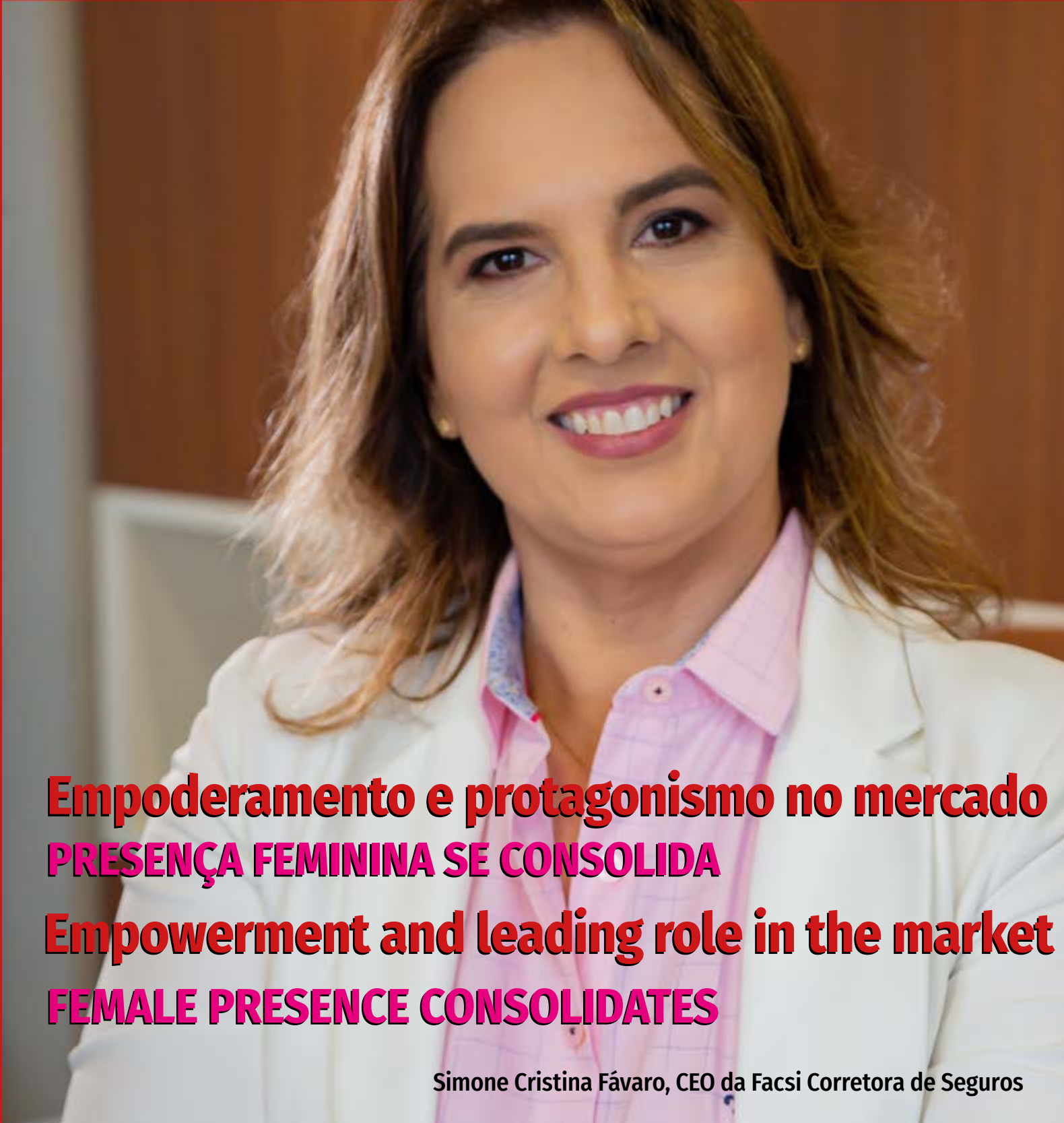


revista

# INSURANCE CORP

ano VIII – edição 43 - julho/agosto 2022 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



**Empoderamento e protagonismo no mercado**  
**PRESENÇA FEMININA SE CONSOLIDA**  
**Empowerment and leading role in the market**  
**FEMALE PRESENCE CONSOLIDATES**

Simone Cristina Fávaro, CEO da Facsi Corretora de Seguros

*Especial - Setor comemora o "Dia do Corretor de Seguros"*

*Special - Segment celebrates the "Insurance Broker's Day"*

CORRETOR, VOCÊ É O AMIGO  
CERTO NAS HORAS CERTAS  
E INCERTAS.



Afinal, vocês são profissionais que levam  
proteção e tranquilidade para milhões de pessoas.  
Obrigado por fazerem parte da nossa história.

**12 de outubro. Dia do Corretor de Seguros.**

Uma homenagem do Grupo Bradesco Seguros  
a todos os Corretores de Seguros do Brasil.



**bradesco**  
seguros

Com Você. Sempre.

# MESSAGEM AO MERCADO

## MESSAGE TO THE MARKET

### A IMPORTÂNCIA DO CORRETOR NA DISTRIBUIÇÃO

Todos tivemos um grande desafio ao enfrentar a pandemia da Covid-19, que foi o mais grave acontecimento de saúde pública do século, pelo impacto que causou ao redor do mundo. Exigiu abnegação e capacidade de superação, talvez nunca antes imaginada. Grandes desafios se impuseram para a sociedade, compreendendo todas as classes sociais que a compõe, para superar os obstáculos com determinação, resiliência e criatividade.

O mercado de seguros é um exemplo a ser enaltecido, pois se adaptou muito bem ao novo cenário, ao utilizar importantes ferramentas tecnológicas, que fortaleceram o relacionamento junto aos corretores e clientes.

Ao mesmo tempo as seguradoras se reinventaram nesse novo ambiente, lançando produtos inovadores, dispositivos tecnológicos, quer na facilitação o acesso às informações e coberturas, como na prestação dos serviços oferecidos.

Componente relevante para qualquer economia, o seguro anda de mãos dadas com o progresso econômico-social, porque toda evolução traz consigo novas situações e riscos.

A indústria do seguro tem fornecido cobertura de riscos frente a todos os aspectos da vida moderna. O corretor de seguros tem demonstrado estar preparado e ser indispensável aos negócios, para desenvolver esta nobre missão.

Enaltecemos sua atuação e homenageamos a todos pela celebração do “Dia do Corretor” neste mês de outubro. A revista IC apresenta depoimentos e considerações a respeito, de importantes personalidades e players do setor.

Por último, mas não menos importante, destacamos a corretora de seguros Simone Cristina Fávaro, titular da FACSÍ Corretora de Seguros, com sede na cidade de Jundiaí (SP), que muito tem realizado e se destacado pelas atividades desenvolvidas, bem como por representar as mulheres empreendedoras em um setor com predominância masculina. É um exemplo a ser considerado.

Boa leitura!

### THE IMPORTANCE OF BROKERS IN DISTRIBUTION

We all had a great challenge in facing the Covid-19 pandemic, which was the most serious public health event of the century, due to the impact it had throughout the world. It required selflessness and the ability to overcome, perhaps in ways never before imagined. Great challenges have been imposed on society, comprising all its social classes, in order to overcome obstacles with determination, resilience and creativity.

The insurance market is an example to be praised, as it has adapted very well to the new scenario, using important technological tools, which have strengthened the relationship with brokers and customers.

At the same time, insurance companies reinvented themselves in this new environment, launching innovative products, technological devices, both in facilitating access to information and coverage, and in providing the services offered.

A relevant component for any economy, insurance goes hand in hand with economic and social progress, because every evolution brings with it new situations and risks.

The insurance industry has provided risk coverage across all aspects of modern life. Insurance brokers have shown themselves to be prepared and indispensable to the businesses of carrying out this noble mission.

We praise your performance and honor you all for the celebration of ‘Insurance Broker’s Day’ this October. IC magazine presents testimonials and considerations on this subject, from important personalities and players in the sector.

Last but not least, we highlight the insurance broker Simone Cristina Fávaro, owner of FACSÍ Corretora de Seguros, based in the city of Jundiaí (State of São Paulo), who has accomplished a lot and stood out for her activities, as well as for representing the women entrepreneurs in a male-dominated sector. She is an example to all of us.

Good reading!

*André Pena*  
Publisher



6

**Diálogo/Dialogue**

Cuidar das pessoas me incentivou  
Taking care of people encouraged me

8

**SINCOR-SP/SINCOR-SP**

Profissão evolui com o passar do tempo  
A profession evolving over time

10

**ENS/ENS**

ENS mantém a missão de apoiar o desenvolvimento dos corretores  
ENS upholds the mission of supporting the brokers development

12

**CNseg/CNseg**

Aliado estratégico na proteção da sociedade  
A strategic ally in protecting society

14

**SUSEP/SUSEP**

Ações de sustentabilidade agora são obrigação e não diferencial das seguradoras  
Sustainability action is now an obligation and not a differential for insurers

16

**CCS-SP/CCS-SP**

Os corretores de seguros serão sempre essenciais, eternamente!  
Insurance brokers will be essential forever, and ever!

18

**ABECOR/ABECOR**

O mercado de resseguro cada vez mais acessível e requisitado  
The increasingly accessible and sought-after reinsurance market

20

**Zurich/Zurich**

Um novo ciclo de oportunidades para os corretores  
A new cycle of opportunities for brokers

22

**Capa/Cover**

Mais que uma data, uma importante conquista  
More than just a date, an important achievement

26

**FENASAÚDE/FENASAÚDE**

Manoel Peres conquista prêmio de 100 Mais Influentes da Saúde  
Manoel Peres receives Award for 100 Most Influential in Healthcare

28

**Mulheres no comando/Women in charge**

"A única coisa permanente é a mudança"  
'The only permanent thing is change'

30

**FENAPREVI/FENAPREVI**

X Fórum Nacional de Vida e Previdência  
X National Forum on Life Insurance and Private Pensions

32

**INOVAÇÃO/INNOVATION**

Insurtech Latam Fórum tem primeira edição presencial no Brasil  
Insurtech Latam Forum had its first in-person event in Brazil

34

**PERFIL/PROFILE**

Inovação como ferramenta de fomento de negócios  
Innovation as a business promotion tool

36

**CCSABC/CCSABC**

A importância do corretor de seguros no mercado  
The importance of insurance brokers in the market

**INSURANCE CORP**

Ano VIII - Edição 43 - julho/agosto 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**

Márcia Kovacs  
Edilene Mendonça

**Redação**

Edilene Mendonça  
Márcia Kovacs  
Valéria Vilela - Mtb 26309/114/02  
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**


Fernando Coelho

**Conselho Editorial**

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

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

 Revista Insurance Corp

 /InsuranceCorp

 @revistainsurancecorp

**Tiragem:** 5 mil exemplares

**Circulação:** Nacional e Internacional

**Periodicidade:** Bimestral

**INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI**

Publicação:

**Editora Incremento Ltda**

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

Telefone: (11) 3884-0905

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

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



ISRAEL 2022

## O que é aproveitar a vida PRA você?

**Pra gente, é você curtindo Israel**  
e seu cliente tranquilo onde estiver

**Pontue muito mais no PRA Super Campeões**  
com a cobertura de Doenças Graves nos Seguros de Vida  
Individual da SulAmérica – e ainda concorra a carros okm

### Pontuação Vida Individual

**20 pontos** a cada R\$ 100,00 de produção nova  
**+ 10 pontos** pontos adicionais para vendas com DG



Viagem Internacional  
PRA Israel



Carros



Viagem Nacional

confira o  
regulamento



SulAmérica

# Cuidar das pessoas me incentivou

## Taking care of people encouraged me

Por/by Márcia Kovacs

Mara Borges Sutto, Founder e CEO da Súrria Corretora de Seguros de Seguros, concedeu uma entrevista exclusiva para esta edição da revista Insurance Corp. É diretora da regional Sul do Sincor - SP e ex-presidente da União dos Corretores de Seguros (UCS). Iniciou sua trajetória na Itaú Seguros e após passagem na SBM Seguros, em 2001 fundou a Súrria, que oferece diversas modalidades de seguros e benefícios para pessoas físicas e jurídicas.

**Insurance Corp – Mara, como é transitar no mercado de seguros, ainda tão dominado por líderes e gestores masculinos?**

Particularmente não vejo entraves em relação a esse trânsito, pelo contrário, em nosso mercado prevalece aquele que busca seu espaço por competência, indiferente de gênero. O que percebo é que muitas mulheres não estão à frente de lideranças por uma questão cultural, seja em nosso ambiente ou em tantos outros, como na política, por exemplo. Mas acredito que há espaço para todas, eu não tenho dúvidas a respeito.

**IC – O que a motivou a seguir e investir na profissão de corretora de seguros?**

**MS** - Comecei aos 16 anos e como dizem, o “bichinho do seguro me picou”. Na realidade, eu não escolhi ser corretora de seguros, a profissão me escolheu e eu me apaixonei. O fato



**Eu não escolhi ser corretora de seguros, a profissão me escolheu e eu me apaixonei**

**I didn't choose to be an insurance broker, the profession chose me and I fell in love**

Mara Borges Sutto, founder and CEO of Súrria Corretora de Seguros, gave an exclusive interview for this Insurance Corp magazine edition. She is the director of the Southern Regional chapter of Sincor-SP and former president of the Union of Insurance Brokers (UCS). She started her career at Itaú Seguros and after working at SBM Seguros, in 2001 she founded Súrria, which offers various types of insurance and benefits for individuals and companies,

**Insurance Corp – Mara, what is it like to transit in the insurance market, which is still dominated by male leaders and managers?**

Particularly, I do not see any obstacles in relation to this transit. On the contrary, in our market, those who seek their space for their competence, regardless of gender, prevail. What I realize is that many women are not at the forefront of leadership because of a cultural issue, whether in our environment or in many others, such as

politics, for instance. But I believe there is room for everyone, I have no doubts about that.

**IC – What motivated you to follow and invest in the profession of insurance broker?**

**MS** - I started when I was 16 and, as they say, I was ‘bitten by the insurance bug’. In reality, I didn’t choose to be an insurance broker, the profession chose me and I fell in love. The fact that

de poder me relacionar e cuidar das pessoas foi o que me fez iniciar e permanecer até hoje. Como em qualquer profissão, precisei e preciso estudar muito para me manter atualizada e empreender todos os dias.

**IC – Quais os obstáculos e aprendizado durante o pico da pandemia?**

**MS** - O maior obstáculo foi o medo de perder nossas vidas! Creio que esse ponto foi o mais relevante, pois não sabíamos com o que estávamos lidando, além da falta de expectativa sobre o futuro. No meu caso, além do desafio de estar trabalhando em casa, eu sofri um acidente e fiquei acamada por três meses, e mesmo assim, continuei trabalhando e gerindo a minha corretora. Isso mostrou o quanto é possível nos adaptarmos a cenários que não sejam aqueles que estamos habituados.

**IC – Sobre as novas modalidades – startups, open Insurance – como se posiciona diante de tantas novidades?**

**MS** - Sou receptiva, afinal, a inovação contribui para o setor, simplifica processos complexos e burocráticos, gera mais competitividade ao mercado, além de fomentar o acesso ao seguro e ajudar a democratizar o amparo financeiro que ele proporciona em momentos de fragilidade.

**IC – Como é dividir seu tempo em várias atividades; cuidar de sua corretora, atuar nas entidades, casa e família?**

**MS** - Procuo organizar o meu tempo e priorizar tarefas. No momento em que estou na corretora, foco nas minhas atribuições e não envolvo outros assuntos. Separo um tempo do dia para atuar nas entidades, e no momento família, evito falar de trabalho. Em família, todos os dias jantamos juntos, essa é minha parte favorita do dia!

**IC – Tendo em vista a celebração do “Dia do Corretor de Seguros”, qual a mensagem que deixa para todos que estão no segmento e para aqueles que tem intenção de ingressar no mercado?**

**MS** - Para aqueles que já estão, que olhem para a própria carteira e vejam quantas oportunidades possuem. Temos o hábito de buscar as mais belas flores fora de casa, quando na maior parte do tempo elas estão bem no nosso jardim! E para os iniciantes, que venham com força e com vontade, pois mercado de seguros tem muitas vertentes e todas podem ser bem aproveitadas, desde que haja engajamento, estudo e empreendedorismo.

**IC – Mara, como é liderar uma entidade representativa do setor?**

**MS** - Atualmente, lidero a Regional Sul do Sincor -SP, o que é uma grande honra e uma excelente oportunidade, pois além de contribuir para o mercado, tudo aquilo que busco para o corretor de seguros pela entidade, trago para mim e para minha corretora como aprendizado e experiência.

I was able to relate and take care of people was what made me start and stay in this business until today. As in any profession, I needed and still need to study hard to keep up to date and be an entrepreneur every day.

**IC – What were the obstacles and lessons learned during the peak of the pandemic?**

**MS** - The biggest obstacle was the fear of losing our lives! I think this point was the most relevant, because we didn't know what we were dealing with, in addition to the lack of expectations about the future. In my case, besides working from home, I had an accident and was bedridden for three months, and even then, I continued to work and manage my company. This showed how much it is possible to adapt to scenarios that are not the ones we are used to.

**IC – Regarding the new modalities – startups, open insurance – how do you position yourself in the face of so many novelties?**

**MS** - I am open, because innovation contributes to the sector, simplifies complex and bureaucratic processes, generates more competitiveness in the market, in addition to promoting access to insurance and helping to democratize the financial support it provides in fragile times.

**IC – What is it like to share your time between different activities: managing your brokerage, working in industry entities, home and family?**

**MS** - I try to organize my time and prioritize tasks. At the moment I am at the brokerage, I focus on my duties and try not to involve myself in other matters. I take time out of the day to work in industry entities, and at my family time, I avoid talking about work. As a family, we have dinner together every day, this is my favorite part of the day!

**IC – In view of the celebration of the ‘Insurance Broker’s Day’, what message do you leave for everyone in the field and for those who wish to enter the market?**

**MS** - For those who are already there, look at your own portfolios and see how many opportunities you have. We have the habit of looking for greener grass outside, when most of the time our grass is pretty green already! And for beginners, come with stamina and will, because the insurance market has many aspects and all of them can be put to good use, as long as there is engagement, study and entrepreneurship.

**IC – Mara, what is it like to lead an entity representing the sector?**

**MS** - Currently, I lead the Southern regional chapter of Sincor - SP, which is a great honor and an excellent opportunity, because in addition to contributing to the market, everything I seek for the insurance broker through the entity, I bring to myself and my brokerage as learning and experience.



# Profissão evolui com o passar do tempo

## A profession evolving over time

*Transformações na sociedade e no mercado impactaram a corretagem*  
*Society and market transformations impacted brokerage business*

Por/by Márcia Kovacs



Os desafios na corretagem de seguros, como em qualquer outra profissão, sempre existiram. O mercado de seguros vive um cenário repleto de mudanças, mas em outras épocas as transformações também existiram e, quando se vive um desafio, parece que ele é maior do que todos os outros.

O presidente do Sincor-SP Boris Ber, iniciou suas atividades no mercado há 47 anos, no ano de 1975, quando o corretor que atendia sua família, o convidou para ser produtor em sua empresa.

Em novembro de 1982, ele fundou a Asteca Corretora de Seguros, na capital de São Paulo. Segundo ele, o mercado de seguros era totalmente diferente. “Não existia fax, internet, adquirir uma moto para visitar os segurados, pois não se fechava seguro a distância. Quando iniciei no setor, aproveitei contatos de amigos da escola, comunidade judaica, a coisa foi crescendo. “Precisava buscar uma nota fiscal de um carro novo, levar tudo para o segurado assinar, calcular tudo, depois vieram os sistemas de cálculos, o corretor se dispôs a fazer este trabalho de cotação, o que foi bom, mas também foi assumindo muito trabalho das companhias.

Challenges in insurance brokerage, as in any other profession, have always existed. The insurance market lies in a scenario of many changes, but at other times transformations have also existed and, when facing a current challenge, it seems that it is bigger than all the others.

The President of Sincor-SP, Boris Ber, started his activities in the market 47 years ago, in 1975, when the broker who worked for his family invited him to work in his company.

In November 1982, he founded Asteca Corretora de Seguros, in the capital of the State of São Paulo. According to him, the insurance market was totally different. “There was no fax, no Internet, I bought a motorcycle to visit the policyholders, because there was no remote insurance business. When I started in this sector, I took advantage of contacts from school, the Jewish community, and it started to grow from that”. “I needed to get an invoice for a new car, take everything for the policyholder to sign, calculate everything, then came the calculation systems, the brokers were willing to do this quotation work, which was good, but they also took on a lot of work from the companies.



Com essa nova era tecnológica, se tornou mais rápido, dinâmico e simples, a vistoria que antes precisava ser presencial hoje é feita por fotografia digital, e várias novidades vieram com a pandemia, trazendo mudanças na prática da venda e desburocratizar o setor, até pela ameaça das corretoras digitais, isso fez as companhias e os corretores melhorarem esse processo”, analisa.

Ao longo desse tempo o corretor teve muitas conquistas, mas a principal o reconhecimento como profissional relevante da indústria de seguros. “A primeira barreira que enfrentei como corretor de seguros, principalmente para alguém que estava começando, era basicamente um subemprego, existia uma pecha de quem não deu certo em outra profissão”, recorda Boris Ber. “Depois houve uma fase que as corretoras acolheram funcionários das grandes companhias que foram desmontando suas equipes de vendas e estes foram se tornando corretores.

O respeito, a valorização do profissional de seguros, com a regulamentação da profissão, foram as grandes conquistas. A primeira vez que fui convidado para o casamento de um filho de um segurado percebi que o caminho é ser alguém importante na vida do cliente”, confessa.

Para Boris, é justamente isso que precisa ser destacado. “Precisamos tomar cuidado, apesar da digitalização não podemos simplesmente deixar o sinistro para a companhia atender diretamente. O corretor precisa acompanhar todo o processo, desde o envio, até a finalização e dar retorno ao segurado.

Apesar da informatização a presença do profissional é fundamental, pois durante a pandemia, o modelo híbrido, foi implantado, mas a presença do corretor, tem que estar atrelada à tecnologia”.

Atualmente, o segmento tem destaque e está em destaque e tem apetite, para novos entrantes. “Tem muita gente olhando para o nosso queijo, temos então motivos mais do que suficiente para nos mexermos. O setor passa por um momento muito positivo, a própria crise sanitária incentivou a proteção e os cuidados com a vida e saúde. Necessitamos mais do que nunca, ter uma boa e assertiva comunicação com nossos clientes e seguradoras, ocupando nosso papel de consultores”, enfatiza.

Mesmo com tantas melhorias, ainda há o que avançar para o corretor de seguros ser reconhecido como o melhor canal de distribuição de seguros. “O que falta para o profissional é a união da categoria”, aponta Boris Ber. “Os corretores devem se unir para alcançar novos pleito e manter suas conquistas e posições. O mundo está mudando em velocidade acelerada, e todos precisam se unir por ideais, objetivos e, principalmente dentro do seu sindicato - para evoluir perante as seguradoras, autoridades reguladoras - e diante do próprio consumidor. Precisamos mostrar que os corretores de seguros, estão atualizados e são fundamentais, se inovaram diante das mudanças”, finaliza Ber.

With this new technological era, everything has become faster, more dynamic and simple, inspections that previously needed to be face to face are now done by digital photography, and several innovations came with the pandemic, bringing about changes in the practice of selling and reducing bureaucracy in the sector. Also, with the competition from digital brokers, this made companies and brokers improve their process’, he analyzed.

Over that time, brokers had many achievements, but the main one was their recognition as relevant professionals in the insurance industry. ‘The first barrier I faced as an insurance broker, especially for someone who was just starting out, was basically underemployment, there was an idea of being someone who didn’t work out in another profession’, recalled Boris Ber. ‘Then there was a phase in which brokerage firms welcomed employees from large companies who dismantled their sales teams and these people became brokers.

Respect, the appreciation of insurance professionals, and the regulation of the profession were the main achievements. The first time I was invited to the wedding of a policyholder’s son, I realized that the path is to be someone important in the client’s life’, he confessed.

To Boris, this is precisely what needs to be stressed. ‘We need to be careful, despite these digital tools, we cannot simply leave claims to be handled directly by the company. Brokers need to follow the entire process, from submission to completion and give feedback to the insured.

Despite computerization, the presence of the professional is essential, because during the pandemic, the hybrid model was implemented, but the presence of the broker has to be connected to the technology’.

Currently, the sector has been in focus, with an appetite for newcomers. “There are a lot of people looking for our share, so we have more than enough reasons to respond. The field is going through a very positive moment, the health crisis encouraged the search for protection and for life and health care. We need, more than ever, to have a good and assertive communication with our clients and insurance companies, assuming our role as consultants”, he emphasized.

Even with so many improvements, there is still some way to go for insurance brokers to be recognized as the best insurance distribution channel. “What is lacking in our profession is the unity of the category”, stressed Boris Ber. “Brokers must unite to propose new ideas and maintain their achievements and positions. The world is changing at an accelerated speed, and everyone needs to unite for their ideals, goals and, above all, within their unions - to evolve before insurers, regulatory authorities - and before consumers themselves. We need to show that insurance brokers are up-to-date and essential, that they have innovated in the face of changing times”, concluded Ber.

# ENS mantém a missão de apoiar o desenvolvimento dos corretores

## ENS upholds the mission of supporting the brokers development

A Escola de Negócios e Seguros, referência de instituição de ensino do mercado, tem muito o que comemorar no 'Dia do Corretor de Seguros'. Com mais de 51 anos de atuação, a ENS, segue firme na missão de promover e capacitar programas de excelência, com destaque para o Curso de Habilitação de Corretores, com o resultado de 100 mil profissionais formados.

Maria Helena Monteiro, diretora do Ensino Técnico, destaca, que "a escola se orgulha em ter a formação dos corretores, como pioneiro no setor, e a escola busca honrar a credibilidade e confiança de todos profissionais, que apostaram na escolha de sua formação", relata.

Para ampliar o alcance das ações, a ENS, busca sempre reforçar as parcerias comerciais, acadêmicas e institucionais. "Estabelecemos com os Sincors de todos países, o Programa de Fidelidade ENS +, que prevê descontos em nossos cursos, visando incentivar a atualização e reciclagem do setor", destaca Maria Helena.



**Tarcísio Godoy** diretor geral  
Tarcísio Godoy general director

Escola de Negócios e Seguros, a prominent Educational Institution in the insurance market, has much to celebrate on this 'Insurance Broker's Day'. With more than 51 years of experience, ENS remains firm in its mission to promote and train in excellence programs, with an emphasis on the Brokers Qualification Course, which has resulted in 100 thousand professionals trained.

Maria Helena Monteiro, director of Technical Education, highlighted that "our school is proud to offer training to brokers, as a pioneer in the sector, and we strive to honor the credibility and trust of all professionals who have chosen us for their training", relates.

To expand the reach of its actions, ENS always seeks to strengthen commercial, academic and institutional partnerships. "We have established the ENS + Loyalty Program with Sincors from all over the

country, offering discounts on our courses, aiming to encourage refreshing and recycling in the sector", added Maria Helena.

### Protagonistas

Transitando entre o pioneirismo e a tradição, a missão da entidade é sempre apoiar os corretores diante das transformações tecnológicas do setor. Segundo o diretor geral da Escola, Tarcísio Godoy, uma das premissas da organização, é munir o profissional de ferramentas para dominar a tecnologia, sem perder a qualidade humanizada no atendimento.

"Sempre nos antecipamos às tendências para oferecer os mecanismos e embasamento técnico para os corretores. Seja qualificando para os novos ramos, como o de seguros cibernéticos, seja auxiliando o trabalho de prospecção, ou Guru do Seguros, e novos ambientes de estudo, como a Sala do futuro", enfatiza Godoy. O diretor conclui que a tecnologia deixou de ser ameaça e se tornou uma grande oportunidade para os corretores. "Como os novos segmentos de seguros, coberturas, produtos e formas de negociar, vislumbramos o corretor, abraçando as transformações, utilizando a tecnologia como aliada e explorando o digital, para facilitar os serviços. O resultado, não poderia ser diferente, os corretores, continuam sendo protagonistas desta indústria, sem dúvida", conclui Godoy.

### Key Players

Moving between pioneering spirit and tradition, the entity's mission is always to support brokers in the face of technological transformations in the sector. According to the School's (ENS) general director, Tarcísio Godoy, one of the organization's principles is to provide professionals with tools to master technology without losing the humanized quality of service.

"We always anticipate trends to offer the mechanisms and technical background to brokers. Whether qualifying for new areas, such as cyber insurance, or helping prospecting work, or the Insurance Guru, and new study environments, such as the Future Room", emphasized Godoy.

The director added that technology is no longer a threat and has become a great opportunity for brokers. "As for the new segments of insurance, coverage, products and ways of negotiating, we envision brokers that embrace the transformations, using technology as an ally and exploring digital means to facilitate services. The result could not be different, as brokers continue to be key players of this industry, without any doubt", concluded Godoy.



# Você e um acompanhante no show do Coldplay!

A Allianz vai levar você, Corretor, para curtir um dos shows mais concorridos do ano!

São **180 pares de ingressos**, e os **42 corretores** mais bem posicionados do ranking vão assistir ao **show de camarote**, com passagem e estadias pagas<sup>1</sup>.

Para participar é só vender produtos de Massificados e acumular pontos.

Os participantes mais bem posicionados no ranking de cada Regional ganham ingressos para o show, com seu acompanhante, **no Allianz Parque**.

**Fale com seu atendimento comercial e boas vendas!**



1. Consulte o regulamento.

Allianz Seguros S.A., CNPJ: 61.573.796/0001-66, Rua Eugênio de Medeiros nº 303, andares: 1-parte, 2 ao 9, 15 e 16, Pinheiros, São Paulo - CEP: 05425-000. Linha Direta Allianz. Corretor: 4090 1120 (Capitais e Regiões Metropolitanas) ou 0800 777 8243 (demais regiões). Ouvidoria Allianz Seguros: 0800 771 3313. Atendimento à pessoa com deficiência auditiva ou de fala, 08000 121 239, de 2ª à 6ª, das 8h00 as 20h00 e sábado das 8h00 as 14h00. A Allianz Seguros respeita a sua privacidade e é contra o spam na rede. Para mais informações, acesse a Política de Privacidade de Dados da Allianz, disponível em: [www.allianz.com.br/politica-de-privacidade](http://www.allianz.com.br/politica-de-privacidade).



# Aliado estratégico na proteção da sociedade

## A strategic ally in protecting society

\*Dyogo Oliveira



**Dyogo Oliveira presidente da CNseg**  
**Dyogo Oliveira CNseg's president**

O setor segurador arrecadou R\$ 168, 8 bilhões no primeiro semestre de 2022, sem considerar Saúde e DPVAT, um avanço de 16,3% em relação ao mesmo período do ano passado. Esses números só são possíveis graças ao empenho e ao trabalho do corretor de seguros. Isso porque, como costumo dizer, ninguém acorda pela manhã com vontade de comprar um seguro, a exemplo de outros tipos de produtos. O seguro não se vende sozinho, precisa de um profissional que detenha o conhecimento para apresentar as melhores soluções para quem precisa desse produto.

Para ajudar a população a entender melhor sobre a importância de contar com essa proteção, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) tem dado ênfase às atividades de comunicação como ferramenta estratégica para destacar a importância do seguro no planejamento financeiro, pessoal e familiar. Nas redes sociais, publicamos uma série no nosso canal no YouTube, “Você +

The insurance sector totaled R\$168.8 billion in the first half of 2022, excluding health insurance and DPVAT mandatory vehicle insurance, an increase of 16.3% when compared to the same period last year. These numbers are only possible thanks to the commitment and work of insurance brokers. That's because, as I say, no one wakes up in the morning wanting to buy insurance, like other types of products. Insurance does not sell itself, it needs a professional who has the knowledge to present the best solutions for those who need this product.

To help the population better understand the importance of counting on this protection, the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) has emphasized communication activities as a strategic tool to highlight the importance of insurance in financial, personal and family planning. On social media, we publish a video series on our YouTube channel, “Você + Seguro”. Throughout 13 weeks, we explain the benefits

Seguro”. Durante 13 semanas consecutivas, por meio de vídeos curtos, lúdicos e didáticos, explicamos o benefício de diversas modalidades de seguro para pessoas físicas. Deixo aqui a minha sugestão para que os corretores utilizem esses vídeos como ferramenta de apoio para explicar, com facilidade, sobre os produtos para o consumidor final.

No mês de agosto, lançamos uma campanha nacional: “Seguros, Previdência Privada e Saúde. Pra tudo e pra todos”, para destacar sobre a importância do seguro no planejamento financeiro, pessoal e familiar. O objetivo é desmistificar a ideia de que o seguro não é um produto acessível a todas as parcelas da população. A estimativa é que essa ação impacte mais de 57 milhões de brasileiros.

### **Bom atendimento ao cliente passa pela atualização**

A sociedade precisa perceber que o seguro é um grande aliado nos momentos mais desafiadores. Por isso, temos soluções para proteger os mais variados bens, seja a residência, ou o automóvel e até diversas modalidades de seguros para evitar que o risco de inadimplência, como o Prestamista, seguro contra Perda de Renda, o Fiança Locatícia e o Crédito Interno.

O desafio do corretor de seguros é manter uma constante atualização, acompanhando as diversas atualizações do setor que, há mais de 70 anos, se preocupa em atender as necessidades das pessoas, seja na vida pessoal ou profissional. Quem poderia imaginar há poucas décadas que existiria, no século 21, um seguro para ataques cibernéticos?

Além da atualização, outro desafio do corretor é levar o seguro para todos os cantos de um país com dimensões continentais como o Brasil, prestando a consultoria adequada para ofertar para diversas famílias produtos que realmente podem fazer a diferença.

Esse empenho na venda dos produtos aparece também nas indenizações. O setor segurador superou a marca de R\$ 100 bilhões em pagamento de indenizações, sem considerar Saúde e DPVAT, no primeiro semestre deste ano. Esse valor, injetado na economia, ajudou a população a, entre outras coisas, recuperar bens, realizar reparos em casa, se proteger durante uma viagem, repor perdas do agricultor por meio do seguro rural ou pagar aos credores dívidas que não poderiam ser pagas por conta de infortúnios. Citei apenas poucos exemplos, mas, como sabemos, o alcance do seguro é muito maior que isso.

Por tudo isso, a CNseg aproveita a homenagem ao Dia do Corretor de Seguros para reforçar o reconhecimento do setor segurador a este profissional, sem o qual, a nossa sociedade não teria acesso a diversas soluções que podem tornar a vida financeira de todos mais fácil.

of different types of insurance for individuals, in short, playful and didactic videos. I leave here my suggestion for brokers to use these videos as a support tool to easily explain products to final consumers.

In August, we launched a national campaign: ‘Insurance, Private Pensions and Health. For everything and everyone’, to highlight the importance of insurance in financial, personal and family planning. The objective is to demystify the idea that insurance is not a product accessible to all parts of the population. It is estimated that this action will impact more than 57 million Brazilians.

### **Good customer service involves keeping up to date**

Society needs to realize that insurance is a great ally in the most challenging moments. Therefore, we have solutions to protect the most varied assets, whether homes or cars, or even different types of insurance to avoid a risk of default, such as lending insurance, insurance against loss of income, lease guarantees and credit default insurance.

The insurance brokers’ challenge is to keep constantly up to date, following the various changes in a sector that, for more than 70 years, has been concerned with meeting people’s needs, whether in personal or professional life. Who could have imagined a few decades ago that there would be insurance for cyber attacks in the 21st century?

In addition to keeping up to date, another challenge for brokers is to take insurance to all corners of a country having continental dimensions like Brazil, providing adequate advice to offer to different families products that can really make a difference.

This commitment to the sale of products also appears in indemnity payment. The insurance sector surpassed the R\$100 billion mark in indemnity payments, without considering Health insurance and DPVAT, in the first half of this year. This amount, injected into the economy, helped the population to, among other things, recover assets, carry out repairs at home, be protected during trips, compensate farmers’ losses through rural insurance or pay debts to creditors that could not be paid due to misfortunes. I have cited only a few examples, but, as we know, the scope of insurance is much greater than that.

For all these reasons, CNseg takes advantage of the appreciation of the Insurance Broker’s Day to reinforce the insurance sector’s gratitude to these professionals, without whom our society would not have access to various solutions that can make everyone’s financial lives easier.

# Ações de sustentabilidade agora são obrigação e não diferencial das seguradoras

## Sustainability action is now an obligation and not a differential for insurers

*Susep publica marco regulatório com foco nas melhores práticas ESG*  
*Susep issued a regulatory framework with a focus on ESG best practices*

Por/by Márcia Kovacs

A preocupação com sustentabilidade e as práticas ESG não é nova. Mas, a partir da assinatura do Acordo de Paris, em 2015, entrou definitivamente na agenda dos reguladores e supervisores financeiros mundo afora –

na maioria das vezes enfatizando o risco climático e seus potenciais impactos. No Brasil, o Banco Central, que já possuía uma norma tratando do tema, realizou no ano passado uma grande reformulação dessa regulação. A Susep (Superintendência de Seguros Privados), atenta a todo esse movimento, incluiu o tema em seu Plano de Regulação de 2021.

A autarquia publicou em 27 de junho de 2022, a Circular Nº 666, que dispõe sobre requisitos de sustentabilidade, a serem observados pelas sociedades seguradoras, entidades abertas de previdência complementar (EAPCs), sociedades de capitalização e resseguradores locais.

Resumidamente, a norma pede que as supervisionadas implementem: gestão dos riscos de sustentabilidade (ambientais, sociais e climáticos); política de sustentabilidade; e relatório de sustentabilidade. A gestão dos riscos de sustentabilidade deve ser integrada à Estrutura de Gestão de Riscos e aos processos operacionais, em especial no que se refere à precificação e subscrição de riscos, seleção



Concern with sustainability and ESG practices is not new. But since the Paris Agreement was signed in 2015, it has definitely entered the agenda of financial regulators and supervisors around the world—most of the time emphasizing climate risk and its potential impacts. In Brazil, the Central Bank, which already had a rule on this subject, carried out a major overhaul of its regulations last year. Susep (Superintendence of Private Insurance), attentive to all this movement, included the topic in its 2021 Regulation Plan.

On June 27, 2022, the agency issued the Circular No. 666, regarding sustainability requirements to be observed by insurance companies, open supplementary pension entities (EAPCs), capitalization investment companies and local reinsurers.

In a nutshell, the regulation instructs the supervised bodies to implement the following: management of sustainability (environmental, social and climate) risks; a sustainability policy; and a sustainability report. The management of sustainability risks must be integrated into the Risk Management Structure and operational processes, especially with regard to pricing and risk underwriting, selection of investments and selection of service





de investimentos e seleção de prestadores de serviços, podendo estabelecer limites para concentração de riscos e/ou restrições para a realização de negócios.

A política de sustentabilidade visa a garantir que aspectos de sustentabilidade sejam considerados na condução dos negócios e no relacionamento com partes interessadas, devendo ser implementada através de ações concretas, pelo menos no tocante à oferta de produtos e serviços e ao desempenho das atividades e operações. Já o relatório de sustentabilidade promove a divulgação, para o público em geral, das ações relacionadas à política de sustentabilidade e dos aspectos mais relevantes relativos à gestão dos riscos de sustentabilidade.

Os requisitos da Circular são de adoção obrigatória. No caso de supervisionadas que eventualmente descumpram o disposto na Circular, a Susep pode aplicar as sanções previstas na regulamentação, ou, alternativamente, solicitar planos para a correção das deficiências encontradas. O objetivo primário é promover a resiliência do mercado segurador, através de uma melhor gestão de riscos (curto prazo) e da consideração de aspectos relativos à sustentabilidade na estratégia das supervisionadas (longo prazo). Além disso, a Susep acredita que o setor segurador contribuirá para a difusão de práticas sustentáveis para outros setores da economia, tendo em vista os papéis que desempenha enquanto gestor/tomador de riscos e investidor institucional.

providers, which may set limits for risk concentration and/or restrictions on doing business.

The sustainability policy aims to ensure that sustainability aspects are taken into account when conducting business and in the relationship with stakeholders, and it must be implemented through concrete actions, at least with regard to the offer of products and services and the performance of activities and operations. The sustainability report furthers the disclosure of the actions relating to the sustainability policy and of the most relevant aspects related to the management of sustainability risks to the general public.

The requirements of the Circular are mandatory. In the case of supervised bodies that eventually fail to comply with the provisions of this Circular, Susep may apply the sanctions established in the regulation, or, alternatively, request plans to correct the shortcomings observed.

The primary objective is to advance the resilience of the insurance market, through better risk management (short term) and the consideration of sustainability aspects in the supervised bodies' (long-term) strategies. In addition, Susep believes that the insurance sector will contribute to the dissemination of sustainable practices to other sectors of the economy, in light of the roles it plays as a manager/risk taker and an institutional investor.

# Os corretores de seguros serão sempre essenciais, eternamente!

## Insurance brokers will be essential forever, and ever!

\*Evaldir Barboza de Paula

Os corretores de seguros representam, hoje, uma profissão consolidada, atrativa e, ainda bastante promissora. Além do interesse crescente das novas gerações pela atividade. De acordo com levantamento da Susep, a cada mês, cerca de mil novos profissionais solicitam registro. Com isso, hoje, somamos mais de 122 mil corretores no país.

A Escola de Negócios e Seguros (ENS) confirma a tendência, revelando o aumento de certificados emitidos para os novos profissionais, que saltou de 5 mil em 2020 para 6,9 mil em 2021. Portanto, a categoria continua firme e forte, apesar do temor de alguns pela extinção próxima por conta do avanço de novas tecnologias, e ampliação dos canais de distribuição e da chegada das insurtechs.

Na verdade, nada que seja relacionado à transformação, mudança e modernização poderá acabar com tão importante atividade. O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) está aí para confirmar. O Clube não apenas testemunhou, como atuou fortemente, ao longo de seus 50 anos, contra uma série de ameaças à profissão.



**Evaldir Barboza de Paula, Mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP)**

**Evaldir Barboza de Paula, Mentor of the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP)**

Insurance brokers today represent a consolidated, attractive and still very promising profession. This adds to the growing interest of the new generations in this activity. According to a survey by Susep, each month, about a thousand new professionals apply for registration. So, today, we have more than 122 thousand brokers in the country.

The Business and Insurance School (ENS) confirms this trend, revealing the increase in certificates issued to new professionals, which jumped from 5 thousand in 2020 to 6.9 thousand in 2021. Therefore, the category keeps strong, despite the fear of its near extinction by some, due to new technologies, the expansion of distribution channels and the arrival of insurtechs.

In fact, nothing relating to transformation, change and

modernization can stop such an important activity. The São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP) bears proof of this. The club not only witnessed, but acted strongly, throughout its 50 years, against a series of threats to the profession.

For those who don't remember, it is worth mentioning that in the past, the entry of banks into the insurance trade gene-

Para quem não se lembra, vale registrar que no passado, a entrada dos bancos na comercialização de seguros gerou muitos embates com as instituições financeiras. O CCS-SP registra vários desses conflitos em seus arquivos e também os diversos momentos em que atuou como uma espécie de mediador.

Quando o setor entrou na era da informatização e automação, muitos acreditavam que a profissão não resistisse. O mesmo ocorreu com a chegada da internet e, mais recentemente, a era digital.

Por que o corretor de seguros é, e continuará a ser importante? Porque é um profissional eclético, pois atua como se fosse um clínico geral, buscando sempre o melhor para o seu cliente. O produto que distribuimos não é tangível e exige conhecimento técnico, para as necessidades individuais de cada consumidor. Por mais que os canais digitais avancem, não serão suficientes, pois consultor, é aquele que esclarecer sobre produtos, esclarece dúvidas e está sempre disponível, para atender seu público.

Na ocasião da pandemia, os profissionais, deram uma grande prova de que estão preparados para grandes desafios. A maioria não apenas se adaptou à transformação digital, continuando em plena atividade, como também tornou indispensável, passando informações e vendas dos produtos voltados à proteção da vida e saúde.

E o que futuro reserva para a categoria? Desafios, certamente, mas, também, oportunidades. Sobre os obstáculos na trajetória dos profissionais, vale dizer que não estão sozinhos nessa jornada. Nesse sentido, as associações de classe, devem auxiliá-los na capacitação para que tenham meios de superar os novos desafios, tornando-os sempre mais competitivos em relação a outros meios de distribuição.

Aqueles que investirem em especialização e capacitação terão pela frente grandes possibilidades de negócios. Basta lembrar que apenas 15% da população possui seguro de vida e que o seguro automóvel protege somente 30% da frota nacional. Sem contar os ramos menos concorridos, como transporte, garantia, riscos de engenharia e outros, que carecem de corretores especialistas.

Além de se especializar é preciso, manter o otimismo. A economia está enfraquecida, mas tende a melhorar. O desemprego deve diminuir. Então, a demanda por seguros aumentará. Nossa categoria já enfrentou inúmeras crises e ameaças, mas continua sólida, com oportunidades de desenvolvimento.

O profissional de seguros tem a nobre missão de levar proteção à sociedade e garantir a perenidade dos negócios. Será essencial e indispensável, eternamente!

rated many clashes with financial institutions. The CCS-SP records several of these conflicts in its files, and also the different moments in which it has acted as a kind of mediator. When the sector entered the era of computerization and automation, many believed that the profession would not survive. The same happened with the arrival of the Internet and, more recently, the digital age.

Why are insurance brokers so important and why will they continue to be so? Because they are eclectic professionals, because they act as if they were general practitioners, always looking for the best for their clients. The product we distribute is not tangible and requires technical knowledge for each consumer's personal needs. As much as digital channels improve, they will not be enough, because consultants explain products, clarify doubts and are always available to help their public.

During the pandemic, these professionals have given further proof that they are ready to face great challenges. Most not only adapted to the digital transformation, continuing to be in full activity, but they also became essential, passing on information and sales of products aimed at protecting life and health.

And what future holds for the category? Challenges, of course, but also opportunities. Regarding the obstacles in the trajectory of these professionals, it is worth saying that they are not alone in this journey. In this sense, class associations must help them, through education, so that they may have the means to overcome new challenges, making them always more competitive in relation to other distribution channels. Those who invest in specialization and training will have great business possibilities ahead of them. In fact, only 15% of the population has life insurance and that car insurance only protects 30% of the national fleet. Not to mention less popular sectors, such as transportation, warranties, engineering risks and others, which lack specialist brokers.

In addition to specializing, it is necessary to keep the optimism. The economy is weakened, but it tends to improve. Unemployment will probably decrease. Then the demand for insurance will increase. Our category has already faced numerous crises and threats, but remains solid, with opportunities for development.

The insurance professional has the noble mission of bringing protection to society and ensuring the perpetuity of business. It will be essential and indispensable forever!



# O mercado de resseguro cada vez mais acessível e requisitado

## The increasingly accessible and sought-after reinsurance market

Por/by Eduardo Toledo

Não é de hoje que o resseguro é uma importante ferramenta para a colocação dos riscos mais complexos, os chamados Grandes Riscos. Desde os primórdios da origem do seguro, o resseguro vem dando suporte ao mercado com suas grandes capacidades e, quando necessário, indenizando sinistros de grande vulto e até mesmo catastróficos.

Porém, temos percebido cada vez mais a procura por capacidades oriundas dos mercados resseguradores, frente as drásticas reduções dos apetites das seguradoras para alguns riscos específicos, inclusive até mesmo alguns resseguradores, também estão diminuindo suas exposições. Isto está acontecendo muito em decorrência do momento “hard” que estamos passando, quando o mercado reduz suas exposições, ofertando menos capacidade, agravam suas taxas e franquias e ainda decidem não mais operar em certas



Eduardo Toledo, President da ABECOR

Eduardo Toledo presidente of ABECOR

It is not a new fact that reinsurance is an important tool for placing the most complex risks, the so-called Large Risks. Since the origins of insurance, reinsurance has been supporting the market with its great capabilities and, when necessary, compensating large and even catastrophic claims.

However, we have increasingly noticed the demand for capabilities from reinsurance markets, in light of the drastic reductions in insurers' appetites for some specific risks, including some reinsurers, which are also reducing their exposure. This is happening a lot as a result of the “hard” moment we are going through, when the market reduces its exposure, offering less capability, increasing its rates and deductibles and still deciding not to operate in certain lines of business anymore.

The main consequence of

linhas de negócios.

A consequência principal deste momento é devida por conta dos prejuízos causados pela pandemia da COVID-19 e os impactos que afetaram as economias globais, a conta finalmente chegou! Muitas pessoas me perguntam “Como uma pandemia pode afetar tanto o mercado de seguro?”, respondendo elencando os ramos mais afetados como, por exemplo, os seguros de Vida, Saúde, Crédito, Garantia, Aviação, Perda de Renda, entre outras áreas, fora a inadimplência no segmento.

Além da pandemia, o mercado está sendo diretamente afetado pelos conflitos entre a Rússia e a Ucrânia, esta crise traz consequências onerosas para nosso mercado. O fato é que o momento agora requer uma atenção redobrada, com a consciência de que o mercado mudou e que temos subsídios suficiente para reeducarmos nossos clientes finais para essa nova realidade.

A figura do Corretor de Resseguros é fundamental nessa transição, ele é o profissional mais capacitado para conscientizar e ajudar nossos clientes e parceiros, sejam eles segurados, corretores de seguros ou seguradores, na busca dos melhores termos e condições disponíveis hoje no mercado ressegurador, nacional ou internacional. O Corretor de Resseguros experiente, que já vivenciou momentos “hard” e “soft” no mercado, sabe lidar da melhor forma com essas intempéries.

Não está fácil para ninguém, mas temos que ter em mente de que o princípio básico do seguro é o mutualismo, onde muitos pagam para suportar as perdas de poucos, essa é a essência do seguro, a mágica de trazer o conforto e segurança para as economias e para a sociedade nos momentos em que mais precisam.

Tenho percebido um aumento na procura dos “Brokers” de resseguros pelos corretores de seguros e seguradoras, buscando além de capacidade, a criatividade e inteligência da colocação do resseguro por parte dos Brokers.

Dito isto, atesto em nome da nossa querida ABECOR, que é a Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros, que “Resseguro, só com Corretor de Resseguro”.

this moment is due to the damage caused by the Covid-19 pandemic and its impact on global economies. The result is finally here! Many people ask me “How can a pandemic affect the insurance market so much?”, I respond by listing the most affected lines, such as Life, Health, Credit, Surety, Aviation, Loss of Income, among other areas, apart from defaults in the segment.

In addition to the pandemic, the market is being directly affected by the conflicts between Russia and Ukraine, as this crisis has costly consequences for our market.

The fact is that the current moment requires special attention, the awareness that the market has changed and that we have enough details to re-educate our final customers to this new reality.

Reinsurance brokers are fundamental in this transition, they are the most qualified professionals to raise awareness and help our customers and partners, whether they are policyholders, insurance brokers or companies, in searching for the best terms and conditions available today in the national or international reinsurance market.

The experienced reinsurance brokers, who have already experienced “hard” and “soft” moments in the market, know how to deal best with these momentous bad conditions.

It’s not easy for anyone, but we have to keep in mind that the basic principle of insurance is mutualism, where many pay to support the losses of the few. This is the essence of insurance, the magic of bringing comfort and security to economies and societies at times when they need it most.

I have noticed an increase in demand for reinsurance brokers by insurance brokers and companies, seeking, in addition to capability, creativity and intelligence in the placement of reinsurance by brokers.

Having said that, I certify on behalf of our dear ABECOR, which is the Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies, that “reinsurance needs reinsurance brokers”.

**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**

# Um novo ciclo de oportunidades para os corretores

## A new cycle of opportunities for brokers

\*Marcio Benevides

O mercado de seguros cresceu 16,3% no primeiro semestre de 2022 frente a igual período do ano anterior, com arrecadação de R\$ 168,8 bilhões em prêmios, segundo dados da Susep (sem Saúde e DPAVT). Em 2021, nos momentos mais agudos da pandemia, o crescimento foi de 12% frente a 2020, com prêmios de R\$ 306 bilhões.

Esses resultados mostram que diante de incertezas e desafios, consumidores e empresas buscam proteção. Neste contexto, o corretor de seguros ganha destaque no desenvolvimento da indústria. Acreditamos no poder da intermediação e no valor que o corretor agrega ao prestar uma consultoria de riscos adequada.

Visão de longo prazo do ciclo de vida dos consumidores, conhecimento das novas tecnologias e tendências do mercado, e diversificar a oferta de produtos, mais do que nunca, são a chave de sucesso da profissão.

As oportunidades são muitas. Desde a forte procura por seguros de vida e previdência privada até seguros mais sofisticados para proteção de riscos empresariais. Os riscos climáticos e cibernéticos apontam para a importância do trabalho preventivo que alerte os clientes para a necessidade de proteção.

Nós, da Zurich, estamos focados em alimentar esta rede de prosperidade, entregando o valor social do seguro aos brasileiros. Queremos levar ao mercado produtos inteligentes, feitos sob medida para as necessidades de pessoas e empresas e cada vez mais alinhados com as demandas da sociedade.

Em 2022, completamos 150 anos. São 80 anos no Brasil. É uma longa trajetória junto aos corretores de seguros, nossos grandes parceiros estratégicos.

Juntos, seguimos na construção de uma história consistente de proteção. Meu agradecimento especial aos corretores de seguros do Brasil que fazem a diferença na vida das pessoas e das empresas. Que venham os próximos desafios!



**Diretor Executivo de Distribuição da Seguradora Zurich**  
**Executive Director of Distribution of Zurich Insurance Company**

The insurance market increased 16.3% in the first half of 2022 compared to the same period in the previous year, with a total of R\$ 168.8 billion in premiums, according to data from Susep (excluding health insurance and the DPVAT mandatory insurance). In 2021, during the hardest moments of the pandemic, the increase was 12% compared to 2020, with premiums totaling R\$ 306 billion.

These results show that in the face of uncertainties and challenges, consumers and companies seek protection. In this context, insurance brokers gain prominence

in the development of the sector. We believe in the power of intermediation and in the value that brokers add by providing adequate risk advice.

Long-term vision of the consumers' life cycle, knowledge of new technologies and market trends, and diversifying the offer of products, more than ever, are the key to success in this profession.

The opportunities are many. From the strong demand for life insurance and private pensions to more sophisticated insurance to protect business risks. Climate and cyber risks point to the importance of preventive work that warns customers of the need for protection.

We at Zurich are focused on feeding this prosperity network, delivering the social value of insurance to Brazilians. We want to bring intelligent products to the market, tailored to the needs of people and companies and increasingly aligned with society's demands.

In 2022, we arrived at the 150-year-old mark. It's been 80 years in Brazil. It is a long journey with insurance brokers, our great strategic partners.

Together, we continue to build a consistent history of protection. My special thanks to the insurance brokers in Brazil who make a difference in the lives of people and companies. We're ready for the next challenges to come!



# OFICINAS EM PRATICAMENTE TODOS OS ESTADOS!

**81 OFICINAS  
+ 19 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.TrucksControl.com.br





Simone Cristina Fávoro

---

# Mais que uma data, uma importante conquista

## More than just a date, an important achievement

Por/by Edilene Mendonça

Em homenagem ao Dia do Corretor de Seguros, comemorado em 12 de outubro, Simone Cristina Fávaro, 1ª vice-presidente do Sincor-SP, destaca vários motivos para celebrar a data. Entre eles, o conteúdo apresentado no 3º Estudo sobre as Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, em que os dados mostram uma melhora significativa dos indicadores desde 2012, quando a primeira pesquisa do gênero foi realizada sobre o retrato da presença feminina no setor. Desenvolvido pela ENS, este novo levantamento aponta, atualiza, e dá voz à relação das mulheres com a indústria de seguros e, por consequência, com o mercado de trabalho. Por exemplo: de cada quatro executivos de seguradoras, um é mulher. Essa proporção já foi mais desvantajosa nos estudos anteriores.

Empreendedora no setor há mais de 30 anos, Simone começou suas atividades no mercado de seguros na SulAmérica, onde permaneceu durante sete anos. Após esse período se formou Corretora de Seguros e iniciou sua carreira, depois de muitos anos superando desafios conquistou sua tão sonhada sede própria, um prédio de cinco andares na cidade de Jundiaí-SP. A realização deste sonho custou anos e anos de dedicação, renúncias e longos períodos ininterruptos de trabalho, que ilustram sua trajetória. Hoje suas atitudes, postura determinada e astuta, são exemplos para todos aqueles que estão iniciando. Sempre que fala da sua atuação na indústria de Seguros, o faz com muito amor a tudo e a todos. “No começo tudo foi muito difícil, enfrentei incontáveis obstáculos, pois no passado a filosofia, as práticas e as oportunidades às mulheres eram

In honor of the Insurance Broker’s Day, celebrated on October 12, Simone Cristina Fávaro, the 1st Vice President of Sincor-SP, highlights the several reasons to celebrate this date. Among them, we have the results of the 3rd Study on Women in the Brazilian Insurance Market, in which the data show a significant improvement in indicators since 2012, when the first survey of its kind was carried out to examine the female presence in the sector. Developed by ENS, this new survey points out, updates and gives voice to women’s relationship with the insurance industry and, consequently, with the job market. For instance, out of every four insurance executives, one is a woman. This proportion was more disadvantageous in previous studies.

An entrepreneur in the sector for over 30 years, Simone began her activities in the insurance market in SulAmérica, where she remained for seven years. After that period, she completed her qualification as an Insurance Broker and started her career, and after many years of overcoming challenges, she was able to finally have her own long-awaited company office, a five-story building in the city of Jundiaí-SP. The fulfillment of this dream took years and years of dedication, resignation and long uninterrupted periods of work, which illustrate her journey. Today, her attitudes, her determined and astute posture, are examples for all those who are starting their careers. Whenever she talks about her work in the insurance industry, she does so with a lot of love for everything and everyone.

“In the beginning everything was very difficult, I faced countless obstacles, becau-

**“Hoje, podemos comemorar muitas conquistas na indústria de seguros, cada vez mais, as mulheres estão ocupando cargos de liderança, competindo em condições de igualdade com os homens”**

**“Today, we can celebrate many achievements in the insurance industry, as more and more women hold leadership positions and compete on equal terms with men”**



raríssimas. Naquele período os cargos de liderança eram ocupados por homens. A mudança foi lenta e gradativa, foi preciso muita resiliência, estudo, determinação e espírito empreendedor para se obter pequenos avanços. Mas, hoje, podemos comemorar muitas conquistas na indústria de seguros, cada vez mais, as mulheres estão ocupando cargos de liderança, competindo em condições de igualdade com os homens”, reforça.

Uma das conquistas muito comemorada pelo mercado de seguros, a ser reforçada pela categoria, está no avanço do número de mulheres em cargos de liderança, em um setor ainda predominantemente masculino.

“Temos algumas mulheres na qualidade de CEOs, na nossa indústria, além de um grande número ocupando os cargos de diretorias, superintendências e gerências. No Sincor-SP, na gestão passada, eu era a única mulher na diretoria executiva. Na gestão atual ocupo a 1ª vice-presidência e temos mais cinco diretoras regionais, demonstrando que as mulheres cada vez mais assumem grandes desafios”.

Enquanto empreendedora, Simone destaca que em sua empresa, Facsi Corretora de Seguros, 90% do quadro é ocupado por mulheres. Reconhece que muitas empresas criam restrições na contratação de uma mulher para não lidar com o período de maternidade, e na sua qualidade de mãe, atua de forma diferente. Inclusive, na Facsi, no próximo mês de novembro nascerá o 20º bebê, nestes 26 anos de empresa.

“Essa maior participação das mulheres em cargo de liderança, em nada diminui a importância da presença dos homens. A convivência de homens e mulheres é cada vez mais harmoniosa e os estilos são complementares, as mulheres com a prática e o emocional e os homens com a razão e o foco, por isso, o equilíbrio. Acredito que precisamos olhar mais pelo para-brisa e menos pelo retrovisor”, pontua.

Para Fávaro, na celebração do Dia do Corretor de Seguros, neste quase término da pandemia da Covid-19, é importante registrar a capacidade do setor, de adaptação às mudanças, com a necessidade de investimentos em novos recursos e ferramentas tecnológicas. Tendo em vista que esse momento impôs a antecipação de forma imediata e acelerada de práticas e metodologias de trabalho estimados para ocorrer somente nos próximos

**“Reitero que precisamos continuar em busca de capacitação, manter-se atualizado e jamais reduzir os investimentos em tecnologia, desta forma acredito fortemente na perpetuação da mais nobre das profissões”**

**“I reaffirm that we need to continue in search of qualification, to keep up to date and never reduce investments in technology. In this path, I strongly believe in the perpetuation of the noblest of professions”**

se in the past the philosophy, practices and opportunities for women were very rare. At that time, leadership positions were held by men. The change was slow and gradual, it took a lot of resilience, study, determination and entrepreneurial spirit to make small advances. But today, we can celebrate many achievements in the insurance industry, as more and more women hold leadership positions and compete on equal terms with men”, she stressed. One of the much-celebrated achievements in the insurance market to be reinforced by

brokers is the increase in the number of women in leadership positions in a sector that is still predominantly male.

“We have some women as CEOs in our industry, in addition to a large number who fulfill the roles of directors, superintendents and managers. At Sincor-SP, in the past administration, I was the only woman on the executive board. In the current administration, I am the 1st Vice President and we have five more regional directors, which shows that women are increasingly taking on greater challenges”.

As an entrepreneur, Simone highlights that in her company, Facsi Corretora de Seguros, 90% of the workforce is made up of women. She acknowledges that many companies design restrictions for hiring women so as not to deal with maternity leaves, but as a mother, she acts in a different manner. In fact, at Facsi, the 20th employee baby in 26 years will be born next November.

“This greater participation of women in leadership positions does not in any way diminish the importance of the presence of men. The coexistence of men and women is increasingly harmonious and their styles are complementary: women with practice and intuition, and men with sense and focus, we have, therefore, a balance. I believe we need to look more towards the future and less to our past”, she stated.

According to Fávaro, in celebrating the Insurance Broker’s Day at this near-end of the Covid-19 pandemic, it is important to underscore the sector’s ability to adapt to changes, investing in new resources and technological tools. We have also to bear in mind that this moment imposed the immediate and accelerated anticipation of work practices and methodologies that were estimated to only occur in the coming years. Furthermore, she emphasizes that insurance brokers performed their responsibilities with great financial determination and coura-

anos. E mais, frisa que o Corretor de Seguros desempenhou suas responsabilidades com muita determinação e ousadia financeira, fazendo com que os segurados sentissem suas expectativas atendidas sem nunca imaginar que muitos dos colaboradores estavam trabalhando em home office.

### Relacionamentos e Proteção do Patrimônio e Pessoas

“Fico extremamente liasonjeada em atuar nesta profissão tão dignificante. Agradeço a Deus todos os dias pela oportunidade de poder atuar de forma a prover soluções às pessoas e as empresas. Entendo que a intermediação de Apólices de Seguros deva ocorrer, exclusivamente, através dos Corretores de Seguros, profissionais capacitados e especializados na atividade securitária”.

Além de discorrer sobre inovação e atuação na indústria de seguros, Simone revela que oferece oportunidades aos jovens em sua empresa, e assume com muita satisfação o compromisso de formar bons profissionais.

“Tenho uma colaboradora com mais de 23 anos de atuação na Facsi. Os fatores que considero mais relevantes para contratação de um profissional são: vontade de aprender, atitude, posicionamento e ser comprometido. Meu maior desafio, na atualidade, é preparar, de forma incansável, meu filho Guilherme para minha sucessão. Aos 20 anos já é Corretor de Seguros habilitado e estagia há dois anos por todos os departamentos da companhia. Finalizo, parabenizando todos os Corretores de Seguros pela celebração desta data tão importante. Reitero que precisamos continuar em busca de capacitação, manter-se atualizado e jamais reduzir os investimentos em tecnologia, desta forma acredito fortemente na perpetuação da mais nobre das profissões: “O Corretor de Seguros”, conclui.



**Simone Cristina Fávoro, é proprietária da Facsi Corretora de Seguros, em Jundiaí/SP**

**Simone Cristina Fávoro is the owner of Facsi Corretora de Seguros, in Jundiaí/SP**

ge, making policyholders feel that their expectations were met without ever imagining that many of the employees were working from home.

### Relationships and the Property's and People Protection

“I am extremely humbled to work in this dignified profession. I thank God every day for the opportunity to be able to act to provide solutions to people and companies. I understand that the intermediation of insurance policies should occur exclusively through insurance brokers, who are trained professionals specialized in the insurance activity”.

In addition to talking about innovation and performance in the insurance industry, Simone reveals that she offers opportunities to young people in her company, and she is very pleased to be committed to training good professionals.

“One of our employees has over 23 years of experience at Facsi. The factors that I consider the most relevant for hiring a professional are: their willingness to learn, their attitude, positioning and involvement. My great challenge today is to tirelessly prepare my son Guilherme for my succession. At the age of 20, he is already a qualified insurance broker and has been an intern for two years in all departments of the company. I conclude by congratulating all insurance brokers for celebrating this important date. I reaffirm that we need to continue in search of qualification, to keep up to date and never reduce investments in technology. In this path, I strongly believe in the perpetuation of the noblest of professions: “The Insurance Broker”, she adds.

# Manoel Peres conquista prêmio de 100 Mais Influentes da Saúde

## Manoel Peres receives Award for 100 Most Influential in Healthcare

O diretor-presidente do Grupo Bradesco Saúde, Manoel Peres, está entre as personalidades do prêmio “100 Mais Influentes da Saúde”, pela segunda vez. Profissional no Grupo Bradesco Saúde há 15 anos, o executivo recebeu novamente o troféu durante a cerimônia de premiação realizada dia 28 de julho, no World Trade Center - Events Center, em São Paulo (SP).

“Fico muito feliz por esse reconhecimento, pelo segundo ano consecutivo, ao lado de tantos nomes admiráveis do setor. É motivo de muita honra e responsabilidade”, destaca o dirigente.

Promovido pelo Grupo Mídia e sua plataforma Healthcare Management, o prêmio, considerado o “Oscar da Saúde”, reconhece a atuação de personalidades, empresas e profissionais que se destacam ao longo do ano. Segundo o organizador, a lista dos ganhadores, 10 em cada uma das 10 categorias, é elaborada por meio de pesquisas de mercado e votações.

Natural de Santana do Livramento, Rio Grande do Sul, residente no Rio de Janeiro, Manoel é formado em Medicina e pós-graduado em Administração Hospitalar – Serviços de Saúde, pela Faculdade de Saúde Pública/USP. Na companhia desde 2007 foi diretor de Gestão Médica da Bradesco Saúde e da Mediservice, diretor da Bradesco Dental e diretor Geral da seguradora. Atualmente, é presidente do Grupo Bradesco Saúde e da Federação Nacional de Saúde Suplementar (FenaSaúde), cargo que ocupa desde fevereiro. Presente em aproximadamente 1,4 mil municípios do país, o Grupo Bradesco Saúde, líder do mercado de planos e seguros privados de saúde, atende a cerca de 3,9 milhões de beneficiários. “Nos últimos dois anos, acompanhamos uma mudança de comportamento da sociedade diante dos desafios impostos pela covid-19, e vivemos agora este momento em que proteger e cuidar da saúde ganhou importância ainda maior para todos”, conclui Peres.



The CEO of Grupo Bradesco Saúde, Manoel Peres, is among the personalities receiving the ‘100 Most Influential in Healthcare’ Award, for the second time. A professional at Grupo Bradesco Saúde for 15 years, the executive received the trophy again during the award ceremony held on July 28, at the World Trade Center - Events Center, in São Paulo (State of São Paulo).

‘I am very happy for this recognition, for the second year in a row, alongside so many amazing personalities in the sector. It is a source of honor and responsibility’, highlighted the leader.

Promoted by Grupo Mídia and its Healthcare Management platform, the award, considered the ‘Oscars of Health’, recognizes the performance of outstanding personalities, companies and professionals throughout

the year. According to the organizer, the list of winners, 10 in each of the 10 categories, is made through market research and voting.

Born in Santana do Livramento, Rio Grande do Sul state and living in Rio de Janeiro, Manoel holds a degree in Medicine and a postgraduate degree in Hospital Administration - Health Services, from the Faculty of Public Health/USP. In the company since 2007, he was director of Medical Management at Bradesco Saúde and Mediservice, director at Bradesco Dental and General Director at the insurance company. He is currently president of Grupo Bradesco Saúde and the National Federation of Supplementary Health Insurance (FenaSaúde), a position he has held since February. Present in approximately 1,400 municipalities in the country, Grupo Bradesco Saúde, a market leader in private health plans and insurance, serves approximately 3.9 million beneficiaries. ‘In the last two years, we have seen a change in society’s behavior in the face of the challenges imposed by Covid-19, and we are now experiencing this moment in which protecting and caring for health has gained even greater importance for everyone’, concludes Peres.



**SUHAI**  
SEGURADORA

Você bem-vindo, seu bem seguro.

Encantar novos clientes  
com o seguro de maior  
aceitação do mercado?



**SIM**

**PRA VOCÊ.**

A **Suhai** é a seguradora com o maior índice de aceitação do mercado. De um jeito prático, rápido e sem burocracia, com a **Suhai Seguradora** você pode oferecer seguros para carro, moto ou caminhão, de qualquer ano ou modelo e que cabe no bolso do cliente.

Por isso, a **Suhai** é considerada a seguradora mais democrática do país.

Conte com a **Suhai** para aumentar sua carteira de clientes.

**Vem para o SIM da Suhai.**

[suhaiseguradora.com](http://suhaiseguradora.com)



# “A única coisa permanente é a mudança” ‘The only permanent thing is change’

Por/by Denise Oliveira, CEO e fundadora da fitinsur  
CEO and founder of fitinsur

O título deste artigo é uma frase dita por Heráclito, no século.VI a.C. Curiosamente a ideia do pensador grego, somada ao turbilhão de informações consumidas - o dia a dia frenético, as novas tecnologias, a transformação positiva dos valores sociais, as novas necessidades... - encontramos um mercado repleto de oportunidades, desafios e ávido pela mudança.

Mas deve a mudança renovar, tudo e todos o tempo todo? Teria ela alcance imediato? Quais motivações devemos buscar para o mercado segurador?

Há coisas que não envelhecem, apenas se tornam antigas, entregando com a resiliência do tempo o mesmo valor agregado. Porém, devemos buscar mudanças para o que se torna obsoleto, arcaico e que não agrega valor.

Nos últimos cinco anos acompanhei e observei o mercado atentamente. Afinal, me lancei de corpo e alma na busca da realização de um sonho que envolve justamente parte dessa mudança, que foi a fundação da fitinsur. Como saldo positivo, pude ver mulheres ascenderem ao comando em um mercado majoritariamente branco, masculino e conservador; novos produtos chegando a segurados que não tinham acesso; a transformação digital de larga escala; novos players e papéis adentrando o mercado com sucesso! Acredito que o nosso setor tenha abraçado a mudança em pontos importantes que eram obsoletos, arcaicos e que eventualmente impediam o seu próprio crescimento. Afinal não é porque se faz algo da mesma maneira há 50 anos que deva ser mantido ou que não possa ser melhorado.

Contudo para as coisas “antigas” que ainda funcionam, como por exemplo a consistência no resultado da subscrição (pois índices combinados de 200% em nenhum momento mágico se tornarão viáveis), devemos evitar o “mudancismo” que pode ser falacioso e retroceder parte do avanço que tivemos até aqui. E digo parte porque o caminho trilhado até aqui, ainda bem, não tem mais volta!



The title of this article is a phrase said by Heraclitus, in the 6th century BC. Interestingly, the idea of this Greek philosopher added to the turmoil of information we consume - the hectic day-by-day, new technologies, the positive transformation of social values, new demands... -, it is possible to find a market full of opportunities, challenges and eager for change.

But must change renew, everything and everyone all the time? Would it have an immediate reach? What motivations should we seek for the insurance market?

There are things that don't age, they just become old, delivering the same added value with the resilience of time. However, we must seek change for what becomes obsolete, archaic and does not add value.

For the past five years I have followed and watched the market closely. After all, I threw myself body and soul in the pursuit of fulfilling a dream that involves precisely part of this change, which was the foundation of fitinsur.

As a positive balance, I was able to see women ascend to leadership in a mostly white, male and conservative market; new products reaching policyholders who had no access; large-scale digital transformation; new players and roles entering the market with success!

I believe that our area has embraced change in important points that were obsolete, archaic and that eventually stunted its own growth. After all, it is not because something has been done the same way for 50 years that it should be maintained or that it cannot be improved.

However, for the 'old' things that still work, such as consistency in the insurance results (as combined indexes of 200% will in no magical moment become tenable), we must avoid the 'changenism' that can be fallacious and reverse part of the progress we've had so far. And I say part because the path taken so far, thankfully, there is no turning back!

# “Vida empreendedora” ‘Entrepreneurial Life’

Por/by Erika Chou, Diretora de Marketing e Relacionamento e cofundadora da fitinsur  
Marketing and Relationship Director and co-founder of fitinsur

Vim de uma família de imigrantes chineses, meus pais moravam em Taiwan e vieram para cá com três filhas pequenas. Eu ainda não havia nascido, mas participei do maior desafio de empreendedorismo que eu consigo imaginar. Jogar-se num país com uma cultura completamente diferente, com uma língua desconhecida, tendo vendido todos os patrimônios que tinham, deixando parte dos familiares, saindo de empregos seguros e entrando num processo inédito e muitas vezes doloroso!

Na minha casa, minha mãe sempre foi a pessoa a frente dos negócios. Chegando aqui abriu duas lojas, fazia as compras, as vendas, contratação e gestão de funcionários. Meu pai cuidava da casa e da educação das filhas. Sempre foi muito rigoroso na dinâmica de estudos e tarefas da casa. Porém, ele destacava a im-

portância de sermos as melhores dentro de nossas capacidades, felizes na vida e na escolha da carreira.

Nasci dentro desse ambiente e que trouxe características que me auxiliaram muito no crescimento da minha carreira e, mais do que isso, me trouxe o espírito empreendedor. Em todas as empresas que passei, trabalhava numa área que era uma “startup” o que me motivou a vontade de criar coisas inovadoras e iniciar operações.

Dessa forma, aceitei o desafio feito pela minha sócia, Denise Oliveira, para fundação da fitinsur. Em nenhum momento achei que seria fácil, inclusive lembro que uma das primeiras coisas que eu havia dito é que o desafio era gigante, pois uniam dois mercados com grande predominância masculina: seguros e tecnologia.

Lembrando da minha trajetória, vejo que não há acaso no caminho que segui e gostaria que a história que escrevemos para nossa insurtech sirva de incentivo para outras mulheres iniciem nessa jornada da mesma forma que aconteceu conosco.



I came from a family of Chinese immigrants, my parents lived in Taiwan and came here with their three young daughters. I wasn't born yet, but I was part of the biggest entrepreneurship challenge I can imagine. Moving to a country with a completely different culture, with an unknown language, having sold all the property they had, leaving part of their family, leaving secure jobs and entering an unprecedented and often painful process!

In my home, my mother was always the person in charge of business. Arriving here, she opened two stores, did the purchases, sales, hiring and management of employees. My father took care of the house and the education of the children. He was always very strict in the study and housework dynamics. However, he highlighted the importance of being the

best within our abilities, to be happy in life and in our choice of career.

I was born into this environment, which brought characteristics that helped me to develop my career a lot and, more than that, brought me an entrepreneurial spirit. In all the companies I've worked in, I operated in areas with a 'startup' character, which motivated me to create innovative things and start operations.

Thus, I accepted the challenge made by my partner, Denise Oliveira, to found fitinsur. At no time did I think it would be easy, I even remember that one of the first things I said was that the challenge was huge, as they brought together two markets with a great male predominance: insurance and technology.

Looking back at my history, I see no chance in the path I followed, and I would like the story we wrote for our insurtech to serve as a stimulus for other women to start on their journeys in the same way that it happened to us.



# X Fórum Nacional de Vida e Previdência

## X National Forum on Life Insurance and Private Pensions

Por/by Edilene Mendonça

A FenaPrevi realizou em São Paulo no dia 1º de setembro, a décima edição do Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada. Após a pausa de dois anos, o evento reuniu lideranças do setor, composta por executivos, técnicos e especialistas. A programação ofereceu ao público uma diversidade de temas, como o papel do setor segurador e de previdência privada durante a pandemia, os desafios futuros da área, o aumento da longevidade da população, as mudanças no mercado de trabalho e a adaptação dos produtos às tecnologias atuais.

Na abertura do evento, o presidente da entidade, Edson Franco, conduziu a palestra “A evolução do mercado de vida e previdência”, com participação de personalidades consideradas históricas do setor. Entre elas, Luiz Carlos Trabuco Cappi, presidente do Conselho de Administração do Banco Bradesco, Osvaldo do Nascimento, membro do Conselho Curador da Fundação Itaú Unibanco de Educação e Cultura e Nilton Molina, presidente do Conselho da MAG Seguros.

No segundo painel, sobre os “Os impactos e as lições da pandemia: economia, saúde e comportamento”, foram destacados os bastidores do enfrentamento da crise sanitária e como as seguradoras se utilizaram de dados e do apoio da comunidade científica para se estruturarem para essa batalha.

Participaram com lições e reflexões para o setor, Thais Fonseca, doutora em Estatística, professora do IM/UFRJ e pesquisadora do Labma/UFRJ, Mauro Veras, médico consultor da Munich Re, Marcelo Neri, diretor da FGV Social e professor da FGV e Margareth Dalcolmo, pneumologista e pesquisadora da Fundação Oswaldo Cruz – FIOCRUZ.

Entre os destaques, houve detalhamento do estudo de previsão de mortalidade fomentado pela FenaPrevi e conduzido pela equipe da professora Thais Fonseca. Estudo, que visa dar mais segurança ao mercado, cruzou dados locais com o de outros países. Tais como, políticas de enfrentamento adotadas por cada país e as faixas etárias das carteiras de seguros de vida. Um dos resultados comprovou a eficácia da vacinação para a redução do agravamento da doença, das internações hospitalares, e relacionou a evolução da vacinação com a queda nos pedidos de indenização por covid.

FenaPrevi held in São Paulo, on September 1st, the tenth edition of the National Forum on Life Insurance and Private Pensions. After a two-year break, the event brought together industry leaders, featuring executives, technicians and specialists. The program offered the audience a variety of topics, such as the role of the insurance and private pension sector during the pandemic, the future challenges in this area, the increase in the population longevity, changes in the labor market and the adaptation of products to current technologies.

At the opening of the event, the entity's President, Edson Franco, gave a lecture titled “The evolution of life insurance and private pension market”, with the participation of personalities considered key in this industry. Among them, Luiz Carlos Trabuco Cappi, chairman of the Board of Directors of Banco Bradesco; Osvaldo do Nascimento, member of the Board of Trustees of Itaú Unibanco Foundation for Education and Culture; and Nilton Molina, chairman of the Board of MAG Seguros.

In the second panel, on “The impacts and lessons of the pandemic: economy, health and behavior”, the focus was put on the backstage of facing a health crisis, as well as how insurers used data and support from the scientific community to articulate themselves for this battle.

Also took part in the event, with lessons and reflections for the sector, Thais Fonseca, PhD in Statistics, professor at IM/UFRJ and researcher at Labma/UFRJ; Mauro Veras, medical consultant at Munich Re; Marcelo Neri, director at FGV Social and professor at FGV; and Margareth Dalcolmo, pulmonologist and researcher at the Oswaldo Cruz Foundation – FIOCRUZ. Among the highlights, a detailed study of the estimated mortality, promoted by FenaPrevi and conducted by the team of professor Thais Fonseca.

This study, which aims to bring more certainty to the market, cross-referenced local data with other countries. Among the criteria were policies adopted by each country for facing the pandemic and the age groups of life insurance portfolios. One of the results corroborated the effectiveness of vaccination to reduce worsening of the disease, hospital admissions, and related the evolution of vaccination with the drop in claims for compensation for Covid.



### Longevidade e perspectivas para o setor

Já na segunda parte do evento, o painel “Longevidade e Planejamento – Ajustando as velas aos ventos: o que fazer para que seu dinheiro não acabe antes de vocês”, sob mediação de Ângela Beatriz Assis, vice-presidente da FenaPrevi e presidente da Brasilprev, discutiu, sob diversos pontos de vista, os desafios e oportunidades gerados pelo envelhecimento da população brasileira.

O último painel do Fórum, em formato de debate, com moderação do vice-presidente da FenaPrevi e diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência, Jorge Nasser, reuniu também o presidente da entidade, Edson Franco; Dyogo Oliveira, diretor presidente da Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg; Armando Vergílio, presidente licenciado da Fenacor; e Patricia Freitas, vice-presidente sênior de Parcerias Estratégicas Multicanais da Prudential do Brasil.

A mesa redonda teve como objetivo discutir as perspectivas para o setor de vida e previdência, elencando, na opinião de cada executivo, quais os maiores desafios e tendências para os próximos anos. O papel do novo corretor como um consultor de benefícios foi um dos destaques levantado por Nasser, e assinalado por todos como de grande importância para a atração, retenção e o aperfeiçoamento do atendimento ao cliente e dos produtos e serviços disponíveis no mercado.

### Longevity and prospects for the sector

In the second part of the event, the panel titled “Longevity and Planning - Adjusting the sails for changing winds: what to do so that your money doesn’t run out before you do”, mediated by Angela Beatriz Assis, Vice President of FenaPrevi and President of Brasilprev, discussed, from different points of view, the challenges and opportunities generated by the aging Brazilian population.

The last panel of the Forum, in debate format, moderated by the Vice President of FenaPrevi and CEO of Bradesco Vida e Previdência, Jorge Nasser, also brought together the President of the entity, Edson Franco; Dyogo Oliveira, CEO of the National Confederation of Insurance Companies – CNseg; Armando Vergílio, licensed president of Fenacor; and Patricia Freitas, Senior Vice President of Multichannel Strategic Partnerships at Prudential do Brasil.

The round table aimed to discuss the perspectives for the life insurance and private pension sector, listing, in the opinion of each executive, the biggest challenges and trends for the coming years. The role of the new broker as a benefits consultant was one of the main subjects raised by Nasser, and highlighted by all as being of great importance for attracting, retaining and improving customer service and the products and services available on the market.

# Insurtech Latam Fórum tem primeira edição presencial no Brasil

## Insurtech Latam Forum had its first in-person event in Brazil

Por/by Edilene Mendonça

A CMS Group e a Digital Insurance Latam realizaram no dia 10 de agosto, a primeira edição, em formato presencial no Brasil, do Insurtech Latam Forum. O evento promovido no Espaço Apas, localizado no bairro do Alto da Lapa, em São Paulo, contou com a participação de especialistas nacionais e internacionais em variados painéis sobre o mercado de seguros.

“Seguro é o maior instrumento de proteção financeira, que visa sustentar tudo aquilo que se demorou tanto tempo para conquistar, em termos de patrimônio ou até de saúde financeira”, ressaltou Marcon Centin, CEO da Youse Seguros, durante o painel Inovação e Revolução: quais os desafios essenciais da indústria de Seguros latino-americana nos próximos anos? Como o Brasil pretende capitanear esse processo?

Moderado por Hugues Bertin, CEO & Founder da Digital Insurance Latam, o painel presencial, em destaque, também foi debatido pelos profissionais David Gilbert Durkeheim, CEO do Grupo Mok, Adeisa Romão, diretora comercial Brasil da OutSystems e Vladimir Freneda, vice-presidente da Comercial e Marketing Assurant.

Com público-alvo formado por profissionais de todo o ecossistema de inovação em seguros, o Insurtech Latam Forum 2022 reuniu de executivos a empreendedores. Para Janete Kepacz, empreendedora da 4 Leaders Human Development, que comemorava o retorno do evento presencial: “o Fórum foi muito feliz na escolha do tema, pelo fato do setor de seguros estar em um dos seus maiores momentos de inovação”.

De acordo com os organizadores do evento, o Insurtech Latam Forum 2022, presencial, registrou o total de 628 inscritos, 471 participantes presentes, 59 speakers, 26 empresas participantes e 16 reuniões realizadas na Open Innovation Arena (OIA).

CMS Group and Digital Insurance Latam held, on August 10, the first in-person event of the Insurtech Latam Forum in Brazil. The meeting was held at Espaço Apas, located in the Alto da Lapa neighborhood in São Paulo, and featured national and international experts in various panels on the insurance market.

‘Insurance is the greatest tool for financial protection, which aims to maintain everything that took so long to conquer, in terms of assets or even financial health’, highlighted Marcon Centin, CEO of Youse Seguros, during the panel titled Innovation and Revolution: What are the essential challenges for the Latin American Insurance industry in the coming years? How does Brazil intend to lead this process?

Moderated by Hugues Bertin, CEO & Founder of Digital Insurance Latam, the live panel was also debated by professionals David Gilbert Durkeheim, CEO of Grupo Mok; Adeisa Romão, Brazil commercial director at OutSystems; and Vladimir Freneda, Vice President of Comercial e Marketing Assurant.

With a target audience formed by professionals from the entire insurance innovation ecosystem, the Insurtech Latam Forum 2022 brought together executives and entrepreneurs. For Janete Kepacz, entrepreneur of 4 Leaders Human Development, who celebrated the return of the face-to-face event: ‘the Forum was very fortunate in choosing this theme, because the insurance sector is in one of its greatest moments of innovation’.

According to the event organizers, the face-to-face Insurtech Latam Forum 2022 had a total of 628 registered persons, 471 attendees, 59 speakers, 26 participating companies and 16 meetings held at the Open Innovation Arena (OIA).



### Evento presencial também debateu os seguintes temas:

- Embedded Insurance: tecnologia aliada à jornada do consumidor
- Novos caminhos para a venda dos seguros
- O Brasil está Open: como o modelo de Open Insurance vai impactar o mercado, inovar a relação com os consumidores e gerar oportunidades
- Transformação digital ou cultural? O impacto do fator humano
- Insurtechs: Bolha ou Renovação? Sandbox e a necessidade da inovação de um mercado tradicional, a convivência e parcerias com big players e a transformação do público consumidor de seguros
- A Revolução da Distribuição B2B: a desburocratização e melhor experiência do cliente de seguros
- Embedded Insurance: acelerando a transformação digital na América Latina.

### The face-to-face event also discussed the following topics:

- Embedded Insurance: technology combined with the consumer journey
- New ways to sell insurance
- Brazil is Open: how the Open Insurance model will impact the market, innovate the relationship with consumers and generate opportunities
- Digital or cultural transformation? The impact of the human factor
- Insurtechs: Bubble or Renewal? Sandboxing and the need for innovation in a traditional market, the coexistence and partnerships with major players and the transformation of the insurance consumer public
- The B2B Distribution Revolution: reducing bureaucracy and better insurance customer experience
- Embedded Insurance: accelerating digital transformation in Latin America.

Além dos painéis, o Insurtech Latam Forum 2022 contou com estandes de grandes marcas mundiais do segmento de seguros, que compartilharam conteúdo e experiência com palestrantes e visitantes, desde executivos de seguradoras a corretores, produtores, intermediários, startups e empreendedores. Ocasião em que fizeram networking, interação e apresentação de seus cases de sucesso.

### Formatos digital e fieldtrip

Além do evento presencial, o Insurtech Latam Forum 2022 foi realizado em formatos 100% digital, nos dias 08 e 09 de agosto, e fieldtrip, dias 11 e 12 de agosto. Tanto o evento presencial quanto o 100% digital contaram com transmissão online para toda a América Latina.

Já no fieldtrip, os participantes fizeram uma viagem de campo na história do seguro da América Latina, com visitas aos Inovabra (Host: Bradesco Seguros), Oxigênio (Host: Porto Seguro), aws Amazon, e Mattos Filho (Host: Mattos Filho).

Segundo a Confederação Nacional das Seguradoras (CNSeg), o mercado de seguros está em franca expansão no Brasil. Mesmo em época de pandemia, o setor surpreendeu com desempenho positivo e melhor que o da maioria dos outros segmentos da economia.

In addition to the panels, Insurtech Latam Forum 2022 featured stands from major global brands in the insurance segment, who shared their content and experience with speakers and visitors, from insurance executives to brokers, intermediaries, startups and entrepreneurs. It was an occasion to network, interact and present their successful cases.

### Online formats and field trip

In addition to the in-person event, the Insurtech Latam Forum 2022 was held in fully online formats, on August 8th and 9th, and in a field trip, on August 11th and 12th. Both the in-person and the online events were broadcast online for all Latin America.

On the field trip, participants got to know the history of insurance in Latin America, with visits to Inovabra (Host: Bradesco Seguros), Oxigênio (Host: Porto Seguro), aws Amazon, and Mattos Filho (Host: Mattos Filho). According to the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), the insurance market is booming in Brazil. Even in times of a pandemic, the sector surprised with a positive performance, faring better than most other segments of the economy.

# Inovação como ferramenta de fomento de negócios

## Innovation as a business promotion tool

Por/by Helder Molina

Inovação está no DNA da MAG Seguros. Entendemos que uma empresa só se torna longa se tiver dois aspectos muito marcantes em sua cultura: o olhar contínuo à inovação e um propósito muito claro e bem definido. Todas as ferramentas que desenvolvemos têm o objetivo de colaborar com os nossos parceiros, corretores, clientes e beneficiários. Trabalhamos continuamente em iniciativas, ferramentas e processos, e que atuam em melhorias que possam aprimorar a experiência dos nossos públicos de relacionamento, desde o momento da contratação de um seguro de vida até o pagamento de um benefício.

Uma de nossas ações, por exemplo, foi a reestruturação



Helder Molina é CEO da MAG Seguros  
Helder Molina is MAG Seguros' CEO

Innovation is in the DNA of MAG Seguros. We understand that a company only lasts for a long time if it has two very important aspects in its culture: an ongoing concern with innovation and a very clear and well-defined purpose. All the tools we develop have the purpose of allowing collaboration with our partners, brokers, customers and beneficiaries. We continuously work on initiatives, tools and processes, and we work on improvements that can improve the experience of our public, from the moment of taking out life insurance to the payment of a benefit. One of our actions, for instance, was the complete restructuring of our e-commerce business,

completa do nosso e-commerce, desenvolvido em 2014 e pioneiro no país na oferta de seguro de vida e previdência. Por isso, formamos um squad multidisciplinar com competências como web analytics, experiência do usuário e conteúdo digital em uma mentalidade 100% direcionada por dados com o objetivo de trazer melhorias de experiência do usuário na criação do novo e-commerce. O projeto permitiu que os clientes percorressem o funil de vendas e finalizassem suas compras de forma mais autônoma, além de expandir o portfólio de produtos comercializados por este meio.

Também buscamos continuamente a inovação em oferecer mais e melhores soluções que atendam às demandas das pessoas com base no contexto socioeconômico. Um destes exemplos foi a criação do pilar 'Bem-Estar', com produtos direcionados para o cuidado financeiro relacionado a riscos com a saúde. Com isso, nos tornamos a primeira seguradora especializada em vida a oferecer telemedicina como um diferencial.

Ainda neste aspecto, vale citar as nossas startups. Com a Simple2u, passamos a oferecer seguro de forma totalmente digital no modelo on demand; e com a WinSocial expandimos a oferta de seguro de vida para pessoas que o mercado tradicional não aceitava, como aquelas com diabetes, hipertensas, obesas, HIV+ ou com histórico de câncer de próstata, mama ou pele não melanoma.

A inovação já é um diferencial competitivo que temos frente ao mercado e com o reconhecimento dos nossos parceiros. Seguiremos investindo forte em processos que contribuam para a melhoria da experiência do usuário, essencial para atendermos bem em todo o nosso negócio, e seguirmos colaborando com o desenvolvimento e fomento do mercado segurador brasileiro.

**“Também buscamos continuamente a inovação em oferecer mais e melhores soluções que atendam às demandas das pessoas com base no contexto socioeconômico. Um destes exemplos foi a criação do pilar ‘Bem-Estar’, com produtos direcionados para o cuidado financeiro relacionado a riscos com a saúde.**

**We also continually seek innovation in offering more and better solutions that meet people’s demands based on their socioeconomic context. One of these examples was the creation of the ‘Wellness’ pillar, with products aimed at financial care related to health risks.**

developed in 2014, a pioneer experience in offering life insurance and pension plans in Brazil. That’s why we formed a multidisciplinary squad with skills such as web analytics, user experience and digital content in a 100% data-driven mindset, with the aim of improving user experience in creating the new e-commerce. The project allowed customers to go through the sales funnel and complete their purchases more autonomously, in addition to expanding the portfolio of products

sold through this medium.

We also continually seek innovation in offering more and better solutions that meet people’s demands based on their socioeconomic context. One of these examples was the creation of the ‘Wellness’ pillar, with products aimed at financial care related to health risks. As a result, we became the first specialized life insurer to offer telemedicine as a special feature.

Regarding this aspect, it is also worth mentioning our startups. Through Simple2u, we started to offer insurance on demand in fully digital form; and through WinSocial we expanded the offer of life insurance to people that the traditional market did not accept, such as those with diabetes, hypertension, obesity, HIV positive or with a history of prostate, breast or non-melanoma skin cancer.

Innovation is already a competitive advantage that we have in our market and our partners are aware of this. We will continue to invest heavily in processes that contribute to the improvement of user experience, which is essential for us to serve well in our entire business, and we will continue to collaborate with the development and promotion of the Brazilian insurance market.

**Seguiremos investindo forte em processos que contribuam para a melhoria da experiência do usuário, essencial para atendermos bem em todo o nosso negócio, e seguirmos colaborando com o desenvolvimento e fomento do mercado segurador brasileiro.**

**We will continue to invest heavily in processes that contribute to the improvement of user experience, which is essential for us to serve well in our entire business, and we will continue to collaborate with the development and promotion of the Brazilian insurance market**



# A importância do corretor de seguros no mercado

## The importance of insurance brokers in the market

\*Carlos Alberto Pelais

O Corretor de Seguros é o canal mais importante entre o consumidor e as seguradoras, pois tem qualificação para orientar o cliente na escolha adequada, na aquisição do melhor seguro, para atender a necessidade de cada perfil. O profissional deste segmento, fica disponível 24 horas por dia, para atender, esclarecer e acolher seu público em caso de sinistro, e qualquer necessidade, e mantém a tranquilidade, conforto e agilidade do início, ao fim de todo o processo de sinistro.

Pela aproximação com o seu consumidor, o corretor, cria um elo e intimidade, tornando-se amigo e até conselheiro. Ou seja, ele se torna um consultor, para investimentos na segurança da família - residência, veículos, empresa, saúde - e também previdência. Enquanto

o médico trata da saúde, o advogado zela pelos direitos do cidadão, o corretor de seguros é quem garante a proteção e zelo pelo bem estar, do cliente e seus familiares. Estamos na "4ª Revolução Industrial", também conhecida como Indústria 4.0, o momento da tecnologia, automação, computação em nuvem e cada vez mais, a união do mundo 'físico e digital'. Cabe ao consultor, levar informações atuais, tecnológicas e pontuais ao mercado.

As ferramentas e canais de atendimento, como WhatsApp, Instagram, LinkedIn e as redes sociais, são novas formas de comunicação e interação com o consumidor. Com isto, o cliente recebe, um serviço mais eficaz, ágil, moderno. Desde cotação, informação, orientação. Com certeza a pandemia, contribuiu para que este cenário "online", se tornasse robusto, concreto e real. Prova que a indústria de seguros, foi resiliente e se adaptou rápido, em curto prazo de tempo. O Clube dos Corretores do Grande ABC deseja a todos os corretores de seguros, vida longa na profissão com ótimos negócios e oportunidades!



Presidente do Clube dos Corretores de Seguros do ABC  
Brokers of Grande ABC Club president

Insurance brokers are the most important channel between consumer and insurance companies, as they are qualified to guide the client in the appropriate choice, in purchasing the best insurance, in finding the needs of each profile. The professionals in this segment are available 24 hours a day to assist, clarify and welcome the public in the event of an accident, and any need, assuring tranquility, comfort and agility from beginning to end of the entire accident process.

By approaching their consumers, brokers create a bond and intimacy, becoming friends and even advisors. In other words, they become consultants for investments in one's family safety - home, car, company, health - and also private pension. While doctors take care of health, lawyers watch over the

rights of citizens, insurance brokers are the ones who guarantee the protection and care for the well-being of clients and their families.

We are in the '4th Industrial Revolution', also known as Industry 4.0, the moment of technology, automation, cloud computing and increasingly, the union of the 'physical and digital' world. It is up to consultants to bring current, technological and timely information to the market.

Service tools and channels, such as WhatsApp, Instagram, LinkedIn and social networks, are new forms of communication and interaction with consumers. With this, customers receive a more effective, agile, modern service, in terms of quotation, information, guidance. The pandemic certainly contributed to making this 'online' scenario robust, concrete and real. It proves that the insurance industry was resilient and adapted quickly in a short period of time.

The Broker's Club of Grande ABC president wishes all insurance brokers a long life in the profession with great business and opportunities!



**A quem constrói  
pontes entre  
a segurança  
e as grandes  
conquistas,  
nosso muito  
obrigado.**

12 de outubro:  
uma homenagem  
da FF Seguros  
ao Dia do Corretor  
de Seguros.

**Siga a Fairfax Brasil  
nas redes sociais**



## Sancor tem novo CEO

Edward Lange assumiu a posição de CEO na Sancor Seguros Brasil. Com espírito empreendedor, o executivo é muito ligado às tendências em transformação digital, consumidores digitais, além de apostar na inovação. Vem ao encontro das necessidades da companhia que neste momento, aposta no incremento tecnológico e capital humano, e com grandes expectativas de crescimento.

Lange é um reconhecido profissional, tendo ocupado diversos cargos de liderança no mercado de seguros no Brasil e também exterior.



Edward Lange has taken office as CEO at Sancor Seguros Brasil. With an entrepreneurial spirit, the executive is very connected to trends in digital transformation, digital consumers, in addition to betting on innovation. His qualities meet the the company's needs, which is currently investing in technological development and human capital, and has great expectations for growth.

Lange is a renowned professional, having held several leadership positions in the insurance market in Brazil and abroad.

## Allianz Seguros participa de almoço na Aconsef-SP

Após a aquisição das operações de Auto e Ramos Elementares da SulAmérica, a Allianz tem buscado explorar e trabalhar melhor com as assessorias, o que é uma ótima notícia para o setor.

Karine Barros, Diretora Comercial da Allianz, presente na ocasião, prometeu novidades para os próximos meses. “Planejamos um lançamento digital em saúde, a revisão do produto Automóvel, além de algumas simplificações”, comentou.

O presidente Helio Opipari Junior, declarou “que a Allianz apesar de ser recente nas assessorias, traz a experiência de uma seguradora estratégica, com soluções inovadoras”.



## Allianz Seguros participates in lunch at Aconsef-SP

After acquiring SulAmérica's Auto and Property & Casualty operations, Allianz has sought to better explore and work with advisory services, which is great news for the sector.

Karine Barros, Allianz Commercial Director, present on the occasion, promised some news for the coming months.

President Helio Opipari Junior declared that ‘Allianz, despite being a newcomer to advisory services, brings the experience of a strategic insurance company, with innovative solutions’.

Programa apresentado por Pedro Barbatto Filho

TODA SEGUNDA-FEIRA  
DAS 7H ÀS 8H  
102,5 MHz FM

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO



150  
anos



# 150 anos de história feitos de histórias como as do José Carlos

12 de outubro

Dia do Corretor de Seguros




No ano em que a Zurich completa 150 anos, celebramos as histórias de nossos Corretores, protagonistas do caminho até a tranquilidade do cliente.

No **Dia do Corretor de Seguros**, receba nosso reconhecimento pelo trabalho essencial para nós e, especialmente, para tantas pessoas espalhadas pelo Brasil.

Escolhi a profissão pela importância social do seguro: manter a conquista das pessoas.

**José Carlos Coltro**  
Corretor de Seguros



**EXISTEM  
AQUELES  
QUE CUIDAM.  
AQUELES QUE  
PROTEGEM.**

**E AQUELES QUE  
RESOLVEM.**

Resolver é cuidar, proteger, tranquilizar e estar presente em qualquer situação. A Tokio Marine agradece por toda a parceria e deseja um feliz dia.

**12 DE OUTUBRO.  
DIA DO CORRETOR DE SEGUROS.**



[tokiomarine.com.br](http://tokiomarine.com.br)  
Tokio Marine Seguradora  
/TokioMarineSeguradora  
tokiomarineseguradora

Uma Seguradora  
completa pra você  
ir mais longe.



**TOKIO MARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA