

revista

INSURANCE CORP

ano VIII - edição 44 - setembro/outubro 2022 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br

INSURANCE CORP • Ano VIII • Edição 44

REVISTA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RISCOS



Desafios e grandes conquistas

CLUBE DOS CORRETORES TEM AMPLO RECONHECIMENTO

Great challenges and achievements

BROKER'S CLUB HAS WIDE RECOGNITION

Álvaro Fonseca, mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo

ABGR realiza o XIV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros

ABGR performs the XIV Seminar on Risk and Insurance Management

insurancecorp.com.br

...
Chegou o

DIRETO Mais

CONECTADO

Com a saúde
dos seus clientes.



ACESSÍVEL

Qualidade SulAmérica
que cabe no bolso.

UM NOVO
PLANO DE SAÚDE

para você **vender mais** e pra
SulAmérica cuidar da **Saúde Integral**
de mais pessoas em **São Paulo!**



Saiba mais em:
www.sulamerica.com.br/direto-mais

SulAmérica | SAÚDE
INTEGRAL

MESSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

REALISMO E OTIMISMO

Há algum tempo o mercado tem sido considerado resiliente! E vem atendendo suas nobres atribuições, que a sociedade tem demandado.

A Superintendência de Seguros Privados, ao divulgar o relatório Síntese Mensal, com as informações do setor até setembro de 2022, confirma esta assertiva.

Indica que prossegue em crescimento, com arrecadação acumulada de R\$ 265,10 bilhões até o mês em questão, o que representa aumento de 18,2% em relação ao mesmo período do ano passado. Segundo o superintendente da Susep, Alexandre Camillo, o mesmo deverá continuar se desenvolvendo e se ampliando. “Mesmo diante de crises e um ambiente dinâmico no país, o setor se mostrou competente e ágil, garantindo resultados positivos. Acredito que essa característica vá se manter nos anos que estão por vir, trazendo crescimento ao mercado de seguros.” completa.

De acordo com os dados observados do ramo de pessoas, o grande destaque foi o seguro de vida, que atingiu a importância de R\$ 19,84 bilhões. O valor é referente a um crescimento de 16,4% em relação ao mesmo período de 2021.

Os seguros de danos continuam apresentando forte desempenho, com alta de 27,3% na arrecadação de prêmios, na comparação do acumulado até setembro de 2022 diante o período de 2021. A arrecadação de prêmios no seguro auto atingiu R\$ 36,97 bilhões no acumulado até o nono mês de 2022, elevando-se em 34,3% frente ao mesmo período do ano anterior. A linha do negócio rural foi destaque, com crescimento de 42,0% na arrecadação de prêmios no acumulado até setembro de 2022, em relação ao mesmo período anterior.

Merece evidência como matéria de capa da edição, o reconhecimento do cinquentenário de fundação do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo, que tem desenvolvido inúmeras ações em favor da defesa e fortalecimento do mercado, ao longo do tempo.

Enaltecemos também, a trajetória de 25 anos de atividades da Valor - Ação, que atua na assessoria de seguros, os 88 anos do Sincor SP, assim como o importante evento Expo ABGR 2022 e XIV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros, realizado pela ABGR em São Paulo, entre outros marcantes temas.

Boa leitura !

REALISM AND OPTIMISM

The market has been considered resilient for some time already! And it has been fulfilling the noble duties that society has required.

The Superintendence of Private Insurance, when releasing the Monthly Summary report, gathering information on the sector up to September 2022, confirms this statement.

It shows that the market continues to grow, with accumulated revenue of R\$ 265.10 billion up to the month in question, which represents an increase of 18.2% in relation to the same period of last year. According to Susep's superintendent, Alexandre Camillo, it will probably continue to develop and expand. 'Even in the face of crises and the country's dynamic environment, the sector proved to be competent and flexible, ensuring positive results. I believe that this characteristic will remain in the years to come, bringing growth to the insurance market,' he completed.

According to data observed in the personal insurance segment, the most notable performance was that of life insurance, which reached R\$ 19.84 billion. This amounts to a growth of 16.4% in relation to the same period of 2021.

Property and casualty insurance continues to have a strong performance, with a 27.3% increase in premium payments, when the accumulated figure until September 2022 is compared to the same period of 2021. The revenue from auto insurance premiums totaled R\$ 36.97 billion up to the ninth month of 2022, rising by 34.3% against the previous year. The rural business line was another highlight, with a growth of 42.0% in accumulated premiums payments until September 2022, in comparison to the same period as before.

Our issue cover story acknowledges the fiftieth anniversary of the foundation of the São Paulo Insurance Brokers Club, which has developed numerous actions for defending and strengthening the market over this time.

We also celebrate 25 years of activities of Valor-Ação, which operates as an insurance advisory, the 88 years of Sincor's SP existence, as well as the important event Expo ABGR 2022 and XIV Risk Management and Insurance Seminar, held by ABGR in São Paulo, among other remarkable themes.

Good reading!

André Pena
Publisher

6

Diálogo/Dialogue

Aperfeiçoamento na gestão de riscos
Improvement on risk management

8

ASSESSORIA DE SEGUROS/ INSURANCE ADVISORY SERVICES

Valor - Ação comemora 'Bodas de Prata', traduzindo muitas conquistas
Valor - Ação celebrates its 'Silver Anniversary', translating many achievements

12

REGISTRO HISTÓRICO/A HISTORICAL RECORD

Zurich completa 150 anos e olha para o futuro
Zurich celebrates its 150 years with an outlook for the future

14

2022 INSURANCE CORP AWARDS

2022 Insurance Corp Awards reúne grandes referências do setor
2022 Insurance Corp Awards brings together great personalities from the sector

16

SINCOR-SP

Sincor-SP completa 88 anos de história
Sincor-SP: 88 years of history

18

Capa/Cover

Álvaro Fonseca assume como mentor e revela idéias para inovação
Álvaro Fonseca takes over as mentor and reveals ideas for innovation

26

PONTO DE VISTA

Mulheres de atitude
Women of attitude

28

**ACADEMIA NACIONAL DE SEGUROS E PREVIDÊNCIA/
NATIONAL ACADEMY OF INSURANCE AND PENSIONS**

ANSP realiza posse de novos Acadêmicos
ANSP holds the new Academics tenure

30

TRANSPORTES/ TRANSPORTS

Plataforma inova a contratação dos seguros de transportes
Platform innovates the insurance transport contracting form

32

EXPO ABGR 2022

XIV SEMINÁRIO DE GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS - Sustentabilidade na gestão do risco
XIV RISK MANAGEMENT AND INSURANCE SEMINAR / Sustainability in risk management

36

EVENTO DE TECNOLOGIA/TECNOLOGIC EVENT

CQCS INSURTECH & INNOVATION



Ano VIII - Edição 44 - setembro/outubro 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

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

Antranik Photos

Conselho Editorial

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

insurancecorp.com.br

Revista Insurance Corp

/InsuranceCorp

@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

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

Grupo Bradesco Seguros atualiza aplicativo

para corretores e inclui
acesso a capacitação



Universeg, plataforma educacional da seguradora, está acessível na nova versão do aplicativo, já disponível na Google Play e na App Store

O Grupo Bradesco Seguros atendeu um dos pedidos de seus corretores e atualizou seu aplicativo para nova versão, mais dinâmica, que conta com acesso direto à plataforma de capacitação da seguradora: a **Universeg**. Os profissionais que utilizam a ferramenta podem encontrar o mesmo conteúdo do Portal de Negócios agora na palma de suas mãos.



Com a nova tecnologia, o aplicativo conta com mais de 32 funcionalidades, além de tela inicial totalmente personalizável, sendo possível adaptar a ferramenta de acordo com uso. Fabio Dragone, Diretor de Inovação, CRM e Digital do Grupo, explica que as inovações do aplicativo são sempre pensadas em conjunto com os corretores, e para essa atualização não poderia ser diferente. *“Nossa meta é fornecer a melhor experiência sempre, e esperamos que essa novidade proporcione ainda mais conhecimento aos nossos usuários”.*

A Universeg é a plataforma educacional do GBS e, em formato de streaming, oferece conteúdos em diversos formatos, propiciando o desenvolvimento contínuo. Atualmente, tem mais de 145 mil acessos e conta com materiais voltados para desenvolvimento de carreira e autoconhecimento, de forma gratuita.

Para Valdirene Soares, Diretora de Recursos Humanos, Ouvidoria e Sustentabilidade do Grupo, a seguradora tem uma longa tradição de investimento em capacitação para a formação dos parceiros de negócios. *“Buscamos aprimorar nossos processos de capacitação por meio de conteúdo de qualidade, com vídeos, podcasts, entre outros. Esperamos que essa nova forma de acessar a Universeg contribua ainda mais para o desenvolvimento dos nossos parceiros”*, ressalta.



A nova versão do aplicativo já pode ser conferida na Google Play e na App Store.

Aperfeiçoamento na gestão de riscos

Improvement on risk management

Por/by Márcia Kovacs

Luiz Otavio Artilheiro, atual diretor presidente da ABGR – Associação Brasileira de Gerência de Riscos, participa do ‘Diálogo’, desta edição. Economista formado pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, com MBA em Finanças pelo Ibmec. Atua como Head of Finance and Insurance Risk Manager, ISO 31000, na Eletronuclear S/A.



Luiz Otavio Artilheiro, atual diretor presidente da ABGR
Luiz Otavio Artilheiro, the current ABGR's president

Insurance Corp – Após um longo período de pandemia, como vislumbra o setor de riscos para os próximos anos?

Luiz Otavio Artilheiro – Na minha visão, após esse período, o gerenciamento de riscos ganhou força e sua importância será cada vez maior, não somente dentro das companhias, mas em toda a sociedade.

Os riscos deverão ser cada vez mais observados no dia a dia e suas ações de prevenção, controle, mitigação e transferência, devem ser compartilhadas, aprendidas e disseminadas por todos. Com isso a tendência é conquistar gradativamente o avanço do amadurecimento e crescimento de toda a cadeia produtiva, seja de massificados ou grandes riscos, envolvendo os clientes nesse círculo virtuoso.

IC – Explique por que o gestor de riscos é essencial para preservar o patrimônio das empresas e pessoas?

LOA – O gestor de riscos é o profissional que tem a capacidade de realizar as avaliações necessárias para analisar e definir possíveis riscos, assim como desenvolver medi-

Luiz Otavio Artilheiro, the current ABGR's president—the Brazilian Association of Risk Management, is featured in this issue's "Interview". He has a degree in Economics from the State University of Rio de Janeiro and an MBA in Finance from Ibmec. He currently acts as Head of Finance and Insurance Risk Manager, ISO 31000, at Eletronuclear S/A.

Insurance Corp – After a long pandemic period, what do you picture for the risk sector in the coming years?

Luiz Otavio Artilheiro – In my view, after this period, risk management has gained strength and its importance will be increasing, not only within companies, but throughout society. Risks must be more and more observed on a

daily basis and actions to prevent, control, mitigate and transfer them must be shared, learned and disseminated by all. With this in mind, we tend to gradually advance the maturity and growth of the entire production chain, whether for massified or large risks, involving customers in this virtuous circle.

IC – Could you explain why risk managers are essential to preserve the assets of companies and people?

LOA – Risk managers are professionals who have the ability to carry out the necessary assessments in order to analyze and define possible risks, as well as develop preventive measures, controls and management systems in order to preserve the assets, people and image of or-

das preventivas, controles e sistemas de gerenciamento de forma a preservar o patrimônio, pessoas e imagem das organizações, utilizando-se das melhores práticas de mercado. É um profissional com expertise para interagir com as equipes multidisciplinares das diversas áreas da empresa, os externos e o mercado segurador.

IC – Alguns especialistas destacam que a capacitação para gestores, tem algumas deficiências. Qual sua opinião a respeito?

LOA – A capacitação profissional é um processo contínuo que atinge a classe profissional, mas também a cadeia produtiva que precisa estar habilitada a desenvolver o conhecimento sobre os diversos segmentos e suas particularidades. Os gestores de riscos em especial devem procurar instituições de ensino qualificadas para melhorar sua capacidade técnica, certificações e promover o benchmark. Ao mesmo tempo, devem trabalhar suas habilidades de comunicação, negociação e as soft skills essenciais que são cada vez mais exigidas para os currículos.

IC – Para profissionais que querem ingressar neste segmento, qual o seu conselho?

LOA – Eu recomendo que o profissional busque se cercar de outros profissionais mais experientes na troca de conhecimento e experiências, que esteja sempre atualizado quanto as normas e regulamentos dos produtos e interaja muito com o mercado, conhecendo assim toda a cadeia produtiva que irá atendê-lo. Muitos gestores do segmento acabam atuando como mero compradores de seguro sem entender de fato, a sua posição e real importância, o seu risco ou quem realmente são seus garantidores. Ressalto a importância desse profissional conhecer e interagir com os representantes das corretoras, seguradoras e resseguradoras. Ninguém pode ficar fora dos processos!

IC - Quais as prioridades que pretende adotar na ABGR?

LOA - A ABGR vem passando por uma grande reestruturação desde 2020, restabelecemos a governança básica na associação, cujas ações são contínuas e agora poderemos avançar em nossa missão que é congregar organizações e profissionais interessados no desenvolvimento do conhecimento e aprimoramento da Gerência de Riscos. Neste ano de 2022 já conseguimos realizar e dar destaque novamente aos dois principais eventos, o Encontro do Comitê do Setor Elétrico de forma virtual e a Expo ABGR 2022 Seminário de Gestão de Riscos e Seguros presencial, em novembro de 2022. No próximo ano esperamos manter as realizações, trazendo mais intensamente os gestores de riscos para dentro da associação e sua direção.

ganizations, all this while using the best market practices. They are professionals with the expertise needed to interact with multidisciplinary teams from the different areas of a company, as well as with external parties and the insurance market.

IC – Some experts point out that manager training has some shortcomings. What is your opinion about it?

LOA – Professional training is a continuous process that affects the professional class, but also the production chain that needs to be able to develop knowledge about its various segments and their particularities. Risk managers in particular should look for qualified educational institutions to improve their technical capacity, pursue certifications and promote their benchmark. At the same time, they must work on their communication, negotiation and essential abilities and soft skills that are increasingly required for CVs.

IC – What is your advice for professionals who want to enter this segment?

LOA – I recommend that the professionals seek to be surrounded with other more experienced professionals in order to exchange knowledge and experiences, that they be always up to date with the norms and regulations of the products and interact a lot with the market, thus getting to know the entire production chain that will serve them. Many segment managers end up acting as mere insurance buyers without really understanding their position and their actual importance, their risk or who their guarantors really are. I emphasize the importance of knowing and interacting with representatives of brokers, insurers and reinsurers. No one can stay out of the processes!

IC - What are the priorities you intend to adopt at ABGR?

LOA - ABGR has been undergoing a major restructuring since 2020, as we have reestablished basic governance in the association, whose actions are continuous, and now we will be able to advance in our mission, which is to bring together organizations and professionals interested in the development of knowledge and the improvement of Risk Management. In 2022, we were able to hold and publicize our two main events again, the Electricity Sector's Committee Meeting, in an online format, and the Expo ABGR 2022 Risk Management and Insurance Seminar, in person, in November 2022. For the next year, we hope to keep making achievements, bringing risk managers more intensely into the association and its management.

Valor - Ação comemora 'Bodas de Prata', traduzindo muitas conquistas

Valor - Ação celebrates its 'Silver Anniversary', translating many achievements

Por/by Márcia Kovacs

As 'Bodas de Prata' chegaram! A Valor- Ação Assessoria e Consultoria de Seguros celebra 25 anos de atividades e só tem motivos para brindar este fato relevante. Fundada em 1997, é uma das precursoras do modelo de assessoria atuando em São Paulo, para atendimento aos corretores de seguros, como um importante canal de distribuição, facilitação, orientação, fidelização e treinamento para um amplo universo de profissionais da área, prevalecendo a qualidade no relacionamento, serviços prestados e na comunicação.

Jorge Teixeira Barbosa atuava na área de Recursos Humanos, na Companhia Inter Americana de Seguros, contemporâneo a Américo Lopes. Por outro lado, seu primo, que exercia



Jorge Teixeira Barbosa e Rita de Cassia Irigoyen

atividades na área contábil, o incentivou e cedeu um espaço, para o início as atividades, se tornando sócio na empreitada. Ao passar um tempo, houve a dissolução da parceria e Jorge Teixeira deu continuidade a seu propósito,

The 'Silver Anniversary' has arrived! Valor - Ação Assessoria e Consultoria de Seguros celebrates 25 years of activities and it has many reasons to commemorate this relevant fact. Founded in 1997, it is one of the forerunners of the advisory model operating in São Paulo, serving insurance brokers as an important distribution, facilitation, guidance, loyalty and training channel for a wide range of professionals in the area, and standing out for the quality of its relationships, communication and services rendered.

Jorge Teixeira Barbosa worked in the Human Resources department at Companhia Inter Americana de Seguros at the same time as

Américo Lopes. On the other hand, his cousin, who carried out activities in accounting field, encouraged him and provided a space for starting his activities, becoming a partner in this endeavor. As time went by, the partnership was dis-

não medindo esforços, empenho e dedicação, apostando no projeto e prosseguiu. Experiente, determinado, sempre em busca de atualização, cursos, palestras e eventos comerciais no segmento, buscou se aprimorar para obter expertise necessária para melhor atender o mercado, que é exigente, desafiador e dinâmico, sempre se reinventando, para manter seu objetivo e princípios robustos.

A primeira seguradora parceira foi a AIG, e posteriormente com a ampliação de outras companhias nesta modalidade de trabalho, a empresa iniciou processo de expansão, fidelizando e atendendo um grande número de corretores no Estado de São Paulo. A empresa comandada atualmente por Jorge Barbosa e Rita de Cassia, possui filiais em Santo André, na região do ABC (SP) e outra no litoral, na cidade de Santos (SP), contando com mais de 50 colaboradores, tanto na área operacional e comercial. “As equipes constantemente se atualizam e evoluem para melhor respaldar nossos clientes e de maneira mais eficiente”, destaca.

O propósito da assessoria

As assessorias tem sua configuração voltada a prestar serviços para seguradoras, quanto ao atendimento decorrente da capilaridade, frente ao corretor e companhia, modelo já consagrado pelo mercado, pois assumem amplamente as tarefas e incumbências comerciais e operacionais de seus representados, resolvendo questões comerciais, gestão de documentos e procedimentos para que todo processo, seja devida e corretamente encaminhado. E para o corretor é uma estrutura facilitadora, pois o profissional recebe todo o suporte técnico e operacional, treinamentos, informações, conteúdos atualizados, local para trabalhar e até atender o consumidor final, seu cliente. Ou seja, é uma rede de parceiros que se ajudam mutuamente, para que a ‘cadeia de seguros’, funcione. Teixeira complementa, “priorizamos atender tanto as seguradoras em suas necessidades, como também aos corretores, com um atendimento qualificado, cordial e principalmente ágil”.

Rita de Cassia Irigoyen, advogada e esposa, se tornaram sócios, considerando principalmente a representatividade da indústria seguradora na economia do país. E hoje ambos, trabalham em sintonia, administram a empresa, e através de uma rotina equilibrada e pontual, que é a fórmula do indiscutível sucesso. “O corretor não é nosso cliente, e sim parceiro de negócios, pois oferecemos todo suporte, treinamento, espaço para trabalhar e estrutura”, destaca Rita. E completa, “nosso papel é entregar aos nossos parceiros de negócio, os produtos soluções de seguros, mantê-los atualizados, para que concretizem bons negócios”, enfatiza. Além de colher frutos desta união, ela orgulha-se em relatar que graças ao setor, “encaminhou duas filhas, hoje uma é médica e outra está cursando também medicina”, orgulha-se.

solved and Jorge Teixeira continued his purpose, sparing no effort, with persistence and dedication, betting on the project and moving forward. An experienced and determined professional, always in search of updates, courses, lectures and commercial events in the segment, he sought to improve himself as a means to obtain the necessary expertise to better serve the market, which is demanding, challenging and dynamic, always reinventing himself, in order to maintain its objective and principles robust.

His first insurer partner was AIG, and later, with the influx of other companies in this type of work, the company began expanding, retaining and serving a large number of brokers in the State of São Paulo. The company is currently led by Jorge Barbosa and Rita de Cassia and has branches in Santo André, in the ABC region (State of São Paulo) and another on the state coast, in the city of Santos (SP), with more than 50 employees, both in the operational and commercial departments. “The teams are constantly updating and evolving to better support our customers and more efficiently”, he highlighted.

The purpose of advisory services

Advisory services are set up to counsel insurance companies, providing services regarding its capillarity between brokers and the company. This model is already established in the market, as they largely assume the commercial and operational tasks and responsibilities of their representatives, solving business issues, document management and procedures so that every process is duly and correctly forwarded. For brokers, this structure works as a facilitator, as the professional receives all the technical and operational support, training, information, updated content, a place to work and even to assist the final consumers, their clients. In other words, it is a network of partners who help each other so that the ‘insurance chain’ may work. Teixeira added, “we prioritize serving both insurance companies in their needs, as well as brokers, with a qualified, friendly and, above all, responsive service”.

Rita de Cassia Irigoyen, lawyer and wife, became partner, mainly considering the representativeness of the insurance industry in the country’s economy. And today both work in harmony and manage the company with a balanced and effective routine, which is the formula for indisputable success. “Brokers are not our clients, they’re our business partners, as we offer all the support, training, space to work and structure”, highlighted Rita. And she added, “our role is to deliver insurance solutions to our business partners, keep them up to date, so that they do good business”, she emphasized. In addition to reaping the fruits of this union, she is proud to report that thanks to the sector, “she has brought up two daughters, today one is a doctor and the other is also studying Medicine”, she proudly stated.

Criação da Aconseg SP

Teixeira foi um dos fundadores em 2003 da Aconseg SP – Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo, entidade que congrega as assessorias atuantes no estado, tendo sido seu presidente nas gestões 2011/2013 e 2013/2015, e tem a missão de apoiar,

oferecer treinamentos, marketing e divulgação, de seus integrantes, sendo que em 2021 os 43 associados contabilizaram receitas de prêmios ao redor de R\$ 2 bilhões, distribuídos principalmente nos ramos de automóvel e saúde, gerados por 17 mil corretores de seguros atendidos, aproximadamente.



Aconseg SP foundation

Teixeira was one of Aconseg SP - Association of Advisory and Consulting Companies from State of São Paulo founders in 2003, an entity that brings together advisory services firms operating in the State, having been its president in the 2011/2013 and

2013/2015 terms. Its mission is to support, offer education, marketing and promotion of its members, and in 2021 its 43 members accounted for premium revenues of around R\$ 2 billion, distributed mainly in the auto and health insurance lines, generated by approximately 17 thousand insurance brokers.

Estratégia e Treinamentos

Para obter e dar apoio aos corretores que atende, girando em torno de 2 mil profissionais, a assessoria Valor – Ação os direciona periodicamente a cursos de atualização, reciclagem e informação, voltados aos vários ramos de seguros, para que tenham conhecimento de práticas e estratégias atuais.

Jorge, sempre propõe aos corretores, “o importante não é apenas vender, e sim atender o cliente com respeito, ouvir sua necessidade, preocupação, oferecendo alternativas e o produto que mais se enquadra em seu perfil”.

Seguradoras parceiras

Atualmente conta com as parceiras Allianz Seguros, American Life, Bradesco Seguros, HDI Seguros, Ituran, Kipp, Liberty Seguros, Sompo Seguros, Suhai Seguradora, Sul América, Tokio Marine Seguradora e Zurich Seguros, que permitem atender os corretores nos ramos de auto e elementares, saúde, pessoas, riscos diversos, empresariais, entre outros, possibilitando um contínuo crescimento, com qualidade e eficácia, pelo suporte que confere. Após todos estes anos de dedicação, vem alcançando merecido reconhecimento de todo o mercado, obtendo resultados estimulantes e inúmeras oportunidades.

Strategy and Training

To obtain and provide support for brokers it serves, around 2,000 professionals, the Valor -Ação advisory service business periodically directs them to refresher, retraining and information courses, focused on the diverse lines of insurance, so that they get to know current practices and strategies.

Jorge always suggests to brokers, “the important thing is not just to sell, but to serve customers with respect, listening to their needs, concerns, offering alternatives and the product that best fits their profile”.

Partner insurance companies

It currently has among its partners Allianz Seguros, American Life, Bradesco Seguros, HDI Seguros, Ituran, Kipp, Liberty Seguros, Sompo Seguros, Suhai Seguradora, Sul América, Tokio Marine Seguradora and Zurich Seguros, which allow it to serve brokers in segments such as auto, property and casualty, health, personal, several risks, business, among others, enabling continuous growth with quality and efficiency, due to the support it provides. After all these years of dedication, it has achieved well-deserved recognition from the entire market, obtaining stimulating results and countless opportunities.



A campanha Aliadoz reconhece os Corretores com uma **viagem exclusiva para a Espanha!**

São **50 viagens com acompanhante** para curtir o melhor de Madri e Sevilha.

E ainda tem **150 prêmios de R\$ 2.500,00 a cada semestre**. Quanto mais negócios você fechar com a Allianz, mais chances você tem de conquistar.



Para saber mais sobre regulamento, consulte o seu atendimento comercial. Não fique de fora!

Zurich completa 150 anos e olha para o futuro

Zurich celebrates its 150 years with an outlook for the future

Em 2022, o Zurich Insurance Group completou 150 anos de existência. Presente em 210 países, o grupo conta com 56 mil colaboradores e registrou um volume global de negócios da ordem de US\$ 69,9 bilhões em 2021.

“O mundo passou por muitos desafios, incluindo duas guerras mundiais, pandemias e crises financeiras. A companhia foi resiliente, se adaptou e se reinventou. Somos uma companhia tradicional com espírito de startup e atuação multilinha, multisserviço e multicanal”, afirma Edson Franco, CEO da Zurich.

Com mais de 80 anos de experiência no Brasil, o país é hoje a maior operação da Zurich na América Latina. E deve continuar crescendo. Além

de ter como um de seus pilares a transformação digital e investir em novas tecnologias para melhorar a experiência de clientes e parceiros, a Zurich aposta em uma estratégia específica para os corretores, considerados grandes parceiros estratégicos na distribuição de seguros.

“O aconselhamento do corretor de seguros é essencial para que os clientes tomem as decisões corretas”, aponta Edson. O executivo explica que em 2022, a companhia expandiu sua atuação de 10 para 20 estados brasileiros no canal corretor, disponibilizando toda a sua expertise para que os parceiros cresçam com ela.

A Zurich tem atualmente 9 mil corretores parceiros e quer chegar a 15 mil nos próximos cinco anos. A meta é ampliar a oferta de seguros de vida, previdência, residencial, seguro para veículos, seguros empresariais, entre outros. A expansão está sendo feita por meio de assessorias que dão suporte comercial aos corretores: atualmente, são 74 parcerias ativas, sendo 64 estabelecidas nos últimos dois anos. “Este modelo é fundamental para dar amplitude comercial aos nossos parceiros. As assessorias complementam nossa rede de 27 filiais físicas”, finaliza Franco.



Edson Franco, CEO da Zurich no Brasil
Edson Franco, Zurich's CEO in Brazil

In 2022, the Zurich Insurance Group completed 150 years of activities. Operating in 210 countries, the group has 56,000 employees and recorded a global turnover of US\$ 69.9 billion in 2021.

“The world has gone through many challenges, including two World Wars, pandemics and financial crises. The company was resilient; it adapted and reinvented itself. We are a traditional company with a startup spirit and multi-line, multi-service and multi-channel operations”, assert Edson Franco, Zurich's CEO.

With more than 80 years of experience in Brazil, the country is now Zurich's largest operation in Latin America. And it will likely continue to grow. In addition to having digital

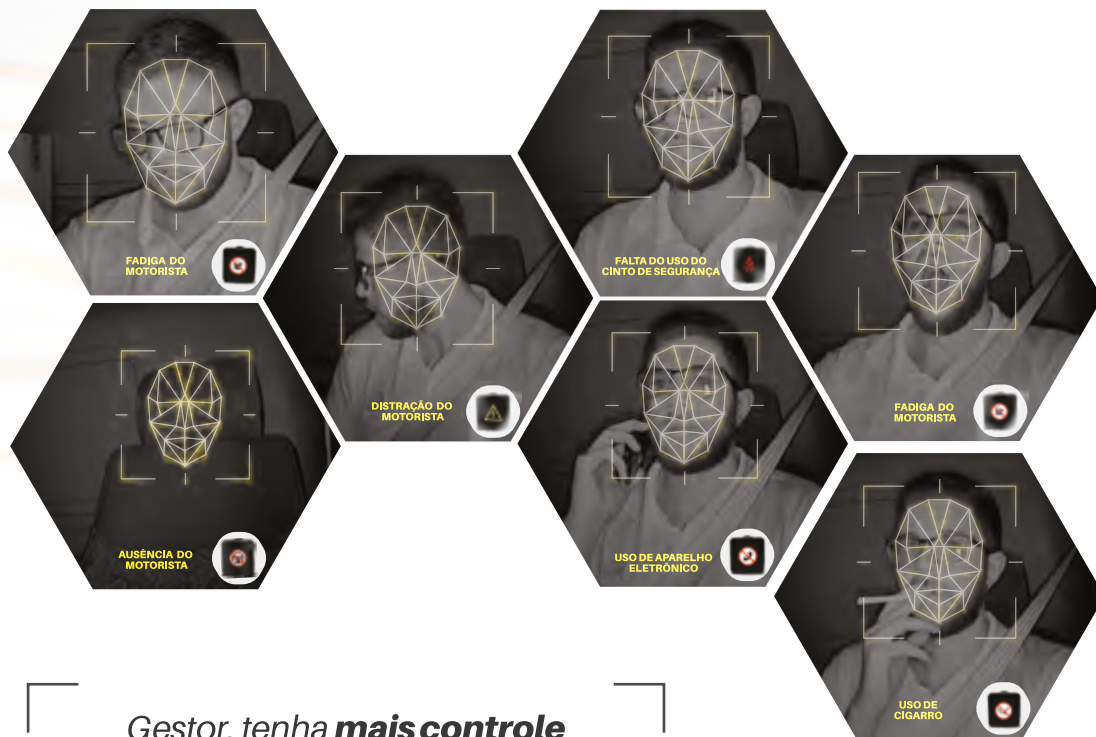
transformation as one of its pillars and investing in new technologies to improve the experience of customers and partners, Zurich is committed to a specific strategy in regard to brokers, who are considered major strategic partners in insurance distribution.

“The advice of insurance brokers is essential to clients make the right decisions”, highlighted Edson. The executive explains that in 2022 the company expanded its operations from 10 to 20 Brazilian States through its broker channel, making all its expertise available for partners to grow.

Zurich currently has 9,000 partner brokers and wants to reach 15,000 over the next five years. The goal is to expand the offer of life insurance, private pension, home insurance, vehicle insurance, business insurance, among others. The expansion is being carried out through advisory services that provide commercial support to brokers: currently, they have 74 active partnerships, 64 of which were established in the last two years. “This model is essential to provide commercial range to our partners. The advisory services complement our network of 27 brick-and-mortar subsidiaries”, concluded Franco.



Vídeo - Telemetria



Gestor, tenha **mais controle e organização** do seu dia a dia através do monitoramento de indicadores!

Até **5 câmeras com Inteligência Artificial** que geram alertas para o motorista e para a central, além de se transformarem em indicadores no software New Enterprise.

Tenha a visão total do seu negócio e da sua frota!



Fique por dentro dos nossos lançamentos

f t y in @truckcontrol

(43) 9 9914-0020 • (43) 3377-5200
vendas@truckcomercial.com.br
www.TrucksComercio.com.br



2022 Insurance Corp Awards reúne grandes referências do setor

2022 Insurance Corp Awards brings together great personalities from the sector

Um evento descontraído, com uma lista de 25 destaques e prestigiado com a presença de referências do setor, assim aconteceu o ‘2022 Insurance Corp Awards’ – Melhores do Seguro e Resseguro. A cerimônia da 4ª edição realizada em 28 de setembro, no restaurante uruguaio El Tranvia, no bairro Itaim Bibi, São Paulo, marcou o retorno do prêmio em formato presencial após dois anos no sistema virtual, devido a pandemia.

Antes do almoço e entrega dos troféus, os homenageados e convidados foram recepcionados com música ao vivo, com a performance de voz e violão de Roberto Kanji, que embalou hits de Vinicius de Moraes e Toquinho, entre outros.

Nesta edição, foram contemplados profissionais e empresas para as categorias: prestadores de serviços, seguradoras, resseguradoras, personalidades e entidades.

“É uma grande satisfação e privilégio a oportunidade deste reencontro, a revista fica muito honrada pelo brilhantismo da participação e presença de todos”, ressaltou André Pena, publisher da IC, após as boas-vindas aos presentes.

Durante almoço, a cerimônia conduzida por Edilene Mendonça, jornalista da publicação, contou com a apresentação da dupla de dançarinos de tango Wilson e Sirlene, além do sorteio de três aquarelas do artista Aniz Tadeu Zegaib, com as participações das promoters Thaís Smith e Luana Borges.

Cada homenageado recebeu o troféu relativo ao reconhecimento. Alguns proclamados não puderam estar presentes, mas enviaram vídeos alusivos à premiação.

Além da entrega do troféu exclusivo elaborado para o ‘2022 Insurance Corp Awards’ – Melhores do Seguro e Resseguro, celebra o evento com esta edição especial.



Edilene Mendonça

A casual ceremony, with a list of 25 distinctions, made prestigious by the presence of major personalities of the industry, thus was the ‘2022 Insurance Corp Awards’ – Best of Insurance and Reinsurance. The 4th ceremony, held on September 28 at the Uruguayan restaurant El Tranvia, in Itaim Bibi neighborhood of São Paulo, marked the return of the award in a face-to-face format after two years online due to the pandemic.

Before lunch and the handing of awards, awardees and guests were welcomed with live music by Roberto Kanji, who played hits by Vinicius de Moraes and Toquinho, among others.

In this ceremony, professionals and companies were honored with awards for the following categories: service providers, insurance companies, reinsurers, personalities and entities.

‘It is a great pleasure and privilege to have the opportunity to have this reunion; our magazine is very humbled by the brilliance of the participation and presence of all’, highlighted André Pena, IC publisher, after welcoming those attending.

During lunch, the ceremony, hosted by Edilene Mendonça, the magazine journalist, featured a presentation by tango dancing duo Wilson and Sirlene, in addition to giving away three watercolors by artist Aniz Tadeu Zegaib, with the participation of event promoters Thaís Smith and Luana Borges.

Each awardee received a trophy for their recognition. Some awardees could not be present, but sent videos to the ceremony.

In addition to handing an exclusive trophy, prepared for the ‘2022 Insurance Corp Awards’ – Best in Insurance and Reinsurance, celebrates the event with this special edition.

Seguro de moto
com o maior índice de
aceitação do mercado?



SIM

PRA VOCÊ.

Aqui na **Suhai Seguradora**, aceitamos motos de qualquer **ano, modelo** e tipo de **utilização**, seja para lazer, para se deslocar até o trabalho e também para prestação de serviço.

Nós temos **flexibilidade** de contratação, **qualidade** e **preço justo** em um só lugar!

Aproveite essa oportunidade e **diversifique sua carteira**.

Acelere com a gente e ofereça aos clientes o tão esperado **SIM**.

Sincor-SP completa 88 anos de história

Sincor-SP: 88 years of history



Boris Ber, presidente do SINCOR-SP
Boris Ber, president of SINCOR-SP

O Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP) completa 88 anos. A entidade foi fundada no dia 6 de outubro de 1934, com o objetivo de representar a categoria de corretores de seguros junto ao governo, ao mercado e à sociedade, além de promover iniciativas de aperfeiçoamento profissional.

The Union of Entrepreneurs and Self-Employed Insurance Brokers and Distribution Professionals of the State of São Paulo (Sincor-SP) celebrates its 88th anniversary. The entity was founded on October 6, 1934, with the objective of representing the category of insurance brokers before the government, the market and society, in addition to promoting professional improvement initiatives.

Uma das lutas mais árduas que marcaram a história do Sindicato foi a regulamentação da profissão de corretor de seguros. Foram encaminhados ao Ministério do Trabalho diversos projetos, isso porque na época qualquer pessoa podia intermediar a venda de seguros. A conquista aconteceu em 29 de dezembro de 1964, através da Lei 4.594.

“Podemos dizer que essa foi a conquista que mais marcou a nossa profissão. Mas é um trabalho de representação que precisa ser contínuo. Recentemente, quase tivemos a desregulamentação da nossa atividade e se não fosse a movimentação dos Sincors e da Fenacor, teríamos perdido essa batalha”, lembra o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Ele faz referência à Medida Provisória 905, de 2020, quando a Susep havia revogado a Lei nº 4.594, desregulamentando a profissão. “Mas lutamos juntos e conseguimos reverter a situação. Hoje temos na Susep uma liderança que representa o mercado e acredita na força da corretagem de seguros. Por isso, ter um Sindicato representativo é tão importante. Os desafios chegam sem avisar e precisamos ter uma defesa para todos eles. Somente assim vamos garantir o nosso futuro”, completou Boris. O Sincor-SP conta atualmente com um presidente, seis diretores executivos, 13 integrantes da diretoria plena, cinco vice-presidentes regionais, 30 diretores regionais, 16 coordenadores e cerca de 150 integrantes de Comissões, além de, aproximadamente, 70 colaboradores.

Para melhor atender os corretores de seguros de todo o Estado, a entidade possui as Regionais: ABCDMR, Araçatuba, Araraquara, Assis, Barretos, Bauru, Campinas, Fernandópolis, Franca, Guarulhos, Jundiaí, Marília, Mogi das Cruzes, Nova Alta Paulista, Osasco, Piracicaba, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, Santos, São Carlos, São João da Boa Vista, São José do Rio Preto, São José dos Campos, Sorocaba, Taubaté e na cidade de São Paulo (Centro, Norte, Sul, Leste e Oeste). Nas últimas décadas, o Sincor-SP vem, cada vez mais, ajudando o corretor de seguros através de recursos que valorizam o profissional, proporcionando-lhe condições e preparo por meio de orientação para enfrentar um mercado cada vez mais competitivo. Através dos benefícios criados pela entidade e da representatividade junto aos órgãos governamentais, o Sindicato está em constante busca de condições mais justas no exercício da atividade.

One of the hardest fights that stood out in the Union’s history was the regulation of the insurance broker profession. Several projects were sent to the Ministry of Labor, because at the time anyone could intermediate insurance sales. Victory came on December 29, 1964, by way of Law No. 4594.

“We can say that this was the achievement that marked our profession the most. But it is a work of representation that needs to be relentless. Recently, we almost faced the deregulation of our activity and if it weren’t for the action of Sincors and Fenacor, we would have lost this battle”, recalled the president of Sincor-SP, Boris Ber.

He was referring to Provisional Act No. 905, of 2020, when Susep had repealed Law No. 4594, deregulating the profession. “But we fought together and managed to turn the situation around. Today, at Susep, we have a leadership that represents the market and believes in the strength of insurance brokerage. That’s why having a representative union is so important. Challenges come unexpectedly and we need to have a defense against all of them. It is the only way we will guarantee our future”, added Boris.

Sincor-SP currently has a president, six executive directors, 13 members of the full board of directors, five regional vice presidents, 30 regional managers, 16 coordinators and around 150 committee members, in addition to approximately 70 employees.

To better serve insurance brokers throughout the state, the entity has the following Regional

Offices: ABCDMR, Araçatuba, Araraquara, Assis, Barretos, Bauru, Campinas, Fernandópolis, Franca, Guarulhos, Jundiaí, Marília, Mogi das Cruzes, Nova Alta Paulista, Osasco, Piracicaba, Presidente Prudente, Ribeirão Preto, Santos, São Carlos, São João da Boa Vista, São José do Rio Preto, São José dos Campos, Sorocaba, Taubaté and in the city of São Paulo (Center, North, South, East and West).

In recent decades, Sincor-SP has been increasingly helping insurance brokers through resources that seek to encourage professionals, providing them with good conditions and guiding them to be prepared to face an increasingly competitive market. Through the benefits created by the entity and its representation with governmental bodies, the Union is in constant search for more equitable conditions for the exercise of this activity.

“Podemos dizer que essa foi a conquista que mais marcou a nossa profissão. Mas é um trabalho de representação que precisa ser contínuo. Recentemente, quase tivemos a desregulamentação da nossa atividade e se não fosse a movimentação dos Sincors e da Fenacor, teríamos perdido essa batalha”,
 “We can say that this was the achievement that marked our profession the most. But it is a work of representation that needs to be relentless. Recently, we almost faced the deregulation of our activity and if it weren’t for the action of Sincors and Fenacor, we would have lost this battle”

Álvaro Fonseca assume como mentor e revela idéias para inovação

Álvaro Fonseca takes over as mentor and reveals ideas for innovation

O novo mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), Álvaro Fonseca e a diretoria para o período de 2022/2024, foi empossados no evento comemorativo de 50 anos de fundação, realizado em 18 de outubro, no Espaço Imensitá, em São Paulo. Sua gestão tem por objetivo realizar um trabalho, com a participação de todo time, da inserção de jovens e mulheres em postos de liderança, com foco no 'centenário da entidade'. Após o jantar de celebração do cinquentenário, que contou com a presença de associados, convidados e autoridades do setor, ex-mentores foram merecidamente homenageados.

Fonseca citou projetos a serem realizados já neste início de gestão. Em entrevista concedida na sede, Fonseca destacou que “para o Clube viver mais 50 anos e comemorar o aniversário de 100, é preciso fazer algumas mudanças. Primeiro atrair jovens líderes, por uma questão de etapa de vida e renovação. Estou assumindo o Clube aos meus 60 anos, se olhar são poucos abaixo da minha faixa etária. O maior número de associados está acima dos 50 anos de idade”, destaca Fonseca.

Por outro lado, para promover inovações na entidade, o mentor revela que tem conversado com alguns sucessores, filhos dos próprios corretores associados do Clube; que o



Álvaro Fonseca, o novo mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo
Álvaro Fonseca, the new mentor of the São Paulo Insurance Brokers Club

Antranik Photos

The new mentor of the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP), Álvaro Fonseca, and the board for the 2022/2024 term were sworn in at the commemorative event of the 50 years of its foundation, held on October 18, at Espaço Imensitá, in São Paulo. This management aims to carry out the work, with the participation of the entire team, of placing young talents and women in leadership positions, with a focus on the 'Entity's Centennial'. After the fiftieth anniversary celebration dinner, which was attended by members, guests and industry authorities, former mentors were deservedly honored. Fonseca cited projects to be carried out

at the beginning of his term. In an interview given at the Club's headquarters, Fonseca highlighted that “for the Club to live another 50 years and celebrate its 100th anniversary, it is necessary to make some changes. First, to attract young leaders, as a matter of stages of life and renewal. I'm taking over the Club at the age of 60, and if you look at it, they are few below my age group. Many number of members is over 50 years of age”, stressed Fonseca.

On the other hand, to promote innovation in the entity, the mentor reveals that he has been talking to some successors, children of the Club's broker members, that the project involves talking with everyone, developing programs with



**Nova diretoria do CCS-SP: Edmar Fornazzari, Gilberto Januário, Cláudia Sacalina Camargo, Álvaro Fonseca, Marco Cabral e Jorge Teixeira Barbosa. (esq p direita).
New CCS-SP board: Edmar Fornazzari, Gilberto Januário, Cláudia Sacalina Camargo, Álvaro Fonseca, Marco Cabral and Jorge Teixeira Barbosa. (left to right).**

projeto envolve dialogar com todos, desenvolver programas com pautas diferenciadas e trazê-los para dentro da instituição. Para Fonseca, “uma das missões é inspirar o surgimento de novas lideranças, pois o Clube se fortalecerá junto ao mercado, mediante este desempenho”

“Outro ponto muito importante é contar com a presença feminina. A Márcia Del Bel, presidente da Junta Fiscalizadora na gestão anterior de Evaldir Barboza de Paula, vai comandar a partir de fevereiro, uma comissão para atrair mulheres que atuam na área para o Clube, tendo em vista seus interesses e competências, uma vez que já demonstraram sensibilidade e capacidade técnica, além da questão de serem cuidadoras e levarem a visão de mãe para a profissão, se dedicando muito mais”, pontua o mentor.

De acordo com a 4ª edição do estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, realizado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), a representatividade feminina é de 54% da força de trabalho do setor. Além das lideranças de jovens e mulheres, o novo mentor antecipa que outro projeto importante será o lançamento de um livro sobre os 50 anos do CCS-SP, previsto para o início de 2023.

Associado ao CCS-SP desde 2001, a convite de Cesar Bertacini e Alexandre Camillo, Fonseca se considera um exemplo de quem aprendeu a ser líder convivendo dentro do Clube. “Após seis anos surgiu a oportunidade, de assumir a gestão do Clube de Osasco (SP), onde eu muito aprendi”, lembra Fonseca sobre sua gestão no CCS-OR, por três mandatos.

different agendas and bringing them into the institution. According to Fonseca, “one of my missions is to inspire the emergence of new leaderships, as the Club will be strengthened in the market through this performance”.

“Another very important point is to have female presence. Márcia Del Bel, president of the Controlling Board during the previous administration of Evaldir Barboza de Paula, will lead, starting in February, a commission to attract women who work in the field to the Club, in light of their interests and competences, since they have demonstrated sensitivity and technical capacity, in addition to being caregivers and taking the motherly outlook to the profession, dedicating themselves much more”, suggested the mentor.

According to the 4th edition of the Women in the Insurance Market in Brazil study, carried out by the School of Business and Insurance (ENS), women represent 54% of the sector’s workforce. In addition to young and female leaders, the new mentor anticipates that another important project will be the launch of a book on the 50 years of CCS-SP, scheduled for early 2023.

A CCS-SP member since 2001, at the invitation of Cesar Bertacini and Alexandre Camillo, Fonseca considers himself an example of someone who learned to be a leader by socializing within the Club. “After six years the opportunity arose, after taking over the management of the Osasco Club (SP), where I learned a lot”, recalled Fonseca about his tenure at CCS-OR for three terms.

50 ANOS DE FUNDAÇÃO DO CLUBE DOS CORRETORES DE SEGUROS DE SÃO PAULO

50 YEARS OF FOUNDATION OF THE SÃO PAULO INSURANCE BROKERS CLUB (CCS-SP)

O CONTEXTO HISTÓRICO E A FUNDAÇÃO

Em 1967, o mercado de seguros sofreu forte impacto com a privatização do seguro de acidentes do trabalho, que representava entre 40% a 80% de suas receitas. Na época, o então ministro do Trabalho no governo Costa e Silva, Jarbas Passarinho, enviou para o Congresso a Lei nº 5.136, de 14 de setembro de 1967, transferindo o seguro de acidentes do trabalho ao Estado. Sem estrutura para atender o volume de acidentados, o governo terceirizou o atendimento, abrindo espaço para a proliferação dos planos de saúde.

Em 1970, o então presidente do Instituto de Resseguros do Brasil - IRB (hoje IRB Brasil RE), José Lopes de Oliveira, que fora indicado pelo presidente Emílio Garrastazu Médici e apoiado pelo então ministro dos Transportes Mário David Andreazza, procurou reestruturar o setor. Ele constituiu uma comissão para elaborar anteprojeto, que viria a ser o Decreto Lei nº 1.115, de julho de 1970, regulamentado meses depois pelo Decreto nº 67.447, de 27 de outubro do mesmo ano.

O decreto concedia estímulos às fusões e às incorporações das sociedades seguradoras e fechava o mercado brasileiro para novas empresas. O setor de seguros passou a incorporar bancos-seguradoras, segundo o conceito francês de bancassurance (expressão internacional utilizada para definir a atuação de instituições financeiras na atividade seguradora). Este foi o início do processo de fusões e aquisições, incentivado pelo governo, que reduziu o número de seguradoras de 176, em 1970, para 97, em 1974.

A grande tarefa, tanto de seguradoras como de corretores, consistiu em explorar as potencialidades de um mercado interno ainda longe da saturação. A certa ocasião, porém, surgiu o problema da habilitação e do registro de novos profissionais. O Decreto 60.459, de 13 de março de 1967, tornou o exercício da profissão de corretor de seguros dependente de prévia habilitação e registro na Superintendência de Seguros Privados (Susep).

HISTORICAL CONTEXT AND FOUNDATION

In 1967, the insurance market suffered a strong negative impact with the privatization of work-related accident insurance, which represented between 40% and 80% of its revenue. At the time, the then Minister of Labor in the President Costa e Silva government, Jarbas Passarinho, submitted Law No. 5136, of September 14, 1967, to Congress, transferring work-related accident insurance to the State. With no structure to meet the volume of claims, the government outsourced services, opening space for the multiplication of health insurance plans.

In 1970, the then president of the Brazil Reinsurance Institute - IRB (now IRB Brasil RE), José Lopes de Oliveira, who had been appointed by President Emílio Garrastazu Médici and supported by the then Minister of Transportation Mário David Andreazza, sought to restructure the sector. He established a commission to prepare a bill, which eventually became Decree-Law No. 1115, of July 1970, regulated a few months later by Decree No. 67447, of October 27 of the same year.

The decree provided incentives for mergers and acquisitions of insurance companies and closed the Brazilian market to new companies. The insurance sector started to acquire banking-and-insurance companies, according to the French concept of bancassurance (an international expression used to define the operation of financial institutions in the insurance activity). This was the beginning of the mergers and acquisitions process, encouraged by the government, which reduced the number of insurers from 176, in 1970, to 97, in 1974.

The great undertaking, both of insurers and brokers, was to explore the potential of an internal market still far from saturation. On a certain occasion, however, the problem of qualifying and registering new professionals became evident. Decree No. 60459, of March 13, 1967, made the exercise of the insurance broker profession dependent on prior qualification and registration with the Superintendence of Private Insurance (Susep).

Mas, para a habilitação e registro de novos profissionais, surgiu como solução a Fundação Escola Nacional de Seguros – Funenseg (hoje Escola de Negócios e Seguros), criada por iniciativa do presidente do IRB – Instituto de Resseguros do Brasil, José Lopes de Oliveira, que abrigou em suas dependências a comissão organizadora da entidade. A Funenseg foi inaugurada em 9 de julho de 1971, pelo então ministro da Indústria, do Comércio e do Turismo Marcus Vinícius Pratini de Moraes, com a missão de se tornar um centro de ensino pragmático e de extensão universitária.

A nobre origem do Clube

Em pleno regime militar, até mesmo os sindicatos patronais se viram ameaçados. Para reagir à repressão, muitos destes recorreram à criação de associações, como uma maneira de continuarem atuantes na defesa de suas respectivas categorias. Embora fosse um sindicato patronal, o Sincor-SP também ficou limitado devido às medidas restritivas impostas pelo governo na época. Na avaliação do ex-mentor do CCS-SP Adevaldo Calegari, o Clube foi vital para dar voz aos corretores de seguros, em uma época em que não havia liberdade de expressão. Segundo Antonio D'Amélio, primeiro mentor do CCS-SP (gestões 1972/1974 e 1978/1980) e um dos fundadores, o objetivo de criação da entidade era conquistar espaço para as reuniões da classe e, conseqüentemente, iniciar uma luta pelo reconhecimento da categoria. O Clube também foi constituído para atuar em estreita ligação com o Sincor-SP.

OS PROPÓSITOS DO CCS-SP

O primeiro ano de existência do CCS-SP foi comemorado no almoço com associados, no dia 5 de outubro de 1973, no Clube da Cidade de São Paulo. O registro do evento foi publicado no Boletim do Grupo Segurador Brasil (edição 54/55), que destacou o conagraçamento de um dos objetivos de fundação do Clube. A publicação esclareceu os propósitos da entidade: “Não visa desempenhar tarefas de sindicalização, mas trabalhar junto com o sindicato da classe (...)”. “Nenhuma entidade, como o sindi-

ACERVO



However, for the qualification and registration of new professionals emerged the National School of Insurance Foundation – Funenseg (now the School of Business and Insurance), created on the initiative of the president of the IRB – IBrazil Reinsurance Institute, José Lopes de Oliveira, as a solution, housing the institution's organizing committee in its premises. Funenseg was opened on July 9, 1971, by the then Minister of Industry, Commerce and Tourism Marcus Vinícius Pratini de Moraes, with the mission of becoming a center for pragmatic teaching and university extension courses.

The Club's noble origins

In the midst of the military regime, even the employers' unions were under threat. As a means to fight back repression, many of these resorted to the creation of associations, as a way to remain active in the defense of their respective categories. Although it was an employers' union, Sincor-SP also had its powers limited due to the restrictive measures imposed by the government at the time. In the opinion of former CCS-SP mentor Adevaldo Calegari, the Club was vital in giving voice to insurance brokers at a time when there was no freedom of expression. According to Antonio D'Amélio, the first mentor of CCS-SP (1972-1974 and 1978-1980 terms) and one of its founders, the purpose of creating the entity was to carve out space for meetings of the broker class and, consequently, start fighting for the recognition of the category. The Club was also created to work closely with Sincor-SP.

THE AIMS OF CCS-SP

The first year of existence of CCS-SP was celebrated in a lunch with its members, on October 5, 1973, at São Paulo's City Club. The event was recorded in the Brazil Insurance Group Bulletin (issue 54/55), which highlighted the gathering as the achievement of one of the Club's founding goals. The publication clarified the entity's purposes: 'It does not aim to perform unionization duties, but to work together with the brokers union (...). 'No entity, such as the union,

cato, está em condições de identificar os verdadeiros elementos componentes de uma determinada categoria profissional”. Um evento marcou o primeiro ano de existência do CCS-SP. Em dezembro de 1973, nos dias 4 e 5, o Clube realizou, em parceria com o Sincor-SP e apoio do Sindicato dos Jornalistas Profissionais do Estado de São Paulo, o “Seminário sobre Seguros”, direcionado a jornalistas, enfocando a importância do corretor de seguros.

Um dos destaques do seminário foi a palestra de José Francisco de Miranda Fontana, que abordou “O papel do corretor de seguros no mercado – Sua função de agente dinamizador”. Ele se deteve na interpretação de parte da Lei 4.594, editada em dezembro de 1964, que regulamentou a profissão do corretor de seguros. A lei definia este profissional como “intermediário legalmente autorizado a angariar e promover contratos de seguros entre as sociedades de seguros e as pessoas físicas e jurídicas”. Fontana quis deixar claro que “corretor não é agenciador”.

Verdadeiro marco da profissão de corretor de seguros, a Lei 4.594/1964 mereceu estudo do CCS-SP, logo no seu primeiro ano de existência. Nomeados pelo mentor Antonio D’Amélio para uma comissão de estudo da lei, dois fundadores da entidade, Carlos Abreu Costa e Brasil Geraldo, com Narciso Lopes, produziram documento tecendo suas considerações, em agosto de 1973.

1974: um ano de grandes desafios

Após um forte crescimento do país, entre 1968 e 1973, período do famoso “Milagre Econômico”, a economia brasileira começou a dar sinais de enfraquecimento. No início de seu governo em 1974, o general Ernesto Geisel promoveu reformas econômicas que não surtiram efeito. Em decorrência da alta dos juros internacionais, do aumento de preço do petróleo e do desequilíbrio no balanço de pagamentos brasileiro, o país se viu mergulhado na alta inflação.

No âmbito do mercado de seguros, houve grandes mudanças naquele ano. Criado em 1966, o Recovat (Seguro de Responsabilidade Civil dos Proprietários de Veículos Automotores de Via Terrestre) passou a se chamar DPVAT (Seguro de Danos Pessoais Causados por Veículos Automotores de Via Terrestre), com a entrada em vigor da Lei 6.194/74.

O ano 1974 foi de grandes desafios para os corretores em razão de um projeto de lei que ameaçava a profissão. Exa-



ACERVO

is in a position to identify the true components of a particular professional category’. An event marked the first year of existence of the CCS-SP. In December 4-5, 1973, the Club held, in partnership with Sincor-SP and with the support of the Union of Professional Journalists of the State of São Paulo, a ‘Seminar on Insurance’, aimed at journalists, focusing on the

importance of insurance brokers.

One of the highlights of the seminar was a lecture by José Francisco de Miranda Fontana, who tackled the topic of ‘The role of insurance brokers in the market – Their role as dynamic agents’. He focused on the interpretation of part of Law No. 4594, enacted in December 1964, which regulated the insurance broker profession. The law defined these professionals as ‘legally authorized intermediaries to broker and promote insurance contracts between insurance companies and individuals and legal entities’. Fontana wanted to make it clear that ‘a broker is not an agent’.

A true landmark of the insurance broker profession, Law No. 4594/1964 was studied by the CCS-SP in its first year of existence. Appointed by mentor Antonio D’Amélio for a commission to study the law, two founders of the entity, Carlos Abreu Costa and Brasil Geraldo, with Narciso Lopes, elaborated in August 1973 a document with their comments.

1974: a year of great challenges

After years of steady growth in the country, between 1968 and 1973, the period of the famous ‘Economic Miracle’, the Brazilian economy began to show signs of slowing down. At the beginning of his government in 1974, General Ernesto Geisel promoted economic reforms that had little to no effect. As a result of the rise in international interest rates, the increase in oil prices and the imbalance in the Brazilian balance of payments, the country became mired in high inflation.

Within the insurance market, there were major changes during that year. Created in 1966, Recovat (Civil Liability Insurance for Land Motor Vehicle Owners) was renamed DPVAT (Personal Injury Insurance Caused by Land Motor Vehicles) by force of Law No. 6194/74.

The year 1974 was a year of great challenges for brokers due to a bill that threatened the profession. On the very day of his inauguration as a mentor of the CCS-SP, October 7,

tamente no dia de sua posse na mentoria do CCS-SP, 7 de outubro de 1974, José Francisco de Miranda Fontana precisou deixar de lado seu discurso para se pronunciar sobre a publicação, naquele dia, do projeto de lei (nº1290-A) propondo modificação na Lei 4.594 (que regulamenta a profissão do corretor de seguros), especificando que o exercício da atividade poderia ser feito sem o corretor até o limite de cinco salários mínimos. Além disso, outro artigo da proposta eliminava o impedimento aos funcionários públicos e de seguradoras de atuarem como corretores de seguros.

Comissão dos Quatro

A notícia abalou a categoria, que se viu ameaçada de extinção. Advogado formado pela Faculdade de Direito do Largo São Francisco, em 1951, José Francisco de Miranda Fontana convocou a classe a iniciar luta contra o projeto. Logo após o almoço de posse, ele nomeou um grupo, batizado de “Comissão dos Quatro”, da qual participaram, além dele, José Tolentino (então presidente do Sincor-SP), Paulo Geyneir (presidente do Sincor-RJ) e Roberto Barbosa (presidente interino do Sincor-MG).

A “Comissão dos Quatro”, apoiada pela categoria, foi à luta, indo à Brasília para entregar ao presidente Ernesto Geisel um memorial. Eles foram recebidos pelo chefe de Gabinete. De lá partiram para o Congresso Nacional e falaram com o deputado Célio Borja, obtendo a informação de que o projeto já tinha sido aprovado pelas Comissões Técnicas e seguiria para votação em plenário. O deputado prometeu providências.

José Francisco de Miranda Fontana resolveu, então, procurar seu amigo pessoal, o ministro da Indústria e Comércio, Severo Gomes. Esse episódio, que sempre gostava de recordar, ele também narrou durante palestra proferida na Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), em 2009. “Perguntei a Severo Gomes: o que era aquilo?”. A resposta provocou outra surpresa. “Você está enganado, não mandei essa proposta ao Congresso”, disse o ministro.

Para provar que estava dizendo a verdade, Severo Gomes pediu ao seu chefe de gabinete que lhe trouxesse a cópia do documento original que resultou no projeto. De fato, segundo Miranda

1974, José Francisco de Miranda Fontana had to put aside his speech to comment on the publication, on that day, of a bill (No. 1290-A) to amend Law No. 4594 (regulating the insurance broker profession), which specified that the activity could be performed without the aid of brokers up to the limit of five minimum wages. In addition, another article of the bill removed the hindrance to public servants and insurance companies from acting as insurance brokers.

Commission of the Four

The news shook the category, which was threatened with extinction. A lawyer who graduated from the traditional São Paulo University Law School in 1951, José Francisco de Miranda Fontana called on the class to start fighting the project. Shortly after the inauguration lunch, he appointed a group, named the ‘Commission of the Four’, in which José Tolentino (then president of Sincor-SP), Paulo Geyneir (president of Sincor-RJ) and Roberto Barbosa (interim president of Sincor-MG) participated.

The ‘Commission of the Four’, supported by the category, put up a fight, going to Brasília to deliver a report to President Ernesto Geisel. They were received by the chief of staff. From there, they went to the National Congress and spoke with deputy Célio Borja, obtaining information that the project had already been approved by the Technical Commissions and would go on to be voted on in the Congress. The deputy promised action.

José Francisco de Miranda Fontana then decided to seek his personal friend, the Minister of Industry and Commerce, Severo Gomes. He also recounted this episode, which he always liked to remember, during a lecture given at the São Paulo Association of Insurance Technicians (APTS) in 2009. ‘I asked Severo Gomes: what was that about?’. The answer provoked another surprise. ‘You are mistaken, I did not send this bill to Congress,’ said the minister. To prove that he was telling the truth, Severo Gomes asked his chief of staff to bring him a copy of the original document that resulted in the bill. In fact, according to Miranda Fontana, in the minister’s proposal there was no mention of eliminating brokerage activities, nor was there any article allowing professionals from other

Um evento marcou o primeiro ano de existência do CCS-SP. Em dezembro de 1973, nos dias 4 e 5, o Clube realizou, em parceria com o Sincor-SP e apoio do Sindicato dos Jornalistas Profissionais do Estado de São Paulo, o “Seminário sobre Seguros”, direcionado jornalistas, enfocando a importância do corretor de seguros

An event marked the first year of existence of the CCS-SP. In December 4-5, 1973, the Club held, in partnership with Sincor-SP and with the support of the Union of Professional Journalists of the State of São Paulo, a ‘Seminar on Insurance’, aimed at journalists, focusing on the importance of insurance brokers

ACERVO

Fontana, na proposta do ministro não constava qualquer menção à eliminação da corretagem e tampouco havia qualquer artigo liberando profissionais de outras categorias para atuarem como corretores.

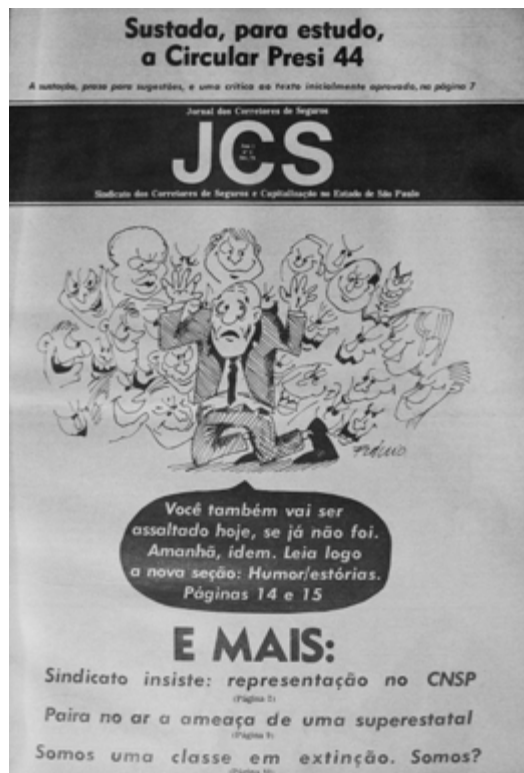
“Entre o Ministério da Indústria e Comércio e a Casa Civil, por onde a proposta circulou, percebi que houve a adulteração do documento”, disse. Ele conta que o ministro então procurou o Congresso e alertou sobre o erro e, em seguida, o convocou para redigir um substitutivo ao documento. Para realizar tal missão, José Francisco de Miranda Fontana teve a colaboração dos diversos membros de sua comitiva, membros da Comissão dos Quatro.

Sempre pensando no aprimoramento da categoria, Fontana incluiu no documento, entre outros, uma proposta para que a comissão dos seguros diretos fosse destinada à Funenseg para a criação e manutenção de escolas e cursos de formação e aperfeiçoamento profissional de corretores de seguros e prepostos e criação de bibliotecas especializadas. Com isso, foi modificado o artigo 19 da Lei 4.594, extinguindo-se o Fundo de Prevenção contra Incêndio, que foi transformado no Fundo de Desenvolvimento Educacional (FDES), alimentado pelas comissões de corretagem nos seguros diretos. “Foi a partir daí que a Funenseg passou a ter fundos”, observou.

Em dezembro de 1975, foi promulgada a Lei 6.317, com as sugestões de José Francisco de Miranda Fontana e dos demais membros da Comissão. Para ele, a nova lei foi a “carta de alforria” dos corretores porque estabelecia meios de se adquirir fundos para profissionalização do corretor.

Em agosto de 1976, José Quirino de Carvalho Tolentino, um dos fundadores do CCS-SP e primeiro presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), reconhecida em 1975, encaminhou ofícios ao senador Itálio Coelho, autor do Projeto de Lei do Senado nº 151/1976, que propunha modificar a Lei 4.594/1964, e ao deputado federal Antonio Henrique Cunha Bueno, solicitando suas providências. Em determinado trecho do ofício, Tolentino registra: “(...) Em 28 de outubro de 1975, tivemos importante subemenda de autoria do deputado Viana Neto, modificando fundamentalmente o projeto inicial e, racionalmente, fortalecendo a lei que pretenderam reduzir a zero. A subemenda foi sancionada, na íntegra, pelo Presidente da República, no dia 22 de dezembro de 1975, como Lei nº 6.317.”

(Fonte: Reprodução parcial - Edição Especial Revista Insurance Corp 2020)



categories to act as brokers.

‘Between the Ministry of Industry and Commerce and the Government Chief of Staff, through which the bill circulated, I realized that the document had been tampered with,’ he said. He added that the minister then went to Congress and warned about the error and then called him to write a substitute for the document. To carry out this mission, José Francisco de Miranda Fontana had the collaboration of the various members of his entourage, members of the Commission of the Four.

Always thinking about the improvement of the category, Fontana included in the document, among others, a proposal for the direct insurance commission to be allocated to Funenseg for creating and maintaining schools and training

and upgrading courses for insurance brokers and agents and for creating specialized libraries. As a result, article 19 of Law No. 4594 was modified, extinguishing the Fire Prevention Fund, which was transformed into the Educational Development Fund (FDES), fed by brokerage commissions in direct insurance. ‘It was from then on that Funenseg started to have funds,’ he observed.

In December 1975, Law no. 6317 was enacted, with suggestions by José Francisco de Miranda Fontana and other members of the Commission. For him, the new law represented a landmark of freedom for brokers, because it established a means of acquiring funds for the professionalization of the broker category.

In August 1976, José Quirino de Carvalho Tolentino, one of the founders of CCS-SP and the first president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor), accredited in 1975, sent letters to senator Itálio Coelho, author of the Senate Bill No. 151/1976, which proposed amending Law No. 4594/1964, and to federal deputy Antonio Henrique Cunha Bueno, requesting their help. In a certain part of the letter, Tolentino records: ‘(...) On October 28, 1975, we had an important sub-amendment authored by Deputy Viana Neto, fundamentally modifying the initial project and, rationally, strengthening the law that they intended to reduce to zero. The sub-amendment was enacted, in full, by the President of the Republic, on December 22, 1975, as Law No. 6317.’

(Source: Partial reproduction - Insurance Corp Magazine Special Edition 2020)

SvrDelphos Vistoria Remota

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

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

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

Escopo técnico da solução:

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

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

Mulheres de atitude

Women of attitude

Por/by *Thais Catucci

Falar sobre o papel de liderança da mulher no mercado de seguros é sempre um desafio, pois por mais que estejamos avançando, ainda há muito o que conquistarmos. De forma geral, temos muitas mulheres na base, porém ainda vemos que na alta liderança os números são baixos, assim como em outros setores. A principal dor não está na atração de talentos, mas em como dar sequência à carreira dentro do mercado.

Um dado recente, publicado na 4ª edição do Estudo – Mulheres no Mercado de Seguros - promovido pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), aponta que as mulheres são 54% da força total de trabalho na indústria seguradora, porém representam apenas 31% das lideranças.

Analisando os dados, entendendo que eles têm muito a ver com a questão das barreiras que são impostas às mulheres ao longo da jornada; não é só uma questão de trabalho, mas como as mulheres precisam lidar com rotinas exaustivas e complexas, de inúmeras tarefas que devam ser conciliadas, como a maternidade, a disponibilidade para o trabalho e os estudos; muitas ainda enfrentam essa realidade sozinhas, sem a ajuda de alguém para a divisão de responsabilidades. Muitas empresas também ainda não adotaram prá-



Thais Catucci, gerente de comunicação interna, responsabilidade social e sustentabilidade da MetLife Brasil

MetLife Brasil's Internal Communication, Social Responsibility and Sustainability Manager

Talking about the leadership role of women in the insurance market is always a challenge, because no matter how far we have advanced, there is still much to conquer. In general, we have many women at the base, but we still see that in the top leadership numbers are low, just like in other sectors. The main difficulty is not in attracting talent, but in how to further our careers within the market.

Recent data, published in the 4th edition of the Women in the Insurance Market study, promoted by the School of Business and Insurance (ENS), points out that women are 54% of the total workforce in the insurance industry, but represent only 31% of leadership positions.

By analyzing the data, I understand that this has a lot to do with the barriers that are imposed on women along the journey; it's not just a question of work, but how women need to deal with exhausting and complex

routines, with countless tasks that need to be reconciled, such as motherhood, availability for work and study, as many still face this reality alone, without the help of someone to share responsibilities. Many companies also still haven't adopted practices that allow

ticas que fazem com que as mulheres possam ter uma jornada mais leve com toda a tripla jornada que muitas têm no dia a dia. Além disso, há o que os acadêmicos estão chamando de ‘hiato de confiança’, que é o comportamento da mulher mais cauteloso na hora de se candidatar para uma vaga de emprego, ou pedir um aumento de salário, ou mesmo enaltecer um projeto realizado. Outro nome pra ‘síndrome de mulher impostora’, que já conhecemos tão bem.

Para combater essa realidade, cerca de 56% das seguradoras já adotam programas internos e políticas que levem à equidade de gênero e incentivo a conquista de cargos de lideranças por mulheres. Esse número era de 28% em 2015, segundo o estudo feito pela ENS. Na MetLife, por exemplo fazemos aplicação de processos de governança em concordância com a meta de atingir ao menos 50% de mulheres em cargos de liderança até 2030 e diversos comitês de diversidade, entre eles, o Comitê Mulheres de Atitude, o mais antigo, criado em 2014, que é responsável por dar suporte no desenvolvimento de talentos femininos na empresa, garantir a conscientização quanto à discriminação da mulher no mercado de trabalho e na sociedade como um todo e promover um ambiente de trabalho baseado na equidade. Além disso, o Mulheres de Atitude implementou rodas de conversa, clube do livro, licença maternidade estendida de 6 meses (mesmo antes da adesão ao Empresa Cidadã), licença paternidade estendida, sala de lactação e flexibilidade de horários na prática. Liderado pela Superintendente de Procurement, Adriana Saez, o comitê discute diversos temas e faz empurrar com ações junto a área de Recursos Humanos, a alta liderança e mesmo com os homens, que são grandes aliados e sempre convidados e envolvidos em todas as iniciativas.

Atualmente batalhamos por uma outra esfera, para que as Mulheres de Atitude da MetLife, inspirem outras fora da empresa a acreditarem em seu potencial de atingir o patamar que gostariam de estar. Queremos contribuir para que as mulheres do universo dos seguros conversem abertamente sobre sonhos, carreira, liderança e se desafiem, levem a conversa também para grupos masculinos para contribuir com a mudança e acreditem que, quando traçamos um objetivo, temos garra para alcançá-lo!

women to have a lighter journey with the triple burden that many have on a daily basis. In addition, there is also what academics are calling a ‘confidence gap’, which is the most cautious behavior of women when applying for a job, or asking for a salary increase, or even praising a project they accomplished. Another name for ‘woman imposter syndrome’, which we already know so well.

To fight this reality, around 56% of insurance companies have already adopted internal programs and policies leading to gender equality and encouraging women to achieve leadership positions. The percentage was 28% in 2015, according to a study carried out by ENS. At MetLife, for instance, we implement governance processes in line with the goal of reaching at least 50% of women in leadership positions by 2030

Na MetLife, por exemplo, fazemos aplicação de processos de governança em concordância com a meta de atingir ao menos 50% de mulheres em cargos de liderança até 2030 e diversos comitês de diversidade, entre eles, o Comitê Mulheres de Atitude

At MetLife, for instance, we implement governance processes in line with the goal of reaching at least 50% of women in leadership positions by 2030 and several diversity committees, including the Women of Attitude Committee

and several diversity committees, including the Women of Attitude Committee, our oldest one, created in 2014, which is responsible for supporting the development of female talent in the company, promoting awareness of the discrimination against women in the labor market and society as a whole, and a work environment based on equity. In addition, Women of Attitude put in place conversation circles, a book club, extended maternity leave of 6 months (even before joining the Citizenship Company program), extended paterni-

ty leave, a nursing room and flexible hours. Led by the Procurement Superintendent, Adriana Saez, the committee discusses various topics and pushes actions along with the Human Resources department, as well as the senior leadership and even with men, who are great allies and always invited and involved in all initiatives.

We are currently fighting for another sphere, so that MetLife’s Women of Attitude inspire others outside the company to believe in their potential to reach whatever level they want. We want to help women in the insurance world to talk openly about dreams, careers, leadership and challenge themselves, as well as take the conversation to men’s groups to contribute to change, believing that when we set a goal, we have the drive to achieve it!

ANSP realiza posse de novos Acadêmicos

ANSP holds the new Academics tenure



A Academia Nacional de Seguros e Previdência realizou sua tradicional Noite Acadêmica, dia 19 de outubro em São Paulo. Na ocasião, a ANSP empossou 25 novos Acadêmicos e outorgou seis comendas, contando com a presença de acadêmicos e convidados.

No primeiro momento da cerimônia, o presidente da entidade, João Marcelo dos Santos e o presidente do Conselho Superior, Mauro César Batista, fizeram o pronunciamento de boas-vindas na abertura deste importante acontecimento.

The National Academy of Insurance and Pensions held its traditional Academic Night, on October 19 in São Paulo. On the occasion, ANSP swore in 25 new Academics and awarded six commendations, with the presence of academics and guests.

In the first moment of the ceremony, the President of the entity, João Marcelo dos Santos and the President of the Senior Board, Mauro César Batista, made the welcome speech at the opening of this important event.

Dando sequência, foi celebrada a parceria com o Instituto Techmail, focado na disponibilização gratuita de treinamento para pessoas com menos recursos e interessadas no setor de seguros. O Instituto conta com o voluntariado corporativo de grandes profissionais do mercado, incluindo catedráticos da ANSP, que contribuem como mentores de TCCs. A presidente do instituto Suzana Opatrny, agradeceu pela formalização do convênio. Em prosseguimento à cerimônia foram empossados 25 novos Acadêmicos. São eles: Altevir Dias do Prado; Anderson Fabiano Mundim Martins; Claudio Macedo Pinto; Cristiano Plate; Delvo Sabino Santiago; Dinir Salvador Rios da Rocha; Érika Cassinelli Palma; Érika Cristina Araújo Brandão Gleicher; Evandro Luis de Oliveira; Giovanni Cezimbra Balen; Jacques Carasso; Joceli A. Pereira; Leonardo André Paixão; Marcelo Barreto Leal; Marcelo Wais; Marcos Yoshida; Maria Elizabete da Silva; Paulo Leão de Moura Jr. (Im Memoriam); Regina Ayres Lacerda; Sandro Raymundo; Simone Cristina Favaro; Ulysses Teixeira de Deus Bueno; Valdemiro Cequinel Belli; Valdir Dias de Sousa Junior e Vivien Lys Porto Ferreira da Silva.

Em seguida, foi realizada a entrega da Comenda ANSP, concedida a personalidades que tenham contribuído significativamente para a divulgação e desenvolvimento do setor de seguros brasileiro. Receberam a homenagem João Elisio Ferraz de Campos, Antonio Penteado Mendonça, João Marcelo dos Santos, Lúcio Antonio Marques, Marcio Coriolano e Rafael Ribeiro do Valle.

Para o presidente da ANSP, João Marcelo dos Santos, a cerimônia foi um momento especial. “Esse evento foi marcante, pois foi o primeiro presencial desde o início da pandemia. Além disso, foi o fechamento do meu ciclo como presidente, pois no próximo ano acontecerá a eleição da nova diretoria. Estou muito satisfeito, pois conseguimos conduzir a ANSP num momento complicado, no qual a Academia reafirmou-se como lugar de encontro e como plataforma do setor de seguros para produção e difusão de conhecimento. Um grande orgulho”, concluiu.

(Fonte: Oficina do Texto).

Following this, a partnership with the Techmail Institute was celebrated, focused on providing free training for people with less resources who are interested in the insurance sector. The Institute relies on the corporate volunteer work of leading market professionals, including ANSP professors, who contribute as mentors to the final research projects. The President of the institute Suzana Opatrny expressed gratitude for the formalization of the agreement.

Following the ceremony, 25 new Academics were sworn in. They were: Altevir Dias do Prado; Anderson Fabiano Mundim Martins; Claudio Macedo Pinto; Cristiano Plate; Delvo Sabino Santiago; Dinir Salvador Rios da Rocha; Érika Cassinelli Palma; Érika Cristina Araújo Brandão Gleicher; Evandro Luis de Oliveira; Giovanni Cezimbra Balen;

Jacques Carasso; Joceli A. Pereira; Leonardo André Paixão; Marcelo Barreto Leal; Marcelo Wais; Marcos Yoshida; Maria Elizabete da Silva; Paulo Leão de Moura Jr. (in memoriam); Regina Ayres Lacerda; Sandro Raymundo; Simone Cristina Favaro; Ulysses Teixeira de Deus Bueno; Valdemiro Cequinel Belli; Valdir Dias de Sousa Junior and Vivien Lys Porto Ferreira da Silva.

Finally, the ANSP Commendation was awarded to personalities who have significantly contributed to the dissemination and development of the

Brazilian insurance sector. João Elisio Ferraz de Campos, Antonio Penteado Mendonça, João Marcelo dos Santos, Lúcio Antonio Marques, Marcio Coriolano and Rafael Ribeiro do Valle were the honored individuals.

For the President of ANSP, João Marcelo dos Santos, the ceremony was a special moment. “This was remarkable, as it was the first in-person event since the beginning of the pandemic. In addition, it was the end of my cycle as president, because next year the election of a new board will take place. I am very satisfied, as we were able to lead ANSP through a difficult time, and the Academy reaffirmed itself as a gathering place and as a platform for the insurance industry to produce and disseminate knowledge. It was a great honor”, he concluded.

(Source: Oficina do Texto)

Foi celebrada a parceria com o Instituto Techmail, focado na disponibilização gratuita de treinamento para pessoas com menos recursos e interessadas no setor de seguros

A partnership with the Techmail Institute was celebrated, focused on providing free training for less resources people who are interested in the insurance sector

Plataforma inova a contratação dos seguros de transportes

Platform innovates the insurance transport contracting form

Albatroz MGA é uma agência de subscrição do segmento de Seguros de Transportes. A atuação de uma MGA é muito comum nos mercados americano e europeu, com a oferta de expertise em subscrição, gerenciamento de risco, relacionamento comercial no mercado, e ser fortemente cercada por tecnologia.

É isto que a insurtech Albatroz MGA trouxe ao mercado nacional e América Latina! Otimizou toda a operação, desmistificou e desburocratizou os tramites para contratação de seguros de transportes. A Albatroz MGA atua e representa a Essor Seguradora perante o mercado de Seguros. É responsável por toda negociação, subscrição e aceitação dos riscos em transportes, operacional e sinistros.

Insurtech com um ano de operação, comemorou a marca de mais de mil corretores cadastrados em sua plataforma, quando ainda estava em seus oito meses de operação. Com um portfólio de grandes empresas de logística, projeta fechar

2022 com resultado em linha com o mercado. A empresa tem perfil técnico e é focada na qualidade dos serviços para os corretores e segurados.

O corretor levava dias para receber uma cotação de transportes, podendo passar por mais de uma semana sem a precificação de seu pedido. Com a Albatroz Digital Platform, o corretor tem sua proposta em mãos em cerca de 3 a 5 minutos. E mais, pode emitir a apólice online em segundos, gerar carta DDR, endossos, acompanhar prêmios pendentes, embarques esporádicos, além de contar com relatórios gerenciais de toda sua atividade na plataforma para melhor direcionamento e controle de seus resultados. A Essor Seguros é uma companhia seguradora do Grupo Scor SE – 5º Maior Ressegurador Mundial, com presença em diversos países. Em seus 11 anos de operação no Brasil, registrou quase 1 bilhão de reais, de prêmios emitidos em 2021. Além de ser AA nas agências de classificação de risco, está entre as cinco melhores seguradoras em resultados nos últimos anos.



Salvatore Lombardi Júnior, CEO da Albatroz MGA
Albatroz MGA CEO Salvatore Lombardi Júnior

Albatroz MGA is an underwriting agency in the Transportation Insurance segment. MGA activities are very common in the American and European markets, as they offer expertise in underwriting, risk management, and commercial relationships within the market, being strongly surrounded by technology.

This is what insurtech Albatroz MGA has brought to the Brazilian and Latin American market! It has optimized its whole operations, demystified and reduced bureaucracy in the procedures for taking out transportation insurance. Albatroz MGA operates and represents Essor Seguradora in the Insurance market. It is responsible for all negotiations, underwriting and acceptance of transportation and operational risks, as well as claims.

An insurtech with one year of operation, it has celebrated the milestone of more than a thousand brokers registered on its platform, a feat achieved while it was still in its eight first months of operation. With a portfolio of large logistics companies, it

plans to close 2022 with results in tune with the market. The company has a technical basis and is focused on providing quality of service for brokers and policyholders.

Before, it took days for a broker to receive a shipping quotation, and orders could linger more than a week without being priced. With the Albatroz Digital Platform, brokers have their proposals in hand in about 3 to 5 minutes. What's more, they can issue policies online in seconds, generate waiver of the rights of recovery letters, indorsements, track pending premiums, sporadic shipments, in addition to having management reports of all activities on the platform for better guiding and controlling of their results. Essor Seguros is an insurance company of the Scor SE Group—the 5th largest reinsurer in the World, with activities in several countries. In its 11 years of operation in Brazil, it has recorded almost 1 billion reais in premiums issued in 2021. In addition to being rated AA in risk rating agencies, it is among the five best insurers in terms of results in recent years.

PROGRAMA SEGURO

Aos Domingos
20h30 - TV Gazeta

www.tvgazeta.com.br/aovivo

GAZETA
ao vivo



Nosso objetivo é manter o Programa Seguro em excelência de conteúdo, permitindo ao profissional da área de seguros ter acesso à informações relevantes para o melhor desenvolvimento da sua atividade profissional e ao consumidor final, condições de escolher o melhor produto de acordo com a sua necessidade.

Boris Ber - Programa Seguro

**Transparência na comunicação
e Excelência no que se faz!**

www.programaseguro.com.br

Siga-nos:



XIV SEMINÁRIO DE GESTÃO DE RISCOS E SEGUROS Sustentabilidade na gestão do risco

XIV RISK MANAGEMENT AND INSURANCE SEMINAR Sustainability in risk management



Diretoria da ABGR (esq. p/ dir.): diretor-presidente Luiz Otavio Artilheiro; diretor financeiro Wilnner Eduardo Silva; secretário-geral, Thiago Amorim; assessora do Conselho e Diretoria, Márcia Ribeiro, e presidente do Conselho, Haroldo Alves Araújo

Directors' Board (left to right); Luiz Otavio Artilheiro, President; Wilnner Eduardo Silva, Treasurer, Thiago Amorim, Secretary General; Márcia Ribeiro, Board Advisor and Haroldo Alves Araújo, Chairman of the Board

A Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR) provou uma vez mais porque a Expo ABGR e o XIV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros se consagraram como o maior evento de gerenciamento de riscos da América Latina. Cerca de 4 mil pessoas marcaram presença, entre grandes players e tomadores de decisão do setor de risk management no Pró-Magno Centro de Eventos, em São Paulo.

Evento reuniu executivos de várias partes do País e trouxe ao debate temas ligados à ESG, Open insurance, diversidade e inclusão, sandbox e insurtechs, transportes e gerenciamento de riscos, entre outros.

O tema central do seminário da entidade, “Open Insuran-

The Brazilian Association of Risk Management (ABGR) proved once again why Expo ABGR and the XIV Risk Management and Insurance Seminar have established themselves as the biggest risk management event risks in Latin America. Around 4,000 people were present at Pró-Magno Centro de Eventos, in São Paulo, including major players and decision makers in the risk management sector.

The event brought together executives from various parts of the country and opened up space for discussions relating to ESG, open insurance, diversity and inclusion, sandbox and insurtechs, transportation and risk management, among others.

The central theme of the entity’s seminar, ‘Open Insurance

ce e ESG: os desafios da inovação e sustentabilidade para o risk management”, atraiu inúmeras pessoas que assistiram a um ciclo de palestras simultâneas. Vinte e um eixos temáticos abordaram questões relevantes já mencionadas e também - logística e gerenciamento de riscos, entre outros. A feira de negócios da ABGR reuniu expositores ligados a maiores empresas do segmento. Além da oferta de soluções inovadoras, houve intenso networking e concretização de negócios. Neste ambiente, compradores de seguros dialogaram com a cadeia produtiva e conheceram o leque diversificado de produtos disponíveis. A Expo e o Seminário foram realizados simultaneamente a outro evento - o CMS Financial Innovation.

“Ficamos muito felizes com a presença de grandes empresas e os patrocinadores que acreditaram no evento. Nossa missão é trazer o risk manager para dentro da ABGR”, ressaltou o presidente da entidade, Luiz Otavio Artilheiro. Na visão do secretário-geral, Thiago Amorim, a ABGR posicionou o profissional como “protagonista do mercado”. E a assessora do Conselho e Diretoria, Márcia Ribeiro, lembrou que um dos méritos do evento foi atrair a participação de diversos compradores de seguros.

ESG e sustentabilidade

“Que mundo iremos deixar para as nossas crianças nos próximos 30 anos”, questionou o director Risk Management da DHL, Guilherme Brochman, na palestra de abertura do seminário “ESG: Desafios, Gestão de Risco e Sustentabilidade”. Aliás, o tripé Environmental, Social and Corporate Governance (ou Ambiental, Social e Governança Corporativa - ASG, no português) pontuou a maioria dos painéis.

and ESG: the challenges of innovation and sustainability for risk management’, drew countless people to a cycle of simultaneous lectures. Twenty-one thematic axes dealt with the relevant issues mentioned above, also including logistics and risk management, among others.

The ABGR business fair brought together exhibitors associated with the largest companies in the segment. In addition to offering innovative solutions, many opportunities for networking and business deals were created. In this environment, insurance buyers interacted with representatives of the productive chain and got to know the diversified range of products available. The Expo and Seminar were held simultaneously with another event— CMS Financial Innovation.

“We were very happy that many large companies attended and sponsors believed in the event. Our mission is to bring risk managers into the ABGR”, emphasized the president of the entity, Luiz Otavio Artilheiro. In the opinion of the general secretary, Thiago Amorim, ABGR positioned professionals as “key players of the Market”. And the adviser to the Board of Directors, Márcia Ribeiro, highlighted that one of the merits of the event was to attract several insurance buyers.

ESG and sustainability

‘What world will we leave for our children in the next 30 years’, questioned DHL Risk Management director, Guilherme Brochman, in the opening lecture of the seminar ‘ESG: challenges, risk management and sustainability’. Moreover, the theme of Environmental, Social and Corporate Governance was featured in most of the panels.



Danilo Silveira (FenSeg) na palestra “Instituições do Mercado Segurador & Agenda ESG”, observado por José Nagano (Susep), Fred Knapp (Swiss Re Brasil) e Christian Mendonça (Norak Hydro) (esq p direita)

Danilo Silveira (FenSeg) na palestra “Insurance Industry Institutions & ESG Agenda” lecture, observed by José Nagano (Susep), Fred Knapp (Swiss Re Brasil) e Christian Mendonça (Norak Hydro) (left to right)



Segundo Brochman, a utilização de tecnologia nos combustíveis é uma preocupação das empresas para diminuir os lançamentos de dióxido de carbono na atmosfera. “Queremos ver toda a economia brasileira focada nesta agenda”, conclamou o diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep), José Nagano. O vice-presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Fred Knapp, disse que as resseguradoras devem trazer novas tecnologias para aplicar no mercado local. Ele sugeriu que compradores de seguro, corretores e resseguradoras utilizem parte de seu orçamento, ou seja, um determinado percentual na compensação de carbono.

Na terceira palestra, Nathalia Abreu (Zurich Seguros) defendeu ações integradas das empresas com a sustentabilidade, trabalhando toda a cadeia de produtos nessa direção”. Fátima Lima (Mapfre Seguros) ressaltou o compromisso da companhia: “Trabalhamos na redução de carbono e energia limpa. Temos grandes compromissos globais assumidos na transição para a economia de baixo carbono, subscrevendo risco”, destacou.

“Diversidade & Inclusão na Pauta de ESG” trouxe o depoimento de algumas das principais protagonistas femininas do setor, como a presidente e fundadora da Sou Segura, Simone Vizani. “Nossas ações impactam positivamente na sociedade. Damos voz, movimento e visibilidade para as mulheres”, declarou. “Entendo que as mulheres, hoje, sabem o que querem e qual direção tomar”, observou a mediadora Márcia Ribeiro (ABGR).

Sandbox, insurtech e cyber risk

Temas da ordem do dia do mercado, sandbox, insurtech e cyber risk sugeriram debates interessantes. Para

According to Brochman, the use of technology in fuels is a concern for companies, seeking to reduce the release of carbon dioxide into the atmosphere. ‘We want to see the whole Brazilian economy focusing on this agenda’, expressed the director of the Superintendency of Private Insurance (Susep), José Nagano. The Vice-President of the National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber), Fred Knapp, said that reinsurers should bring new technologies to implement in the local market. He suggested that insurance buyers, brokers and reinsurers use part of their budget, i.e. a certain percentage, on carbon offsetting.

In the third lecture, Nathalia Abreu (Zurich Seguros) defended that integrated measures be taken by companies in regard to sustainability, working the entire product chain towards this path. Fátima Lima (Mapfre Seguros) highlighted the company’s commitment: ‘We work on carbon reduction and clean energies. We have major global commitments made in the transition to a low-carbon economy, underwriting risk’, she highlighted.

‘Diversity & Inclusion on the ESG Agenda’ featured experiences shared by some of the leading female personalities in the sector, such as the President and founder of Sou Segura, Simone Vizani. “Our actions have a positive impact on society. We give voice, movement and visibility to women,” she declared. “I understand that women today know what they want and which direction to go”, noted mediator Márcia Ribeiro (ABGR).

Sandbox, insurtech and cyber risk

Sandbox, insurtech and cyber risk were topics on the market’s agenda and the focus of interesting debates. For



Nikolaus Maack (Mapfre Seguros), as insurtechs devem transformar a vida das pessoas e tornar ações e procedimentos mais simples. “A Susep permitiu a entrada de novos players e flexibilizou o mercado”, reforçou Luiz Gustavo Ferreira Galvão (Latú Seguros). Barbara Possignoto (Pier Seguradora) lembrou que existe espaço para o gestor de risco num ambiente de inovação, pois ele garante a eficiência das medidas adotadas.

Agro e ambiental

O agronegócio e o meio ambiente foram debatidos com alguns dos players do setor. “Há alguns desafios para o seguro agrícola. A expectativa no futuro é o seguro garantir a reposição das perdas e das modalidades de negócios envolvidas”, opinou Glaucio Toyama (Swiss Re).

Na visão de Talita Ferrari (Wiz), o agronegócio é um segmento muito importante para o País, exposto ao principal risco: “o clima não gerenciável”. Paulo Vitor Rodrigues (AON) destacou o fenômeno do crescimento de startups que atuam no seguro agrícola, mas advertiu que 32% da produção de alimentos é desperdiçada na cadeia de transporte.

Transportes e GR

Diego Gomes (Chubb Seguros), Sérgio Caron (Marsh), Rodolfo Alves (Liberty Seguros) e Denis Teixeira (Alper) compuseram o painel “Transportes, Logística e Gerenciamento de Riscos”. Segundo dados da Confederação Nacional do Transporte (CNT), mais de 60% das cargas em circulação no País são conduzidas pelas rodovias. O Brasil possui uma frota de 2 milhões de caminhões, sendo 60% transportados por motoristas autônomos.

Os painelistas foram unânimes em considerar que o gerenciamento de risco é uma ação fundamental no processo de gestão de risco de uma apólice de Transportes. As companhias precisam sempre investir em desenvolvimento tecnológico e capacitação dos profissionais para o bom cumprimento das operações.

(Fonte: Carlos Pacheco - Assessoria ABGR)

Nikolaus Maack (Mapfre Seguros), insurtechs will probably transform people’s lives and make actions and procedures simpler. “Susep allowed the entry of new players and made the market more flexible”, stressed Luiz Gustavo Ferreira Galvão (Latú Seguros). Barbara Possignoto (Pier Seguradora) added that there is room for risk managers in an innovative environment, as they guarantee the efficiency of any adopted measures.

Agribusiness and environment

Agribusiness and the environment were discussed by some of the sector’s players. “We see some challenges in regard to crop insurance. Our expectation is for insurance to guarantee the compensation of losses and business modalities involved, in the future”, said Glaucio Toyama (Swiss Re).

In the view of Talita Ferrari (Wiz), agribusiness, a very important segment for the country, is exposed to a main risk: “the unmanageable climate”. Paulo Vitor Rodrigues (AON) highlighted the growth of startups operating in agricultural insurance, but warned that 32% of food production is wasted in the transport chain.

Transportation and Risk Management

Diego Gomes (Chubb Seguros), Sérgio Caron (Marsh), Rodolfo Alves (Liberty Seguros) and Denis Teixeira (Alper) participated in the panel ‘Transportation, Logistics and Risk Management’. According to data from the National Transport Confederation (CNT), more than 60% of the cargo in circulation in the country is transported by road. Brazil has a fleet of 2 million trucks, 60% of which are transported by self-employed drivers.

The panelists were unanimous in considering that risk management is a fundamental action in the risk management process of a Transportation policy. Companies always need to invest in technological development and training professionals to carry out operations properly.

(Source: Carlos Pacheco - ABGR advisory)

CQCS INSURTECH & INNOVATION



Ivan Gontijo, presidente do Grupo Bradesco Seguros
Ivan Gontijo, Grupo Bradesco Seguros' President

Foi realizada no final de outubro em São Paulo, a edição 2022 CQCS Insurtech & Innovation, no Centro de Eventos Pro Magno em São Paulo. Sucesso de adesão e repercussão, o evento contou com a participação dos principais players do mercado de seguros, sendo que a sexta edição do evento já está confirmada para 2023.

Consolidado como um dos principais eventos sobre tecnologia e inovação em seguros do mundo, o CQCS Insurtech & Innovation, novamente fez história ao reunir

The 2022 CQCS Insurtech & Innovation edition was held at the end of October in São Paulo, at the Centro de Eventos Pro Magno in São Paulo. A success both in terms of public and impact, the event was attended by the key players in the insurance market, and a sixth edition of the event is already confirmed for 2023.

Consolidated as one of the main events on technology and innovation about insurance in the world, the CQCS Insurtech & Innovation once again made history by bringing

mais de 1.800 pessoas, com o apoio de 76 patrocinadores que junto à 14 Keynote Speakers e 119 palestrantes convidados promoveram mais de 70 horas de conteúdo qualificado, em dois dias repletos de possibilidades de networking e conhecimento sobre as principais tendências do universo de tecnologia e inovação em seguros. O CQCS Insurtech & Innovation, priorizou a sustentabilidade ao reduzir os impactos causados ao meio ambiente através do tratamento de resíduos e compensação de carbono, com o apoio da Casa Causa, empresa especializada em eventos Lixo Zero. O quadro de atendimento fortaleceu a responsabilidade social da instituição com a inclusão de jovens com Síndrome de Down da PAE (Programa de Atendentes Eficientes) e os Idosos da Dinâmica Talentos. Além disso, o evento contou com um espaço Pet, onde uma campanha de incentivo à adoção foi promovida pela Recanto Bicho Feliz.

O primeiro lote de ingressos para o CQCS Insurtech & Innovation do próximo ano, já foi disponibilizado a um valor promocional, com prazo limitado. Oportunidade única para participar do encontro de relevância internacional, por valores justos. O fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho destacou a importância do evento, as expectativas para a próxima edição e lançou o lote promocional. “Estamos abrindo a possibilidade dos inovadores chamarem um amigo porque queremos ter um oceano de inovadores fazendo desse evento, para ser o mais incrível do planeta”, comentou. A edição de 2023 do CQCS Insurtech & Innovation já tem data agendada para 18 e 19 de julho. Os ingressos promocionais para quem participou este ano do evento e seus convidados estão disponíveis para venda. Não fique de fora! Para mais informações acesse o site cqcsinsurtech.com.br e faça parte desse imperdível encontro, repleto de informações, conteúdo e network. (Fonte CQCS)



together more than 1,800 people, with the support of 76 sponsors who, together with 14 keynote speakers and 119 guest speakers, brought more than 70 hours of qualified content, in two days full of possibilities for networking and getting to know about the main trends in the universe of technology and innovation in insurance.

CQCS Insurtech & Innovation prioritized sustainability

by reducing impacts on the environment through waste treatment and carbon offsetting, with the support of Casa Causa, a company specializing in zero waste events. The service staff strengthened the institution's social responsibility with the inclusion of young professionals with Down syndrome from PAE (Efficient Attendants Program) and the older professionals from Dinâmica Talentos. In addition, the event featured a Pet corner, where an adoption

campaign was promoted by Recanto Bicho Feliz.

A first batch of tickets for next year's CQCS Insurtech & Innovation has already been made available at a promotional price for a limited period. It's a unique opportunity to participate in this meeting of international relevance for a fair price. The founder of CQCS Gustavo Doria Filho highlighted the importance of the event, his expectations for the next edition and launched the promotional lot. “We are opening up the possibility for innovators to invite a friend because we want to have an ocean of innovators making this event the most incredible on the planet”, he commented.

The 2023 edition of CQCS Insurtech & Innovation is already scheduled for July 18th and 19th. Promotional tickets for this year's event attendees and their guests are available for sale. Don't miss it! For more information, visit cqcsinsurtech.com.br and be part of this remarkable meeting, teeming with information, content and networking possibilities. (Source: CQCS)

O CQCS Insurtech & Innovation, priorizou a sustentabilidade ao reduzir os impactos causados ao meio ambiente através do tratamento de resíduos e compensação de carbono, com o apoio da Casa Causa, empresa especializada em eventos Lixo Zero

CQCS Insurtech & Innovation prioritized sustainability by reducing impacts on the environment through waste treatment and carbon offsetting, with the support of Casa Causa, a company specializing in zero waste events

Aconsef-SP recebe Diretoria Executiva da Sompó Seguros

O tradicional almoço que a Aconsef-SP realiza mensalmente, no Terraço Itália, em São Paulo, contou com a presença dos executivos da Sompó Seguros, entre eles o CEO Alfredo Lalia Neto, e Fernando Grossi, Diretor Executivo Comercial e Marketing, recepcionados pelo presidente da entidade Hélio Opipari Jr e membros da diretoria. Durante o encontro, foi destacado a importância das assessorias para a expansão das atividades da companhia.

Lalia observou que, “vamos enaltecer o resultado alcançado e desejamos manter um crescimento significativo. Iremos alavancar os negócios com a Sompó Internacional”. E completou: “houve a mudança no foco da companhia, no sentido de atuar em ramos comerciais e agro”. O presidente Opipari Jr, agradeceu a todos e entregou uma placa homenageando Lalia Neto.



Aconsef-SP welcomes Sompó Seguros' Executive Board

The traditional lunch that Aconsef-SP holds monthly, at Terraço Itália, in São Paulo, was attended by executives from Sompó Seguros, including CEO Alfredo Lalia Neto, and Fernando Grossi, Commercial and Marketing Executive Director, who were welcomed by the President of the entity Hélio Opipari Jr and members of the board. During the meeting, the importance of advisory services for expanding the company's activities was highlighted.

Lalia noted that, “we have to praise the results achieved and we want to maintain a significant growth. We will leverage our business with Sompó Internacional”. And he added: “there has been a change in the company's focus, in the sense of operating in Commercial and Agribusiness sectors”. President Opipari Jr. thanked everybody and handed a plaque in honor of Lalia Neto.

Tokio Marine é reconhecida da GPTW

A Tokio Marine Seguradora obtém mais uma conquista, ao ser eleita como 2ª colocada entre as Melhores Empresas para se trabalhar no país, reconhecida pela Great Place to Work – GPTW. Para Luciana Amaral, diretora de Pessoas, Planejamento e Sustentabilidade, “o colaborador motivado possibilita que os resultados da companhia sejam alcançados, naturalmente por esta razão, estamos extremamente felizes”, celebra a executiva.



Tokio Marine is honored by the GPTW

Tokio Marine Seguradora has achieved yet another honor: it was the runner-up in the list of Best Companies to Work For in the country, chosen by Great Place to Work—GPTW. For Luciana Amaral, manager of Human Resources, Planning and Sustainability, “motivated employees make it possible for the company's results to be achieved, and for this reason, we are, naturally, extremely happy”, celebrated the executive.

Programa apresentado por Pedro Barbato Filho

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

A GRANDE JORNADA PELO MUNDO DO SEGURO



O que pode dar certo se agirmos juntos?

A Zurich completou 150 anos, sempre colocando os clientes no centro de tudo o que faz e com inovação em seu DNA.

Hoje, é uma seguradora multiproduto e multilinha, com soluções inovadoras, que busca ser uma empresa líder em impacto positivo no planeta. Vamos, juntos, construir um futuro melhor?



Procurando soluções completas para riscos corporativos?



Coberturas flexíveis



Ampla aceitação



Alta capacidade de resseguro



Equipe própria de Gerenciamento de Riscos



Área técnica especializada por segmento



Agilidade e facilidade de cotação à regulação do sinistro

RESOLVE

Com mais de 40 produtos em seu portfólio, a Tokio Marine está preparada para atender às mais exigentes necessidades em diversos segmentos econômicos com os Seguros patrimoniais, logísticos, de responsabilidade civil e linhas financeiras. Preciso, a Tokio tem a solução.

Quer saber mais?
Fale com o seu Corretor.

Uma Seguradora completa pra você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA