INSURANCE CORP • Ano VI • Edição 33

REVISTA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RISCOS

insurancecorp.com.br

revista

INSURANCE CORP

ano VI – edição 33 – novembro/dezembro 2020 – R$ 25,00

insurancecorp.com.br

Atraente mercado latino-americano

MUDANÇA DA MARCA PARA ALINHAMENTO GLOBAL

Attractive Latin American market

BRAND CHANGE FOR GLOBAL ALIGNMENT

Luiz Araripe, CEO da Gallagher Re no Brasil

Especial: *lideranças comentam sobre perspectivas para 2021*

Special: *leaders talk about 2021 perspectives*

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

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

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

MAG
SEGUROS
GRUPO MONGERAL AEGON

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

CRIATIVIDADE E SUPERAÇÃO

Sem dúvida alguma, 2020 será lembrado pelos historiadores como o ano em que a pandemia do novo coronavírus passou pelo Brasil como um furacão de proporções nunca visto. Obviamente, o número de internações e mortes trouxe duras consequências para a atividade econômica durante este período. Mas o momento é de esperança e alívio porque, além da iminência da vacina, percebe-se recuperação em vários setores produtivos, especialmente a indústria de seguros.
Insurance Corp ouviu alguns dos principais executivos de grandes companhias brasileiras, que demonstraram otimismo quanto ao avanço desta indústria em 2021. O cenário que se verificou neste ano e terá continuidade reside na aposta de soluções que tragam benefícios aos consumidores, sobretudo nas áreas de saúde e vida. Investimentos igualmente contínuos em canais digitais serão reforçados em virtude de uma constatação interessante: a pandemia aproximou as pessoas. Enfim, ao contrário de segmentos que ainda sofrem com a calamidade, o seguro soube suportar o problema com superação e criatividade.
Um fenômeno que surgiu em 2020 e, ao que tudo indica, continuará ao longo dos próximos 12 meses, é chamado de "novo normal". O *home office* assumiu inicialmente relevância no desenvolvimento das atividades, que alguns batizaram de "trabalho a distância". Com o advento nefasto da covid-19, as companhias reavaliaram seus procedimentos internos e incorporaram no dia a dia o trabalho de seus colaboradores em suas casas. A produtividade aumentou e os números comprovam os resultados favoráveis dos negócios em diversas carteiras.
Destacamos, como matéria de capa, a mudança de nome da Capsicum Re para Gallagher Re, que tem o objetivo de alinhar as operações de seguro e resseguro de forma global. A tecnologia trouxe inúmeros benefícios aos consumidores e empresas, as quais idealizaram produtos digitais e abriram as portas para um processo de ampla conexão entre todas as pessoas, obviamente, com a devida segurança no compartilhamento de dados e informações. O cyber risk oferece inúmeras oportunidades aos corretores de seguros e brokers. Conhecimento técnico, ousadia e identificação do target são os requisitos essenciais. Bons negócios os esperam.

A Revista **Insurance Corp** deseja a todos os leitores um próspero 2021!

CREATIVITY AND OVERCOMING

Without a doubt, 2020 will be remembered by historians as the year in which the pandemic of the new coronavirus passed through Brazil as a hurricane of unprecedented proportions. Obviously, the number of hospitalizations and deaths has had severe consequences for economic activity during this period. But the moment is one of hope and relief because, in addition to the imminence of the vaccine, there is a recovery in several productive sectors, especially the insurance industry.
Insurance Corp listened to some of the main executives of large Brazilian companies, who showed optimism about the advancement of this industry in 2021. The scenario that occurred this year and will continue is the bet on solutions that bring benefits to consumers, especially in the areas of health and life . Equally continuous investments in digital channels will be reinforced due to an interesting finding: the pandemic has brought people together. Finally, unlike segments that still suffer from calamity, insurance was able to support the problem with creativity and overcoming.
A phenomenon that emerged in 2020 and, it seems, will continue over the next 12 months, is the so-called "new normal". The home office initially assumed relevance in activities development, which some called "distance work". With the nefarious advent of covid-19, companies reevaluated their internal procedures and incorporated the work of their employees into their homes on a daily basis. Productivity has increased e the numbers prove favorable results of business in several portfolios.
We highlight as the cover story, the name change from Capsicum Re to Gallagher Re, which aims to align insurance and reinsurance operations globally. Technology has brought countless benefits to consumers and companies, who have devised digital products and opened doors to a process of wide connection between all people, obviously with due security in sharing data and information. Cyber risk offers numerous opportunities to insurance brokers. Technical knowledge, boldness and target identification are the essential requirements. Good business awaits them.

Insurance Corp Magazine wishes all readers a prosperous 2021!

André Pena
Publisher

ÍNDICE — INDEX

6 Diálogo / Dialogue
Desafios do cenário em permanente evolução
Scenario challenges in persistent evolution

10 Especial 2021 / Special 2021
Expansão garantida no próximo ano
Next year expansion guaranteed

11 Especial 2021 / Special 2021
Soluções acessíveis que amparam o consumidor
Accessible solutions that support consumers

12 Especial 2021 / Special 2021
Brasileiro está consciente do 'imprevisível'
Brazilian is aware of 'unpredictable'

13 Especial 2021 / Special 2021
Uso de marketplaces deve se tornar rotina
Marketplaces' use should become routine

14 Especial 2021 / Special 2021
Resiliência em um mundo pós-pandemia
Resilience in a post pandemic world

15 Especial 2021 / Special 2021
Mais conhecimento em prol dos seguros
More knowledge in favor to insurance

16 Especial 2021 / Special 2021
Covid-19 evidenciou importância do uso de mecanismos de saúde a distância
Covid-19 highlighted the importance of use of remote health mechanisms

17 Especial 2021 / Special 2021
Haverá transição para uma sociedade transformada pela pandemia da covid-19
There will be transition to a transformed society by the pandemic of convid-19

18 Especial 2021 / Special 2021
Ensino do seguro manteve alto patamar de qualidade e excelência
Insurance education kept high level of quality and excellence

20 Capa / Cover
"Novo capítulo na história do nosso negócio"
"New chapter in the history of our business"

24 Cenário/ Scenario
Novos tempos para a ABGR
New times for ABGR

26 Nova gestão/ New management
AMMS apresenta nova diretoria
AMMS presents new board

29 Aniversário/ Anniversary
Evolução constante em mais de um século
Constant evolution in more than a century

INSURANCE CORP

Ano VI - Edição 33 - nov/dez 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

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.

Você está preparado
para conversar
sobre o futuro
com os seus clientes?

Rodrigo Santoro
45 anos

Rodrigo Santoro
75 anos

A SulAmérica está.
Evoluímos juntos para oferecer
Saúde Integral em todos os momentos.

A SulAmérica está pronta para ajudar você a cuidar da saúde física, emocional e financeira dos seus clientes, com planos de saúde, odontológicos, de previdência, seguros de vida e plataforma de investimentos. **Isso é Saúde Integral. Para você e os seus clientes viverem melhor, por inteiro.**

ANS - Nº 416428
ANS - Nº 006246
dentsumb.

Para saber mais, acesse
sulamerica**saudeintegral**.com.br
ou o código ao lado.

SulAmérica | 125 ANOS

Sul América Companhia de Seguro Saúde – CNPJ: 01.685.053/0013-90. Sul América Serviços de Saúde S.A. – CNPJ: 02.866.602/0001-51. Sul América Seguros de Pessoas e Previdência S.A. – CNPJ: 01.704.513/0001-46. Sul América Investimentos Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A. – CNPJ: 32.206.435/0001-83. Ouvidoria: 0800-725-3374. Horário de atendimento: de segunda a sexta, das 8h30 às 17h30.

Desafios do cenário em permanente evolução

Scenario challenges in persistent evolution

Por/by: Márcia Kovacs

A revista **Insurance Corp** entrevista com exclusividade Solange Beatriz Palheiro Mendes, Diretora de Relações de Consumo e Comunicação da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). Advogada, com pós graduação no IAG Master em Seguros da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ), que pontuou algumas considerações sobre o setor.

Solange: "É preciso trabalhar duro, atualizando-se de forma contínua"

Solange: "It is necessary to work hard, continuously updating"

Insurance Corp – Na sua visão, como foi ocupar postos de alta liderança, em um mercado ainda predominantemente masculino? Enfrentou muitos obstáculos por ser mulher?

Solange Beatriz Palheiro Mendes - No meu caso, confesso que o fato de ser mulher não atrapalhou a ascensão profissional, que se deu de forma natural, em consequência da experiência acumulada, expertise, escolaridade, alguns dos atributos necessários para ter uma visão abrangente e holística dos negócios, mostrar resultados e estar pronta para as novas oportunidades e desafios. É preciso trabalhar duro, sim, atualizando-se de forma contínua para galgar os postos de liderança, além de conciliar a dupla jornada entre trabalho e a casa, sempre mais onerosa para as mulheres. Entretanto, os casos individuais de lideranças femininas, ainda que inspiradores para outras mulheres, não servem de métricas para concluir que atingimos a igualdade de gêneros no trabalho. Os números, não só do mercado de seguros, como também das demais atividades econômicas, indicam que alguma coisa ainda está fora da ordem na cartilha de gênero, raça e diversidade. É fato que as mulheres brasileiras estudam mais, ganham menos e

Insurance Corp magazine exclusively interviews Solange Beatriz Palheiro Mendes, Director of Consumer Relations and Communication at the National Confederation of Insurance Companies (CNseg). Lawyer, with postgraduate studies at the IAG Master in Insurance at the Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ), she pointed out some considerations about the sector.

Insurance Corp - In your view, what was it like to occupy high leadership positions in a market that is still predominantly male? Did you face many obstacles as a woman?

Solange Beatriz Palheiro Mendes - In my case, I confess that the fact of being a woman did not hinder the professional growth, which took place naturally, as a result of the accumulated experience, expertise, education, some of the attributes necessary to have a comprehensive and holistic view business, show results and be ready for new opportunities and challenges. It is necessary to work hard, yes, continuously updating to climb the leadership positions, in addition to reconciling the double journey between work and home, which is always more costly for women. However, individual cases of female leaders, while inspiring for other women, are not metrics to conclude that we have achieved gender equality at work. The numbers, not only of the insurance market, but also of the other economic activities, indicate that something is still out of order in the booklet of gender, race and diversity. It is a fact that Brazilian women study more, earn less and spend more time doing housework than men. The issue of representativeness by race continues to await effective responses, as do

passam mais tempo ocupadas com tarefas domésticas do que os homens. A questão da representatividade por raças continua à espera de respostas efetivas, assim como as ações inclusivas no mercado de trabalho. A boa notícia é que estas questões ocupam crescente importância no radar da alta administração das empresas e em seus planos estratégicos. Inclusive no mercado de seguros, que sepultou de vez aquela imagem de Clube da Bolinha de décadas passadas, ou seja, segmento predominantemente masculino, e busca ser uma atividade comprometida com a diversidade. Criamos até o Dia da Diversidade e Inclusão no Setor de Seguros, celebrado todo dia 25 de setembro, para marcar o compromisso público com as melhores práticas de diversidade e inclusão de talentos na carreira de seguros, refletindo a riqueza demográfica, étnica, cultural e social do nosso País.
É um caminho sem volta, até porque a diversidade tem relação direta com a sustentabilidade do negócio de seguros. Estamos construindo respostas assertivas para haver mais equidade de gêneros, étnica e no campo das escolhas sexuais. O que posso dizer que o mercado de seguro hoje reconhece e valoriza a diversidade. As mulheres já são a maioria no setor securitário, mas os cargos executivos ainda estão em mãos dos homens majoritariamente. É questão de tempo para o jogo mudar. É mais um passo na nossa conquista silenciosa e vigorosa. Chegaremos lá, superando um a um os problemas nessa cruzada pela representatividade adequada e diversa em nossos quadros.

inclusive actions in the labor market. The good news is that these issues are of increasing importance on the top management radar of companies and in their strategic plans. Even in the insurance market, which once and for all buried that image of 'Boys Club" from past decades, that is, a predominantly male segment, and seeks to be an activity committed to diversity. We created the Day of Diversity and Inclusion in the Insurance Sector, celebrated every September 25th, to mark the public commitment to the best practices of diversity and inclusion of talents in the insurance career, reflecting the demographic, ethnic, cultural and social wealth of our country.
It is a no return path, not least because diversity is directly related to the sustainability of the insurance business. We are building assertive responses for more gender equity, ethnicity and sexual choice. What can I say that the insurance market today recognizes and values diversity. Women are already the majority in the insurance sector, but executive positions are still in men's hands majority. It is a matter of time before the game changes. It is another step in our quiet and vigorous conquest. We will get there, overcoming the problems one by one in this quest for adequate and diverse representation in our staff.

IC– Em 2020, enfrentamos grandes desafios no setor decorrente da Covid-19. Muitos problemas foram amenizados com o uso da tecnologia. Como a CNseg, se adaptou neste período tão conturbado e atípico?
SB - O grande mérito da CNseg foi fazer um diagnóstico preciso da crise advinda com a Covid-19 e, com celeridade, promover a guinada digital da entidade. Colocamos a íntegra de nossos colaboradores em home office quase na sequência da declaração da pandemia, suspendemos as reuniões presenciais das comissões técnicas e viagens dos funcionários semanas antes e, a partir daí, promovemos diversas lives e webinars para destacar temas relevantes para nosso setor. Foi uma prova de fogo para todo o mercado, mas todos se saíram bem.

IC– In 2020, we faced major challenges in the sector due to Covid-19. Many problems have been alleviated with the use of technology. How did CNseg adapt in this very troubled and atypical period?
SB - The great CNseg's worth was to make an accurate diagnosis of the crisis arising from Covid-19 and, quickly, to promote the entity's digital shift. We put our employees in full in their home office almost following the declaration of the pandemic, suspended the face-to-face meetings of the technical commissions and employee trips weeks before, and from then on, we promoted several lives and webinars to highlight topics relevant to our sector. It was a trial by fire for the entire market, but everyone did well.

IC–Em decorrência de sua recente participação na I Conferência Nacional de Microsseguros, quais são os pontos principais que destacaria?
SB - Podemos dizer que estamos a caminho de construir novas pontes para que os microsseguros, ou melhor, os seguros inclusivos, incorporem crescentes parcelas da população e alcancem aquele número mágico de 100 milhões de brasileiros nos próximos anos. Temos um diagnóstico claro do que fazer, seja no plano infralegal, seja em termos de política fiscal, para que o potencial de negócios se confirme. Além

IC – As a result of your recent participation in the 1st National Conference on Microinsurance, what are the main points that you would highlight?
SB - We can say that we are on the way to build new bridges so that microinsurance, or better, inclusive insurance, incorporate growing portions of the population and reach that magic number of 100 million Brazilians in the coming years. We have a clear diagnosis of what to do, whether in the legal below sphere or in terms of fiscal policy, so that the business potential is confirmed. In addition to tax and regulatory re-

de desoneração fiscal e regulatória, flexibilização de pagamento de prêmios, com destaque para o digital, diversos canais de distribuição, celeridade na regulação das indenizações, redução dos custos de distribuição e de processamento são algumas das medidas para perseguir um forte crescimento dos seguros.

IC – Quais suas expectativas para 2021 e acredita que será um ano mais confortável?

SB - Inicialmente, a economia brasileira caminha para sair de uma recessão forte em direção a uma trajetória de recuperação em 2021, o que, por si só, já uma boa notícia para o mercado de seguros, que depende da produção, empregos e renda em alta para ter bons resultados. A rigor, somos resilientes em ciclos de baixa da economia e mais dinâmicos do que o próprio PIB em momentos de alta. Logo, se o script da maioria dos analistas econômicos se confirmar, como o PIB em alta de ao menos 3% no próximo ano, poderemos voltar a crescer na casa de dois dígitos. É algo factível. Basta lembrar que, em 2019, apenas com um suspiro do PIB, alta de 1,1%, a arrecadação de prêmios de seguros superou os 12% e todos os segmentos - Seguros, Previdência e Vida, Capitalização e Saúde Suplementar - fecharam em alta. Se olharmos também para os últimos 10 anos, que inclui a severa recessão de 2015 e 2016, reveremos taxas de expansão bastante satisfatórias no período. Mas é fato que continuaremos reféns de 2020, talvez o pior ano desde a crise de 1929. E o ritmo de recuperação entre os diversos ramos e modalidades de seguros continuará desigual também em 2021, seguindo a trilha de retomada, lenta ou mais acelerada, dos setores aos quais se destinam as coberturas. E temos variáveis importantes que poderão mudar o ritmo do jogo, como o risco de uma segunda onda da Covid-19, descontrole nos gastos públicos, dólar e inflação elevados, que repercutem diretamente na produção, no emprego e na renda dos trabalhadores. O pior dos cenários seria uma retomada de lockdown, porque todas as atividades apresentam imediata desaceleração, dada à restrição da mobilidade das pessoas e ao funcionamento dos negócios. Em contrapartida, o sentimento de aversão a riscos advindo com a pandemia amplia o mercado potencial de seguros, por ser a gestão de riscos um atributo exclusivo do setor. Pessoas e empresas saem da pandemia mais conscientes de que o seguro é a resposta adequada para ter mais proteção em uma era de incertezas inaugurada com a pandemia.

lief, flexibility in premium payments, with emphasis on digital, several distribution channels, speed in the regulation of indemnities, distribution reduction and processing costs are some of the measures to pursue a strong growth in insurance.

IC - What are your expectations for 2021 and do you believe it will be a more comfortable year?

SB - Initially, the Brazilian economy is heading out of a strong recession towards a recovery path in 2021, which, in itself, is already good news for the insurance market, which depends on production, jobs and income in high to have good results. Strictly speaking, we are resilient in economy downturn cycles and more dynamic than GDP itself in times of upturn. Therefore, if the script of the majority of economic analysts is confirmed, the GDP rising at least 3% in the next year, we will be able to grow again in the double digits. It is doable. Just remember that in 2019, with just a sigh of GDP, up 1.1%, the insurance premiums collection surpassed 12% and all segments - Insurance, Pension Plans and Life, Capitalization and Supplementary Health - closed higher . If we also look at the last 10 years, which includes the severe recession of 2015 and 2016, we will see very satisfactory expansion rates in the period. But it is a fact that we will continue to be held hostage by 2020, perhaps the worst year since the crisis of 1929. And the pace of recovery between the different branches and types of insurance will remain uneven also in 2021, following the slow or more accelerated recovery path of sectors for which the coverage is intended. And we have important variables that can change the pace of the game, such as the risk of a second wave of Covid-19, uncontrolled public spending, high dollar and inflation, which directly affect production, employment and workers' income. The worst case scenario would be a resumption of lockdown, because all activities have an immediate slowdown, given the restriction of people's mobility and the functioning of businesses. In contrast, the feeling of risk aversion resulting from the pandemic expands the potential insurance market, as risk management is an exclusive attribute of the sector. People and companies come out of the pandemic more aware that insurance is the right answer to have more protection in an era of uncertainty inaugurated with the pandemic.

> "Inicialmente, a economia brasileira caminha para sair de uma recessão forte em direção a uma trajetória de recuperação em 2021, o que, por si só, já uma boa notícia para o mercado de seguros"

> "Initially, the Brazilian economy is heading out of a strong recession towards a recovery path in 2021, which, in itself, is already good news for the insurance market"

desafios
recomeço
conectados
2021

Depois de um **ano improvável, cheio de desafios,** propomos uma **reflexão:**

o que **você** fará de **diferente** em 2021?

Você aprendeu a **socializar à distância,** se adaptou ao novo jeito de trabalhar e descobriu em si a força para viver o **novo normal.**

Nós da Fator Seguradora também estamos nos reinventando, **buscando novas formas de nos manter ainda mais conectados a você para te acompanhar nessa jornada.** Nos dedicamos todos os dias para entender profundamente o que nossos clientes precisam porque queremos prover soluções que contribuam na vida profissional de nossos Corretores.

A única certeza que temos é que em 2021 você poderá contar ainda mais conosco, **nos 365 dias do ano!**

Feliz recomeço!

APONTE SUA CÂMERA PARA O QRCODE

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

Expansão garantida no próximo ano
Next year expansion guaranteed

O setor de seguros poderá voltar a crescer na faixa de dois dígitos em 2021 se o PIB confirmar a trajetória positiva no próximo ano, com expansão projetada acima de 3%. Historicamente, o desempenho do setor é superior ao dos demais segmentos econômicos, inclusive tendo papel anticíclico em períodos recessivos, ou de baixo crescimento do PIB. Em 2019, por exemplo, diante de uma expansão de apenas 1,1% do PIB, as seguradoras tiveram crescimento superlativo da receita, de 12,2%. Cabe ressaltar que a capacidade de alavancagem dos seguros depende dos níveis adequados de produção, emprego e renda. O nível de emprego tem conexão direta com os seguros contratados por empresas para os seus colaboradores, como os de vida, saúde e previdência. Já o nível de produção afeta o âmbito dos seguros patrimoniais e de grandes riscos. E a renda afeta a capacidade de penetração de todos os ramos, mas, em especial, aqueles contratados por pessoas e famílias, tanto vida, quanto saúde, seguros residenciais e previdência privada.

O consumidor atualmente está avesso a riscos e predisposto a se proteger mais por meio de coberturas que caibam em seu orçamento. O importante é que o seguro atinja cada vez mais pessoas, confirme sua solidez financeira, com a manutenção de indenizações na casa de mais de R$ 260 bilhões anuais, cumprindo o papel de proteger pessoas e negócios, além de ser um dos maiores investidores institucionais, com seus R$ 1,2 trilhão de garantias aplicadas em vários ativos financeiros, o que, apenas para ter uma ideia de sua magnitude, equivale a 27% da dívida pública consolidada do País.

Marcio Coriolano, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg)

Marcio Coriolano, National Confederation of Insurance Companies (CNseg) president

The insurance sector may grow again in the double-digit range in 2021 if GDP confirms the positive trajectory next year, with a projected expansion of more than 3%. Historically, the sector's performance is superior to that of the other economic segments, including having an anti-cyclical role in periods of recession, or of low GDP growth.

In 2019, for example, faced with an expansion of only 1.1% of GDP, insurance companies had superlative revenue growth of 12.2%. It should be noted that the insurance leverage capacity depends on adequate levels of production, employment and income.

The level of employment has a direct connection with the insurance contracted by companies for their employees, such as life, health and pension plans. The level of production, on the other hand, affects the scope of property insurance and major risks. And income affects the penetration capacity of all sectors, but, in particular, those hired by people and families, both life and health, home insurance and private pension. Consumers are currently risk averse and predisposed to protect themselves more through coverages that fit their budget. The important thing is that the insurance reaches more and more people, according to its financial strength, with the maintenance of indemnities in the house of more than R$ 260 billion annually, fulfilling the role of protecting people and businesses, in addition to being one of the largest institutional investors, with its R$ 1.2 trillion guarantees applied to various financial assets, which, just to get an idea of its magnitude, is equivalent to 27% of the country's consolidated public debt.

Soluções acessíveis que amparam o consumidor
Accessible solutions that support consumers

A pandemia era algo inimaginável nos dias atuais. Todos os setores foram impactados de alguma maneira por essa nova realidade e têm aprendido muito nos últimos meses. A Porto Seguro, assim como todas as empresas do setor, vem acompanhando os desdobramentos da covid-19 no Brasil e no mundo e acredita que, embora o cenário seja delicado, ele será superado.

Realizamos várias mudanças nesse período. Mais de 90% dos nossos funcionários passaram a desempenhar suas funções remotamente, o que não nos pegou de surpresa, pois adotamos esse regime há alguns anos e mais de três mil colaboradores da companhia já atuavam em home office integral antes da pandemia. Redobramos os cuidados durante os nossos atendimentos. Unimos forças ao setor, que após uma profunda análise, optou pela inclusão da cobertura de morte por covid-19 nos seguros de vida.

Fernando Martinho/Porto Seguro

Roberto Santos, presidente da Porto Seguro

Roberto Santos, Porto Seguro's president

The pandemic was something unimaginable nowadays. All sectors have been impacted in some way by this new reality and have learned a lot in recent months. Porto Seguro, like all companies in the sector, has been following the developments of covid-19 in Brazil and in the world and believes that, although the scenario is delicate, it will be overcome.

We made several changes in that period. More than 90% of our employees began to perform their duties remotely, which did not surprise us, as we adopted this regime a few years ago and more than 3,000 company employees already worked in a full home office before the pandemic. We redoubled the care during our attendance. We join forces to the sector, which after a thorough analysis, chose to include death coverage by covid-19 in life insurance.

Canais digitais

Apostamos em soluções mais acessíveis para amparar os consumidores nesse momento e reforçamos nosso investimento nos canais digitais para mantermos a proximidade com as pessoas, mesmo sem o contato físico. Embora ainda seja muito cedo para fazer qualquer tipo de projeção, vejo que a indústria de seguros deve sair desse cenário mais fortalecida a médio e longo prazo. Nesse momento em que o risco está mais próximo das pessoas, a necessidade de proteção fica ainda mais evidente. O mercado segurador, que já passou por tantos outros momentos desafiadores, é resiliente.

Digital channels

We bet on more accessible solutions to support consumers at this time and we reinforced our investment in digital channels to maintain proximity to people, even without physical contact. Although it is still too early to make any kind of projection, I see that the insurance industry should come out of this scenario more strengthened in the medium and long term. In this moment when the risk is closer to people, the need for protection is even more evident. The insurance market, which has gone through so many other challenging times, is resilient.

Brasileiro está consciente do 'imprevisível
Brazilian is aware of 'unpredictable'

Eu tenho uma visão muito otimista em relação ao futuro do mercado segurador para 2021. O contexto socioeconômico de pré-pandemia já trazia fortes sinais de como a indústria de vida e previdência teria relevância tão forte em 2020. Em novembro, completamos um ano da aprovação da reforma da previdência, que, desde os inícios do debate, ainda em 2017, já levou à sociedade a importância de se planejar financeiramente para todos os riscos: morte, invalidez e aposentadoria. Também temos acompanhado o crescimento da *Gig economy*, que exigirá um esforço próprio de planejamento ainda maior para milhões de pessoas.

Vou acrescentar a este contexto mais um fator: a pandemia. Sempre foi um grande tabu falar de morte e invalidez no Brasil. Culturalmente, as pessoas não têm a clara noção dos riscos que podem acontecer no dia a dia delas e que comprometerão a sua vida financeira. A pandemia, no entanto, trouxe para dentro de todos os lares a conscientização sobre esta imprevisibilidade, o que, ainda em 2020, representou em um aumento de demanda das soluções de seguro de vida.

Toda esta contextualização corrobora ainda mais o meu pensamento otimista para o próximo ano. O mercado já vinha colhendo e colherá cada vez mais os frutos deste aumento de consciência do brasileiro em torno de seu planejamento financeiro.

Por fim, posso acrescentar ainda que, em face da obrigatoriedade legal de implantação do Regime de Previdência Complementar (RPC) pelos entes públicos até novembro de 2021, o setor terá uma grande oportunidade de mostrar a sua expertise.

Helder Molina, CEO da MAG Seguros
Helder Molina, CEO of MAG Seguros

I have a very optimistic outlook regarding the future of the insurance market for 2021. The pre-pandemic socio-economic context already had strong signs of how the life and pension industry would have such a strong relevance in 2020. In November, we completed one year of approval the pension reform, which, since the beginning of the debate, in 2017, has already brought to society the importance of financial planning for all risks: death, disability and retirement. We have also followed the growth of the Gig Economy, which will require an even greater planning effort for millions of people.

I will add one more factor to this context: the pandemic. It has always been a big taboo to talk about death and disability in Brazil. Culturally, people do not have a clear sense of the risks that can happen in their daily lives and that will compromise their financial life. The pandemic, however, brought awareness of this unpredictability to all households, which, even in 2020, represented an increase in demand for life insurance solutions.

This whole context further corroborates my optimistic thinking for the coming year. The market was already gathering and will reap more and more the fruits of this increase in the awareness of Brazilians about their financial planning. Lastly, I can add that, due to the legal obligation to implement the Supplementary Pension Plans Regime (RPC) by public entities until November 2021, the sector will have a great opportunity to show your expertise.

Uso de marketplaces deve se tornar rotina

Marketplaces' use should become routine

A pandemia acelerou a digitalização de ferramentas e produtos, mas a indústria ainda está longe no que diz respeito às ofertas e experiência do cliente. Hoje, o mercado de seguros brasileiro possui alguns produtos interessantes e determinadas áreas oferecem um atendimento virtual razoável – com acesso por meio do whatsapp, chatbots, telefone, e-mail, entre outras formas de comunicação. Mas muito ainda precisa ser feito.

Essa crescente digitalização, acelerada por conta da pandemia, deve mudar num futuro próximo a forma de distribuição de seguros. A utilização de marketplaces - plataformas mediadas por uma empresa, em que vários fornecedores se inscrevem e vendem seus produtos – deve se tornar rotina, também entre os corretores brasileiros para os clientes B2B e alguns B2C.

Newton Queiroz, executivo do mercado de seguros

Newton Queiroz, insurance market executive

Essa tendência está relacionada a um movimento do próprio mercado que caminha para atrelar suas plataformas digitais ao ecossistema de outras indústrias e, com isso, usufruir da possibilidade de distribuição em diversos canais de forma rápida e com um custo de implementação reduzido. Apesar do nosso mercado ainda ser um pouco tradicional, onde o olho a olho sempre contou bastante, a pressão de redução de custos devido à baixa nas taxas dos investimentos, fará com que as seguradoras e corretores busquem canais cada vez mais amplos para distribuição de seus produtos.

Quanto ao papel do corretor nesse cenário, ele continuará sendo fundamental tanto no atendimento ao cliente, quanto na resolução dos sinistros. É nesse cenário que o segurado de fato entende a importância de contar com uma cobertura. Em momentos específicos de um cliente e/ou em uma crise como a que vivemos hoje, o fator humano, a conversa com o especialista, sempre será importante!

The pandemic has accelerated the digitization of tools and products, but the industry is still a long way off with regards to offerings and customer experience. Today, the Brazilian insurance market has some interesting products and certain areas offer a reasonable virtual service - with access via whatsapp, chatbots, phone, e-mail, among other forms of communication. But much remains to be done.

This growing digitalization, accelerated by the pandemic, should change the form of insurance distribution in the near future. The marketplaces' use - platforms mediated by a company, in which several suppliers sign up and sell their products - should become routine, also among Brazilian brokers for B2B customers and some B2C customers.

This trend is related to a movement of the market itself that is moving towards linking its digital platforms to the ecosystem of other industries and, with that, taking advantage of the possibility of distribution in several channels quickly and with a reduced implementation cost. Although our market is still a little traditional, where the eye to eye has always counted a lot, the pressure to reduce costs due to the low investment rates, will make insurers and brokers seek increasingly broad channels for the distribution of their products.

As for the broker's role in this scenario, he will continue to be fundamental both in customer service and in resolving claims. It is in this scenario that the insured actually understands the importance to have coverage. In specific moments of a client and / or in a crisis like the one we are experiencing today, the human factor, the talk with specialist, will always be important!

Resiliência em um mundo pós-pandemia
Resilience in a post pandemic world

A crise provocada pela covid-19 propiciou uma poderosa disrupção em escala global, de ordem social e econômica. Este tem sido um evento de múltiplas consequências e facetas. Uma delas é a de estimular nas pessoas uma consciência mais apurada em relação à necessidade de se precaver, de se preparar melhor para os riscos incertos do futuro. Outra faceta tem sido a aceleração da transformação digital a partir do desenvolvimento e da adoção de novas tecnologias, produtos e soluções digitais.

Em suma, podemos afirmar sem medo de errar que, ao mesmo tempo em que estamos mais preocupados com as incertezas do futuro, estamos também muito mais conectados no ambiente digital e propensos a testar novas soluções e produtos. Mesmo antes da pandemia, já tínhamos mais de 70% de nossa população conectada com os seus smartphones e um percentual de usuários pioneiros, ou early adapters, de cerca de 40%, uma das maiores proporções encontradas no mundo.

Lucas Lopes, head of New Business Models – Munich Re do Brasil

Lucas Lopes, head of New Business Models – Munich Re do Brasil

E é assim, com essas duas facetas que se apresentam simultaneamente, que a crise servirá como catalisador de uma profunda transformação cultural que impulsionará a penetração dos seguros no Brasil. E nesse sentido, a crise vem acompanhada de uma grande oportunidade!

Para se ter uma ideia do potencial do nosso mercado, enquanto no Brasil a penetração do seguro veicular é de 25%, nos Estados Unidos é de 96%. No seguro residencial, os percentuais são de 14% e de 96% respectivamente. O seguro rural, tão fundamental para o desenvolvimento sustentável do nosso agronegócio, apresenta uma fotografia similar.

Nós, da Munich Re, estamos atentos a este momento único e assumimos a responsabilidade de impulsionar essa transformação. Nossa missão é construir as soluções do futuro tornando nossa sociedade mais protegida e mais resiliente.

The crisis caused by covid-19 led to a powerful, social and economic, global disruption. It has been an event with multiple consequences and aspects. One of those, is to encourage people to become more aware of the needs about take precautions, to be better prepared for the uncertain risks of the future. Another aspect has been the acceleration of digital transformation through the development and adoption of new technologies, products and digital solutions.

In a nutshell, we can say with no fear of making a mistake that, while we are more concerned with the uncertainties of the future, we are also much more connected in the digital environment and prone to testing new solutions and products. Even before the pandemic, we already had more than 70% of our population connected with their smartphones and a percentage of pioneer users, or early adapters, around 40%, one of the highest proportions found in the world.

This is how, with these two aspects that present themselves simultaneously, that the crisis will serve as a catalyst for a deep cultural transformation that will boost the penetration of insurance in Brazil. In this sense, the crisis is accompanied by a great opportunity!

To get an idea of the potential of our market, while in Brazil the penetration of motor insurance is 25%, in the United States it is 96%. For homeowners insurance, the percentages are 14% and 96% respectively. Crop insurance, so fundamental to the sustainable development of our agribusiness, presents a similar picture.

We at Munich Re are aware to this unique moment and we assume the responsibility to drive this transformation. Our mission is to build the solutions of the future by making our society more protected and more resilient. *(RDB)*

Mais conhecimento em prol dos seguros
More knowledge in favor to insurance

O ano de 2020 será sempre lembrado como o marco inicial de grandes transformações. O mundo repetiu e vivenciou a lição atribuída a Darwin, de que não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças. A economia, de forma geral, a nossa forma de trabalhar, de se relacionar, consumir, entender a felicidade e gerenciar o tempo, passam por um processo de transição para algum lugar novo, que vamos construir e ainda conhecer.

Na Academia Nacional de Seguros e Previdência, todos nós, acadêmicos, colaboradores, diretoria, mantenedores e parceiros, também nos adaptamos à pandemia. E isso inclui as reuniões de cátedras, seminários, a comunicação e práticas administrativas. Tivemos 16 edições do "Café com Seguro", sendo uma presencial, em março, e 15 virtuais. Foram realizadas 43 reuniões de cátedras e um encontro de coordenadores e vices-coordenadores.

João Marcelo dos Santos é presidente da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP)

João Marcelo dos Santos is National Academy of Insurance and Welfare (ANSP) president

Com o objetivo de tornar a ANSP cada vez mais nacional e com o intuito de difundir a cultura do seguro em todas as regiões do Brasil, nomeamos novas diretorias regionais para a gestão 2020/2023. Além disso, lançaremos a terceira edição da "Obra Coletiva" – mais um instrumento de fomento e viabilização da produção e da difusão do conhecimento sobre os seguros para o setor e à sociedade em geral.

Fechamos o ano com chave de ouro, com a posse de 27 novos acadêmicos, que generosamente, alocarão seu tempo na produção e difusão de conhecimento, por meio da ANSP, em benefício do desenvolvimento do setor de seguros e previdência. Enfim, permanecemos na academia com o propósito de participar ativamente na construção de um setor de seguros cada vez mais forte e consistente, enfrentando junto com todos e cada um os nossos enormes desafios.

2020 will always be remembered as the starting point for major changes. The world has repeated and experienced the lesson attributed to Darwin, that it is not the strongest that survives, nor the most intelligent, but the one that best adapts to changes. The economy, in general, the way we work, relate, consume, understand happiness and manage time, go through a process of transition to somewhere new, which we will build and to know.

At the National Academy of Insurance and Welfare, all of us, academics, employees, directors, maintainers and partners, also adapt to the pandemic. And that includes chair meetings, seminars, communication and administrative practices. We had 16 editions of "Café com Seguro", one in person, in March, and 15 online. 43 chair meetings and a meeting of coordinators and vice-coordinators were held.

In order to make ANSP increasingly national and with the aim of spreading the insurance culture in all regions of Brazil, we have appointed new regional boards for the 2020/2023 management. In addition, we will launch the third edition of the "Collective Work" - yet another instrument to foster and facilitate the production and dissemination of knowledge about insurance for the sector and society in general.

We close the year with a flourish, with the inauguration of 27 new academics, who will generously allocate their time in the production and dissemination of knowledge, through ANSP, for the benefit of the development of the insurance and social security sector. Finally, we remain in the academy with the purpose of actively participating in the construction of an increasingly strong and consistent insurance sector, facing our enormous challenges together with each and every one.

Covid-19 evidenciou importância do uso de mecanismos de saúde a distância

Covid-19 highlighted the importance of use of remote health mechanisms

Uma das principais tendências que enxergo para o ano de 2021 é o aumento da demanda por soluções contra riscos cibernéticos. De acordo com um relatório publicado pela Allied Market Research, em 2018, este mercado valia U$ 4,8 milhões. Porém, após a chegada da pandemia e da consequente migração do trabalho para o modelo de home office, as discussões em torno da vulnerabilidade dos sistemas corporativos ganharam mais força e, logo, especialistas em projeções já esperam que, até 2026, o mercado de cyber risks se expanda e passe a valer cerca de U$ 28 milhões.

Ariel Couto, CEO da MDS Brasil

Ariel Couto, MDS Brasil CEO

Tecnologia

Por fim, outra grande expectativa para o setor de seguros é o aumento da presença da tecnologia nos modelos de gestão de saúde e benefícios disponíveis no mercado. Em voga desde o início das discussões sobre a Saúde 4.0, as ferramentas de inteligência de saúde – tais como plataformas de análise preditiva, big data, telemedicina e programas de prevenção e promoção à saúde – têm sido apontadas como as chaves para reduzir riscos, otimizar custos e reduzir despesas nos programas corporativos. A chegada da covid-19, no entanto, evidenciou ainda mais a importância de contar com mecanismos de saúde eficientes a distância e levou companhias em todo o mundo a procurarem por soluções do tipo para agregar a seus pacotes de benefícios.

One of the main trends that I see for the year 2021 is the increasing demand for solutions against cyber risks. According to a report published by Allied Market Research, in 2018, this market was worth U$ 4.8 million. However, after the arrival of the pandemic and the consequent migration to the home office work model, discussions around the vulnerability of corporate systems gained more strength and, therefore, projection experts already expect that, by 2026, the cyber risks market expand and become worth about U$ 28 million.

Technology

Finally, another great expectation for the insurance sector is the increased presence of technology in the models of health and benefits management available on the market. In vogue since the beginning of discussions on Health 4.0, health intelligence tools - such as predictive analytics platforms, big data, telemedicine and health promotion and prevention programs - have been identified as the keys to reduce risks, optimize reduce costs in corporate programs. The arrival of covid-19, however, further highlighted the importance of having efficient health mechanisms at a distance and led companies around the world to look for solutions of this type to add to their benefit packages.

Haverá transição para uma sociedade transformada pela pandemia da covid-19

There will be transition to a transformed society by the pandemic of convid-19

Acredito que um dos aprendizados durante esse ano pandêmico foi que nem tudo está sob nosso controle. Estamos aprendendo dia após dia a conviver com este, adotamos novas maneiras de trabalhar, de viver, de conviver e provavelmente será desta forma orgânica que seguiremos, analisando a evolução das coisas no que se refere a esta doença até chegar o dia em que o coronavírus não estará mais entre nós.

Terá sido um período duro, mas ele passará. Pelo lado econômico, a pandemia arrastou o país – e o mundo - para uma crise bastante considerável e, ainda que os resultados financeiros da SulAmérica tenham sido consistentes, muitos setores da economia foram fortemente atingidos.

Muitos empresários, sobretudo os menores, estão sofrendo bastante as consequências do isolamento social, do crescimento do desemprego, entre outros. Certamente será necessário um esforço coletivo para cicatrizar as feridas abertas pela covid-19. Esforço que tem de começar o quanto antes, pois como disse, não teremos exatamente um pós-pandemia, mas uma transição para uma sociedade transformada por ela.

Para nós, manter o cliente no centro dos cuidados faz parte do nosso DNA, dos valores que trouxeram nossa companhia até aqui. Somos uma empresa movida por um conceito amplo de saúde integral, em que o bem-estar físico, emocional e financeiro caminha de mãos dadas para que as pessoas possam viver da melhor forma no presente e no futuro. E, em qualquer situação, inclusive nesse momento tão atípico.

A pandemia vai passar, mas enquanto o novo coronavírus estiver convivendo conosco, vamos continuar seguindo os protocolos, cuidando de quem nos cerca e dos nossos negócios, acreditando sempre que o amanhã pode ser melhor que hoje. É assim que pautamos o nosso negócio. Há 125 anos.

Gabriel Portella, presidente da SulAmérica

Gabriel Portella, SulAmérica's president

I believe that one of the lessons learned during this pandemic year was that not everything is under our control. We are learning day after day to live with it, we adopt new ways to work, to live, to coexist together and it will probably be in this organic way that we will continue, analyzing the evolution of things regarding this disease until the day when the coronavirus arrives it will no longer be with us.

It will have been a tough period, but it will pass. On the economic side, the pandemic dragged the country - and the world - into a very considerable crisis and, although the financial results of SulAmérica have been consistent, many sectors of the economy have been hit hard.

Many businesspeople, especially smaller, are suffering greatly from the consequences of social isolation, rising unemployment, among others. Certainly, a collective effort will be necessary to heal the wounds opened by the covid-19. An effort that must start as soon as possible, because as I said, we will not have exactly a post-pandemic, but a transition to a society transformed by it.

For us, keeping the customer in the center of care is part of our DNA, of the values that have brought our company here. We are a company driven by a broad concept of integral health, in which physical, emotional and financial well-being goes hand in hand so that people can live better in the present and in the future. And in any situation, even in this very unusual moment.

The pandemic will pass, but as long as the new coronavirus is living with us, we will continue to follow the protocols, taking care of those around us and our business, always believing that tomorrow can be better than today. That's how we guide our business. 125 years ago.

Ensino do seguro manteve alto patamar de qualidade e excelência

Insurance education kept high level of quality and excellence

Neste ano absolutamente desafiador e imprevisível, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) conseguiu manter sua atuação de maneira consistente e inovadora. Com a chegada da pandemia, no final do primeiro trimestre, migramos todos os programas presenciais em andamento para ambiente online, o que garantiu a continuidade dos estudos dos nossos alunos, sem qualquer perda.

Mas não foi só isso. Nossa instituição também conseguiu inovar! Desenvolvemos uma versão intensiva do Curso para Habilitação de Corretores de Seguros, implantamos um sistema online de aplicação de provas, criamos a categoria 'Ao Vivo' de cursos de extensão, lançamos quatro novas graduações tecnológicas, construímos a "Sala do Futuro e o Espaço Nuv.ens", e firmamos parceria com a IBM e com o Clube de Regatas do Flamengo.

Robert Bittar, presidente da ENS

Robert Bittar, President of ENS

Ao mesmo tempo em que implementamos tantas novidades, também trabalhamos de olho no futuro. Assim, planificamos nossa atuação para 2021 em linha com os objetivos e metas traçadas no planejamento estratégico da Escola, iniciado no ano passado. Todas essas realizações só foram possíveis graças ao comprometimento e à dedicação da nossa diretoria, do corpo de colaboradores e do time de docentes, que foram incansáveis para manter o ensino do seguro no mais alto patamar de qualidade e excelência.

A eles, deixo registrado meu sincero agradecimento pelo valoroso trabalho empreendido, neste ano em que tivemos que superar tanto obstáculos inesperados. Tenho certeza de que sairemos de 2020 fortalecidos, com o sentimento de dever cumprido e a esperança renovada por dias melhores em 2021!

In this absolutely challenging and unpredictable year, the School of Business and Insurance (ENS) managed to maintain its performance in a consistent and innovative way. With the arrival of the pandemic, at the end of the first quarter, we migrated all ongoing classroom programs to an online environment, which guaranteed the continuity of our students' works, without any loss.

But it was not just that. Our institution also managed to innovate! We developed an intensive version of the Qualification Course for Insurance Brokers, implemented an online system for applying tests, created the 'Live' category of extension courses, launched four new technological degrees, built the "Sala do Futuro and Espaço Nuv. Ens", and entered into an IBM and Clube de Regatas do Flamengo partnership.

At the same time that we implement so many new features, we also work with an eye on the future. Thus, we planned our performance for 2021 in line with the objectives and goals outlined in the School's strategic planning, which started last year. All of these achievements were only possible thanks to the commitment and dedication of our board of directors, the staff and the team of teachers, who were tireless to keep the teaching of insurance at the highest level of quality and excellence.

I would like to express my sincere thanks to them for the courageous work undertaken in this year in which we had to overcome so many unexpected obstacles. I am sure that we will come out of 2020 strengthened, with a sense of accomplishment and renewed hope for better days in 2021!

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

CEO da Gallagher Re no Brasil, Luiz Araripe, exibe troféu do "2018 Insurance Corp Awards – Melhores do Resseguro"

"Novo capítulo na história do nosso negócio"

"New chapter in the history of our business"

Segundo o CEO da Gallagher Re no Brasil, Luiz Araripe, mudança do nome da Capsicum Re alinha as operações de seguro e resseguro de forma global

According to the CEO of Gallagher Re in Brazil, Luiz Araripe, the company's name change of Capsicum Re aligns insurance and reinsurance operations globally

Há exatos sete anos uma companhia começou a pavimentar uma trajetória de sucesso no mundo. Não foi exatamente surpresa em função de sua expertise no mercado, consagrada ao longo do tempo. Inaugurada por meio de uma parceria estratégica com a empresa britânica Gallagher, em dezembro de 2013, a Capsicum Re cresceu impetuosamente, tornando-se a quinta maior corretora de resseguros do mundo.

O sucesso nos negócios também é fruto do empenho de seus profissionais. Por meio de uma valorosa equipe de 160 pessoas, baseada em seus centros globais de resseguro como Brasil, Chile, Estados Unidos, Reino Unido e Bermudas, a companhia emite, anualmente, prêmio de resseguro na ordem de US$ 5,4 bilhões. O fato é que a partir de seu surgimento no mercado, teve inicio um processo gradativo de integração ao longo dos anos com o grupo Gallagher.

E, assim, a Capsicum Re anunciou a mudança de seu nome da marca, para Gallagher Re em 1º de outubro de 2020, alinhando integralmente os negócios de resseguro, seguro e consultoria em gestão de riscos. "A alteração para Gallagher Re representa um novo capítulo na história do nosso negócio", afirmou, em comunicado, o CEO da Capsicum Re no Brasil, Luiz Araripe, e agora CEO da Gallagher Re.

Na análise de Araripe, a mudança potencializa o poder da marca Gallagher, ao beneficiar os clientes no Brasil e

Insurance Bay

Swallow: Brasil e América Latina formam um mercado em rápido desenvolvimento

Swallow: "Brazil and the Latin American form an rapidly developing market

Exactly seven years ago, a company started paving a successful trajectory in the world. It was not exactly a surprise due to its expertise in the market, established over time. Inaugurated through a strategic partnership with the British company Gallagher, in December 2013, Capsicum Re grew impetuously, becoming the fifth largest reinsurance brokerage in the world.

Business success is also the result of the commitment of its professionals. Through a valued team of 160 people, based on its global reinsurance centers such as Brazil, Chile, the United States, the United Kingdom and Bermuda, the company issues an annual reinsurance premium of approximately US$ 5.4 billion. The fact is that as of its appearance in the market, a gradual process of integration began over the years with the Gallagher group.

And so Capsicum Re announced the change of its brand name, to Gallagher Re on October 1, 2020, fully aligning the reinsurance, insurance and risk management consulting businesses. "The change to Gallagher Re represents a new chapter in the history of our business", said in a statement, Capsicum Re CEO in Brazil, Luiz Araripe and now CEO of Gallagher Re.

In Araripe's analysis, the change leverages the power of the Gallagher brand, by benefiting customers in Brazil and in the

no mercado latino-americano. "Desde quando nos estabelecemos na América Latina, há quatro anos, nosso negócio tem crescido de forma constante, fornecendo soluções inovadoras que atendem à crescente demanda por produtos de resseguro especializados na região. Estou entusiasmado com as oportunidades que temos pela frente para nossa equipe no Brasil e na América Latina, que agora será Gallagher Re, tanto no nome quanto no espírito, com uma identidade, um projeto e uma grande ambição compartilhada", complementou Araripe.
Com escritórios no Rio de Janeiro, São Paulo, Santiago e Miami, a operação latino-americana da Gallagher Re, estabelecida em 2016, oferece uma gama completa de soluções de resseguro em toda a região. No Brasil, o serviço se estende a colocações facultativas, *facilities*, contratos, retrocessões e soluções para proteção de portfólio.

Liderança de Araripe

Para Rupert Swallow, CEO da Gallagher Re, o comprometimento de Araripe neste processo foi fundamental: "Desde o primeiro instante, o investimento de Gallagher Re na Capsicum Re nos permitiu construir uma equipe incrivelmente talentosa – combinando a melhor experiência transacional e energia empreendedora com análises e líderes de mercado. E em nenhum outro lugar isso é mais verdadeiro do que no Brasil, sob a liderança de Luiz".
"O Brasil e a região da América Latina formam um mercado atraente e em rápido desenvolvimento que apresenta uma grande variedade de oportunidades para o setor global de resseguro", complementa o CEO. Swallow prevê que a mudança do nome fará com que o Brasil "se torne parte integrante das operações globais da empresa".
Já o presidente e CEO da Gallagher, Pat Gallagher, revela: "A Capsicum Re é a melhor startup que já conheci em meus 45 anos de carreira". Segundo o dirigente, trata-se de "uma corretora de resseguros administrada por corretores para corretores que faz da defesa e inovação para seus clientes a prioridade máxima desde o seu primeiro dia". E conclui: "Não hesitamos em endossar a visão e o plano de negócios da equipe fundadora da Capsicum Re, pois sabíamos que este era um projeto para a criação de uma corretora de resseguros, líder de mercado".

Gallagher: "Capsicum Re é a melhor startup que já conheci em meus 45 anos de carreira"

Gallagher: "Capsicum Re is the best startup I have known in my 45-year career"

Latin American market. "Since our establishment in Latin America four years ago, our business has grown steadily, providing innovative solutions that meet the growing demand for specialized reinsurance products in the region. I am excited about the opportunities that lie ahead for our team in Brazil and Latin America, which will now be Gallagher Re, both in name and in spirit, with an identity, a project and a great shared ambition", added Araripe.
With offices in Rio de Janeiro, São Paulo, Santiago and Miami, Gallagher Re's Latin American operation, established in 2016, offers a full range of reinsurance solutions across the region. In Brazil, the service extends to optional placements, facilities, contracts, retrocessions and solutions for portfolio protection.

Araripe Leadership

For Rupert Swallow, CEO of Gallagher Re, Araripe's commitment to this process was fundamental: "From the very first moment, Gallagher Re's investment in Capsicum Re allowed us to build an incredibly talented team - combining the best transactional experience and entrepreneurial energy with analytics and market leaders. And nowhere is this more true than in Brazil, under the leadership of Luiz ".
"Brazil and the Latin American region form an attractive and rapidly developing market that presents a wide variety of opportunities for the global reinsurance sector", adds the CEO. Swallow predicts that the name change will make Brazil "become an integral part of the company's global operations".
Gallagher's President and CEO, Pat Gallagher, reveals: "Capsicum Re is the best startup I have known in my 45-year career". According to the leader, it is "a reinsurance brokerage managed by brokers for brokers that makes defense and innovation for its clients the top priority since its first day". And he concludes: "We have no hesitation in endorsing the vision and business plan of the founding team of Capsicum Re, as we knew that this was a project for the creation of a market leader reinsurance broker".

Anos difíceis formam seres humanos fortes
Difficult years form strong human beings

Eduardo Toledo, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor)

Eduardo Toledo, Brazilian Reinsurance Brokerage Companies Association (Abecor) president

O que dizer desta pandemia? Muitos a encaram como uma tragédia, uma praga, uma doença que veio para exterminar parte da humanidade, outros a encaram como um ato que nos faz refletir a maneira de como estamos levando nossas vidas, quais valores estamos dando para ela e como estamos tratando o próximo. Tivemos de nos adaptar e nos readaptar numa velocidade nunca vista antes na humanidade. Mesmo com toda a tecnologia, ciência evoluída e a velocidade da comunicação não conseguimos ser ágeis suficientes frente ao terrível vírus da covid-19.

Estamos vivendo uma época sem precedentes na história da humanidade, que ficará registrada nos livros de história, como sendo a época em que "literalmente tiraram o mundo da tomada". Poucas empresas conseguiram reagir de imediato e tomar atitudes drásticas que ocasionaram condutas até duvidosas no início, mas que se mostraram necessárias, entre as quais demissões em massa, congelamento de novas contratações, revisões e encerramentos de contratos. Já que claramente a economia está afetada, o mercado de seguro por consequência, também sofre esta onda de impacto negativo como um tsunami somado ao estrago de um furacão. Não existe economia saudável sem a ferramenta do seguro.

Muitas pessoas se perguntam como o seguro ajuda em momentos difíceis? A ajuda vem de diversas formas, desde uma cobertura de incêndio de um imóvel fechado em decorrência da pandemia, passando por um lucro cessante, uma quebra de garantia, uma responsabilidade civil, transporte de mercadorias ou até mesmo uma cobertura de seguro para os testes clínicos das vacinas e medicamentos usados para combater a própria covid-19. Anos difíceis formam seres humanos fortes e imunes a dores da incerteza. Estamos na Era BANI. Em inglês: Brittle (Frágil), Anxious (Ansioso), Nonlinear (Não linear) e Incomprehensible (Incompreensível), a qual irá determinar nossa postura daqui em diante por longo período de tempo. Temos que nos adaptar rápido, imediatamente, antes que fiquemos pra trás e sejamos "engolidos" pela velocidade das mudanças e dos fatos.

What to say about this pandemic? Many see it as a tragedy, a plague, a disease that came to exterminate part of humanity, others see it as an act that makes us reflect the way we are leading our lives, what values we are giving to it and how we are treating the next person. We had to adapt and readapt at a speed never before seen in humanity. Even with all the technology, evolved science and the speed of communication we are not able to be agile enough in the face of the terrible virus of covid-19.

We are living in an unprecedented time in humanity history, which will be recorded in the history books, as the time when "literally took the world out of the socket". Few companies were able to react immediately and take drastic actions that led to even dubious behaviors at the beginning, but which proved necessary, including mass layoffs, freezing of new hires, revisions and contract terminations. Since the economy is clearly affected, the insurance market consequently also suffers this wave of negative impact like a tsunami added to the damage of a hurricane. There is no healthy economy without the insurance tool.

Many people wonder how insurance helps in difficult times? Aid comes in many forms, from a closed property fire coverage due to the pandemic, to a profit losses, a surety breach, civil liability, goods transport or even insurance coverage for clinical vaccines tests and medicines used to fight covid-19 itself.

Difficult years make strong human beings immune to the pains of uncertainty. We are in the BANI Era. In English: Brittle (Fragile), Anxious (Anxious), Nonlinear (Nonlinear) and Incomprehensible (Incomprehensible), which will determine our posture from now on for a long period of time. We have to adapt quickly, immediately, before we get left behind and get "swallowed" by the speed of changes and facts.

Novos tempos para a ABGR
New times for ABGR

Presidentes da Diretoria Executiva e Conselho Deliberativo, respectivamente, Alexandre Maver e Haroldo Alves de Araújo, falam com exclusividade à IC sobre a próxima gestão na entidade – 2020/2023.

Maver: área de risco ainda é vista com menor relevância
Maver: risk area is still often seen with less relevance

Insurance Corp – Quais as principais ações que o senhor pretende implementar no seu mandato?
Alexandre Maver – Um grande desafio nos espera: dar continuidade às atividades rotineiras, resolver questões cruciais, repensar o modelo e sustentabilidade, visando à perenidade da associação. Colaborar na chegada de novos risks managers e aumentar a base de associados é uma premissa. Queremos propiciar o treinamento contínuo e desenvolvimento de carreira, promover eventos inovadores, maior integração com as principais instituições do mercado, parcerias produtivas e ampliar a interação social. Estamos procurando uma forma de nos estruturar para isso e não mediremos esforços para que 2021 seja um ano de muito aprendizado e crescimento em prol dos associados.

IC– Como a ABGR deverá trabalhar para valorizar o gestor de risco?
AM - Cada companhia enxerga o profissional de risco em uma cadeira, conforme a sua maturidade e visão estratégica. O principal papel da ABGR é apoiar esse profissional, facilitando a troca de ideias e experiências entre os gestores de riscos, permitindo que a visão de um profissional de outro segmento possa contribuir para uma gestão mais madura e eficiente. A ABGR deve ser um celeiro de desenvolvimento educacional aos seus associados.

IC - Alguns especialistas afirmam que há deficiências na formação técnica do profissional. O senhor concorda com essa opinião?
AM – A área de risco muitas vezes ainda é vista com

Presidents of the Executive Board and Deliberative Council, respectively, Alexandre Maver and Haroldo Alves de Araújo, talk exclusively to IC about the next management in the entity - 2020/2023.

Insurance Corp - What are the main actions you intend to implement in your term?
Alexandre Maver - A great challenge awaits us: to continue with routine activities, solve crucial issues, rethink the model and sustainability, aiming at the association's longevity. Collaborating in the arrival of new risk managers and increasing the membership base is a premise. We want to provide continuous training and career development, promote innovative events, greater integration with the main market's institutions, productive partnerships and expand social interaction. We are looking for a way to structure ourselves for this and we will spare no effort for 2021 to be a year of much learning and growth for the benefit of members.

IC– How should ABGR work to value the risk manager?
AM - Each company sees the risk professional in a chair, according to its maturity and strategic vision. ABGR's main role is to support this professional, facilitating the exchange of ideas and experiences among risk managers, allowing the vision of a professional from another segment to contribute to a more mature and efficient management. ABGR should be a storehouse for educational development for its members.

IC - Some experts claim that there are deficiencies in the professional's technical training. Do you agree with that opinion?
AM - The risk area is still often seen with less relevan-

menor relevância e não como uma ferramenta essencial para evitar impactos na operação e garantir a continuidade do negócio. Esta visão faz com que a alta gestão deixe de priorizar a qualificação, o treinamento e a autonomia do profissional de risco, fragilizando a respectiva área. Ainda é uma questão cultural, cujo paradigma precisa ser quebrado.

IC – Quais as perspectivas para o gerenciamento de risco em 2021?
Haroldo Alves de Araújo – O ano de 2020 foi marcado por uma grande mudança global. As empresas se viram em uma situação crítica relacionada às suas operações. A grande maioria não estava preparada para a conversão das suas atividades em regime de home office e pensar na sua sustentabilidade. Esse fato demonstrou muitos pontos vulneráveis e que necessitam ser gerenciados e aprimorados em 2021. Cito apenas quatro: cuidado com a saúde emocional e ocupacional dos colaboradores, investimento em infraestrutura de TI, tratamento, proteção e segurança dos dados e revisão dos modelos de processos internos. A alteração do regime de trabalho poderá evoluir muito ainda, mas o gerenciamento de risco será imprescindível.

IC - Porque o gestor de risco é vital para preservar o patrimônio das empresas?
HAA – Quando falamos em preservação do patrimônio não há como não identificar a importância do gestor de risco. Todas as atividades empresariais são passíveis de análise de risco e, consequente, identificação de pontos a serem tratados e mitigados. Cada setor deveria ter um gestor de risco, entrosado com os diversos gestores por toda a empresa, em um mecanismo de retroalimentação, convergentes em um ponto focal. Quem não avalia os riscos, poderá conduzir o seu negócio de forma sustentável? Eis a questão!

IC - Com a pandemia da covid-19, o trabalho do gestor sofre algum prejuízo?
HAA – Na verdade, não haverá prejuízo, mas sim ampliação de novas oportunidades. Muitos fatos ocorridos em 2020 só reforçaram a necessidade de uma boa e robusta gestão de risco. É inegável que 2021 será mais desafiador ainda para todas as organizações. Muitas delas implodiram, algumas estão se reinventando, outras estão surgindo, mas fato é que, sem a busca pela excelência em seus processos internos, por meio do compliance e o gerenciamento de riscos, a possibilidade de sobrevivência, perenidade e sucesso ficará comprometida.

Araújo: ano de 2020 foi marcado por grande mudança global
Araújo: year 2020 was pronounced by major global change

ce and not as an essential tool to avoid impacts on the operation and to guarantee business continuity. This view let high level management from prioritizing the qualification, training and autonomy of the risk professional, weakening the respective area. It is still a cultural issue, whose paradigm needs to be broken.

IC - What are the prospects for risk management in 2021?
Haroldo Alves de Araújo - The year 2020 was pronounced by a major global change. The companies found themselves in a critical situation related to their operations. The vast majority were not prepared to convert their activities into a home office regime and think about their sustainability. This fact demonstrated many vulnerable points that need to be managed and improved in 2021. I mention just four: care for the emotional and occupational health of employees, investment in IT infrastructure, treatment, protection and security of data and review of internal process models. The change in the work regime may still evolve a lot, but risk management will be essential.

IC - Why is the risk manager vital to preserve companies' assets?
HAA - When we talk about property preservation, there is no way of not identifying the importance of the risk manager. All business activities are subject to risk analysis and, consequently, identification of points to be addressed and mitigated. Each sector should have a risk manager, intertwined with the various managers throughout the company, in a feedback mechanism, converging at a focal point. Who does not assess the risks, will be able to conduct your business in a sustainable way? That is the question!

IC - With the covid-19 pandemic, does the manager's work suffer any losses?
HAA - In fact, there will be no losses, but expansion of new opportunities. Many events that occurred in 2020 only reinforced the need for good and robust risk management. It is undeniable that 2021 will be even more challenging for all organizations. Many of them imploded, some are reinventing themselves, others are emerging, but the fact is that, without the search for excellence in its internal processes, through compliance and risk management, the possibility of survival, perpetuity and success will be compromised.

AMMS apresenta nova diretoria
AMMS presents new board

Por/by: Márcia Kovacs

A Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS) elegeu nova diretoria e conselhos fiscal e consultivo, para o triênio de 2020/2023, durante assembleia-geral ordinária, no formato online. No encontro, foram discutidos o relatório das atividades da diretoria e do conselho, deliberações executivas e aprovação das contas da gestão. A vice-presidente da associação, Simone Vizani, foi eleita para ocupar a presidência da entidade.

Simone Vizani "Vamos manter o programa de mentoria"

Simone Vizani : "let's keep maintain the mentoring program"

Margo Black, que durante os três anos esteve à frente da entidade, considerou que Simone Vizani foi o seu "braço direito". Segundo Margo, ela sempre foi muito envolvida nos projetos da associação e a apoiou de forma "proativa, organizada e com muito entusiasmo".

A presidente eleita ressaltou que um dos seus objetivos "é trazer os homens para os debates". Também irá atuar no sentido de conquistar espaços femininos no mercado, alcançando mais representatividade, sobretudo nos cargos de liderança e comando. A presidente da AMMS disse ainda que aguarda o retorno das atividades presenciais e, assim, retomar "o forte networking do setor". Simone é advogada, possui vivência em seguros por mais de quinze anos e leciona na Escola de Negócios e Seguros (ENS).

A dirigente revelou que, em 2021, irá atender aos anseios das associadas, dos patrocinadores, consolidando ações e inovando os temas. "Vamos manter o programa de mentoria, contemplando todas as associadas. E há muita novidade para acontecer nesta gestão", revelou.

As novas diretoras da AMMS são: Simone Vizani (presidente); Camila Máximo Davoglio (vice-presidente); Mariana Mota Valdiero (diretora-tesoureira); Simone Ramos de Melo (Diretora-executiva I); Solange Sueli Guimarães (Diretora-executiva II) e Paula Lopes Fernandes (diretora-executiva III).

The Association of Women in the Insurance Market (AMMS) elected a new board and fiscal and advisory councils, for the 2020/2023 triennium, during an ordinary general meeting, in online format. At the meeting, the director's board report and council activities, executive deliberations and management accounts approval were discussed. The association's vice-president, Simone Vizani, was elected to serve as president of the entity.

Margo Black, who for three years was at the head of the organization, considered that Simone Vizani was her "right hand". According to Margo, she was always very involved in the association's projects and supported her in a "proactive, organized and enthusiastic way".

The president-elect stressed that one of her purpose "is to bring men into the debates". It will also work towards conquering female spaces in the market, achieving more representation, especially in leadership and command positions. The president of AMMS also said that she awaits the return of face-to-face activities and, thus, resume "the strong sector's networking". Simone is a lawyer, has experience in insurance for over fifteen years and teaches at the School of Business and Insurance (ENS).

The leader revealed that, in 2021, she will meet the associates whishes, the sponsors, consolidating actions and innovating the themes. "We let's keep maintain the mentoring program, contemplating all the associates. And there is a lot of news to happen in this management", she revealed.

The new AMMS' directors are: Simone Vizani (president); Camila Máximo Davoglio (vice president); Mariana Mota Valdiero (director-treasurer); Simone Ramos de Melo (Executive Director I); Solange Sueli Guimarães (Executive Director II) and Paula Lopes Fernandes (Executive Director III).

Valiosos relatos das mulheres do setor
Rich reports from sector's women

Por/by: Márcia Kovacs

A Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS) apoiou a publicação da antologia *Mulheres no Seguro (foto)*, produzida pela Editora Leader. A obra destaca a atuação de executivas do setor e reúne depoimentos de 30 coautoras de diferentes áreas do mercado.

Margo Black confidenciou à **Insurance Corp** que participar do livro foi uma rica experiência, "cheia de solidariedade e empatia e todas cooperando uma com as outras, com cumplicidade, carinho e alegria". A presidente da entidade, Simone Vizani ressaltou: "minha participação foi marcante. Revisitei momentos de minha vida, uns felizes, outros nem tanto. Meu objetivo foi o de incentivar outras mulheres a quebrar a barreira da invisibilidade".

Já Simone Ramos revelou que "escrever minha história foi emocionante e desafiador, pois me senti realizada. Relembrar a minha realidade e saber que valeu a pena não ter desistido valorizou meu aprendizado", considerou.

Todas as coautoras têm relatos em comum de superação. Nesta linha, Carolina Vieira comenta: "experiências que achamos únicas, na verdade, são semelhantes a tantas outras. Isto ampliou a troca com outras mulheres e se tornou uma força extra para enfrentar os leões internos de cada dia. Reconheço que fui dura comigo mesma, mas, com o tempo, aprendi a ser generosa".

Camila Máximo Davoglio afirmou que "participar desta antologia foi uma experiência ímpar. Mexeu com minhas emoções – boas e ruins. Meu maior aprendizado é que vivi uma história de superação, que pode inspirar outras mulheres". Camila emenda: "Também aprendi a buscar apoio em outras mulheres, e me fortaleci".

No início da produção da obra, muitas coautoras pensaram em desistir do projeto porque, voltar ao passado, é doloroso para algumas delas. Paula Lopes, por exemplo, deu sua contribuição: "Passei a incentivar mulheres a es-

The Association of Women in the Insurance Market (AMMS) supported the publication of the anthology *Women in Insurance (photo)*, produced by Editora Leader. The work highlights the performance of sector executives and gathers testimonies from 30 co-authors from different market areas.

Margo Black confided to **Insurance Corp** that participating in the book was a rich experience, "full of solidarity and empathy and all cooperating with each other, with complicity, affection and joy". The entity's president, Simone Vizani pointed out: "my participation was remarkable. I revisited moments of my life, some happy, others less so. My objective was to encourage other women to break the invisibility barrier ".

Simone Ramos, on the other hand, revealed that "writing my story was exciting and challenging, because I felt fulfilled. Remembering my reality and knowing that it was worth not giving up, valued my learning", he considered.

All co-authors have shared reports of overcoming. In this line, Carolina Vieira comments: "experiences that we find unique, in fact, are similar to so many others. This expanded the exchange with other women and became an extra force to face the inner lions of each day. I recognize that I was tough on myself, but, over time, I learned to be generous".

Camila Máximo Davoglio stated that "participating in this anthology was a unique experience. It moved my emotions - good and bad. My greatest learning is that I lived a history of overcoming, which can inspire other women". Camila amends: "I also learned to seek support from other women, and I got stronger".

At the beginning, the work production, many co-authors thought about giving up the project because, going back to the past, is painful for some of them. Paula Lopes, for example, made her contribution: "I started to encoura-

crever suas experiências. E contar sobre a minha vida me faz ter mais energia para continuar voando, com o apoio de outras, pois ninguém voa longe sozinho".

Segundo Andrea Mathias, sua participação no livro a fez perceber um aspecto importante: os desafios sempre valem a pena e servem de incentivo a outras pessoas que queiram lançar ideias inovadoras. "Levo como experiência o sentimento de que a dedicação é recompensada e temos de valorizar nossas histórias, por mais simples que sejam", aconselha.

"Foi uma experiência muito rica poder reviver minha trajetória pessoal e profissional", confidencia Alessandra Monteiro. "Meu relato funcionou como uma 'terapia' e espero que inspire todas as mulheres". E reforça: "Elas devem entender o seguinte: podemos chegar onde quisermos sem abrir mão da vida pessoal".

Simone Martins considerou "valioso conviver com 29 mulheres e partilhar suas narrativas de vida e, nas entrelinhas, descobrir tantas afinidades". Simone confessa que seu propósito foi "mostrar a todas as mulheres suas capacidades, garra e determinação". E recomenda: "Nunca desistam de seus sonhos, pois podemos tudo".

Em cada depoimento, há surpresas e descobertas. Liliana Caldeira faz uma reflexão sobre o aprendizado em participar da obra, ao perceber que as demais coautoras, assim como ela própria, "lidaram com adversidades para chegar onde estão". Na opinião de Liliana, o meio corporativo é eminentemente masculino e refratário às profissionais em cargos executivos. "Espero que nossas histórias possam inspirar e 'contaminar' outras mulheres".

Conciliar o trabalho, cursos de extensão profissional, vida em família é rotina de todas que participaram da antologia. Guadalupe Nascimento, comentou: "Conheci mulheres incríveis neste projeto e poder compartilhar nossos relatos com quem busca cargos de liderança nos dá coragem de rever nossas conquistas e perdas, triunfos e dores". E finaliza: "Juntas, conseguimos chegar muito mais longe!".

Para Eva Vazquez Montenegro, participar deste projeto "foi uma experiência gratificante, ao registrar minha história de vida pessoal e profissional". Segundo Eva, seu principal objetivo foi o de estimular outras mulheres a buscarem um espaço no mercado, sem ter medo de ousar, lutar por postos de liderança e acreditar em seu potencial. E conclui: "percebi como as histórias e as dificuldades são semelhantes. Existem obstáculos no início e também desafios em administrar inúmeros papéis".

Solange Guimarães, por sua vez, admite: "Devo minha carreira à perseverança dos meus pais que garantiram ensino de qualidade a mim e meus irmãos. A publicação é importante para a história do seguro no Brasil e reforça a reflexão sobre a diversidade e inclusão de gênero nas corporações".

O debate sobre tantas questões é extenso e infinito, mas a importância das mulheres no mercado de seguros, é essencial. A especialização, qualificação e engajamento de todas, reforçam que estão preparadas, para assumirem postos de liderança, como também terem sucesso.

ge women to write their experiences. And telling about my life makes me have more energy to keep flying, with the support of others, because nobody flies far alone".

According to Andrea Mathias, her participation in the book made her realize an important aspect: the challenges are always worthwhile and serve as an incentive for others who want to launch innovative ideas. "I take as an experience the feeling that dedication is rewarded and we have to value our stories, no matter how simple they are", she advises.

"It was a very rich experience to be able to relive my personal and professional trajectory," confides Alessandra Monteiro. "My story worked as a 'therapy' and I hope it inspires all women". And she reinforces: "They must understand the following: we can get where we want without giving up personal life".

Simone Martins considered "valuable to live with 29 women and share their life narratives and, between the lines, discover so many affinities". Simone confesses that her purpose was "to show all women their skills, determination". And she recommends: "Never give up on your dreams, because we can do everything".

In each statement, there are surprises and discoveries. Liliana Caldeira makes a reflection on the learning to participate in the work, when realizing that the other co-authors, as well as herself, "dealt with adversities to get where they are". In Liliana's opinion, the corporate environment is eminently masculine and refractory to professionals in executive positions. "I hope our stories can inspire and 'infect' other women."

Reconciling work, professional extension courses, family life is the routine of everyone who participated in the anthology. Guadalupe Nascimento, commented: "I met incredible women in this project and being able to share our stories with those seeking leadership positions gives us the courage to review our achievements and losses, triumphs and pains". And she concludes: "Together, we managed to go much further!".

For Eva Vazquez Montenegro, participating in this project "was a rewarding experience, as I recorded my personal and professional life story". According to Eva, her main objective was to encourage other women to seek a place in the market, without fear of daring, fighting for leadership positions and believing in their potential. And she concludes: "I realized how similar the stories and the difficulties are. There are obstacles in the beginning and also challenges in managing countless roles".

Solange Guimarães, in turn, admits: "I owe my career to the perseverance of my parents, who guaranteed quality education to me and my brothers. The publication is important for the history of insurance in Brazil and reinforces the reflection on the diversity and inclusion of gender in corporations".

The debate on so many issues is extensive and endless, but the importance of women in the insurance market is essential. The specialization, qualification and engagement of all, reinforce that they are prepared, to assume leadership positions, as well as to be successful.

Evolução constante em mais de um século
Constant evolution in more than a century

Uma companhia que ultrapassa os cem anos de existência comprova a sua capacidade de se adaptar aos diversos ciclos econômicos, a necessidade de investimento constante de produtos e serviços para atender o consumidor e, o mais importante, acompanhar as tendências do mercado, modernizando seus procedimentos. Um caso emblemático é o da SulAmérica, que completou 125 anos de existência no dia 5 de dezembro.

O ano de 2020 trouxe apreensão ao setor em virtude da pandemia da covid-19. Ainda assim, a companhia comemora seu aniversário com otimismo no futuro e muito trabalho, ao apostar no conceito que permeia seus negócios e reforça a relação com seus clientes e parceiros: a saúde integral. Esta é uma visão que une, sob uma mesma perspectiva, a saúde física, emocional e financeira.

Portella: Não se trata apenas de um reposicionamento da marca, mas de uma mudança cultural

Portella: This is not just the brand repositioning, but a cultural change

"Acreditamos que para ter o equilíbrio necessário e viver de forma plena no presente e no futuro, com autonomia e segurança, é preciso que essas três dimensões da saúde caminhem em harmonia", reforça o presidente da SulAmérica, Gabriel Portella. Segundo o executivo, essa proposta muda a forma como o mercado segurador costuma trabalhar. "Não se trata apenas de um reposicionamento da marca, mas de uma mudança cultural", ressalta.

A SulAmérica oferece produtos e serviços nas áreas de saúde, odonto, vida, previdência e investimentos para mais de 7 milhões de clientes. Para isso, conta com mais de 4 mil colaboradores engajados e comprometidos, além de uma rede de distribuição com milhares de corretores de seguros em todo o Brasil. Em 2019, a companhia registrou receitas operacionais de R$ 22,3 bilhões, além de mais de R$ 45 bilhões sob gestão de sua *asset*.

A company that exceeds one hundred years of existence proves its capacity to adapt to different economic cycles, the need for constant investment of products and services to serve the consumer and, most importantly, to follow market trends, modernizing procedures. An emblematic case is that of SulAmérica, which completed 125 years of existence on December 5.

The year 2020 brought apprehension to the sector due to the covid-19 pandemic. Even so, the company celebrates its anniversary with optimism in the future and hard work, by betting on the concept that permeates its business and reinforces the relationship with its customers and partners: integral health. This is a vision that unites, from the same perspective, physical, emotional and financial health.

"We believe that in order to have the necessary balance and live fully in the present and in the future, with autonomy and security, it is necessary that these three dimensions of health go in harmony", reinforces SulAmérica's president Gabriel Portella. According to the executive, this proposal changes the way the insurance market usually works. "It is not just a question the brand repositioning, but of a cultural change", he points out.

SulAmérica offers products and services in the areas of health, dentistry, life, pension and investments to more than 7 million customers. To this end, it has more than 4,000 engaged and committed employees, in addition to a distribution network with thousands of insurance brokers across Brazil. In 2019, the company recorded operating revenues of R$ 22.3 billion, in addition to more than R$ 45 billion under the asset management.

Muito trabalho e otimismo para 2021
A lot of work and optimism for 2021

*Por/by: Emerson Bueno**

Emerson Bueno é diretor comercial da Fator Seguradora
Emerson Bueno is the commercial director of Fator Seguradora

O ano de 2020 terminará repleto de aprendizados e memórias que carregaremos com inúmeros significados. Descobrimos, por acaso, que somos uma equipe ainda mais unida, capaz de produzir resultados espetaculares mesmo em cenários desconhecidos, como nossos novos escritórios virtuais. Este ano crescemos acima das expectativas. E quem poderia prever isso em um ano tão diferente?

Em 2020, nossos colaboradores protagonizaram a cena e conseguiram se fazer ainda mais presentes na vida de nossos clientes mesmo na ausência física imposta pelo momento pandêmico que ainda vivemos. O ano representou mudanças em nossos processos e fizemos melhorias significativas em nossos sistemas em que quadruplicamos os investimentos em tecnologia, visando o constante apoio ao nosso ativo maior – o **Corretor de Seguros**.

Na linha dos negócios, focamos muito na carteira do Seguro de Responsabilidade Civil Profissional projeto esse que começou em 2018, com a implantação do nosso Portal do Corretor. Em 2020 olhamos profundamente para esse produto e focamos nas necessidades do segurado. Com isso, criamos condições muito competitivas, ampliamos nossas coberturas, melhoramos os canais de comunicação com o corretor e expandimos nossa atuação, cobrindo mais de 150 profissões, desde publicitários, contadores, agentes de jogador de futebol, engenheiros, arquitetos e até empresas dos mais variados ramos como

The year 2020 will end finally with lessons and memories that we will carry with countless meanings. We discovered, by chance, that we are an even more united team, capable of producing spectacular results even in unknown scenarios, such as our new virtual offices. This year we grew above expectations. And who could have predicted this in such a different year?

In 2020, our employees took the stage and managed to make themselves even more present in our customers' lives even in the physical absence imposed by the pandemic moment that we still live. The year represented changes in our processes and we made significant improvements in our systems in which we quadrupled investments in technology, aiming at the constant support to our biggest asset - the **Insurance Broker**.

In the business line, we focused a lot on the Professional Liability Insurance portfolio, a project that started in 2018, through our Broker Website setup. In 2020 we looked deeply at this product and focused on the needs of the insured. With this, we created very competitive conditions, expanded our coverage, improved the channels of communication with the broker and expanded our operations, covering more than 150 professions, from advertising people, accountants, football players agents, engineers, architects and even companies of the most various branches such as edu-

estabelecimentos de ensino, cartórios, imobiliárias, editoras, agências... Na área médica investimos muito em 2020 e estamos com mais de 90 especialidades ligadas às áreas de saúde cobertas por nosso seguro.

A carteira de Responsabilidade Civil Profissional vem apresentando performance acima do esperado. Em 2020, crescemos 46% entre janeiro a novembro. Para o próximo ano, projetamos um crescimento na ordem de 60%. Estamos investindo muito em profissionais qualificados. Neste mês, iniciou conosco Emanuele Credendio Parussolo, profissional experiente nesta modalidade de seguro, mais especificamente o RC Profissional. Ela possui mais de vinte anos na área de subscrição, gerenciamento de portfólio e plataforma digital. Temos muita convicção que ela nos trará muito conteúdo e contribuirá bastante para a continuidade no crescimento da carteira de Responsabilidade Civil Profissional da Fator Seguradora.

No Seguro Garantia também tivemos um ano muito bom. Até outubro de 2020, o mercado brasileiro de garantias atingiu, no acumulado de 12 meses, seu recorde histórico, no montante de R$ 3 bilhões em prêmios emitidos, com sinistralidade estável em 16%. A Fator atingiu R$ 113,7 milhões em 12 meses, batendo seu recorde anterior de 2011 (R$ 110,7 milhões), com crescimento de 50% frente a 2019. Ainda há uma grande concentração de negócios em garantias judiciais, enquanto as tradicionais (performance, adiantamento de pagamento etc.) estão em segundo plano por conta da crise econômica, que restringe a capacidade de investimentos do setor público.

Para o próximo ano, esperamos uma atuação ainda forte em garantias judiciais ampliando nossa participação de mercado e abrindo novas frentes de negócio, sobretudo nas garantias judiciais trabalhistas recursais. Para atingir este mercado e melhorar a experiência de contratação de nossos clientes e corretores, estamos investindo pesadamente em tecnologia. Deveremos lançar nosso portal para emissão de apólices diretamente pelos corretores e estamos nos integrando aos portais dos principais corretores do mercado.

Finalmente, esperamos entrar no mercado de fiança locatícia para pessoa física por meio do lançamento de ferramenta de contratação totalmente automatizado. Esperamos assim pulverizar nossa base de clientes e corretores, trazendo rentabilidade e solidez para nosso portfólio. O que vem pela frente é muita coisa. Temos trabalhado muito em diversos projetos e um dos mais significativos será estruturar nosso canal digital para termos o melhor sistema de cotação e emissão de apólices online. Estamos obcecados por isso porque temos certeza que isso contribuirá para que nossos parceiros – os corretores de seguros – tenham maior agilidade na venda de seguros. Queremos dar a nossos clientes um próximo ano espetacular e não mediremos esforços para atender a quem mais nos prestigia. Desejamos a todos os leitores um feliz recomeço! Que venha 2021!

A carteira de Responsabilidade Civil Profissional vem apresentando performance acima do esperado

The Professional Liability portfolio has been performing better than expected

cational establishments, notaries, real estate business, publishing houses, agencies ... In the Medical area we invested a lot in 2020 and we have more than 90 specialties related to the health areas covered by our insurance policies.

The Professional Liability portfolio has been performing better than expected. In 2020, we grew 46% between January to November. For the next year, we hope growth around 60%. We are investing a lot in qualified professionals. This month, Emanuele Credendio Parussolo started with us, experient professional in this insurance kind, more specifically the Professional Liability. She has more than twenty years in underwriting area, portfolio management and digital platform. We are quite convinced that she will bring us a lot of content and will contribute much to the continued growth of Fator Seguradora's Professional Liability portfolio.

Regarding to Surety, we also had a very good year. Until October 2020, the Brazilian surety market reached, in 12 months accumulated, its historical record, in the amount of R$ 3 billion in premiums issued, with a stable loss ratio at 16%. Fator reached R$ 113.7 million in 12 months, breaking its previous record in 2011 (R$ 110.7 million), with a 50% growth compared to 2019. There is still a large concentration of business in Court guarantees, while (performance, advance payment, etc.) are in the background due to the economic crisis, which restricts the investment capacity of the public sector.

For the next year, we expect a still strong performance in Court guarantees, expanding our market share and opening new business fronts, especially in judicial labor call on guarantees. To reach this market and improve the hiring experience of our clients and brokers, we are investing heavily in technology. We should launch our website for issuing policies directly by brokers and we are integrating the main market brokers websites.

Finally, we expect to enter the rental guarantee market for individuals through the launch of a fully automated hiring tool. Thus, we hope to pulverize our client and broker base, bringing profitability and solidity to our portfolio. What lies ahead is a lot. We have been working hard on several projects and one of the most significant will be structuring our digital channel to have the best online quote and policy issuance system. We are obsessed with this because we are sure that it will help our partners - insurance brokers - to be more agile in selling insurance. We want to give our customers a spectacular next year and will go to great lengths to serve those who most honor us. We wish all readers a happy start! Let 2021 come!

Soluções estratégicas ao mercado segurador

Strategic solutions to the insurance market

O mundo está cada vez mais digitalizado e a pandemia potencializou os avanços até mesmo em mercados mais conservadores como o segurador. A confiança e a boa-fé, premissas indispensáveis nesse segmento, sempre privilegiaram as relações presenciais para que os segurados se sentissem acolhidos e protegidos. Mas os novos tempos foram determinantes para que cada um fizesse a sua parte da melhor forma possível, para garantir a continuidade dos negócios, com agilidade e eficiência nos processos.

As seguradoras se aprimoram cada vez mais na utilização de recursos tecnológicos, como o big data e inteligência artificial, na prospecção de novos clientes e exploração das informações públicas disponíveis em mídias sociais e sites na internet. A partir dessas informações, criam e ofertam produtos direcionados para um público ou uma necessidade específica.

Elisabete Prado é diretora Comercial e Marketing da Delphos

Elisabete Prado is Delphos' Commercial and Marketing Director

Os mecanismos por traz da alta tecnologia viabilizam a elaboração de dashboards em tempo real, ao criar indicadores gerenciais, visando avaliar a performance das vendas, e definir estratégias de marketing que atinjam um determinado nicho ou uma região que necessite de maior visibilidade para a seguradora, bem como ao indispensável acompanhamento da situação financeira. Isso inclui informações de faturamento, pagamento de sinistros de demais dados contábil-financeiros.

Nesse cenário, com o objetivo de garantir às seguradoras manter o foco em suas vendas e ações estratégicas, a Delphos Serviços Técnicos investe fortemente em TI, buscando oferecer boas soluções e a melhor experiência para os usuários. Um dos destaques é o sistema SinDelphos, que disponibiliza para a seguradora e estipulantes todo o ciclo de vida de um processo de sinistro - do pedido de abertura à indenização –

The world is increasingly digitalized and the pandemic has boosted advances in even more conservative markets such as insurance. Trust and good faith, essential premises in this segment, have always privileged face-to-face relationship so that policyholders feel welcomed and protected. But the new times were decisive for each one to do their part in the best possible way, to ensure business continuity, with agility and efficiency in the processes.

Insurance companies are increasingly improving their use of technological resources, such as big data and artificial intelligence, in prospecting for new customers and exploring public information available on social media and websites. From this information, they create and offer products aimed at a specific audience or need.

The mechanisms behind high technology enable the elaboration of dashboards in real time, by creating management indicators, aiming to evaluate sales performance, and to define marketing strategies that reach a certain niche or a region that needs greater visibility for the insurance company, as well as the indispensable monitoring of the financial situation. This includes billing information, claims' payment and other accounting and financial data.

In this scenario, in order to ensure that insurance companies remain focused on their sales and strategic actions, Delphos Serviços Técnicos invests heavily in IT, seeking to offer good solutions and the best experience for users. One of the highlights is the SinDelphos system, which makes available to the insurer and stipulators the entire life cycle of a claim process - from claim to indemnity - showing steps, presenting reports and graphs, controlling all open

mostrando etapas, apresentando relatórios e gráficos, controlando todos os sinistros abertos e encerrados.
Já o ÁpiDelphos, utilizado para o preenchimento eletrônico de Declaração Pessoal de Saúde, aboliu o tradicional documento em papel e possibilitou a automação de uma série de processos. O sistema também viabiliza a inserção do Laudo de Avaliação de um imóvel para ser utilizado na análise do risco do bem a ser segurado. A solução é parametrizável, adequando-se às políticas de regulação de sinistros de cada seguradora.
Outro sistema oferecido é o SvrDelphos (Sistema de Vistoria Remota), que possibilita ao próprio segurado efetuar a vistoria do bem imóvel. Ele utiliza o aplicativo no seu aparelho celular, enviando fotos do local e dos documentos necessários e interage com o engenheiro durante o processo de vistoria. O recurso reduz a necessidade do envio do perito ao local, economizando tempo e custos com deslocamentos.
A empresa desenvolveu também o VinDelphos, poderosa ferramenta de BI para acompanhamento e controle de negócios, com uma interface interativa e intuitiva, podendo ser utilizado por qualquer usuário, mesmo aquele que tem pouca ou nenhuma familiaridade com tecnologia. A solução apresenta gráficos e relatórios conforme a necessidade do cliente, sem depender da área de TI das seguradoras. Como auxilio para a gestão de ações judiciais, a empresa criou o SajDelphos, sistema que viabiliza o acompanhamento de todo o ciclo de vida de um processo judicializado, incluindo rotinas administrativas, técnico-jurídicas e informações gerenciais.
Anteriormente ao surgimento dos ERP - Enterprise Resource Planning - os sistemas eram desenvolvidos de forma independente voltado a cada parte do negócio. Existia um sistema para tratar do faturamento dos prêmios, outro em caso de sinistros, um terceiro para questões corporativas (contabilidade, RH, jurídico, controladoria, etc...), e outros tantos quantos necessários para que a governança das companhias pudesse administrá-las. As integrações eram feitas de forma manual ou por meio de troca de arquivos, cujos processos, além de apresentarem um alto risco de falhas na transcrição das informações, ainda eram mostradas com defasagem, comprometendo os SLAs.
Os ERP's surgiram, então, para quebrar o paradigma dos sistemas independentes, possibilitando a gestão integrada dos processos. As transações podem ser sensibilizadas, simultaneamente, em todos os processos. Nesse quesito, a Delphos disponibiliza o ERP SegDelphos, capaz de atender à todas as necessidades das seguradoras, de forma totalmente integrada. O sistema contempla os módulos de Atendimento (call center), Comissões, Contábil, Cosseguro e Resseguro, Emissão, Financeiro e Sinistros, além de recursos que facilitam a configuração das linhas de negócios da seguradora, e o acompanhamento e seguimento das normas legais da Susep e das melhores práticas de segurança e confiabilidade.

and closed claims.
On the other hand, ÁpiDelphos, used for the electronic filling of the Personal Health Declaration, abolished the traditional paper document and enabled the automation of a series of processes. The system also makes it possible to insert a Property Appraisal Report to be used in the risk analysis of the asset to be insured. The solution is configurable, adapting to the insurance claims policy of each insurance company.
Another system offered is the SvrDelphos (Remote Inspection System), which allows the insured to inspect the immovable property. He uses the application on his mobile device, sending photos of the location and the necessary documents and interacts with the engineer during the inspection process. The feature reduces the need to send the expert to the location, saving time and travel costs.
The company also developed VinDelphos, a powerful BI tool for monitoring and controlling business, with an interactive and intuitive interface, which can be used by any user, even those who have little or no familiarity withal technology. The solution presents graphs and reports according to the client's needs, without depending on the insurance companies' IT area. As an aid to the management of lawsuits, the company created SajDelphos, a system that makes it possible to monitor the entire life cycle of a lawsuit, including administrative, technical-legal routines and management information.
Prior to the emergence of ERP - Enterprise Resource Planning - the systems were developed independently aimed at each part of the business. There was a system to deal with premium billing, another in the case of claims, a third for corporate matters (accounting, HR, legal, controllership, etc ...), and as many others as necessary for the governance of the companies to manage them. The integrations were done manually or through files' exchange, whose processes, in addition to presenting a high risk of failures in the transcription of information, were still shown with lag, compromising the SLAs.
ERP's then emerged to break the paradigm of independent systems, enabling integrated process management. Transactions can be sensitized, simultaneously, in all processes. In this regard, Delphos makes available the ERP SegDelphos, capable of meeting all the needs of insurance companies, in a fully integrated way. The system includes the Service (call center), Commissions, Accounting, Coinsurance and Reinsurance, Issuance, Financial and Claims modules, in addition to resources that facilitate the configuration of the insurer's business lines, and the monitoring and follow-up of Susep's legal rules and best security and reliability practices.

Riscos e logística no centro dos debates
Risks and logistics at the center of debates

Maior evento online do mercado de seguros de transporte da América Latina. O qualificativo refere-se a um evento que desta vez foi realizado de forma virtual, durante dois dias. O 1º CIST Web Conference Seguros, Riscos e Logística foi acompanhado por mais de dois mil visitantes e profissionais do setor. O presidente do CIST, Salvatore Lombardi Jr, abriu oficialmente os trabalhos, seguido do head of Regional Marine Latam da Munich Re, Henrique Cabral, que exibiu um vídeo com o tema "Estatísticas dos Ramos de Marine e Contexto do Brasil na América Latina".

Presidente do CIST, Salvatore Lombardi, abriu oficialmente os trabalhos
CIST President Salvatore Lombardi officially opened the works

O segundo painel do primeiro dia abordou a "Transformação e Expansão da Infraestrutura Logística de Carga – Novos Caminhos e Oportunidades", mediado pelo CEO na International Risk Veritas e vice-presidente do CIST, Alfredo Chaia. Renomados especialistas comentaram sobre o projeto de lei de estímulo à cabotagem, concessão de novos terminais e a integração multimodalidade.

"Drone Delivery - o Modal do Agora e Soluções Logísticas" foi o tema do terceiro painel, que discutiu as funcionalidades e as utilizações de drones, a importância da automação em meio a pandemia e o futuro desse modal. Manoel Coelho, CEO e *co-founder* da Speedbird Aero, ministrou palestra a respeito. David Silva, diretor executivo da Servis Gerenciamento de Risco e diretor do Clube, foi o mediador.

O último painel focou no "Desenvolvimento e Gestão de Pessoas, Modernização do Mercado de Seguros". Foram apontados desafios como liderança & *team buildings* (desenvolvimento de líderes), inteligência emocional e alta performance; trabalho remoto e li-

Largest online event in the transportation insurance market in Latin America. The qualifier refers to an event that this time was held virtually, for two days. The 1st CIST Web Conference Seguros, Riscos e Logística was attended by more than two thousand visitors and professionals from the sector. The president of CIST, Salvatore Lombardi Jr, officially opened the works, followed by the head of Regional Marine Latam of Munich Re, Henrique Cabral, who showed a video with the theme "Statistics of the Marine Branches and Brazilian Context in Latin America".

The second panel of the first day covered the "Transformation and Expansion of Cargo Logistics Infrastructure - New Paths and Opportunities", mediated by the CEO at International Risk Veritas and CIST's vice president, Alfredo Chaia. Renowned experts commented on the bill to encourage cabotage, the concession of new terminals and the multimodality integration.

"Drone Delivery - the Modal of Agora and Logistics Solutions" was the theme of the third panel, which discussed the functionalities and uses of drones, the importance of automation in the midst of the pandemic and the future of this mode. Manoel Coelho, CEO and co-founder of Speedbird Aero, gave a talk about it. David Silva, executive director of Servis Gestão de Risco and director of the Club, was the mediator.

The last panel focused on "People Development and Management, Modernization of the Insurance Market". Challenges were pointed out, such as leadership & team buildings (development of leaders), emotional intelligence and high performance; remo-

derança feminina. Simone Ramos, superintendente de Portos e Terminais da THB Group Brasil, foi a palestrante deste painel.

O primeiro painel do segundo dia enfatizou o "Ambiente Regulatório, Tecnologia em Transformação, Ação de Ressarcimento e Carta-Protesto", que trouxe ao debate a ação de ressarcimento que requer comprovação de pagamento e sub-rogação nas suas mais variadas vertentes. Sob a moderação de Carlos Suppi Zanini, consultor técnico de Seguros e Gestão de Riscos de Transportes e Ambientais, e vice-presidente do CIST, o painel reuniu também um grupo respeitável de debatedores.

Em seguida, discutiu-se o tema "Gestão dos Riscos na Cadeia de Frio e a Logística de Perecíveis – Saúde e Indústria", apresentado por Stela Maris Bernardi, especialista em Logísticas Farmacêutica, Reversa e Cadeia Fria. As discussões giraram em torno das exigências de segurança, foco na prevenção e não no controle dos danos após um incidente, desafios da logística no transporte e na distribuição da vacina da covid-19, entre outros tópicos.

No terceiro painel, especialistas numa mesa-redonda discutiram a transformação do mercado de consumo, o crescimento abrupto das compras via e-commerce, armazenagem e gestão de operador logístico (Last Mile) e logística reversa, que compuseram o painel "Transformação Mercado de Consumo, Gestão da Logística e Satisfação do Cliente". A mediação ficou a cargo de René Ellis, diretor executivo de *Control Loss Prevention, Latin America Risk Management Consulting* e sócio-fundador e diretor técnico do CIST.

O último painel do evento abordou a "Simplificação e Modernização dos Contratos de Seguro pela Susep", que discutiu as características gerais para a elaboração e a comercialização de contratos de seguros de danos para cobertura de grandes riscos. Neste painel, ministrado por Diogo Ornellas, coordenador-geral de Grandes Riscos e Resseguros da Susep, as Consultas Públicas 16 e 18, que atendem à modernização e maior liberdade do setor no desenvolvimento do mercado brasileiro, ocuparam o centro dos debates.

Simone Ramos foi a palestrante do painel "Desenvolvimento e Gestão de Pessoas, Modernização do Mercado de Seguros"

Simone Ramos was the speaker on the panel "Development and Management of People, Modernization of the Insurance Market"

te work and female leadership. Simone Ramos, Superintendent of Ports and Terminals at THB Group Brasil, was the speaker of this panel.

The first panel of the second day emphasized the "Regulatory Environment, Technology in Transformation, Recovery Action and Letter-Protest", which brought to the debate the action of compensation that requires proof of payment and subrogation in its most varied aspects. Under the moderation of Carlos Suppi Zanini, technical consultant for Transport and Environmental Insurance and Risk Management, and vice president of CIST, the panel also brought together a respectable group of speakers.

Then, the topic "Risk Management in the Cold Chain and the Logistics of Perishables - Health and Industry" was discussed, presented by Stela Maris Bernardi, specialist in Pharmaceutical Logistics, Reverse and Cold Chair. Discussions revolved around safety requirements, a focus on prevention rather than damage control after an incident, logistics challenges in the transportation and distribution of the covid-19 vaccine, among other topics.

In the third panel, experts at a round table discussed the transformation of the consumer market, the abrupt growth of purchases via e-commerce, storage and management of the logistics operator (Last Mile) and reverse logistics, which comprised the panel "Transformation of the Consumer Market , Logistics Management and Customer Satisfaction ". The mediation was carried out by René Ellis, executive director of Loss Prevention Control, Latin America Risk Management Consulting and founding partner and technical director of CIST.

The last panel of the event addressed the "Simplification and Modernization of Insurance Contracts by Susep", which discussed the general characteristics for the elaboration and commercialization of damage insurance contracts to cover large risks. In this panel, taught by Diogo Ornellas, general coordinator of Major Risks and Reinsurance at Susep, Public Consultations 16 and 18, which attend the modernization and greater freedom of the sector in the development of the Brazilian market, occupied the center of the debates.

Corretor prepara-se para os novos tempos

Brokers get ready for new times

O saldo foi extremamente positivo. Ciclo de eventos virtuais, o "Conexão Futuro Seguro Brasil" cumpriu todos o seus objetivos, segundo análise da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor). Com a participação da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e sindicatos de corretores de seguros, foram realizados 22 encontros estaduais, em que foram apresentadas inúmeras soluções, ferramentas e novas oportunidades de negócios. Conceituados especialistas ministraram palestras sobre temas relevantes para a categoria. A etapa nacional do 'Conexão' atraiu mais de cinco mil corretores de seguros, pessoas físicas e jurídicas, associados aos seus sindicatos.

Etapa nacional do "Conexão Futuro Seguro Brasil" reuniu mais de 5 mil corretores em tempo real

National stage of "Conexão Futuro Seguro Brasil" brought together more than 5,000 brokers in real time

Diante do sucesso alcançado, os organizadores decidiram lançar uma segunda edição. "Teremos um novo ciclo de eventos, com muitas novidades, a partir do final de fevereiro de 2021", anunciou o presidente da Fenacor, Armando Vergílio. "Estamos ajudando o corretor, que precisa diversificar sua atuação e se transformar em um planejador e protetor completo, um provedor de soluções, inclusive financeiras. Nenhuma tecnologia pode substituir a atuação humana. Essa é a essência da nossa atividade: cuidar das pessoas e das suas atividades", assinalou o presidente.

O presidente da ENS, Robert Bittar, também destacou os resultados obtidos tanto nos eventuais estaduais quanto no encontro nacional. Bittar assegurou que a Escola continuará oferecendo todo o apoio para que os corretores de seguros possam ter acesso a ferramentas de capacitação, treinamento e conhecimento. "Estamos ao lado do corretor e temos alunos em quase 600 municípios com ensino a distancia.", ressaltou. Ele acrescentou ainda que os profissionais precisam estar antenados com as oportunidades que surgem, incluindo a possibilidade de atuar

The balance was extremely positive. Cycle of virtual events, "Conexão Futuro Seguro Brasil" fulfilled all its objectives, according to an analysis by the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor). With the participation of the School of Business and Insurance (ENS) and insurance broker Unions, 22 state meetings were held, in which numerous solutions, tools and new business opportunities were presented. Renowned experts gave lectures on topics relevant to the category. The national stage of the 'Connection' attracted more than 5,000 insurance brokers, individuals and brokerage firms, associated with their Unions. In view of the success achieved, the organizers decided to launch a second edition. "We will have a new cycle of events, with many new features, from the end of February 2021", announced Fenacor's president, Armando Vergílio. "We are helping the broker, who needs to diversify activities and become a complete planner and protector, a solution provider, including financial ones. No technology can replace human action. This is the essence of our activity: taking care of people and their activities", said the president.

The ENS'president, Robert Bittar, also highlighted the results obtained in both the state and the national meeting. Bittar assured that the School will continue to offer full support so that insurance brokers can have access to training and knowledge tools. "We are at the broker's side and we have students in almost 600 municipalities with distance learning." He added that professionals need to be attuned to the opportunities that arise, including the possibility of acting as an autonomous investment agent. The president of the National Insurance Confederation (CNseg), Marcio Coriolano, praised the brokers'

como agente autônomo de investimentos.
Já o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano, elogiou a atuação fundamental dos corretores. “A população está enxergando o seguro como algo importante”, afirmou. Para Coriolano, o mercado chegará a 2021 com otimismo, principalmente em razão dos resultados já obtidos neste final de ano. “O mercado já alcançou números positivos em setembro com desempenho bem acima de todas as outras atividades mercantis no Brasil. E isso só é possível pela confiança da população”, atestou o dirigente
Na etapa nacional do “Conexão Futuro Seguro Brasil”, o presidente do Conselho de Administração da MAG Seguros, Nilton Molina, fez algumas considerações sobre o papel do corretor, alertando sobre o fato dele ser não apenas um especialista em determinados ramos de seguros no atual cenário. “Não pode ser especialista em produto. Tem de ser especialista em pessoas. O consumidor está no comando das decisões. Por isso, o corretor precisa entender que o seu capital é o conhecimento do cliente”, advertiu Molina. Em sua avaliação, o profissional deve servir a quem o contratou, até em termos de aplicações financeiras, atuando, nesse caso, como agente de investimento.
O evento reuniu especialistas que detalharam soluções, ferramentas e novas oportunidades disponíveis no mercado e também apresentadas ao longo do ciclo de eventos. Os professores da ENS, lldebrando Neres Júnior e Aluízio Barbosa, por exemplo, falaram, respectivamente, sobre a importância do corretor de seguros trabalhar como agente autônomo de investimento – reforçando sugestão de Molina –, consolidando sua imagem de planejador de proteções.
Por fim, duas autoridades de prestígio no setor comentaram sobre um tema de interesse da categoria. O professor de Direito e ex-diretor do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor, Ricardo Morishita Wada, e o presidente do Instituto Brasileiro de Autorregulação do Mercado de Corretagem de Seguros, de Resseguros, de Capitalização e de Previdência Complementar Aberta (Ibracor), Joaquim Mendanha, teceram considerações sobre a relevância da autorregulação para os corretores no novo contexto de pandemia da covid-19.
Mendanha aproveitou para anunciar várias novidades, como a nova marca do Ibracor e o lançamento do novo site e selo que certifica o compromisso ético dos 20 mil associados do instituto. Adiantou ainda que, por meio de acordo firmado com a Fenacor, os associados da autorreguladora terão acesso aos benefícios da Central de Gestão de Serviços e Produtos, incluindo certificação digital, seguros e proteções e campanhas promocionais, entre outros. “A pandemia e as diversas mudanças regulatórias mudaram nosso planejamento para 2020. Mas, continuamos firmes na nossa missão de orientar e promover as melhores práticas ao aplicar nossa supervisão preventiva e orientativa”, validou o presidente do Ibracor.

fundamental performance. "The population is seeing insurance as something important," he said. According to Coriolano, the market will reach 2021 with optimism, mainly due to the results already obtained at the end of the year. “The market has already achieved positive numbers in September with a performance well above all other commercial activities in Brazil. And this is only possible due to the trust of the population”, attested the leader.
In the national stage of “Conexão Futuro Seguro Brasil”, MAG Seguros’ Board of Directors president, Nilton Molina, did some considerations about the role of the broker, warning about the fact that he is not only an expert in certain insurance lines in the current scenario. “You cannot be a product specialist. You have to be an expert on people. The consumer is in charge of decisions. Therefore, the broker needs to understand that his capital is the customer's knowing ”, warned Molina. In his assessment, the professional should serve the person who hired him, even in terms of financial investments, acting, in this case, as an investment agent. The event brought together experts who detailed solutions, tools and new opportunities available on the market and also presented throughout the cycle of events. ENS teachers, including Ildebrando Neres Júnior and Aluízio Barbosa, for example, said, respectively, about the importance of the insurance broker working as an autonomous investment agent - reinforcing Molina's suggestion -, consolidating his image as a protection planner. Finally, two prestigious authorities in the sector commented on a topic of interest to the category. Professor of Law and former director of the Department of Consumer Protection and Defense, Ricardo Morishita Wada, and president of the Brazilian Institute for Self-Regulation of the Insurance, Reinsurance, Capitalization and Open Supplementary Pension Market (Ibracor), Joaquim Mendanha, commented on the relevance of self-regulation for brokers in the new pandemic context of the covid-19.
Mendanha took the opportunity to announce several new features, such as Ibracor’s new brand and the launch of the new website and seal that certifies the ethical commitment of the institute's 20 thousand associates. He added that, through an agreement signed with Fenacor, the self-regulatory associates will have access to the benefits of the Service and Product Management Center, including digital certification, insurance and protections and promotional campaigns, among others. “The pandemic and the various regulatory changes have changed our planning for 2020. But, we remain firm in our mission to guide and promote best practices when applying our preventive and orientative supervision”, validated the Ibracor’s president.

Fórum de Longevidade

Bradesco Seguros/Divulgação

Organizado pelo Centro Internacional de Longevidade Brasil, em parceria com a Bradesco Seguros, o Fórum Internacional da Longevidade foi considerado um sucesso virtual. Realizado em novembro, o evento reuniu diversos especialistas, nacionais e internacionais, com o objetivo de debater tendências associadas à longevidade e envelhecimento ativo. O fórum foi mediado pelo presidente do Centro Internacional de Longevidade Brasil (ILC-BR) e consultor de longevidade da Bradesco Seguros, Alexandre Kalache.

Longevity Forum

Organized by the International Longevity Center Brazil, in partnership with Bradesco Seguros, the International Longevity Forum was considered a virtual success. Held in November, the event brought together several national and international specialists, in order to debate trends associated to longevity and active aging. The forum was mediated by the International Longevity Center Brazil (ILC-BR) president and longevity consultant at Bradesco Seguros, Alexandre Kalache.

Nova gestão

Bruno Pereira, *Chief Financial Officer* (CFO) da Argo Seguros, assume interinamente a posição de CEO. O executivo é responsável pelas áreas de finanças, planejamento e controle, fiscal, atuarial e operações. Pereira é engenheiro tem 45 anos e iniciou a sua carreira como auditor na Arthur Andersen e Deloitte, atendendo a grandes seguradoras no Brasil. Ele passou por todas as áreas de finanças de grupos multinacionais. Atua como CFO há seis anos. Iniciou na Argo em agosto de 2019.

New management

Bruno Pereira, Argo Seguros' Chief Financial Officer (CFO), temporarily takes the position of CEO. The executive is responsible for the areas of finance, planning and control, tax, actuarial and operations. Pereira, 45 years old, is an engineer and started his career as an auditor at Arthur Andersen and Deloitte, serving large insurance companies in Brazil. He went through all the finance areas of multinational groups. He has served as CFO for six years. Started at Argo in August 2019.

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

RCG
Risk Consulting Group
POWERED BY HERCO

RISCOS

Controles se desgastam e podem estar por um fio!

Somos a RCG Powered by Herco, uma empresa sólida, com cerca de 50 anos de experiência e especializada em consultoria de riscos. Apoiamos as organizações a melhor compreenderem o impacto das ameaças às quais estão expostas e a implementarem ações de Gestão de Riscos ajustadas a cada tipo de negócio. Podemos oferecer uma proposta focada e pensada especialmente para sua empresa.

Conheça nossos pilares de atuação:

- Enterprise Risk Management
- Inspeções de Riscos para Seguros
- Gestão de Riscos em Segurança no Trabalho
- Gestão de Riscos em Transportes

Você poderá contar com um modelo de excelência em programas de Gestão de Riscos que responda às necessidades do seu negócio.

Acesse rcgherco.com

MINDS & TECHNOLOGY

São Paulo – SP – Brasil
Av. Dra. Ruth Cardoso, 8501
29° andar - 05425-070
+55 (11) 3027-5013

Blumenau – SC – Brasil
Rua Dr. Léo de Carvalho, 74
25° andar - 89036-239
+55 (47) 3221-7015

Lisboa – Portugal
Praça Marques de Pombal,
3A - 4° andar – 1250-161
+351 210 108 100

Porto – Portugal
Av. Boavista, 1277/81
2° andar – 4100-130
+351 226 082 410

Dallas – Texas – USA
6860 North Dallas Parkway
Suite 200 Plano - 75024-4242
+1 (713) 302-8875