiasmado com essa diretoria motivada para entregar aos associados aquilo que esperam”.

Club's entire disposal so that we can together and brothers take the actions that insurance needs", declared.
CCS-SP’s former Mentor Alexandre Camillo, president of Sincor-SP, wished success to the new management and greeted the board for the initiative for the publication that portrays the entity's 48 years. "More than co-sisters, Club and Sincor-SP are essentially the same and should continue for the next 48 years". According to Camillo, the prestige of four entities held by the CCS-SP represents a unique moment of harmony and union in the sector. "The sector can feel robust and able to face current challenges", indicated.

"Voice to brokers"

In his inaugural speech, Mentor Evaldir thanked the directors who ended the term - Nilson Arello Barbosa, Jorge Teixeira Barbosa and Raquel Gomes - and those who will continue - Ivone Elise Gonoretske and Nilson Moraes. He also welcomed the new directors Ednir Fornazzari, Gilberto Januário and Marcia Del Bel, saying that everyone will have a lot of work ahead of them. “There is no achievement without hard work and well-planning. The board's commitment is to promote the appropriate reformulations, which meet the wishes of the associates”.

The new secretary Ednir Fornazzari mentioned his role as a CCS Mentor in Osasco and Region, when he said, “ gave a voice to the brokers”. He defended the close relationship between brokers and insurance companies and preached the entities’ unity as a means of strengthening. “The broker has been suffering so much lately, but with the union of the entities, nothing can beat them”, he said. Nilson Moraes, now as treasurer, highlighted the strength of the Club and expressed his pride in taking up the new position. "I am inspired to develop work that matches my predecessors," asserted.

Ivone Elise Gonoretske also expressed satisfaction at remaining on the board, now as chairman of the Supervisory Board. "I commit myself to work so that this management is successful and benefits members", she said. Gilberto Januário revealed that he worked in the 80's at the company of Antonio D'Amélio, CCS-SP’s founder, and that he did not imagine in the future being part of the board. "I am committed to helping the category", declared. Marcia Del Bel said that despite the lack of experience, she wants to learn and help. "I will do my best", promissed.

Former Mentor Boris Ber, first vice president of Sincor-SP, publicized the Union's events and spoke of the new digital campaign, whose theme is "Bad luck is not having the broker". "Get engaged, it's our campaign to clarify what we do", stressed. Then, the Mentor Evaldir ended the ceremony, advancing some more purposes of the new management. "I hope to do an enthusiastic job with this motivated board to deliver to associates what they expect".

Testemunha ocular da história do CCS-SP

CCS-SP history eyewitness

Um dos grandes nomes do mercado de seguros possui uma forte identidade com uma instituição que caminha para o seu cinquentenário: o Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP). Henrique Elias foi um dos fundadores e mentor (1994/1996), cuja trajetória é pontuada por serviços relevantes prestados ao segmento. Não foi por acaso que na eleição da nova diretoria da entidade, em assembleia-geral ordinária, realizada de forma virtual, Elias foi designado para presidir a assembleia. Na ocasião, ele comandou a votação e abriu espaço às manifestações do mentor e dos associados.

Elias conhece como poucos a história do Clube e considera que a nova diretoria empossada representa a continuidade das ações desenvolvidas nos últimos dois anos. E faz um alerta: "Estamos vivendo uma experiência nova em função da pandemia da covid-19, que se alastrou no Brasil e no mundo. Sendo assim, entendo que as atividades econômicas, sobretudo a empreendida pelo mercado de seguros, devem seguir um novo modelo, mais dinâmico em virtude da facilidade de comunicação digital".

O ex-mentor considera que o Clube deve continuar se adaptando a essa realidade. O novo normal representa um grande desafio para os diretores da entidade e corretores de seguros, que deverão trabalhar assiduamente para que o Clube cresça em termos de representatividade. "Desejo um grande sucesso ao novo mentor Evaldir Barboza de Paula e sua equipe", cumprimentou Elias, testemunha ocular da trajetória do CCS-SP, marcada pela defesa intransigente do papel do corretor como agente de proteção social.

Em 2015, Elias foi homenageado pelo Clube dos Corretores em reconhecimento aos serviços relevantes prestados ao setor

In 2015, Elias was honored by the Brokers Club in recognition of the relevant services provided to the sector

One of great names in the insurance market has a strong identity with an institution that is going towards its 50th anniversary: the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP). Henrique Elias was one of the founders and Mentor (1994/1996), whose trajectory is punctuated by relevant services provided to the segment. It was no accident that in the election of the entity's new board of directors, in an ordinary general meeting, held virtually, Elias was appointed to chair the meeting. On that occasion, he commanded the voting and opened space for the Mentor and associates' manifestations.

Elias knows the history of the Club like few others and considers that the new board installed represents the continuity of the actions developed in the last two years. And he warns: "We are living a new experience due to the covid-19 pandemic, which spread in Brazil and in the world. Therefore, I understand that economic activities, especially those undertaken by the insurance market, must follow a new model, more dynamic due to the ease of digital communication".

The former Mentor believes that the Club should continue to adapt to this reality. The new normal represents a major challenge for the entity's directors and insurance brokers, who must work assiduously for the Club to grow in terms of representation. "I wish to the new Mentor Evaldir Barboza de Paula and his team a great success", greeted Elias, an eyewitness to the CCS-SP trajectory, marked by the uncompromising defense of the broker's role as a social protection agent.

Fundação do Clube

Henrique Elias iniciou na corretagem de seguros pouco tempo antes de o CCS-SP ser fundado, em 1972. Embora ainda fosse iniciante na carreira, era amigo de profissionais de renome, como Antonio e Milton D'Amélio, José Francisco de Miranda Fontana e Petr Purm. Segundo Elias, o perfil e o conteúdo técnico desse grupo era justamente o que faltava ao sindicato naquela época. Por isso, surgiu a ideia de fundar um Clube de Corretores de Seguros para subsidiar o sindicato com informações e opiniões técnicas. "Éramos uma turma de corretores bastante técnicos e nossa ideia era levar ao sindicato as soluções para os problemas que afligiam a categoria", afirmou, em depoimento sobre a história do CCS-SP.

Outra questão que assombrava a categoria, o fim da corretagem de seguros, também era muito debatida. "Mas, nós tínhamos certeza de que não iria acabar. O corretor será sempre necessário", afirma. Mesmo depois da fundação do CCS-SP, as reuniões ocorriam ora no Sincor-SP, ora em restaurantes do centro da cidade. Ele fala dessa fase com certo saudosismo. "No grupo, havia boas cabeças preocupadas com o futuro da categoria. Discutíamos muitos temas contemporâneos e entregávamos as conclusões para o sindicato tomar as providências políticas", diz.

Com o passar do tempo, a entidade cresceu em importância e número de sócios, mas sempre com critérios. "Para ser aceito no Clube, o corretor deveria ser indicado por outro associado, ter bom conceito no mercado e ser sócio do Sincor-SP. Pertencer à entidade era uma honra para qualquer corretor", destaca. Elias permaneceu no CCS-SP, ocupando cargos em algumas diretorias até chegar ao posto de mentor, em 1994, cumprindo seu mandato até 1996. O ex-mentor revela que ele e os demais fundadores jamais imaginaram que o Clube pudesse ser tão longevo. "Nenhum de nós imaginou que o Clube chegaria tão longe. Por isso, vejo que foi um trabalho bem feito, com muito esforço de todos", diz.

Club Foundation

Henrique Elias started in the insurance brokerage shortly before the CCS-SP was founded in 1972. Although he was still a beginner in his career, he was a friend of renowned professionals, such as Antonio and Milton D'Amélio, José Francisco de Miranda Fontana and Petr Purm. According to Elias, the profile and technical content of this group was precisely what the Union lacked at that time. Therefore, the idea arose to found an Insurance Brokers Club to provide the Union with technical information and opinions. "We were a group of very technical brokers and our idea was to bring solutions to the Union for the problems that afflicted the category", he said in a statement about the history of CCS-SP.

Another issue that haunted the category, the end of insurance brokerage, was also much debated. "But, we were sure it wouldn't end. The broker will always be necessary", he says. Even after CCS-SP foundation, the meetings took place at Sincor-SP, at restaurants in the city center. He speaks of this phase with a certain nostalgia. "In the group, there were good minds concerned with the future of the category. We discussed many contemporary issues and delivered the conclusions to the Union to take political measures", he says.

Over time, the entity grew in importance and number of members, but always with criteria. "To be accepted into the Club, the broker should be appointed by another member, have a good concept in the market and be a Sincor-SP affiliated. Belonging to the entity was an honor for any broker", he highlights. Elias remained at CCS-SP, holding positions in some boards until he reached the position of Mentor in 1994, serving his term until 1996. The former Mentor reveals that he and the other founders never imagined that the Club could be so long-lived. "None of us imagined that the Club would go this far. So I see that it was a job well done, with a lot of effort from everyone", he says.

Inovação rima com futuro
Innovation rhymes with future

Tarcísio Godoy (de pé, ao fundo) conduziu o evento e deu as boas-vindas aos convidados e aos mais de 200 espectadores que assistiram pelo YouTube

Tarcísio Godoy (standing, in the background) conducted the event and welcomed the guests and the more than 200 viewers who watched on YouTube

O Dia Nacional da Inovação, 19 de outubro, foi comemorado em grande estilo. A Escola de Negócios e Seguros (ENS) abriu as portas aos monitores da Sala do Futuro em um evento virtual e presencial, o Seminário de Inovação, que reuniu lideranças do mercado de seguros, dirigentes e colaboradores da Escola, jornalistas e autores do livro *Inovação em Seguros: Ética e Direito, Consumo, Finanças, Tecnologias*. A obra, editada pela instituição, reúne artigos oriundos de um criterioso trabalho de pesquisa relacionado ao avanço do setor de inovação e das novas formas de negócios implementadas pelos players do mercado de seguros.

O diretor-geral da ENS, Tarcísio Godoy, conduziu o evento apresentando o novo espaço, dando as boas-vindas aos convidados e aos mais de 200 espectadores que assistiram pelo YouTube, onde ocorreu a transmissão ao vivo. "Tradição, tecnologia, didática educacional inovadora. Estamos em um ambiente inovador, tecnológico, imersivo, que alia as melhores características dos dois modelos de ensino: o presencial, que já conhecemos, e o modelo a distância, que é a novidade que trazemos, integrando professor e aluno, como se todos estivessem no mesmo ambiente", afirmou.

Participaram virtualmente do evento os presidentes das mantenedoras da ENS, Armando Vergílio (Fenacor), Marcio Coriolano (CNseg) e o deputado federal Lucas Vergílio.

"A Escola de Negócios e Seguros dá um salto rumo ao futuro. E a ENS, nos seus quase 50 anos, tem uma grande lista de serviços prestados ao mercado de seguros brasileiro, sempre levando capacitação, qualificação e aperfeiçoamento profis-

The National Innovation Day, October 19, was celebrated in great style. The School of Business and Insurance (ENS) opened doors to the 'Sala do Futuro' monitors in a virtual and face-to-face event, the Innovation Seminar, which brought together leaders from the insurance market, school leaders and employees, journalists and authors of the book Innovation in Insurance: Ethics and Law, Consumption, Finance, Technologies. The work, edited by the institution, gathers articles from a careful research work related to the advancement of the innovation sector and the new forms of business implemented by the players in the insurance market.

ENS general director, Tarcísio Godoy, conducted the event presenting the new space, welcoming guests and more than 200 spectators who watched on YouTube, where the live broadcast took place. "Tradition, technology, innovative educational didactics. We are in an innovative, technological, immersive environment, which combines the best characteristics of the two teaching models: the classroom, which we already know, and the distance model, which is the novelty we bring, integrating teacher and student, as if everyone were in the same environment", he said. The presidents of ENS supporters, Armando Vergílio (Fenacor), Marcio Coriolano (CNseg) and Congressman Lucas Vergílio participated in the event virtually.

"The School of Business and Insurance takes a leap towards the future. And ENS, in almost 50 years, has a large list of services provided to the Brazilian insurance market, always taking training, qualification and professional improvement,

sional, conhecimento, informação e orientação. Enfim, neste curto espaço de tempo seria impossível falar da importância que a Escola de Negócios e Seguros teve, tem e ainda terá para o nosso setor e para a sociedade de uma forma em geral", declarou Armando Vergílio. Marcio Coriolano prestou homenagem a todo o corpo diretivo da ENS, em nome do presidente Robert Bittar e do diretor Tarcísio Godoy, ressaltando que a abertura da "Sala do Futuro" é o coroamento do reposicionamento estratégico da instituição.

Patrimônio do mercado

"Inovação passou a ser o nosso mantra maior, hoje expresso pela inauguração desta fantástica dependência, acompanhada do lançamento de uma obra notável, por que não dizer de propostas inovadoras para o nosso segmento econômico. Nós, da CNseg, temos uma enorme satisfação de compor, com a Fenacor, o time de patrocinadores da Escola de Negócios e Seguros", ressaltou Coriolano. Para o presidente da CNseg, a ENS é um "patrimônio importantíssimo do mercado segurador e por ela temos o dever de zelar, hoje e sempre". O dirigente continua: "Uma escola sempre capaz de responder às mudanças cada vez mais velozes deste nosso mercado. E projetando no futuro, a Escola presta sua contribuição para a formação e o desenvolvimento dos recursos humanos de um segmento essencial para a sociedade e para o País".
Na sequência, os autores do livro, Angélica Carlini, Maribel Suarez, Carlos Heitor Campani e Edval da Silva Tavares fizeram explanações sobre os assuntos abordados na publicação. Eles consideraram que a obra é lançada num momento oportuno, no qual a adaptação aos meios digitais para a condução dos processos sociais e econômicos se tornou prerrogativa ao crescente processo de inovação mundial.

Convergência de inteligências

O presidente da ENS, Robert Bittar, encerrou o evento destacando o desafio que a Escola se propõe ao inaugurar um projeto tão inovador diante da subjetividade do futuro e das novas tecnologias. "A ENS, nestes seus quase 50 anos de existência, sempre se propôs a ser um ponto de convergência das inteligências do mercado e um ponto de difusão desses conhecimentos para novos ingressantes. Sabemos que a evolução faz parte do cotidiano da humanidade desde sempre, desde que se descobriu a roda. Obviamente que o intervalo de tempo em que esses acontecimentos eram incorporados à vida cotidiana era bem maior e, atualmente, não é mais assim", destacou.
Na visão de Bittar, hoje, inaugura-se um ambiente eminentemente tecnológico, "que se sujeita estar obsoleto no momento seguinte, porque este tal futuro é tão subjetivo que não chega nunca e não nos permite antecipar nada de maneira assertiva". Em sua opinião, "o máximo que podemos fazer é tentar acompanhar a evolução do presente, incorporando e disponibilizando facilitadores aos integrantes do mercado, e buscar da melhor forma promover crescimento para as pessoas, desenvolvimento para o setor e oportunidade de melhores dias para toda a sociedade", concluiu.

knowledge, information and guidance. Anyway, in this short time it would be impossible to speak about the importance that the School of Business and Insurance had, has and will still have for our sector and for society in general", declared Armando Vergílio. Marcio Coriolano render tribute to the entire board of directors of ENS, on behalf of President Robert Bittar and director Tarcísio Godoy, emphasizing that the opening of the "Sala do Futuro" is the crowning achievement of the institution's strategic repositioning.

Market heritage

"Innovation has become our greatest mantra, today expressed by the inauguration of this fantastic dependency, accompanied by the launch of a remarkable work, why not mention innovative proposals for our economic segment. We, from CNseg, are extremely pleased to compose, with Fenacor, the team of sponsors of the School of Business and Insurance", said Coriolano. For the president of CNseg, ENS is "a very important asset of the insurance market and we have a duty to ensure it, today and always". The leader continues: "A school that is always able to answer to ever faster changes in our market. And projecting into the future, the School rend contribution to the training and development of human resources in an essential segment for society and for the country ".
Following, the book authors, Angélica Carlini, Maribel Suarez, Carlos Heitor Campani and Edval da Silva Tavares present explanations about the subjects covered in the publication. They considered that the work is launched at an opportune moment, when the adaptation to digital media for the conduct of social and economic processes has become a prerogative to the growing process of global innovation.

Convergence of intelligences

The ENS president Robert Bittar, ended the event by highlighting the challenge that the School proposes when inaugurating such an innovative project in the face of the subjectivity of the future and new technologies. "ENS, in almost 50 years of existence, has always proposed to be a point of market's intelligence and a point of dissemination of this knowledge to newcomers. We know that evolution has been part of the daily life of humanity forever, since the wheel was discovered. Obviously, the time interval in which these events were incorporated into everyday life was much longer and, today, it is no longer anymore", he said.
In Bittar's view, today, an eminently technological environment is inaugurated, "which is subject to being obsolete in the next moment, because this future is so subjective that it never arrives and does not allow us to assertively assert anything". In his opinion, "the most we can do is try to follow the evolution of the present, incorporating and making facilitators available to market members, and seek in the best way to promote growth for people, development for the sector and opportunity for better days for all of our society ", he concluded.

Interdependência de plantas, produção globalizada e riscos associados

Interdependence of plants, globalized production and associated risks

*Por/by: Alfredo Chaia**

Organizações são constituídas por complexa combinação de recursos, interdependentes e inter-relacionados, que devem perseguir os mesmos objetivos e cujo desempenho afeta a organização em seu conjunto. Nesse contexto, algumas empresas brasileiras tornaram-se parceiras ativas do processo de globalização, desenvolveram vantagens competitivas próprias e transformaram-se também em multinacionais. Outras, se inseriram nesse contexto de "economia globalizada" obtendo ou fornecendo bens de consumo, bens de capital ou componentes para outros mercados.

O Brasil integrou-se à economia mundial e passou a ser importante para o resto do mundo, tanto quanto o mundo se tornou importante para nós. Por outro lado, a globalização já mostrou que a interpendência de instalações em diferentes locais incorpora riscos que antes não eram percebidos, e as suas implicações são muito mais amplas do que se poderia imaginar.

Organizations are a complex combination of resources, interdependent and interrelated, which must pursue the same objectives and whose performance affects the organization as a whole. In this context, brazilian companies have become active partners in the globalization process, have developed their own competitive advantages and also become multinationals players. Others, inserted themselves in this context of "globalized economy" obtaining or supplying consumer goods, capital goods or components to other markets.

In summary, Brazil joined the world economy, just as much as the world has become important to us. On the other hand, globalization has already shown that the interdependence of installations in different locations incorporates risks that were not previously perceived, and its implications are much broader than one might imagine.

Interdependencia entre instalações e operações

Cadeias de suprimentos mais complexas, à medida que novas tecnologias são introduzidas, tornam a gestão de vulnerabilidades ainda mais difícil. Em muitos casos, estes sistemas compõem uma complicada rede de inter-relacionamentos. É frequente observar que uma vulnerabilidade pode potencialmente desencadear impactos em cascata - quando o desligamento repentino de uma operação gerenciada pela empresa ou parceiro de negócio pode criar uma perturbação na capacidade normal de produção nas instalações a seguir (ou mesmo antes) daquele ponto. O conceito reflete a relação entre várias instalações que devem continuar ativas para que a empresa possa produzir e vender o componente final ou produtos acabados aos clientes.

Interdependence between facilities and operations

Supply chains are more complex as new technologies are introduced, making vulnerability management even more difficult. In many cases, these systems are a combination of complicated network of interrelationships, and it is often noted that a vulnerability can potentially trigger cascading impacts - sudden shutdown of an operation managed by the company or business partner can create a disruption in normal capacity production facilities after (or even before) that point. The concept reflects the relationship between several facilities that must remain active so that the company can produce and sell the final component or finished products to customers.

Análise e gerenciamento dos riscos

O desenvolvimento de políticas para gerenciamento dos riscos e mitigação dos prejuízos relacionados à

Risk analysis and management

The development of policies for risk management and mitigation of losses related to business interruption and

interrupção de negócios e danos consequenciais considera algumas etapas básicas.

1) Quebrar o mito da autoconfiança
O "impacto total" de um incidente de interrupção dos negócios afeta empreendimentos de diferentes tamanhos, e não pode ser subestimada. Empresas que levam mais de 30 dias para recuperar as operações de negócios são "altamente suscetíveis" a sair do negócio.

2) Compreender interdependências e riscos
No passado, empresas foram verticalmente integradas com muita capacidade de fabricação própria, e a compreensão e gestão sobre "lucros cessantes" foi parte importante do trabalho do gestor de risco. Hoje, as cadeias de fornecimento apresentam maior dependência de parceiros externos, e o entendimento das exposições relacionadas à interrupção contingencial de negócios precisa tanta atenção quanto à exposição de interrupção de negócios relacionada diretamente as próprias instalações.
Os modelos devem ser capazes de representar múltiplas dimensões e perspectivas e devem ser capazes de identificar dependências ocultas em sistemas interligados, consequências resultantes de interrupção de infraestruturas, e elaboração de redundância adequada para reduzir potenciais vulnerabilidades. O esforço de avaliação dos riscos deve considerar cada ativo no sistema operacional e identificar riscos potenciais associados.

3) Criação de estratégia de resiliência
A última etapa pressupõe a implantação de um conjunto de medidas para mitigar os impactos decorrentes de uma ocorrência e para recuperação a empresa. Uma delas é o **Plano de Resposta à Emergência** deve incluir procedimentos de comunicação de emergências, ativação do plano, avaliação dos danos; além de recursos para conter os danos. De outro lado, o **Plano de Continuidade de Negócios** deve incluir informações sobre quem tem de agir, o que precisa ser feito, onde e quando as tarefas precisam ser feitas para ajudar a retomar as operações.

Conclusão

Vale lembrar que a análise do desempenho da organização e a tomada de decisão referente ao gerenciamento dos riscos devem considerar o conjunto dos subsistemas e suas inter-relações de forma mais complexa que antes. A análise da dimensão e complexidade entre operações interdependentes deve levar em consideração riscos operacionais (inclusive os globalizados), além dos riscos econômicos, políticos, logísticos, sanitários e epidemiológicos, competitivo, cultural, marcos regulatórios, eventos da natureza (ciclones, alagamentos, vendaval) dentre outros.

**Alfredo Chaia é General Manager da International Risk Veritas e vice-presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist). Acadêmico efetivo da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp) e membro do Conselho de Administração da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR).*

consequential damages considers some basic steps.

1) Break the myth of self-confidence
The "full impact" of a business disruption incident affects businesses of different sizes, and cannot be underestimated. Companies that take more than 30 days (usually, much more) to recover business operations are "highly susceptible" to going out of business.

2) Understanding interdependencies and risks
In the past, companies were vertically integrated with a lot of their own manufacturing capacity, and understanding & management of "business interruption" was an important part of the risk manager's job. Today, supply chains are more dependent on external partners, and the understanding of exposures related to business contingency interruption needs as much attention as the business interruption exposure directly related to the own facilities.
Risk assessment models must be able to represent multiple dimensions and perspectives; and must be able to identify hidden dependencies in the interconnected chains, consequences resulting from the interruption of infrastructure, and the elaboration of adequate redundancy to reduce vulnerabilities. The risk assessment effort must consider each asset and identify associated potential risks.

3) Developing a resilience strategy
The last step involves the implementation of a set of measures to mitigate the impacts resulting from an occurrence and to recover the company. One of them is the **Emergency Response Plan** which includes emergency communication procedures, activation of the plan, and resources to assessment and contain the damage. On the other hand, the **Business Continuity Plan** must include information about pre-assignment roles, what needs to be done, where and when tasks need to be done to help resuming of operations.

Conclusion

It is worth remembering that the analysis of the organization's performance and the decision-making regarding risk management must consider the set of subsystems and their interrelations more complex than before. The analysis of the dimension and complexity between interdependent operations must take into account operational risks (including globalized ones), in addition to economic, political, logistical, sanitary and epidemiological risks, competitive, cultural, regulatory frameworks, nature events (cyclones, floods, gale) among others.

**Alfredo Chaia é General Manager da International Risk Veritas e vice-presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist). Acadêmico efetivo da Academia Nacional de Seguros e Previdência (Ansp) e membro do Conselho de Administração da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR).*

Atestado de eficiência em gestão de RH
Efficiency in HR management certificate

A Tokio Marine Seguradora foi reconhecida como a melhor seguradora e uma das cinco melhores empresas para se trabalhar no Brasil, segundo o ranking nacional do Great Place to Work. Com isso, a Tokio Marine garantiu, mais uma vez, o melhor desempenho entre as companhias do setor na pesquisa. A premiação foi anunciada em 19 de outubro, em um evento online que distinguiu a excelência da política de recursos humanos da seguradora entre as 3.168 corporações inscritas.

"Ser a melhor seguradora e figurar entre as cinco melhores empresas para se trabalhar em geral são motivos de enorme alegria e orgulho para todos nós", comemorou o diretor-executivo de Estratégia Corporativa da Tokio Marine, Masaaki Itakura. Na opinião do executivo, o resultado "atesta a eficiência de uma gestão de RH baseada nos pilares de diversidade, protagonismo, transparência e inovação, pela qual valorizamos cada vez mais a qualidade de vida e o bem-estar de todos os nossos 2,1 mil colaboradores".

O ranking de Melhores Empresas para se Trabalhar é promovido anualmente pelo GPTW em parceria com a Revista Época Negócios. Feito em duas etapas, o estudo leva em conta pesquisas realizadas com funcionários, dando a eles maior peso na avaliação, além de informações sobre práticas culturais das empresas.

Neste ano, a Tokio Marine aparece também entre as empresas vencedoras dos rankings "Mulher", "Étnico-Racial" e "50+", todos promovidos pelo Instituto Great Place to Work. "A nossa presença entre as primeiras colocadas destas pesquisas demonstra que, de fato, estamos cumprindo com o propósito de que a Tokio Marine seja um ambiente onde todos se sintam bem e felizes em trabalhar", reiterou Itakura.

Itakura: empresa valoriza qualidade de vida e o bem-estar dos colaboradores

Itakura: company values quality of life and well-being of employees

Tokio Marine Seguradora was recognized as the best insurance company and one of the five best companies to work in Brazil, according to the national ranking of Great Place to Work. With that, Tokio Marine guaranteed, once again, the best performance among the companies of the sector in the survey. The award was announced on October 19, in an online event that distinguished the excellence of the insurance company's human resources policy among 3,168 registered corporations.

"Being the best insurance company and being among the top five companies to work for in general are reasons for great joy and pride for all of us", celebrated Tokio Marine's executive director of Corporate Strategy, Masaaki Itakura. According to the executive's opinion, the result "attests to the efficiency of an HR management based on the pillars of diversity, protagonism, transparency and innovation, for which we increasingly value the quality of life and the well-being of all our employees 2.1 thousand employees ".

The ranking of Best Companies to Work for is promoted annually by GPTW in partnership to Época Negócios Magazine. Done in two stages, the study takes into account surveys carried out with employees, giving them greater weight in the assessment, in addition to information on companies' cultural practices.

This year, Tokio Marine also appears among the companies that won the "Woman", "Ethnic-Racial" and "50+" rankings, all promoted by the Great Place to Work Institute. "Our presence among the first places in these surveys demonstrates that, in fact, we are fulfilling the purpose of making Tokio Marine an environment where everyone feels good and happy to work," reiterated Itakura.

Retrato da realidade nacional
National reality picture

Previdência e desigualdade social foi o tema de edição recente do "Café com Seguro", evento tradicional realizado pela Academia Nacional de Seguros e Previdência – ANSP. A live foi apresentada pelo diretor de fóruns acadêmicos, Edmur de Almeida, também foi responsável pela coordenação do evento (foto), sob a mediação do coordenador da cátedra de previdência complementar fechada, Sérgio Rangel. Participaram da live o presidente da ANSP, João Marcelo dos Santos, o diretor-executivo da Federação Nacional de Previdência e Vida (FenaPrevi), Carlos de Paula, o superintendente-geral da Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (Abrapp), Devanir Silva, o economista e professor Flávio Comim e também o professor Gabriel Palma.

Social security and inequality, the theme of a recent edition of "Café com Seguro", a traditional event held by the National Academy of Insurance and Pension - ANSP. The live was presented by the director of academic forums, Edmur de Almeida, who was also responsible for coordinating the event (photo), under the mediation of the coordinator of the closed supplementary social security chair, Sérgio Rangel. ANSP president João Marcelo dos Santos, executive director of the National Federation of Social Security and Life (FenaPrevi), Carlos de Paula, the general superintendent of the Brazilian Association of Closed Private Pension Entities (Abrapp), Devanir Silva, participated, economist and professor Flávio Comim and also professor Gabriel Palma.

Preocupação

O fenômeno da concentração de renda no Brasil foi apontado com preocupação pelos especialistas. Durante a pandemia da covid-19, o número de bilionários no planeta teria aumentado. Por outro lado, existe uma forte pressão no mundo para se cobrar mais impostos de quem vive uma situação bastante privilegiada do ponto de vista econômico. Segundo o professor Palma, no País, os 10% mais ricos concentram 4.3 vezes mais renda que os 40% mais pobres juntos.

"Os ricos do Brasil têm saído dos ativos fixos e adquirido mais ativos financeiros. Eles estão com menos patrimônio físico e a riqueza, se deslocando para ativos financeiros", calcula o professor Comim. Segundo ele, a população nacional deve crescer para 230 milhões de habitantes até 2050, ocasionando mudanças na composição da sociedade. "As pessoas estão envelhecendo e isso significa que estamos desperdiçando formação de capital humano", ressalta.

Concern

The phenomenon of income concentration in Brazil was pointed out with concern by experts. During the covid-19 pandemic, the number of billionaires on the planet would have increased. On the other hand, there is a strong pressure in the world to charge more taxes to those who live in a very privileged situation from an economic point of view. According to Professor Palma, in the country, 10% of the richer people concentrate 4.3 times more income than the poorest 40% combined.

"The wealthy in Brazil have moved out of fixed assets and acquired more financial assets. They have less physical assets and wealth, moving to financial assets", calculates Professor Comim. According to him, the national population is expected to grow by around 230 million inhabitants by 2050, causing changes in the composition of society. "People are aging and that means that we are wasting human capital formation", he points out.

Um sonho cada vez mais distante

Pandemia potencializa caos na previdência pública e brasileiro, agora, começa a pensar sobre como lidar com o futuro antes que seja tarde demais. A sua segurança e a dos entes queridos estão em xeque

Por Carlos Alberto Pacheco

A devastação provocada pela pandemia do novo coronavírus no mundo alterou drasticamente as previsões de crescimento econômico em vários países. Alguns irão amargar um processo mais lento de recuperação, como é o caso do Brasil. Um dos sintomas mais evidentes é o da aposentadoria, que sofrerá as consequências no cenário de pós-covid-19. A retomada dos serviços do Instituto Nacional de Seguro Social (INSS) trouxe à tona antigas deficiências no atendimento.

Como se não bastasse a histórica letargia do órgão em apreciar os inúmeros pedidos dos segurados, um novo problema surgiu no front. O INSS disputou uma queda de braço recente com os médicos peritos que alegaram falta de condições mínimas e de segurança para avaliar beneficiários que reivindicavam auxílio-doença e aposentadoria por invalidez. Peritos cruzando os braços mais o acúmulo dos pedidos sem análise resultou numa óbvia constatação: o caos. Filas imensas nas portas das agências. Caiu por terra a tese do isolamento social.

"Os impactos da covid-19, na perspectiva da seguridade social, estão ligados diretamente à queda na quantidade de contribuições e, ao mesmo tempo, no aumento significativo das solicitações de pagamentos dos mais diversos benefícios em escala crescente", adverte a advogada e consultoria em previdência Rita Riff. E a maioria dos segurados faz parte de grupos de risco, em razão da idade elevada ou por serem portadores de comorbidades.

Se o aumento da longevidade ano após ano é um indicador que a qualidade de vida das pessoas está em ascensão, há outro aspecto perverso, segundo análise do diretor de Previdência da Icatu Seguros, Henrique Diniz. "Há menos jovens na idade produtiva, começando a trabalhar cada vez mais tarde (no geral somente após a faculdade). E o sistema previdenciário está desequilibrado. É uma realidade diferente de décadas passadas", advertiu.

A consultora Rita lembra, ainda, que a Justiça Federal, em meio a um cenário de proliferação persistente da covid-19 no país e de crise econômica, mostrar-se sensível às dificuldades que os segurados enfrentam em busca do atendimento de suas necessidades. A procura por uma orientação jurídica, muitas vezes, é a única saída em função da notória morosidade do órgão.

Um fantasma que pode novamente se materializar, bem mais complexo que a logística de atendimento, é o desemprego. Os últimos indicadores da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD-Covid), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), revela os efeitos deletérios da pandemia no emprego e renda dos brasileiros. Segundo a pesquisa, 75% da redução das horas trabalhadas no País é explicada pela suspensão de contratos e à diminuição da jornada. Os restantes 25% decorrem de plena inatividade.

No estudo "Covid-19: Políticas Públicas e as Respostas da Sociedade", coordenado pelo Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (Cebrap), com a participação da Universidade de São Paulo, há um importante alerta. As políticas de distanciamento social, necessárias à contenção da propagação do co-

Rita: impactos da covid-19 estão ligados diretamente à queda na quantidade de contribuições

Souza: "A reforma foi paramétrica e fundamental, ajudando a dar um 'respiro' na previdência"

ronavírus, "reduziram drasticamente as possibilidades de procura – tanto pela inviabilidade de fazê-lo presencialmente, quanto pela indisponibilidade de oferta nas localidades, em função do baixo desempenho das empresas".

Há um temor generalizado de que, num cenário futuro ou de pós-pandemia, haja um aumento considerável dos níveis de pobreza, mercado de trabalho formal fragilizado e proliferação do comércio informal. Em situações de crise, os empregadores optam pela saída mais conveniente: a demissão. Pessoas sem renda migram para a informalidade. Pior: deixam de contribuir para a Previdência. A soma da queda das contribuições com a explosão de pedidos de seguro-desemprego resultará em rombos nos cofres públicos.

O fato é que a recessão provocada pela pandemia deve agravar o déficit da Previdência e ameaça retardar os efeitos da reforma. A Secretaria do Tesouro Nacional informou que o déficit previdenciário atingiu R$ 318,44 bilhões em 2019, com alta de 10% frente ao patamar do ano anterior (R$ 289,41 bilhões, valor corrigido). O valor refere-se à soma dos rombos do INSS, dos Regimes Próprios dos Servidores Públicos (RPPS) da União, além do sistema dos militares e do Fundo Constitucional do DF (FCDF).

Reforma

A aprovação da reforma previdenciária, cujas regras flexibilizaram a relação de trabalho, divide opiniões entre os que defendem e os que criticam a terceirização, por exemplo. As famílias estão agora mais preocupadas em adquirir planos de previdência, até porque, pelas novas regras, a conquista da aposentadoria na esfera pública se tornou mais distante.

Outro detalhe: se a massa de trabalhadores informais crescer, haverá nítido impacto nas despesas do INSS. "A reforma foi paramétrica e fundamental, ajudando a dar um 'respiro' na previdência. Por outro lado, será necessária uma reforma estrutural no sistema. É um problema delicado e complexo", avalia o presidente da Associação dos Fundos de Pensão e Patrocinadores do Setor Privado (Apep), Herbert de Souza Andrade. Contudo, segundo o executivo, os efeitos da reforma não serão comprometidos.

"O setor de seguros e de previdência sairá fortalecido após a covid-19. Não no curto prazo, pois toda a economia irá sofrer. Mas, no longo prazo, o consumidor dará mais importância ao conceito de proteção", confia o economista e consultor Francisco Galiza. Nesse contexto, como a previdência privada pode contribuir para minimizar um quadro - que alguns preveem colapso iminente - para o sistema público? Galiza responde: "Oferecendo produtos em boas condições comerciais ao consumidor. Os setores público e privado de previdência irão trabalhar de forma complementar. No longo prazo, a expectativa é que isso aconteça com mais intensidade".

Poupança interna

A pandemia do novo coronavírus estimulou no indivíduo a reflexão sobre si mesmo e, sobretudo, em relação à família. O que acontecerá no futuro? A previdência ocupa um lugar destacado nesta agenda. "Naturalmente, eu acredito que a sociedade vá prestar mais atenção a esse benefício, mais do que faz hoje", raciocina Andrade. O presidente da Apep

Galiza: o consumidor dará mais importância ao conceito de proteção no longo prazo

ressalta que o Brasil está carente de uma poupança interna e a previdência complementar pode estimular bastante a formação desta poupança. "O momento atual, que alia a pandemia do novo coronavírus e baixas taxas de juros, mostra como é importante o cidadão ter um planejamento das finanças e investir todos os meses, pensando na aposentadoria e na segurança para o futuro", ressalta a consultora Rita Riff. É o brasileiro quebrando algumas resistências, quando finalmente não se apoia mais na dura realidade do presente.

Henrique Diniz enfatiza que a educação financeira faz muita diferença na vida das pessoas e nos planos a longo prazo. "O investidor brasileiro está cada vez mais consciente de que precisa aumentar a exposição ao risco e que o papel da diversificação da carteira é muito importante". Para o diretor de Previdência da Icatu, as seguradoras mostram as diversas possibilidades existentes no mercado e como elas podem auxiliar os clientes no desafio de gerar a reserva de longo prazo para atingir o objetivo de cada família.

Armadilha do sistema público contrasta com a opção do privado

As novas regras da aposentadoria preveem o fim do modelo por tempo de contribuição, com a idade mínima de 65 anos (homens) e 62 (mulheres). Incluem-se mais 15 anos para o público feminino e 20 anos ao masculino. Para os homens que já estão na ativa, o tempo de recolhimento mínimo será também de 15 anos. Contudo, existe um problema neste cálculo: os 25 anos de contribuição garantem, segundo especialistas, 60% da média salarial. E quem quiser se aposentar pelo teto da remuneração, ou seja, R$ 5.839,45, precisará contribuir por 35 anos (mulheres) ou 40 anos (homens).

As novas regras de aposentadoria receberam muitas críticas e ressalvas por especialistas da área econômica porque consideram que o trabalhador comum jamais alcançará patamar nesse nível. Irá prevalecer a realidade cruel dos beneficiários se aposentando bem mais tarde do que imaginariam e ganhando menos em relação a um aposentado nos dias de hoje.

Atualmente, os trabalhadores mais jovens sustentam a aposentadoria dos mais velhos. No projeto original de reforma da previdência do presidente Jair Bolsonaro, propôs-se a fórmula de um sistema de capitalização aos que ingressassem no mercado de trabalho. As contribuições de cada cidadão seriam administradas em contas individuais e por instituições financeiras. Seria o fim do atual sistema contributivo solidário, pois não haveria retaguarda financeira às pessoas em fase de aposentadoria. Ante o iminente colapso do sistema, os congressistas retiram da pauta a proposta de capitalização.

A previdência complementar, por sua vez, oferece meios para uma aposentadoria com dignidade. Na verdade, esse modelo previdenciário é, essencialmente, um investimento de longo prazo. Com o tempo, o dinheiro aplicado rende juros, até formar uma reserva financeira. "Longo prazo, porém, não é algo ruim. Pelo contrário: é possível começar a investir a partir de qualquer idade", afirmam os técnicos da FIA – Fundação Instituto de Administração.

A FIA fez uma simulação de uma pessoa com 40 anos que optou por um plano VGBL (Vida Gerador de Benefício Livre) de uma grande instituição financeira. Essa pessoa deseja um rendimento vitalício a partir dos 65 anos. Se o beneficiário começar hoje a aplicar R$ 500 por mês, terá direito a um rendimento de R$ 1.559,96 até o dia de sua morte. A FIA destaca: "O regime privado, existe muito mais liberdade para aplicar, o que permite fazer planos para o futuro com uma margem mais ampla". Em suma, pode-se recorrer ao INSS, mesmo com as limitações impostas pelo mutualismo, mas está evidente agora que a previdência complementar é a garantia para um futuro bem longe do precipício financeiro.

"Entre 15 e 20 anos, maior benefício não será superior a 1 salário mínimo"

Falar sobre envelhecimento e planejamento financeiro não é uma tarefa fácil a quem não consegue enxergar além do horizonte. Levantamento recente feito em 15 países e coordenado pelo Instituto de Longevidade Mongeral Aegon apontou para uma interessante constatação. A "Pesquisa de Preparo para a Aposentadoria" procurou detectar qual é a expectativa da população na hora de se aposentar.

O estudo revelou que o brasileiro espera viver, em média, até os 87 anos, sete 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. Mesmo que haja otimismo quanto à longevidade, 46% dos entrevistados afirmam ter consciência da necessidade de se planejar financeiramente para aposentadoria, mas apenas 18% destes acreditam que estão poupando o suficiente.

De acordo com a pesquisa, o Brasil ocupa o terceiro lugar, baseado no Índice de Preparo para a Aposentadoria, atrás de Índia e Estados Unidos. O diretor de Pesquisa do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, Leandro Palmeira, explica a posição do primeiro e segundo lugar nesse ranking em função, pelo menos em parte, de um pacto social firmado até então. "Tanto na Índia quanto nos Estados Unidos, os indivíduos têm maior estímulo para formar a sua própria poupança. Já no Brasil, a boa colocação no índice possui como uma das justificativas o modelo histórico de Previdência Social, cuja abrangência e suficiência cobriram boa parte da população até agora", considerou.

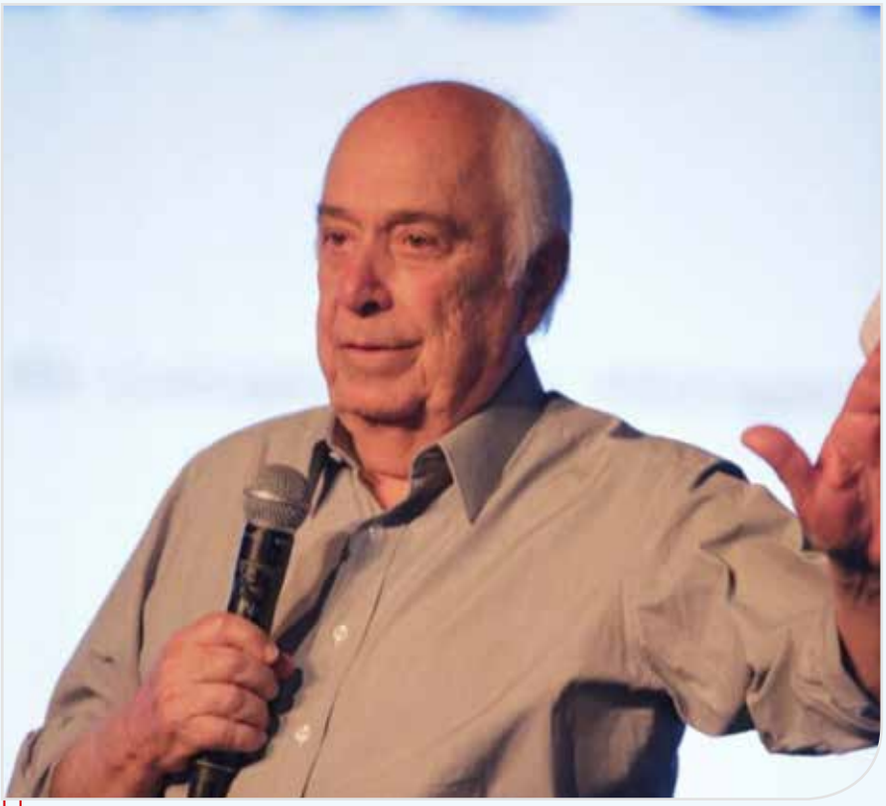
Segundo o presidente do Instituto de Longevidade Mongeral Aegon, Nilton Molina, "as pessoas deverão trabalhar por mais tempo e, consequentemente, se planejar financeiramente para uma vida cada vez mais longeva". O novo cenário da aposentadoria impõe necessidade do brasileiro de poupar. "As pessoas vão precisar entender que de cem moedas que ganham por mês, 85 pertencem ao presente, ou seja, podem consumir. Quinze moedas vão ter de reservar para o futuro", adverte Molina.

De acordo com os cálculos do presidente do instituto, 160 milhões de brasileiros possuem capacidade de poupar. Molina acrescenta: o cenário aponta para o aumento do trabalho autônomo e redução substancial na relação de patrão e empregado. E traz uma previsão alarmante: "Entre 15 e 20 anos, no Brasil, o maior benefício de seguro social não será superior a um salário mínimo".

Sem dependência do INSS

Estudiosos em previdência acreditam que, com as novas regras para aposentadoria aprovadas em 2019 pelo Congresso Nacional, os beneficiários começaram a identificar a importância de planejar melhor o futuro e não depender apenas do INSS quando parar de trabalhar. Molina, contudo, pondera: "É preciso reprogramar nossos modelos mentais. Governos e empregadores devem repensar regimes de trabalho e disponibilizar mais oportunidades às pessoas na medida em que elas envelhecem. Indivíduos devem tomar para si a responsabilidade de se preparar para uma vida longa, ativa e de aprendizado contínuo".

A consultora Rita Riff reitera a tese de que a pandemia fez o cidadão pensar seriamente em termos de proteção social e previdência privada, como valiosos instrumentos para assegurar sua própria integridade e dos entes queridos. Rita lembra que o atual sistema de seguridade é "fruto da crise econômica e social que surgiu de maneira voraz na Segunda Guerra Mundial". Após algumas décadas e, mais recentemente, o advento do novo coronavírus, o setor privado deve estar preparado para enfrentar a crise e também colher os frutos que poderão dela advir.



Molina: aumento do trabalho autônomo e redução substancial na relação de patrão e empregado

Relatório de Sustentabilidade

A CNseg disponibiliza em seu portal para download o "Relatório de Sustentabilidade do Setor de Seguros 2019". O documento se baseia nas diretrizes internacionais da Global Reporting Initiative (GRI), com a correspondência de indicadores ligados aos Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e nas recomendações da Força-Tarefa sobre as Divulgações Financeiras Relacionadas ao Clima (TCFD). O relatório traz dados de 32 empresas do setor, que correspondem a 81,8% do mercado representado pela CNseg.

Sustainability Report

CNseg's website has available for download the "Insurance Sector Sustainability Report 2019". The document is based on the international guidelines of the Global Reporting Initiative (GRI), with the correspondence of indicators linked to the Principles for Sustainable Insurance (PSI), the Sustainable Development Goals (SDG) and the recommendations of the Task Force on Financial Disclosures Related to Climate (TCFD). The report brings data from 32 companies in the sector, which correspond to 81.8% of the market represented by CNseg.

Portal de Negócios do Corretor

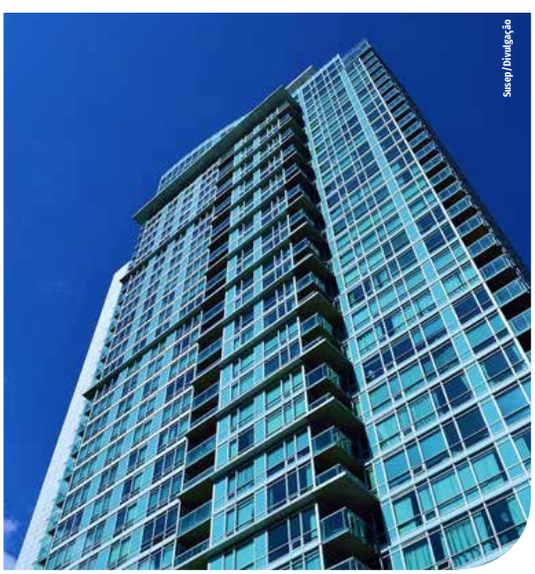
A Bradesco Seguros anunciou o lançamento de novas funcionalidades da plataforma criada para facilitar o processo de vendas dos corretores. As novidades promovem a gestão de oportunidades de venda e da carteira pelos profissionais, incluindo o registro de contatos, avaliação das oportunidades e expansão dos cards de acompanhamento.
Para Leonardo de Freitas, diretor da Organização de Vendas do Grupo Bradesco Seguros *(foto)*, "as novas funcionalidades vieram para otimizar a rotina do corretor, além de fortalecer o relacionamento com os clientes".

Broker's Business Website

Bradesco Seguros announced the launch of new features on the platform created to facillitate the brokers' sales process. Upgrades promote sales management opportunities and the portfolio by professionals, including the registration of contacts, evaluation of opportunities and expansion of accompaniment cards.
According to Leonardo de Freitas, director of the Sales Organization of the Bradesco Seguros Group (photo), "the new features came to optimize the broker's routine, in addition to strengthening the relationship to the customers".

Delphos reforça a área de TI

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) realizou webinar sobre minuta de circular em consulta pública que simplifica normas para a operação de seguros do grupo patrimonial. Foram tratados na minuta os seguros compreensivos residencial, empresarial e condomínio, seguros de lucros cessantes, seguros de riscos de engenharia e seguros de riscos diversos. Participaram do evento a superintendente da Susep, Solange Vieira, o diretor Rafael Scherre e a coordenadora-geral de Regulação de Seguros Massificados, Pessoas e Previdência, Mariana Arozo.



Property insurance operation

The Superintendency of Private Insurance (Susep) held a webinar on the draft standard in public consultation that simplifies rules for the operation of insurance of the property group. Comprehensive residential, business and condominium insurance, profit losses insurance, engineering risk insurance and miscellaneous risk insurance were dealt with in the draft. The event was attended by the superintendent of Susep, Solange Vieira, the director Rafael Scherre and the general coordinator of Regulation of Mass Insurance, People and Pension, Mariana Arozo.

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.arcalaudis.com

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

Corretora altera seu nome

A Capsicum Re anunciou recentemente a mudança do nome da marca para Gallagher Re, com o objetivo de alinhar o negócio de resseguro com seguro global, operações de corretagem de varejo e atacado, da empresa de consultoria de gestão de risco Gallagher. Na ocasião, o CEO da Capsicum Re, Luiz Araripe, comentou: "Estou entusiasmado com as oportunidades que temos pela frente para a nossa equipe no Brasil e na América Latina, que agora será Gallagher tanto no nome quanto no espírito, um projeto e uma grande ambição compartilhada".

Brokerage firm changes name

Capsicum Re recently announced the change of the brand name to Gallagher Re, with the aim of aligning the reinsurance business with global insurance, retail and wholesale brokerage operations, from the risk management consulting firm Gallagher. On the occasion, Capsicum Re's CEO, Luiz Araripe, commented: "I am excited about the opportunities that lie ahead for our team in Brazil and Latin America, which will now be Gallagher both in name and in spirit, a project and a great shared ambition".

Nova diretora de seguro garantia

A Berkley Brasil Seguros anunciou a executiva Carla Acras como a nova diretora de Seguro Garantia. Com mais de 20 anos de vivência no mercado, a executiva é pós-graduada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e possui MBA em Finanças pela Saint Paul e Moodys. "Enquanto o mercado de seguros sofre com a pandemia, o seguro garantia teve uma redução de apenas 5% em relação a 2019", lembrou. Segundo ela, o corretor assume um papel fundamental neste processo. "Entendemos que a venda deve ser consultiva e nós, da Berkley, fazemos questão de ajudar na sua formação".

New surety director

Berkley Brasil Seguros announced executive Carla Acras as the new Surety director. With over 20 years of experience in the market, the executive has a postgraduate degree from Fundação Getúlio Vargas (FGV) and an MBA in Finance from Saint Paul and Moodys. "While the insurance market suffers from the pandemic, the surety insurance had a reduction of only 5% in relation to 2019", he recalled. According to her, the broker assumes a fundamental role in this process. "We understand that the sale must be consultative and we, at Berkley, make a point of helping in its formation".

MAG apresenta reforços em seu staff

A MAG Investimentos anuncia a chegada de Fernando Gabriades *(acima, à direita)* como o novo diretor comercial. O executivo responderá ao CEO da MAG Seguros, Helder Molina. Possui mais de 13 anos de atuação no setor, com pós-graduação em Gestão de Negócios pela Fundação Dom Cabral e MBA pelo Ibmec-SP. Já Rodrigo Cunha assume a gerência de Desenvolvimento de Produtos. É graduado em Ciências Atuarias pela Universidade Federal Fluminense, com MBA em Finanças pelo Ibmec. Faz pós-graduação em Ciências Atuariais pela Universidade Federal do Rio de Janeiro.

MAG presents staff reinforcements

MAG Investimentos has announced the arrival of Fernando Gabriades *(above right)* as the new commercial director. The executive will report to MAG Seguros CEO Helder Molina. He has over 13 years of experience in the sector, with a postgraduate degree in Business Management from Fundação Dom Cabral and an MBA from Ibmec-SP. Rodrigo Cunha takes over Product Development management. He holds a degree in Actuarial Sciences from Universidade Federal Fluminense, with an MBA in Finance from Ibmec. He holds a postgraduate degree in Actuarial Sciences from the Federal University of Rio de Janeiro.

A THB é uma das maiores empresas globais especialista em gerenciamento de riscos, consultoria em benefícios e corretagem de seguros e resseguros

Programas de seguros customizados

Parcerias estratégicas ao redor do mundo

Presente nas principais capitais

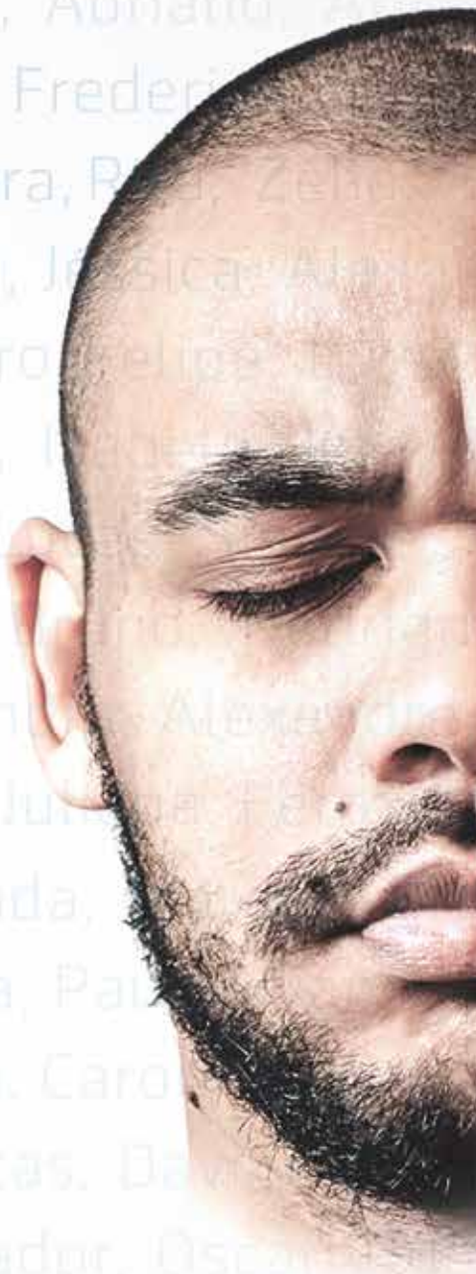
Soluções que vão além do seguro.

contato@br.thbgroup.com

thbgroup.com.br

thbgroupbrasil

UM PORTODOS TODOS PORUM



Para um futuro tranquilo, prevenção é prioridade. E é neste momento que os canais digitais da MAG Seguros fazem a diferença. **Disponibilizamos 100% dos nossos produtos e serviços de seguro de vida e previdência on-line** de forma remota e segura, inclusive nossa Central de Relacionamento. Além disso, nosso Instituto de Longevidade tem trazido informação de qualidade a serviço da sociedade e da longevidade em seu portal de conteúdo. Tudo isso para que você possa cuidar de si e de quem você ama.

Previna-se. E prepare-se para a vida.
Conte conosco nos nossos canais digitais.

#umportodosetodosporum

MAG SEGUROS

magseguros | mag.com.br
institutomongeralaegon.org

GRUPO MONGERAL AEGON