

revista

# INSURANCE CORP

ano VII - edição 35 - março/abril 2021 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



## Referência no mercado brasileiro

### BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA CELEBRA 40 ANOS

## Reference in the Brazilian market

### BRADESCO VIDA E PREVIDÊNCIA CELEBRATES 40 YEARS

Diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Jorge Nasser

*Norma para grandes riscos é considerada novo marco regulatório que impulsionará o setor*  
*Large risks standard is considered a new regulatory framework that will boost the sector*

—  
**A VIDA CONTINUA  
CHEIA DE MOTIVOS PARA  
SEGUIR EM FRENTE.**  
—

CNPJ: 33.055.146/0001-93

AlmapBBDO

Por isso, agora e sempre, seus Clientes podem contar com a Bradesco Seguros em todas as fases da vida.

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios. Saiba mais em: [bradescoseguros.com.br](http://bradescoseguros.com.br)

**Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.**

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708

Ouvidoria: 0800 701 7000



**bradesco**  
seguros

# MENSAGEM AO MERCADO

## MESSAGE TO THE MARKET

### HISTÓRIA E TRADIÇÃO

O desafio de conviver na pandemia mais grave do século impõe resiliência e criatividade. Nestes tempos difíceis, tanto para as empresas quanto ao cidadão comum, o objetivo é manter-se firme, com inteligência, e saber superar os obstáculos. O mercado segurador é um exemplo a ser seguido exatamente no quesito superação, ao adequar-se no novo ambiente tecnológico, fortalecendo o relacionamento com o cliente. Várias seguradoras procuram se reinventar nesse novo ambiente, quer no lançamento de produtos inovadores, quer nos dispositivos tecnológicos à mão do consumidor.

Mas poucas companhias possuem tradição em atuar sempre com expertise por várias décadas. É o caso da Bradesco Vida e Previdência que completou 40 anos de bons serviços prestados do mercado brasileiro. Na matéria de capa desta edição, a reportagem de IC colheu depoimentos dos principais personagens desta história. O presidente Jorge Nasser, o diretor-gerente Jair Lacerda, o diretor Bernardo Castello e o superintendente-executivo Marcelo Rosseti teceram comentários sobre a história da companhia e suas conquistas. Como sempre, esta é uma edição recheada de temas relevantes.

Nosso entrevistado na seção “Diálogo” é o diretor regional do Sincor-SP, Braz Romildo Fernandes (São Paulo Centro). Ele nos relata suas ações na regional e como o corretor, na sua visão, conseguiu adaptar suas atividades em meio à covid-19 e cumprir seu papel de forma competente. Além da entrevista, há uma matéria especial sobre os efeitos da Resolução CNSP 407/2021, em vigor desde 1º de abril, que regula a aplicação do seguro de grandes riscos. A resolução é uma quebra de paradigmas, segundo especialistas, pois cada seguradora desenhará o seu produto, abandonando antigas fórmulas padronizadas. E o corretor terá um papel muito importante neste processo.

Boa leitura!

### HISTORY AND TRADITION

The challenge of living in century’s gravest pandemic imposes resilience and creativity. In these difficult times, both for companies and ordinary citizens, the objective is to stand firm, with intelligence, and learn how to overcome the obstacles. The insurance market sets an example to be followed in matters of overcoming hardships, adapting to the new technological environment, and strengthening relations with the client. Many insurers have sought out ways to reinvent themselves in this new scenario, be it in releasing groundbreaking products, be it in working with the technological devices in the hand of the consumer.

However, few companies have a tradition to acting with expertise throughout decades. It is Bradesco Vida e Previdência case which has completed 40 years of good services lent to the Brazilian market. This edition cover story, the IC reporting team obtained statements from the main characters of this story. President Jorge Nasser, Jair Lacerda, Managing Director, Bernardo Castello, Director and Marcelo Rosseti, Executive Superintendent, have made comments about the company’s history and their achievements.

As always, this edition is filled with relevant themes. Our interviewee for the “Dialogue” section is Sincor-SP’s Regional Director, Braz Romildo Fernandes (Downtown São Paulo). He reports his actions in the branch and how the broker, in his view, has managed to adapt their activities in the midst of covid-19 and follow through in a competent manner. After the interview, there is a special story on CNSP Resolution 407/2021 effects, put in force on April 1st, which regulates the application of large risk insurance contracts. The resolution represents a paradigm shift, according to experts, as each company will design its own product, leaving the old standardized formulas. And the broker will have a very important role in this process.

Good reading!

*André Pena*  
Publisher

6

**Diálogo / Dialogue**

Categoria mais unida e conectada  
A more united and connected category

8

**Nova gestão / New management**

Difundir a 'ferramenta' do resseguro  
Disseminate the reinsurance 'tool'

9

**Produtos / Products**

Tokio Marine exhibe novidades ao mercado  
Tokio Marine presents novelties to the Market

10

**Qualidade de vida / Life quality**

Desafio do envelhecimento saudável  
The challenge of healthy aging

12

**Subscrição / Underwriting**

Tecnologia que impulsiona os negócios  
Technology that boosts business

13

**Nova diretoria / New board**

Renovação para superar desafios  
Renewal to overcome challenges

14

**Direito do seguro / Insurance rights**

Reflexões à luz do ordenamento jurídico  
Reflections against of legal order

16

**Capa / Cover**

Quatro décadas de expertise no mercado  
Four decades of market expertise

24

**Panorama / Outlook**

Futuro do atuário no mercado segurador  
The future of actuaries in the insurance market

28

**Ponto de vista / Point of view**

Desafios das entidades essenciais para o fortalecimento do mercado de seguros  
The challenges faced by the essential entities to the insurance market strengthening

30

**Crédito / Crédit**

Como obter economia e rentabilidade  
How to acquire savings and rentability

32

**Cenário / Scenario**

Ambiente livre para inovação  
An environment open to innovation

34

**Transportes / Transports**

Nova fase de avanço consistente  
New step of consistent progress

**INSURANCE CORP**

Ano VII - Edição 35 - mar/abr 2021

**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  
Valéria Vilela  
redacao@insurancecorp.com.br

**Mídias Sociais**

Márcia Kovacs

**Tradução**

Leonardo Arinelli


**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](http://insurancecorp.com.br)

 Revista Insurance Corp

 /InsuranceCorp

 @insurancecorp\_revista

**Tiragem:** 5 mil exemplares

**Circulação:** Nacional e Internacional

**Periodicidade:** Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:

**Editora Incremento Ltda**

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

Telefone: (11) 3884-0905

E-mail: [redacao@insurancecorp.com.br](mailto:redacao@insurancecorp.com.br)

O conteúdo desta edição não representa necessariamente a opinião do veículo, sendo de inteira responsabilidade de seus autores.

**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.**



Para saber mais, acesse  
[sulamerica.saudeintegral.com.br](http://sulamerica.saudeintegral.com.br)  
ou o código ao lado.

**SulAmérica**

**125** ANOS

ANS - Nº 4.16428

ANS - Nº 08246

dentsumb.

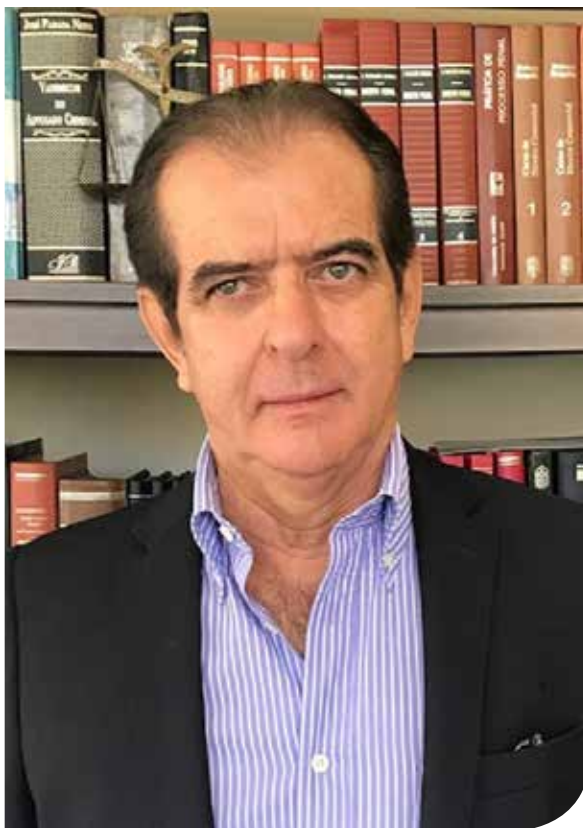
# Categoria mais unida e conectada

## A more united and connected category

Por/by: Márcia Kovacs

Braz Romildo Fernandes, entrevistado desta edição da **Insurance Corp**, é vice-presidente da capital e diretor Regional São Paulo Centro do Sincor-SP, advogado, sócio da Villa Siena Corretora de Seguros e pós graduado em Direito Processual. Sua nomeação possui amplo reconhecimento da categoria, pois foi um dos precursores da Regional, criada em dezembro de 2012.

Fernandes desenvolve um trabalho que tem a aprovação dos profissionais e do próprio sindicato, além de promover a participação dos associados por meio de encontros como o “Voz do Empreendedor” (realizado virtualmente), buscando ampliar a representação da entidade que preside. A Regional reúne 2.487 inscritos, dos quais 18% são filiados ao Sincor-SP.



**Fernandes: corretores se adaptaram à nova dinâmica imposta pela covid-19 e eles prospectam negócios de maneira digital**

**Fernandes: brokers have adapted to the new dynamics imposed by Covid-19 and they prospect businesses in digital manners**

**Insurance Corp – Quais as principais atividades desenvolvidas pela Regional Centro do Sincor-SP para enfrentar o cenário da pandemia?**

**Braz Fernandes** – A Regional Centro do Sincor-SP continua oferecendo nesta época de pandemia o mesmo suporte que oferecia anteriormente aos corretores da região, porém agora de forma digital. Para tanto, conta com o apoio de toda estrutura do sindicato. Por segurança deixamos de realizar nossos encontros presenciais, como o já tradicional “Voz do Empreendedor”, mas eventos como este continuam ocorrendo de forma virtual e em outro formato.

**IC – Como é realizado a “Voz do Empreendedor”?**

**BF** – No Estado, o Sincor-SP possui seis vice-presidências regionais. Em cada uma destas regiões realizamos periodicamente a “Voz do Empreendedor”.

Braz Romildo Fernandes, **Insurance Corp** edition interviewee, is Sincor-SP's vice-president Principal City and Downtown Branch Director, lawyer, associate of Villa Siena Insurance Broker firm and post-graduate in procedural law. His nomination has broad acknowledgement in the category, as he was one of the forerunners of the Regional Branch, created in December, 2012. Fernandes' work has the approval of the professionals and the Syndicate, besides promoting the participation of associates through meetings, like the "Voice of Entrepreneurship" (yet taking place online), seeking to broaden the representation of the entity he presides. The branch has gathered 2.487 subscribers, of which 18% are affiliated to Sincor-SP.

**Insurance Corp - What are the main activities developed by the Downtown Branch of Sincor-SP to face the pandemic scenario?**

**Braz Fernandes** - The Downtown Regional Branch of Sincor-SP continues to offer in these pandemic times the same support it offered previously to the region's brokers, however, now in digital form. As such, it counts with the aid of all the Syndicate's structures. For safety reasons, we have suspended our on-site meetings, like the already traditional "Voice of Entrepreneurship", but the events continue to take place in virtual fora and in others ways.

**IC - How is the "Voice of Entrepreneurship" carried out?**

**BF** - In the State of São Paulo, Sincor-SP has six regional vice presidents. In each of these regions, we periodically organize the "Voice of Entrepreneurship". In the capi-

Já na capital temos cinco diretorias regionais: Centro, Zona Norte, Zona Sul, Zona Leste e Zona Oeste. Nestas, realizamos também a “Voz do Empreendedor” em março, de forma virtual, com a participação de cinco regionais. Na ocasião, lançamos o aplicativo ‘Sincor Digital’. Tive a honra de liderar este encontro, como vice-presidente da Capital e diretor da Regional Centro. Este encontro foi um sucesso, como também foram os outros nas demais regiões do estado.

**IC – Como analisa as adequações implementadas pelos corretores associados neste ambiente adverso e desafiador?**

**BF –** Os corretores se adaptaram perfeitamente à nova dinâmica imposta pela pandemia. Eles prospectam negócios de maneira digital. A tecnologia propicia ferramentas indispensáveis com as quais é possível abrir canais interessantes de diálogo com o cliente. Tem sido uma percepção unânime.

**IC – De que forma a Regional Centro atua para aumentar sua representatividade?**

**BF –** O centro da cidade de São Paulo, de acordo com o último levantamento realizado no dia 5 de abril, reúne 2.487 corretores dos quais 18% são filiados do sindicato. O nosso objetivo é aumentar a quantidade de corretores sócios, pois, com isso, fortalecemos nossa categoria institucionalmente o que beneficiará a todos.

**IC – Você acredita que o seguro de pessoas, especialmente vida e acidentes pessoais, e de saúde foram valorizados nesta crise, causada pela pandemia?**

**BF –** Sem dúvida alguma. Com a pandemia, os seguros de pessoas e de saúde despertaram um interesse muito grande nos brasileiros por razões compreensíveis. Nunca se necessitou tanto de serviços que garantam a preservação da família. Eu incluo nesse rol o pagamento da escola dos filhos e de tantas outras despesas que os pais precisam arcar e também os de natureza médico-hospitalar. Enfim, nada melhor para a proteção da família do que um bom seguro de vida ao assegurar, no momento oportuno, o pagamento destas obrigações.

**IC – Quais são os principais desafios que a sociedade irá enfrentar ao longo do ano de 2021?**

**BF –** A sociedade em geral, sobretudo os trabalhadores e profissionais liberais, primeiramente devem tomar todos os cuidados indispensáveis para evitar a contaminação da Covid-19 e suas variantes, mantendo a higiene pessoal, o uso de máscaras adequadas e o distanciamento social. Nós, corretores, procuramos nos adaptar, atuando no sistema home office, no enfrentamento a esses novos e desafiadores tempos. Afinal, o que está em jogo é a saúde de nossas famílias.

tal, however, we have five regional boards: the Downtown, North, South, West, and East branches. With these we've also carried out the "Voice of Entrepreneurship" in March, in virtual form, with the participation of the five Branches. At the time, we launched the App 'Sincor Digital'. I had the honor of leading this encounter, as vice president of the Capital City and director of the Downtown Branch. This meeting was a success, as were the others in the other regions of the state.

**IC - How do you analyze the rearrangements implemented by the associate brokers in this adverse and challenging scenario?**

**BF -** The brokers have adapted perfectly to the new dynamics imposed by the pandemic. They prospect businesses in digital manners. Technology provides indispensable tools, with which it is possible to open interesting dialogue channels with the client. This has been an unanimous perception.

**IC - In which way does the Downtown Branch act to increase its representation?**

**BF -** São Paulo downtown area according to the latest survey made on April 5th, encompasses 2.487 brokers, of which 18% are Syndicate's affiliated. Our objective is to increase the number of associated brokers, because, in doing so, we make our category institutionally stronger, which is something that benefits all.

**IC - Do you believe that Personal Insurance , specially Life, Personal Injury, and Health insurance have been appreciated in this crisis, caused by the pandemic?**

**BF -** Without a doubt. With the pandemic, Personal and Health Insurance have awakened an enormous interest in great part of Brazilians for understandable reasons. Never have services that guarantee the preservation of the family been so necessary. I include in this roll the children's school payments, and so many other expenses that the parents must handle, such as the ones of medical-hospital nature. At last, nothing is better for the protection of the family than a good life insurance to assure, in the opportune moment, the payment of these obligations.

**IC - Which are the main challenges that society will face in the long year of 2021?**

**BF -** Society in general, mainly the workers and liberal professionals, must, firstly, take all the indispensable measures to avoid contamination by Covid-19 and its variants, maintaining personal hygiene, the use of adequate face masks, and social distancing. We, brokers, seek to adapt, working in home office system , as to face these new and challenging times. After all, what's at stake is the health of our families.

# Difundir a 'ferramenta' do resseguro

## Disseminate the reinsurance 'tool'

A Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor) empossou a nova diretoria que atuará na gestão 2021/2023, com membros da diretoria anterior e, também, executivos com destaque do setor de seguros e resseguros. "O intuito dessa nova gestão é difundir cada vez mais a 'ferramenta' do resseguro, objetivando o crescimento do nosso mercado. Queremos atrair cada vez mais novas empresas e profissionais, para ingressarem neste mercado fascinante que é o resseguro. Para isso, vamos intensificar a atuação da Abecor com cursos profissionalizantes, parcerias internacionais, eventos on-line e alianças estratégicas com empresas do setor", explica Eduardo Toledo, atual presidente da associação.

A entidade foi criada em 2005. Ao longo do tempo, já desenvolveu e desenvolve vários serviços de interesse dos associados, entre os quais a promoção de reuniões periódicas em que sugere temas a serem discutidos por quem atua no setor, a interpretação de circulares emitidas pela Susep, orientando a corretora de como proceder no ato da fiscalização, e participação em cursos específicos de resseguro.

Conheça os novos membros da diretoria:

**Presidente** - Eduardo Toledo, diretor-presidente da C6 Seg  
**Vice-presidente** - Paula Lopes, líder de Placement Global LAC na Marsh & McLennan.  
**Diretor administrativo** - Luciano Scatamacchia, diretor de Operações da C6 Seg  
**Diretor técnico** - Paul Conolly, CEO da Carpenter Marsh Fac no Brasil  
**Diretor comercial** - Paulo Esteves Viveiro, presidente da THB Re Corretora de Resseguros



**Toledo: "Queremos atrair cada vez mais novas empresas e profissionais para este mercado"**

**Toledo: We wish to attract more and more companies and professionals to integrate the market.**

The Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies (Abecor) has sworn in the new board that will act in management from 2021 to 2023, with previous board members, as well as prominent executives of the sector of insurance and reinsurance. "The aim of this new management is to increasingly disseminate the 'tool' of reinsurance, with the objective to expand our market. We wish to attract more and more companies and professionals to integrate the fascinating market that is reinsurance. For such, we will intensify the Abecor engagement with professionalizing courses, international partnerships, on-line events, and strategic alliances with other businesses in the sector", explained Eduardo Toledo, the current president of the association.

The entity was created in 2005. Through time, it has already developed, and continues to do so, many services of interest to the associates, among them the promotion of periodic meetings, in which issues are chosen to be discussed among the professionals of the sector, the interpretation of Circulares published by Susep, guiding the broker firm as how to take surveillance measures, and participation in specific reinsurance courses.

Get to know the new board's members:

**President** - Eduardo Toledo, director-president of C6 Seg  
**Vice President** - Paula Lopes, Placement Global LAC Leader in Marsh & McLennan  
**Managing Director** - Luciano Scatamacchia, director of operations in C6 Seg  
**Technical Director** - Paul Conolly, CEO of Carpenter Marsh Fac in Brasil  
**Commercial Director** - Paulo Esteves Viveiro, president of THB Re Corretora de Resseguros



# Tokio Marine exhibe novidades ao mercado

## Tokio Marine presents novelties to the market

Apesar dos desafios econômicos decorrentes da crise sanitária do coronavírus, a Tokio Marine Seguradora obtém crescimento de 114,6% nos seguros de Linhas Financeiras, decorrente da alta procura de produtos como Riscos Cibernéticos e D&O. O fato justifica-se pelo trabalho *home office* adotado por grande parte das empresas. Houve



**Carol: crescimento das ofertas públicas iniciais de ações (IPOs) no Brasil**  
**Carol: growth of initial public offering shares (IPOs) in Brazil**

também aquecimento das ofertas públicas iniciais de lançamento de ações (IPO), atendido por meio de um seguro com cobertura para valores mobiliários, como emissão de ações e dívidas, denominado Seguro Posi (*Public Offering of Securities Insurance*), que cobre a responsabilidade associada a ofertas públicas de valores mobiliários. “Mesmo antes da desaceleração econômica provocada por uma pandemia inédita no mundo, impactando diversos setores da economia, incluindo o de seguros, tivemos um crescimento das ofertas públicas iniciais de ações (IPOs) no Brasil. Com isso, a conscientização sobre a importância da contratação do seguro Posi também cresceu, ganhando ainda mais espaço no mercado brasileiro”, afirma Carol Ayub, superintendente de Produtos Financeiros da Tokio Marine.

Por outro lado, a companhia oferece coberturas relacionadas à responsabilidade civil – Riscos de Engenharia e RC Obras, que atendem incorporadoras, construtoras, empreiteiras, entre outros. O seguro de Riscos de Engenharia cobre acidentes de origem súbita e imprevisíveis, além de danos, destruição de obras, dos equipamentos (incluindo incêndio, desmoronamento, explosão, roubo, furto qualificado, entre outros) e prejuízos causados aos funcionários, durante a execução de seus trabalhos.

“É importante que toda obra esteja alinhada com a legislação urbana”, ressalta Sérgio Carvalhaes de Brito, diretor Comercial Varejo RJ/ES da Tokio Marine. E acrescenta: “Conhecer os Riscos de Engenharia e RC Obras, bem como compreender a importância das coberturas adicionais destes tipos de seguros, são essenciais para que o responsável pela construção previna-se contra prejuízos futuros”.

Despite the economic challenges posed by the coronavirus sanitary crisis, Tokio Marine Seguradora has obtained a growth of 114.6% in Financial Lines Insurances, prompted by the high demand for products like Cyber Risks and D&O. The fact is justified by the home office work adopted by most companies. There has been, as well, a warming in initial

public offers of shares (IPOs), addressed by means of an insurance contract that covers securities, such as the issue of shares and debt, the so-called Posi Insurance - Seguro Posi (Public Offering of Securities Insurance), which covers the responsibilities associated with public offers of securities. “Even before the economic slowdown caused by this unprecedented pandemic, that has affected several economic sectors, including the insurance business, we’d seen an increase in initial public offers of shares (IPOs) in Brazil. As such, the awareness of the importance of Posi Insurance contracting has also grown, gaining even more space in the Brazilian market”, stated Carol Ayub, Tokio Marine’s Financial Products Superintendent.

On the other hand, the company offers coverings related to Civil Liability - Riscos de Engenharia (Engineering Risks) and RC Obras (Civil Liability Insurance for Constructions), that answer developers, builders, contractors, and other companies. The Engineering Risks insurance covers sudden and unpredictable accidents, besides damage, destruction of sites or equipments (including fire, cave-ins, explosions, theft, grand larceny, and others), and losses caused to employees during the execution of their work.

“It’s important that the whole construction is in line with the urban legislation”, highlights Sérgio Carvalhaes de Brito, Tokio Marine’s Director of Commercial Retail RJ/ES. He adds: “To know the Engineering Risks and the Civil Liability Insurance for Constructions, as well as to understand the importance of additional coverings for these kinds of insurance, is essential in order for those responsible for the construction to prevent future losses”.

# Desafio do envelhecimento saudável

## The challenge of healthy aging

O Instituto de Longevidade MAG e a Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) falaram sobre “Os Desafios de Viver Mais e a Longevidade Financeira” em webinar transmitida recentemente pelo canal do instituto no Youtube (foto). As



duas entidades formaram uma parceria para viabilizar o evento. O encontro reuniu o diretor-executivo do Instituto de Longevidade MAG, Henrique Noya, e a diretora-executiva da Designing Saúde e da Laços de Saúde, Martha Oliveira, que abordaram a importância da educação financeira e a disseminação da cultura previdenciária e securitária para o grande público. Os executivos pontuaram questões como o preparo para o envelhecimento ativo, o papel do indivíduo e dos governos nesse processo e a proteção do capital contra imprevistos.

“Temos certeza de que esta será apenas a primeira de muitas ações que faremos em conjunto”, garantiu Noya. Segundo ele, as pessoas precisam ter acesso amplo à educação financeira “para gastarem bem, ganharem mais, pouparem certo, investirem melhor e protegerem o capital adquirido”. Doutora na área de envelhecimento, Martha ressaltou os pilares do envelhecimento ativo e como cada indivíduo e a sociedade como um todo precisam se preparar para essa mudança demográfica.

Segundo a diretora-executiva da Designing Saúde, países subdesenvolvidos tiveram uma aceleração muito maior no envelhecimento nos últimos tempos. “O Brasil já é um país envelhecido. Mas envelhecer é uma conquista da sociedade”, considerou. O objetivo do envelhecimento ativo – na sua visão – é aumentar a expectativa de uma vida saudável e qualidade de vida a todas as pessoas.

Noya, por sua vez, explicou o funcionamento do Instituto de Longevidade MAG. E enfatizou: “A nossa missão é integrar a sociedade brasileira na causa da longevidade e prepará-la para lidar com os impactos sociais e econômicos, com ênfase na prevenção e adaptação dos indivíduos e organizações”.

The Institute for Longevity MAG and the National Federation of Private Pension and Life (FenaPrevi) talked about “The Challenges of Living More and Financial Longevity” in a webinar transmitted recently in the institute’s YouTube channel (photo). The two entities

formed a partnership to make the event possible.

The meeting gathered the executive director of the Institute for Longevity MAG, Henrique Noya, and the executive director of Designing Saúde e da Laços de Saúde, Martha Oliveira, who addressed the importance of financial education and the dissemination of a pension and security culture to the large public. The executives touched on matters such as the preparations for an active aging, the role of individuals and the government in this process, and the protection of capital against unexpected setbacks.

“We’re certain that this will be only the first of many conjoint efforts”, guaranteed Noya. According to him, people need to have ample access to financial education “so that they can spend well, earn more, save the right amount, improve their investments, and protect their acquired capital”. PhD in aging studies, Martha underlined the pillars of active aging and how each individual and society as a whole need to prepare for this demographic transition.

According to the executive director of Designing Saúde, less developed countries have seen an intense aging process in recent years. “Brazil is already an aged country. But aging is an achievement of society”, she considered. The purpose of active aging - in her view - is to increase the expectancy of a healthy life and the quality of life to all.

Noya, in turn, explained the inner workings of the Institute for Longevity MAG. He emphasized: “Our mission is to integrate Brazilian society in the cause for longevity, and to prepare it to deal with the social and economic impacts of aging, with emphasis on prevention and adaptation of individuals and organizations”.

# Falta de comunicação por causa de **jammer**?

Comunicação LoRa® ajudando através do Caminhão Amigo.



**LoRa peer to peer**



**LoRaWAN**



- ▷ Comunicação Híbrida
- ▷ Tecnologia LoRa



- ▷ (43) 3377-5222
- ▷ (43) 9 9914-0020
- ▷ vendas@TrucksComercial.com.br

# Tecnologia que impulsiona os negócios

## Technology that boosts business

*Especialista em transportes, Salvatore Lombardi Jr. assume novo desafio na carreira*  
*Transport expert, Salvatore Lombardi Jr., takes up a new challenge in his career*

Um mediador de seguros com funções diferentes do mediador tradicional. Esse é o conceito clássico da sigla MGA – Managing General Agent, que otimiza toda a operação das companhias, desmistificando e desburocratizando os trâmites para a contratação de seguros. Em sua essência, administra todo ou parte dos negócios de um *player*, como intermediário entre corretores de seguros, resseguros e assessorias. A novidade é chegada ao mercado nacional da Albatroz MGA, agência de subscrição voltada ao segmento de Seguros de Transportes. O executivo Salvatore Lombardi Jr. é o atual CEO.

A Albatroz atua no formato de plataforma tecnológica e dedicará esforços para impulsionar a capilaridade no mercado segurador. Sua tecnologia inovadora permitirá aos corretores realizarem cotações em poucas telas, gerando a proposta de seguro dentro de 3 a 5 minutos; emitir apólices; endossos; cartas DDR; certificados; relatórios gerenciais; acompanhamento de pipeline; entre outros. Para saber mais faça seu cadastro no website [www.albatrozmg.com](http://www.albatrozmg.com) e fique por dentro de seu lançamento.

### Relacionamento

As atribuições dos MGAs são entendidas a partir de diferentes maneiras para beneficiar o relacionamento entre seguradora, corretor e segurado. Os meios utilizados que permitem alcançar o objetivo final são a formulação de preços mais precisos, maior transparência dos termos e condições, acompanhamento das tendências e mudanças com a oferta de produtos e coberturas atualizados e personalizados para cada operação.



**Salvatore: papel dos MGAs ganha importância adicional no novo cenário de inovação**

**Salvatore: Role of MGAs gains additional importance in this new setting of innovation**

An insurance intermediary has different functions from a traditional intermediary. This is the classic concept of the acronym MGA - Managing General Agent, who optimizes all of a company's operations, demystifying and reducing bureaucracy for the process of contracting insurance. In essence, manages, in part or in whole, a player's business, acting as an intermediary between insurance, reinsurance, and advisory brokers. This novelty has been brought to the local market of Albatroz MGA, an underwriting agency focused on the sector of Transport Insurance. The executive Salvatore Lombardi Jr. is its current CEO.

Albatroz company operates as a technological platform, and will dedicate efforts to propel capillarity in the insurance market. Its innovating technology will allow brokers to carry out valuations in just a few screens, generating the insurance proposition within 3 to

5 minutes, issue policies, endorsements, DDR licenses, certificates, managing reports, pipeline monitoring, and others. To know more, register at [www.albatrozmg.com](http://www.albatrozmg.com) and keep up with the platform's launch.

### Relationship

The traits of an MGA can be recognized by the different manners it can benefit the relationship between the insurance company, the broker, and the insured. The means utilized, which allow for the final objective to be reached, are those of formulating more precise prices, more transparency in terms and conditions, monitoring tendencies and changes in product offers, and up-to-date and personalized coverings for every operation.

# Renovação para superar desafios

## Reneval to overcome challenges

A direção da Escola de Negócios e Seguros (ENS), em recentes reuniões extraordinárias realizadas em formato virtual, promoveu diversas mudanças no alto escalão da entidade. Nos encontros, foram definidos seis novos membros para o Conselho de Administração e eleitos novos presidente e vice: Lucas Vergílio e Antonio Carlos de Melo Costa, respectivamente.

As indicações para o Conselho de Administração foram feitas por representantes das mantenedoras da Escola, a CNseg e a Fenacor, e valem para o período de 2021 a 2024. Dos seis novos membros, três já contribuíam com a ENS compondo os Comitês de Investimento e Acadêmico.

No caso da Presidência, Robert Bittar manifestou interesse em não renovar seu mandato, que terminou em março. "Foram 16 anos dedicados às causas do ensino do seguro. Hoje, a Escola de Negócios e Seguros é uma instituição madura e com um modelo de governança muito bem definido e robusto. Tenho convicção de que a Escola irá superar os recentes desafios, pois conta com diretores do mais alto nível, professores com titulação inquestionável e um corpo de colaboradores extremamente competente e comprometido", declarou Bittar.

Com mandato até 2024, o deputado federal, vice-presidente da Fenacor e presidente do Sincor-GO, Lucas Vergílio, aos 33 anos, é o mais jovem presidente da história da ENS. Nascido em 1987, em Goiânia (GO), Lucas é corretor de seguros, formado em administração de empresas pela Pontifícia Universidade Católica (PUC) de Goiás. Ele terá como vice-presidente Antonio Carlos de Melo Costa, que atualmente preside o Sindseg-RJ/ES. Os quatro diretores da ENS estão mantidos e são eles Tarcísio Godoy (diretor-geral), Maria Helena Monteiro (diretora de Ensino Técnico), Mario Pinto (diretor de Ensino Superior) e Paola Casado (diretora Administrativo-Financeira).



Vergílio é o mais jovem presidente da história da ENS  
Vergílio is ENS' youngest president in the history

The head of the School of Business and Insurance (Escola de Negócios e Seguros – ENS), in recent extraordinary meetings, that realized in online form, has promoted several change in the entity's higher ranks. In the meetings, six new members were chosen for the Board of Directors, and a new president and vice president were elected: Lucas Vergílio and Antonio Carlos de Melo Costa, respectively.

The indications to the board of directors were made by representatives of the School's sponsors, CNseg and Fenacor, and refer to the period going from 2021 to 2024. From the six new members, three have already contributed to the ENS by composing Investment and Academic Committees.

In the case of the presidency, Robert Bittar has expressed interest in not renewing his mandate, which ended in March. "It's been 16 years I've dedicated to the cause of insurance education. Today, the ENS is a matured institution, with a well defined and robust governance. I am convinced that the School will overcome its recent challenges, as it counts with high level directors, professors with unquestionable degrees, and an extremely competent and compromised body of collaborators", stated Bittar.

In charge until 2024, the Federal Congressman, Fenacor's vice president and president of Sincor-GO, Lucas Vergílio, 33 years old, is ENS' youngest president in the history. Born in 1987, in Goiânia (GO), Lucas is an insurance broker, graduated in Business Administration by the Pontifícia Universidade Católica (PUC) of Goiás. He will have by his side Antonio Carlos de Melo Costa as vice president, who currently presides over Sindseg-RJ/ES. The four directos of ENS will remain in post, and they are Tarcísio Godoy (General Director), Maria Helena Monteiro (Technical Education Director), Mario Pinto (High Level Education Director), and Paola Casado (Financial Administrative Director).

# Reflexões à luz do ordenamento jurídico

## Reflections against of legal order

A Associação Internacional do Direito do Seguro (Aida Brasil) promoveu recentemente o lançamento da obra *Temas Atuais de Direito dos Seguros, Tomo II* em uma live apresentada pelo vice-presidente da instituição, Juliano Ferrer, com a mediação de Thiago Junqueira, doutor em Direito Civil pela UERJ. Participaram da reunião a doutora e mestra em Direito Civil

pela USP, Bárbara Bassani, o doutor e mestre em Direito Civil pela UERJ, Carlos Konder, e o vice-presidente da Aida internacional, Sérgio Ruy Barroso de Mello.

Em suas considerações iniciais, Thiago Junqueira explicou que o *Tomo I* abrange a teoria geral do direito de seguros, desde a regulação do contrato de seguros, tratamento de dados, discriminação e o uso de inteligência artificial, entre outras abordagens. O *Tomo II*, por sua vez, trata de algumas modalidades importantes de proteção. Engloba o seguro de responsabilidade civil e especialmente de alguns institutos clássicos do direito civil. Na sequência, analisa os seguros D&O, de garantia, de danos de seguros e planos de saúde, do cosseguro e o resseguro e por fim, do direito antitruste e direito do seguro.

Bárbara iniciou a apresentação, ressaltando a iniciativa da Susep que colocou em consulta pública, por meio do edital nº 6 de 2021, minuta de circular que objetiva consolidar e unificar todos os normativos relacionados aos seguros de responsabilidade civil. A advogada também parabenizou a superintendência pela iniciativa e reforçou que essa ideia é mais um avanço da instituição, referindo-se à Circular 621/21.

A doutora em Direito Civil teceu comentários sobre a aplicabilidade da responsabilidade civil em determinados tipos de proteção. "A norma trata de alguns seguros de RC geral, como o D&O e os cibernéticos, e reconhece ainda determinadas espécies. Para os que ela não trata especificamente, é possível utilizar as regras do RC geral. É uma diretriz míni-



**Durante o lançamento da obra *Temas Atuais de Direito dos Seguros, Tomo II*, especialistas comentaram aspectos atuais do seguro e resseguro**

**During the launch of the book *Themes in Insurance Law, Volume II*, experts comment on current facets of insurance and reinsurance**

The International Association of Insurance Law - Aida Brasil (Associação Internacional do Direito do Seguro) has promoted recently the publishing of the book *Temas Atuais de Direito dos Seguros, Tomo II* (Current Themes in Insurance Law, volume II) in a live presentation headed by the institution's vice president, Juliano Ferrer, with the mediation of Thiago Junqueira,

PhD in Civil Law by UERJ (Rio de Janeiro State University). Taking part of the meeting were also PhD and master in Civil Law by USP (São Paulo State University), Bárbara Bassani, PhD and master in Civil Law by UERJ, Carlos Konder, and the vice president of Aida International, Sérgio Ruy Barroso de Mello.

In his opening remarks, Thiago Junqueira explained that Volume I encompasses the General Theory of Insurance Law, from the regulation of insurance contracts, data treatment, discrimination and use of artificial intelligence, among other approaches. Volume II, in turn, covers some important modalities of protection. It includes liability insurance, and specially some of the classical aims of civil law. Subsequently, it analyses D&O insurance, surety, insurance damage and health insurance, coinsurance and reinsurance, and, finally, Antitrust Law and Insurance Rights. Bárbara opened the presentation, emphasizing the initiative by Susep that put up to public consultation, through the Edict no. 6 of 2021, the circular draft that aims to consolidate and unify all the nominatives related to Civil liability. The attorney also congratulated the superintendence for the initiative, and stressed that the idea is another advancement for the institution, referring to the Circular 621/21. The PhD in Civil Law made comments about the applicability of civil liability in certain types of protection. "The guideline deals with some general CL, such as D&O and Cybernetics, and recognizes still some determined species. For those that it does not refer to di-

ma que deve ser utilizada pelas seguradoras, mas as companhias podem se utilizar da criatividade”, considerou.

Já Carlos Konder, explicou sobre o uso desmedido e a falta de rigor técnico no manejo do contrato de seguro. “De maneira geral, a vedação, a proibição do enriquecimento sem causa é considerado há muito tempo um princípio implícito do nosso ordenamento”, comentou. Segundo Konder, o princípio é evocado historicamente como uma válvula de escape, de forma similar à “razoabilidade para situações mais diversas, que vão desde a utilização de cheque como garantia, correção monetária e o recorrente uso para controle de indenização por dano moral”.

Konder continua: “Em boa hora o Código Civil de 2002 positivou os requisitos para essa pretensão de restituição fundada em enriquecimento sem causa”. O especialista elencou quatro requisitos quando se pretende algo em razão de um enriquecimento sem causa: o enriquecimento propriamente dito; quando esse enriquecimento surge à custa de outrem; ausência de causa; subsidiariedade da evocação do enriquecimento sem causa. Ele advertiu, ainda, que o artigo 886 do Código Civil prevê que somente se aplica a pretensão de restituição por enriquecimento sem causa quando a lei não prevê outro mecanismo em casos como este.

Konder mencionou alguns exemplos sobre o tema. O mais emblemático segundo ele, diz respeito ao artigo 32 da Lei 9656/98, que prevê a polêmica obrigação das seguradoras particulares ressarcirem os custos do atendimento de seus clientes pelo Sistema Único de Saúde - SUS. “A seguradoras alegavam que isso era inconstitucional, que era incompatível com o dever primário do Estado de oferecer saúde de forma ampla e irrestrita”, afirmou. O STF entendeu que o dispositivo era constitucional e que a ausência de ressarcimento caracterizaria enriquecimento sem causa das seguradoras, pois estas recebiam o prêmio para prestar um atendimento que, no final das contas, estava sendo realizado pelo Estado.

### Contrato de resseguro

Sérgio Barroso de Mello comentou sobre o cenário de grandes riscos, que, em sua análise, envolve resseguros. Ele enfatizou a tese de que não há efetivamente grandes riscos sem um contrato que possa ampará-lo no campo ressecuritário. “Não é possível imaginar um negócio de seguro e resseguro sem que ele tenha um cenário de segurança jurídica capaz de atrair todos os operadores daquele negócio e dar a ele esses elementos de conforto e segurança para celebrá-lo”, esclareceu.

Para Sérgio Barroso, não se trata de um problema só brasileiro o aspecto da uniformização dos princípios internacionais de resseguros, uma vez que não existe lei de contrato de resseguro no mundo. Contudo, algumas entidades – aponta o especialista – se uniram para desenvolver os princípios internacionais de resseguros (PRICL). “Quando olhamos para o PRICL, imaginamos esse instrumento inserido em uma cláusula compromissória de arbitragem, embora ele também possa ser utilizado de forma distinta”, garantiu.

rectly, it is possible to utilize the rules of RC general. It is a basic guideline that must be used by all insurers, however the companies may make use of creativity”, she pondered. Carlos Konder, in turn, explained the excessive use and lack of technical standards in the handling of insurance contracts. “In general, the sealing, the prohibition of unjust enrichment has been considered for a long time an implicit principle of our system”, he commented. According to Konder, the principle has been historically evoked as an escape valve, in similar fashion to the “reasonability to the most diverse situations, that go from the use of checks as guarantee, to monetary correction, and the recurrent use for compensation control for moral damage”.

Konder continues: “In good time, the 2002 Civil Code effectuated the requisites for this claim of restitution founded in unjust enrichment”. The specialist listed four requirements when something is to be claimed in reason of unjust enrichment: the enrichment in itself; when this enrichment emerges in detriment to others; absence of cause; recall of the subsidiary for the unjust enrichment. He adverts, still, that the article 886 of the Civil Code assesses that a claim of restitution only applies to unjust enrichments when the law cannot asses a different mechanism for such cases.

Konder mentions a few examples on the subject. The most emblematic, according to him, is that in respect to the article 32 of the Law 9656/98, which assesses the polemic obligation of private insurers to reimburse the service costs of its clients through the Sistema Único de Saúde (Public Health System, SUS). “The brokers allege that this was unconstitutional, that it was incompatible with the State’s primary duty to offer health care in an ample and unrestricted manner”, he affirmed. The Supreme Federal Court (STF) comprehended that the device was constitutional and that the absence of reimbursement passes as unjust enrichment of the insurers, as they received the prize to provide a service that was, in fact, being supplied by the State.

### Reinsurance Contract

Sérgio Barroso de Mello commented about the scenario of large risks, which, in his analysis, involves reinsurances. He stressed the thesis that there are no effectively large risks without a contract that can support it in the field of reinsurance. “It is not possible to imagine an insurance and reinsurance business without it having a legal certainty scenario capable of attracting all of the operators of that business and give them these elements of comfort and security to embrace it”, he clarifies.

To Sérgio Barroso, it’s not a strictly Brazilian problem the aspect of standardization of international reinsurance principles, since there is no reinsurance contract law in the world. However, some entities - the expert shows - have united to develop the international principles of reinsurance (PRICL). “When we look to PRICL, we imagine this instrument inserted in an arbitration clause, though it may also be used in a different form”, he guarantees.



Diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Jorge Nasser

---



# Quatro décadas de expertise no mercado

## Four decades of market expertise

*Seguradora atinge marca histórica e se consagra como grande referência no mercado*

*Insurance company reaches historic mark and establishes itself as a great reference in the market*

Companhia integrante do Grupo Bradesco Seguros, a Bradesco Vida e Previdência celebrou 40 anos de atuação no setor, com foco em dois pilares: proteção da vida e planejamento do futuro de seus clientes. A Carta Patente do dia 19 de março de 1981 abria espaço para a construção de uma história de dedicação e respeito aos princípios da missão de servir ao próximo. Hoje, a empresa é considerada referência no mercado pelo pioneirismo e no desenvolvimento de soluções inovadoras em planos de previdência privada e seguros de pessoas.

Em abril, a seguradora realizou uma *live* especial que relembrou os grandes momentos e principais fatos que fizeram a sua história. **Insurance Corp** recebeu com exclusividade depoimentos dos atuais protagonistas da BVP, os quais abordaram os atuais desafios, oportunidades e perspectivas para os próximos anos.

### Diretor-presidente da BVP, Jorge Nasser

#### Nasce um gigante

“Quatro décadas se passaram desde aquele 19 de março de 1981. Naquele momento nascia a BVP, uma empresa que tem o compromisso com o presente e o futuro de milhões de brasileiros. Mas o que nos trouxe até aqui? Foram nossos sonhos ou nossas realizações? Foram os nossos erros ou nossos acertos? Foram os nossos avanços ou os nossos desafios? Nossas alegrias ou nossas tristezas? Nossas estratégias ou nossos resultados? Com certeza tudo isso e muito mais! Ao longo de nossa história vivemos, convivemos e experimentamos da soma de talentos de milhares de profissionais e cada um no seu tempo ajudou a construir essa fortaleza chamada Bradesco Vida e Previdência”.

#### Responsabilidade do legado

“Na nossa linha do tempo vibramos com cada conquista, aprendemos uns com os outros e, fundamentalmente, transmitimos para as novas gerações a responsabilidade de servir ao próximo. Por isso, é tempo de renovarmos esse compromisso com a solidez e o legado que construímos para essa empresa feita para durar. Hoje essa missão está em nossas mãos; nós em cada uma de nossas atividades somos

A member of the Bradesco Seguros Group, Bradesco Vida e Previdência celebrated 40 years of performance in the sector, focusing on two pillars: protecting life and planning the future of its customers. In March 19, 1981 Patent License Letter opened space to construction of a history of dedication and deference for the mission principles of serving others. Today, the company is considered a benchmark in the market for its pioneering spirit and the development of innovative solutions in private pension plans and personal insurance.

In April, the company held a special live that recalled the great moments and main facts that made its history. Insurance Corp received exclusive testimonials from the current BVP protagonists who addressed the current challenges, opportunities and perspectives for the coming years.

### Bradesco Vida e Previdência Chief Executive Officer, Jorge Nasser

#### A giant is born

“Four decades have passed since that March 19, 1981. At that moment the BVP was born, a company that is committed to the present and the future of millions of Brazilians. But what brought us here? Was it our dreams or our achievements? Was it our mistakes or our successes? Was it our advances or our challenges? Our joys or our sorrows? Our strategies or our results? For sure all this and more! Throughout our history we live, share and experience the sum of talents of thousands of professionals and each one in their time helped to build this fortress called Bradesco Vida e Previdência”.

#### Legacy responsibility

“In our timeline, we vibrate with each achievement, we learn from each other and, fundamentally, we pass on to the new generations the responsibility of serving others. That is why it is time to renew this commitment to the solidity and legacy that we have built for this company built to last. Today that mission is in our hands; we in each of our activities are responsible for the present and the future of millions

responsáveis pelo presente e pelo futuro de milhões de pessoas que confiam em nosso trabalho de educação. Por isso, a atuação de cada um dos funcionários é fundamental seja em processos, em produtos, no atendimento, no relacionamento e em cada um que entrega o que pode oferecer. É preciso que cada um de nós tenha a humildade de aprender e a generosidade de continuar ensinando. Afinal, a BVP, após 40 anos, descobriu que está só começando”.

## ‘Mar de oportunidades’

“Por isso, hoje mais do que nunca, devemos celebrar a oportunidade de continuar caminhando lado a lado para seguirmos construindo, aprendendo e ensinando juntos em face desse momento que o mundo está atravessando, essa tempestade chamada covid-19. Precisamos nos reinventar e ser a melhor versão de nós mesmos porque, somente assim, poderemos ultrapassar nossos limites e enfrentar os desafios. Sem dúvida, ao olhar para frente podemos observar um mar de oportunidades para a Bradesco Vida e Previdência. É tempo de investirmos na inovação, na melhoria de processos, no lançamento de novos produtos e serviços”.

## Parcerias e novos negócios

“Na Previdência, além de contarmos com o apoio da OV (Organização de Vendas), precisamos ter um olhar para novas possibilidades e um panorama de novas plataformas, novas parcerias e de novos modelos de negócios. Certamente haverá espaço para uma empresa como a nossa. No ramo de Vida, o cenário é ainda mais otimista. Vamos aumentar nossas soluções lançando produtos que atendam às novas necessidades, seja no individual ou no corporativo. Para isso, é preciso buscar parcerias, novos negócios, repertório de soluções e de grandes corretoras e não menos importante: precisamos fomentar cada vez mais nossas vias de inovação. Somente assim estaremos bem posicionados”.

## Convivência e proteção

“Não há quem não tenha ouvido falar e respeite a BVP e observe com olhar diferenciado quando a companhia entra em qualquer processo. Quando se pensa em proteção, cuidado com a pessoa, não se pode deixar de pensar em vida e previdência porque são produtos atrelados à convivência e proteção que as pessoas tanto almejam. Vida longa e saúde a todos os colegas da BVP”.

“Ao olhar para frente podemos observar um mar de oportunidades para a Bradesco Vida e Previdência”

“Looking ahead, we can see a sea of opportunities for Bradesco Vida e Previdência”

of people who trust our educational work. For this reason, the performance of each of the employees is essential, whether in processes, in products, in service, in the relationship and in each one who delivers what he can offer. Each of us must have the humility to learn and the generosity to continue teaching. After all, the BVP, after 40 years, discovered that it is just beginning”.

## ‘Sea of opportunities’

“That is why, today more than ever, we must celebrate the opportunity to continue walking side by side to continue building, learning and teaching together in the face of this moment that the world is going through, this storm called covid-19. We need to reinvent ourselves and be the best version of ourselves because only then will we be able to overcome our limits and face the challenges. Without a doubt, looking ahead, we can see a sea of opportunities for Bradesco Vida e Previdência. It is time to invest in innovation, in the improvement of processes, in the launch of new products and services”.

## Partnerships and new business

“In Private Pension, in addition to having the support of OV (Sales Organization), we need to have a look at new possibilities and an overview of new platforms, new partnerships and new business models. There will certainly be room for a company like ours. In the Life business, the scenario is even more optimistic. We will increase our solutions by launching products that answer new needs, whether individual or corporate. For this, it is necessary to seek partnerships, new businesses, a solutions repertory and great brokers and not least: we need to foster more and more our innovation pathways. Only then will we be well positioned”.

## Coexistence and protection

“There is no one who has not heard of and respects the BVP and observes it with a different look when the company enters into any process. When you think about protection, be careful with the person, you can't help thinking about life and private pension because they are products linked to the coexistence and protection that people so crave. Long life and health to all BVP colleagues”

**Diretor-gerente da Bradesco Vida e Previdência,  
Jair Lacerda**

**Jair Lacerda, Managing Director Bradesco Vida e  
Previdência**

“A Bradesco Vida e Previdência é líder deste mercado. Eu vou contar uma história que explica um pouco a essência desta empresa. Eu entrei na BVP em 1989, mas esse fato ocorreu um pouco antes, por volta de 84. A Organização Bradesco estava decidindo onde faria seu plano de previdência para os funcionários do grupo. Nessa época contratou uma consultoria americana especialista na construção de planos de previdência privada corporativos. A orientação dessa consultoria era fazer o plano da OB num fundo fechado.

A Bradesco Previdência, na época, era uma empresa pequena, talvez tivesse cem funcionários e administrava alguns milhões de cruzeiros.

O conselho da companhia se reuniu e fizemos a seguinte pergunta: Mas nós não temos uma empresa de previdência que oferece planos aos nossos clientes? Então por que vamos criar uma empresa de fundo fechado? Por que a Organização Bradesco não coloca também seus funcionários no seu plano? Nós acreditamos ou não na empresa que criamos?

Essa decisão explica um pouco o que é a Bradesco Vida e Previdência, uma companhia criada para os clientes e a todos nós, ou seja, as decisões tomadas, as orientações e a forma como atuamos no mercado de previdência, a transformação, a transparência, o respeito; tudo isso vem dessa orientação de que oferecemos aos nossos clientes e a nós mesmos como participantes e funcionários do Bradesco.

“A BVP foi a primeira grande empresa do país que fez isso e, a partir daí, foi impulsionada para o tamanho, negócio e aos princípios que adquiriu hoje, Nós temos duas grandes imagens, uma é a locomotiva que usamos nos nossos even-



“Bradesco Vida e Previdência is the leader in this market. I will tell a story that explains the essence of this company a little. I joined the BVP in 1989, but this fact occurred a little earlier, around 84. The Bradesco Organization was deciding where to make its pension plan for the group's employees. At that time, an American consultancy was hired specialized in the construction of corporate private pension plans. This consultancy guidance was to make OB's plan in a restricted Pension Plan.

Bradesco Previdência, at the time, was a small company, perhaps had a hundred employees and managed a few million cruzeiros.

The company's Board met and we asked the following question: But don't we have a pension company that offers plans to our customers? So why are we going to create a closed-end company? Why doesn't the Bradesco Organization also put its employees in its plan? Do we believe in the company we created or not?

This decision explains a little what Bradesco Vida e Previdência is, a company created for customers and for all of us, that is, the decisions made, the guidelines and the way we operate in the pension market,

the transformation, transparency, the respect; all of this comes from this orientation that we offer to our customers and ourselves as participants and Bradesco's employees”.

“BVP was the first big company in the country to do this and, since then, it has been driven by the size, business and the principles it has acquired today. We have two great images, one is the locomotive that we use in our events, but there is another image - that leafy tree. When we look at the tree, we also

**“Nós temos duas grandes imagens,  
uma é a locomotiva que usamos  
nos nossos eventos, mas há outra  
imagem – aquela árvore frondosa.**

**Suas raízes são a segurança, a  
transparência e o respeito com  
nossos participantes”**

**"We have two great images, one  
is the locomotive that we use in  
our events, but there is another  
image - that leafy tree. Its roots  
which are security, transparency  
and respect for our participants"**

tos, mas há outra imagem – aquela árvore frondosa. Quando olhamos para a árvore, nós também percebemos as suas raízes que são a segurança, a transparência e o respeito com nossos participantes. Essa segurança e essa raiz profunda que temos permitirá a longevidade dessa empresa nas tempestades que passamos e vamos passar. Esse é o diferencial que nos tornou referência no mercado brasileiro e mundial”.

realize its roots, which are security, transparency and respect for our participants. This security and this deep root that we have will allow the longevity of this company in the storms we are going through and we are going to go through. This is the differential that has made us a reference in the Brazilian and worldwide market”.

## Diretor da Bradesco Vida e Previdência, Bernardo Castello

## Bradesco Vida e Previdência Director, Bernardo Castello

“É uma satisfação fazer parte desse time, não só no papel de executivo, mas como cliente e beneficiário. Para falar do segmento de vida, ou dessa declaração de amor chamada seguro de vida, é preciso resgatar também um pouco da nossa história. Os mais antigos vão lembrar que essa carteira veio para a BVP em 2001; portanto está completando 20 anos. Essa transferência foi realizada como parte da estratégia para o risco de longevidade da carteira de previdência. Afinal, mortalidade e sobrevivência são riscos opostos. Na época, essa carteira faturava cerca de R\$ 770 milhões por ano, com 88% originado de operações de vida em grupo (*operações empresariais e corporativas*).

Vinte anos se passaram e essa mesma carteira fatura dez vezes mais aquele valor, uma receita diversificada com várias linhas de produtos”.

“Nesse contexto, vale destacar também a liderança da companhia na comercialização de seguro total, de planos de vida inteiros, seguros prestamistas e em inovação. Não podemos deixar de destacar a nossa participação em momentos tristes da história, como a tragédia em Brumadinho (MG). Isso sem contar que estamos atravessando a fase mais desafiadora desses 20



“It is a pleasure to be part of this team, not only as an executive, but as a customer and beneficiary. To talk about the life segment, or this declaration of love called life insurance, we must also recover a little of our history. The oldest will remember that this portfolio came to BVP in 2001; therefore it is completing 20 years. This transfer was made as part of the strategy for the longevity risk in the pension plans portfolio. After all, mortality and survival are opposite risks. At the time, this portfolio had revenues of approximately R\$ 770 million per year, with 88% originating from Collective Life Risk operations (business and corporate).

Twenty years have passed and this same portfolio is worth ten times that amount, a diversified recipe with several product lines”.

“In this context, it is also worth mentioning the company's leadership in the sale of all insurance, entire life plans, loan payments insurance and innovation. We cannot fail to highlight our participation in sad moments in history, such as the tragedy in Brumadinho (MG). Not to mention that we are going through the most challenging phase of these 20 years, the covid-19 pandemic. So far, there are

**“Nesse contexto, vale destacar também a liderança da companhia na comercialização de seguro total, de planos de vida inteiros, seguros prestamistas e em inovação”**

**“In this context, it is also Worth mentioning the company's leadership in the sale of all insurance, entire life plans, loan payments”**

anos, a pandemia da covid-19. Até o momento, são cerca de 5 mil clientes que perderam a batalha para o vírus, mas a Bradesco Vida e Previdência fez questão de entregar seu produto para atenuar a dor de quem faltou no presente”.

about 5,000 customers who have lost the battle to the virus, but Bradesco Vida e Previdência insisted on delivering its product to alleviate the pain of those who missed the present”.

### **Marcelo Rosseti, superintendente-executivo da Bradesco Vida e Previdência**

“A BVP tem uma história marcada pela vanguarda, pelo pioneirismo, inovação e, sobretudo, pela motivação das pessoas em fazer cada vez melhor e isso se tornou marca registrada da companhia. Ela não parou no tempo – se transformou e continua evoluindo. Se olharmos nossa história recente agora na previdência, podemos notar essa transformação. Nos integramos com a área de investimentos do banco por meio dos nossos representantes. Estreitamos parceria com a BRAM (*Bradesco Asset Management*), Ágora Investimentos, Next e com diferentes departamentos da instituição. Sempre atuamos de maneira muito assertiva com as áreas do nosso holding e o comercial. No último ano, revisitamos processos e nos inserimos no universo digital, além de haver a reformulação da grade de produtos”.



### **Bradesco Vida e Previdência Executive Superintendent, Marcelo Rosseti**

“BVP has a history marked by the vanguard, pioneering spirit, innovation and, above all, the motivation of people to do even better and this has become a company’s registered trademark. It has not stopped in time - it has transformed and continues to evolve. If we look at our recent history now in private pension, we can see this transformation. We integrate with the bank’s investment area through our representatives. We partnered with BRAM (*Bradesco Asset Management*), Ágora Investimentos, Next and with different departments of the institution. We always act in a very assertive manner with our holding and commercial areas. In the last year, we revisited processes and entered the digital universe, in addition to the reformulation of the product grid”.  
(EMP)

**“Se olharmos nossa história recente agora na previdência, podemos notar essa transformação. Nos integramos com a área de investimentos do banco por meio dos nossos representantes. Sempre atuamos de maneira muito assertiva com as áreas do nosso holding e o comercial”**

**“If we look at our recent history now in private pension, we can see this transformation. We integrate with the bank’s investment area through our representatives. We always act in a very assertive manner with our holding and commercial áreas”**

# Novo marco regulatório para o mercado

## New regulatory framework for the market

A medida era aguardada com ansiedade por boa parte dos *players* do setor. Com a publicação da Resolução CNSP 407/2021, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) reforçou seu objetivo de flexibilizar o mercado junto com o normativo anterior – a Circular 621/2021 (simplifica a comercialização dos seguros de danos e massi-

ficados). A Resolução 407 está em vigor desde 1º de abril. De acordo com órgão regulador, a nova norma e a Circular nº 621 visam segregar a regulação de seguros para cobertura de grandes riscos e massificados em função das diferentes complexidades destes seguros. “São avanços promovidos pela Susep com o objetivo de desregular o setor, aumentar o número de produtos oferecidos, a cobertura do seguro no país, e, conseqüentemente, reduzir o preço final do produto para o consumidor”, afirmou a autarquia em comunicado. Especialistas entendem que se trata de um dos mais importantes marcos regulatórios estabelecidos no mercado nacional de seguros. “Arrisco a dizer que ela (*a resolução*) abriu as portas para o século 21 tardiamente, mas ainda em tempo, uma vez que as práticas do nosso mercado, em termos de bases contratuais, ainda remontam ao início do século passado, inexplicavelmente. Mas agora avançaremos rapidamente”, avalia o advogado e professor Walter Polido. Ele cita uma frase singular do jurista baiano Orlando Gomes, que, em 1955, declarou: “A precipitação da evolução jurídica é menos nociva do que a mumificação das ideias defuntas”. Segundo Polido, a partir de agora, as companhias precisarão estar mais atentas à concorrência, pois, até então, só competiam pelo fator preço e os produtos comercializados eram muito semelhantes entre si. Para o advogado, a resolução determina uma quebra de paradigmas. “Cada seguradora desenhará o seu produto, abandonando os ‘padronizados’ desatualizados, arcaicos, desconformes com a evolução do direito e da jurisprudência”, adverte. O advogado lembra que para o corretor de seguros está reser-



**Polido: formação técnica do corretor de seguros será essencial nos próximos anos**

**Polido: technical education of an insurance broker will be essential in the years to come**

insurances). The Resolution 407 came into effect on April 1st. According to the regulatory body, the new rule and Circular no. 621 aim to segregate the regulation of insurances for the coverage of large risks and massified in the function of different complexities of these insurances. “These are advances promoted by the Susep with the objective of deregulating the sector, increasing the number of offered products, the coverage of insurance in the country, and, in consequence, reducing the final price of the products for the consumer”, affirmed the autarchy in a statement. Experts understand that it refers to one of the most important regulatory frameworks established for the local insurance market.

“I presume to say that it (the resolution) has opened the doors to the 21st Century, late, but still in time, considering the practices of our market, in terms of contractual basis, still date back to the beginning of the last Century, inexplicably. However, now we will progress rapidly”, evaluated the lawyer and professor Walter Polido. It mentions a singular quote of the jurist from Bahia, Orlando Gomes, who, in 1955, declared: “The precipitation of juridical evolution is less harmful than the mummification of dead ideas”.

According to Polido, from now on, companies will need to be more aware of the competition, because, until now, they only competed in pricing and commercialized products which were very similar to one another. To the lawyer, the Resolution determines a paradigm shift. “Each insurance company will design its product, abandoning the standards that were outdated, archaic, unsuited to the evolution of law and jurisprudence”, he advertes.

The attorney reminds that a new mission is reserved for

vada uma nova missão – de intermediário do negócio a analista de riscos. “Ele precisará conhecer todos os produtos, detalhadamente, de modo a indicar o melhor e mais adequado aos seus clientes, garantindo os interesses de cada um deles”, aponta. Polido entende que, nesta nova perspectiva, haverá mais responsabilidades para o profissional. O caminho é a aquisição de conhecimento. “A formação técnica do corretor de seguros será essencial nos próximos anos”, opina.

No caso das seguradoras há também responsabilidades. “Elas terão de dizer os vários ‘porquês’ efetivamente e todos justificados pela boa técnica”, considera o especialista. Na visão do advogado, a técnica deverá ser o único argumento eficaz diante das várias propostas de seguros. “Aqui está a mola propulsora do desenvolvimento do nosso mercado, finalmente entendida pelo Estado regulador. Momento de muito trabalho”, enfatiza.

Polido aponta aos operadores do Direito um terreno fértil de aprendizado, de ações em novas frentes, de novas oportunidades para quem conhece os fundamentos do seguro. A palavra-chave nesse caso é o conhecimento. “Fico muito feliz diante dessas perspectivas todas e abomino, desde sempre, qualquer tentativa de retrocesso, de apego ao passado que já se foi, da tentativa de supressão da liberdade de ação do mercado e marcada por ideologias pseudonacionalistas que, na verdade, não engrandecem o país e a sociedade, mas os conservam no atraso, garantindo a reserva de atuação apenas para alguns poucos que se locupletam com o regime conservador e fechado”, finaliza Polido.

the insurance broker - that of acting as a business intermediary and risk analyst. “They will need to know all the products, in detail, to be able to point to the best and most adequate solutions for their clients, guaranteeing each of their interests”, he indicates. Polido understands that, in this new perspective, there will be more responsibilities attributed to the professional. The key is acquisition of knowledge. “The technical education of an insurance broker will be essential in the years to come”, he allows.

For the insurance companies there are new responsibilities, too. “They will have to , effectively state the many “whys”, and all justified through good technique”, ponders the expert. In the view of the lawyer, the technical argument will become the only efficient one before the various insurance prepositions. “Here is the propulsion spring for development of our market, finally understood by the regulating State. It's a moment of intense work.”, he stresses. Polido points to the operators a fertile ground for learning, for actions in new areas, for new opportunities to those who know the fundamentals of insurance. The key-word in this case is knowledge. “I am very happy with all these perspectives and despise, as always, any intent of taking backwards steps, of attachment to the past, that which is gone, any tries of suppression of freedom of action in the market marked by semi-nationalistic ideologies which, in fact, have not improved the country or society, but keep them underdeveloped, guaranteeing the reserve of acting only to the few who enrich themselves with a conservative and closed off regime”, finalizes Polido.

### Norma propicia avanço do setor

Com base na natureza do seguro, segundo a Susep, a resolução estabelece como grandes riscos os seguintes ramos: riscos de petróleo, riscos nomeados e operacionais – RNO, global de bancos, aeronáuticos, marítimos e nucleares. Além destes, atendendo à demanda do mercado, a Susep incluiu o grupo de riscos de crédito interno e crédito à exportação, quando os segurados forem pessoas jurídicas. Os demais ramos de seguros de danos – conforme a autarquia – poderão ser classificados como contratos de grandes riscos quando o limite máximo de garantia (LMG) for superior a R\$ 15 milhões; ou quando, no exercício imediatamente anterior, o contratante tiver ativo total superior a R\$ 27 milhões ou ainda faturamento bruto anual superior a R\$ 57 milhões.

“O objetivo da norma é liberar as amarras regulatórias e possibilitar o desenvolvimento do setor. Inclusive, já vemos empresas se especializando em grandes riscos, o que aumentará a comercialização destes seguros, de forma mais objetiva e eficiente”, afirmou o diretor técnico da Susep, Igor Lourenço. A superintendente Solange Vieira reforça: “Com as oportunidades para o aumento na oferta e diversificação dos produtos, esperamos estimular também a entrada de novos players no mercado, que tragam ainda mais inovação e tecnologias para o setor”.

### Rule promotes sector's progress

Based on the nature of insurance, according to Susep, the Resolution establishes as large risks the following branches: oil risks, appointed and operational risks - RNO, global networks of banks, aeronautics, maritime and nuclear. Besides these, corresponding to market demands, Susep has included the risk group of internal credit and export credit, when the insurers are legal entities. The other branches of damage insurance - following the autarchy - may be classified as large risk contracts when the maximum limit of guarantee (LMG) is superior to R\$15 million; or when, in the immediately previous exercise, the contractor has a total asset surpassing R\$27 million, or still an annual gross income surpassing R\$57 million. “The objective of the policy is to liberate regulatory restraints and make possible the development of the sector. Indeed, we already see companies specializing in large risks, something that will increase the commercialization of these types of insurance, in a more objective and efficient manner.”, affirmed the Technical Director of Susep, Igor Lourenço. The Superintendent Solange Vieira reinforces “With the opportunities for the increase in offer and diversification of products, we expect to stimulate the entry of new players in the market, as well, who will bring even more innovation and technologies to the sector”.

# Futuro do atuário no mercado segurador

## The future of actuaries in the insurance market

Camila Davoglio\*

A profissão de atuário está sempre relacionada entre as melhores do mundo e segue se transformando. Se, antes, o grande atrativo da profissão era precificação, reservas e capitais, hoje é preciso considerar as novas tecnologias e ferramentas disponíveis.

Estamos vivendo num mundo cada dia mais dinâmico, onde as soluções encontradas não se sustentam no longo prazo. É a era do conhecimento onde a informação e a tecnologia ditam nossa atuação e o nosso ritmo. No mercado segurador temos empresas que já trabalham com uma grande quantidade de informação em forma de dados e ferramentas de análises que são muito potentes. Nesse cenário, o atuário se torna um profissional essencial porque trabalha com dados, modelos estatísticos e possui conhecimento profundo do negócio. Para ser um pouco mais específica, falo do atuário Tipo 5, aquele que trabalha com *Big Data*.

Os atuários começam a ter à sua disposição um oceano de dados com informações granulares e individualizadas do risco. Os modelos deixam de ser desenvolvidos a partir da inferência de uma amostra e passam a ser mais exatos e dinâmicos. A visão e conhecimento do atuário complementam a experiência dos estatísticos e profissionais de TI.

Por isso o atuário precisa ser protagonista, contribuir para acelerar a capacidade analítica e na definição da estratégia de atuação num mundo de *insurtechs* e ecossistemas. Participar do desenvolvimento e implantação de inteligência artificial e *machine learning*. Como atuária, penso que não podemos simplesmente deixar que essas mudanças aconteçam diante de nossos olhos, precisamos ser agentes dessa mudança, nos colocando como verdadeiros cientistas de dados que somos. O futuro é se tornar parte dessa transformação, mantendo-se em evolução constante.



Camila Davoglio é atuária e vice-presidente da "Sou Segura" - Associação das Mulheres do Mercado de Seguros (AMMS)

Camila Davoglio is an actuary and "Sou Segura" - Associação das Mulheres do Mercado de Seguros vice-president (AMMS)

The actuary profession is often considered one of the best in the world, and is in continuous transformation. If, in the past, the big appeal to the profession involved pricing, reserves, and capitals, today it's imperative to take into account the new technologies and tools available. We live in a world that is more dynamic everyday, in it given solutions do not support themselves for long periods. It's the knowledge era, where information and technology dictate acting and rhythm.

In the insurance market there are companies which work with great deals of information in the form of data and analysis tools that are very powerful. In this scenario, the actuary becomes an essential professional since they work with data, statistical models, and boast deep business' knowledge. To be a bit more specific, I'm talking about the type 5 actuary, the one that works with Big Data.

Actuaries have increasingly at their disposal an ocean of data with granular and individualized information on risks. The models are no longer developed from the inference of samples, but are rather more exact and dynamic. The vision and knowledge of an actuary complement the statistical and I.T. professionals' experience.

Therefore the actuary needs to be a major protagonist, contributing to the acceleration of analytical capabilities, and defining the acting strategy in a world of *insurtechs* and ecosystems; as well as participating in the development and implementation of artificial intelligence and machine learning. As an actuary myself, I think that we cannot simply let these changes happen around us, we need to be agents of change and establish ourselves as the real data scientists we are. The future lies in becoming part of this transformation, and keeping evolution as a constant.





Digital insurance<sup>LATAM</sup> apresentam

# INSURTECH<sup>LATAM</sup> FORUM

Fórum Latinoamericano de Inovação em Seguros

15, 16 e 17 de junho de 2021 **ONLINE**



## NOVA VERSÃO!

- + EXPOSIÇÃO DE MARCA
- + NETWORKING
- + FÁCIL
- + INTUITIVA
- + ACESSÍVEL

## 100% DIGITAL 100% EXPONENCIAL

**+40** Speakers | **3** dias de programação AO VIVO | **+2** horas de conteúdo AO VIVO | **+10** horas de conteúdo A LA CARTE

Inscrições gratuitas! [www.cmseventos.com](http://www.cmseventos.com)

» Informações gerais:

**Elane Cortez** | Diretora de Desenvolvimento Corporativo Brasil | [e.cortez@cmspeople.com](mailto:e.cortez@cmspeople.com)

» Comercial:

**Camila Boueri** | Commercial Diretor Brasil | Tech Field & Payments  
55 11 9 6356 2007 | [c.boueri@cmspeople.com](mailto:c.boueri@cmspeople.com)

**Carlos Umberto Allegretto** | Innovation & New Business Director Brazil  
+55 11 9 7557 7002 | [umberto@cmspeople.com](mailto:umberto@cmspeople.com)

**Madleine Rose Sprocati** | Commercial Director Brazil | Credit & B2B  
[madi@cmspeople.com](mailto:madi@cmspeople.com) | +55 11 3868 2883 / +55 9 4508 4595 / +55 11 99161 5757

Digital Experience **CMS365**

# Solução financeira às câmaras de arbitragem

## Financial solution to arbitration chambers

A Fator Seguradora inovou mais uma vez. A companhia lançou recentemente o inédito seguro garantia arbitral, que atenderá um grande volume de demandas das principais câmaras arbitrais do País. O seguro, primeiro do mercado aprovado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), foi idealizado pela seguradora especializada em garantia com o apoio do Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados.

“Nosso laboratório de inovação tem como meta o desenvolvimento de produtos para mitigar riscos dos clientes. Garantia está no DNA da seguradora e nossos especialistas sempre buscam soluções financeiras que agregam valor ao mundo corporativo”, afirma Luís Eduardo Assis, CEO da Fator Seguradora. De fato,

as possibilidades de prospecção são enormes porque o potencial de nicho é bem diversificado, porém sem ser devidamente explorado.

Segundo os idealizadores do seguro, as demandas arbitrais das principais câmaras no Brasil somam R\$ 52 bilhões. A ideia é que seja utilizado como concessão de liminar com constrição de valor. “O cliente pode apresentar uma apólice de seguro em vez de um bem patrimonial ou garantia financeira como contracautela para concessão de liminar”, explica Agatha Lopes Mateus, advogada da Fator Seguradora.

Já o diretor técnico da companhia, Pedro Mattosinho, ressalta que o produto não exigirá um investimento vultoso por parte das empresas. “É um seguro barato, que oferece ao empresário condições de investir sem precisar abrir mão de seu caixa”, revela. Segundo Mattosinho, o seguro garantia arbitral protege o cliente ante os prejuízos que possa sofrer em caso de liminar ser revogada ou não confirmada em sentença.

Dados da Câmara de Comércio Internacional (CCI) apontam que o Brasil, em 2016, era um dos cinco países do mundo que mais usava arbitragem. A tendência



**Mattosinho: tipo de proteção com desenho extremamente técnico**  
**Mattosinho: a means of protection with an extremely technical design**

Fator Seguradora has innovated once again. The insurance company recently released the unprecedented arbitral surety insurance, which will answer to a large volume of demands from the most important chambers of arbitration in Brazil. This insurance contract, the first in the market approved by the Superintendence of Private Insurance (Susep), was conceived by the surety specialized insurer, with support of Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. and the Quiroga Advogados attorney practice.

“Our laboratory of innovation has as a mark the development of products to mitigate risks to the clients. Sureties are in the DNA of the company, and our experts are always searching for financial solutions that add value to the corporate

world”, stated Luís Eduardo Assis, Fator Seguradora’s CEO. In fact, the possibilities for prospecting are enormous, as the niche’s potential is very diverse, however still unduly explored.

According to the brains behind the contract, the arbitral demands of the largest chambers in Brazil sum up to R\$52 billion. The idea is to utilize the contract as an injunction with value constriction. “The client may present an insurance policy instead of a heritage property or a financial guarantee as collateral for the issue of an injunction”, explains Agatha Lopes Mateus, an attorney of Fator Seguradora.

The company’s technical director, Pedro Mattosinho, emphasizes that the product will not demand large investments by the contracting companies. “It’s an inexpensive contract, which offers the businessperson conditions to invest without capitulating on their share”, he reveals. According to Mattosinho, the arbitral surety insurance protects the clients from losses that may occur if the injunction is repealed or not confirmed in court. Data from the International Chamber of Commerce (ICC) shows that Brazil, in 2016, was one of the top

é de crescimento e pulverização do seu uso em virtude da imprevisibilidade e morosidade do sistema judiciário no Brasil.

Cassio Gama Amaral, sócio da Mattos Filho, cita um exemplo do uso do seguro arbitral. “Seria uma disputa entre tomador de uma obra e um construtor sobre rescisão do contrato por inadimplemento. O tomador/dono da obra pode requerer, liminarmente, a rescisão do contrato e substituição imediata do construtor, sob alegação de inadimplemento absoluto”.

A vigência das apólices tende a ser menor do que a de seguro garantia judicial, com tempo médio de 17 meses. “Por não existir fase recursal, o ideal é 12 meses de vigência para que possamos acompanhar a manutenção da capacidade financeira do tomador”, acrescenta Agatha. Para a concessão da apólice de seguros, o tomador deve ter patrimônio líquido superior a R\$ 200 milhões.

O produto foi aprovado por um pool de resseguradores, com a liderança do IRB Brasil Re. O novo produto está integrado a um amplo processo de transformação digital que envolve toda a companhia. No primeiro semestre, o produto fará parte de uma nova plataforma digital, construída para facilitar o dia a dia de corretores, assessorias e parceiros de negócios.

### Canal de distribuição

A missão da Fator é apresentar o produto e seus benefícios aos corretores de seguro. “É um tipo de proteção com desenho extremamente técnico. Já estamos conversando com diversos profissionais sobre as vantagens de se utilizar essa modalidade seguro”, reafirmou Mattosinho. Para Agatha, é preciso conscientizar as empresas sobre “a opção de se oferecer apólice em vez de um depósito caução ou fiança bancária nos processos de arbitragem. É o mesmo caminho do seguro garantia judicial, que, em 2020, movimentou mais de R\$ 2 bilhões em prêmios”.

Mattosinho e Agatha garantem que esta modalidade de seguro deverá se tornar uma exigência nos contratos com cláusulas de arbitragem, atraindo inclusive o interesse de escritórios de advocacia especializada e as próprias câmaras de arbitragem. Casos como os de dissensão contratual ou societária devem ter mais demanda a esse instrumento. Agatha reforça ainda que há uma tendência do uso do seguro em setores como os de infraestrutura, construção civil, telecomunicações, saneamento básico e educação.

O seguro arbitral vem complementar o ramo de seguros financeiros da seguradora especialista em seguro garantia e que nos últimos anos amplia o portfólio com produtos como Responsabilidade Civil Profissional, Directors & Officers (D&O), Erros e Omissões (E&O), além dos tradicionais seguros corporativos como seguros de danos ou no jargão internacional Property & Casualty (P&C), que engloba seguro incêndio, riscos de engenharia, riscos operacionais, transportes entre outros que visam proteger o patrimônio das empresas.

five countries in the world in the use of arbitration. The tendency is for growth and atomisation, given the unpredictability and sluggishness of the Brazilian judicial system.

Cassio Gama Amara, associate to Mattos Filho, cites an example for the use of the arbitral insurance. “In a construction dispute between a policyholder and a contractor over the termination of a contract due to non-compliance. The policyholder/developer may request the outright termination of the contract and the immediate substitution of the contractor, alleging total non-compliance”.

The validity of the policy tends to be shorter than that of a judicial surety insurance, with an average 17 months length. “As there is no appeal period, the ideal lifetime is one of 12 months, so that we may monitor the management of the policyholder’s financial capability”, adds Agatha. For the issue of insurance policies, the policyholder must have a net worth superior to R\$200 million.

The product was approved by a pool of reinsurers, led by IRB Brasil Re. The new product is embedded in an ample process of digital transformation that involves the whole company. In the first halfyear, the contract will integrate a new digital platform, developed to facilitate the daily life of brokers, advisors and business partners.

### Distribution channel

Fator’s aim is to present the product and its benefits to the insurance brokers. “it’s a means of protection with an extremely technical design. We’re already talking to many professionals about the advantages of utilizing this insurance modality”, announced Mattosinho. According to Agatha, it’s necessary to bring awareness to the companies about “the option to offer policies instead of security deposits or bank guarantees in the processes of arbitration. This is the same path that judicial surety insurance contracts took, moving premiums over R\$ 2 billion in 2020”.

Mattosinho and Agatha guarantee that this insurance modality will become a requirement in contracts with arbitral clauses, even attracting the interest of specialized attorney offices and the arbitration chambers themselves. Cases such as contractual or corporate dissension will have a bigger demand for this instrument. Agatha reassures that there’s a tendency for the use of this contract in sectors like infrastructure, civil engineering, telecommunications, basic sanitation and education.

The arbitral insurance contract comes as a complement to the financial insurances branch of companies specialized in surety insurances, which in the last few years have amplified their portfolio with products such as Professional Civil Liability, Directors & Officers (D&O), Errors and Omissions (E&O), besides traditional corporate insurances such as damage insurances, known in the international slang as Property & Casualty (P&C), which encompasses burning insurance, engineering risks, operational risks, transports, among others that aim to protect a company’s patrimony.

# Desafios das entidades essenciais para o fortalecimento do mercado de seguros

## The challenges faced by the essential entities to the insurance market strengthening

*Cirlene Siqueira\**

As entidades associativas cumprem uma função muito relevante na sociedade, pois além de proporcionar fortalecimento profissional, possuem poder previsto em lei para representar de forma jurídica, administrativa e política seus associados. A liberdade de associação é direito previsto na Constituição Federal e as entidades de classes representam papel muito importante na defesa de direitos e na construção de debates voltados aos interesses coletivos. O mercado de seguros é representado por uma série de entidades associativas que desempenham papel vital para o avanço do segmento. Tais entidades executam com primor seus objetivos de valorização profissional, compartilhamento de conhecimentos e divulgação do seguro. Ao longo da história, essas organizações testemunharam e apoiaram as principais mudanças ocorridas no mercado e colaboraram de forma efetiva para o fortalecimento do setor.

Entretanto, essas instituições ao longo do tempo experimentam novos desafios que exigem adaptações aos contextos apresentados. Atualmente o delicado cenário mundial vivenciado pela pandemia afetou diretamente um dos principais pilares do associativismo: o relacionamento interpessoal que se dá, principalmente, por meio do conagraçamento e integração em eventos e reuniões presenciais. Essas instituições tiveram que se adaptar ao novo cenário, adotando novas tecnologias, com plataformas digitais para entregarem aos seus associados eventos, cursos, atividades técnicas e treinamentos de forma remota.



**Cirlene Silva Siqueira é advogada no escritório Pentead Mendonça e Char Advocacia, membro da diretoria da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro e possui mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros**

**Cirlene Silva Siqueira is a lawyer at Pentead Mendonça e Char Advocacia, member of the board of directors of the Associação Paulista dos Técnicos de Seguro director's board and has more 20 years in Insurance market experience**

The associative entities serve a very relevant function in society, as, beyond proportioning professional enhancements, they possess power prescribed in law to represent in the juridical, administrative and political senses their associates. Association freedom is a right guaranteed by Brazilian Constitution Law, and the class entities play a very important role in the defense rights, and in the promotion of debates that serve the collective interest.

The insurance market is represented by a series of associative entities that play a vital role to the sector's progress. Such entities deftly execute their objectives of professional appreciation, sharing of knowledge and the insurance business promotion. Throughout history, these organizations have witnessed and supported the biggest changes that took place in the market, as well as collaborating in an effective way to the sector's strengthen.

However, these institutions, through the years, face new challenges which require adaptation to the given situations. Currently, the delicate global scenario brought about by the Covid-19 pandemic has directly affected one of the main associativism's pillars: the interpersonal relationship that is built, mainly, through intermingling and integration in events and on-site meetings. These institutions have had to adapt to the new scenario, adopting new technologies, such as digital platforms to provide their associates events, courses, technical activities and training in a remote scheme.

**LGPD**

Noutro vértice, a não tão recente Lei Geral de Proteção de Dados, aplicável a toda e qualquer pessoa física ou jurídica que manipule dados pessoais sensíveis, impôs às entidades mudanças no tratamento de dados. Naturalmente, essas instituições mantêm em seus bancos de dados informações sobre seus associados e empresas colaboradoras para envio de comunicados, publicações, cobranças de anuidades, entre outros, e tais dados devem ser tratados de acordo com o previsto na LGPD, no que diz respeito à coleta, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle de informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração. Essas organizações devem se adaptar às novas regras e garantir a privacidade de dados, elaborando “Políticas de Privacidade” e “Termos e Condições de Uso” para seus portais de internet, consentimento de seus associados para utilização de dados e, em alguns casos, até mesmo elaborar atualizações estatutárias, entre outras providências. Dada a importância do trabalho dessas instituições é vital que busquem caminhos e soluções para acompanharem os avanços da sociedade e, para isso, é importante a união e colaboração não só de seus representados, mas de todo o corpo social envolvido. As entidades ligadas ao seguro têm se mostrado, ao longo do tempo, essenciais para o fortalecimento do setor, sempre empenhadas na reestruturação e adequação de suas atividades, para seguirem sendo um importante elo, não apenas entre os profissionais de seu grupo, mas também entre toda a comunidade securitária, na defesa dos interesses comuns para a construção de um mercado cada vez mais forte.

A liberdade de associação é direito previsto na Constituição Federal e as entidades de classes representam papel muito importante na defesa de direitos e na construção de debates voltados aos interesses coletivos

A Lei Geral de Proteção de Dados, aplicável a toda e qualquer pessoa física ou jurídica que manipule dados pessoais sensíveis, impôs às entidades mudanças no tratamento de dados

**LGPD**

In a different line, the not so recent Data Protection General Law, applicable to all and any individuals or legal entities who work with sensitive data, has imposed changes to the entities in data management. Naturally, these institutions secure in their databases information regarding their associates and collaborating companies for the forwarding of releases, publications, annual fee charges, and others, and such data must be treated in accordance to the LGPD, in respect to collection, reception, classification, utilization, access, reproduction, transmission, distribution, processing, archiving, storage, disposal, evaluation or information control, modification, communication, transfer, dissemination or extraction. These organizations must adapt to the new rules and guarantee data privacy, elaborating “Privacy Politics” and “Terms and Conditions of Use” for its websites, getting consent from their associates for the use of data, and, in some cases, even in the ensuing of statutory updates, among other measures. Given the importance of these institutions’ work, it’s vital that they look for new ways and solutions to accompany society’s advancements, and, for such, the union and collaboration not only of its representatives, but from the whole of the social body involved. The entities tied to insurance have demonstrated, in time, that they’re essential for the strengthening of the sector, always committed to restructuring and adapting their activities, as to continue being an important link, not just between professionals of their group, but also to the entire insurance community in the defense of common interests for the construction of an ever stronger market.

Association freedom is a right guaranteed by Brazilian Constitution Law, and the class entities play a very importante role in the defense rights, and in the promotion of debates that serve the collective interest

The Data Protection General Law, applicable to all and any individuals or legal entities who work with sensitive data, has imposed changes to the entities in data management

# Como obter economia e rentabilidade

## How to acquire savings and rentability

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) promoveu uma nova live da série “Prata da Casa” para oferecer dicas e orientações à categoria sobre como economizar nos custos bancários e ainda obter rentabilidade. Sob a mediação e apresentação do mentor do CCS-SP, Evaldir Barboza de Paula, e do diretor-tesoureiro Nilson

Moraes, a live “Economia + Rentabilidade” contou com participações de Luiz Ioels e de Marcos Abarca, presidente e diretor, respectivamente, da Sicoob Credicor-SP (Cooperativa de Crédito dos Corretores de Seguros).

Durante o evento, transmitido ao vivo pelo canal do CCS-SP, Ioels explicou que a Credicor, de forma diferente dos bancos convencionais, não cobra taxa para a manutenção de conta corrente de pessoas físicas e jurídicas e pratica tarifas abaixo do mercado para os demais custos. O grande diferencial, segundo ele, inclusive até em relação a outras cooperativas, é a distribuição de dividendos no final do ano. Marcos Abarca acrescentou que esse benefício é possível porque as cooperativas não possuem fins lucrativos.

“Fundada e administrada por corretores, a Credicor, ao longo de sua existência, prima por resultado e não o crescimento exponencial de sócios”, disse Abarca. O mentor Evaldir Barboza, que tem conta na Credicor como pessoa física e jurídica, deu testemunho da economia que a cooperativa pode gerar aos correntistas, incluindo os não cooperados. “Assumi recentemente o cargo de síndico do meu condomínio e mostrei aos condôminos que era mais vantajoso mudar a conta para a Credicor, porque além da isenção de taxas, ainda receberíamos dividendos. É uma questão de inteligência”, disse.

### Maior abrangência

Evaldir Barboza lembrou que há pouco tempo a Sicoob Credicor-SP passou a admitir como correntistas pessoas e empresas de todo o setor de seguros, que possuem afinidade com seus cooperados (emprega-



Live promovida pelo Clube abordou as vantagens da adesão ao Sicoob Credicor-SP

Live event promoted by the Club discussed advantages brought by adhesion to Sicoob Credicor-SP

The São Paulo Insurance Brokers Club (Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo CCS-SP) has promoted a new live event of the “Prata da Casa” series to offer new tips and orientation to the category about how to save up on banking costs and still obtain rentability. Under the mediation and presentation of the CCS-SP Mentor,

Evaldir Barboza de Paula, and the Treasury Director Nilson Moraes, the live event “Savings + Rentability” featured Luiz Ioels and Marcos Abarca, President and Director, respectively, of Sicoob Credicor-SP (Credit Cooperative of Insurance Brokers). During the event, transmitted live on the CCS-SP channel, Ioels explained that Credicor, differently from conventional banks, does not charge taxes on the managing of checking accounts for person and legal entities, and offers lower than market rates for other costs. The big difference, according to him, even in comparison to other Cooperatives, is the distribution of dividends at the end of the year. Marcos Abarca added that this benefit is possible because the cooperatives are not profit entity “Founded and managed by brokers, Credicor, throughout its existence, prioritizes results instead of the exponential growth of its associates”, stated Abarca. The Mentor Evaldir Barboza, who owns an account in Credicor as person a legal entity, gave his testimony for the savings the cooperative can generate for its account holders, including the non-cooperative members. “I recently took the post of manager of my residential building, and I showed the tenants that it would be advantageous for them to move their accounts for Credicor, as, beyond certain fees exemptions, they would still receive dividends. It’s a matter of intelligence”, he said.

### Greater scope

Evaldir Barboza recalls that not long ago Sicoob Credicor-SP started to admit as clients people and to every insurance sectors’ companies, who have an affinity with their cooperated members (employees or even third-grade relatives).

dos ou parentes até terceiro grau). Para tanto, a cooperativa reformulou seu estatuto. Ioels relatou que o processo para ampliar a abrangência da cooperativa demorou sete meses até obter o aval do Banco Central. “Conseguimos graças à nossa atuação, que é impecável. Passamos por dupla fiscalização: do Banco Central e de uma auditoria externa”, afirmou. Ioels destacou que, agora, os funcionários das corretoras também podem se beneficiar da cooperativa e se o corretor tiver outro CNPJ, como de uma pousada, por exemplo, também poderá incluir, bem como os seus sócios. Até antes da maior abrangência, ele conta que a Sicoob Credicor somente podia aceitar corretores de seguros e entidades sem fins lucrativos, como clubes, associações, condomínios e outros. Aliás, houve grande adesão dos condomínios por causa dos custos reduzidos, segundo Ioels. “Viram que era vantagem não pagar taxas bancárias e economizar em outros custos”, disse. Segundo ele, o talão de cheques custa apenas R\$ 5,00, a TED R\$ 6,00 e os juros são de 4% para contas descobertas contra 15% cobrados pelos bancos convencionais. Outro benefício é o depósito de cheques por meio de aplicativo. “Sem contar, ainda, a Selic de 97% sobre o fundo de reserva do condomínio, muito acima do mercado. Também abrimos linhas de crédito para os funcionários de condomínio”, revelou. Responsável pelas finanças do CCS-SP, Nilson Moraes também testemunhou a respeito da economia gerada com a opção pela Sicoob Credicor. “Analisando os custos e tarifas, decidimos encerrar a conta no outro banco e prestigiar a cooperativa, cujo acesso à conta temos feito pelo celular, com muita facilidade”, disse. Segundo Ioels, o sistema Sicoob possui 1.470 agências no país, mas o uso de aplicativo já responde por 72% das operações. “Em janeiro, o sistema chegou a contabilizar 42 milhões de operações remotas em um único dia”, disse.

## Resultados

Abarca deixou para o final da live a boa notícia aos cooperados sobre o volume de dividendos. Para mostrar a evolução, ele informou que em 2018 a Credicor distribuiu R\$ 747.992 de sobras aos cooperados. No ano seguinte, a empresa cresceu 51% e distribuiu R\$ 1.129.468,00. Em 2020, apesar da pandemia, o crescimento foi de 26%, que resultou na distribuição de R\$ 1.422.980,00, que podem ser convertidas em mais cotas. “Os números provam a solidez da Credicor e a capacidade administrativa da equipe”, informou. Ioels enfatizou que a cooperativa é um modelo econômico eficaz. “É fundamental na construção de uma economia mais equilibrada, mais justa, pois privilegia pessoas e contribui para o desenvolvimento econômico de todos. Trabalhamos com o propósito de união, pois o valor da produção é distribuído entre todos”, disse. O mentor Evaldir Barboza acredita que por falta de informação muitos corretores ainda não são cooperados. Abarca concordou e foi além: “Diria sem medo de errar que os corretores que não são associados à Credicor estão perdendo dinheiro”.

To make this possible, the Cooperative has reformulated its statute. Ioels reported that the process of amplifying the scope of the cooperative took seven months to obtain the approval of the Central Bank of Brazil. “We were successful thanks to our performance, which is impeccable. We’ve gone through a double inspection: the Central Bank and an external auditing”, he affirmed.

Ioels emphasized that, now, the employees of the insurance brokers firms can also benefit from the cooperative, and, if a broker has another business federal registration (CNPJ), a bed-and-breakfast hotel inn, for instance, can also include it, as well as their associates. Even before this expanded coverage, he reckons that Sicoob Credicor could only accept insurance brokers and nonprofit entities, such as clubs, associations, residential buildings, and others.

In fact, there has been a high townhouse’s adherence due to the reduced costs, according to Ioels. “They realized it was an advantage to not pay banking fees and to save in other costs”, he said. According to him, a checkbook costs only R\$5.00, a TED transfer R\$6.00, and the interest rate stands at 4% for overdrafts, against 15% charged by conventional banks. Another benefit is that the check deposit is done through an App. “Without to consider still, the 97% Selic for the condominium’s reserve fund, which is much higher than the standard for the market. We’ve also opened credit lines to the building’s employees”, he revealed.

Responsible for the finances of CCS-SP, Nilson Moraes has also testified in respect to the savings generated by Sicoob Credicor’s option. “Analysing the costs and rates, we’ve decided to close our account with another bank and prestige the cooperative, whose account is easily accessible on a smartphone app”, he stated. According to Ioels, the Sicoob system only operates 1.470 agencies in the country, but app usage corresponds to 72% of the operations. “In January, the system tallied 42 million remote operations done in a single day” he said.

## Results

Abarca left the good news to the cooperative members for the end of the event, bringing forth the volume of dividends. To demonstrate the evolution, he informed that in 2018 Credicor distributed R\$747.992 of surplus to the cooperatives. In the following year, the company grew 51% and distributed R\$1,129,468.00. In 2020, despite the pandemic, their growth reached 26%, which resulted in the distribution of R\$ 1,422,980.00, that could be converted in even more dues. “The numbers show the solidity of Credicor and the managing capability of the team”, he attested.

Ioels highlighted that the cooperative is an efficient economic model. “It’s fundamental in the construction of a more balanced economy, a fairer one, as it privileges people and contrives economic development to all. We work with the goal of union, because the value of production is distributed among all”, he said. The Mentor Evaldir Barboza believes that it is due to the lack of information that a lot of brokers still aren’t cooperated. Abarca agreed and went beyond: “I’d say without doubt or hesitation that the brokers not associated to Credicor are losing money”.

# Ambiente livre para inovação

## An environment open to innovation

Em mais uma edição do seu tradicional “Café com Seguro”, a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), reuniu especialistas para o debate de um tema bem atual: “Seguros de Danos - Desregulamentação das Bases Contratuais”. Apresentada pelo diretor da Academia, Edmur de Almeida, e com a mediação do professor da Conhecer Seguros, Walter Polido, o encontro virtual teve a participação do presidente da ANSP, João Marcelo dos Santos, e os diretores da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Igor Rocha Lourenço e Rafael Scherre. Na abertura, João Marcelo ressaltou o fato de se discutir uma mudança de paradigma bastante positiva: “A gente sente que tem uma inteligência e razoabilidade, muito bom senso e boa vontade de viabilizar a inovação”, afirmou.

Em sua apresentação, Scherre destacou que a desregulamentação (ele chamou de “simplificação da regulamentação”) das bases contratuais é um movimento institucional e um processo que demanda um tempo considerável. Segundo ele, a regulação pode revelar várias faces, aplicando-se a inúmeros ramos. Advertiu, porém, que o regulador deve ser criterioso na análise, ponderando bem antes de realizar uma “intervenção regulatória”. O diretor da autarquia comentou a respeito da série de movimentos que ocorrem no mercado, ações coordenadas em busca de um objetivo comum, e como tais movimentos refletem nas prioridades da Susep.

Scherre citou a flexibilização da regulamentação, a simplificação dos mercados de danos massificados e grandes riscos, ao apontar a importância da Circular 621/2021. “Fizemos essa separação, pois existem falhas de mercado completamente diferentes nesses dois ramos - grandes riscos e massificados. Não faz sentido ter o mesmo peso da regulação para ambos os mercados, sempre priorizando seus consumidores”, explicou. Na visão de Lourenço, o papel do regulador é, em primeiro lugar, conhecer o



“Café com Seguro” virtual da ANSP reuniu especialistas para falar sobre a desregulamentação dos seguros de danos

ANSP's virtual (“Café com Seguro”) gathered experts to talk about the deregulation of damage insurance

Conhecer Seguros, Walter Polido, the virtual meeting counted with the participation of the ANSP's president, João Marcelo dos Santos, and the directors of the Superintendence of Private Insurance (Susep), Igor Rocha Lourenço and Rafael Scherre.

In the opening, João Marcelo highlighted the fact that as very positive paradigm shift was being discussed: “We feel that there is intelligence and reasonability, very good sense and willingness to make innovation possible”, he stated. In his presentation, Scherre emphasized that the deregulation (which he called “regulation streamlining”) of contractual basis is an institutional movement and a process that demands considerable time. According to him, the regulation may reveal many its facets, and be applicable to numerous branches. He adverted, however, that the regulator must be judicious in the analysis, pondering extensively before making a “regulatory intervention”. The director of the autarchy commented about the series of current movements in the market, coordinated actions in search of common objectives, and how these movements reflect the Susep's priorities.

Scherre mentioned the relaxation of the regulation, a simplifying of mass damages and large risk markets, pointing to the importance of Circular 621/2021. “We've made this separation because there are completely different market failures in each of these branches - large risks and mass damages. It doesn't make sense to have the same regulatory weight for both markets, always prioritizing its costumers”, he explained. In Lourenço's view, the role of the regulator is, in first place, to recog-

In another issue of its traditional “Café com Seguro”, the National Academy for Insurance and Pension (ANSP), gathered experts for a debate around a very topical subject: “Damage Insurance - Deregulation of Contractual Basis”. Presented by the director of the Academy, Edmur de Almeida, and with the mediation a professor of



negócio, compreender os anseios do mercado e tentar transpor essa dinâmica para atividade de regulação e supervisão como um todo.

De acordo com o executivo, ao observar as experiências internacionais, a Susep detectou a necessidade de segregar os produtos massificados e de grandes riscos com dois vieses muito claros. “Até porque não é possível tratar todos os clientes de maneira igual”, considerou. “Mais do que dizer o quê (referindo-se à Circular 621), a superintendência quer dizer como, qual a relevância e as prioridades”. Para ele, o órgão sugere “a preservação de conceitos como o da boa-fé, o tratamento paritário e a clareza das informações”. E continua: “ao tirarmos a lógica de planos padronizados de condições especiais gerais e deixar que a seguradora desenhe algo mais palatável ao segurado, haverá grande ganho”.

Ainda segundo Lourenço, os contratos de seguros de danos para cobertura de grandes riscos não estarão mais sujeitos a qualquer tipo de registro na superintendência. Em sua análise a justificativa reside no fato de que a Susep defende a celebração de um contrato para cada negócio e, assim, não faria sentido o legislador exigir o registro. Lourenço não tem dúvidas, ao afirmar que “a lógica da regulação é facilitar, simplificar e minimizar intervenções para o mercado caminhar com suas próprias pernas”.

### Momento de abertura

Ao final das apresentações, o professor da Conhecer Seguros, Walter Polido, abriu espaço para uma rodada de comentários e debates elogiando a iniciativa da Susep, que em sua opinião, complementa uma ação iniciada nos anos 80. “Sempre tivemos um regime de cláusulas padronizadas. Este momento é de abertura, uma novidade e excepcional oportunidade. Espero que as pessoas abram a cabeça em relação a este novo momento”, alertou. Polido comentou sobre a “irreversibilidade da mudança na criação de um ambiente mais livre e aberto à competição, algo que no Brasil frequentemente é pouco valorizado”.

O presidente da ANSP, teceu considerações sobre o novo cenário capitaneado pela autarquia. Na ótica de João Marcelo, a Susep propiciou um “ganho de conhecimento econômico” no mercado em suas recentes ações. Ele citou como outro exemplo do fim das amarras nos negócios, a Lei de Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019). “Esta é uma daquelas medidas que está bem à frente do tempo e, aos poucos, vai conquistando o seu espaço”.

O dirigente considerou que o setor securitário vive uma “tempestade perfeita”. Há demandas por inovação em face das atuais mudanças tecnológicas. No entanto, o conceito inovação ultrapassa as barreiras da tecnologia, segundo João Marcelo.

Neste ambiente de mudanças, o presidente salienta que há vários canais de distribuição se renovando e se reinventando, negócios promissores com empresas inovadoras e disruptivas, além do próprio interesse do ressegurador neste ambiente. “O processo de mudança é inevitável e deverá nos levar a ser muito melhores”, finaliza João Marcelo.

nize a business, understand the concerns of the market, and try to transport this dynamic from the regulatory activity to the overseeing as a whole.

According to the executive, from his observation of international experiences, Susep has detected the need to segregate the massified products from the large risk ones, with two crystal clear biases. “As it's not possible to treat all clients in the same manner”, he considered. “Rather than specifying what it is (in reference to Circular 621), the superintendence wants to specify how it functions, its relevance, and its priorities”. According to him, the organ suggests “the preservation of concepts like good faith, priority treatment, and clarity of information”. And he adds: “in taking away the logic of special conditions standardized plans and allowing the insurer to design something more palatable to the insured, there will be great gains”.

Still according to Lourenço, the damage insurance contracts for the covering of large risks will not be subject to any type of register in the superintendence. In his analysis, the justification resides in the fact that Susep defends the conclusion of a contract for each business, and so, it would not make sense for the legislator to demand a registry. Lourenço has no doubts in affirming that “the logic of regulation is to facilitate, simplify and minimize the interventions so that the market can walk on its own legs”.

### An openness time

Ba At the end of the presentations, the professor of Conhecer Seguros, Walter Polido, opened space for a round of comments and debate, complimenting the initiative by Susep, which, in his opinion, complements an action dating back from the 80s. “We've always had a regime of standardized clauses. This is a moment of openness, a novelty, and an exceptional opportunity. I hope that people can open their minds in relation to this new moment”, he stated. Polido commented about the “irreversibility of change in a more free environment, open to competition, something that in Brazil is often not very valued”. The president of ANSP made considerations about the new scenario captained by the autarchy. In the view of João Marcelo, Susep has made possible a “gain in economical knowledge” in the market through its recent actions. He cited as an example the end of business ties, the Law for Economic Freedom (Law No. 13.874/2019). “This is one of those measures that is right ahead of its time, and, little by little, it will gain its ground”.

The director considered that the security sector lives in a “perfect storm”. There are demands for innovation in face of the current technological changes. However, the concept of innovation surpasses the technological barriers, according to João Marcelo. In this environment of change, the president highlights that there are many channels of distribution which are renovating and re-creating themselves, promising businesses with innovating and disruptive companies, in addition to the reinsurer's own interest in this environment. “The process of change is inevitable and shall make us much better”, concludes João Marcelo.

# Nova fase de avanço consistente

## New step of consistent progress

O Clube Internacional de Seguros de Transporte (Cist) inicia uma nova fase em sua trajetória. A entidade elegeu sua nova diretoria para o triênio 2020/2023. Alfredo Chaia e Paulo Alves foram eleitos, respectivamente, como presidente e vice-presidente. Ainda recém-eleito, Chaia afirmou que a nova gestão será focada em três pilares distintos, divididos em seis temas principais: crescimento orgânico (pessoas física e jurídica), crescimento profissional (cursos e inovação) e responsabilidade social (programas para desenvolvimento de jovens e liderança feminina).

O novo presidente do Cist destacou também que a entidade buscará se tornar um hub de debate e inovação dentro de um ecossistema de logística de cargas, atraindo, por exemplo, embarcadores, transportadores, seguradoras, resseguradoras e reguladoras de sinistros. Para isso, segundo ele, a oferta de cursos deverá passar também por uma atualização, no sentido de conduzir os profissionais para módulos mais avançados, em busca de uma futura certificação internacional.

“Vamos incrementar as ações de formação e educação continuada para permitir aos executivos acompanharem as transformações que o sistema logístico está passando e exigindo maior capacitação”, ressaltou Chaia. Em relação às mudanças pretendidas no setor, o executivo menciona a contínua expansão do comércio eletrônico; a logística da cadeia do frio; o novo marco regulatório do setor de seguros; o programa BR do mar e estímulos à navegação de cabotagem, entre outras.

Além de Alfredo Chaia e Paulo Alves, integram a nova gestão René Elis (secretário- executivo), os diretores-executivos Glauco Magalhães (tesoureiro); Amílcar Spencer (Planejamento); Aruã Piton, (Técnico); Mayra Monteiro (Ético-Social); João Zen (Institucional) e Carlos Paiva (Conselho Fiscal). Outros nomes serão anunciados posteriormente para compor a diretoria.



**Chaia: entidade se tornará hub de debate e inovação**

**Chaia: institution will seek hub for debate and innovation**

The International Transport Insurance Club – Cist (Clube Internacional de Seguros de Transporte) has taken a new step in its trajectory. The entity has elected its new board for the triennium 2020/2023. Alfredo Chaia and Paulo Alves have been elected, respectively, as president and vice president. Still recently elected, Chaia has stated that the new management will be focused on three distinct cornerstones, shared in six main issues: organic growth (for physical and juridical persons), professional growth (through courses and innovation) and social responsibility (with programs for youth development and female leadership).

The Cist's new president has also highlighted that the institution seeks to become a hub for debate and innovation within the cargo logistics ecosystem, attracting, for example,

shippers, carriers, insurers, reinsurers, and claim adjusters. To achieve this, according to him, the offer of courses will go through an update as well, with the goal of driving the professionals to take more advanced modules, in search of future international certifications.

"We will increase the professional qualification and continuous education actions as to allow the executives to accompany the logistics transmutations system is going through, which is, thus, demanding higher qualification", stated Chaia. In relation to the changes expected in the sector, the executive mentions the continuous expansion of electronic commerce (e-commerce); the logistics of the cold chain; the insurance sector new regulatory framework; the BR do mar program and stimulus to coastal shipping, among others.

In addition to Alfredo Chaia and Paulo Alves, new inclusions made to the management are: René Elis (Executive Secretary), the executive directors Glauco Magalhães (Treasurer); Amílcar Spence (Planning); Aruã Piton (Technician); Mayra Monteiro (Ethical-Social); João Zen (Institutional) and Carlos Paiva (Supervisory Board). Other names will be announced later to compose the board.

# CMS Group realiza evento para insurtechs

## CMS Group holds an event to insurtechs

*Insurtech Latam Forum acontece de 15 a 17 de junho, totalmente online e gratuito*

*Insurtech Latam Forum will take place on June 15 through June 17, completely online and free of charge*

O mercado de insurtechs no Brasil está em franca expansão. Uma pesquisa feita pela KPMG em parceria com a Distrito mostra que o número de empresas do segmento aumentou 47% entre 2018 e 2019. Divulgada em março de 2020, o levantamento revela ainda que existem 113 startups do mercado de seguros no Brasil que atuam, principalmente, em quatro frentes principais: Resolução de Problemas de Eficiência (47,8%); Produtos e Distribuição (31%); Comparação (14,2%); e Serviços Adicionais (7,1%). Ao dar enfoque a esse mercado na América Latina, o CMS Group realiza, de 15 a 17 de junho, o Insurtech Latam Forum – Fórum Latino-Americano de Inovação em Seguros, evento totalmente online e gratuito.

A grande novidade dessa edição do evento é a presença marcante do Brasil que, segundo o levantamento, corresponde a 37% do mercado da América Latina e 56% das insurtechs nacionais trabalham sob uma dinâmica de colaboração com seguradoras tradicionais, melhorando seus serviços. O Insurtech Latam Forum contará com salas em espanhol e português, reunindo os players mais importantes do mercado. O público-alvo é formado por executivos de todo o ecossistema de inovação em seguros; insurtechs; produtores e outros intermediários; empreendedores e outras startups; fundos de investimentos e aceleradoras e provedores de tecnologia e serviços para o mercado de seguros. Confira alguns números que fazem parte do evento:

- Dez conferências internacionais de inovação
- Vinte pitches de insurtechs
- Cinquenta *keynotes e speakers*
- Quatro mil líderes da América Latina
- Quinze países com um único objetivo: antecipar o futuro

Para inscrição e mais informações, acesse:  
<https://live.eventtia.com/es/ilf-2021-po/Inicio>



The insurtechs market in Brazil is in plain expansion. KPMG has conducted a survey, in association with the Distrito platform, which demonstrates that the number of companies in the sector has grown 47% between 2018 and 2019. Published in March 2020, the survey shows that there are still 113 startups in the Brazilian insurance market that act, mainly, in four fronts: Efficiency Problem Solving (47.8%); Products and Distribution (31%); Parallel (14.2%); and Additional Services (7.1%). Focusing on this market in Latin America,

CMS Group will hold, from June 15 through June 17, the Insurtech Latam Forum event - Forum for Latin American Innovation in Insurance, which is completely online and free of charge.

The big news for this edition of the event is the striking presence of Brazil, which, according to the survey, corresponds to 37% of the Latin American market, while 56% Brazilian insurtechs work under the dynamic of collaborating with traditional insurers, as to improve their services. The Insurtech Latam Forum will feature rooms in Spanish and Portuguese, gathering the most important players in the market. The target audience is composed by executives from all insurance innovation ecosystem, insurtechs, producers and other intermediaries, entrepreneurs and other startups, investment funds, and technology and insurance services accelerators and providers.

Check several figures that are event's part:

- Ten international conferences on innovation
- Twenty insurtech pitches
- Fifty keynotes and speakers
- Four thousand Latin American leaders
- Fifteen countries with a single objective: bringing forward the future

For registration and more information, visit:  
<https://live.eventtia.com/es/ilf-2021-po/Inicio>

## Quinze anos de atuação no País

A Berkley Brasil Seguros completou recentemente 15 anos de operação no Brasil. A companhia emitiu a sua primeira apólice em 2006. Durante este período, se destacou em criar um padrão superior de produtos e serviços para atender e proteger seus clientes, principalmente focado em pequenas e médias empresas. “Somos gratos aos nossos clientes pela confiança e reconhecemos a contribuição e o trabalho dos corretores de seguros durante esta jornada”, comentou Luciano Calheiros, CEO da Berkley.



## Fifteen years country experience

The Berkley Brasil Seguros has recently completed 15 years of operation in Brazil. The company issued its first insurance policy in 2006. During this time, it has excelled in creating a superior products and services standard to serve and protect its clients, focusing predominantly on small and medium businesses. “We’re grateful to our clients for their trust, and recognize the contribution and hard work given by the insurance brokers during this journey”, commented Luciano Calheiros, Berkley’s CEO.

## Relatório financeiro do setor

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) divulgou a primeira edição do Relatório Financeiro do Setor de Seguros, com dados de 2020. O objetivo do documento é apresentar aspectos de desempenho e de saúde financeira dos setores de seguros, resseguro, previdência complementar aberta e capitalização. No relatório, que a autarquia considera inédito, são apresentados números em demonstrações relacionadas a receitas, sinistralidade, rentabilidade, provisões técnicas, perfil de investimentos, capital e transferência de riscos.



sents the on record figures related to revenues, loss ratio, profitability, technical provisions, investment profiles, capital, and transfer risks.

## Sector’s financial report

The Superintendence of Private Insurance (Susep) has disclosed the first edition of the Financial Report of the Insurance Sector, with data from 2020. The document purpose is to present the performance and financial health aspects of the insurance, reinsurance, open private pension, and capitalization sectors. The report, which the autarchy considers unprecedented, presents

## Som.us é agora C6 Seg

Um ano e meio após ser adquirida pelo C6 Bank, a Som.us muda de nome e passa a se chamar C6 Seg e parceiro financeiro do corretor de seguros, com foco no Brasil. A empresa, que operava apenas com assessoria de seguradoras e resseguradoras na América Latina, também distribui produtos do C6 Bank, como maquininha e abertura de conta corrente para pessoa jurídica. “Todo corretor tem uma carteira de clientes PJ e nossa disrupção vai ser oferecer a ele a possibilidade de rentabilizar a sua carteira, além de seguro”, afirma Fabio Basilone, CEO da C6 Seg.



## Som.us rebrands as C6 Seg

A year and a half after being acquired by C6 Bank, Som.us has changed its brand, going forward as C6 Seg and financial partner to the insurance broker, focusing on Brazil. The company, which operated only as an adviser to insurance and reinsurance companies in Latin America, now also distributes C6 Bank products, such as payment terminals and checking accounts for legal entities. “Every broker has a legal person clients portfolio, and our disruption will offer them the monetizing possibility, beyond insurance”, stated Fabio Basilone, C6 Seg’s CEO.

## Nota máxima para a ENS

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) obteve parecer favorável do Ministério da Educação para oferta do Curso Superior Tecnológico em Gestão de Riscos Logísticos na modalidade online. Inédito, o programa de nível superior recebeu a nota máxima, 5, em todos os critérios avaliados. A nova graduação foi qualificada com o maior grau possível em quesitos como organização didático-pedagógica, corpo docente e tutorial e infraestrutura. O instrumento de avaliação do MEC para cursos de graduação presencial e a distância possui indicadores de qualidade nestas três dimensões.



## ENS gets the Top Grade

The School of Business and Insurance (ENS) has obtained a positive verdict from the Ministry of Education for the launch of its Technologist in Logistic Risks Management bachelor's degree in the online modality. In an exceptional result, the undergraduate program has been awarded the top grade, 5 points, in all the evaluated criteria. The new grade has been qualified with the

highest possible grade in categories such as pedagogical organization, faculty and tutorial body, and infrastructure. The evaluation methods used by the Education Ministry (MEC) for the rating of on-campus and online superior courses takes these three elements into account.

## Lloyd's avalia bloqueio do Canal de Suez

O bloqueio do Canal de Suez por quase uma semana resultará em uma "grande perda" para o Lloyd's, segundo seu presidente Bruce Carnegie-Brown. O prejuízo antes de impostos seria de 900 milhões de libras (US\$ 1,2 bilhão) em 2020 devido à pandemia da Covid-19. Carnegie-Brown disse à Agência Reuters que é muito cedo para estimar a perda exata, mas "é claramente uma grande perda, não apenas para a embarcação, mas a todas as outras embarcações que ficaram presas e incapazes de passar".



## Lloyd's Assesses the Suez Canal blockage

The Suez Canal blockage, lasting almost an entire week, will result in a "great loss" for Lloyd's, according to president Bruce Carnegie-Brown. The losses before taxation would amount to 900 million pounds (US\$1.2 billion) in 2020 due to the covid-19 pandemic. Carnegie-Brown told Reuters Agency that it's too early to estimate the exact loss, however "it's clearly a great loss, not only to the vessel in question, but also to all other vessels that were stuck and incapable of passing".

## Novas opções de planos de saúde

A SulAmérica lançou novos produtos de saúde atrelados à assistência hospitalar. Podem ser contratados por empresas a partir de duas vidas, além de clientes por adesão. Os beneficiários terão acesso a serviços, como teleorientação médica e uma rede de parcerias com descontos em consultas e exames particulares. "Os novos planos são uma excelente opção para quem busca um preço atrativo, mas não abre mão da segurança de contar com a cobertura de hospitais qualificados", explica Ricardo Soares, diretor de Produtos Saúde e Odonto da SulAmérica.



## New health plan options

SulAmérica company has launched new products associated with hospital care assistance. These can be contracted by companies starting on two lives, besides adhering clients. The beneficiaries will have access to services, such as medical orientation from tele guidance and a network of partnerships with discounts on consultations and private examinations. "The new plans are an

excellent option for those who seek an attractive price, but do not relinquish the security of being covered by qualified hospitals", explained Ricardo Soares, SulAmérica's director of Health and Dental Care Products.

## Adesão ao ClubHouse

A Bradesco Seguros inaugurou sua sala no ClubHouse, rede social baseada em chats de voz. O primeiro encontro teve como tema “Longevidade – A Ciência do Bem-estar”, reunindo Alexandre Nogueira, diretor de Marketing da seguradora; atriz Cissa Guimarães; geriatra Karla Giacomini; Renata Rocha, cofundadora e sócia do Positiv App, e Alexandre da Silva, doutor em Saúde Pública pela USP. Alexandre Kalache, presidente do Centro Internacional de Longevidade Brasil (ILC-BR) e consultor de longevidade da seguradora, mediou o encontro. Para Nogueira (foto), a entrada da companhia no ClubHouse integra as ações de comunicação do Grupo. “A ideia é aproximar as pessoas da cultura do seguro e da longevidade e destacar a importância de proteção e uma vida longa e confortável” declarou.



Nogueira (photo), the company’s entrance in ClubHouse is part of the communication actions taken by the group. “The idea is to bring people closer to insurance’s and longevity cultures, highlight the importance of protection and a long and comfortable life”, he stated

## Joining the ClubHouse

Bradesco Seguros has launched its room in the ClubHouse platform, a social network based on voice-chats. The first meeting had “Longevity - The Science of Well-Being” as its theme, gathering Alexandre Nogueira, the insurance company’s marketing director, the actress Cissa Guimarães, geriatrician Karla Giacomini, Renata Rocha, cofounder and associate of Positiv App, and Alexandre da Silva, PhD in public health by the University of São Paulo; Alexandre Kalache, International Longevity Centre Brazil (ILC-BR) president and company’s longevity consultant, had mediated the roo

## Novo diretor com expertise

Com mais de 20 anos de experiência, Bruno Pereira é o novo diretor-executivo Financeiro da Sompso Seguros. Pereira irá contribuir com as estratégias de negócios da nova fase da seguradora. Ele é engenheiro de produção, com MBA em Gestão Financeira e Atual. Possui expertise em diversas áreas de finanças e cargos de liderança, participou de projetos de fusões e aquisições, reestruturação de projetos, entre outras ações de grande porte. De 2008 a 2011, atuou na Marítima Seguros, uma das companhias originou a marca Sompso Seguros do Brasil.



## New director with expertise

With over 20 years of experience, Bruno Pereira is Sompso Seguros’ new financial executive director. Pereira will contribute to the business strategies for the company’s new chapter. He is a Production Engineer, with an MBA in Financial and Current Management. He’s an expert on many areas of finance and leadership, he’s taken part in merger and acquisition projects, project restructuring, among other large-sized endeavors. From 2008 to 2011, he worked in Marítima Seguros, one of the companies that originated the Sompso Seguros brand in Brazil.

## Oitavo ano no Brasil

A Sancor Seguros comemorou oito anos de atuação no País. A companhia faz parte do maior conglomerado segurador e grupo econômico da Argentina, sediada em Maringá (PR) desde 2013. O diretor-geral Fernando Alloatti (foto) destaca o momento de transformação digital. “As inovações nos permitem trabalhar remotamente, com a possibilidade de oferecer produtos inovadores, ao garantir a continuidade das coberturas aos clientes e, assim, fomentando o crescimento saudável das carteiras”



## Eighth year in Brazil

Sancor Seguros commemorated its eighth anniversary of acting in the country. The company is Argentina’s biggest insurance conglomerate and economic group part, based in Maringá, Paraná, Brazil, since 2013. The general director Fernando Alloatti (photo) emphasizes the current trend of digital transformation, “Innovations allow us to do distanced work, with the possibility of offering groundbreaking products, while guaranteeing the continuity of client coverage, and, thus, inciting the healthy growth of portfolios”.



# 365 MOTIVOS PARA VENDER. **MUITO MAIS CHANCES DE GANHAR!**

A MAG 365 é uma plataforma de incentivo exclusiva da MAG Seguros que traz uma evolução na oferta de benefícios aos corretores parceiros.

Através da plataforma, os corretores parceiros entram para um programa de relacionamento que amplia suas oportunidades de ganhos e desenvolve suas habilidades profissionais.

Ao longo da sua trajetória como nosso parceiro, oferecemos condições especiais na aquisição de produtos e serviços que incrementam sua produtividade e trazem mais conforto para você e sua família.

Venha ser um corretor parceiro da MAG Seguros e garanta um pacote de recompensas diferenciado, que vai muito além da comissão.

**MAG**  
SEGUROS

Envie um e-mail para [sejaparcero@mag.com.br](mailto:sejaparcero@mag.com.br)

GRUPO MONGERAL **AEGON**

# SEGURO GARANTIA ARBITRAL, UM SEGURO PIONEIRO NO MERCADO BRASILEIRO, QUE VOCÊ SÓ ENCONTRA AQUI, NA FATOR SEGURADORA!

A arbitragem é o procedimento ideal para solucionar possíveis conflitos empresariais, um método alternativo que demanda menor tempo do que o poder judiciário e objetiva fechar acordos que sejam vantajosos para as partes envolvidas, usando um método flexível e amigável.

O Seguro Garantia Arbitral possibilita que empresas apresentem uma Apólice de Seguro em vez de um bem patrimonial, depósito caução, fiança bancária ou garantia financeira como contracautela para concessão de liminar, garantindo assim que os recursos das corporações não sofram enquanto tramita a arbitragem.



Contrato que garante o pagamento de valores de responsabilidade do Tomador nos procedimentos arbitrais



Cobertura limitada ao valor máximo da garantia, caso o Tomador deixe de efetuar o pagamento, após a sentença arbitral



Funciona para concessão de medidas cautelares ou de urgência e para liberação de ativos

#FalecomseuCorretordeSeguros

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](http://www.fatorseguradora.com.br)

Para mais informações sobre o Seguro, aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code ao lado.



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.