

revista

INSURANCECORP

ano VIII – edição 42 – maio/junho 2022 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Atual relevância do seguro rural

OPORTUNIDADES E DESAFIOS DO MERCADO

Agri Insurance current relevance

THE MARKET OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Caderno Especial de Resseguro mostra ações das principais empresas que operam no País
Special Reinsurance Section shows activities from the main operating companies in the country

Corretor, prepare-se para o mercado com a Universeg.

Conte com a plataforma de treinamento pensada especialmente para ampliar seus conhecimentos e prepará-lo ainda mais para os desafios do mercado.

universeg

Acesse* e confira:



*Acesso exclusivo para Corretores credenciados à Bradesco Seguros.

Acesse também o Instagram da Bradesco Seguros para Corretores.
@comvocecorretor



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

MESSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

INDICATIVOS DE EXPRESSIVO CRESCIMENTO

Conforme destaca a edição 71 da *Conjuntura CNseg*, publicação da Confederação Nacional das Seguradoras, o mercado segurador brasileiro experimentou expressiva alta de 15,4% no primeiro trimestre de 2022, em relação ao mesmo período do ano anterior, confirmando a contínua resiliência frente a delicada conjuntura econômica do país. Segundo os dados apresentados na referida publicação, o destaque foi o Seguro Rural, que totalizou R\$ 2,6 bilhões em prêmios, no acumulado de janeiro a março, com aumento de arrecadação em 50,3%, em relação ao primeiro trimestre de 2021.

Um aspecto que merece ser lembrado é o gradativo retorno das atividades presenciais, diante de alguma flexibilização, embora a pandemia não tenha terminado oficialmente, as empresas já vem adotando o sistema híbrido no atendimento de seus clientes, o que tem favorecido o desenvolvimento de seus objetivos, bem como os eventos realizados pelas entidades representativas do setor, como a posse da nova diretoria da Fenacor, com expressiva presença de lideranças políticas e do mercado. Por outro lado, o Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros (Brasesul), realizado em Foz do Iguaçu (PR), pelos Sincors Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, reunindo importantes seguradoras, autoridades do mercado e centenas de corretores de seguros do país e da América Latina que foram em busca de networking e conhecimento. O tema do congresso em 2022 foi “Fidelize, Diversifique e Monetize”.

Insurance Corp apresenta ao leitor um Caderno Especial voltado ao resseguro desenvolvido no Brasil, destacando a atual visão do mercado apresentado por entidades representativas do segmento e as atividades desenvolvidas por relevantes players, como a Munich Re no seguro Agro, indicando suas oportunidades e desafios.

Finalmente, mas não menos importante, outros temas merecem a atenção do leitor, entre os quais, a entrevista com a Sompo Seguros, a análise da Bradesco Vida e Previdência, mulheres no comando, produto Zurich Automóveis.

Boa leitura!

SIGNS OF SIGNIFICANT GROWTH

As highlighted in issue 71 of *Conjuntura CNseg*, the National Confederation of Insurance Companies' publication, the Brazilian insurance market experienced a significant increase of 15.4% in the first quarter of 2022, compared to the same period the previous year, confirming its sustained resilience in face of the fragile economic grade in the country.

According to the data presented in that publication, Agri Insurance was the most prominent sector, totaling R\$ 2.6 billion in premiums, from January to March, with an increase of 50.3% in revenue, when compared to the first quarter of 2021.

An aspect that deserves to be remembered is the gradual return of face to face activities, thanks to flexibilization of Covid protocols. Although the pandemic has not officially ended, companies have already been adopting a hybrid system in serving their customers, which has favored the development of their objectives, as well as holding events in industry bodies, such as the inauguration of Fenacor's new board, with the presence of several political and market leaders. On the other hand, the Southern Brazil Convention of Insurance Brokers (Brasesul), held in Foz do Iguaçu (PR), by Sincors from Paraná, Rio Grande do Sul and Santa Catarina, brought together important insurance companies, market authorities and hundreds of insurance brokers from the country and from Latin America, seeking networking and knowledge opportunities. The conference theme for 2022 was 'Retain, Diversify and Monetize'.

Insurance Corp presents the reader with a Special Section focused on reinsurance operations developed in Brazil, highlighting the current view of the market, as presented by industry bodies and the activities developed by relevant players, such as Munich Re in crop insurance, showcasing its opportunities and challenges.

Last but not least, other topics deserve the reader's attention, including an interview with Sompo Seguros, an analysis of Bradesco Vida e Previdência, women in leading positions, and the Zurich Automóveis product.

Good reading!

André Pena
Publisher

6

Diálogo / Dialogue

“Vamos concentrar nosso foco em Seguros Corporativos e agrícolas”
“We'll focus on Corporate and Agri Insurance”

8

Eleição / Election

Entidade reforça papel social do corretor
Entity reinforces the social role of brokers

10

2022 Insurance Corp Awards

Homenagem aos destaques do setor
Tribute to market highlights

12

Especial Resseguro / Special Reinsurance

Soluções mais completas e eficazes
More complete and effective solutions

14

Capa / Cover

O grande momento do seguro de Agro e seus desafios - adversidade do clima como motor para ajustes
The great moment for Agro insurance and its challenges – adverse weather driving adjustments

28

Raio-X / X Ray

Primeiro trimestre em alta
First quarter on rise

30

Mulheres no comando / Women in charge

Vamos lutar juntas pela igualdade de gênero?
Are we fighting for gender equality together?

32

Produto / Product

Objetivo é promover facilidades ao cliente
Offering convenience to customers is the target

34

Análise / Analysis

Portfólio diversificado e ASG
Diversified portfolio and ESG

36

Risco / Risk

Em constante renovação
A constant innovation

38

Congresso / Convention

Região Sul mostra a sua pujança
Southern Brazil shows its strength

40

Inovação / Innovation

Público qualificado e feedback garantido
Qualified audience and guaranteed feedback



Ano VIII - Edição 42 - maio/junho 2022

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
Edilene Mendonça
Márcia Kovacs
redacao@insurancecorp.com.br

Site e Mídias Sociais

Edilene Mendonça
Márcia Kovacs
redacao@insurancecorp.com.br

Tradução

Ana Beatriz Dinucci

Diagramação e Arte Final

Roberto T. Kanji
roberto.kanji@insurancecorp.com.br

Foto da capa

Pexels/ Tim Mossholder

Conselho Editorial

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

insurancecorp.com.br

Revista Insurance Corp

/InsuranceCorp

@insurancecorp_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

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

OFERTA

Válido até julho/22

Tire Férias

com a SulAmérica!

Oportunidade
para você corretor (a)
aproveitar as férias
e **aumentar**
suas vendas!

SEGURO VIAGEM
50% OFF
com extensão
COVID-19



Cobertura de
despesas médicas
e hospitalares



Prorrogação
de estadia



Retorno
do segurado



São mais
de **10 outras**
coberturas!

Acesse o QR Code
e compartilhe
com seus clientes:



**QUER VENDER
MAIS?**

- Ao fechar o Seguro Viagem com a gente, seu cliente ainda terá acesso ao **SulAmérica**.
- Aproveite que o **Seguro Viagem é obrigatório para destinos internacionais** e use esse argumento com seus clientes!

“Vamos concentrar nosso foco em Seguros Corporativos e agrícolas”

“We’ll focus on Corporate and Agri Insurance”

Por/by Márcia Kovacs

Nesta edição de IC, entrevistamos com exclusividade o diretor-executivo Comercial e de Marketing da Sampo Seguros, Fernando Grossi. Graduado em Gestão de Negócios pela Universidade Fumec (Belo Horizonte), com mais de 40 anos de experiência no mercado, o executivo ocupou posições de liderança em grandes empresas do ramo de seguros. Também assumiu atribuições em entidades representativas do setor.

Grossi foi vice-presidente do Sindicato das Empresas de Seguros Privados, de Capitalização, de Resseguros e de Previdência Privada (Sindseg MG/GO/MT/DF) e atualmente é diretor do Sindseg São Paulo. Ingressou na Marítima Seguros em 2010 como diretor comercial para a Região Nordeste. Assumiu a atual posição em 2016, na qual é responsável pela gestão estratégica comercial e de marketing da companhia em todo o país.



In this issue of IC, we feature an exclusive interview with the Chief Commercial and Marketing Officer at Sampo Seguros, Fernando Grossi. Graduated in Business Management from Universidade Fumec (Belo Horizonte), with over 40 years of experience in the market, the executive has held several leadership positions in large companies in the insurance sector. He also took positions in industry bodies.

Grossi was vice president of the Union of Private Insurance, Capitalization Investments, Reinsurance and Private Pension Companies (Sindseg MG/GO/MT/DF) and is currently director at Sindseg São Paulo. He joined Marítima Seguros in 2010 as Commercial Director for the Northeast Region. He assumed his current position in 2016, in which he is responsible for the

strategic commercial and marketing management of the company throughout the country.

Insurance Corp – De que maneira a Sampo enfrentou os desafios impostos pela pandemia?

Fernando Grossi – Com o início da pandemia, colocamos em prática nossos planos de continuidade de negócios, ou seja, as ações tomadas propiciaram o curso normal das operações da companhia. Em poucos dias, praticamente todos os colaboradores estavam trabalhando em regime 100% home office. Neste período, nossos executivos passaram a fazer cerca de 800 reuniões mensais de negócios com nossos parceiros, o que provou que o distanciamento físico não significa, necessariamente, um distanciamento nos relacionamentos. Toda a cadeia produtiva do seguro se adaptou à nova realidade, ao explorar as ferramentas digitais. Lançamos a Filial Digital, que resultou no aumento da eficiência e

Insurance Corp – How has Sampo faced the challenges posed by the pandemic?

Fernando Grossi – At the start of the pandemic, we put our business continuity plans into practice, that is, the actions we took allowed for the normal course of the company’s operations. In just a few days, virtually all employees were working fully from home. During this period, our executives started to hold about 800 monthly business meetings with our partners, which proved that physical distancing does not necessarily mean a distance in relations. The entire insurance production chain has adapted to the new reality by exploring digital tools. We launched the Digital Branch, which resulted in an increase in efficiency and in the vo-

no volume de atendimento comercial por meios eletrônicos.

IC – Tendo em vista que o grande diferencial é o canal de distribuição pelos corretores, como tem se mantido esta dinâmica?

FG – A Sompo tem um reconhecido histórico de proximidade com o corretor de seguros. Eu, particularmente, defendo que as transformações pelas quais o mercado deve passar daqui por diante têm perspectivas para a geração de boas oportunidades de negócios, mas também será necessário que as seguradoras e os corretores atuem sempre em sinergia. E os corretores, plataformas e assessorias de seguros continuam sendo nossos parceiros de primeira hora para alcançarmos esses objetivos.

IC – Como fica a atuação da Sompo a partir do acordo de venda da linha de Varejo para a HDI?

FG – Essa é uma operação substancial para a Sompo Seguros porque a ideia é que, após a aprovação dos órgãos reguladores, vamos transferir nossa linha de Varejo, que totalizou R\$ 1,80 bilhão em prêmios de seguros produzidos em suas carteiras em 2021. Por outro lado, vamos concentrar nosso foco no segmento de Seguros Corporativos e agrícolas, no qual a companhia possui uma equipe altamente qualificada tanto na parte técnica quanto na comercial. É nesse segmento que temos um desempenho reconhecido pelo mercado e que nos faz estar na liderança no ramo de Transporte por cinco anos consecutivos, estar entre as três mais expressivas no segmento de Benfeitorias e Penhor Rural, que nos fez crescer cerca de 850% no ramo de Garantia.

IC – Como você avalia as expectativas para o mercado de seguros em 2022 e para os negócios da companhia?

FG – O segmento de seguros arrecadou, só no primeiro trimestre desse ano, cerca de R\$ 82,2 bilhões em prêmios e cresceu 15,4% em relação a igual período de 2021. Mesmo com o cenário econômico desfavorável e pelas instabilidades típicas de um ano eleitoral, o setor apresenta um crescimento muito acima da média da economia brasileira. Seguimos na liderança de mercado no segmento de Transporte e incrementamos a oferta com a expertise da nossa equipe de consultoria em gerenciamento de riscos. Lançamos o Faturamento na Ponta, em que a receita dos embarques pode ser emitida rapidamente pelo corretor.

IC – Com o acordo de venda da linha de varejo, quais as novidades que a empresa irá apresentar ao setor?

FG – Temos uma meta de promover o crescimento e rentabilização das nossas carteiras, tanto de Varejo quanto de Seguros Corporativos. Até que tenhamos a aprovação das autoridades competentes, nada muda em nosso dia a dia. Seguimos com nossas estratégias de avançar em termos de expansão do volume de negócios junto a nossos parceiros corretores, plataformas e assessorias de seguros. Lançamos recentemente o Sompo Pequenas Frotas, seguro voltado a frotas de seis a 20 veículos, com sistema simplificado de contratação e gestão.

lume of commercial service by electronic means.

IC – Bearing in mind that the great differential is the distribution channel through brokers, how has this dynamic been maintained?

FG – Sompo has a known history of being close to insurance brokers. I, in particular, defend that any transformations that the market will have to undergo from now on are likely to generate good business opportunities, but it will also be necessary for insurers and brokers to always act in synergy. And insurance brokers, platforms and advisors continue to be our first-time partners in achieving these goals.

IC – How is Sompo's performance after selling its Retail line to HDI?

FG – This is a substantial operation for Sompo Seguros because the idea is that, after approval by the regulatory bodies, we will transfer our Retail line, which totaled R\$ 1.80 billion in insurance premiums produced in its portfolios in 2021. On the other hand, we will concentrate our focus on the Corporate and Agri Insurance segment, for which our company has a highly qualified team in both the technical and commercial areas. It is in this segment that our performance is well regarded by the market and that allows us to be the leader in the Transport segment for five consecutive years, and to be among the three most expressive companies in the Improvements and Agri Lines segment, which made us grow about 850% in Surety line.

IC – How do you assess expectations for the insurance market in 2022 and for the company's business?

FG – The insurance segment collected, in the first quarter of this year alone, around R\$ 82.2 billion in premiums and grew 15.4% in relation to the same period in 2021. Even with the unfavorable economic scenario and the typical instabilities of an election year, the sector demonstrates growth well above the average of the Brazilian economy. We have continued to lead the market in the Transport segment, and increased the offer with the expertise of our risk management consulting team. We have launched End-point Invoicing, in which the revenue from shipments can be issued quickly by brokers.

IC – After the sale of your Retail line, what new features will the company present to the sector?

FG – We have a goal of stimulating growth and profitability of our portfolios, both in Retail and Corporate Insurance. Until we have the approval of the competent authorities, nothing changes in our daily lives. We will continue with our strategies of progress in terms of expanding the volume of business with our broker partners, platforms and insurance advisors. We recently launched Sompo Pequenas Frotas, an Auto insurance aimed at fleets of six to 20 vehicles, with a simplified contracting and management system.

Entidade reforça papel social do corretor

Entity reinforces the social role of brokers

Fenacor empossa nova diretoria em Brasília (DF), com a presença de lideranças políticas e do mercado
Fenacor swears in a new board in Brasília (DF), with the presence of political and market leaders



Vergílio: corretores estão aptos para levar proteção e garantir à sociedade acesso à tranquilidade que o seguro entrega

Vergílio: brokers are capable and fully qualified to provide protection and guarantee access to the tranquility that insurance provides for our society

Senadores, deputados federais, o governador do Distrito Federal, Ibaneis Rocha, o titular da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Alexandre Camillo, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras, Dyogo Oliveira, e todas as principais lideranças do mercado de seguros prestigiaram a solenidade de posse da diretoria da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor) eleita para o quadriênio 2022/2026, em Brasília.

Após o juramento de posse da diretoria, lido pela vice-presidente administrativa, Maria Filomena Branquinho, o presidente reeleito da federação, Armando Vergílio, pediu a união do setor e o apoio de lideranças políticas presentes para as demandas do mercado. Foram eleitos 45 membros para compor a Diretoria Plena. Entre eles, além do presidente, o primeiro vice-presidente Manuel Dantas Matos e o segundo vice Lucas de Castro Santos.

“Aproveito a presença aqui das mais expressivas e importantes lideranças políticas do Brasil e do alto comando do setor e das maiores empresas e de todas as entidades do mercado de seguros, além do comando do órgão regulador e de supervisão, para reafirmar que estamos prontos para ajudar o Brasil a retomar o crescimento econômico em bases sólidas, com reflexos importantes na geração de empregos, na produção das indústrias, na venda do comércio e no setor de serviços”, conclamou Vergílio. E emendou: “Tudo isso com o selo de garantia e de proteção que somente este mercado pode oferecer porque esta é sua atividade fim, a sua missão, o seu foco”.

Senators, federal representatives, the Federal District Governor, Ibaneis Rocha, the head of the Superintendence of Private Insurance (Susep), Alexandre Camillo, the president of the National Confederation of Insurance Companies, Dyogo Oliveira, and all the main leaders of the insurance market attended the inauguration ceremony of the board of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor) elected for the 2022-2026 term, in Brasília.

After the board's oath of office, read by the managing vice president, Maria Filomena Branquinho, the reelected president of the federation, Armando Vergílio, asked for Union within the sector and support from the political leaders present to the market's demands. 45 members were elected to make up the Full Board of Directors. Among them, besides the president, the first vice president Manuel Dantas Matos and the second vice president Lucas de Castro Santos.

‘I take this opportunity, in the presence of the most expressive and important political leaders in Brazil and the chief officers of the sector and of the largest companies and entities in the insurance market, in addition to the leaders of the regulatory and supervisory body, to reaffirm that we are ready to help Brazil to resume economic growth on solid foundations, with significant impact on job creation, industrial production, commerce sales and the service sector’, said Vergílio. And he added: ‘All this will bear the seal of guarantee and protection that only this market can offer, because this is its core activity, its mission, its focus’.

O dirigente acrescentou que os corretores estão aptos e plenamente capacitados para levar proteção e garantir à sociedade acesso à tranquilidade que o seguro entrega. “Temos as principais ferramentas para cumprir essa missão. Primeiro, porque somos os maiores investidores institucionais deste país, com reservas que ultrapassam a marca de R\$ 1 trilhão. Além disso, oferecemos todas as garantias e proteções necessárias para os investimentos, a conclusão das grandes obras, para o amparo à saúde e à vida da população e à formação de reservas previdenciárias que possam garantir um futuro tranquilo para todos”, destacou.

Apoio na pandemia

Segundo o presidente da Fenacor, o seguro está presente nas 24 horas do dia de cada cidadão brasileiro e das empresas. “Contem conosco! Especialmente com os mais de 120 mil corretores de seguros extremamente qualificados e com pleno conhecimento do que o mercado pode oferecer e que atuam em cada um dos mais de 5 mil municípios deste país, oferecendo a assessoria, a consultoria e a tranquilidade necessárias para nossa sociedade”, afirmou Vergílio.

Ele lembrou que essa característica do mercado e dos corretores ficou ainda mais evidente para a população brasileira ao longo da pandemia, quando “ninguém deixou de ser atendido, amparado e protegido”. Em sua opinião, a mão estendida pelos profissionais e seguradoras, mesmo que por meio remoto, levou tranquilidade e conforto à população na mais grave crise da saúde pública dos últimos cem anos. “Mais que isso. Por iniciativa da Fenacor, rapidamente abraçada pelas seguradoras, foram pagas mais de 170 mil indenizações a vítimas da pandemia ou a seus beneficiários nesses dois anos de pandemia, mesmo quando as condições contratuais excluía e/ou não previam a cobertura. foram mais de R\$ 25 bilhões de indenizações pela covid-19”, pontuou.

Na visão do dirigente, as indenizações significaram “a maior e mais relevante ação de proteção social organizada de forma espontânea por um segmento econômico vista neste país desde o início da pandemia, talvez até sem precedentes na história recente do Brasil”. Ainda na avaliação do líder da Fenacor, não é por acaso que as vendas de seguros vêm crescendo rapidamente nestes dois anos, bem acima da média de todos os segmentos econômicos.

Armando Vergílio calcula que o setor avançou 13% em 2021 e mais 15% nos cinco primeiros meses de 2022. “A sociedade, hoje, está muito mais consciente da importância e necessidade de ter a proteção do seguro. confia em nosso mercado, sabe que estará amparada sempre que precisar. Somos, agora, muito mais desejados e compreendidos. Somos o mercado que pode ser o fiel da balança na virada que este país certamente dará nos próximos anos. rumo a um futuro mais justo e melhor para todos, independente da sua classe social”, ponderou.

The director added that brokers are capable and fully qualified to provide protection and guarantee access to the tranquility that insurance provides for our society. ‘We have the main tools to accomplish this mission. Firstly, because we are the largest institutional investors in this country, with reserves exceeding R\$ 1 trillion. Also, we offer all the guarantees and protections needed for investments, the completion of major works, to support the health and life of the population and to form pension reserves that can guarantee a peaceful future for all’, he remarked.

Support during the pandemic

According to the Fenacor’s president, insurance is available 24 hours a day for every Brazilian citizen and company. ‘Do count on us! Especially since we have more than 120 thousand highly qualified insurance brokers with full knowledge of what the market can offer, and who operate in each of the more than 5 thousand municipalities in this country, offering the advice, consultancy and tranquility needed for our society’, said Vergílio.

He recalled that this characteristic of the market and brokers became even more prominent to the Brazilian population throughout the pandemic, when ‘no one was left unattended, unsupported or unprotected’. In his opinion, the aid offered by professionals and insurance companies, even with social distancing, brought tranquility and comfort to the population in the most significant public health crisis of the last hundred years. ‘And there is more. On the initiative of Fenacor, quickly embraced by insurance companies, more than 170 thousand compensations were paid to victims of the virus or to their beneficiaries in these two years of pandemic, even as contractual terms excluded and/or did not provide for coverage. More than R\$ 25 billion was paid in compensation for Covid-19’, he pointed out.

In the leader’s view, these compensations amounted to ‘the largest and most relevant social protection action spontaneously organized by an economic segment seen in this country since the beginning of the pandemic, a feat perhaps even unprecedented for recent Brazilian history’. Also, in the assessment of the leader of Fenacor, it is not by chance that insurance sales have been growing rapidly in these two years, well above the average of all economic segments.

Armando Vergílio estimates that the sector increased 13% in 2021 and another 15% in the first five months of 2022. ‘Our current society is much more aware of the importance and necessity of having insurance protection. If you trust our market, you know you will be supported whenever you need. We are now much more requested and understood. We are the market that can be the impetus to turn this country around, which will certainly happen in the coming years. We are moving towards a more equitable and better future for everyone, regardless of one’s social class’, he pondered.

Homenagem aos destaques do setor

Tribute to market highlights

Em tempos de pandemia é preciso adaptar-se às mudanças. O mercado entende isso como uma responsabilidade e cumpre seu papel. Eventos do setor, transformados em lives e seminários online, transmitem debates enriquecedores. Homenagens também se adaptam à velocidade dos acontecimentos. Este será o caso do tradicional **2022 Insurance Corp Awards**, com a entrega do troféu “Melhores do Seguro e do Resseguro” aos destaques do segmento.

Na ocasião, seguradoras, resseguradoras, brokers de resseguro, corretoras de seguros, prestadores de serviços especializados e personalidades serão distinguidos. Os participantes da pesquisa são convidados a avaliar, também, segmentos que prestam serviços especializados ou complementares ao setor. O diferencial desta premiação está na forma escolhida para análise, formato inédito no setor.

As categorias avaliadas foram assim estabelecidas:

- Agilidade na aceitação de riscos
- Agilidade na liquidação de sinistros
- Parceria com o corretor
- Plano de contingenciamento
- Consciência ambiental - ESG
- Contribuição para a diversidade entre pessoas
- Inovação tecnológica
- Melhores critérios de subscrição
- Posicionamento estratégico
- Suporte comercial
- Personalidades
- Executivos do Ano

Prestadores de serviços

- Destaque em tecnologia especializada
- Destaque em avaliação de engenharia e patrimônio
- Destaque em serviços jurídicos especializados
- Destaque em leilões presenciais e online
- Entidades do mercado

Corretoras de seguros

- Destaque em corretagem de seguros
- Destaque em corretagem de resseguro

Gerenciamento de riscos

- Gestor de Riscos e Seguros do Ano



In pandemic times, it is necessary to adapt to changes. The market understands this as a responsibility and fulfills its role. Industry events, transformed into lives and online seminars, convey enriching debates. Tributes also adapt to the doings' speed. This will be the case to the traditional **2022 Insurance Corp Awards**, “Best in Insurance and Reinsurance”, trophy to the highlights of the segment.

On the occasion, insurers, reinsurers, reinsurance brokers, insurance brokers, specialized service providers and personalities will be distinguished. Research participants are also asked to evaluate segments that provide specialized or complementary services to the sector. The differential of this award is in the form chosen for analysis, an unprecedented format in the sector.

The categories assessed were established as follows:

The categories assessed were established as follows:

- Agility in accepting risks
- Agility in settling claims
- Brokers partnership
- Contingency plan
- Environmental awareness - ESG
- Contribution to diversity between people
- Technologic innovation
- Best subscription criteria
- Strategic positioning
- Commercial support
- Personalities
- Executives of the Year

Service providers

- Highlight in specialized technology
- Highlight in engineering and property evaluation
- Highlight in specialized legal services
- Featured in face-to-face and online auctions
- Market Entities

Insurance brokers

- Highlight in insurance brokerage
- Highlight in reinsurance brokerage

Risk management

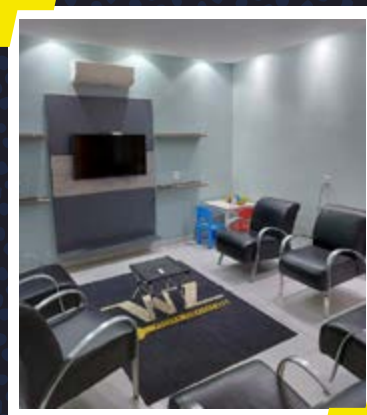
- Risk and Insurance manager of the Year

.....

OFICINAS EM PRATICAMENTE TODOS OS ESTADOS!

+++++

**78 OFICINAS
+ 18 DEDICADAS**
ESPALHADAS POR TODO O BRASIL.



+

COM TÉCNICOS ESPECIALIZADOS PARA MELHOR ATENDER VOCÊ!

.....



AGENDE SEU HORÁRIO!

(43) 9 9914-0020 • (43) 3378-3500 (Opção 02)
vendas@truckscomercial.com.br
www.TrucksComercio.com.br

FENABER e o mercado de resseguros brasileiro

FENABER and the Brazilian Reinsurance Market

*Por/by Paulo Perreira

Tivemos uma abertura cautelosa do mercado de resseguros, bem conduzida do ponto de vista técnico, com os pilares da oferta preferencial, da retenção mínima e de diferentes categorias de resseguradores, todas sujeitas a requisitos mínimos de rating e governança. Vieram, então, os atores globais de resseguros, com a disponibilização de capacidade de resseguro e retrocessão suficiente para viabilizar uma transição sem solavancos.

Capacidade de aceitação de riscos, transferência de tecnologias, investimentos estrangeiros e a especialização das seguradoras foram e são alguns dos benefícios relacionados à livre contratação do resseguro e da retrocessão por cedentes brasileiras.

Posteriormente, veio o retrocesso da reserva de mercado e da restrição das operações intragrupo. Danos de longo prazo à nossa reputação e atratividade foram causados. Corrigimos depois os rumos, com a retomada da oferta preferencial e na extinção das limitações a operações intragrupo.

Desde então, temos visto a tendência, administrada com cautela e diálogo, de liberalização e desburocratização do resseguro. Assim, os últimos anos têm sido de consolidação da presença, no Brasil, do mercado de resseguros global. Nesse contexto, o resseguro tem



Paulo Pereira é presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (FENABER)

Paulo Pereira is president of the National Federation of Reinsurance Companies (FENABER)

We had a cautious opening of the reinsurance market, one well conducted from a technical point of view, based on the pillars of preferential offer, minimum retention and different categories of reinsurers, all subject to minimum rating and governance requirements. Then came the global reinsurance players, with the availability of sufficient reinsurance and retrocession capacity to enable a smooth transition.

The ability to accept risks, technology transfer, foreign investments and the specialization of insurers were, and still are, some of the benefits relating to the free contracting of reinsurance and retrocession by Brazilian assignors. Later, we saw the setbacks of the market reserve and the restriction of intra-group transactions. This has caused long-term damage to our reputation and attractiveness. Then we

were able to resume our path, reinstating preferential offers and eliminating limitations on intra-group transactions.

Since then, we have seen the trend, stimulated through caution and dialogue, of deregulation and de-bureaucratization of reinsurance. Thus, the presence of the global reinsurance market in Brazil has been consolidated in the last few years. In this context, reinsurance has fulfilled its role of supporting insurers

cumprido o seu papel de apoiar as seguradoras, por meio de alívio de capital, novas tecnologias de subscrição e regulação de sinistro e garantia de capacidade de subscrição nos mais diferentes ramos.

Mais recentemente, inclusive, tivemos a edição da Medida Provisória nº 1.103, que estabeleceu a possibilidade de lançamento, no mercado brasileiro de capitais, das Letras de Riscos de Seguros (nossas insurance linked securities). Contudo, o momento atual é desafiador para todos.

Guerras, pandemia, disrupções na vida das pessoas e nos processos produtivos, riscos ainda em processo de compreensão tornando-se

extremamente relevantes e “efervescência regulatória” em diversas jurisdições, têm tornado a incerteza o único elemento constante na vida de seguradoras e resseguradores.

Independentemente do resultado, que tem sido bom, é de se exaltar a capacidade dos profissionais e das empresas de resseguro brasileiros de buscarem posições razoáveis e, mesmo com a impossibilidade do consenso permanente, participar ativamente na discussão das principais pautas do setor de seguros e resseguros brasileiro. Essa tem sido uma marca da FENABER.

Temos sido ator extremamente relevante em todos os momentos acima lembrados, especialmente, mas não somente, na discussão e na proposição de normas, construção de entendimentos sobre tributação, prestação de informações para a SUSEP e registro de operações e atuação junto ao Poder Judiciário.

Por fim, lamentamos a existência da Ação Direta de Inconstitucionalidade atacando a Resolução CNSP nº 407/2021, ação esta que contraria o interesse de qualquer um (segurado, seguradora, ressegurador, corretora de seguros ou corretora de resseguros) que queira o desenvolvimento do mercado brasileiro de seguros e resseguros. Temos, no entanto, a convicção de que esta ação não terá qualquer espécie de sucesso, e já estamos atuando no caso como amicus curiae.

Como habitualmente se diz, o Brasil não é para amadores, mas a FENABER tem cumprido com toda a maestria possível, a partir do comprometimento de profissionais e empresas de resseguro brasileiros, o papel de colaborar na nossa crescente profissionalização e desenvolvimento.

O resseguro tem cumprido o seu papel de apoiar as seguradoras, por meio de alívio de capital, novas tecnologias de subscrição e regulação de sinistro e garantia de capacidade de subscrição nos mais diferentes ramos

Reinsurance has fulfilled its role of supporting insurers through capital relief, new underwriting and claim settlement technologies, and the guarantee of underwriting capacity in the most diverse lines of business

made uncertainty the only constant element in the lives of insurers and reinsurers.

Regardless of the result, which has been good, it is laudable that professionals and Brazilian reinsurance companies are able to seek reasonable positions and, even with the impossibility of permanent consensus, actively participate in the discussion of the main themes of the Brazilian insurance and reinsurance sector. This has been the hallmark of FENABER.

We have been an extremely relevant actor in all the moments mentioned above, especially, but not only, in discussing and proposing rules, building consensus about taxation, providing information to SUSEP and recording transactions and acting with the Judiciary.

Finally, we regret the existence of the Direct Action for the Declaration of Unconstitutionality filed against CNSP Resolution nº 407/2021, a lawsuit that is contrary to the interest

of anyone (insured, insurer, reinsurer, insurance or reinsurance brokers) who wants to develop the Brazilian market of insurance and reinsurance. We are, however, convinced that this action will not succeed, and we are already acting on the case as amici curiae.

As it is usually said, Brazil is not for amateurs, but FENABER has performed the role of collaborating in our growing professionalization and development with all the mastery possible, grounding our actions on the commitment of professionals and Brazilian reinsurance companies.

Lamentamos a existência da Ação Direta de Inconstitucionalidade atacando a Resolução CNSP nº 407/2021, que contraria o interesse de qualquer um (segurado, seguradora, ressegurador, corretora de seguros ou corretora de resseguros)

Finally, we regret the existence of the Direct Action for the Declaration of Unconstitutionality filed against CNSP Resolution nº 407/2021, a lawsuit that is contrary to the interest of anyone (insured, insurer, reinsurer, insurance or reinsurance brokers)



Lucas Polo é subscritor de riscos agrícolas da Munich Re
Lucas Polo is Munich Re's Agro Underwriter

MUNICH RE

O grande momento do seguro de Agro e seus desafios - adversidade do clima como motor para ajustes

The great moment for Agro insurance and its challenges – adverse weather driving adjustments

As secas e geadas severas que afetaram as safras de verão e inverno em 2021 e 2022 impactaram o mercado segurador e ressegurador agrícola de forma muito intensa, aumentando a necessidade de ajustes em toda a cadeia do seguro agrícola

The severe droughts and frosts that affected the summer and winter crops in 2021 and 2022 impacted the agro insurance and reinsurance market in a very intense way, increasing the needs for adjustments in the entire agro insurance chain

Só nos últimos dois anos o mercado deverá desembolsar mais de R\$ 11 bilhões em indenizações com seguro agrícola. O volume de sinistros ocorridos registrados pelas seguradoras neste primeiro trimestre de 2022 supera em 9% o volume total de sinistros registrados em todo o ano de 2021, segundo dados da SUSEP. O volume de prêmio emitido subiu no primeiro trimestre deste ano cerca de 60% em relação ao do ano passado, também segundo dados da SUSEP, não só resultado do incremento dos preços das commodities e custos de produção agrícola, mas também do movimento de aumento e antecipação de demanda por seguro agrícola após os eventos climáticos.

Em termos de sinistralidade, o impacto dos eventos nas seguradoras e resseguradoras foi agravado pela tendência de aumento de coberturas e redução de taxas observadas nos últimos anos e decorrentes em parte do aumento da concorrência no merca-

In the last two years only, the volume of claims reported by insurers in this first quarter of 2022 exceeded 9% the total volume of claims reported in the whole of 2021, according to SUSEP data. The volume of premiums issued rose in the first quarter of this year by about 60% compared to last year, also according to SUSEP data, not only as a result of the increase in commodity prices and agricultural production costs, but also the movement of increase and anticipation of demand for agricultural insurance after the weather events.

In terms of claims, the impact of the events on insurers and reinsurers was worsened by the trend to increase coverage and reduce rates observed in recent years and resulting in part from increased competition in the market (the number of insurers issuing agricultural insurance policies has more than doubled in the last 10 years) associated with some good harvests in the

do (o número de seguradoras emitindo nos ramos de seguro agrícola mais que dobrou nos últimos 10 anos) associado à algumas boas safras no sul do país que reduziram percepção de risco e aumentaram a pressão para melhoria de condições para o segurado. Em função dos altos valores de indenizações observados, ajustes dos preços do seguro, coberturas e custos de transação se fazem necessários. Estes ajustes não somente são necessários para recuperar os prejuízos dos últimos anos, mas também para buscar sustentabilidade econômica em toda a cadeia do seguro agrícola.

A intensidade e abrangência destes eventos climáticos instigam seguradoras e resseguradoras a confrontar e eventualmente rever as suposições sobre recorrência e intensidade dos mesmos nas respectivas modelagens de risco. Isso não só afeta a subscrição, mas também a avaliação da capacidade operacional das seguradoras para atender um grande volume de sinistros.

Neste contexto, a Munich Re tem trabalhado de forma próxima a seus clientes, as seguradoras, a fim de identificar as oportunidades de melhoria na subscrição e regulação de sinistros, bem como direcionar as carteiras no sentido de serem sustentáveis ambiental e economicamente. Acreditamos que a análise de dados, a digitalização e a automação de processos, além de uma comunicação clara e transparente com os segurados são fundamentais para o crescimento sustentável do seguro agrícola no Brasil.

Segundo Lucas Polo, subscritor de riscos agrícolas da Munich Re, “em termos de dados, um grande desafio está na caracterização e verificação do real risco relacionado a uma lavoura a ser coberta pelo seguro. A definição das referências de produtividade média consideradas no cálculo das coberturas no seguro de produtividade é um exemplo de um lado, as produtividades médias das culturas publicadas pelo IBGE (Produção Agrícola Municipal-PAM) estão amplamente disponíveis, mas coberturas padronizadas tendem a favorecer seleção adversa. De outro, o histórico de produtividade ao nível de propriedade e talhão são escassas, porém são uma alternativa viável para tornar a cobertura adequada ao risco do segurado, contanto que os dados de produtividade sejam validados e referentes à mesma área e cultura sendo seguradas”.

Dados de sensoriamento remoto são uma alternativa disponível para a caracterização dos riscos das lavouras. Eles não só permitem o acompanhamento das culturas em desenvolvimento e identificar possíveis riscos não cobertos, como também avaliar o comportamento das culturas cultivadas anteriormente na mesma área, o que permite estimar a abrangência e intensidade de certos eventos como granizo, geada, inundação, entre outros. Além de dispor de um provedor de imagens de satélite, é fun-



Fonte: Susep

south of the country that reduced the perception of risk and increased the pressure for improvement of the terms and conditions for the insured.

Due to the high values of indemnity observed, adjustments in insurance prices, coverages and transaction costs are necessary.

These adjustments are not

only necessary to recover the losses of recent years, but also to seek economic sustainability throughout the agricultural insurance value chain.

The intensity and scope of these weather events push insurers and reinsurers to confront and eventually revise the assumptions about their recurrence and intensity considered in risk modeling. This not only affects underwriting, but also the assessment of insurers' operational capacity to handle a large volume of claims.

In this context, Munich Re has been working closely with its clients, the insurers, to identify opportunities to improve underwriting and claims adjustment and to steer portfolios towards being environmentally and economically sustainable. We believe that data analysis, process digitalization and automation, and clear and transparent communication with policyholders are fundamental for the sustainable growth of agricultural insurance in Brazil.

According to Lucas Polo, Munich Re's Agro Underwriter, "In terms of data, a major challenge lies in the characterization and verification of the real risk related to a crop to be covered by insurance. The definition of the average productivity references considered in the calculation of coverage in productivity insurance is an example. On one hand, the average crop yields published by IBGE (Produção Agrícola Municipal-PAM) are widely available, but standardized coverage tends to favor adverse selection. On the other hand, yield history at the farm and plot level are scarce but are a viable alternative to make the coverage adequate to the insured's risk, as long as the yield data are validated and refer to the same area and crop being insured."

Remote sensing data are an available alternative for crop risk characterization. They not only allow the monitoring of growing crops and the identification of possible risks that are not covered, but also the evaluation of the behavior of crops previously grown in the same area, which makes it possible to estimate the scope and intensity of certain events such as hail, frost, flooding, among others. Besides having a satellite imagery provider, it is fundamental to have the expertise to process the data and translate the results into practical decisions and actions in underwriting and loss adjustment.

There is still room for cooperation and organization of

damental ter a expertise para processamento dos dados e tradução dos resultados em decisões e ações práticas na subscrição e regulação de sinistros.

Há espaço no mercado para cooperação e organização de bases de dados de produtividade confiáveis e transparentes e que podem servir como pilar para moldar produtos de seguro de produtividade mais adequados. Vemos como interesse comum dos produtores, mercado de crédito e mercado de seguros que esses dados reflitam a realidade de produção. Uma alternativa viável é organização de campanhas de coletas de dados em campo, como base de dados independente, e o uso de modelos de produtividade para descrever os efeitos do clima sobre as culturas. Com especialistas dentro do time de subscrição, estes modelos de produtividade são usados para precificação de riscos, gestão de sinistros e reservas, e para estudos de cenários nas carteiras de seguro e resseguro.

Para definir coberturas em produtos de seguro, é preferível que a validação das informações de produtividade ou de outros parâmetros técnicos agrônômicos usados para inferir a produtividade média/esperada, ocorra durante o processo de análise do risco para aceitação, a fim de evitar frustrações e desalinhamento de expectativas dos produtores quanto à cobertura efetivamente contratada. Independente da base de dados usada para definir a cobertura, é importante que a seguradora analise e avalie se a qualidade do risco é coerente com a condição de cobertura e taxa ofertadas ao cliente. Desta forma, a seguradora busca minimizar a seleção adversa com um tipo de seleção favorável de riscos de acordo com as coberturas e taxas ofertadas. Os modelos de produtividade de culturas fornecem subsídio para precificação das coberturas de seguros, estudo da sensibilidade do impacto de eventos climáticos na carteira e na avaliação das perdas das carteiras da seguradora. A viabilidade da aplicação desses modelos no seguro, depende da qualidade e confiabilidade dos parâmetros de entrada dos mesmos, de modo que sejam representativos para os cultivos em estudo.

Por meio de parcerias estratégicas multinacionais e investimento em pesquisa, desenvolvimento e teste de soluções de sensoria-mento remoto e de modelagem de culturas, a Munich Re busca desenvolver ferramentas que suportem a subscrição, regulação de sinistros e gestão dos portfólios de seus clientes e do seu próprio a fim de desenvolver melhores produtos de seguro agrícola e fornecer serviços de melhor qualidade para os segurados.



Um dos novos espaços colaborativos da Munich Re do Brasil, após readequação do ambiente para o modelo híbrido de trabalho

One of Munich Re Brazil new collaborative spaces, after redesigning the office for the hybrid working model

reliable and transparent yield databases in the market, which can serve as a pillar to shape more suitable yield insurance products. We see it as a common interest of the farmers, credit and insurance markets that these data reflect the reality of production. A viable alternative is to organize field data collection campaigns as an independent database and to use yield models to describe the effects of weather on crops. With specialists within the underwriting team, these yield models are used for risk pricing, claims and reserve management, and for portfolio scenario studies in insurance and reinsurance.

To define coverages in insurance products, it is preferable that the yield

information validation, or other technical agronomic parameters used to infer the average/expected yield, occurs during the assessment process for risk acceptance in order to avoid frustration and misalignment of farmer expectations regarding the coverage effectively contracted. Regardless of the database used to define the coverage, it is important that the insurance company analyzes and evaluates if the quality of the risk is coherent with the coverage condition and rate offered to the client. In this way, the insurer seeks to minimize adverse selection with a favorable selection of risks according to the coverage and rates offered.

The crop yield models provide subsidies for pricing insurance coverage, for studying the sensitivity of the impact of weather events on the portfolio and for the evaluation of losses in the insurer's portfolios. The viability of the application of these models in insurance depends on the quality and reliability of their input parameters, so that they are representative for the crops under scrutiny.

Through multinational strategic partnerships and investment in research, development and testing of remote sensing and crop modeling solutions, Munich Re seeks to develop tools that support underwriting, loss adjustments and management of its clients' portfolios and its own, in order to develop better agricultural insurance products and provide better quality services to policyholders.

ALBATROZ MGA

Inovação e funcionalidade

Innovation and functionality

Com poucos meses de operação iniciada, a Albatroz MGA comemorou o marco de mais de mil corretores já cadastrados em sua plataforma digital

With just a few months of operation, Albatroz MGA celebrated the milestone of more than a thousand brokers registered on its digital platform

A MGA, que iniciou sua operação com a Essor Seguros no segundo semestre de 2021, pôde comemorar o primeiro grande marco em resultado da ótima aceitação de sua plataforma digital no mercado segurador: Mil corretores cadastrados! A empresa chegou com uma proposta de serviços inovadores, cercada de tecnologia de ponta, e cumpriu o que prometeu: Desburocratizar a contratação de seguros transportes! À frente da MGA está o CEO Salvatore Lombardi com os diretores Tiago Camillo e Vanessa Mendonça. Juntos, desenharam e definiram todas as funcionalidades que a plataforma digital já possui, e as que ainda estão por chegar! É isso mesmo! A Albatroz MGA ainda possui novas e maiores funcionalidades a entregar, além de novos e exclusivos produtos para que o corretor consiga ofertar ao seu cliente transporte cada vez mais segurança a toda sua operação, abrangendo muito mais coberturas do que há no produto tradicional.

“Estamos muito felizes com a aceitação junto ao mercado segurador! Já temos uma plataforma funcional, que surpreende positivamente quem a utiliza, desde pequenos a grandes brokers, e isso é muito gratificante! Recebemos feedbacks constantemente, e nos motiva a aprimorar cada vez mais nossos serviços”, diz Vanessa Mendonça, diretora de Subscrição Transportes e Marketing & Branding.

Visando uma experiência ainda mais completa ao seguro transporte, a MGA também atuará com resseguro. Isso mesmo! A Albatroz Re, uma empresa apartada, tendo à sua frente o CEO Salvatore Lombardi e o head Rodrigo Guirao. A Albatroz Re será lançada em breve ao mercado segurador para complementar ainda mais seus pacotes de serviços.



Salvatore (de pé, terceiro à esq.) e equipe comemoram mil corretores cadastrados em sua plataforma

Salvatore (standing, third from left) and team celebrate 1,000 registered brokers on their platform

MGA, which started its operations with Essor Seguros in the second half of 2021, was able to celebrate its first great milestone, as a result of the great acceptance of its digital platform in the insurance market: one thousand registered brokers! The company came to the market proposing innovative services, with some cutting-edge technology, and fulfilled its promise: to reduce the paperwork for taking out transport insurance!

At the head of MGA is CEO Salvatore Lombardi, along with directors Tiago Camillo and Vanessa Mendonça. Together, they designed and defined all the features that the digital platform already offers, and some that are yet to come! It's true! Albatroz MGA still has some newer and bigger functionalities to deliver, in addition to new and exclusive products, allowing brokers to offer customers even more transportation security for their entire operations, covering much more than traditional policies.

“We are very happy with the acceptance of the insurance market! We already have a functional platform, one which positively surprises those who use it, from small to large brokers, and this is very gratifying! We constantly receive feedback, which motivates us to increasingly improve our services”, says Vanessa Mendonça, director of Transport Underwriting and Marketing & Branding.

Aiming at an even more complete experience in transport insurance, MGA will also work with reinsurance. That's right! Albatroz Re, a separate company, headed by CEO Salvatore Lombardi and head Rodrigo Guirao, will soon be launched to the insurance market to further complement its service packages.

SWISS RE

Mundo pós-pandêmico: Um novo senso de importância para os seguros

Post pandemic world: insurance and consumer's new values

*Por/by Fred Knapp

A covid-19 transformou o mundo como nós o conhecíamos. O surgimento de uma nova doença, o isolamento social, o súbito choque nos sistemas de saúde de países, a adoção acelerada do digital levaram a mudanças no comportamento e no sentimento dos consumidores no que diz respeito à saúde e ao status financeiro. Entretanto, a pandemia aumentou a consciência do risco e reforçou o papel da indústria seguradora na garantia da proteção.

Uma pesquisa do Instituto Swiss Re Brasil Resseguros S.A. com 11 mil participantes em todo o mundo, incluindo o Brasil, mostra que os consumidores estão mais interessados na saúde e na segurança financeira do que estavam antes da pandemia. De acordo com a pesquisa, 52% dos respondentes (principalmente nos mercados emergentes) expressaram maior intenção de adquirir seguros no futuro, especialmente entre as faixas mais jovens (de 18 a 39 anos).

A pandemia tem sido um apelo à ação e uma oportunidade para as seguradoras encontrarem novas formas de corresponder às necessidades dos consumidores e de reduzir as lacunas de proteção. O Brasil, por exemplo, teve alguns dos mais elevados níveis de preocupação com a saúde física e mental (63%), mais entre os jovens adultos (de 25 a 34) com 71%. Isto sugere que as seguradoras deveriam fornecer mais serviços de valor acrescentado sobre tratamentos e diagnósticos de saúde mental, sem deixar de lado o preço e a qualidade.

As ofertas ligadas a uma apólice de seguros, tais como prêmios de saúde e bem-estar, encorajariam mais pessoas a gerir sua saúde mental, com uma tendência maior em mercados emergentes (84%) do que em avançados (56%). Temos de responder coletivamente às preferências em mudança dos consumidores, satisfazendo as suas expectativas - com diversos pontos de contato digitais, novos produtos para o novo normal e subscrições mais eficientes.



Fred Knapp é Head Reinsurance Brazil & Southern Cone e presidente da Swiss Re Brasil Resseguros S.A.

Fred Knapp is Head Reinsurance Brazil & Southern Cone and President of Swiss Re Brasil Resseguros S.A.

Covid-19 has transformed the world as we knew it. The rise of a new disease, social isolation, the sudden shock to countries' healthcare systems, accelerated digital adoption have led to changes in consumer behavior and sentiment with respect to health and financial status. Meanwhile, the pandemic has increased risk awareness and reinforced the insurance industry's role in providing protection.

A Swiss Re Brasil Resseguros S.A. Institute survey with 11,000 respondents worldwide, including Brazil, shows that consumers are more interested in health and financial security than they were before the pandemic. According to the research, 52% of respondents (mainly in emerging markets) expressed higher intent to purchase insurance in the future, especially among younger cohorts (18 to 39 years).

The pandemic has been a call for action and an opportunity for insurers to find new ways to match consumer needs and close the protection gaps. Brazil, for example, had some of the highest levels of concern with physical and mental health (63%), more so among young adults (25 to 34) with 71%. This suggests that insurers should provide more value-added services on mental health treatments and diagnosis, without leaving price and quality aside. Offers tied to an insurance policy, such as Health&Wellness rewards, would encourage more people to be more proactive in managing their mental health, more so in emerging markets (84%) than in advanced (56%). We must collectively respond to consumers' changing preferences by meeting their expectations - with multiple digital touchpoints, new products for the new normal and more efficient underwriting.

LLOYD'S

Mercado mais sustentável, resiliente e inclusivo

More sustainable, resilient and inclusive marketplace

No dia 7 de junho, o Lloyd's coordenou o Painel sobre Seguros e Resseguros de Energia Renovável, aberto pelo Cônsul-Geral Britânico, como parte da Conferência de Energia do Reino Unido e Brasil no RJ

On the 7th June, Lloyd's Brazil coordinated the Renewable Energy (Re)Insurance Panel, opened by HM Consul-General, as part of the UK Brazil Energy Conference in Rio de Janeiro



Da esq. p/dir.: Ricardo Ortega (Beazley), Rafaela Barreda (Lloyd's), Marco Castro (Lloyd's), Alice Bertoni (Consulado Britânico), Wagner Sicoli (AJ Gallagher) e Eduardo Takahashi (WTW)

Left to right: Ricardo Ortega (Beazley), Rafaela Barreda (Lloyd's), Marco Castro (Lloyd's), Alice Bertoni (Consulado Britânico), Wagner Sicoli (AJ Gallagher) e Eduardo Takahashi (WTW)

A apresentação do Lloyd's Brasil destacou as atualizações sobre a atividade do Lloyd's Futureset, o Relatório ESG 2021 do Lloyd's e a Força-Tarefa de Seguros da Iniciativa de Mercados Sustentáveis (SMI). O Lloyd's Futureset é uma plataforma e comunidade global lançada para criar e compartilhar insights, inteligência e experiência sobre riscos. A Força-Tarefa de Seguros da Iniciativa de Mercados Sustentáveis (SMI) foi convocada por Sua Alteza Real, o Príncipe de Gales, presidida pelo Lloyd's. É composto por executivos de muitas das maiores companhias de seguros e resseguros do mundo, fornecendo uma plataforma influente para o setor avançar coletivamente no progresso mundial em direção a uma economia resiliente e zero.

No último dia 17 de maio, o Lloyd's lançou seu relatório Ambiental, Social e de Governança (ESG) de 2021, descrevendo seu progresso na construção de um mercado mais sustentável, resiliente e inclusivo. O painel também incluiu apresentações de Beazley, com foco particular em seu novo sindicato ESG (4321), bem como apresentações das lideranças no Brasil dos corretores Willis Tower Watson e AJ Gallagher sobre tendências e condições de mercado para (re)seguros de Energia Renovável. O painel foi um grande sucesso e integrou-se muito bem à altamente concorrida Conferência de Energia do Reino Unido no Brasil promovida pelo Governo Britânico.

Marco Castro, presidente do Lloyd's Brasil, afirmou:

"Fontes alternativas de energia são essenciais para que a corrida global de emissões de carbono "zero" em 2050 seja bem-sucedida. Está claro que a geração global de energia está mudando, com soluções de energia renovável aumentando rapidamente contra um declínio constante no uso de combustíveis fósseis. Vemos essa tendência também no Brasil. O Lloyd's no Brasil tem um papel importante a desempenhar no apoio aos setores de energia eólica, nuclear e de hidrogênio offshore com suas ambições de transição. Apesar dos obstáculos, uma forte trajetória de crescimento combinada com um cenário de risco em mudança significa que o setor de seguros pode desempenhar um papel crucial na condução do seu próprio sucesso."

Lloyd's Brazil presentation featured updates on the activity of Lloyd's Futureset, Lloyd's 2021 ESG Report and the Sustainable Markets Initiative (SMI) Insurance Task Force. Lloyd's Futureset is a global platform and community launched to create and share risk insight, intelligence and expertise.

The Sustainable Markets Initiative (SMI) Insurance Task Force has been convened by HRH Prince of Wales and is chaired by Lloyd's. It comprises executives from many of the world's largest insurance and reinsurance companies, providing an influential platform for the sector to collectively advance the world's progress towards a resilient, net-zero economy.

On the 17th of May, Lloyd's launched our 2021 Environmental, Social and Governance (ESG) report, outlining our progress towards building a more sustainable, resilient and inclusive marketplace. The panel also included presentations by Beazley, with particular focus on its new ESG syndicate (4321), as well as presentations by Willis Tower Watson and AJ Gallagher leadership in Brazil about market trends and conditions for Renewable Energy (re)insurance. The panel was a great success and integrated very well into the highly attended UK Brazil Energy Conference.

Marco Castro, President of Lloyd's Brazil, said:

"Alternative energy sources are critical in achieving a successful global race to net zero. It's clear that global power generation is changing, with renewable energy solutions increasing rapidly against a steady decline in the use of fossil fuels. And we see this trend in Brazil as well. Lloyd's in Brazil has an important role to play in supporting the offshore wind, nuclear and hydrogen energy sectors with their transition ambitions. Despite obstacles, a strong growth trajectory combined with a changing risk landscape means that the insurance industry can play a crucial role in driving the success of this sector."

SEGUROS



UM SEGURO RESIDENCIAL MODERNO, QUE ACOMPANHA O RITMO DA SOCIEDADE E VALORIZA UM DOS BENS MAIS PRECIOSOS: O LAR!

Aceitamos o desafio de assegurar que os clientes **SURA** vivam o hoje e o que está por vir, sem preocupações!

Com um produto que oferece proteção, segurança e assistência para imóveis residenciais, próprios ou alugados, respaldando danos tanto à estrutura quanto aos bens dentro de casa.

Solução customizável, que se adequa às necessidades de cada um, com coberturas inovadoras, como:

- Equipamentos portáteis, mesmo fora da residência;
- Check-up preventivo anual, com serviços de reparo;
- Danos causados por vazamentos acidentais;
- Microempreendedor e escritórios na residência.

**Para saber mais,
consulte seu
gerente de contas
ou acesse:**



HOWDEN HARMONIA

Rumos da Howden Harmonia com novo presidente

Howden Harmonia's future with its New Chairman

A Howden Harmonia Corretora de Seguros nomeou Andoni Hernandez Bengoa como o novo Presidente-Executivo no Brasil e Conselheiro Latam. O anúncio foi realizado em maio durante a Conferência Howden Latam, sediada pela primeira vez no país, na Costa do Sauípe (BA), e contou com a presença do CEO mundial da Howden e de 120 executivos de mais de 15 países. Andoni atua há mais de 20 anos assessorando investidores, acionistas e empresas no planejamento, estruturação e realização de negócios e, em sua última experiência, atuou como Co-Head Iberoamerican Practice na Demarest Advogados.

Atualmente, a empresa está em um momento de expansão e atenta ao crescimento contínuo, tendo como prioridade ampliar a capilaridade das operações no Brasil, investir na troca de informações entre os países onde a Howden está presente e incentivar, cada vez mais,

viagens internacionais, treinamentos e cursos para a equipe.

Uma das áreas de investimento da companhia é a de Sustainable Energy, com um amplo leque de soluções em produtos e serviços e um time de 14 executivos alocados no Brasil, Colômbia, Dinamarca e Londres. Esse setor está crescendo no Brasil, com movimentação estimada em R\$ 4,6 bilhões para esse ano.

De acordo com Rogério Brito Reis, CPO da Howden no Brasil, alguns dados norteiam os rumos da empresa para explorar o potencial do mercado de seguros. "Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), as projeções indicam um crescimento do setor de seguros em torno de 10% ao ano para 2022 e 2023. O crescimento é puxado pelo segmento de P&C, que registrou um aumento de 15% ao ano entre 2018 e 2021, seguido pelo Seguro de Vida, com crescimento de 10,5% e de Benefícios, com 10,3% em 2021", finaliza.



Bengoa foi nomeado novo Presidente-Executivo no Brasil e Conselheiro Latam pela Howden

Bengoa was appointed the new CEO in Brazil and Board Member in Latam by Howden

Howden Harmonia Corretora de Seguros has appointed Andoni Hernandez Bengoa as the new Chief Executive Officer in Brazil and Board Member for Latin America. The announcement was made in May during the Howden Latam Conference, held for the first time in the country, in Costa do Sauípe (BA), attended by the global CEO of Howden and 120 executives from more than 15 countries. Andoni has been advising investors, shareholders and companies for more than 20 years in planning, structuring and executing deals and, in his last position, he served as Co-Head Iberoamerican Practice at Demarest Advogados.

Currently, the company is in a moment of expansion, with a focus on continuous growth, having as its priority to expand the network of operations in Brazil, invest in the exchange of information between the countries where Howden is present

and increasingly encourage international travel, training and courses for the team.

One of the company's investment areas is Sustainable Energy, with a wide range of product and service solutions and a team of 14 executives located in Brazil, Colombia, Denmark and London. This sector is growing in Brazil, with an estimated turnover of R\$ 4.6 billion for this year.

According to Rogério Brito Reis, CPO of Howden in Brazil, some data orient the company's path to explore the potential of the insurance market. 'According to the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), projections indicate the insurance sector will grow at around 10% per year for 2022 and 2023. This growth is driven by the P&C segment, which recorded an increase of 15% per year between 2018 and 2021, followed by life insurance, with growth of 10.5% and benefits, with 10.3% in 2021', he concludes.

IRB BRASIL RE

Lucro líquido no primeiro trimestre

Net income in the first quarter

O IRB Brasil RE divulgou recentemente os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2022 (1T22). O ressegurador apurou lucro líquido de R\$ 80,5 milhões, valor 58% maior se comparado aos R\$ 50,8 milhões verificados em igual período do ano passado. No primeiro trimestre, o volume total de prêmios emitidos apresentou crescimento de 4% em relação ao 1T21, alcançando R\$ 2,005 bilhões, comparados ao R\$ 1,931 bilhão do mesmo período de 2021.

O prêmio emitido no Brasil totalizou R\$ 1,240 bilhão no 1T22, um incremento de 18,8% em relação ao mesmo período de 2021. Destacam-se as linhas Rural (+54,5%), Vida (+30,8) e Patrimonial (+23,4%). Já os prêmios emitidos no exterior totalizaram R\$ 764,6 milhões,

queda de 13,7% em relação ao 1T21. Os números estão em linha com a estratégia do IRB Brasil RE e mostram crescimento da participação do mercado local na carteira da companhia, passando de 54% no 1T21 para 62% no 1T22.

No 1T22, o sinistro retido total foi de R\$ 933 milhões, redução nominal de 11% em relação ao 1T21. O índice de sinistralidade total entre janeiro e março foi de 81%, apresentando alta de 8,9 pontos percentuais ante o mesmo trimestre do ano anterior, de 72,1%. Excluindo-se o efeito do LPT, a sinistralidade foi de 82,8%. O aumento da sinistralidade foi causado por efeitos climáticos atípicos no segmento rural e por causa da covid-19, sobretudo no segmento de Vida. Normalizados esses efeitos atípicos, a sinistralidade seria de 67,5%.

“A alta na sinistralidade da linha Rural, em especial no Brasil, atingiu cerca de 112% no trimestre, refletindo os eventos climáticos observados principalmente no sul do Mato Grosso do Sul (MS) centro-oeste do Paraná e no Rio Grande do Sul. É um fato extraordinário com efeito em todo o setor de seguros e resseguros”, explica Wilson Toneto, vice-presidente Técnico e de Operações do IRB Brasil RE. Ainda no 1T22, o resultado financeiro e patrimonial teve alta de 150,6% e positivo em R\$ 259,6 milhões, frente a um resultado favorável de R\$ 103,6 milhões no primeiro trimestre de 2021.



Toneto: sinistralidade da linha Rural, em especial no Brasil, atingiu cerca de 112% no trimestre

Toneto: loss ratio in the Agri segment, especially in Brazil, reached about 112% in the quarter

IRB Brasil RE recently released its results for 2022 first quarter 2022 (1Q22). The reinsurer recorded a net income of R\$ 80.5 million, 58% higher than the R\$ 50.8 million recorded in the same period last year. In the first quarter, the total volume of premiums charged increased by 4% compared to 1Q21, reaching R\$ 2.005 billion, compared to R\$ 1.931 billion in the same period in 2021.

Premiums charged in Brazil totaled R\$ 1.240 billion in 1Q22, an increase of 18.8% compared to the same period in 2021. Among the best performing segments are the Agri (+54.5%), life (+30.8) and Property (+23.4%) insurance. Premiums charged abroad totaled R\$ 764.6 million, down 13.7% from 1Q21. These numbers are in line with

IRB Brasil RE's strategy and demonstrate a growth in the local market share of the company's portfolio, from 54% in 1Q21 to 62% in 1Q22.

In 1Q22, the total retained loss was R\$ 933 million, a nominal reduction of 11% compared to 1Q21. The total loss ratio between January and March was 81%, an increase of 8.9 percentage points compared to the same quarter of the previous year, 72.1%. Excluding the LPT effect, the loss ratio was 82.8%. The increase in loss was caused by atypical weather effects in the Agri segment and by Covid-19, especially in the Life segment. Normalizing these atypical effects, the loss ratio would be 67.5%.

“The increase in the loss ratio of the Agri line, especially in Brazil, reached about 112% in the quarter, reflecting the climatic events observed mainly in the south of Mato Grosso do Sul (MS), central-west of Paraná and in Rio Grande do Sul. It is an extraordinary fact with an impact on the entire insurance and reinsurance sector”, explains Wilson Toneto, Technical and Operations Vice President of IRB Brasil RE. Also in 1Q22, the financial and equity result increased by 150.6%, positive R\$ 259.6 million, compared to a favorable result of R\$ 103.6 million in the first quarter of 2021.

SEGURO RURAL / AGRI INSURANCE

Proteção no campo ganha novo fôlego

New impetus for agri protection

Courtesy of MAPA



Bastos: do orçamento total, R\$ 500 milhões serão para as culturas de inverno

Bastos: R\$ 500 million of the total budget will be for winter crops

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) publicou recentemente a Resolução nº 93 do Comitê Gestor Interministerial do Seguro Rural, que aprova a distribuição do orçamento do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) para o exercício de 2022. No total, serão disponibilizados R\$ 990 milhões ao longo dos próximos meses com o objetivo de auxiliar financeiramente o produtor no momento da aquisição do seguro rural.

O secretário de Política Agrícola do Mapa, Guilherme Bastos, destaca a importância do seguro para mitigar os efeitos do clima durante a safra. “Temos observado problemas recorrentes na produção em função de eventos climáticos adversos nas últimas safras, cada vez mais severos, por isso o governo continuará incentivando a contratação do seguro rural”, diz.

Nos três primeiros meses de 2022, as seguradoras já pagaram aos produtores aproximadamente R\$ 5,8 bilhões em indenizações, decorrente principalmente dos sinistros observados nas lavouras de soja e milho verão na região Centro-Sul. “Isso demonstra a importância e a efetividade do seguro”, avalia o diretor do Departamento de Gestão de Riscos do Mapa, Pedro Loyola. Em 2021, o total pago em indenizações pelas seguradoras aos produtores foi de R\$ 5,4 bilhões.

A liberação do recurso de R\$ 990 milhões possibilitará o apoio na contratação de cerca de 140 mil apólices de seguro rural em todo o país. A novidade é que a área segurada passa a ser georreferenciada a partir de 2022 no âmbito do PSR, visando melhorar as informações de mapeamento e monitoramento por satélite para cruzamento de informações com outras bases de dados. Do orçamento total a ser disponibilizado, R\$ 500 milhões serão para as culturas de inverno (milho 2ª safra, trigo e demais grãos de inverno), R\$ 324 milhões para os grãos de verão, R\$ 72 milhões para as frutas, R\$ 12 milhões para a modalidade pecuário, R\$ 2 milhões para a modalidade de florestas e R\$ 80 milhões para as demais culturas.

The Ministry of Agriculture, Livestock and Food Supply (MAPA) has recently published Resolution No. 93 of the Interministerial Management Committee for Agri Insurance, which ratifies the distribution of the budget for the Agri Insurance Premium Subsidy Program (PSR) for the year 2022. In total, R\$ 990 million will be made available over the coming months in order to financially assist farmers when seeking agri insurance coverage.

The Secretary of Agricultural Policy at MAPA, Guilherme Bastos, highlights the importance of insurance to mitigate the effects of the weather during harvest. ‘We have seen recurring problems in food production due to adverse weather events in recent crops, which are increasingly severe, so the government will continue to encourage taking out agri insurance’, he informed.

In the first three months of 2022, insurance companies have already paid producers approximately R\$ 5.8 billion in compensations, mainly resulting from losses in soybean and summer corn crops in Brazil’s Center-South region. ‘This demonstrates the importance and effectiveness of insurance’, stated the director of MAPA’s Risk Management Department, Pedro Loyola. In 2021, the total amount paid in compensation by insurers to producers was R\$ 5.4 billion.

The release of funds adding up to R\$ 990 million will make it possible to support the purchase of approximately 140,000 agri insurance policies across the country. As a new feature, insured areas will be georeferenced as of 2022 within the scope of the PSR, with the aim of improving mapping information and satellite monitoring to cross-reference information with other databases. Of the total budget, R\$ 500 million will be made available for winter crops (second crop corn, as well as wheat and other winter grains), R\$ 324 million for summer grains, R\$ 72 million for fruits, R\$ 12 million for livestock, R\$ 2 million for forests and R\$ 80 million for other crops.

SulAmérica lança plataforma para ajudar os corretores na geração de novos negócios

DivulgaSula permite customizar e fazer download gratuito das peças para divulgação dos produtos



No último mês, a SulAmérica anunciou o lançamento da plataforma DivulgaSula, desenvolvida especialmente para auxiliar de forma gratuita os corretores no acesso aos materiais de divulgação da companhia, permitindo a customização de peças de divulgação e materiais de prospecção. Em uma única plataforma, todos os corretores e parceiros têm acesso às peças dos produtos de SulAmérica. Durante a primeira fase, os materiais dos Diretos já estão disponíveis para os parceiros. Atualmente, a SulAmérica conta com mais de 40 mil parceiros de negócios. Para Grasieli Tama-zzia, corretora de Joinville, a chegada da plataforma gerou economia de tempo e de dinheiro. “É muito prático e autodidático. Nós já estamos utilizando por aqui desde o lançamento, a navegação é muito simples. Essa novidade da SulAmérica é um diferencial para os corretores. Eu, por exemplo, consigo economizar muito tempo. Além disso, economizei com marketing também, já que eu pagava por alguns posts. Agora tenho tudo pronto e só seleciono os meus materiais e dos meus consultores. É só baixar e já encaminhar. O DivulgaSula chegou para ajudar ainda mais a vida dos corretores”, comenta a corretora.

Todo o material da plataforma é produzido por um hub de conteúdo e permite que o corretor tenha acesso às peças que dão mais retorno de venda, possibilitando a inclusão de nome, telefone, e-mail e logo da corretora para prospecção. Essas peças são oferecidas em diferentes formatos e os materiais podem ser personalizados tanto para whatsapp quanto para post e stories nas redes sociais. Para conhecer a plataforma, basta o parceiro acessar <https://divulgasula.sulamericaseguros.com.br/login>. O login de acesso do corretor é o mesmo do portal do corretor, já o login de acesso do vendedor é o mesmo do portal do cotador.

Todo o material da plataforma é produzido por um hub de conteúdo e permite que o corretor tenha acesso às peças que dão mais retorno de venda, possibilitando a inclusão de nome, telefone, e-mail e logo da corretora para prospecção

SANTOS BEVILAQUA

Os seguros e os resseguros no Brasil. Normas? Advogados?

Insurance and reinsurance in Brazil. Rules? Lawyers?

João Marcelo dos Santos e Ana Paula Costa*

A Lei Complementar nº 126/2007 abriu o mercado de resseguros, mas manteve a presença estatal na atividade econômica, por meio do IRB Brasil Re S.A. Não havia alternativa. O governo era do partido que ajuizou perante o Supremo Tribunal Federal a ADI (Ação Direta de Inconstitucionalidade) que impediu, em 2002, a privatização e a abertura. A despeito disso, a abertura foi tranquila, com normas protecionistas, mas claras. Aliás, na visão do mercado local, exemplos como a Índia e a China tornavam até aceitável o nosso protecionismo.

Havia apego à gentileza estatal do IRB. Contudo, havia também esperança de mais produtos e transferência de tecnologia, melhores preços e mais capacidade. Resseguradores locais foram inicialmente constituídos e os resseguradores eventuais e admitidos trouxeram capacidade. Resultados exuberantes não chegaram logo, mas fomos nos acostumando com a liberdade.

Em 2015, chegou a conta da disputa entre o Estado e a iniciativa privada. Para proteger o ex-monopolista, preferência de resseguradores locais virou reserva de mercado e resseguradores locais de capital estrangeiro foram impedidos de executar o plano de negócios aprovado pela SUSEP, de proteção deles pelas suas matrizes por meio de retrocessão.

Perdemos confiança e investimentos. Contudo, vieram novos resseguradores locais. Afinal, o “prêmio” de ser local ficou



João Marcelo dos Santos é sócio-fundador do Santos Bevilaqua Advogados, presidente da Academia Nacional de Seguros e Previdência e ex-diretor e superintendente da Superintendência de Seguros Privados

João Marcelo dos Santos is a founding partner of Santos Bevilaqua Advogados, president of the National Academy of Insurance and Private Pensions and former director and head of Superintendence of Private Insurance

Complementary Law No. 126/2007 opened the Brazilian reinsurance market, but maintained government presence in the economic activity, through IRB Brasil Re SA. There was no alternative. The government was controlled by the party that filed the ADI (Direct Action for the Declaration of Unconstitutionality) before the Federal Supreme Court, which in 2002 prevented privatization and market opening. Despite this, the opening was smooth, with clearer protectionist rules. In fact, from the point of view of the local market, examples such as India and China made our protectionism look acceptable.

The market grew attached to the government courtesy of the IRB. However, there was also hope for more product and technology transfer, better prices and more capacity. Local reinsurance companies were initially formed and some occasional authorized reinsurers brought in capacity. Remarkable results weren't seen right away, but we got used to the freedom.

In 2015, the dispute between the government and the private sector showed its nefarious consequences. To protect the former monopoly, the preference for local reinsurers became a market reserve and local reinsurers with foreign capital were prevented from executing the business plan approved by SUSEP, that of being protected by their parent companies through retrocession.

We lost a lot of trust and investments. However, new local

maior e havia as triangulações. A subsequente volta da preferência teve mais sabor de instabilidade do que de retorno aos trilhos.

Mesmo nesse contexto, lentamente (a economia se impõe), o nosso setor de seguros ficou mais parecido com mercados desenvolvidos: muitas seguradoras de nicho, algumas de grandes riscos e poucas generalistas. Mais recentemente, a inovação aumentou e a regulação acompanhou o movimento. Difícil conceituar insurtech e o resultado da sandbox tem sido superestimado, mas seguradoras focadas em modelos inovadores estão por aí e vão mudar as coisas. Ocorre que transformações estruturais em série reavivaram, nos espaços criados pelo “freio de desarrumação” que sofremos todos, visões antiquadas.

Sabemos dos resultados da liberdade e da competição, mas nosso problema pode vir da sedução das zonas de conforto ainda guardadas na memória e da preguiça de dizer claramente que ideologias antiquadas são caminhos que não devemos trilhar. Einstein dizia que a insanidade é a expectativa de fazer o mesmo e alcançar resultados diferentes. *Contrario senso*, sanidade é copiar as melhores legislações e esperar que nos tornemos parecidos com os melhores exemplos.

Vamos deixar de ser “vítimas do sistema global” quando nos alinharmos com os líderes, não enquanto estivermos colocando neles a culpa pelo nosso subdesenvolvimento.

Normas? Nosso problema não se resolve com normas. Um de nossos problemas é justamente tentar resolver tudo com normas. E o que cabe a nós advogados? Devemos buscar soluções para os problemas dos clientes, as quais desenvolvemos a partir do conhecimento da essência dos negócios e das normas, descobrindo os seus limites e espaços.



Ana Paula Costa é sócia do Santos Bevilaqua Advogados e membro da Associação Internacional de Direito de Seguro e da Academia Nacional de Seguros e Previdência.

Ana Paula Costa is a partner at Santos Bevilaqua Advogados and a member of the International Association of Insurance Law and the National Academy of Insurance and Private Pensions.

reinsurers arrived. After all, the ‘reward’ for being local grew larger and there were also claims triangulations. The subsequent return to preference looked far more like instability than to getting back on track. Even in this context, slowly – the economy imposes itself – our insurance sector became more like that of developed markets: many niche, some large risk and a few generalist insurers.

More recently, innovation has increased and regulation has followed suit. It is difficult to conceptualize insurtechs and the result of the sandbox has been overestimated, but insurers focused on innovative models are out there, and they will change things. It so happens that serial structural transformations have rekindled old-fashioned ideas in the spaces created by the ‘disorganizing slowdown’ that we’ve all been through.

We know what are the results of freedom and competition, but our problem may come from the lure of comfort zones we still remember and from our laziness in clearly

stating that outdated ideologies are paths we should not take. Einstein said that insanity is the expectation of doing the same thing and achieving different results. Contrary to that, sanity is copying the best laws and expecting us to become

Einstein dizia que a insanidade é a expectativa de fazer o mesmo e alcançar resultados diferentes. *Contrario senso*, sanidade é copiar as melhores legislações e esperar que nos tornemos parecidos com os melhores exemplos

Einstein said that insanity is the expectation of doing the same thing and achieving different results. Contrary to that, sanity is copying the best laws and expecting us to become like the best examples

like the best examples.

We will stop being ‘victims of the global system’ when we align ourselves with its leaders, instead of blaming them for our underdevelopment.

What about rules? Our problem is not solved with rules. One of our problems is precisely trying to solve everything with rules. And what can we lawyers do? We must seek solutions to our customers’ problems, developed from our knowledge of the essence of business and rules, and discovering their limits and spaces.

CNSEG

Primeiro trimestre em alta

First quarter on rise

De janeiro a março de 2022, destaques foram os Seguros Rural, de Automóveis e de Viagens

From January to March 2022, the highlights were Agri, Auto and Travel Insurance

As receitas de seguro, as contribuições de previdência e o faturamento dos títulos de capitalização totalizaram R\$ 82,2 bilhões no primeiro trimestre deste ano, representando aumento de 15,4% em relação ao mesmo período de 2021, ressalta a edição 71 da *Conjuntura CNseg*, publicação da Confederação Nacional das Seguradoras. O destaque foi o Seguro Rural, que com total de R\$ 2,6 bilhões em prêmios no acumulado de janeiro a março, aumentou sua arrecadação em 50,3%, em relação ao primeiro trimestre de 2021.

Já o seguro de Automóveis, que representa cerca de 40% da arrecadação do segmento de Danos e Responsabilidades, avançou 23,4%, atingindo R\$ 10,6 bilhões no período. O segmento de Cobertura de Pessoas arrecadou R\$ 50,5 bilhões nos três primeiros meses deste ano – incremento de 12,4% em relação ao mesmo período de 2021. No segmento de Capitalização, o faturamento no trimestre alcançou R\$ 6,7 bilhões, valor 15,9% superior ao registrado em igual período de 2021.

O seguro de viagens apresentou forte recuperação no primeiro trimestre em virtude da retomada de voos internacionais com o arrefecimento das restrições impostas pela maioria dos países. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, o seguro de viagem cresceu 219%. Embora tenha pequena participação no setor, esse desempenho anima as empresas que operam esse seguro que hoje pode facilmente ser contratado por meios digitais e que tem um custo acessível para todos os viajantes.

Já o seguro rural vem crescendo continuamente no Brasil e representa importante ferramenta para o setor agrícola, pois indeniza os produtores em determinados casos de perda de safra, particularmente em decorrência de eventos climáticos. As receitas deste produto cresceram 50% no primeiro trimestre, sempre em comparação com o mesmo trimestre do ano passado.

O segmento de garantia estendida foi um dos poucos segmentos a apresentar retração. Perdeu 8,3 % no trimestre.



Dyogo: pagamentos de indenizações, benefícios, resgates e sorteios também registraram avanço

Dyogo: payments of compensation, benefits, redemptions and prizes also showed progress

Conjuntura CNseg's issue #71, the National Confederation of Insurance Companies magazine, reports that insurance revenues, private pension contributions and revenue from capitalization investments totaled R\$ 82.2 billion in the first quarter of this year, representing an increase of 15.4% compared to the same period in 2021. The main highlight was agri insurance, which, with a total of R\$ 2.6 billion in premiums from January to March, increased its reve-

nue by 50.3%, compared to the first quarter of 2021.

Auto insurance, which represents about 40% of the revenue of the damage and liability segment, increased 23.4%, reaching R\$ 10.6 billion in the period. The personal coverage segment totalled R\$ 50.5 billion in the first three months of this year – an increase of 12.4% compared to the same period in 2021. As for capitalization investments, revenue in the quarter reached R\$ 6.7 billion, 15.9% higher than recorded in the same period in 2021.

Travel insurance showed a strong recovery in the first quarter due to the return of international flights, as most restrictions imposed by most countries were eased. In comparison with the same period of the previous year, travel insurance grew 219%. Although it represents a small portion of the sector, this performance encourages companies that operate this insurance, which can nowadays be easily purchased through digital channels, and offers affordable cost for all travelers.

Agri insurance, on the other hand, has been growing continuously in Brazil and represents an important tool for the agricultural sector, as it compensates producers in certain cases of crop loss, particularly as a result of weather events. Revenue from this product grew 50% in the first quarter, also compared to the same quarter of last year.

The extended warranty segment was one of the few segments to show a retraction. It lost 8.3% in the quarter. 'This movement is certainly impacted by the reduction

“Esse movimento certamente está impactado pela redução do poder aquisitivo do consumidor”, analisa Dyogo Oliveira, presidente da CNseg. Quando observamos apenas o mês de março, em comparação com março do ano passado, vemos que o setor demonstra um crescimento de 19%. No mês de março, os destaques foram os Seguros Patrimoniais (R\$ 1,7 bilhão, avanço de 37,2%, Transportes (R\$ 413 milhões, avanço de 30,1%) e Automóvel (R\$ 3,9 bilhões, crescimento de 27,4% sobre igual período de análise).

Dyogo destaca ainda que os pagamentos de indenizações, benefícios, resgates e sorteios também registraram avanço: 20,1% (R\$ 20,0 bilhões), em março, e 34,5% (R\$ 58,7 bilhões), no trimestre. “No acumulado de 12 meses móveis encerrados em março de 2022, melhor métrica para se analisar a tendência, continuamos observando um avanço mais acentuado nas indenizações, benefícios, sorteios e resgates (33,2% de crescimento, quando comparado ao período de 12 meses encerrado em março de 2021)”, assinala.

Fechamento de 2021

Com a divulgação dos números do quarto trimestre do segmento de saúde suplementar, foi possível fechar os dados de 2021 de todo o setor. O volume total de negócios chegou a R\$ 553,8 bilhões. “O crescimento das indenizações, benefícios, resgates e sorteios em 2021 foi de 24,6% e alcançou R\$ 398,2 bilhões, quase seis vezes superior ao orçamento da Prefeitura Municipal de São Paulo em 2021, por exemplo. Isso comprova, mais uma vez, o caráter essencial do seguro na vida das pessoas”, explica Dyogo Oliveira. A saúde suplementar continua sendo o segmento de maior relevância em termos de volume de negócios. Os R\$ 247,5 bilhões, crescimento de 8,9% em relação a 2020, representaram 44,7% da arrecadação do setor como um todo.

in consumer purchasing power’, analyzes Dyogo Oliveira, CNseg’s President. If we take only the month of March, as compared to March last year, we can see a growth of 19% in the sector. In March, the highlights were P&C (R\$1.7 billion, an increase of 37.2%, Transport (R\$413 million, an increase of 30.1%) and Auto insurance (R\$3.9 billion, a 27.4% increase over the same period last year).

Dyogo also pointed out that payments of compensation, benefits, redemptions and prizes also recorded an increase: 20.1% (R\$ 20.0 billion), in March, and 34.5% (R\$ 58.7 billion), in the quarter. ‘In the last 12 months ending in March 2022, the best metric to analyze this trend, we continue to observe a more accentuated advance in compensation, benefits, prizes and redemptions (a 33.2% growth, as compared to the 12-month period ending in March 2021)’, he added.

Closing of 2021

The disclosure of the fourth quarter numbers for the Private Health insurance segment, it was possible to close the data for 2021 from the sector as a whole. The total volume of business reached R\$ 553.8 billion. ‘There was an increase in compensation, benefits, redemptions and prizes in 2021 of 24.6%, reaching R\$ 398.2 billion, almost six times higher than the budget of the Municipality of São Paulo in 2021, for instance. This proves, once again, the essential place of insurance in people’s lives’, explains Dyogo Oliveira. Private health insurance continues to be the most relevant segment in terms of turnover. The total of R\$ 247.5 billion, an increase of 8.9% when compared to 2020, represented 44.7% of the sector’s revenue as a whole.



Com R\$ 2,6 bilhões em prêmios de janeiro a março, Seguro Rural aumentou sua receita em 50,3%, em relação ao primeiro trimestre de 2021
With R\$ 2.6 billion in premiums from January to March, Agri Insurance increased its revenue by 50.3%, compared to the first quarter of 2021

Vamos lutar juntas pela igualdade de gênero?

Are we fighting for gender equality together?

Simone Cristina Fávaro*

As mulheres têm acumulado grandes conquistas em diversos cenários econômicos. É provada que competência profissional precisa ser reconhecida, independente do gênero.

A presença feminina no mercado de trabalho está cada vez mais forte e a tendência é aumentar. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2021, nossa taxa de ocupação cresceu dois pontos percentuais, enquanto a dos homens caiu um ponto. Essa linha de evolução é percebida pelo quinto ano consecutivo.

No entanto, continuamos ganhando menos, sendo minoria nos cargos de diretoria e um fator que impacta o desenvolvimento das nossas carreiras é quando planejamos ter filhos. Na mesma pesquisa do IBGE, vemos um quadro completamente inverso para os homens: o nível de ocupação entre os que têm filhos pequenos foi maior em relação aos que não têm filhos.

Estamos conquistando nosso espaço gradativamente. No setor de seguros começamos a observar movimentos neste sentido. É com muito orgulho que acompanho o crescimento de mulheres empreendendo na abertura de suas corretoras de seguros. Está cada vez mais frequente a presença das mulheres assumindo funções de destaque nos cargos de diretoria e presidência das seguradoras.

Em um mundo onde a liderança masculina é predominância,



Simone Fávaro é primeira vice-presidente do Sincor São Paulo
Simone Fávaro is the first vice president of Sincor São Paulo

Women have been accomplishing a lot, and that in the most diverse economic landscapes. It is a proven fact that professional competence needs to be recognized, regardless of gender.

Female presence in the labor market is growing stronger and the trend is to further increase. According to the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE), in 2021, our occupancy rate grew by two percentage points, while that of men dropped by one point. This evolution trend can be seen for the fifth consecutive year.

However, we continue to earn less, to be a minority in board positions, and having children is a factor that still impacts our career development. In the same IBGE survey, we see a completely opposite picture for men:

the level of occupation among those with small children was higher in relation to those without any children.

We are gradually conquering our space. In the insurance sector, we are beginning to see movements in this direction. It is with great pride that I observe the growth of women entrepreneurs, who are opening their own insurance brokerages. It is increasingly common for women to assume prominent roles as chief officers and presidents of insurance companies.

In a world where male leadership is predominant, I have faced

enfrentei esta realidade e decidi empreender – a trajetória foi muito desafiadora. No início, percorri grandes distâncias, de casa em casa, entregando cartões da minha corretora nas caixinhas de correio, utilizei muito a lista telefônica e ligava para pessoas e empresas oferecendo proteção para suas vidas e patrimônio.

Paralelamente a tudo isso nunca deixei de lado todas as responsabilidades da minha vida de mãe e os cuidados com a minha família. Hoje me sinto realizada, contudo, tenho plena consciência de que ainda sou minoria. Fico extremamente feliz quando encontro mulheres lutando em busca de percorrer um caminho para seu crescimento profissional.

O estudo sobre mulheres no mercado de seguros, publicado em 2019 pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), demonstrou isso.

Nas seguradoras, as mulheres representavam 55% do total de funcionários, mas na distribuição de cargos executivos, os homens ocupavam 74% das vagas, enquanto as mulheres ficavam com 25,9%. O valor dos salários segue a mesma linha. A remuneração média das mulheres era de pouco a mais de 70% do valor do salário médio dos homens. E por que essa diferença? Mesmas obrigações, capacitações, empenhos, mas recompensas diferentes....

Como empreendedora, luto contra esses dados. Na Facsi, minha corretora de seguros, tenho uma equipe com mais de 30 colaboradores e, com orgulho, 90% são mulheres. Ser mulher no mercado de seguros envolve muitos desafios, mas sempre me posicionei e foi assim que pude avançar e crescer.

Durante o desenvolvimento da minha vida como corretora fui conhecendo os desafios da categoria e procurei ter uma participação bastante ativa no Sincor de Jundiaí como diretora regional. Posteriormente passei a ocupar outros cargos no Sincor-SP onde hoje tenho a honra de ocupar a primeira vice-presidência.

Finalizando, entendo que como empreendedoras e líderes, precisamos diminuir as diferenças de gêneros em nossas empresas. O Fórum Econômico Mundial estima que a diferença salarial entre homens e mulheres desapareça em cem anos! Diminuir esta expectativa dependerá da luta, do enfrentamento e ousadia das futuras gerações. Eu estou fazendo a minha parte, e você? Vem comigo?

Estamos conquistando nosso espaço gradativamente. No setor de seguros começamos a observar movimentos neste sentido. É com muito orgulho que acompanho o crescimento de mulheres empreendendo na abertura de suas corretoras de seguros nos mais diferentes ramos

We are gradually conquering our space. In the insurance sector, we are beginning to see movements in this direction. It is with great pride that I observe the growth of women entrepreneurs, who are opening their own insurance brokerages firms

rance (ENS), demonstrated this.

In the insurance companies, women represented 55% of the total number of employees, but men occupied 74% of the executive positions, while women occupied 25.9%. Salary amounts follow the same trend. The average pay for women was just over 70% of the average salary for men. And why does this difference happen? We have the same obligations, skills, commitments, but different rewards...

As an entrepreneur, I fight against these statistics. At Facsi, my own insurance brokerage firm, I have a team of more than 30 employees, and I am proud to say that 90% are women. Being a woman in the insurance market involves many challenges, but I have always stood up for myself and this is how I was able to develop and grow.

Throughout the development of my life as a broker, I got to know the challenges of our category and tried to have a very active participation in Sincor Jundiaí as a regional director. Later I took up other positions at Sincor-SP, and I have the

honor of today being the first vice president.

Finally, I understand that as entrepreneurs and leaders, we need to reduce gender disparity in our companies. The World Economic Forum estimates that the gender pay gap will disappear in about a hundred years! Changing this prospect will depend on the struggle, confrontation and audacity of future generations. I'm doing my part, how about you? Will you come with me?

Durante o desenvolvimento da minha vida como corretora fui conhecendo os desafios da categoria e procurei ter uma participação bastante ativa no Sincor de Jundiaí como diretora regional

Throughout the development of my life as a broker, I got to know the challenges of our category and tried to have a very active participation in Sincor Jundiaí as a regional director

Objetivo é promover facilidades ao cliente

Offering convenience to customers is the target

O Zurich Automóvel, produto da seguradora Zurich, oferece coberturas e assistências indispensáveis ao condutor. Cada vez mais, a companhia investe em melhorias que o diferenciam no mercado e tem as necessidades do cliente como foco principal. Entre as melhorias, está o processo de pagamento: a companhia ampliou para 12 o número de vezes que o cliente pode parcelar o seguro no cartão de crédito sem juros, além de disponibilizar o pagamento em dez parcelas no débito em conta, também sem acréscimos.

“Esse tipo de ação traz benefícios aos nossos clientes, que podem escolher a forma de pagamento que mais se adequa ao seu orçamento, sem qualquer cobrança adicional”, comenta o superintendente de Automóvel da Seguradora Zurich, João Merlin. Promover facilidade aos clientes, aliás, é uma premissa que vem sendo adotada pela companhia. Recentemente, a Zurich anunciou o uso de inteligência artificial na avaliação dos danos e orçamentação de sinistros, tecnologia que otimiza muito o atendimento, que já contava com a vistoria digital, feita por meio de fotos que o próprio segurado envia para a empresa.

“A vistoria digital e o uso de IA no processo do sinistro, momento de maior dor para o cliente, agiliza a avaliação dos danos por meio da identificação automática das peças e horas necessárias para reparação, mesmo antes da entrada na oficina. Nos casos mais simples, o cliente pode ter o orçamento e aprovação do reparo no mesmo dia da comunicação do sinistro, apenas compartilhando fotos e seguindo as etapas pelo seu celular. São autosserviços que agregam muito valor ao cliente”, pontua o executivo.

A Zurich disponibiliza também uma série de canais de atendimento para o cliente, entre eles a assistente virtual Laiz, disponível pelo WhatsApp. É uma opção rápida que pode ser acionada em casos de panes no veículo, troca de pneus, entre outros serviços. “Disponibilizar tantas facilidades aos clientes significa tornar o seguro mais prático e efetivo, e também, desonerar o corretor de tarefas burocráticas”, finaliza Merlin.



Merlin: vistoria digital e uso de IA no processo do sinistro agiliza a avaliação dos danos

Merlin: digital inspections and use of AI in the claim process speed up damage assessment

Zurich Automóvel, a product of the Zurich insurance company, offers essential coverage and assistance to drivers. The company invests continuously in improvements that differentiate it in the market, focusing mainly on customers' needs. Among the improvements is the payment process: customers may now pay for their insurance in up to 12 installments through their credit card without interest, or up to ten installments with their debit card, also without any accruals.

“This type of action brings much benefit to our customers, who can choose the payment method that best suits their budget, without any additional charge”, informed the Superintendent of Auto Insurance at Seguradora Zurich, João Merlin. Offering convenience to customers is, in fact, a premise that has been adopted by the company. Zurich recently announced the use of Artificial Intelligence in damage assessment and claim quotation, a technology that greatly optimizes services, as does the already implemented digital inspection,

carried out through photos that customers themselves send to the company.

“Digital inspections and the use of AI in the claim process, in a moment of greatest distress for customers, speed up the damage assessment by automatically identifying the parts and hours needed for repair, even before getting your vehicle to the repair shop. In simplest cases, customers can have an estimate and have the repair approved on the same day as the claim is reported, just by sending photos and following some steps on their cell phones. These are self-services that add a lot of value to customers”, highlighted the executive.

Zurich also offers a series of customer service channels, including virtual assistant Laiz, available via WhatsApp. It is a quick option that can be activated in case of vehicle breakdowns, tire changes, among other services. “Making so many conveniences available to customers means making insurance more practical and effective, and also freeing brokers from bureaucratic tasks”, adds Merlin.

SvrDelphos Vistoria Remota



Solução que possibilita que os próprios proprietários de bens imóveis de qualquer natureza, segurados, consorciados ou similares, participem das vistorias nos respectivos imóveis, seja para efeitos de avaliação patrimonial, acompanhamento de obra, registro do estado para fins de locação / venda, ou, principalmente, para elaboração de laudos de sinistros sem impactos estruturais. A vistoria é efetuada a partir de um *smartphone*, via *wi-Fi* ou por uma rede de dados a partir de 3,5G, através de um Link que é enviado pelo profissional responsável pela vistoria, em horário combinado entre as partes. Durante o procedimento, o proponente irá interagir com o vistoriador e receberá as instruções adequadas.

A ferramenta confirma o endereço do imóvel a partir da geolocalização do *smartphone*, permitindo que o vistoriador seja o responsável por tirar as fotos, iniciar e finalizar gravações em vídeo, produzindo assim todos os insumos necessários à verificação das condições gerais do imóvel e os danos ou riscos existentes, gerando economia de tempo e custos para as partes, uma vez que prescinde da necessidade do deslocamento do vistoriador até o local da vistoria.

Após a realização da vistoria, são elaborados os respectivos laudos e/ou relatórios com todas as informações necessárias para o tratamento do caso.

Escopo técnico da solução:

Aplicativo mobile, com estrutura de retaguarda possuindo as seguintes funcionalidades:

- ✓ Dois ambientes, sendo um de gestão e outro relativo ao vistoriador;
- ✓ Utilização de geolocalização do *smartphone* do proprietário, segurado, consorciado ou similar, no momento da vistoria, para efeito de comparação junto ao cadastro da solicitação de serviço;
- ✓ Gravação de fotos e vídeos em nuvem, evitando qualquer perda de dados por parte do vistoriador;
- ✓ Integração via *WebAPI* com relação à criação de vistoria e gerenciamento no SvrDelphos;
- ✓ Seleção, por parte do vistoriador, das fotos e vídeos, bem como inclusão de comentários no SvrDelphos, através da *timeline* gerada após o fim de cada vistoria;
- ✓ Painel de Controle para o Gestor e vistoriador pela vistoria, com os respectivos perfis de acesso.

Portfólio diversificado e ASG

Diversified portfolio and ESG

Por/by: Carlos Alberto Pacheco

IC publica a segunda parte dos comentários do superintendente-executivo da Bradesco Vida e Previdência, Marcelo Rosseti, sobre a atuação da companhia em face da atual realidade do mercado segurador. Rosseti revela as novidades na grade de produtos da companhia, que incluem estratégias ESG, fundos que atendem as necessidades do consumidor e a importância do time de colaboradores desde o desenvolvimento de novos produtos e serviços até a adoção de plataformas de trabalho para os corretores.

Novidades na grade de produtos

A Bradesco Vida e Previdência conta com diversas opções de planos e soluções de investimentos em previdência privada. Ao longo de 2021 e no início de 2022, lançamos mais de 30 novos produtos, incluindo fundos de renda fixa, ações e multimercados, para clientes de todos os perfis, com estratégias que incluem desde ESG (Environmental, Social and Governance), que contemplam empresas com alto grau de comprometimento ambiental, responsabilidade social e governança corporativa, até exposição em ativos internacionais, além dos chamados fundos espelhos, em parceria com os melhores gestores do mercado. Além disso, diante da elevação da Taxa Selic, a renda fixa volta a ter protagonismo e contamos com diversas opções de fundos desse segmento, com gestão ativa e estratégia de crédito privado. Mas vale ressaltar que nosso portfólio tem como principal diferencial o foco na diversificação de ativos e gestores, hoje, imprescindível para atender a demanda dos nossos clientes. Os fundos da Família Seleção, por exemplo, com cerca de 40 renomados gestores sob curadoria da BRAM, estão atualmente entre os maiores fund



Marcelo Rosseti é superintendente-executivo da Bradesco Vida e Previdência
Marcelo Rosseti is Bradesco Vida e Previdência Executive Superintendent

IC releases the second part of the comments made by the Executive Superintendent of Bradesco Vida e Previdência, Marcelo Rosseti, on the company's performance in light of the current reality of the insurance market. Rosseti shares the news on the company's product range, which include ESG strategies, funds that attend consumers' needs and the employees' team significance, from the development of new products and services to taking up work platforms for brokers.

Innovations in the range of products

Bradesco Vida e Previdência has several options for plans and solutions for investment in private pension plans. Throughout 2021 and the beginning of 2022, we launched more than 30 new products, including fixed income,

equity and hedge funds, for clients of all profiles, with strategies ranging from ESG (Environmental, Social and Governance), which include companies with a high degree of environmental commitment, social responsibility and corporate governance, up to exposure to international assets, in addition to the so-called mirror funds, in partnership with the best managers in the market.

Also, given the rise in the Selic rate, fixed income investments have once again gained prominence, and we have several options for funds in this segment, with active management and a private credit strategy. But it is worth mentioning that our portfolio's main differential is the focus on the diversification of assets and managers, which is essential to meet the current demands of our customers. Funds from the Família Seleção, for instance, with around 40 renowned managers curated by BRAM, are currently among the largest fund of funds on the market.

of funds do mercado. O portfólio é diversificado em dois níveis – por classe de ativos e por expertise do gestor na classe -, o que faz com que os resultados sejam consistentes.

Fundos ASG

Em outra frente, destaco os citados fundos com critérios ESG. O 'Bradesco Princípios ESG Global Fixed Income Crédito Privado PGBL/VGBL' concentra investimentos em renda fixa, enquanto o Bradesco Princípios ESG Equities Global PGBL/VGBL tem foco na renda variável. Na estratégia internacional, contamos com o 'Bradesco Bolsa Americana Multimercado', que oferece exposição ao índice S&P 500, das 500 maiores empresas listadas nas principais Bolsas de Valores dos Estados Unidos, e o 'Bradesco Diversificação Global Multimercado', voltado à renda fixa e variável internacional, tanto em mercados desenvolvidos, quanto emergentes.

Lançamos, ainda, como mencionei, diversos fundos espelhos, que buscam retornos diferenciados e agregam ao nosso portfólio o conceito de plataforma aberta, tão almejado atualmente pelos investidores. Todos os produtos seguem uma estratégia de oferta parametrizada pelo perfil de risco do investidor, com o objetivo de ampliar a carteira com mais oportunidades de diversificação.

Esses são apenas alguns exemplos da nossa extensa grade de produtos, que segue sendo aprimorada tendo sempre em vista a principal diretriz da nossa empresa, que é a centralidade do cliente. Buscamos estar sempre próximos desse consumidor, para entender suas reais necessidades e objetivos em cada etapa de sua vida. É a partir do conhecimento adquirido nessa sinergia que orientamos o desenvolvimento dos nossos produtos. A visão completa de nossos clientes e a ação coordenada com a Área de Investimentos do Bradesco são instrumentos poderosos para nossa atuação nessa arena competitiva do segmento de previdência privada.

Importância do time de colaboradores

A participação da equipe da Bradesco Vida e Previdência é absolutamente fundamental, seja no desenvolvimento de novos produtos, serviços, canais digitais e plataformas de trabalho para os corretores, seja no processo de comunicação que contribui para difundir a cultura da educação financeira. Contamos com especialistas que criam diariamente soluções inovadoras de investimentos e orientam o cliente a buscar a melhor composição da sua carteira, de acordo com seus objetivos pessoais.

Destaco, também, a contribuição dessa equipe na busca e utilização de metodologias e processos que têm permitido uma significativa redução do nosso time-to-market - tempo entre a concepção de um produto e sua efetiva colocação no mercado -, contando sempre com o apoio das áreas de tecnologia e inovação, além dos nossos parceiros de negócios, entre outros profissionais.

The portfolio is diversified on two levels - by asset class and by the manager's expertise in each class -, thus bringing consistent results.

ESG funds

On another front, I highlight the aforementioned funds with ESG requirements. 'Bradesco Princípios ESG Global Fixed Income Crédito Privado PGBL/VGBL' concentrates investments in fixed income, while 'Bradesco Princípios ESG Equities Global PGBL/VGBL' focuses on equity. As for the international strategy, we have 'Bradesco Bolsa Americana Multimercado', which offers exposure to the S&P 500 index, of the 500 largest companies listed on the main US Stock Exchanges, and 'Bradesco Diversificação Global Multimercado', aimed at international fixed income and equity investments, both in developed and emerging markets.

We have also launched, as I have already mentioned, several mirror funds, which seek differentiated returns and add to our portfolio the concept of an open platform, something desired by investors today. All products follow an offer strategy parametrized by each investor's risk profile, with the objective of expanding the portfolio with more diversification opportunities.

These are just a few examples of our extensive range of products, which continues to be improved, always having within sight our company's main guideline: the focus on customers. We always seek to be close to consumers, to understand their real needs and goals at each stage of their life. From the knowledge acquired in this synergy, we can guide the development of our products. The complete view of our customers and the coordinated action with Bradesco's Investment Department are powerful instruments for our performance in this competitive segment of private pension plans.

The employees' team significance

The participation of the Bradesco Vida e Previdência team is absolutely fundamental, whether in the development of new products, services, digital channels and work platforms for brokers, or in the communication process that helps to spread the culture of financial education. We have specialists who create innovative investment solutions daily, and guide customers to seek the best composition for their portfolios, according to their personal goals.

I also highlight the contribution of this team in researching and implementing methodologies and processes that have allowed a significant reduction of our 'time to market', that is, the time between product conception and its effective availability on the market, always with the support of the technology and innovation departments, in addition to our business partners, among other professionals.

Em constante renovação

A constant innovation

Christian Negreiros Mendonça*

Caro amigo gestor de riscos e seguros e colega de mercado. Se ao ler o título desse artigo você pensou em algo relativo à renovação de nossos conhecimentos e capacitações enquanto profissionais de mercado, você acertou! Agora, se você pensou em algo relativo as mudanças regulatórias, normas e regras nas operações de seguro em nosso setor, acertou também! Porém, se pensou em mudanças e renovações de produtos, clausulados e formas diferenciadas de garantir coberturas securitárias, acertou mais ainda! No entanto, na verdade mesmo, vou falar de tudo isso em um processo e rotina que estou certo de que você irá se reconhecer e concordar comigo: as renovações de apólices e programas de seguros.

Quantas vezes você se pegou refletindo e reconhecendo que, tão logo você conclui a renovação de determinada apólice ou programa de seguros, não chega nem a ter tempo de respirar e celebrar a conclusão da renovação recém-concluída, e já está pensando e atuando na próxima renovação desta mesma apólice (ou programa de seguro)? Acredito que muitos de vocês responderam afirmativamente.

Nos dias atuais, e se verificarmos o comportamento do mercado de seguros corporativos nos últimos anos, essa é uma constante. Com mercados cada vez mais seletivos e criteriosos na aceitação de diferentes tipos de riscos e segmentos, o trabalho de renovação de apólices e programas de seguros tem se tornado mais intenso e complexo, além de demandar maior preparação e consumo de tempo dos gestores de riscos e das empresas seguradas.



Dear risk and insurance management friends and market colleagues. If, when reading the title of this article, you thought of something related to refreshing our knowledge and skills as market professionals, you were right! But if you thought of something related to regulatory changes, rules and regulations in insurance operations in our industry, you are also right! However, if you thought about changes and updates in products, clauses and different ways to ensure insurance coverage, you were even more on the spot! In fact, I'm going to talk about all of this in a process and a routine that I'm sure you will recognize and agree with: policy renewals and insurance programs.

How many times have you caught yourself thinking

and acknowledging that as soon as you complete the renewal of a particular policy or insurance program, you don't even have time to breathe and celebrate the renewal just accomplished, and you are already thinking and acting on the next renewal of this same policy (or insurance program)? I believe many of you have answered in the affirmative.

If we check the behavior of the corporate insurance market in recent years, this is a constant observation. With markets that are increasingly selective and judicious in accepting different types of risks and segments, the work of renewing insurance policies and programs has become more intense and complex, in addition to demanding greater preparation and time from risk managers and the insured companies.

E isto está diretamente relacionado, não apenas ao setor de atuação de diferentes empresas, nem apenas aos diferentes ramos de seguros disponíveis, mas ao conjunto destes fatores, somados ainda as possibilidades e necessidades de criação de coberturas e clausulados cada vez mais customizados e diferenciados entre si, além da necessidade de haver e se permitir um conhecimento cada vez mais profundo e detalhado das operações das empresas, seus riscos associados, planos de

gestão de ativos, estratégias de desenvolvimento de mercado e crescimento, responsabilidade social, responsabilidade ambiental, práticas de sustentabilidade, e por aí vai. A lista pode ser interminável.

Soma-se a isso um mercado que passou (e ainda passa) por movimentos de endurecimento de capacidade, consolidação e fusões de seguradoras, revisão e redução de capacidades de resseguro e maior seleção para concessão de capacidade. Desta forma chegamos à condição e necessidade de atuar e iniciar os trabalhos de renovação de programas de seguros, tão logo se conclui a renovação, começando pela revisão das iniciativas de sucesso e de pontos a melhorar decorridos da renovação recém-concluída, e utilizando essas primeiras conclusões para estabelecer e moldar a estratégia de renovação futura, determinando novos objetivos e ambições, plano de abordagem de mercado, inspeções de riscos variadas, oportunidades de modificação de cláusulas e coberturas, etc.

Ufa! Parece que precisamos de um ano com mais de 12 meses para poder conduzir todas essas etapas. Porém, não se engane: esse é o “new normal” no setor corporativo de seguros, especialmente para grandes riscos, bem como os chamados riscos de specialty.

Felizmente, existe espaço e disposição de diferentes mercados e consultores em abraçar essa estratégia e atuar em conjunto aos gestores de riscos e seguros nestas diferentes etapas, buscando concretizar ao final de todas essas fases, objetivos em realizações.

Porém, não se engane: quem não se preparar e trabalhar detalhadamente desde o planejamento, condução e até as fases finais da renovação, vira vidraça. Assim, reforce suas “janelas” e se “blinde” de qualidade de informação, qualidade de operação e um bom plano de renovação.

Com mercados cada vez mais seletivos e criteriosos na aceitação de diferentes tipos de riscos e segmentos, o trabalho de renovação de apólices e programas de seguros tem se tornado mais intenso e complexo

With markets that are increasingly selective and judicious in accepting different types of risks and segments, the work of renewing insurance policies and programs has become more intense and complex

And this is directly related, not only to the different sectors in which companies operate, nor solely to the different lines of insurance available, but to all these factors, in addition to the possibilities and needs of creating coverages and clauses that are increasingly customized and differentiated, in addition to having and allowing for an increasingly in-depth and detailed knowledge of companies' operations, their associated

risks, asset management plans, market development and growth strategies, social responsibility, environmental responsibility, sustainability practices, and so on. The list can be endless.

On top of that, the market has seen (and is still seeing) capacity tightening, acquisitions and mergers of insurers, review and reduction of reinsurance capacities and a greater selection for granting capacity. Thus, we arrive at the circumstance and demand to act, and start working on renewing insurance programs as soon renewals are completed, starting with the review of the successful initiatives and points to improve after the recent renewal, and using these first conclusions to establish and shape the future renewal strategy, setting new objectives and ambitions, a market approach plan, inspections of diverse risks, opportunities to modify clauses and coverages, etc.

Phew! It looks like we need a year with more than 12 months to be able to accomplish all those steps. But make no mistake: this is the ‘new normal’ in the corporate insurance sector, especially for major risks as well as the so-called ‘specialty’ risks.

Fortunately, there is still space and willingness for different markets and consultants to embrace this strategy and work together with risk and insurance managers in these different stages, seeking to transform, at the end of all these steps, objectives into achievements.

However, make no mistake: those who do not prepare and work carefully from planning, implementation and even the final stages of renovation, will lag behind. Thus, reinforce your ‘engine’ and ‘pick up steam’ with information quality, operation quality and a good renovation plan.

**Christian Negreiros Mendonça é profissional do mercado de seguros há mais de 20 anos, corretor e gestor de riscos e seguros, membro do Conselho Deliberativo da Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) e, individualmente, associado ao RIMS – The Risk Management Society*

**Christian Negreiros Mendonça has been a professional in the insurance market for more than 20 years as a broker and risk and insurance manager, and is also a member of the Advisory Board of the Brazilian Association of Risk Management (ABGR) and, individually, a member of RIMS – The Risk Management Society*

Região Sul mostra a sua pujança

Southern Brazil shows its strength



Thozeski, Pereira e Bertelli: sindicatos do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina mostraram toda a sua força
Thozeski, Pereira and Bertelli: Unions from Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina showed all their strength

Sucesso. Essa palavra define a opinião unânime dos participantes do Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros (Brasesul), realizado em Foz do Iguaçu (PR), no final de maio. O evento reuniu autoridades do mercado, grandes seguradoras e centenas de corretores de seguros do país e da América Latina que foram em busca de networking e conhecimento. O tema de 2022 foi “Fidelize, Diversifique e Monetize”.

Nos dois dias do encontro (26 e 27), o público assistiu a palestras sobre autorregulação, inovação, autoconhecimento, novos produtos e novidades do mercado. “Deus olhou por nós e conseguimos fazer um evento que nos causou muitas preocupações, foram dois anos de muitas dificuldades. Hoje conseguimos coroar com êxito tudo isso”, destacou o presidente do Sincor Paraná, Wilson Pereira.

Já André Thozeski, presidente do Sincor Rio Grande do Sul, definiu o encerramento do congresso com uma palavra: gratidão. “Eu agradeço a Deus e a toda equipe que trabalhou. A alegria de reencontrar amigos queridos é muito grande. Quero aproveitar para convidar a todos para o próximo Brasesul que acontecerá em 2024, no Rio Grande do Sul”.

O vice-presidente do Sincor Santa Catarina, Auri Bertelli, que representou o presidente Afonso Luiz Coelho Filho, externou seus agradecimentos a todos os membros dos três sindicatos que colaboraram para o evento acontecer. “São muitas emo-

Success. This word defines the unanimous opinion of those attending the Southern Brazil Convention of Insurance Brokers (Brasesul), held in Foz do Iguaçu (PR), at the end of May. The event brought together market authorities, large insurance companies and hundreds of insurance brokers from Brazil and Latin America, in search of networking and knowledge opportunities. The theme for 2022 was ‘Retain, Diversify and Monetize’.

On the two days of the convention (the 26th and 27th), the public attended lectures on self-regulation, innovation, self-knowledge, new products and market news. ‘God looked after us and we managed to make an event that caused us a lot of worries, it was two years of many difficulties. Today we managed to succeed in all of this’, highlighted the President of Sincor Paraná, Wilson Pereira.

André Thozeski, President of Sincor Rio Grande do Sul, defined the closing of the convention with one word: gratitude. ‘I thank God and all the team that worked hard. It was a great joy to meet some dear friends. I want to take the opportunity to invite everyone to the next Brasesul, taking place in 2024, in Rio Grande do Sul State’.

The Sincor’s Santa Catarina Vice President, Auri Bertelli, representing President Afonso Luiz Coelho Filho, thanked all the members of the three unions who worked together for the event to take place. ‘This is all very exciting, we are

ções, estamos satisfeitos com o que fizemos porque nos dedicamos muito. Agradecemos aos diretores que estiveram presentes e abrilhantaram esse grande evento”.

Entre as companhias presentes, a MAG Seguros apresentou aos corretores suas ferramentas digitais de vendas e de gestão da carteira, a universidade corporativa além de campanhas competitivas de reconhecimento e incentivo. A Tokio Marine, por sua vez, expôs aos parceiros comerciais um amplo portfólio de soluções para pessoas físicas e jurídicas, inclusive com a presença do presidente da seguradora, José Adalberto Ferrara. Na Brasesul 2022, a AXA Brasil participou com um estande destacando seus produtos para Transportes e Pequenas e Médias Empresas (PMEs), nos segmentos empresarial, condomínio e vida.

Presenças ilustres

As principais entidades do mercado segurador marcaram presença em Foz do Iguaçu (PR). No discurso de abertura do Brasesul, o superintendente da Susep, Alexandre Camillo, argumentou que o evento simboliza a força dos três estados sulistas. “O congresso traduz a pujança, a magnitude, a resiliência e o dinamismo do setor de seguros. Durante o período de pandemia os atores do mercado de seguros sabiam que deveriam cumprir com seu papel de agentes de proteção e renovadores de esperança. E assim foi feito! Hoje podemos perceber os benefícios que nosso setor levou a toda a sociedade brasileira”, afirmou Camillo.

Os executivos da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Lucas Vergilio (presidente), Tarcísio Godoy (diretor-geral) e Maria Helena Monteiro (diretora de Ensino Técnico), representaram a instituição. Uma das apoiadoras institucionais do evento, a Escola montou estande na feira do congresso para divulgação de produtos e serviços educacionais e ações de relacionamento.

Ao final do congresso, todos os participantes saíram satisfeitos com o objetivo dos organizadores que foi plenamente alcançado: a qualificação e desenvolvimento de novas habilidades dos corretores. O coordenador oficial do evento, José Antônio de Castro, afirmou: “Muito obrigado a todos que compareceram. Conseguimos entregar aquilo que nos comprometemos a fazer. Até 2024”.



Diretor-geral da ENS, Tarcísio Godoy participou em uma das palestras do Brasesul
ENS' Managing Director, Tarcísio Godoy was featured in one of Brasesul's lectures



Camillo: congresso traduz pujança, magnitude, resiliência e o dinamismo do setor

Camillo: convention translates the sector's strength, magnitude, resilience and the dynamism

satisfied with what we did because we dedicated ourselves a lot. We thank the directors who were present and brightened up this great event’.

Among the companies present, MAG Seguros presented to brokers its digital sales and portfolio management tools, the Corporate University, in addition to competitive campaigns for recognition and incentives. Tokio Marine, in turn, showed a broad portfolio of solutions for individuals and companies to commercial partners, with the presence of the company's President, José Adalberto Ferrara. At Brasesul 2022, AXA Brasil had a stand with highlights of its products for transportation and small and medium-sized enterprises (SMEs), in business, condominium and life insurance segments.

Distinguished personalities

The main entities of the insurance market were present in Foz do Iguaçu (PR). In Brasesul's opening speech, Susep's Superintendent, Alexandre Camillo, stated that the event symbolizes the strength of the three southern states. ‘This convention reflects the strength, magnitude, resilience and dynamism of the insurance sector. During the pandemic, insurance market actors knew that they had to fulfill their role as protective agents, as well as in renewing hope. And so it happened! Today, we can see the benefits that our sector has brought to the entire Brazilian society’, said Camillo.

The Escola de Negócios e Seguros (ENS) executives, Lucas Vergilio (President), Tarcísio Godoy (Managing Director) and Maria Helena Monteiro (Technological Education Director), represented the School. As one of the institutional supporters of the event, the School set up a stand at the convention fair to publicize educational products and services and relationship actions.

At the end of the convention, all participants were satisfied, meaning that the organizers' objective was fully achieved: the qualification and development of new skills for brokers. The official coordinator of the event, José Antônio de Castro, said: ‘Thank you very much to everyone who attended. We have managed to deliver what we committed to do. See you in 2024.’

Público qualificado e feedback garantido

Qualified audience and guaranteed feedback

Juliana Montez



José Prado (Insurtech Brasil) e Igor Mascarenhas (CEO da Pier Seguradora) debatem o cenário econômico atual e o impacto nas insurtechs

José Prado (Insurtech Brasil) and Igor Mascarenhas (CEO of Pier Seguradora) discuss the current economic scenario and its impact on insurtechs

A quinta edição do Insurtech Brasil, considerado o principal encontro de seguradoras e insurtechs do país, reuniu cerca de mil visitantes ao longo do dia. O evento contou com quase 20 horas de conteúdo, distribuídos em 15 painéis e quatro palestras, apresentados por 45 especialistas diferentes. Entre os conferencistas estavam executivos e representantes de startups, seguradoras, empresas de tecnologia, reguladores, distribuidores, prestadores de serviços e demais agentes da cadeia, além de autoridades, como Alexandre Camillo, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep).

De acordo com Juliana Montez, organizadora do encontro, os patrocinadores ficaram bastante satisfeitos com o evento, principalmente pela qualificação da audiência. “O feedback foi que esta edição reuniu muita gente importante e relevante para eles, com público diversificado, principalmente representantes de seguradoras e insurtechs. Então, já contamos com vários apoios confirmados e uma boa perspectiva de renovação para a próxima edição”. Para Gustavo Leança, líder de soluções para Seguros da Capgemini Brasil, o evento foi de extrema importância para a empresa, que esteve presente em três painéis abordando temas como customer experience, segurança de dados, novos modelos de negócios em seguros, entre tantos outros.

Por fim, José Prado, CEO do Insurtech Brasil e diretor da Associação Brasileira de Insurtech, aproveitou e fez um convite para o próximo evento. “Sabemos da importância de realizar esse encontro para juntar os principais inovadores do mercado, gerar negócios e compartilhar os cases de sucesso. Esse sempre foi nosso objetivo e com base nesse sucesso que tivemos, já confirmamos a próxima edição para abril de 2023, quando trataremos temas diferentes que não estavam nessa, como soluções de SRO, por exemplo. Espero ver todos lá novamente”.

The fifth edition of Insurtech Brasil, which is considered the main meeting of insurance companies and insurtechs in the country, gathered around a thousand visitors throughout the day. The event featured almost 20 hours of content delivered in 15 panels and four lectures, and presented by 45 different experts. Among the speakers were executives and representatives of startups, insurance companies, technology companies, regulators, distributors, service providers and other agents in the industry chain, as well as authorities, such as Alexandre Camillo, head of the Superintendence of Private Insurance (Susep).

According to Juliana Montez, who organized the event, the sponsors were very satisfied with the qualified audience. “The feedback was that this edition brought together many important and relevant people in their point of view. We had a diverse audience of mostly representatives of insurance companies and insurtechs. So, we already have several confirmed endorsements and a good perspective for our next edition”. For Gustavo Leança, leader of Insurance solutions at Capgemini Brasil, the event was extremely important for the company, which took part in three panels covering topics such as customer experience, data security, new insurance business models, among many others.

Finally, José Prado, CEO of Insurtech Brasil and director of the Brazilian Association of Insurtechs, took the opportunity to invite everyone for the next event. “We know the importance of holding this meeting to bring together the main innovators in the market, generate business and share successful cases. This has always been our goal, and based on this success we have already confirmed the next edition for April 2023, when we will bring different topics that we were not able to discuss in this opportunity, such as solutions for the registration of insurance transactions, for example. I hope to see everyone again next year!”

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



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

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

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

45 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul. Mais de 86 anos de atuação no mercado mundial.

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

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

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

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



ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Nova identidade visual

Desde 24 de junho, a Argo passou a se chamar Akad Seguros. A nova marca integra uma das muitas mudanças implementadas na seguradora, desde fevereiro, quando a GP Investments assumiu a direção da empresa. O nome tem origem em um dos mais antigos povos da Babilônia, os Acádios, que viveram na região por volta de 2500 a.C. A nova identidade possui o slogan “Faz tudo para você fazer mais”, acompanhada de quatro ícones que representam as principais linhas de produtos que a companhia atua: patrimoniais e engenharia, responsabilidade civil, transporte e linhas financeiras.



ment. The name originates from one of the oldest peoples of Babylon, the Akkadians, who lived in the region around 2500 BC. The new identity features the motto ‘We do everything for you to do more’, with four icons that represent the main lines of products that the company operates: property and engineering, civil liability, transport and financial lines.

New visual identity

Since June 24, Argo is now called Akad Seguros. The new brand is part of one of the many changes implemented at the insurer since February, when GP Investments took over the company’s manage-

Camillo em evento do CVG-SP

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) teve a participação do superintendente da Susep, Alexandre Camillo, no seu tradicional almoço no Terraço Itália (SP). Recebido pelo presidente Marcos Kobayashi e diretoria, Camillo apresentou aos convidados dados de desempenho do setor, as principais ações de sua gestão e os próximos passos. Entre as autoridades do mercado que prestigiaram o evento, destaque para os presidentes Edson Franco (FenaPrevi) e Boris Ber (Sincor-SP). “O bom desempenho do seguro de vida é efeito da pandemia, que mudou a matriz de risco”, ressaltou.



the highlights were presidents Edson Franco (FenaPrevi) and Boris Ber (Sincor-SP). ‘The good performance of life insurance is an effect of the pandemic, which changed the risk matrix’, he pointed out.

Camillo at CVG-SP event

Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP) had the presence of Susep superintendent, Alexandre Camillo, at their traditional lunch at Terraço Itália (SP). Welcomed by President Marcos Kobayashi and the board, Camillo presented guests with industry performance data, the main actions of his tenure and the next steps. Among the market authorities attending the event,





www.santosbevilaqua.com.br

Escritório full service com foco no mercado de seguros, resseguros e previdência.

Sócios de diferentes áreas do direito, reconhecidos como referência nos seus segmentos.

Equipes preparadas para lidar com segurança e eficiência com qualquer problema relacionado aos mercados em foco.

Full service Law Firm focused on the insurance, reinsurance and pension market.

Partners from different areas of practice, recognized as references in their segments.

Teams prepared to deal with safety and efficiency with any problems related to the markets in focus.

- Regulatório / Regulatory
- Contencioso / Litigation
- Contratos / Contracts
- Cível e Comercial / Civil and Commercial Law
- Tributário / Tax
- Societário / Corporate
- Trabalhista / Labor
- Previdenciário / Pension
- Administrativo / Administrative
- Consumidor / Consumer

Reconhecimento / Recognition



São Paulo

Av. Pedroso de Moraes, 1553
4º andar - Alto de Pinheiros
São Paulo/SP
CEP 05419-001
Tel.: +55 11 3813-1150

Rio de Janeiro

Av. Presidente Wilson, 231
9º andar - Centro
Rio de Janeiro/RJ
CEP 20030-021
Tel.: +55 21 2103-7638

Brasília

SHIS QL 22
Conj 02 - Casa 01
Brasília/DF
CEP 71650-225
Tel.: +55 61 3366-2228
+55 61 3366-1878

Parceiros e correspondentes em todo Brasil, América Latina, América do Norte e Europa.

Partners and correspondents throughout Brazil, Latin America, North America, and Europe.

Semeando o futuro juntos...

Apoiando a agricultura, apoiando vidas.

A agricultura é constantemente afetada por muitos fatores, como logística, crédito, digitalização e, especialmente, as mudanças climáticas, com eventos cada vez mais frequentes e rigorosos afetando as lavouras no Brasil e no mundo.

O grupo Munich Re se utiliza de uma base sólida de conhecimento, conquistada a partir de anos de experiência em diversos setores do agronegócio e mercados, para desenvolver soluções inovadoras de transferência de risco. Essas soluções tem como objetivo tornar o mundo mais resiliente, oferecendo proteção não apenas aos agricultores, mas também a todos os elos da cadeia de valor agrícola.

Procurando um parceiro? Pensemos em um futuro juntos, a Munich Re já está lá.

NOT IF BUT HOW

