

revista

# INSURANCE CORP

ano VIII – edição 45 - novembro/dezembro 2022  
R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



## **CIST realiza 8º Congresso Internacional**


**DESAFIOS DA LOGÍSTICA, RISCOS E SEGUROS DE TRANSPORTE**

## **CIST performs the 8th International Congress**

**LOGISTIC, RISKS AND TRANSPORT INSURANCE CHALLENGES**

Alfredo Chaia, presidente do Clube Internacional de Seguros de Transporte

**8º EXPO CIST 2022**



# O plano de saúde sob medida para a empresa dos seus Clientes tem nome: **Bradesco Saúde Ideal.**

- Rede qualificada em todo o país
- Clube+Saúde

**E muito mais.**

**Ofereça aos seus Clientes  
e faça bons negócios.**

Escaneie o QR code  
para saber mais.



**bradesco  
saúde**

**Com Você. Sempre.**

Central de Relacionamento: 4004 2700 / 0800 701 2700 | SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708 | Ouvidoria: 0800 701 7000

ANS - n° 421715

ANS - n° 005711

As informações e as imagens contidas neste material são indicativas. Os direitos e as obrigações das partes encontram-se nas Condições Gerais do produto contratado. Todos os serviços estão sujeitos a limites e especificações estabelecidas no contrato. A Bradesco Saúde não comercializa planos individuais. Bradesco Saúde S/A - CNPJ: 92.693.118/0001-60. Lei nº 12.741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%; COFINS: 4,00%<sup>1</sup> e IOF: entre 0% e 7,38%<sup>1</sup>. <sup>1</sup>Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável. Bradesco Saúde Operadora de Planos de Saúde S/A - CNPJ: 15.011.651/0001-54. Lei nº 12.741/12 sobre tributos incidentes. PIS: 0,65%; COFINS: 4,00%<sup>1</sup> e ISS: 2%<sup>1</sup>. <sup>1</sup>Apurados e recolhidos nos termos da legislação aplicável.

# MESSAGEM AO MERCADO

## MESSAGE TO THE MARKET

### DESAFIOS PARA 2023

O ano de 2023 impõe um novo horizonte e acreditamos ser capazes de enfrentar, superando as dificuldades e desafios diante ao cenário econômico e social que se verificam. A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) sinalizou que o setor segurador vai encerrar o ano de 2022 com crescimento na arrecadação de 17,1% (sem Saúde Suplementar), e 12,9% considerando este ramo. O maior destaque para esta expansão é o segmento de Danos e Responsabilidades que deve subir 25,2%, enquanto a projeção para Cobertura de Pessoas (seguros de Vida e Planos de Previdência) é de 13,1%. Capitalização tem previsão de fechar o ano com alta de 18,2% e para Saúde Suplementar a projeção é de 7,7% de expansão. Um importante evento foi realizado em São Paulo, voltado ao fundamental transporte de cargas, o '8º EXPO CIST', que abordou relevantes aspectos e fez considerações a respeito das questões que fazem parte da cadeia de transportes, sendo que sua cobertura merece a publicação como matéria de capa desta edição da Insurance Corp. A seção 'Diálogo' apresenta uma entrevista com o veterano corretor Henrique Elias, que atualmente desenvolve arrojada atividade voltada ao fortalecimento da corretagem de seguros. Por outro lado, exibimos os depoimentos de importantes lideranças das entidades como a FenSeg, Sincor-SP e da Susep, este último autoridade federal e órgão supervisor do mercado. Cabe destacar também a décima primeira edição da entrega do 'Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros' no Museu do Amanhã, na cidade do Rio de Janeiro, organizada pela Confederação Nacional das Seguradoras. Esta iniciativa tem por objetivo fomentar junto ao mercado segurador a indispensável necessidade de modernizar, nas mais diversas áreas de atuação.

A equipe da revista agradece pelo apoio que vem recebendo e deseja a todos um excelente ano de 2023.

Boa leitura !

### 2023 CHALLENGES

The year 2023 presents a new horizon and we believe we are capable of facing it, overcoming the difficulties and challenges of the current economic and social landscape. The National Confederation of Insurance Companies (CNseg) signaled that the insurance sector will close the year 2022 with a growth of 17.1% in premium collection, excluding Private Health Insurance, and 12.9% including this segment. The main highlight for this expansion is the Damage and Liability lines, which will likely increase by 25.2%, while the projection for Personal Insurance (Life insurance and Pension Plans) is of a 13.1% increase. The Capitalization segment is expected to close the year with an increase of 18.2%, and the projection for Private Health Insurance have 7.7% expansion. An important event was held in São Paulo, aimed at the fundamental freight transportation segment, the '8th EXPO CIST', which addressed relevant aspects and made considerations about the issues that are part of the transport chain, and this is deservedly the cover story of this issue of Insurance Corp. The 'Dialogue' section features an interview with senior insurance broker Henrique Elias, who is currently developing a bold activity aimed at strengthening insurance brokerage. Moreover, we feature impressions from important leaders of entities such as FenSeg, Sincor-SP and Susep, the latter being the federal authority and market supervisory federal agency. It is also worth mentioning the eleventh edition of the 'Antonio Carlos de Almeida Braga Award for Innovation in Insurance' at the Museum of Tomorrow, in the city of Rio de Janeiro, organized by the National Confederation of Insurance Companies. The objective of this initiative is to promote, together with the insurance market, the indispensable need to modernize, in the most diverse areas of activity.

The magazine's team is grateful for the support it has received and wishes everyone an excellent year 2023.

Good reading!

*André Penna*  
Publisher

6

**DIÁLOGO/DIALOGUE**

Em favor do fortalecimento da atividade de corretagem  
In favor of strengthening the brokerage activity

8

**SINCOR-SP**

Realizações e boas perspectivas do Sindicato  
Union achievements and good perspectives

12

**CNSEG**

Prêmio de inovação em seguros  
Insurance Award for innovation

16

**EXPO CIST 2022**

Evento maiúsculo do mercado de transporte  
Major event in the transportation market

32

**PRESENÇA/ATTENDANCE**

SURA confirma seu protagonismo no setor de Transporte e anuncia novidades para 2023  
SURA confirms its leading role in the Transportation segment and announces news for 2023

34

**TRANSPORTES/TRANSPORTS**

Sompo Seguros destaca potencial do Seguro Transporte  
Sompo Seguros highlights the potential of Transportation Insurance

36

**DEPOIMENTO/IMPRESSIONS**

Praticando o diálogo para juntos desenvolvermos o setor  
Practicing dialogue so that we can develop the sector together

40

**SINDSEG**

2023 é o ano da cultura do seguro  
2023 is the year of insurance culture

42

**PERISCÓPIO/PERISCOPE**

Ano VIII - Edição 45  
novembro/dé debatedo 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**

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 Béatriz Dinucci

**Colaboração**

Texto Final - Serviços de Imprensa

**Diagramação**

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


**Fotos - Matéria de capa**


Kepler Palhano - MKF7 Marketing

**Conselho Editorial**

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

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

 Revista Insurance Corp

 /InsuranceCorp

 @revistainsurancecorp

**Tiragem:** 5 mil exemplares

**Circulação:** Nacional e Internacional

**Periodicidade:** Bimestral

**INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI**

Publicação:

**Editora Incremento Ltda**

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

Telefone: (11) 3884-0905  
E-mail: [redacao@insurancecorp.com.br](mailto:redacao@insurancecorp.com.br)

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



Siga nossas redes sociais

**A primeira plataforma especializada em seguro transporte  
100% digital e integrada com o sistema da seguradora.**



Sua cotações em  
até 5 minutos



Emissão de  
apólice imediata



Emissão de  
endossos



Acompanhamento  
do Pipeline



Faturamento



Acompanhamento de prêmio pendente e relatórios  
exclusivos da grade de cada corretor.

**Na Albatroz Digital Platform você encontra  
todos os ramos tradicionais de transporte:**

Transporte Nacional - anual e avulsa  
Transporte internacional (Importação e exportação) - anual e avulsa  
RCTR-C / RCF-DC  
RCTA-C  
RCTR-VI  
RCTR-F

*A melhor maneira, a melhor plataforma para se fazer seguro.*

Parceira Albatroz  
**essor**  
Seguradora do Grupo SCOR

Faça seu cadastro e tenha  
acesso a Albatroz Digital  
e a produtos exclusivos  
[www.albatrozmg.com](http://www.albatrozmg.com)

(11) 4780-5783 (11) 4780-5781  
[contato@albatrozmg.com](mailto:contato@albatrozmg.com)

# Em favor do fortalecimento da atividade de corretagem

## In favor of strengthening the brokerage activity

Por/by Márcia Kovacs

Henrique Elias, corretor de seguros que atua há mais de cinquenta anos, um dos fundadores do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CSSP-SP) e sócio da Elias Assessoria, Administração e Corretagens de Seguros, concedeu uma entrevista exclusiva para a revista Insurance Corp, se dispondo a compartilhar com todos, seus conhecimentos e experiências, acumuladas ao longo deste período.

**Insurance Corp – Tendo em vista sua larga e intensa trajetória no setor, como enxerga o cenário atual do mercado de seguros?**

**Henrique Elias** - Enxergo o cenário segurador atual muito positivo, pois apresenta espaço e mercado para a prospecção e desenvolvimento de muitos produtos que atendam o consumidor final, sendo que um corretor preparado, tem um cenário próspero, para alinhar excelentes oportunidades e fazer bons negócios.

**IC – Qual é a sensação em recordar sua participação na fundação do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo? E o que mudou?**

**HE** – Na época que eu fiz parte da fundação da entidade, a maior missão naquele período era apoiar o Sindicato (Sincor-SP) na área técnica e também os colegas profis-



**Henrique Elias, corretor de seguros**  
Henrique Elias, an insurance broker operating

Henrique Elias, an insurance broker operating for over fifty years, one of the founders of the São Paulo Insurance Brokers Club (CSSP-SP) and partner at Elias Assessoria, Administração e Corretagens de Seguros, gave an exclusive interview to Insurance Corp magazine, sharing with everyone his knowledge and experiences accumulated over many years.

**Insurance Corp – Considering your long and intense journey in the sector, how do you see the current landscape of the insurance market?**

**Henrique Elias** - I see the current insurance landscape as very positive, as it offers space and a market for prospecting and developing many products that serve end customers, and well-prepared brokers have a thriving scenario ahead to line up excellent opportuni-

ties and do good business.

**IC – How does it feel to remember your participation in the São Paulo Insurance Brokers Club establishment? And what has changed?**

**HE** – At the time I was part of the entity's founders, our biggest mission during that period was to support the Union (Sincor-SP) in technical matters, as well as fellow

sionais do setor. Hoje o Clube, tem outras prioridades e vertentes, que não eram tão enaltecidas no passado. Os propósitos mudaram ao longo do tempo, mas foi muito honroso, fazer parte da história desta importante e dinâmica entidade.

**IC – Como enxerga as atuais ferramentas na obtenção de novos clientes?**

**HE** – Tem havido uma grande expansão e diversificação dos produtos disponibilizados pelas seguradoras, nos mais variados campos. O mercado está muito favorável para isto e eu particularmente me dedico nos últimos tempos à prospecção de novos clientes, em nichos especializados. Não se justifica buscar clientes, em setores que não atuamos ou não somos especialistas.

**IC – Nos relate a nova atividade que vem desenvolvendo na compra e venda de produção de corretores?**

**HE** – Quando eu tive interesse em vender a produção da minha corretora, não encontrei uma forma adequada para iniciar a execução desta modalidade e tendo em vista que tinha tempo disponível para investir nesta operação, passei a me dedicar no assessoramento para quem quer vender ou comprar, no sentido de nos procurar para viabilizarmos esta transação. Esta atividade tem boa aceitação, pois temos um mercado propício, para aquisições e alienação de produção. Podemos constatar este fato, observando o que vem acontecendo recentemente no segmento.

**IC – Acredita que a tecnologia auxilia na agilidade, rotina e execução dos trabalhos dos corretores de seguros?**

**HE** – Sim, eu acredito que a tecnologia, veio para fortalecer, agilizar e facilitar todo mecanismo do trabalho dos profissionais do segmento. É uma ferramenta forte e aliada ao nosso trabalho do dia a dia.

**IC – Qual o seu conselho para novos profissionais do mercado de seguros, após meia década de vivência nesta categoria?**

**HE** – Hoje o conceito no setor, mudou muito desde a época que ingressei. Aconselho que o profissional deve ser especialista em um ou até dois produtos, para ser um bom profissional e eficiente. E que faça parcerias com boas seguradoras, para ter o melhor produto e também ser um consultor de qualidade ao consumidor final. O corretor de seguros atual, deve ser como um médico, um especialista. Só assim terá credibilidade, uma boa carteira de clientes e parceiros. Atendendo com qualidade, confiança e profissionalismo.

professionals in the sector. Today the Club has other priorities and dimensions, which were beyond our concerns in the past. Purposes have changed over time, but it was a great honor to be part of the history of this important and dynamic entity.

**IC – How do you assess the current tools for obtaining new customers?**

**HE** – We have seen a great expansion and diversification of products being made available by insurance companies in the most varied segments. The market is very favorable for this and I have recently been particularly focused on prospecting for new clients in specialized niches. There is no justification for seeking clients in sectors in which we do not operate in or are not specialized.

**IC – Can you tell us about the new activity you have been developing in the purchase and sale of brokers production?**

**HE** – When I was interested in selling my brokerage's production, I did not find an adequate way to start implement this modality, and considering that I had time available to invest in this operation, I started to dedicate myself to advising those who want to sell or buy, in the sense of finding each other to enable such transaction. This activity is well accepted, as we have a favorable market for production acquisitions and sales. We can verify this fact by observing what has been happening recently in the segment.

**IC – Do you believe that technology helps in the agility, routine and execution of the work of insurance brokers?**

**HE** – Yes, I believe that technology has come to strengthen, streamline and facilitate every mechanism in the work of professionals in the segment. It is a strong tool and it is enmeshed in our day to day work.

**IC – What is your advice for new professionals in the insurance market, after half a decade of experience in this industry?**

**HE** – Nowadays, the concept in the sector has changed a lot since I started. I advise that professionals be experts in one or even two products, to be good and efficient professionals. And that they make partnerships with good insurance companies, in order to have the best product and also be quality consultants to final consumers. Current insurance brokers must be like doctors; they have to be specialists. Only then will they have credibility and a good portfolio of customers and partners, serving with quality, confidence and professionalism.

# Realizações e boas perspectivas do Sindicato

## Union achievements and good perspectives

Por/by Márcia Kovacs

O Sindicato de Empresários e Profissionais Autônomos da Corretagem e da Distribuição de Seguros do Estado de São Paulo – Sincor-SP e diretoria empossada, conseguiu realizar alguns ajustes e muitas entregas em 2022 em benefícios e serviços a toda a categoria. Foi priorizado o levantamento dos contratos em andamento, para fazer a devida redução de custos e valores, projeto determinado e cumprido durante o ano.

Boris Ber, presidente do Sincor-SP, destacou que tencionavam substituir o quadro dos diretores regionais do sindicato em 50% , pois alguns já haviam cumprido os objetivos e também por esta iniciativa, conseguiram contar com a presença de um maior quadro feminino, assim como uma participação mais efetiva dos vice presidentes, para permitir ampla integração nos encontros, como no Sincor digital e também dos empreendedores. A missão da entidade desde o início é ofertar uma maior adesão de mulheres e também de jovens. A atuação de novos



**Boris Ber, presidente do Sincor SP**  
**Boris Ber, Sincor-SP's president**

The Union of Businessmen and Autonomous Professionals of Insurance Brokerage and Distribution of the State of São Paulo – Sincor-SP and its current board have managed to make some adjustments and many accomplishments in 2022 in benefits and services to the entire category. Priority was given to surveying contracts in progress, in order to make the necessary reduction in costs and values, a project set and completed during the year.

Boris Ber, Sincor-SP's president, pointed out that they intended to replace the Union's regional directors by 50%, as some had already fulfilled their objectives, and also, through this initiative, they managed to achieve a larger presence of women, as well as a more effective

participation of vice presidents, to allow ample integration in the meetings as in the digital Sincor and the entrepreneurs. The entity's mission since its inception is to have higher admission numbers of women and young



diretores, foi muito rápida e todos passaram a ter uma presença determinante na entidade, como em eventos, reuniões e iniciativas, sendo mais integrados, efetivos e alinhados com a filosofia da categoria.

Informou também que foi celebrada a parceria com a ZV Consultoria, para um alinhamento da equipe interna, buscando as necessidades e ouvindo o público interno, deixando em destaque os ideais, e também ouvindo os diretores com mais atenção, apreciar os resultados positivos e apesar de modesto, o número de sócios cresceu, com um trabalho primoroso do departamento de marketing.

Os plantões técnicos foram um ponto alto, pois entregaram todo suporte aos corretores que não tem especialidade, puderam atender suas dúvidas e concluir uma grande parceria e rede de apoio.

Entre outros, foi criado o comitê jurídico, para apoiar e facilitar o trabalho da diretoria sobre as circulares e demais orientações legais, para todos uma orientação atual e segura.

### Relacionamento entre as Entidades

A Superintendência de Seguros Privados (Susep), na gestão do Alexandre Camillo, incentivou e permitiu que houvesse muito diálogo, bem como entre as entidades

representativas, como a CNseg e as Federações a ela ligadas, Fenacor, Ibracor e outras, todas alinhadas na busca por ideias e soluções para o setor de seguros e os profissionais envolvidos, assim como as seguradoras que apoiam as iniciativas neste sentido.

### Conec 2023 – Conectando Corretores de Seguros

O Conec 2023, acontece de 5 a 7 de outubro, no Transamérica Expo Center, tendo como tema a ‘Superação’, trazendo destacados palestrantes, promovendo pre-

people. The actions taken by the new directors were very prompt and everyone started to make their presence decisively felt in the entity, such as in events, meetings and initiatives, being more integrated, effective and aligned with the philosophy of the category.

He also informed that they have entered into a partnership with ZV Consultoria for aligning of the internal team, assessing the needs and listening to the internal audience, highlighting their ideals, and also listening more carefully to the directors, appreciating the positive results. The number of partners grew, albeit modestly, through

the exquisite work of their marketing department.

The technical call services were a high point, as they provided full support to non-specialist brokers, being able to answer their questions and accomplish a great partnership and support network.

Among others, a legal committee was created to support and facilitate the board’s work on circulars and other legal guidelines, providing everyone with current and safe guidance.

### Relationship between Entities

The Superintendency of Private Insurance (Susep), under Alexandre Camillo’s management, encouraged

and allowed for an open dialogue, which also occurred between representative entities, such as CNseg and its associated Federations, Fenacor, Ibracor, among others, all aligned in the search for ideas and solutions for the insurance industry and the professionals involved, together with the insurance companies that support initiatives in this regard.

### Conec 2023 – Connecting Insurance Brokers

Conec 2023 will take place from October 5th to 7th, at

“Os plantões técnicos foram um ponto alto, pois entregaram todo suporte aos corretores que não tem especialidade”

“The technical call services were a high point, as they provided full support to non-specialist brokers”

miações, shows e principalmente a Exposeg, além de um amplo parque gastronômico e muito mais. “Mesmo sendo no segundo semestre do ano, já estamos sendo procurados por seguradoras, corretoras e associados para informações e isto nos deixa muito felizes, pois temos a certeza que será um evento com muita troca de informações, networking, negócios e bons momentos” celebra Boris. “O ano de 2022 foi bem atribulado, mas tivemos que nos adequar, fazer os devidos ajustes, e prosseguir com as tarefas. Vamos divulgar o calendário ao longo do ano, com toda a programação de eventos, encontros, acontecimentos, para que o setor se prepare e possa acompanhar” complementa o presidente. E claro, não poderia deixar de citar que no ano de 2022, “fechamos com chave de ouro, pela conquista obtida pelo deputado, Lucas Vergílio, vice presidente da Fenacor, com um árduo trabalho, ter conseguido em 15 de dezembro, sancionar a Lei 14.430/22, que interessa diretamente aos corretores de seguros, incluindo parte do artigo 36, que volta a vigorar. Enfim, o balanço durante o período é positivo, mas “temos muita lição de casa para fazer, mas estamos conseguindo trabalhar em harmonia e com bons resultados” finaliza. Como dirigente do sindicato, “destaco a importância de se filiar ao Sincor-SP, ter o respaldo, apoio e todas as garantias da categoria e a alicerce. Isto não só fortalece o profissional, como também lhes dá visibilidade e proporciona bons negócios, segurança e base para o crescimento orgânico e sustentável. O Sincor-SP, pretende apresentar muitas novidades no decorrer deste ano”, conclui.

the Transamérica Expo Center, with the theme ‘Overcoming’, featuring distinguished speakers, promoting awards, concerts and especially Exposeg, in addition to a large food court and much more. “Already in the second half of the year we are being sought by insurance companies, brokers and associates for event details and this makes us very happy, as we are sure that it will be an event with a lot of opportunities for exchanges, networking and business and a good time overall”, cheered Boris. “2022 was very busy year, but we had to adapt, make the necessary adjustments, and continue with our duties. We will publish the calendar throughout the year, with the full schedule of events, meetings, happenings, so that the sector can be prepared to follow”, added the president. And of course, he could not fail to mention that in the year 2022, “we ended on a high note, with the accomplishment by Congressman Lucas Vergílio, Fenacor’s vice president, which managed, with a lot of hard work, to sanction Law no. 14430/22 on December 15th, which directly concerns insurance brokers, including part of article 36, which is back in force.

“Finally, the balance for the period is positive, still we have a lot of assignments left to do, but we are managing to work in harmony and with good results”, he concluded. As an Union leader, “I highlight the importance of joining Sincor-SP, of having the backing, support and all the guarantees of the category and its foundations. This not only strengthens professionals, but also gives them visibility and enables good business, security and a basis for organic and sustainable growth. Sincor-SP aims to present many innovations during this year”, he concluded.





# Juntos, promovemos encontros potentes transformando negócios em alegria.

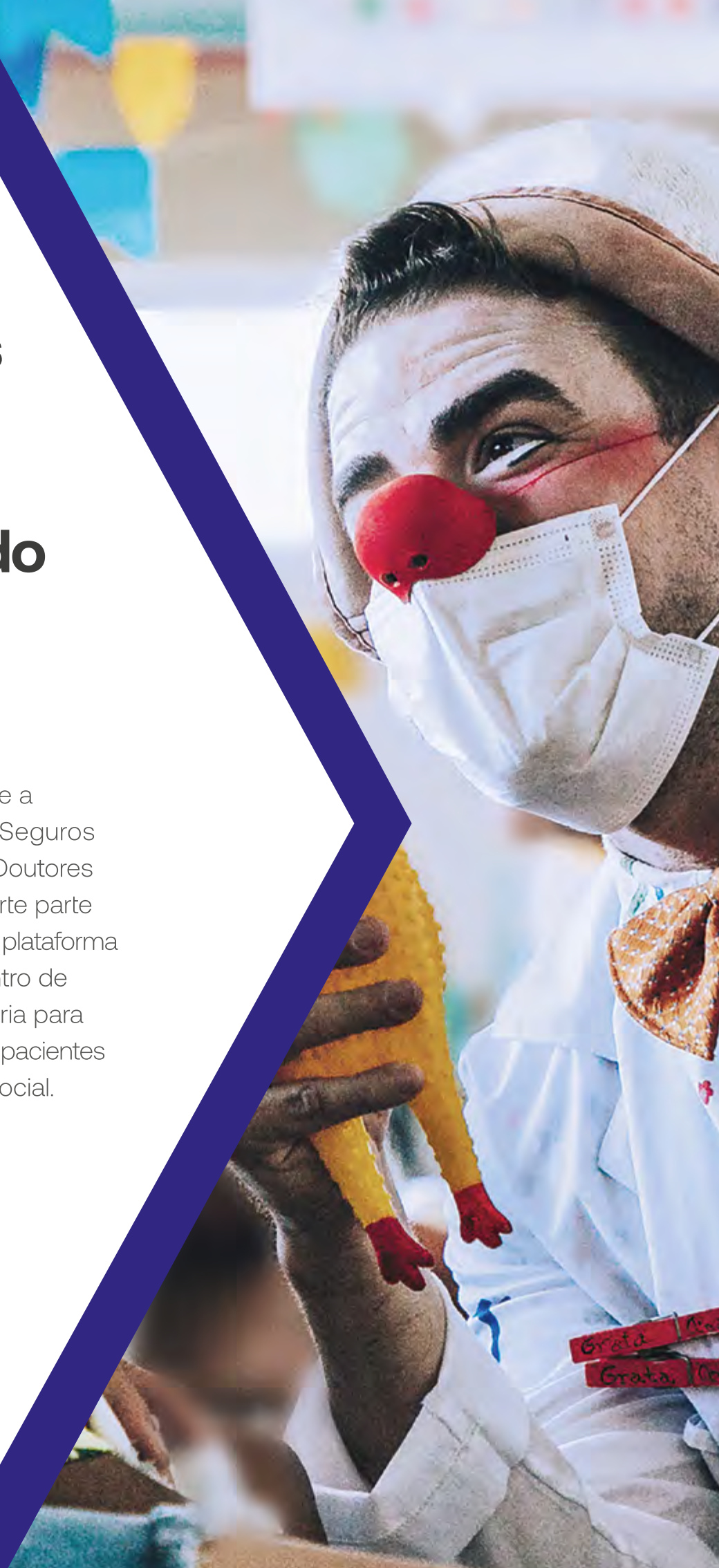


Conheça mais sobre a parceria da Fairfax Seguros com a associação Doutores da Alegria, que reverte parte das contratações de seguros na plataforma FF Orbi em ações artísticas dentro de hospitais públicos, levando alegria para crianças, adolescentes e demais pacientes em situação de vulnerabilidade social.

**FF»Seguros**  
A FAIRFAX Company



Siga a Fairfax Brasil  
nas redes sociais:



# Prêmio de inovação em seguros

## Insurance Award for innovation



A solenidade de entrega do 11<sup>o</sup> Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, aconteceu dia 7 de dezembro, no Museu do Amanhã, RJ e chegou na décima primeira edição, promovida pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). O prêmio tem como objetivo fomentar no mercado segurador 'inovação' em diversas áreas, e estiveram presentes no evento, além de todos finalistas da edição, players e autoridades do setor e convidados. Quinze projetos foram os finalistas da premiação, cinco por categoria, que participaram das primeiras colocações das categorias: "Produtos e Serviços", "Comunicação" e "Processos e Tecnologias". Os vencedores receberam R\$30 mil, R\$ 15 mil e R\$ 10 mil para os 1<sup>o</sup>, 2<sup>o</sup> e 3<sup>a</sup> colocados, totalizando o valor de R\$ 165 mil.

### Conheça os vencedores:

- **Primeiro lugar**  
Bradesco Seguros
- **Segundo lugar**  
Zurich Brasil Seguros
- **Terceiro lugar**  
Junto Seguros

### Categoria Comunicação

- **Primeiro lugar**  
SulAmérica Seguros
- **Segundo lugar**  
Segbox
- **Terceiro lugar**  
Liberty Seguros

### Categoria Processos e Tecnologia

- **Primeiro lugar**  
SulAmérica Seguros
- **Segundo lugar**  
Akad Seguros
- **Terceiro lugar**  
Generali Brasil Seguros

The 11th award ceremony for the Antonio Carlos de Almeida Braga Award for Innovation in Insurance, promoted by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), took place on December 7th at the Museum of Tomorrow, Rio de Janeiro. The objective of this award is to promote 'innovation' in several areas of the insurance market, and in addition to all finalists of the event, major players and authorities of the sector and guests were present. Fifteen projects were finalists for the award, five in each of the three award categories: 'Products and Services', 'Communication' and 'Processes and Technologies'. The winners received R\$ 30,000, R\$ 15,000 and R\$ 10,000 for the 1st, 2nd and 3rd places respectively, totaling R\$165,000.

### These were the winners:

- **First place**  
Bradesco Seguros
- **Second place**  
Zurich Brasil Seguros
- **Third place**  
Junto Seguros

### Communication Category

- **First place**  
SulAmérica Seguros
- **Second place**  
Segbox
- **Third place**  
Liberty Seguros

### Processes and Technology Category

- **First Place**  
SulAmérica Seguros
- **Second Place**  
Akad Seguros
- **Third Place**  
Generali Brasil Seguros

# Idoneidade, Conhecimento e Inovação

A **Risk Veritas** tem experiência e soluções para estruturação dos esforços de **gestão dos riscos** empresariais nos mais diversos segmentos.

Os processos não mais ocorrem sob uma lógica linear.

A **evolução é exponencial**; e reinventar-se para atender à demanda é a regra do jogo no **mercado global**.

Entregar **soluções personalizadas** requer conhecimento do negócio e do mercado no qual o cliente está inserido.



São mais de **35 anos de experiência** em programas de gerenciamento de riscos corporativos.

A **International Risk Veritas** possui um amplo portfólio de serviços e oferece soluções sob medida para o desenvolvimento e implantação de **ERM (Enterprise Risk Management)**.

- Gestão de Riscos na Cadeia de Suprimentos
- Gestão de Riscos em Portos e Aeroportos
- Gestão de Riscos Patrimoniais
- Gestão de Riscos de Responsabilidade Civil
- Gestão de Riscos Ambientais
- Programa de Melhoria de Riscos

- Gestão de Riscos da Natureza
- Plano de Emergência, Gestão de Crise, BCP
- Gestão de Riscos no Agronegócio
- Big Data e Analytics para Gestão de Risco

\*Consulte outros serviços



**Oportunidades de Cooperação** de forma integrada com Clientes, Corretores, Seguradoras, Resseguradores e Fundos de Investimentos para desenvolver soluções ajustadas às necessidades de cada negócio, em todos os segmentos, até grandes conglomerados no Brasil e no exterior.



International  
**Risk Veritas**

[www.riskveritas.com.br](http://www.riskveritas.com.br)

**ENTRE EM CONTATO**

[contato@riskveritas.com.br](mailto:contato@riskveritas.com.br)

+55 (11) 98968-4413



/iRiskVeritas



@risk\_veritas



/riskveritas

# Indústria seguradora destaca importantes ações

## The Insurance industry highlights important actions

### Campanha

Dyogo Oliveira, presidente da CNseg explicou que a campanha publicitária ‘Seguros, Previdência Privada, Saúde e Capitalização. Pra tudo e pra todos’, veiculada em diversas mídias durante o segundo semestre de 2022, representou uma virada estratégica da comunicação do setor.

“A campanha vem para mostrar a necessidade de uma linguagem mais assertiva e didática. Isso vai ajudar a sociedade a entender a relevância do setor para o seu dia a dia, entendendo que tem seguro ‘pra tudo e pra todos’ os bolsos. É importante destacar que temos espaço para crescer. Hoje somente 30% da frota nacional é segurada e apenas 14% dos lares contam com seguro residencial. Destaco ainda que apenas 13% da população economicamente ativa tem previdência privada. O desafio é superar as barreiras de desigualdade e acesso para que esse produto chegue a mais pessoas”, enfatiza Oliveira.



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

### Fides 2023

Será realizada entre 24 a 26 de setembro no Rio de Janeiro, tendo como sede da Fides 2023 - 38ª Conferência Hemisférica das Seguradoras, com o mote ‘Seguros para um mundo mais sustentável’. A última edição do evento aconteceu na Bolívia em 2019. “Será a volta do evento em formato presencial. A Fides é uma grande plataforma de negócios que permite a viabilização de negócios com as maiores seguradoras e resseguradoras do Brasil e da América Latina. A estimativa é a de recebermos mais de 1,5 mil participantes. A agenda da Fides Rio 2023 está alinhada às diretrizes da CNseg de zelar pela imagem institucional do setor, estimular seu desenvolvimento e promover o intercâmbio entre os mercados regionais”, reforça o presidente.

### Campaign

Dyogo Oliveira, CNseg’s president explained that the advertising campaign ‘Insurance, Private Pension, Health and Capitalization Investments. For Everything and For All’, aired in various media outlets during the second half of 2022, represented a strategic shift in the sector’s communication.

“The campaign comes to show the need for a more assertive and didactic language. This will help society to understand the relevance of the sector to its day-to-day life, understanding that there is insurance ‘for everything and all’ budgets. It is important to highlight that we still have room to grow. Today, only 30% of the national fleet is insured and only 14% of households have home insurance. I also point out that only 13% of the economically active population has a private pension plan. The challenge is to overcome barriers of inequality and access so that this product reaches more people”, emphasized Oliveira.

### Fides 2023

Fides 2023, the 38th Hemispheric Conference of Insurance Companies, will take place from September 24th to 26th in Rio de Janeiro, with the motto ‘Insurance for a more sustainable world’. The last edition of the event took place in Bolivia in 2019.

“It will be the return of the event in a face-to-face format. Fides is a great business platform that makes it possible to do business with the largest insurers and reinsurers in Brazil and Latin America. It is estimated that we will receive more than 1,500 participants. Fides Rio 2023’s agenda is in line with CNseg’s guidelines to ensure the sector’s institutional image, encourage its development and promote exchanges between regional markets”, added the president

# Conquistar novos clientes que estão fora do mercado de seguros?



## Por que incluir a Suhai Seguradora em seu portfólio?

- Maior índice de aceitação do mercado;
- Aceita veículos de qualquer ano, modelo e tipo de utilização;
- Maior seguradora de motos do país;
- Coberturas flexíveis;
- Processo de contratação, vistoria do veículo e sinistro, 100% digital.

Diversifique sua carteira de clientes e leve o nosso **SIM** para quem nunca imaginou que seria possível proteger seu veículo.

**#VemPraSuhai**

# Evento maiúsculo do mercado de transporte

## Major event in the transportation market

*Oitava edição da Expo CIST 2022, em São Paulo, reuniu os principais players do setor*

*Eighth meeting of Expo CIST 2022, in São Paulo, brought together the sector's main players*





Qual é o evento que reúne em um só lugar executivos e profissionais do setor de logística, riscos e seguro, autoridades, embarcadores, transportadores, operadores logísticos, seguradoras, corretores de seguros, escritórios jurídicos, prestadores de serviços, gerenciadores de riscos, empresas de tecnologia, comissários de avarias, entre outros? Acertou que disse ser este o Expo Master 2022 (Expo CIST), iniciativa do Clube Internacional de Seguros de Transporte realizou a oitava edição do encontro em São Paulo. É considerado o maior evento do mercado de transporte de cargas brasileiro e latino-americano.

A 8ª Expo CIST confirmou a sua tradição de atrair, além dos principais players do segmento, parceiros internacionais da América Latina e Europa. Quem esteve presente aproveitou a chance única para assistir a palestras com especialistas renomados, desenvolver networking qualificado e relacionamento com executivos que representam um mercado pujante e de grande potencial. Cerca de 500 pessoas – segundo os organizadores – marcaram presença nas dependências do WTC Events Center. O acontecimento foi transmitido ao vivo para todo o Brasil pelo canal do Youtube da instituição, ampliando a difusão dos debates. Após um intervalo de dois anos em função da pandemia da covid-19, a entidade retomou o evento presencial em grande estilo. “O CIST agradece a todos por acreditarem na nossa missão, assim como em nossos webinars e workshops ao longo do ano, ajudando a construir um mercado mais forte e aproximando ainda mais o Clube do mercado de transportes, riscos e seguros”, ressaltou o presidente do CIST, Alfredo Chaia.

O congresso foi organizado no formato de painéis com temas relevantes, inclusive oferecendo possibilidade de participação da plenária aos que quisessem fazer perguntas ou observações aos painelistas. Na programação, intervalos de café pontuais (momentos interessantes de networking), almoço e feira de negócios propiciaram encontros com empresários ligados a áreas distintas. Na área de exposição, estandes exibiram serviços de algumas das maiores organizações do setor e houve também sorteio de brindes. Segundo Chaia, a entidade, ao longo de sua trajetória, se destaca pelas inúmeras iniciativas que promove no sentido de desenvolver o seguro de transportes, ora realizando eventos tradicionais com os principais atores deste mercado, ora nos debates que estimulam a formulação de medidas e a tomada de decisões entre os principais players do Brasil e do exterior.

Durante o encontro, além das palestras, houve apresentação do painel especial da ALSUM – Associação Latino-americana de Subscritores Marítimos, intitulada “Tendências do Seguro e Risco para América Latina” (veja matéria nesta edição). A apresentação se baseou nos números do último congresso da entidade realizado em outubro último na Cidade do México. Ao final, o painel de encer-

What is the event that brings together executives and professionals from the logistics, risk and insurance sector, authorities, shippers, carriers, logistics operators, insurers, insurance brokers, legal firms, service providers, risk managers, technology companies, average adjusters, among others? You are right if you said Expo Master 2022 (Expo CIST), an initiative of the International Transportation Insurance Club, which held its eighth annual meeting in São Paulo. It is considered the largest event in the Brazilian and Latin American freight transportation market.

The 8th Expo CIST upheld its tradition of gathering, in addition to the main players in the segment, international partners from Latin America and Europe. Those who were present took advantage of this unique opportunity to attend lectures by renowned specialists and develop qualified networking contacts and relationships with executives who represent a thriving market with great potential. Around 500 people—according to the organizers—were present at the WTC Events Center. The event was broadcast live throughout Brazil via the institution’s YouTube channel, expanding the circulation of the debates.

After a two-year break due to the Covid-19 pandemic, the entity resumed the face-to-face event in style. “CIST thanks everyone for believing in our mission, as well as in our webinars and workshops throughout the year, helping to build a stronger market and bringing the Club even closer to the transportation, risk and insurance Market”, underscored the CIST’s president, Alfredo Chaia.

The conference was organized in panels featuring relevant themes, and those who wanted to ask questions or make observations to the panelists were able to participate in the public sessions. In the program, some coffee breaks (interesting networking moments), a lunch and a business fair facilitated meetings with businessmen of different areas. In the exhibition space, stands displayed services from some of the largest organizations in the sector, and prizes were given.

According to Chaia, the entity, throughout its trajectory, stands out for the numerous initiatives it promotes in the sense of developing transportation insurance, sometimes holding traditional events with the main players in this market, sometimes in the debates that stimulate the elaboration of actions and decisions among the main players in Brazil and abroad.

During the meeting, in addition to the lectures, there was a presentation of a special panel by ALSUM - the Latin American Association of Maritime Underwriters, titled ‘Trends in Insurance and Risk for Latin America’ (see article in this issue). The presentation was based on numbers presented in the organization’s last conference held in October in Mexico City. At the end, the closing panel featured the illusionist Issao Imamura. Graduated in Law from the University of São Paulo, Imamura is



**Cerca de 500 pessoas prestigiaram o encontro do CIST no WCT, entre executivos, profissionais do setor de logística e gerenciadores de riscos**  
**Around 500 people attended the CIST meeting at the WCT, including executives, professionals from the logistics sector and risk managers**

ramento com o ilusionista Issao Imamura. Formado em Direito pela Universidade de São Paulo, Imamura é tido como o primeiro e maior ilusionista do Brasil.

### Homenagens

O CIST aproveitou um pequeno intervalo entre os painéis para prestar duas homenagens: Odair Negretti, com mais de seis décadas de atuação em prol do desenvolvimento do setor de seguros, e o especialista Samir Keedi receberam uma placa de reconhecimento as suas brilhantes e longevas carreiras. “O CIST registra o exemplo de dedicação e paixão de vocês. Confiamos que esse legado permanecerá presente no setor e contribuirá para a formação e qualificação de gerações presentes e futuras do nosso País”, reforçou o presidente Alfredo Chaia.

Empresário, Negretti atua no mercado há 62 anos. Foi um dos fundadores da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS) e também do CIST. É advogado e professor universitário. Exerceu o cargo de executivo na área de seguros corporativos por dez anos. Ao lado de Keedi, ele é considerado pelos executivos de várias companhias como

considered the first and greatest illusionist in Brazil.

### Tributes

CIST took advantage of a short break between the panels to pay tribute to two personalities: Odair Negretti, with more than six decades of experience in favor of the development of the insurance sector, and specialist Samir Keedi received plaques recognizing their brilliant and long-lasting careers. “CIST acknowledges your example of dedication and passion. We trust that your legacy will remain present in the sector and will contribute to the training and qualification of present and future generations in our country”, underscored President Alfredo Chaia.

An entrepreneur, Negretti has been operating in the market for 62 years. He was one of the founders of the São Paulo Association of Insurance Technicians (APTS) and also of the CIST. He is a lawyer and university professor. He held the position of executive in the corporate insurance sector for ten years. Alongside Keedi, he is considered by the executives of several companies as an icon of the insurance market.

um ícone do mercado segurador.

Consultor, professor de graduação, pós-graduação, escritor e conferencista, Samir Keedi é diretor de Comércio Exterior do CIST – é um dos profundos conhecedores do tema e atua há quase cinco décadas no segmento – e mestre em Administração. Especialista em transportes internacionais e logística, Keedi é presença constante nos workshops organizados pelo CIST.

Otimista em relação aos bons resultados da oitava edição do seu encontro master anual, Chaia já convidou os parceiros para o evento de 2023, bem na realização dos workshops mensais. “Temos inúmeras oportunidades no Brasil para atuarmos de maneira mais efetiva e nós temos a obrigação de disseminar a cultura do seguro transporte no País”, reforçou o presidente do CIST.

A consultant, undergraduate and graduate professor, writer and lecturer, Samir Keedi is director of Foreign Trade at CIST—he is one of the most profound experts on the subject and has been working in the segment for almost five decades—and holds a Master’s degree in Business Administration. A specialist in international transportation and logistics, Keedi is a constant presence in the workshops organized by CIST.

Optimistic from the good results of the eighth annual master meeting, Chaia has already invited partners to the 2023 event, as well as for the monthly workshops. ‘We have numerous opportunities in Brazil to act more effectively and we have an obligation to disseminate the culture of transportation insurance in the country’, reinforced the president of CIST.

## Brasil precisa de investimentos nos modais

## Brazil needs investments in modes of transportation



**Brochmann (de microfone): a partir de 2024, aviões elétricos irão transportar cargas em pequenas e médias distâncias**

**Brochmann (microphone): from 2024, electric planes will be able to transport freight over short and medium distances**

O tema “Transformação da Matriz Logística, Riscos e Seguro Intermodal (Ferroviário, Fluvial e Cabotagem)” deu início a uma série de cinco painéis do Congresso Master CIST 2022. Este primeiro foi mediado pelo diretor-executivo do CIST, Rene Ellis. O consultor da MRS Logística, Antônio Merrer, iniciou as apresentações, abordando aspectos gerais da matriz do transporte nacional para o futuro. Para ele, o Brasil precisa de investimentos em todos os modais e “sua distribuição é desequilibrada”.

Merrer citou um exemplo: enquanto nos Estados Unidos, a malha ferroviária possui 257.720 quilômetros, no Brasil a ex-

The topic of “The Transformation of the Intermodal Logistics Model, Risks and Insurance (Rail, River and Coastal Shipping)” kicked off a series of five panels at the CIST 2022 Master Congress. CIST executive Rene Ellis mediated this first panel. The MRS Logística consultant, Antônio Merrer, introduced the subject, addressing general aspects of the national transportation model for the future. For him, Brazil needs investments in all modes of transportation and “their distribution is unbalanced”.

Merrer cited an example: while in the United States, the railway network has 257,720 kilometers, in Brazil, its extension is just

tensão atinge pouco mais de 10%, ou seja, 30.129 km. Em termos de rodovias pavimentadas, a discrepância é ainda maior. Se os EUA dispõem de 4,3 milhões de estradas aptas ao transporte, o País dispõe de apenas 213.453 km pavimentados.

“Para os próximos 13 anos, os investimentos devem acontecer em todos os modais. Desde a década de 80, em relação ao PIB, o governo investiu de 0,2 a 0,3%. O atraso em termos de infraestrutura está em torno de 40, 50 anos”, reforçou o Risk Director Southern Cone at DHL, Guilherme Brochmann. Mas o diretor deu uma boa notícia: a partir de 2024, aviões elétricos irão transportar cargas em pequenas e médias distâncias. A expectativa é que as emissões de CO2 sejam reduzidas em 50% até 2030, até e zerar o percentual em 2050.

Head of Commercial & Marketing na VLI Logística, Diego Zanella, foi taxativo: “O País acordou em sua matriz de transporte”. No modelo de cabotagem, haverá ampliação da oferta. O executivo menciona o programa BR do Mar, que busca fomentar o transporte marítimo no Brasil. ‘BR do Mar’ também foi alvo dos comentários do superintendente da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), José Renato Fialho. “O programa irá ampliar a cabotagem, trazendo mais embarcações para o Brasil”, destacou.

Já o CEO da MasContainer, Jorge Opazo Aballay, em transmissão de Santiago (Chile), enfatizou que se o Brasil possui uma estratégia definida de mudança de matriz, o mesmo não acontece no território chileno. Segundo Aballay, 90% da movimentação das cargas se dá pela via terrestre. “O custo do transporte é muito caro”, revelou.

over 10% of that: 30,129 km. In terms of paved roads, the disparity is even greater. If the US has 4.3 million roads suitable for transportation, our country has only 213,453 paved kilometers. “For the next 13 years, investments must take place in all modes of transportation. Since the 1980s, the government has invested from 0.2 to 0.3% of its GDP in this area. The delay in terms of infrastructure is of about 40 to 50 years, stressed the Southern Cone Risk Manager at DHL, Guilherme Brochmann. But the manager also brought good news: from 2024, electric planes will be able transport freight over short and medium distances. The expectation is that CO2 emissions will be reduced by 50% by 2030, and come to zero in 2050.

The Head of Commercial & Marketing at VLI Logística Diego Zanella was adamant: “The country has received a wake up call in regard to its transportation model”. In the coastal shipping model, there will be an expansion of the offer. The executive mentions the BR do Mar program, which seeks to encourage maritime transportation in Brazil. ‘BR do Mar’ was also commented on by the superintendent of the National Waterway Transport Agency (Antaq) José Renato Fialho. “The program will expand coastal shipping, bringing more vessels to Brazil”, he emphasized.

The CEO of MasContainer Jorge Opazo Aballay, in a broadcast from Santiago (Chile), stressed that if Brazil already has a defined strategy for changing its model, the same does not happen in Chile. According to Aballay, 90% of freight shipping takes place by land. “The cost of transportation is very expensive”, he indicated.

## Seguro é fundamental para mitigar riscos

### Insurance is essential to mitigate risks

“Risco Ambiental na Logística de Carga - Desafios de Logística, Atendimento de Emergência e Seguros” foi o tema do segundo painel, mediado pelo advogado e diretor do CIST, Pery Saraiva Neto. Pery convidou o Chief Operating Officer do Grupo Ambipar, Dennys Spencer, para falar sobre o Plano de Atendimento Emergencial (PAE). Spencer afirmou que o PAE é destinado a minimizar danos a eventos não planejados ocorridos nas operações de uma transportadora rodoviária ou ferroviária, ou ainda de uma planta industrial.

“É preciso identificar os responsáveis legal e técnico da empresa no momento da emergência e qual o representante da companhia que irá acompanhar o atendimento”, explicou o executivo da Ambipar. O COO sugere às seguradoras que utilizem Responsabilidade Civil (RC) Ambiental como pré-requisito nas apólices nesse tipo de fatalidade.

Em seguida, o gerente do departamento de Desenvolvimento Estratégico Institucional da Companhia Am-

‘Environmental Risk in Freight Logistics - Logistics, Emergency Services and Insurance Challenges’ was the theme of the second panel, mediated by the lawyer and director of CIST, Pery Saraiva Neto. Pery invited the Chief Operating Officer of Grupo Ambipar, Dennys Spencer, to talk about the Emergency Assistance Plan (PAE). Spencer stated that the PAE is intended to minimize damage to unplanned events occurring in the operations of a road or rail carrier, or even of an industrial plant.

‘It is necessary to identify the legal and technical persons responsible for the company at the time of the emergency and which company representative will monitor the service’, explained the Ambipar executive. The COO suggests that insurance companies use Environmental Liability as a prerequisite in policies for this type of fatality. After this, the manager of the Institutional Strategic Development department of the Environmental Company of the State of São Paulo (Cetesb), Jorge Luiz Nobre Gouveia,



**Sob a mediação de Pery Saraiva Neto (em pé), painelistas abordaram o risco ambiental na logística de carga**  
 Mediated by Pery Saraiva Neto (standing), the panel addressed environmental risks in freight logistics

biental do Estado de São Paulo (Cetesb), Jorge Luiz Nobre Gouveia, reforçou a importância do PAE. “Nós temos casos de alimentos, como açúcar queimado, lançado na água, provocando uma mortandade surpreendente de peixes. Há também o transporte de óleo diesel, carga igualmente perigosa”, advertiu.

Já o terceiro painalista, o responsável pela gestão de riscos corporativos da Basf, Rafael Amadio, lembrou que o papel do gestor é identificar e investigar os riscos. Segundo ele, o papel do gestor é “holístico” e “preventivo” e ressaltou a importância do RCF-DC (Responsabilidade Civil Facultativa do Transportador Rodoviário por Desaparecimento de Carga), ferramenta indispensável de mitigação.

Em seguida, o diretor comercial do Grupo Fetra, Rogério Bruch, destacou resoluções da Comissão de Valores Imobiliários (CVM) e Superintendência de Seguros Privados (Susep) que obrigam o mercado a adotar medidas de gestão de risco ambiental e ações de sustentabilidade financeira. Head de Transporte da Akad Seguros, Ivor Moreno, comentou a respeito da perspectiva do agravamento do risco no transporte em termos de imputação de responsabilidades. Para ele, não é possível mensurar o tamanho e a gravidade de um acidente ambiental, citando a explosão de um caminhão carregado de produtos químicos na região de Rio Claro, em 30 de junho de 2021.

reinforced the importance of the PAE. ‘We see cases of food items, such as burnt sugar, being thrown into the water and causing a striking number of fish deaths. There is also the transport of diesel oil, an equally dangerous load’, he cautioned.

The third panelist, the person responsible for managing corporate risks at Basf, Rafael Amadio, recalled that the managers’ role is to identify and investigate risks. According to him, the role of managers is ‘holistic’ and ‘preemptive’ and he highlighted the importance of the RCF-DC (Optional Civil Liability of Road Carriers for Missing Freight), an indispensable mitigation tool.

Next, the commercial director of the Fetra Group, Rogério Bruch, brought attention to decisions issued by the Brazilian Securities Commission (CVM) and the Superintendence of Private Insurance (Susep) that require the market to adopt environmental risk management measures and financial sustainability actions. The Head of Transportation at Akad Seguros, Ivor Moreno, commented on the prospect of increased risk in transportation, in terms of attributing responsibility. For him, it is not possible to measure the size and severity of an environmental accident, citing the explosion of a truck loaded with chemicals in the Rio Claro region on June 30, 2021.

# Judicialização e o contrato de seguro

## Judicialization and insurance contracts



**Painel mediado pela professora e advogada Camila Calais.**

**Panel mediated by lecturer and lawyer Camila Calais.**

“O seguro ainda é um ilustre desconhecido da nossa justiça e da sociedade”. Com a frase do advogado especialista em direito do seguro, Paulo Henrique Cremonese, teve início o terceiro painel do dia, intitulado “Poder Judiciário: Interpretação de Clausulado, Litigância, Mediação e Arbitragem”, mediado pela professora e advogada Camila Calais. O especialista reforçou uma tese unânime – a justiça brasileira está sobrecarregada “em que pesem os esforços heroicos dos magistrados”.

Já a advogada e especialista em seguros, Liliane Ribeiro, destacou: “O que seria da sociedade sem o seguro? “Quantas famílias estariam destruídas durante a pandemia se não recebessem o amparo das seguradoras?”, questionou. Liliane propôs corrigir determinadas situações e evitar conflitos. Para ela, os escritórios de advocacia terão uma participação estratégica neste cenário, como promotores do diálogo com toda a cadeia produtiva.

Juiz de Direito no Tribunal de Justiça de São Paulo, Frederico dos Santos Messias, reforçou as ponderações de Liliane: “O seguro protege o tecido social. Nós não viveremos hoje sem o contrato de seguro. É difícil imaginar uma atividade de risco sem este amparo”. Segundo o magistrado, o Poder Judiciário deve ter um olhar especial para o contrato de seguro amparado pelo Código Civil.

Corretor e presidente da Câmara de Mediação e Conciliação do Sincor-SP (CâmaraSIN), Adevaldo Calegari,

“Insurance is still a complete stranger to our justice system and Society”. With these words, voiced by the insurance lawyer Paulo Henrique Cremonese, began the third panel of the day, titled ‘The Judiciary: Interpreting Clauses, Litigation, Mediation and Arbitration’, mediated by lecturer and lawyer Camila Calais. The specialist reinforced a unanimous proposition: the Brazilian justice system is overburdened ‘despite the heroic efforts of the courts’.

The lawyer and specialist in insurance, Liliane Ribeiro, underscored: “What would society be without insurance? How many families would be destroyed during the pandemic if they did not receive support from insurance companies?”, she asked. Liliane proposed remedying certain situations and avoiding conflict. For her, law firms will play a strategic role in this scenario, promoting the dialogue with the entire production chain.

The Judge of the Court of Justice of São Paulo, Frederico dos Santos Messias, reinforced Liliane’s considerations: ‘Insurance protects the social fabric. We will not be able to live today without insurance contracts. It is difficult to imagine any risky activity without such support’. According to the judge, the Judiciary must give special thought at insurance contracts with the support of the Civil Code. The broker and president of the Mediation and Conciliation Chamber of Sincor-SP (CâmaraSIN), Adevaldo Calegari, presented a timely theme in Law. In 2018, the

abordou um tema palpitante na área do direito. Em 2018, o sindicato paulista criou a sua câmara de mediação e conciliação, uma das primeiras do Brasil, com a devida autorização do Tribunal de Justiça de São Paulo, segundo o corretor. Calegari disse que a CâmaraSIN atua em todo o território nacional e possui autorização até para resolver pendências no Mercosul.

Em sua fala, o desembargador do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, Carlos Henrique Abraão, salientou o papel importante dos produtos de proteção no País. “O Brasil possui 2,5% da população mundial e, em termos de seguro, temos um micromodelo de participação do Produto Interno Bruto”, destacou. O juiz defendeu a transparência nas relações entre seguradora e cliente e que o “clausulado deve ser o mais claro possível”.

São Paulo Union created its mediation and Conciliation Chamber, one of the first in Brazil, after authorization by the São Paulo Court of Justice, according to the broker. Calegari said that CâmaraSIN operates throughout the national territory and is authorized even to resolve disputes in Mercosur.

In his speech, the judge of the Court of Justice of the State of São Paulo, Carlos Henrique Abraão, highlighted the important role of protection products in the country. “Brazil has 2.5% of the world’s population and, in terms of insurance, we have a micro model of participation in the Gross Domestic Product”, he stressed. The judge defended transparency in the relations between insurance companies and customers, and also that ‘contract clauses should be as clear as possible’.

## Ataques cibernéticos paralisam empresas

### Cyberattacks disrupt companies

O Brasil sofreu 18 bilhões de tentativas de invasão entre julho e setembro. Aumento de 111% em relação ao mesmo trimestre de 2021. Em seguida, aparecem nas estatísticas México, Colômbia e Peru. Esses dados foram apresentados por Carol Ayub, superintendente de Linhas Financeiras da Tokio Marine Seguradora, mediadora do painel “Risco Cibernético Logística - Oportunidades, Riscos e Desafios para Seguro Transporte de Carga”.

Para a advogada e Líder em gestão de segurança cibernética, Mariana Ortiz, em face dos principais riscos cibernéticos que ameaçam os negócios, existem outros dois pontos muito importantes decorrentes dos ataques: a paralisação das atividades da empresa e os prejuízos relacionados a terceiros, além de todos os danos de natureza econômica. “Na minha opinião, a paralisação da empresa está no ‘top one’ como o pior cenário”, afirmou Mariana.

O especialista Cláudio Macedo, fundador da Clamapi Seguros Cibernéticos e cofundador da Blue Cyber Seguros, alertou para os roubos de mercadorias. Hackers podem atacar o embarcador, a empresa de logística ou de transporte e a gerenciadora de risco, a seguradora e até o corretor. “Você deve estar se perguntando: como os criminosos infiltram hackers nas empresas? Mas é isso algo mais comum do que se

Brazil was the target of 18 billion invasion attempts between July and September, an 111% increase compared to the same quarter of 2021. The country is followed by Mexico, Colombia and Peru in the statistics. These data were presented by Carol Ayub, Superintendent of Financial Lines at Tokio Marine Seguradora, while mediating the panel ‘Cybernetic Risk Logistics - Opportunities, Risks and Challenges for Freight Transportation Insurance’.

According to the lawyer and Leader in cybersecurity management, Mariana Ortiz, in view of the main cybernetic risks that threaten businesses, two other extremely important facts result from attacks: the disruption of a company’s activities and damages relating to third parties, in addition to all the economic damage. “In my opinion, a company stopping its activities is the ‘top one’ worst scenario”, said Mariana. Specialist Cláudio Macedo, Clamapi Seguros Cibernéticos founder and co-founder of Blue Cyber Seguros, warned of the risk of product theft. Hackers can attack a shipper, a logistics or transportation contractor, risk managers, insurance companies and even brokers. “You may be wondering: how do criminals infiltrate hackers into companies? But this is something more common than you might think”, he cautioned. Criminals are able to find out when and



**Claudio Macedo, observado pelos painelistas: hackers podem atacar o embarcador, a empresa de logística ou de transporte e a gerenciadora de risco**  
**Claudio Macedo, observed by the panelists: hackers can attack a shipper, a logistics or transportation contractor and risk managers**

imagina”, adverte. Criminosos conseguem descobrir quando e quanto será feito o transporte de mercadorias com a invasão do sistema da gerenciadora de risco de forma premeditada.

Engenheiro eletricista com atuação na área de automação predial e cyber segurança, Carlos Barbosa de Almeida, abordou a questão da infraestrutura neste perigoso ambiente, definindo como “crítica” em relação ao transporte de alimentos, combustíveis e medicamentos. O risco cibernético atinge em cheio a logística e abrange vários vetores. Almeida ressaltou o nível de complexidade e de refinamento dos ataques. Ele citou o roubo recente de credenciais e informações biométricas no Porto de Paranaguá. Um invasor acessou o sistema do porto e substituiu as informações de quem iria retirar a carga do container. De acordo com Almeida, qualquer área da empresa é suscetível a invasões. “Noventa por cento dos ataques ocorrem por falhas humanas”, apontou.

how much merchandise will be transported via the premeditated invasion of a risk management system. An electrical engineer working in the area of building automation and cyber security, Carlos Barbosa de Almeida addressed the issue of infrastructure in this dangerous environment, defining it as ‘critical’ for the transportation of food, fuels and medications. Cyber risk affects logistics head-on and covers several vectors. Almeida highlighted the level of complexity and refinement of the attacks.

He also cited the recent theft of credentials and biometric information at the Port of Paranaguá. An attacker accessed the port’s systems and replaced the information pertaining to who was authorized to remove the cargo from a container. According to Almeida, any area of a company is susceptible to invasions. “Ninety percent of attacks are due to human error,” he pointed out.



# Sustentabilidade gera bons negócios

## Sustainability creates good business



**Chaia se dirige às painelistas: sustentabilidade é o principal pilar das ações empresariais**  
**Chaia addresses the panelists: sustainability is the main pillar of corporate action**

O presidente do CIST, Alfredo Chaia, mediu o quinto painel: “Sustentabilidade na Cadeia Logística”. “O Brasil é uma janela de oportunidades para os negócios na cadeia logística. E a sustentabilidade é um tema no topo da pauta”, afirmou Chaia, abrindo oficialmente o painel. A bióloga e diretora de Sustentabilidade da Hidrovias do Brasil, Fabiana Gomes, considerou a descarbonização da cadeia logística como uma grande oportunidade de mercado no País. “Na nossa matriz logística, temos rodovias, ferrovias, navegação de cabotagem e o transporte aéreo. Esses modais, juntos, propiciam negócios em potencial”, comentou Fabiana. “Observem a dimensão do Brasil e a complexidade de sua matriz logística. Os projetos de sustentabilidade não virão por uma única via”, provocou Chaia. A gerente de sustentabilidade de JBS Novos Negócios, Maria Paula

The CIST’s president, Alfredo Chaia, mediated the fifth panel: ‘Sustainability in the Logistics Chain’. “Brazil is a window of opportunity for business in the logistics chain. And sustainability is a topic at the top of the agenda,” said Chaia, officially opening the panel. The biologist and director of Sustainability at Hidrovias do Brasil, Fabiana Gomes, considered the decarbonization of the logistics chain as a great market opportunity in the country. “In our logistics model, we have highways, railways, coastal shipping and air transportation. These modes of transportation, together, foster potential business opportunities”, commented Fabiana. “Just look at the size of Brazil and the complexity of its logistics model. Sustainability projects will not come from a single path”, hinted Chaia. The sustainability manager of JBS Novos Negócios, Maria Paula Silveira

Silveira Bibar, revelou que a JBS aposta na diversificação, desde o uso de biocombustíveis até a frota elétrica. A empresa produz biodiesel há algum tempo, segundo a gerente. “A nossa produção é verticalizada e mais verde. Temos como a principal matéria-prima do biocombustível o sebo bovino”, disse.

Já na ótica da a Global Head of Insurance and Risk, Ida Patrícia de Sá, sustentabilidade é questão de CPF e faz parte do dia a dia das pessoas, sobretudo os consumidores que diariamente fazem suas escolhas e conectam com as empresas que praticam valores politicamente corretos. Ida narrou suas experiências no mercado segurador e ressegurador e o trabalho desenvolvido com a holding da Natura (Natura &Co). Em matéria de sustentabilidade, ela é enfática: “Cumprimos o nosso papel de proporcionar bem-estar a todos e que isso tangibilize ao nível do negócio”.

Ao final, O mediador Chaia lembrou que o Brasil tem adotado medidas de proteção ante a tragédias e danos ambientais ao incorporar discussões no âmbito da gestão de risco. Ele elogiou a qualidade do painel porque provou que sustentabilidade é um caminho já posto. “Este é um tema apaixonante, extenso, desafiador. Lógico que não pretendíamos esgotar o assunto”, admitiu o presidente do CIST.

Bibar, revealed that JBS is betting on diversification, ranging from the use of biofuels to an electric fleet. The company has been producing biodiesel for some time, according to the manager. “Our production is verticalized and greener. Our main raw material for biofuel is bovine tallow,” she said.

From the perspective of the Global Head of Insurance and Risk, Ida Patrícia de Sá, sustainability is an individual issue and is part of people’s daily lives, especially for consumers who make their choices every day and connect with companies that practice politically correct values. Ida narrated her experiences in the insurance and reinsurance market and the work developed with the Natura holding company (Natura &Co). In terms of sustainability, she is emphatic: “We fulfill our role of providing well-being to all and that this becomes tangible at the business level”.

In the end, the mediator Chaia recalled that Brazil has adopted protection measures against tragedies and environmental damage by incorporating discussions within the scope of risk management. He praised the panel’s quality because it proved that sustainability is a path from which we cannot turn away. “This is an exciting, extensive and challenging topic. Of course, we had no intention of exhausting the subject”, acknowledged the president of CIST.

## Parcerias que valorizam o ser humano

## Partnerships that value human beings

Ao longo de sua trajetória, o CIST tem apoiado projetos de responsabilidade social, colaborando em várias ações de cunho profissional, humanitário e filantrópico. Instituições conhecidas por desenvolver trabalhos desta natureza estiveram presentes na Expo CIST 2022 e firmaram parceria com o Clube. São elas o Instituto Techmail, a Casa Transitória Fabiano de Cristo e a ONG Beija Flores Solidários.

O primeiro deles, o Instituto Techmail é uma espécie de escola-empresa dedicada a viabilizar projetos de inclusão no mercado de trabalho voltado ao setor de seguros. O público-alvo são jovens em situação de vulnerabilidade social. Segundo Suzana Opatrny, presidente do Instituto, a parceria com o CIST é um antigo sonho. “Eu sou uma apaixonada pela área de gestão de risco e logística. Essa parceria reforça a vontade de trazer para dentro do ins-

Throughout its history, CIST has supported social responsibility projects, collaborating in various professional, humanitarian and philanthropic actions. Institutions known for developing work of this nature were present at Expo CIST 2022 and signed a partnership with the Club. They are Instituto Techmail, Casa Transitória Fabiano de Cristo and the NGO Beija Flores Solidários.

The first of these, Instituto Techmail, is a kind of school-company dedicated to facilitating inclusion projects in the labor market, with a focus in the insurance sector. Its target audience is young people in situations of social vulnerability. According to Suzana Opatrny, president of the Institute, the partnership with CIST is an old dream. “I am passionate about risk management and logistics. This partnership reinforces the desire to bring to this institute qualification for young people in these areas and also open



**ITM, Casa Transitória e Mayra (ONG Beija Flores Solidários): cooperação providencial com o CIST**

ITM, Casa Transitória and Mayra (NGO Beija Flores Solidários): helpful cooperation with CIST



tituto a capacitação de jovens para essas áreas e, também, abrir novas oportunidades ao mercado”, comenta Suzana. A segunda parceria firmada foi com a Casa Transitória Fabiano de Cristo, que atua há 62 anos em São Paulo. Para Ricardo Turci, diretor institucional da Casa Transitória, a parceria abre novos caminhos de colaboração, pois “aproxima mais empresas, pessoas como potenciais voluntários e doadores que ajudam a aumentar a capacidade de impactar a sociedade e ampliar os serviços”. A entidade oferece assistência de forma gratuita - abrangendo desde bebês, passando pelos cursos profissionais e também pelo lar de idosos - no bairro do Belenzinho, na zona leste da capital paulista.

A ONG Beija Flores Solidários também estabeleceu cooperação com o CIST. Mayra Monteiro, fundadora e presidente da ONG, ressaltou que a parceria traz visibilidade para o trabalho. “Com isso conseguimos fazer interação entre jovens aprendizes e empresas associadas ao CIST”. Criado em 2007, o Projeto Noites Solidárias passou a usar o nome fantasia Beija-Flores Solidários, a partir da constatação do desprezo que eram relegados os moradores de rua no centro de São Paulo. Desde então, voluntários atuam na assistência às pessoas em situação de vulnerabilidade.

new opportunities to the Market”, commented Suzana. The second partnership signed was with Casa Transitória Fabiano de Cristo, which has been operating in São Paulo for 62 years. For Ricardo Turci, institutional director of the shelter, the partnership opens new paths of collaboration, as it “brings together more companies, people as potential volunteers and donors that help increase our capacity to impact society and expand our services”. The entity offers assistance free of charge—ranging from babies, to professional courses and also to a nursing home—in the Belenzinho neighborhood, in Eastern São Paulo.

The NGO Beija Flores Solidários also established a cooperation agreement with CIST. Mayra Monteiro, founder and president of the NGO, emphasized that the partnership brings visibility to their work. “With this partnership, we have managed to facilitate interactions between young apprentices and companies associated with CIST”. Created in 2007, the Solidarity Nights Project began using the name Beija-Flores Solidários, in light of the contempt that homeless people in downtown São Paulo received. Since then, volunteers have been working to assist people in situations of vulnerability.

# Aprovação unânime ratifica o sucesso

## Unanimous approval confirms success



**Empresas, autoridades, apoiadores e parceiros do setor marcaram presença na Expo CIST 2022**

**Companies, authorities, supporters and industry partners were present at Expo CIST 2022**

Empresas patrocinadoras, apoiadores e parceiros do setor marcaram presença na Expo CIST 2022. Alguns deles conversaram com executivos, corretores de seguros e profissionais da área de transportes em seus próprios estandes. O mentor do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), Álvaro Fonseca, identificou no evento oportunidades de atuação para a categoria. “Os acontecimentos que afetam a logística brasileira dizem respeito a todos os profissionais e clientes. Por isso, destaco a relevância de encontros como esse porque evidenciam o que está acontecendo e apontam alternativas para o corretor trabalhar neste cenário”, resumiu Fonseca.

Sponsoring companies, supporters and industry partners were present at Expo CIST 2022. Some of them spoke with executives, insurance brokers and professionals in the transportation areas at their own stands. The mentor of the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP), Álvaro Fonseca, has seen a lot of opportunities for the category at the event. “The events that affect Brazilian logistics concern all professionals and customers. For this reason, I stress the relevance of meetings like this because they show us what is happening and point out alternatives for brokers to work in this scenario”, stated Fonseca.

“A minha vida é a área de transportes. Então a gestão de risco faz parte do meu cotidiano. As abordagens técnicas do evento foram excelentes e muito providenciais”, elogiou o primeiro-tesoureiro do Sincor-SP, Edson Fecher. Já Pery Saraiva Neto, advogado e diretor do CIST, afirmou que o encontro debateu os grandes temas atualidade do mercado segurador. Algumas das questões tratadas foram fundamentais, na sua opinião, como o seguro ambiental, segurança cibernético e os compromissos sociais e éticos das seguradoras.

Professor da Escola de Negócios e Seguros (ENS), Luiz Macoto Sakamoto, afirmou entre seus interlocutores que o tema logística assumiu um papel estratégico para todas as organizações. “Transporte, distribuição, armazenagem estão na esfera da logística”, considerou. Um dos méritos do evento, segundo Sakamoto, é o envolvimento dos players da cadeia de suprimentos nos debates. “O seguro de transporte é importantíssimo para o desenvolvimento do setor”, reiterou o diretor-executivo de Produtos e Resseguro da Sampo Seguros, Adailton Dias. Em sua opinião, o seguro propicia às empresas, embarcadoras e indústrias conseguir manter todo o ecossistema econômico de País em equilíbrio.

No estande da MGA Albatroz, o CEO Salvatore Lombardi atendia pessoalmente os visitantes e falava dos serviços oferecidos pela agência de subscrição. E enaltecia evidentemente as vantagens do seguro. “Este evento oferece a grande oportunidade de mostrar alguns de nossos diferenciais, como a digitalização do ramo de seguro de transportes”, destacou Lombardi. “Quando falamos sobre o seguro de carga, a logística é dinâmica. Então, você precisa personalizar as apólices”, explicou.

O Head of Regional Marine – LatAm da Munich Re, Henrique Cabral, após a sua apresentação do painel especial “Tendências do Seguro e Risco para América Latina 2023” (leia matéria nesta edição), revelou que o CIST e a resseguradora têm uma “história longa”. Segundo Cabral, a Munich Re apoia a entidade desde 2015. E o faz igualmente a Alsum. Nos eventos que acompanhou, o International Union of Marine Insurance (IUMI), que aconteceu em setembro (Chicago), no 10º Congresso Alsum realizado na Cidade do México em outubro, e no Expo CIST 2022, apontou os temas que avaliou como fundamentais na atualidade: o caminho da economia mundial e no Brasil em 2023 e nos próximos anos, medidas voltadas à sustentabilidade e ESG.

## Mercado e sustentabilidade

Para Valdo Alves da Silva, diretor de Transportes da Tokio Marine, a Expo CIST apresentou ao setor as últimas novida-

“Transportation is my life. So risk management is part of my day-to-day. The technical approaches of the event were excellent and very timely”, commended the first treasurer of Sincor-SP, Edson Fecher. Pery Saraiva Neto, a lawyer and director of CIST, stated that the meeting discussed the major current issues of the insurance market. Some of the debated issues were fundamental, in his opinion, such as environmental insurance, cyber security and the social and ethical commitments of insurance companies.

The lecturer at the School of Business and Insurance (ENS), Luiz Macoto Sakamoto, said to his audience that the issue of logistics has assumed a strategic role for all organizations. “Transportation, distribution, storage are all within the sphere of logistics”, he added. One of the merits of the event, according to Sakamoto, is the involvement of supply chain players in the debates. “Transportation insurance is extremely important for the development of the sector”, underscored the executive director of Products and Reinsurance at Sampo Seguros, Adailton Dias. In his opinion, insurance enables companies, shippers and industries to keep the entire economic ecosystem of the country in balance.

At the MGA Albatroz stand, CEO Salvatore Lombardi personally assisted visitors and spoke about the services offered by the underwriting agency. Evidently, he also praised the advantages of insurance. “This event offers a great opportunity to show some of our differentials, such as the digitization of the transportation insurance business”, said Lombardi. “When we talk about freight insurance, logistics is dynamic. So, it is important to customize policies”, he explained.

Munich Re’s Head of Regional Marine – LatAm, Henrique Cabral, after his presentation on the special panel “Trends in Insurance and Risk for 2023 Latin America” (read the article in this issue), revealed that CIST and the reinsurer “go way back”. According to Cabral, Munich Re has supported the entity since 2015. It also does the same for Alsum. In the events he took part, the International Union of Marine Insurance (IUMI), which took place in September in Chicago, the 10th Alsum Congress held in Mexico City in October, and Expo CIST 2022, he pointed out the topics he considered to be fundamental today: the path of the Brazilian and international economies in 2023 and in the coming years, as well as measures aimed at sustainability and ESG.

## Market and sustainability

For Valdo Alves da Silva, director of Transportation at Tokio Marine, Expo CIST presented the sector with the latest innovations in insurance and risk management ser-

des em seguros e serviços de gerenciamento de risco e suas tecnologias voltados ao seguimento. “Estas novidades contribuíram para o desenvolvimento do mercado segurador, pois agregam conhecimento e troca de experiência importantes entre corretores, seguradoras, resseguradora, gerenciadoras e empresas de tecnologias”, comentou Valdo Silva. Rose Matos, gerente do Porto Seguro Transportes, avaliou o panorama da sustentabilidade da cadeia de suprimentos: “Este é um conceito que está se popularizando a cada ano no mercado. Além das questões ambientais, uma cadeia sustentável considera como prioridades a responsabilidade social e o relacionamento com clientes e fornecedores, desde a produção até a entrega final dos produtos”. Para ela, a etapa de logística é imprescindível neste processo porque exige a gestão de todos os pontos da cadeia de suprimentos.

Um dos parceiros institucionais do CIST, a Sou Segura marcou presença. Simone Vizani, advogada e presidente da entidade apoia a entidade e vários eventos que discutem tecnicamente o mercado de seguros. “Nós queremos as mulheres presentes em todos os espaços de discussão. Tanto é que demos um show por aqui”, reafirmou Simone, referindo-se ao painel “Sustentabilidade na Cadeia Logística”, mediado por Alfredo Chaia, e composto por três especialistas no tema - Fabiana Gomes, Maria Paula Silveira Bibar e Ida Patrícia de Sá.

vices and its technologies aimed at the segment. “These innovations contributed to the development of the insurance market, as they bring important knowledge and facilitate the exchange of experiences between brokers, insurers, reinsurers, managers and technology companies”, commented Valdo Silva.

Rose Matos, Porto Seguro Transportes the manager, assessed the supply chain sustainability landscape: “This is a concept that is becoming increasingly popular in the market. In addition to environmental issues, a sustainable chain prioritizes social responsibility and the relationship with customers and suppliers, from production to the final delivery of products”. According to her, the logistics stage is essential in this process because it requires the management of all points in the supply chain.

One of CIST’s institutional partners, Sou Segura was also present. Simone Vizani, lawyer and president of the entity, supports the entity and various events that discuss the insurance market from a technical standpoint. “We want women present in all spaces of discussion. So much so that we made quite an impact around here”, reaffirmed Simone, referring to the panel ‘Sustainability in the Logistics Chain’, mediated by Alfredo Chaia, and composed of three experts on the subject: Fabiana Gomes, Maria Paula Silveira Bibar and Ida Patrícia de Sá.

## Brasil e México lideram Transporte na AL

### Brazil and Mexico lead Transportation in LATAM

O membro do Conselho da Alsum (Associação Latino-americana de Subscritores Marítimos), Henrique Cabral, apresentou o painel especial ‘Tendências do Seguro e Risco para América Latina 2023’. O executivo expôs ao público uma síntese do 10º Congresso Alsum realizado na Cidade do México em outubro.

Nas estatísticas mundiais, o setor de marine no mundo acumula US\$ 33 bilhões em prêmios em 2021. Neste montante, o segmento de transportes responde por 57%, algo em torno de US\$ 18,9 bilhões. No volume de prêmios do transporte, Cabral comentou: “A covid-19 provocou redução dos valores no comércio mundial, seguida de forte recuperação. Os prêmios ficaram reduzidos no período 2017-19, mas estão em alta desde 2020”. O volume de prêmios em Marine na América Latina

The member of the Board of Alsum (Latin American Association of Marine Underwriters), Henrique Cabral, presented the special panel titled ‘Trends in Insurance and Risk for 2023 Latin America’. The executive presented to the audience a summary of the 10th Alsum Conference held in Mexico City in October.

In world statistics, the marine sector globally totaled US\$ 33 billion in premiums in 2021. Of this amount, the transportation segment accounts for 57%, around US\$ 18.9 billion. Regarding the volume of transportation premiums, Cabral commented: “Covid-19 caused a reduction in world trade values, followed by a strong recovery. Premiums were reduced in the 2017-2019 period, but have been on the rise since 2020.”

The Marine insurance premium volume in Latin Ame-



**Cabral apresentou o painel “Tendências do Seguro e Risco para América Latina 2023”**

**Cabral presented the panel ‘Trends in Insurance and Risk for 2023 Latin America’**

soma US\$ 2,7 bilhões. No ranking, sem considerar as cifras do Responsabilidade Civil do Transportador, o mercado de transportes acumula US\$ 1,59 bilhão. O México lidera estas cifras e mais o Brasil representam 56% de todos os negócios gerados na região. Ao considerar o RC do Transportador, o total em transportes sobe para US\$ 2,03 bilhões.

### Cenário mundial

O executivo apontou para atual conjuntura no planeta: inflação, guerra na Ucrânia, ruptura da cadeia de abastecimento, mudanças climáticas e catástrofes naturais, volatilidade nos mercados e possível recessão global em 2023. O futuro, porém, pode ser promissor se for levado em consideração aspectos como equilíbrio entre uma subscrição disciplinada e o uso de novas tecnologias e investimento no talento humano. Cabral exibiu o estudo ‘Panorama: O Seguro de Transportes na Encruzilhada Global e o Desafio ESG’, idealizado por Patrizia Kern Ferreti (Swiss Re Corporate Solutions) e José Manuel Castillo (Mapfre Re). Segundo o levantamento, o prêmio mundial de transportes cresceu 8% em 2021.

Por fim, o membro da Alsum mostrou os critérios de ESG na esfera geopolítica. Alguns deles são a constatação de que o mercado consumidor precisa ter maior consciência social e estar mais engajado e as decisões das companhias de decidir até que ponto querem assumir os custos de transição para o Net Zero. (Texto Final).

rica totals US\$ 2.7 billion. Not considering carrier civil liability numbers, the transportation market totals US\$ 1.59 billion. Mexico leads the ranking, and Brazil represents 56% of all business generated within the region. When taking carrier civil liability into account, the transportation total rises to US\$ 2.03 billion.

### World scenario

The executive drew attention to the current global situation: inflation, war in Ukraine, disruption of the supply chain, climate change and natural catastrophes, market volatility and a possible global recession in 2023. The future, however, can be promising if we take into account aspects such as the balance between disciplined underwriting and the use of new technologies and investment in human talent. Cabral presented the study ‘Panorama: Transportation Insurance at the Global Crossroads and the ESG Challenge’, designed by Patrizia Kern Ferreti (Swiss Re Corporate Solutions) and José Manuel Castillo (Mapfre Re). According to the survey, the global transportation premium grew by 8% in 2021.

Finally, the Alsum member showed the ESG criteria in the geopolitical sphere. Some of these are the realization that consumer markets need to have greater social awareness and be more engaged and that companies have to decide to what extent they want to assume the costs of transition to Net Zero.

# SURA confirma seu protagonismo no setor de Transporte e anuncia novidades para 2023



## SURA confirms its leading role in the Transportation segment and announces news for 2023

*Empresa tem como estratégia potencializar o atendimento de serviços e soluções de gerenciamento de risco para todo o mercado logístico*

*The company's strategy is to enhance risk management services and solutions for the entire logistics market*

A Seguros SURA foi um dos destaques do Expo Cist 2022, maior evento do mercado de transporte de cargas brasileiro e latino-americano, que aconteceu em novembro último.

Ao apresentar suas soluções e visão única do mercado, a SURA reforçou sua posição de destaque entre as grandes seguradoras no segmento de transporte. Com um crescimento em 2022 superior a casa dos dois dígitos, a SURA mostra que está em constante evolução e antecipa que tem muitas novidades previstas para o ano de 2023.

“Aproveitamos o Expo CIST, que é um evento de grande relevância para o setor, para reforçar nosso relacionamento de longo prazo com corretores e segurados”, afirma Amilcar Spencer Fryszman, Diretor de Transportes, Gerenciamento de riscos e Competitividade Logística da SURA, acrescentando que o evento mostrou também a competitividade e relevância da SURA neste mercado e seu posicionamento exclusivo de entregar uma proposta diferenciada de valor, gerando bem estar, competitividade e sustentabilidade aos seus segurados.



**Amilcar Spencer Fryszman, Diretor de Transportes, Gerenciamento de riscos e Competitividade Logística da SURA**

**Amilcar Spencer Fryszman, Director of Transportation, Risk Management and Logistics Competitiveness at SURA**

Seguros SURA was one of the highlights of Expo Cist 2022, the largest event in the Brazilian and Latin American freight transportation market, which took place last November.

Presenting its solutions and unique vision for the market, SURA reinforced its prominent position among the major insurers in the transportation segment. With a double-digit rate of growth in 2022, SURA demonstrates that it is constantly evolving and anticipates that many new features are planned for the year 2023.

“We take advantage of Expo CIST, which is an event of great relevance for the sector, to reinforce our long-term relationship with brokers and policyholders”, said Amilcar Spencer Fryszman, Director of Transportation, Risk Management and Logistics Competitiveness at SURA. He added

that the event also showed SURA's competitiveness and relevance in this market, as well as its unique position of delivering a distinctive value proposition, generating well-being, competitiveness and sustainability for its policyholders.



Algumas novidades para 2023 também agitaram o estande da SURA no Expo Cist 2022. Com base no profundo conhecimento das demandas específicas do mercado logístico em geral, a SURA criou um hub de serviços para conectar as principais soluções de gerenciamento de risco e atender as necessidades de operadores logísticos, transportadores e embarcadores, promovendo análise e compra em um mesmo lugar. Atualmente, a SURA conta com cerca de seis mil clientes no segmento de Transporte, assegurando mais de 500 bilhões de reais em carga por ano.

“Por meio desse hub vamos interagir com todo o ecossistema de gerenciamento de risco e, em breve, estaremos prontos para oferecer ao mercado uma experiência única - one-stop-shop - para atendê-lo em toda sua jornada, gerando benefícios para o consumidor, corretor de seguros e para os fornecedores”, antecipa Diego Degan, Head executivo da Serviços SURA.

O hub de serviços permitirá que o mercado logístico possa escolher os melhores fornecedores com as melhores soluções em sistemas e consultoria, monitoramento e cadastro, vistoria de carga e descarga, tecnologia principal e redundante, estacionamento seguro, carreta blindada entre outras que irão compor uma gama completa de soluções. “Queremos facilitar todo o processo e suportar a operação de nossos clientes de ponta a ponta para que eles tenham mais tempo para dedicar aos seus negócios”, explica Degan.

A Seguros SURA está presente em nove países da América Latina. Sua estratégia atual baseia-se em entregar bem-estar e competitividade sustentável, o que permite ampliar a visibilidade dos clientes para antecipar riscos e aproveitar as oportunidades do entorno.

Como especialista em Gestão de Tendências e Riscos, a SURA atua com seguros para empresas e para pessoas com soluções para os segmentos de Transportes, Frotas de Automóveis, Vida em Grupo e Acidentes Pessoais, Prestamista, Empresarial, Responsabilidade Civil, Residencial, Automóvel de alto valor, Bicicletas, Celulares e outros eletrônicos; sendo referência no mercado segurador no segmento de Mobilidade e Micro modais. Ao todo, são mais de 350 funcionários distribuídos nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Campinas, Ribeirão Preto, Goiânia, Bauru, Londrina, Salvador, Recife e Fortaleza, que atendem todo o território nacional. A presença em mais estados cria vínculos e possibilidades, o entendimento do mercado e a geração de valor em todo o Brasil.

Em 2022, a SURA foi certificada mais uma vez com o selo Great Place to Work® e está no grupo das Melhores Empresas para se Trabalhar do GPTW no Brasil



**Diego Degan, Head executivo da Serviços SURA.**  
**Diego Degan, Serviços SURA's Executive Head.**

Other news for 2023 also created a buzz in SURA's stand at Expo Cist 2022. Based on its deep knowledge of the specific demands of the logistics market in general, SURA created a service hub to connect the main risk management solutions and meet the needs of logistic operators, carriers and shippers, promoting assessment and purchase in the same place. Currently, SURA has about six thousand customers in the Transportation segment, ensuring more than 500 billion reais in cargo per year.

“Through this hub, we will interact with the entire risk management ecosystem, and soon we will be ready to offer a unique experience to the Market a- one-stop-shop- to serve you throughout their journey, ge-

nerating benefits for customers, insurance brokers and suppliers”, anticipated Diego Degan, Serviços SURA's Executive Head.

This service hub will allow the logistics market to choose the best suppliers with the best solutions in systems and consulting, monitoring and registration, loading and unloading inspection, core and redundant technology, secure parking, armored trucks, among others, that will make up a complete range of solutions. “We want to make the entire process easier and support our customers' end-to-end operation, so they have more time to dedicate to their businesses”, explained Degan.

Seguros SURA is present in nine Latin American countries. Its current strategy is based on delivering well-being and sustainable competitiveness, which enables increased customer visibility to anticipate risks and take advantage of surrounding opportunities.

As a specialist in Trends and Risk Management, SURA works with insurance for companies and individuals, with insurance solutions for the segments of Transportation Automobile Fleets, Group Life and Personal Hazard, Loan Protection, Business, Personal Liability, Home, High Value, Bicycle, Mobile and other electronics. It is a major player in the insurance market in the Mobility and Micro Modal segment. In all, more than 350 employees operate in the cities of São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Campinas, Ribeirão Preto, Goiânia, Bauru, Londrina, Salvador, Recife and Fortaleza, which serve the entire national territory. The presence in many states creates relationships and possibilities, understanding of the market and generating value throughout Brazil.

In 2022, SURA was once again certified with the Great Place to Work® seal and is in the GPTW Group of Best Companies to Work For in Brazil

# Sompo Seguros destaca potencial do Seguro Transporte



## Sompo Seguros highlights the potential of Transportation Insurance

A Sompo Seguros, empresa do Grupo Sompo Holdings, aproveitou a participação na Expo CIST 2022 para destacar o potencial de mercado para o Seguro de Transporte e a relevância do segmento como elo importante para o desenvolvimento da cadeia logística a partir dos investimentos previstos para os próximos anos nos diferentes modais. Além de contar com um stand no qual os executivos da companhia líder de mercado no ramo de Seguro de Transporte apresentaram as soluções em termos de coberturas e consultoria em gerenciamento de riscos, a Sompo Seguros também foi representada por Adailton Dias, diretor Executivos de Produtos e Resseguro, que integrou o painel Transformação da Matriz Logística, Riscos e Seguros Intermodal (Rodoviário, Ferroviário, Fluvial e Cabotagem). “O setor de seguro já contribui substancialmente com soluções de subscrição e planos de gerenciamento de riscos que são de suma relevância para que os operadores logísticos superem desafios consideráveis em termos de infraestrutura, segurança e sustentabilidade do negócio”, considera Dias. “Com investimentos que propiciem uma melhor infraestrutura e distribuição da matriz logística, tanto embarcadores quanto transportadores podem encontrar novas oportunidades de atuação dentro de uma realidade que gere mais eficiência, viabilidade econômica e que contribua positivamente com o PIB brasileiro. Da nossa parte, estaremos prontos para atuar conjuntamente e disponibilizar as soluções de seguros mais adequadas ao segmento”, conclui o executivo.



**Adailton Dias, diretor Executivo de Produtos e Resseguro**  
Adailton Dias, Executive Director of Products and Reinsurance

Sompo Seguros, a company of the Sompo Holdings Group, took advantage of its participation in Expo CIST 2022 to highlight the market potential for Transportation Insurance and the relevance of the segment as an important link for the development of the logistics chain based on the investments planned for the coming years in different modes of transportation. In addition to having a stand in the exhibition, where executives from this market leader in the segment of Transportation Insurance presented solutions in terms of coverage and risk management consultancy, Sompo Seguros was also represented by Adailton Dias, Executive Director of Products and Reinsurance, which was part of the panel on The Transformation of the Intermodal Logistics Model, Risks and Insurance (Rail, River and Coastal Shipping).

“The insurance sector already contributes substantially with underwriting solutions and risk management plans that are of major importance for logistics operators to overcome considerable challenges in terms of infrastructure, security and business sustainability”, considered Dias. “With investments that provide better infrastructure and a distribution of the logistics model, both shippers and transporters can find new opportunities to act within a context that results in more efficiency and economic viability and contributes positively to the Brazilian GDP. For our part, we will be ready to work together and provide the most appropriate insurance solutions for the segment”, concluded the executive.

“Atualmente, só com o trabalho de Assistência à Descarga, a equipe especializada da Sompo Service trabalha com uma média de R\$ 12 bilhões mensais em acompanhamento e vistoria nos embarques relacionados às apólices de seguros de Transporte Internacional. Com uma matriz de transporte mais racional, podemos alcançar um crescimento substancial nesse serviço pela integração e melhor distribuição dos modais. Além disso, com os investimentos em infraestrutura, a malha viária deve ficar mais segura. Isso diminui a probabilidade de ocorrência de acidentes e repercute de forma muito positiva em toda a cadeia produtiva”, avalia Adriano Yonamine, diretor Transporte e Auto Frota da Sompo Seguros.

Vale considerar que a companhia apresenta crescimento de 42% no ramo de Seguro de Transporte e passou de uma arrecadação de R\$ 449,2 milhões no período de janeiro a outubro de 2021 para R\$ 637,9 milhões em igual período de 2022. Segundo dados da SUSEP – Superintendência de Seguros Privados, o segmento de Seguro de Transporte movimentou cerca de R\$ 4,3 bilhões nos dez primeiros meses deste ano. Isso representa um aumento de 24,5% em relação aos R\$ 3,4 bilhões registrados em igual período de 2021.

### Investimentos em Infraestrutura do Transporte

Segundo dados do Plano Nacional de Logística 2035, que foi aprovado nesse ano no âmbito do Programa de Parcerias de Investimentos – PPI e tem como objetivo a transformação da matriz de transporte do Brasil para torná-la mais racional e sustentável, caso as projeções de investimento para os próximos anos se concretizem, o crescimento do PIB – Produto Interno Bruto pode ser potencializado em até 11%. O levantamento aponta ainda que, para alcançar impactos positivos significativo nos indicadores de acessibilidade, eficiência, sustentabilidade ambiental e segurança nas Regiões Geográficas Intermediárias do Brasil; seria necessário cerca de R\$ 409 bilhões em investimentos nos diferentes modais de transporte. Em relação à eficiência do transporte de cargas, foi verificado que os investimentos tendem a propiciar uma redução de até 39% no custo médio do transporte intermunicipal de cargas, no cenário que contempla investimentos mais substanciais, além de uma redução de até 14% no nível de emissões e de 39% no custo médio do transporte.



**Adriano Yonamine, diretor Transporte e Auto Frota da Sompo Seguros**

**Adriano Yonamine, Director of Transportation and Auto Fleet at Sompo Seguros**

“Currently, with our Unloading Assistance activities alone, Sompo Service’s specialized team works with an average R\$ 12 billion per month in monitoring and inspecting shipments related to International Transportation insurance policies. With a more rational transportation model, we can reach substantial growth in this service through the integration and better distribution of modes of transportation. Moreover, with investments in infrastructure, the road network will be safer. This reduces the probability of accidents and has a very positive impact on the entire production chain”, assessed Adriano Yonamine, Director of Transportation and Auto Fleet at Sompo Seguros.

It is worth noting that the company grew by 42% in the Transportation

Insurance segment and went from premium collections of R\$ 449.2 million in the period from January to October 2021 to R\$ 637.9 million in the same period of 2022. According to data from SUSEP, the Superintendence of Private Insurance, the Transportation Insurance segment totaled around R\$ 4.3 billion in the first ten months of this year. This represents an increase of 24.5% when compared to the R\$ 3.4 billion recorded in the same period of 2021.

### Investments in Transportation Infrastructure

According to data from the 2035 National Logistics Plan, which was ratified this year under the Investment Partnership Program - PPI, aiming to transform the transportation model in Brazil to make it more rational and sustainable, if the investment projections for the coming years materialize, the growth of the GDP can be boosted by up to 11%. The survey also points out that, in order to achieve significant positive impacts on accessibility, efficiency, environmental sustainability and safety indicators in the Intermediate Geographical Regions of Brazil, around R\$ 409 billion in investments in different modes of transportation are required.

Regarding the efficiency of freight transportation, it was observed that investments tend to result in a reduction of up to 39% in the average cost of intercity freight transportation, in the scenario that includes more substantial investments, in addition to a reduction of up to 14% in emissions and 39% in the average cost of transportation.

# Praticando o diálogo para juntos desenvolvermos o setor

## Practicing dialogue so that we can develop the sector together

\*Por/by Alexandre Camillo

Desde a minha posse na Susep, há um ano, tenho falado da importância do diálogo entre os participantes do mercado de seguros e este tem sido o foco da minha gestão. Enfatizando essa nossa bandeira, em 21 de novembro, dia do aniversário de 56 anos da Susep, realizamos o primeiro webinar 'Diálogos Susep' que deverá ser recorrente, totalmente condizente com o que eu propus no meu discurso de posse. O evento online, transmitido no canal da Susep no YouTube ([www.youtube.com/suseptv](http://www.youtube.com/suseptv)), teve a participação de toda a diretoria da autarquia, além do presidente do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP).

Neste encontro de diálogos fizemos a apresentação de alguns atos praticados em um ano de trabalho. Fizemos uma síntese das realizações, por diretoria, e muito desse trabalho se deve em razão

do Decreto nº 10.139/2019, que trouxe a obrigação de ser revisto todo o marco regulatório – o chamado “revisão”. Tínhamos 730 normas na triagem, revimos até agora mais de 90%, com a meta de concluir tudo até 31 de dezembro.



Alexandre Camillo, Superintendente da Susep  
Alexandre Camillo, Susep's Superintendent

Since I took office at Susep, one year ago, I have been talking about the importance of a dialogue between insurance market participants, and this has been the focus of my management. Emphasizing this motto, on November 21st, Susep's 56th anniversary, we held the first 'Susep Dialogues' webinar, which is to happen regularly, in line with what I proposed in my inauguration speech. The online event, broadcast on Susep's YouTube channel ([www.youtube.com/suseptv](http://www.youtube.com/suseptv)), was attended by all the managers of the entity, in addition to the president of the National Council of Private Insurance (CNSP).

In this meeting of dialogue, we presented some actions accomplished in a year of work. We made a summary of our achievements by management, and much of this work is due to Decree No. 10139/2019, which required

a review of the entire regulatory framework—the so-called 'big review'. We have identified 730 norms and reviewed more than 90% of these so far, with the goal of completing everything by December 31st.

Este último ano foi marcado por muitas mudanças na modernização regulatória do mercado de seguros, bem como houve o avanço de projetos estruturais, que precisam ser apresentados e debatidos, fomentando o diálogo e novos avanços pelo desenvolvimento do setor e pela defesa do consumidor de seguros.

O presidente do CNSP e chefe da Assessoria Especial de Estudos Econômicos do Ministério da Economia, Rogério Boueri, abordou a IMS – Iniciativa de Mercado de Seguros. Estamos criando um grupo de trabalho nos moldes da Iniciativa de Mercados de Capitais, conhecida pela sigla IMK, para discutir medidas de incentivo ao mercado de seguros no país. A ideia é melhorar o diálogo com o setor e dar celeridade à tramitação de projetos dentro do governo e no Congresso Nacional. A IMS reúne governo e setor privado com o objetivo de encontrar soluções regulatórias que contribuam para o desenvolvimento do setor de seguros. É uma iniciativa inédita no âmbito do Governo, promovendo ampliação do diálogo com o setor de seguros, agilidade na tramitação de projetos regulatórios.

Outra importante ação é o projeto Susep Brasil Mais Seguro, que está sendo executado pelo Departamento de Administração e Tecnologia da Informação (DEATI) da Susep, sob minha liderança. O objetivo é intensificar diálogo com o setor e com a própria Susep para identificar pontos de melhoria, oferecendo uma atuação ainda mais eficiente e produtiva. Na primeira fase, de pesquisa, foram enviados questionários ao mercado e aos servidores da Susep. As sugestões, dentro dos macros temas ‘Ações de Melhoria’ e ‘Oportunidades Estratégicas’, foram compiladas e segmentadas em três níveis de prioridades a serem executadas em 2023. Os resultados da consulta aos agentes internos e externos e da análise das sugestões encaminhadas serão considerados nas próximas oportunidades de reavaliação do plano estratégico da Susep, bem como no plano diretor de tecnologia e de comunicação da autarquia.

This last year was marked by many changes, with the regulatory modernization of the insurance market, as well as the progress of structural projects, which need to be presented and debated, fostering dialogue and new advances for the development of the sector and for the protection of insurance customers.

The president of CNSP and head of the Special Advisory Office for Economic Studies at the Ministry of Economy, Rogério Boueri, addressed the IMS—the Insurance Market Initiative. We are creating a working group along the lines of the Capital Market Initiative, known by the acronym IMK, to discuss measures to stimulate the insurance market in the country. The idea is to improve dialogue with the sector and speed up the processing of projects within the government and the National Congress. The IMS brings together the government and the private sector with the aim of finding regulatory solutions that contribute to the development of the insurance sector. It is an unprecedented initiative within the scope of the Government, promoting the expansion of dialogue with the insurance sector and agility in processing regulatory projects.

Another important action is the project Susep Brasil Mais Seguro, which is executed by the Department of Administration and Information Technology (DEATI) of Susep, under my leadership. The objective is to enhance the dialogue with the sector and within Susep itself to identify points of improvement, allowing for an ever more efficient and productive performance. In the first phase, focused on surveying, questionnaires were sent to market operators and to Susep’s officers. The suggestions, within the macro themes of ‘Improvement Actions’ and ‘Strategic Opportunities’, were compiled and segmented into three levels of priorities to be implemented in 2023. The results of the survey with internal and external agents and the analysis of the suggestions received will be considered in the next opportunities for reassessing Susep’s strategic plan, as well as in the

“A IMS reúne governo e setor privado com o objetivo de encontrar soluções regulatórias que contribuam para o desenvolvimento do setor de seguros”

“The IMS brings together the government and the private sector with the aim of finding regulatory solutions that contribute to the development of the Insurance Sector”

Também estão sendo realizadas mudanças estratégicas para otimizar a equipe e obter ainda mais produtividade, como o novo regimento interno da Susep. Entre as mudanças, a Susep apresenta novo organograma, mais funcional e pronto para as demandas. Realizamos diversos ajustes operacionais que se faziam necessários. Nesse sentido, destacamos a total atenção às ações visando a integridade – premissa fundamental da autarquia – e estratégia na Susep. Criamos o Programa de Integridade da Susep (Progride), que irá trabalhar questões como a ética e o compliance; e criamos também a Coordenação-Geral de Estratégia e Organização (CGEST), dando relevância à área de estratégia para assertividade nos atos da autarquia.

Outros destaques apresentados foram a defesa da autorregulação de seguros, em decorrência do próprio desenvolvimento do setor, com a expansão de empresas como as do sandbox; o trabalho da Susep para garantir uma abordagem regulatória mais principiológica e menos prescritiva; os ajustes realizados para viabilizar e impulsionar o open insurance; o incentivo à sustentabilidade nas seguradoras, por meio da Circular

666/22; o estímulo à prevenção e reparação de inconformidades antes da aplicação de sanções às supervisionadas; o novo portal na plataforma Gov.br (gov.br/susep); e o novo Painel de Inteligência do Mercado de Seguros – conhecido também como Painel Susep – uma forma mais fácil e interativa de a autarquia disponibilizar os dados do setor.

Realmente foi muito trabalho realizado em apenas um ano, há pouco cheguei na autarquia, mas me adaptei surpreendentemente rápido. Muito desses resultados, claro, eu devo aos meus diretores, que coordenam a execução, e aos cerca de 300 servidores da Susep, de alta competência, que fazem tanto pelo desenvolvimento do nosso setor. É fundamental que sigamos mantendo o diálogo, dentro da autarquia, com todo o mercado e com os órgãos públicos, para que juntos possamos fazer cada vez mais.

“Também estão sendo realizadas mudanças estratégicas para otimizar a equipe e obter ainda mais produtividade, como o novo regimento interno da Susep”

“Strategic changes are also being made to optimize the team and achieve even more productivity, such as the new Susep internal regulations”

entity’s technology and communication master plan. Strategic changes are also being made to optimize the team and achieve even more productivity, such as the new Susep internal regulations. Among the changes, Susep presented a new organizational chart, which is more functional and prepared for any demands. We have made several necessary operational adjustments. In this sense, we highlight our total focus on actions pertaining to integrity—a fundamental premise of the entity—and strategy at Susep. We have created the Susep Integrity Program (Progride), which will work on issues such as ethics and compliance; and we also created the General Coordination of Strategy and Organization (CGEST), giving prominence to the strategy for assertiveness in the acts of the entity.

Other highlights presented were the defense of insurance self-regulation, as a result of the sector’s own development, with the expansion of companies such as those within the regulatory sandbox; Susep’s work to ensure a more principled and less prescriptive regulatory approach; adjustments made to enable and promote open insurance initiatives; the incentive to sustainability in insurance

companies, with Circular 666/22; stimulus to prevention and remediation of non-conformities before imposing sanctions on supervised companies; the new portal on the Gov.br platform (gov.br/susep); and the new Insurance Market Intelligence Panel—also known as the Susep Panel—, an easier and more interactive way for the entity to make industry data available.

It really was a lot of work done in just one year, as I’ve just arrived at the entity, but I have adapted surprisingly quickly. Much of these results, of course, I owe to my managers, who coordinate the performance of these activities, and to the approximately 300 highly competent employees of Susep, who do so much for the development of our sector. It is essential that we continue to maintain dialogue, within our entity, with the entire market and with public agencies, so that together we can do more and more

# PROJETOS ESPECIAIS


EM GERENCIAMENTO DE RISCOS E PREVENÇÃO DE PERDAS

• SEGURADORAS • CORRETORAS • EMBARCADORES • MONTADORAS • TRANSPORTADORAS • EMPRESAS DE TECNOLOGIA

Rua Gonçalo Fernandes, 372 - Jardim Bela Vista - Santo André - SP - 09041-410

[www.moraesvelleda.com.br](http://www.moraesvelleda.com.br)    [comercial@moraesvelleda.com.br](mailto:comercial@moraesvelleda.com.br)

11 4993-5150

 11 98975-1241

# 2023 é o ano da cultura do seguro

## 2023 is the year of insurance culture

\*Por/by Rivaldo Leite

Entendo que 2022 foi muito positivo para o setor de seguros. Estamos crescendo novamente na casa de dois dígitos, bem acima da economia em geral, e consolidamos o excelente desempenho que tivemos durante os períodos mais agudos da pandemia, quando provamos definitivamente a enorme resiliência do mercado.

Este ano também pudemos retomar as atividades presenciais, extremamente importantes para o nosso negócio e fundamentais para as atividades do Sindseg SP. O contato pessoal estimula a troca de ideias, a inovação e os esforços institucionais que permitem avançarmos todos juntos. E aproxima as companhias e os corretores dos clientes, promovendo a confiança e o compromisso indispensáveis para relacionamentos de longo prazo.

Da mesma maneira, evoluímos com a regulamentação para seguirmos alinhados com as grandes transformações que o mundo experimenta e às novas exigências de um cliente que deseja melhores experiências e produtos personalizados. Sim, temos muita tradição, mas também somos uma indústria moderna e conectada com o futuro. Conexão, aliás, é a prioridade para os próximos anos, na minha opinião. Estou certo de que vivemos uma janela



**Rivaldo Leite, presidente do SindSeg SP**  
Rivaldo Leite SindSeg SP's president

I understand that 2022 was very positive for the insurance sector. We are growing again at double digit rates, well above the economy in general, and we have consolidated the excellent performance we had during the most acute periods of the pandemic, when we definitively proved the enormous resilience of our market.

During this last year we were also able to resume face-to-face activities, which are extremely important for our business, and essential for Sindseg SP activities. Personal contact stimulates the exchange of ideas, innovation and institutional efforts that allow us to move forward together. And it brings companies and brokers closer to their customers, promoting the trust and commitment that are indispensable for long-term relationships.

In the same way, we have evolved with the regulations to remain in line with the great transformations that the world is experiencing and the new demands of customers who want better experiences and personalized products. Yes, we have a long tradition, but we are also a modern industry connected to the future. Connection, by the way, is the priority for the coming years, in my opinion. I am certain that we are experiencing a window of opportunity to decisively connect with Bra-



de oportunidade para nos conectarmos definitivamente com os brasileiros. Não como produto ou serviço, mas como promotores e símbolo de uma cultura de proteção do bem-estar físico, mental e financeiro que amadureceu rapidamente nos últimos dois anos.

Após um período de acontecimentos trágicos, com perdas pessoais e econômicas que muitas vezes foram além do suportável, a sociedade está em busca de segurança e preocupada com eventos inesperados que ela não consegue identificar ou dimensionar. E não sabe como se proteger.

Da mesma maneira, as empresas buscam um ambiente de negócios sustentáveis, resilientes às crises e com capacidade de investimento para gerar riqueza. E nós temos que

participar disso ativamente, apresentando soluções e indicando caminhos. Mais do que mitigar prejuízos, é hora de assumirmos o papel de promotores de inovações e boas práticas de gestão de riscos, seja no campo, na indústria, nos serviços e no comércio, principalmente para o middle market e as PMEs. Seguradoras e corretores não são fornecedores. Somos parceiros dos empresários.

Por outro lado, uma pesquisa recente da FenaPrevi mostrou que o aumento na percepção de risco entre as pessoas não motivou ações preventivas na mesma proporção. Está claro que o desconhecimento sobre os seguros e a falta de alternativas adequadas aos riscos e/ou à capacidade financeira de diversos perfis são fatores fundamentais para esse descom-

passo. É esse o ponto de conexão que precisamos buscar. Vamos alinhar os produtos e o atendimento aos novos perfis e avançar em mecanismos que permitam a penetração em mais classes sociais. Hoje, existem, por exemplo, meios de pagamento que diminuem os custos de cobrança e viabilizam prêmios e parcelas com valores menores. É a tecnologia a serviço da democratização dos seguros e da sua transformação, de fato, em ferramenta de inclusão social.

Temos possibilidades infinitas para nos aproximar das necessidades e sentimentos dos brasileiros, portanto, inclusive das gerações Y e Z com hábitos e desejos completamente diferentes dos pais e avós que atendemos há tempos. 2023 é o ano da cultura do seguro. E estamos prontos para essa revolução.

zilians. And this not as a product or service, but as promoters and symbols of a culture of protection of physical, mental and financial well-being that has matured rapidly over the past two years.

After a period of tragic events, with personal and economic loss often beyond the bearable, society is in search of security and concerned about unexpected events that it cannot identify or measure. And it doesn't know how to protect itself.

Likewise, companies seek a sustainable business environment that is resilient to crises and has investment power to generate wealth. And we have to participate actively in this endeavor, presenting solutions and indicating paths.

More than mitigating losses, it is time for us to assume the role of promoters of innovations and good risk management practices, whether in the country, industry, services or commerce, mainly for middle-market and SMEs. Insurers and brokers are not suppliers. We are business partners.

On the other hand, a recent survey by FenaPrevi showed that the increase in risk perception among people did not motivate preventive actions in the same proportion. It is clear that a lack of knowledge about insurance and of adequate alternatives to the risks and/or financial capacity of different profiles are fundamental factors for this mismatch. And this is the point of connection that we need to pursue.

We are going to align products and services to new profiles

and move forward with mechanisms that allow for penetration into a broader diversity of social classes. Today, there are, for instance, means of payment that reduce collection costs and enable premiums and installments in lower amounts. It is technology at the service of the democratization of insurance and its transformation, in fact, into a tool for social inclusion.

We have therefore infinite possibilities to get closer to the needs and feelings of Brazilians, including generations Y and Z, which have habits and desires that are completely different from the parents and grandparents we have served for a long time already. 2023 is the year of insurance culture. And we are ready for this revolution.

**“evoluímos com a regulamentação para seguirmos alinhados com as grandes transformações que o mundo experimenta e às novas exigências de um cliente que deseja melhores experiências e produtos personalizados”**

**“we have evolved with the regulations to remain in line with the great transformations that the world is experiencing and the new demands of customers who want better experiences and personalized products.”**

## CVG-RJ promove almoço de final de ano

Foi realizada a 22ª Feijoada do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro, que contou com uma participação recorde de associados, parceiros e da imprensa especializada, num clima de total descontração no dia 10 de dezembro. Entre as atrações, além do Papai Noel e o grupo musical Família Moadir e a cantora Luana Vaz, animaram os presentes. O presidente da entidade, Octávio Perissé, disse que “é sempre uma felicidade e um prazer, para ele e toda sua diretoria, realizar este encontro. Esta confraternização só é possível com o apoio de diversas seguradoras patrocinadoras. Agradeceu o trabalho e a entrega de toda equipe e a presença de todos, assim como e também de autoridades do setor.



## CVG-RJ hosts year-end lunch

The 22nd Feijoada of Clube Vida em Grupo in Rio de Janeiro was held on December 10th, with a record participation of members, partners and the specialized press, in an atmosphere of total relaxation. Among the attractions, in addition to Santa Claus, the musical group Família Moadir and singer Luana Vaz entertained the attendees. The entity's president, Octávio Perissé, said that it was always a joy and a pleasure for him and his entire management to host this meeting. This celebration

was only possible with the support of several sponsoring insurers. He thanked the work and dedication of the entire team and all attendees, including industry authorities, for their presence.



## MDS Brasil agora faz parte do Grupo Ardonagh

A MDS Brasil, foi recentemente adquirida pelo Grupo Ardonagh, fechou o ano de 2022 com a incorporação da Brokers, corretora especializada no setor de benefícios, voltada para o mercado de médias empresas. Para Ariel Couto, CEO da MDS Brasil e Américas Regional Manager da Brokerslink, (foto) “a aquisição reforça a unidade de negócios de Saúde e Benefícios e nos consolida entre as maiores corretoras desse segmento. É uma iniciativa que, visa tornar a companhia melhor, e não apenas a maior”, destacou.

## MDS Brasil is now part of the Ardonagh Group

MDS Brasil, which was recently acquired by the Ardonagh Group, closed the year 2022 with the incorporation of Brokers, a brokerage specializing in the benefits sector, focused on mid-range market companies. According to Ariel Couto, MDS Brasil and Americas Regional Manager at Brokerslink's CEO (photo), “the acquisition reinforces the Health and Benefits insurance business unit and consolidates us among the largest brokerages in this segment. It is an initiative that aims to make the company better, not just bigger”, he said.

## Gallagher acquire Interbrok de Seguros

A Gallagher Brasil anunciou a aquisição do Grupo Interbrok de Seguros. É uma corretora de varejo que se destaca por seu conhecimento, experiência, profissionalismo e dedicação no atendimento ao cliente. “Para a Gallagher, unir forças com equipes que desenvolveram um importante trabalho de conscientização sobre a importância do seguro e do resseguro é fundamental para o desenvolvimento do setor. Estamos muito felizes em unir nossas empresas em benefício de nossos clientes”, enfatizou Rodrigo Protasio, CEO da Gallagher Brasil (foto).

## Gallagher acquires Interbrok de Seguros

Gallagher Brasil announced the acquisition of the Interbrok Group. It is a retail brokerage that stands out for its knowledge, experience, professionalism and dedication to customer service. “For Gallagher, joining forces with teams that developed an important work of raising awareness about the importance of insurance and reinsurance is fundamental for the development of the sector. We are very happy to unite our companies for the benefit of our customers”, emphasized Rodrigo Protasio, Gallagher Brasil's CEO (photo).



# A GRAVAÇÃO A LASER como um importante aliado na redução de riscos para o seguro de veículos pesados.



Tecnologia aliada a você

## Tecnologia a serviço da segurança

Utilizamos tecnologia de ponta para modernizar um recurso já existente no mercado. Conhecido como vacina antifurto, esse sistema já obsoleto, consiste na marcação de peças automotivas através de punção pneumática. Como é pouco eficiente, pois além de fazer marcações superficiais, se restringe a peças metálicas e pode até danificá-las pelo auto grau de atrito e oxidação, desenvolvemos um novo processo utilizando a precisão da tecnologia laser, e damos um passo muito importante em direção a diminuição do roubo e furto de caminhões, contribuindo para a redução de riscos no seguro de veículos pesados.

A tecnologia laser é capaz de gravar peças e acessórios produzidos em diversos materiais, com profundidade suficiente para fazer com que a gravação não possa ser removida sem danificar as peças, inviabilizando o comércio ilegal, sem comprometer a estética do veículo.

Nossos equipamentos, desenvolvidos em parceria com empresas que já são referência no setor industrial de corte e gravação laser, fazem com que o serviço que oferecemos seja a **EVOLUÇÃO DA VACINA ANTIFURTO**, alcançando a efetividade necessária em reduzir custos para seguradoras e segurados.



## Líder em Gravação a Laser

Nosso serviço de gravação a laser possibilita entre outras vantagens, a gravação do logotipo da sua empresa, da placa do veículo ou o número de série em pontos estratégicos do caminhão.

Além do processo não comprometer a estética do veículo, o laser de alta precisão grava os caracteres com perfeição, e a marcação é mais profunda, chegando a 1mm dependendo do material a ser gravado, inviabilizando assim o comércio ilegal de peças, sejam elas de aço, inox, plástico ou alumínio, entre outros.

Nos cavalos mecânicos, gravamos até **320** pontos que vão desde componentes mecânicos como turbina, tampas de válvulas e eixos, até componentes internos da

**320**  
PONTOS  
GRAVADOS

cabine, lataria, carenagens, grades de metal e plástico, volante, manoplas, painel, espelhos retrovisores, pneus e acessórios em geral.

## Tecnologia aliada a você



Acesse para saber mais



Guarulhos - SP



[www.maisprotecao.net](http://www.maisprotecao.net)



@maisprotecaolaser





11 98875-8546

# TÁ COM A TOKIO? SEU CLIENTE VIAJA TRANQUILO!


## CHEGOU O SEGURO VIAGEM INTERNACIONAL

Cobertura de quem tem  
tradição centenária de cuidado  
com seus Segurados:

 Atendimento médico via vídeo,  
consulta 24h em português.

 Ampla rede credenciada de  
hospitais no mundo inteiro.

 Cobertura para COVID-19.

 Cobertura para extravio  
e atraso de bagagens.

CUPOM DE  
LANÇAMENTO

**40%  
OFF**

LANCAMENTO40

Mais um produto do Programa Negócios Digitais. Aderindo ao Programa, você ganha comissão sem esforço operacional e sem nenhum custo para a Corretora.

**SEU CLIENTE VIAJA TRANQUILO  
E VOCÊ AUMENTA SEUS LUCROS!**

Quer saber mais?  
Fale com o seu  
Gerente Comercial.



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



Tokio Marine Seguradora



/TokioMarineSeguradora



tokiomarineseguradora



**TOKIOMARINE  
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA