

revista

INSURANCE CORP

ano IX – edição 46- janeiro/fevereiro 2023 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Expertise e soluções sob medida para o mercado brasileiro
OS PILARES ESTRATÉGICOS 2023 DA MUNICH RE BRASIL

Expertise and solutions tailored for the Brazilian Market
MUNICH RE BRASIL'S 2023 STRATEGIC PILLARS

Karsten Steinmetz,
CEO da Munich Re do Brasil

MAG Seguros realiza o Congresso MAGNEXT e a edição do GALO DE OURO
MAG Seguros performs the MAGNEXT Congress and the GALO DE OURO edition



SOMOS A GALLAGHER,
corretora global de seguros e
resseguros, estamos entre as
três maiores do mundo em
gestão de risco e consultoria
de benefícios.

Muito mais do que simplesmente uma corretora de seguros, somos um grupo internacional de parceiros que fornecem soluções de gerenciamento de risco, centradas no cliente e na sua indústria!

www.ajg.com



Gallagher

Seguros | Gerenciamento de Riscos | Consulta

MESSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

DINAMISMO E CRESCIMENTO

A indústria do seguro e resseguro sempre surpreende. Ambos não esmorecem diante das adversidades que se apresentam, seja no campo político, seja no econômico. A Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) inicia no aeroporto de Congonhas, em São Paulo, a segunda fase da campanha institucional intitulada “Seguros. Pra Tudo e Pra Todos”, sendo que as peças publicitárias têm como foco despertar na sociedade a relevância do seguro no dia a dia e instigar o público, por meio de mídia de alto impacto, a buscar produtos e serviços do setor segurador que trazem proteção, segurança, tranquilidade e bem-estar.

Além deste ambiente, o Facebook, Instagram e YouTube serão inundados durante o Carnaval e pelos próximos três meses por ações que incluem vídeos e posts sobre seguros, reforçando a importância dos produtos oferecidos pelo setor.

Por outro lado, a Confederação promoverá o Lançamento do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros Privados (PDMS) no mês de março, resultado do esforço conjunto de seguradoras, corretores, resseguradoras e agentes reguladores do setor. O Plano reúne metas e mudanças para o desenvolvimento sustentável do setor até 2030. Entre seus objetivos, é tornar os produtos de seguros cada vez mais acessíveis e melhores para a sociedade

A seção Diálogo entrevista o presidente da CNseg, que estima que a arrecadação do mercado segurador vai crescer 10% no ano, bem como evidencia que o seguro Rural vem se destacando por ser de extrema importância para subsistência da agricultura no país, atividade que corresponde a cerca de 30% do PIB do Brasil.

Esta edição Insurance Corp apresenta com exclusividade, matéria de capa com a Munich Re do Brasil, que celebra 25 anos de atividades no Brasil, e passa a ter uma nova e experiente liderança, para o desenvolvimento dos pilares estratégicos estabelecidos para a companhia.

Destacamos também as matérias voltadas a atuação das mulheres no setor, Fenaber, o seguro rural, Sincor SP, ABGR, a Fenaprevi, o Congresso MAGNEXT, entre outros.

Boa leitura!

DYNAMISM AND GROWTH

The insurance and reinsurance industry always surprises us. Both segments do not balk in the face of any adversities that arise, whether in politics or economic affairs. The National Confederation of Insurance Companies (CNseg) introduced, at the Congonhas airport in São Paulo, the second phase of its institutional campaign titled “Insurance. For Everything and For Everyone”. The ads are focused on raising awareness in society to the relevance of insurance in everyday life and instigating the public, through high-impact media, to seek products and services from the insurance industry that bring protection, security, tranquility and well-being.

In addition to this medium, Facebook, Instagram and YouTube will be flooded during the Carnival holidays and for the next three months by a campaign including videos and posts about insurance, reinforcing the importance of the products offered by the sector.

What is more, the Confederation will launch the Private Insurance Market Development Plan (PDMS) in March, the result of a joint effort by insurers, brokers, reinsurers and regulators from the industry. The Plan brings together goals and changes for the sector’s sustainable development, to be implemented by 2030. Among its aims is making insurance products increasingly accessible and better for society.

The Dialogue section brings a conversation with the president of CNseg, who estimates that the insurance market revenue will grow 10% in this year, as well as evidence that Agri Insurance has been standing out for its extreme importance for the continuity of agriculture in the country, an activity that corresponds to about 30% of Brazil’s GDP.

This Insurance Corp issue presents an exclusive cover story with Munich Re do Brasil, celebrating its 25 years of activities in Brazil, with a new and experienced leadership aimed at developing the strategic pillars established for the company.

We also feature articles focused on the performance of women in the industry, Fenaber, Agri Insurance, Sincor SP, ABGR, Fenaprevi, the MAGNEXT Conference, among others.

Good reading!

André Penna
Publisher

6

DIÁLOGO/DIALOGUE

A arrecadação do mercado segurador vai crescer 10% neste ano
Revenue from the insurance market will grow 10% this year

8

PONTO DE VISTA/PERSPECTIVE

A Fenaber e as Novas Perspectivas do Setor de Resseguros
Fenaber and a New Outlook of the Reinsurance Sector

10

MULHERES EM DESTAQUE/WOMEN IN SPOTLIGHT

A voz das mulheres na tomada de decisões
Women's voice in decision-making

12

EMPREENDEDORAS/ENTERPRISING

Leiloeiras por DNA, escolha, amor e inovação
Auctioneers through family, choice, love and innovation

14

REFLEXÃO/MEDITATION

Desafios Legais e Regulatórios do Setor de Seguros e Resseguros
Legal and Regulatory Challenges in the Insurance and Reinsurance Sector

16

DESAFIOS/CHALLENGES

SincorCAST debate as oportunidades de vendas e desafios
SincorCAST debates sales opportunities and challenges

20

CAPA/COVER

Expertise e soluções sob medida para o mercado brasileiro
Expertise and tailored solutions for the Brazilian market

28

REFLEXÃO/THINKING

Seguros Rurais crescem 550% nos últimos dez anos, conforme apurado pela cátedra de agronegócios da ANSP
Agri Insurance grows 550% in the last ten years, as found by ANSP Agribusiness Chair

30

ABGR

Ampliar os relacionamentos e parcerias importantes
To expand important relationships and partnerships

34

PANORAMA/OUTLOOK

Mercado de seguros de pessoas e previdência aberta registram crescimento
Market for Personal Insurance and Open Pension plans records growth

36

MAGNEXT/GALO DE OURO

MAG celebra 188 anos em Congresso e a premiação Galo de Ouro
MAG celebrates 188 years in Conference and the Galo de Ouro award

38

PERISCÓPIO/PERISCOPE

Ano IX - Edição 46
janeiro/fevereiro 2023

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 Beatriz Dinucci

Colaboração

Edilene Mendonça

Diagramação

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

Conselho Editorial

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

insurancecorp.com.br

Revista Insurance Corp

/InsuranceCorp

@revistainsurancecorp

Tiragem: 5 mil exemplares

Circulação: Nacional e Internacional

Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:

Editora Incremento Ltda

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

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

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

A MELHOR OPÇÃO EM RESSEGUROS

Para garantir excelentes resultados em **riscos de maior complexidade**, você precisa contar com uma equipe especializada e qualificada, com **alta eficiência operacional**.

A **Alper Re** é uma corretora de resseguros independente, preparada para colocar riscos facultativos, facilities e contratos automáticos de todos os tamanhos e complexidade, garantindo sempre as melhores soluções às demandas dos nossos clientes.

Corretor, conheça a Alper Re e alavanque ainda mais os seus negócios.

THE BEST OPTION IN REINSURANCE

To ensure excellent results in more **complex risks**, you will need to count on a specialized and qualified team with **high operational efficiency**.

Alper Re is an independent reinsurance broker, prepared to place facultative risks, facilities and treaties of all sizes and complexity, always guaranteeing the best solutions to our clients' demands.

Broker, get to know Alper Re and bust your business.

A arrecadação do mercado segurador vai crescer 10% neste ano

Revenue from the insurance market will grow 10% this year

Por/by Márcia Kovacs

Entrevistamos com exclusividade Dyogo Oliveira, presidente da CNseg. Economista, mestre em ciências econômicas, MBA em Negociações Internacionais e Câmbio. Sua trajetória relata 20 anos dedicados a cargos executivos do governo, sendo os últimos: ministro do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, presidente do BNDES, presidente da Associação Nacional das Empresas e outras posições de destaque no setor público.

Insurance Corp – Como está sendo sua vivência em migrar do setor público para assumir a liderança de uma importante entidade do setor privado? Relate os desafios enfrentados.

Dyogo Oliveira – O desafio é reduzir os gargalos da proteção pessoal ou patrimonial. O setor segurador tem um potencial extraordinário. No Brasil, apenas 30% da frota de veículos é segurada por exemplo. Logo temos 70% para conquistar. Outras modalidades e ramos alcançam, em média, de 15% a 20% do mercado potencial.

Para alcançar esses objetivos, temos trabalhado intensamente em várias frentes para tornar o setor mais bem compreendido pela população, pela sociedade organizada e pelos governos. Importante mostrar que o seguro é um serviço único, capaz de oferecer soluções para os mais diversos anseios da sociedade e das economias modernas.



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

We feature an exclusive interview with Dyogo Oliveira, president of CNseg. He is an economist, with a Master in Business Sciences and an MBA in International Negotiations and Foreign Exchange. He has dedicated 20 years to executive government positions, to cite the most recent, Minister of Planning, Development and Management, BNDES' President, National Association of Companies, President, among other prominent positions in the public sector.

Insurance Corp – What has been your experience in migrating from the public sector to take over the leadership of an important private sector entity? Please tell us the challenges faced.

Dyogo Oliveira – The challenge is to reduce bottlenecks in personal or property protection.

The insurance sector has extraordinary potential. In Brazil, only 30% of the vehicle fleet is insured, for example. Therefore, we still have 70% to conquer. Other modalities and segments reach, on average, 15% to 20% of the potential market.

To achieve these objectives, we have been working intensely on several fronts to help the population, social organizations and governments better understand the industry. It is important to show that insurance is a unique service, capable of offering solutions to the most diverse concerns of society and modern economies.

IC - Como avalia o mercado segurador, quanto ao retorno para a sociedade de altos valores de indenizações pagas em 2022?

DO – O montante de R\$ 219,4 bilhões que os segurados receberam no ano passado representam mais do que 75% de todo o orçamento do estado de São Paulo para 2023. Esse valor fez a diferença em momentos de adversidades de pessoas, famílias e empresas, ajudando a estabilizar suas vidas e negócios.

IC - O crescimento no seguro rural trouxe um novo olhar para a modalidade junto ao mercado e com isto novas coberturas, valores e variedades. Como enxerga esta situação?

DO – O seguro Rural vem se destacando por ser de extrema importância para subsistência da agricultura no país, atividade que corresponde a cerca de 30% do PIB do Brasil. Isso é confirmado pelo expressivo avanço da demanda do produto no ano e pelo grande aumento do montante que o setor pagou por perdas cobertas pelas diversas modalidades do seguro Rural. Além de minimizar as perdas, o seguro é uma ferramenta educativa para as melhores práticas em relação à atividade agropecuária.

IC - O que podemos esperar na FIDES 2023?

DO – A Conferência Hemisférica de Seguros (FIDES) consolidou-se como a principal plataforma de conteúdo e de relacionamento da indústria de seguros nas Américas e Península Ibérica. A estimativa é a de recebermos mais de 1,5 mil participantes entre 24 a 26 de setembro, no Rio de Janeiro. É uma oportunidade de ficar frente a frente com lideranças empresariais globais, executivos, formadores de opinião e autoridades, conhecer as tendências e transformações do mercado segurador, além de explorar uma ampla agenda de negócios e atividades esportivas.

Entre os palestrantes de renome internacional, já temos confirmado o Luis Alberto Moreno, mundialmente conhecido por sua liderança como presidente do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

IC - Qual sua expectativa para este ano da indústria de seguros, considerando inúmeras inovações, bem como insurtechs, open insurance e tecnologia?

DO – Estamos otimistas. Para esse ano, o PIB deve alcançar 2,2% de expansão. Estimamos que a arrecadação do mercado segurador vai crescer 10% neste ano, já incluindo Saúde. A aprovação da PEC da Transição e a implementação das medidas fiscais previstas vão permitir uma ampliação da renda disponível das famílias e o aumento do investimento público, provocando um aumento da atividade econômica em 2023. Em relação à inovação, o principal destaque será o Open Insurance. De acordo com o cronograma de implementação da Susep, a partir de março, já será possível os clientes autorizarem informações relacionadas ao seu cadastro e aos seus produtos, como o histórico de pagamento de prêmios, as coberturas contratadas, os sinistros ocorridos, para que estes dados possam ser compartilhados entre as empresas participantes do sistema aberto.

IC - How does the insurance market assess the return of high amounts of indemnities paid in 2022 to society?

DO – The amount of R\$ 219.4 billion that policyholders received last year represents more than 75% of the entire budget of the State of São Paulo for 2023. This amount made quite a difference in times of adversity for people, families and companies, helping them stabilize their lives and businesses.

IC - The growth in Agri insurance brought a new perspective to the modality within the market and resulted in new coverages, values and varieties. What do you think of this situation?

DO – Agri insurance has stood out for being extremely important for the continuity of agriculture in the country, as it is an activity that corresponds to about 30% of Brazil's GDP. This is confirmed by the significant recent growth in the demand for these products and by the large increase in the amounts paid by the sector for losses covered by the various types of Agri insurance. In addition to minimizing losses, insurance is an educational tool for finding the best practices regarding agricultural activity.

IC - What can we expect of FIDES 2023?

DO – The Hemispheric Insurance Conference (FIDES) has established itself as the main content and relationship platform for the insurance industry in the Americas and the Iberian Peninsula. We are estimated to receive more than 1,500 participants between September 24th and 26th in Rio de Janeiro. It is an opportunity to come face to face with global business leaders, executives, opinion makers and authorities, learn about trends and changes in the insurance market, in addition to exploring a wide range of business and sports activities.

Among the internationally renowned speakers, we have already confirmed Luis Alberto Moreno, known worldwide for his leadership of the Inter-American Development Bank (IDB).

IC - What are your expectations for the insurance industry in this year, considering numerous innovations, as well as insurtechs, open insurance and technology?

DO – We are optimistic. For this year, the GDP will likely increase about 2.2%. We estimate that insurance market revenue will grow by 10% this year, including Health insurance. The approval of the federal budget adjustment constitutional amendment and the implementation of the planned fiscal measures will allow for an increase in household disposable income and an increase in public investment, resulting in a rise in economic activity in 2023.

Regarding innovation, the main highlight will be Open Insurance. According to Susep's implementation schedule, as of March, it will be possible for customers to authorize that information related to their registration and their products, such as premium payment history, contracted coverage and incidents, be shared between companies participating in the open system.

A Fenaber e as Novas Perspectivas do Setor de Resseguros

Fenaber and a New Outlook of the Reinsurance Sector

*Paulo Pereira

A democracia pressupõe a disputa legítima e a sucessão de visões de mundo, inclusive no que se refere ao nível correto de participação do Governo na economia pela presença como agente econômico e pela regulação.

Alguns fatos, entretanto, são evidentes, independentemente de visões políticas.

Um deles é a série de benefícios gerados pela abertura do mercado brasileiro de seguros, elemento fundamental na mudança, altamente positiva, da dinâmica do mercado brasileiro de seguros nos últimos anos.

Vale dizer, tivemos uma abertura legalmente ordenada e conservadora, e a regulação foi, desde o seu início, em 2007, adequada.

As empresas de resseguro responderam a isso. O setor de resseguros global, somando-se ao mercado local (que se repaginou e ganhou também novos atores) trouxe ao Brasil investimentos, pessoas e planos.

A imposição da reserva de mercado e da vedação das operações intragrupo, em 2010, nesse sentido, foi um ponto fora da curva (corrigido pelo próprio Governo liderado pelo Partido dos Trabalhadores), que não deve ser esquecido, como lição do que não funciona em lugar algum, nem no Brasil.

De qualquer modo, a Fenaber espera que a racionalidade continue pautando as ações do Governo no âmbito do resseguro. Isso, com intervenções pontuais em termos de presença no mercado e de medidas legislativas e regulatórias. Devemos mesmo considerar consensos e soluções construídas entre agentes econômicos e agentes do Estado nos últimos anos e ainda não implementadas até o momento.

A Fenaber, estará, como sempre esteve, à disposição das autoridades para continuar mantendo o diálogo construtivo, visando o objetivo de todos, o sucesso do Brasil e de todos que aqui vivem e atuam, inclusive pessoas e empresas do setor de resseguros



Paulo Pereira, Presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber)

Paulo Pereira, President of the National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber)

Democracy presupposes legitimate disputes and changes of worldviews, including with regard to the adequate level of government participation in the economy through its presence as an economic agent and as a regulator.

Some facts, however, are self-evident regardless of political views.

One of them is the series of benefits brought about by the opening of the Brazilian Insurance market, a fundamental factor in the highly positive change in the dynamics of the Brazilian Insurance market in recent years.

That is to say, we have had a legally ordered and cautious opening, and

the regulation has been, since its inception, in 2007, appropriate.

Reinsurance companies have responded to this. The global reinsurance sector, in addition to the local market (which was overhauled and gained new players) brought investments, people and plans to Brazil.

The imposition of the market reserve and the ban on intra-group operations in 2010 was, in this sense, a point outside the curve (corrected by the government led by the Workers' Party), which should not be forgotten, as a lesson on what does not work anywhere, not even in Brazil.

In any case, Fenaber hopes that rationality will continue to guide the government's actions in the domain of reinsurance, with specific interventions in terms of market participation and statutory and regulatory measures. We must also consider the consensus and solutions achieved between economic agents and government agents in recent years, which have not been implemented until today.

Fenaber will be, as it has always been, attentive to authorities, to continue maintaining a constructive debate, focusing everyone's objectives, as well as successful achievements for Brazil and for everyone who lives and works here, including people and companies in the reinsurance sector.

Transporte Químico

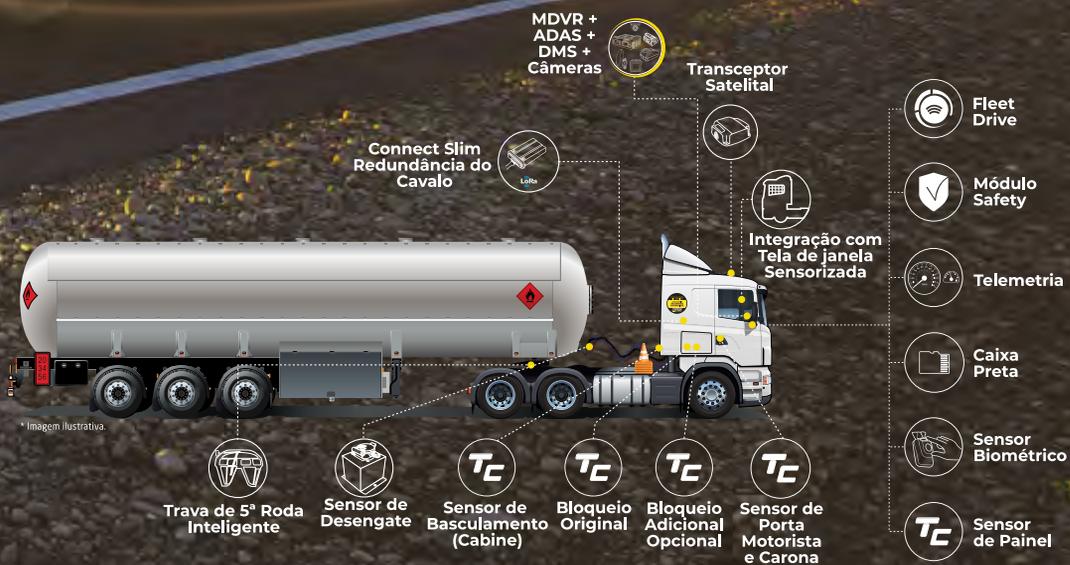
A VIDA É O PRINCIPAL

| | | |
|---|---|---|
|  <p>Módulo Safety Inteligência de Frota</p> |  <p>Telemetria Veicular Avançada</p> |  <p>Ranking de Condutores</p> |
|  <p>Caixa Preta</p> |  <p>Controle de Jornada Interativo dos condutores</p> |  <p>Sensor de Fadiga DMS/ADAS</p> |
|  <p>Rotograma Falado</p> |  <p>Checklist</p> |  <p>Painel de Indicadores - KPI</p> |

Na Trucks Control você encontra soluções práticas para problemas reais



Escaneie o QR Code e encontre a solução ideal para você.



Fique por dentro dos nossos lançamentos

f t y in @truckscontrol

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

A voz das mulheres na tomada de decisões

Women's voice in decision-making

*Simone Ramos

"Uma mulher com voz é, por definição, uma mulher forte"

(Melinda Gates)

"A woman with a voice is, by definition, a strong woman"

(Melinda Gates)

A voz das mulheres na tomada de decisões nas organizações é essencial para o fortalecimento e desenvolvimento de todos. Ao longo da história, as mulheres sempre lutaram para fazerem suas vozes serem ouvidas. É bem verdade que as mulheres estão se movendo gradualmente para novas oportunidades, mas a escaleta é mais desafiadora do que se imagina.

A representação das mulheres no mercado de seguros, através de estudo realizada pela ENS – Escola de Negócios e Seguros com as seguradoras, demonstra que em cargos executivos é de 0,8% em contrapartida à participação masculina de 1,8%, o que faz total sentido o desafio da atualidade de superar o que é abordado sobre a “meritocracia dos resultados”. Na justificativa de ‘quem fez por mere-



Simone Ramos é superintendente na THB Group Brasil
Simone Ramos is Superintendent at THB Group Brasil

The voice of women in decision-making in organizations is essential for the empowerment and development of everyone. Throughout history, women have always fought to make their voices heard. It is true that women are gradually moving towards new opportunities, but the way up is more challenging than one might think.

The representation of women in the insurance market, as portrayed in a study of insurance companies carried out by the ENS – School of Business and Insurance, is of 0.8% in executive positions, in contrast to the male participation of 1.8%, which makes the current challenge of overcoming much of what is seen as a

cer' colherá os frutos, a prática é muitas vezes um conceito míope, especialmente quando a "meritocracia" é acompanhada de apoio de similares e leva a cenários imutáveis, quando na verdade deveriam ser de rompimento.

Segundo a escritora Libby Gill, em recente publicação da ONU Mulheres afirma que "muitas mulheres tiveram a experiência pessoal de ver suas ideias não serem ouvidas até que fossem expressas por um homem, a incapacidade das mulheres de serem ouvidas adequadamente no trabalho dificulta o progresso na carreira e impede a troca de ideias valiosas em uma organização". Quando as vozes das mulheres não são ouvidas, as respostas podem involuntariamente reforçar a desigualdade de gênero.

A boa notícia é a forte resiliência das mulheres. Já diria Ghada Amer "A voz de uma mulher é revolução" - A resiliência surge da adversidade e nasce possibilidades de superá-las de formas diferentes, o que traz um significado da forte "adaptabilidade" feminina - reconhecer como esses desafios afetam, não a definem, tornam-se ingredientes para crescimento e desenvolvem valores contínuos.

A igualdade de voz e liderança das mulheres, demonstram que não apenas tenham acesso aos processos de tomadas de decisões, mas também sejam

capazes de participar ativamente e ter influência nos resultados. A perspectiva diferente, experiência e opinião das mulheres para o que está sendo falado, fará diferença. O desenvolvimento de associações lideradas por mulheres tem apoiado a acelerar, de fato, grandes mudanças. Há sinais de um grande desafio que instituições e ONG's incansavelmente tem levado as organizações a repensarem conceitos estabelecidos - o etarismo.

O preconceito de gênero é a aproximação ao viés inconsciente de idade e gênero. E ele é real, existente e praticado. Estudos afirmam que as mulheres enfrentam o preconceito de idade mais cedo do que seus colegas do sexo masculino, contudo a diversidade é boa para os negócios e mais oportunidades para inovação são geradas. Conforme pesquisa da McKinsey & Company, "organizações com diversidade de gênero, têm 15% a mais de chances de ter rendimentos acima da média". A voz das mulheres na tomada de decisões nas empresas apoia nas respostas aos desafios, traz resultados financeiros e, especialmente, torna-se possível contribuir para uma perspectiva mais igualitária com experiências diferenciadas.

"meritocracy of results" particularly relevant. In justifying the benefits as reaped by 'those who have earned it', practice is often a myopic concept, especially when this "meritocracy" goes hand in hand with the support of peers, leading to a landscape of changelessness, when in fact it should have led to disruption.

According to writer Libby Gill, in a recent publication by UN Women, "many women have had the personal experience of seeing their ideas remaining unacknowledged until they are expressed by a man; the inability of women to be heard properly at work hinders their career progress and the exchange of valuable ideas in an organization". When women's voices are not heard, responses can unintentionally reinforce gender inequality.

The good news is that women have strong resilience. Ghada Amer famously said that "A woman's voice is Revolution". Resilience is a result of adversities and possibilities to overcome them in different ways emerge, which conveys a strong female "adaptability". Recognizing how these challenges affect them, instead of defining them, become ingredients for growth, and helps develop ongoing values.

The fight for equality for women's voices and leadership focuses not only on their access to decision-making processes, but on their ability to actively participate and influence outcomes. Women's different perspectives, experience and opinions on what is being discussed will make a difference. The development of women-led associations has actually helped fast-track significant changes. There is also a great challenge that institutions and NGOs have tirelessly brought to organizations to help them rethink old concepts - ageism.

Gender bias is the approximation to the unconscious bias of age and gender. And it is real, existing and commonly practiced. Studies show that women face ageism earlier than their male counterparts, yet diversity is good for business and more opportunities for innovation are created. According to McKinsey & Company research, "gender-diverse organizations are 15% more likely to have above-average earnings". The voice of women in decision-making in companies bets on responding to challenges, brings financial results and, especially, makes it possible to contribute to a more egalitarian perspective with diverse experiences.

**"Ao longo da história,
as mulheres sempre
lutaram para fazerem
suas vozes serem
ouvidas"**

**"Throughout history,
women have always
fought to make their
voices heard"**

Leiloeiras por DNA, escolha, amor e inovação

Auctioneers through family, choice, love and innovation

Por/by Edilene Mendonça

Em 1979, quando Mariana era uma bebê, seu pai, Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro, atuava na Bolsa de Valores e estava prestes a realizar uma virada profissional. Quando Carolina nasceu, em 1981, seu pai havia se transformado leiloeiro oficial e empreendedor da Sodré Santoro, ao lado do irmão José Eduardo. Nesse início de atividade, pouco mais de dois anos, pai e tio realizavam uma média de 16 leilões por mês e tinham uma carteira com cerca de 80 empresas vendedoras.

Passados 43 anos de Sodré Santoro, Mariana e Carolina viraram leiloeiras oficiais no empreendimento que se transformou na maior organização leiloeira da América do Sul. Hoje, com atuação no presencial e online, a Sodré Santoro tem mais de 2 milhões de m² distribuídos em pátios nas cidades de Guarulhos, Bauru, Monte Mor, Ribeirão Preto, Cesário Lange e Caçapava.

Crescidas em meio aos corredores da Sodré, as irmãs entraram para o setor pelo DNA. Mas, se consolidaram no mercado por escolha de car-



Carolina e Mariana viraram leiloeiras oficiais no empreendimento que se transformou na maior organização leiloeira da América do Sul

Carolina and Mariana became the official auctioneers of Sodré Santoro, a venture that became the largest auction institution in South America

In 1979, when Mariana was a baby, her father, Luiz Fernando de Abreu Sodré Santoro, worked on the Stock Exchange and was about to change his career path. When Carolina was born in 1981, her father had become Sodré Santoro's official auctioneer and entrepreneur, alongside his brother José Eduardo. In these first two years of activity, her father and uncle held an average of 16 auctions per month and had a portfolio of around 80 seller companies.

After 43 years, Mariana and Carolina became the official auctioneers of Sodré Santoro, a venture that became the largest auction institution in South America. Today, operating both in person and online, Sodré Santoro's more than 2 million m² total surface is distributed in warehouses in the cities of Guarulhos, Bauru, Monte Mor, Ribeirão Preto, Cesário Lange and Caçapava.

Growing up around Sodré's office, the sisters started in the sector through their family. Yet, they have consolidated themselves within the market due to their career choice, their love and a keen eye for innovation.

'My father would pick us

reira, amor e olhar atento à inovação. “Meu pai pegava a gente na escola e ficávamos fazendo coisas de criança pelos corredores”, diz Mariana, casada, mãe de três filhos. “Meu sonho era ser advogada de família e cheguei a estudar direito. Mas, por um processo natural, entrei para o leilão e me apaixonei pela batida do martelo; o que, com o tempo, aconteceu com a Carol também”.

Com estilos dinâmicos, além de direito Mariana estudou publicidade, as leiloeiras utilizam, em suas apresentações, recursos que imprimem técnica, envolvimento e paixão. “Boa tarde, seja bem-vindo ao leilão da Sodrê Santoro. Dia 15 de fevereiro, você está preparado, confortável aí na sua cadeira, com a mão posicionada no mouse? Então vem participar aqui do leilão. Hoje temos aqui 107 lotes, 107 oportunidades...” convida Carol na abertura do leilão online.

Com dinâmica parecendo uma partida de futebol, Carol explica: “estudei Rádio & TV e teatro para seguir a carreira de atriz e fiz alguns trabalhos. Mas, me apaixonei pelo leilão pela emoção de realizar o sonho das pessoas”. Além da atuação em leilões de máquinas, equipamentos, móveis do consulado americano, perucas coloridas, e até esqueleto, as leiloeiras sempre buscam inovação. “Já fizemos leilão beneficente de joias, leilão decor da Gabriel do Bem, leilão *fashion* de marcas como Zara, Valentino, Cris Barros e Alexandre Birman, com roupas e acessórios de amigas, de pouquíssimo uso e peças novas com etiqueta”.

Segundo Carol, sucesso tem inspirado novas ideias. “Tem outlet com custo enorme e mercadoria parada que a gente pode vender em leilão ou live e estudamos a possibilidade do novo evento *fashion* ser de vestido de noiva”. Maior sonho das leiloeiras? “Sabe esses leilões de arte, em âmbito internacional? Meu maior sonho”, diz Mariana. Já para Carol “conseguir motivar novas profissionais para o setor”. Dados da Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) revelam que as mulheres representam 28% dos profissionais do setor no estado de São Paulo, sendo 537 leiloeiros e 150 leiloeiras.

Antes de Mariana e Carol, os precursores da segunda geração na Sodrê Santoro Flávio Cunha (primo) e Otávio Lauro (irmão) assumiram atividades nos setores de tecnologia e comercial, respectivamente. Na rotina diária, entre as batidas do martelo, as leiloeiras também atuam em outras áreas da Sodrê Santoro e atualizam o Instagram, com quase 15 mil seguidores, compartilhando trabalho, desafios e conquistas.

Crescidas em meio aos corredor da Sodrê, as irmãs entraram para o setor pelo DNA. Mas, se consolidaram no mercado por escolha de carreira, amor e olhar atento à inovação

Growing up around Sodrê’s office, The sisters started in the sector through their family. Yet, they have consolidated themselves within the market due to their career choice, their love and a keen eye for innovation

up at school and we would play in the hallways,’ says Mariana, now a married mother of three. ‘My dream was to be a family lawyer and I went to law school. But I naturally drifted towards the auction business and fell in love with the hammer; it is something that, over time, happened to Carol as well.’ Having dynamic styles - in addition to law school, Mariana studied advertising -, the auctioneers use, in their presentations, resources that showcase their technique, involvement and passion.

‘Good afternoon, welcome to the Sodrê Santoro’s auction. It’s February 15th, are you ready and comfortable there in your chair, with your hand on your computer mouse? So please come join our auction. Today we feature 107 lots, 107 opportunities...’ invites Carol at the start of an online auction.

The dynamics resemble a football match, Carol explains: ‘I have studied Media and Drama to pursue a career in acting, and I even did some gigs. But I fell in love with auctions for the thrill of making people’s dreams come true.’

In addition to working in auctions of items such as machinery, equipment, American consulate furniture, colored wigs, and even skeletons, the auctioneers are always looking for innovation. ‘We have already held a charity jewelry auction, a Gabriel do Bem decor items auction, fashion auctions for brands such as Zara, Valentino, Cris Barros and Alexandre Birman, with almost-new second-hand clothes and accessories from friends, and some items still had their tags on’.

According to Carol, their success has inspired new ideas. ‘Some outlet stores have huge costs and unsold merchandise that can be sold at auctions or live streams. We are currently studying the possibility of a new fashion event focused on wedding dresses’.

Their biggest dream? ‘You know these international art auctions? They’re my biggest dream’, says Mariana. As for Carol, ‘I want to be able to motivate new professionals for the sector’. Data from the Board of Trade of the State of São Paulo (JUCESP) shows that women represent 28% of professionals in this sector in the State of São Paulo, being 537 male auctioneers and 150 female auctioneers.

Before Mariana and Carol, the second generation forerunners at Sodrê Santoro, Flávio Cunha (their cousin) and Otávio Lauro (their brother), took over activities in the technology and commercial departments, respectively. In their daily routine, between hammer blows, the auctioneers also work in other departments at Sodrê Santoro, and they update their Instagram account with almost 15 thousand followers, sharing their work, challenges and achievements.

Desafios Legais e Regulatórios do Setor de Seguros e Resseguros

Legal and Regulatory Challenges in the Insurance and Reinsurance Sector

*João Marcelo dos Santos

Há no setor de seguros e resseguros poucos consensos em se tratando de políticas legislativas e regulatórias. Esse é um problema estrutural nosso. O processo de desregulação, por exemplo, ainda é atacado por quem quer limitar a liberdade na definição de produtos e coberturas. Espanta a negação do entrave que a regulação inadequada, e até distópica, sempre representou ao desenvolvimento do mercado de seguros. Aliás, o efeito disso no setor de seguros é até menor, quando olhamos para a (crescentemente ultrapassada) indisponibilidade de coberturas securitárias adequadas às necessidades da sociedade.

Mesmo o reconhecimento dos benefícios da abertura do mercado de resseguros e do resseguro como instrumento de desenvolvimento, muito maior, mercado de seguros, sofre diante da dificuldade ideológicas e culturais. Ataca-se, sem fundamento objetivo, o lucro de quem trabalha, investe e assume risco (sim, isso se aplica também a empresas globais que investem, trabalham e assumem riscos aqui).

É claro, isso não significa que não há muito o que evoluir. Temas como o open insurance e o registro de operações (SRO) merecem ajustes estruturais. E a desregulação e a desregimentação têm que se aprofundar.

De qualquer modo, seremos tão bons quanto nossos planos e nossa capacidade de executá-los. Assim, pressuposta a democracia e suas transições, inclusive no que se refere a visões econômicas, legislativas e regulatórias, não podemos destruir processos de desenvolvimento que têm que sobreviver ao tempo e que somente gerarão todos os seus benefícios no longo prazo.



João Marcelo dos Santos, Sócio Fundador do Santos Beviláqua Advogados, Presidente da Academia Nacional de Seguros e Previdência e ex-Diretor e Superintendente Substituto da Susep

João Marcelo dos Santos, Founding Partner at Santos Beviláqua Advogados, President of the National Academy of Insurance and Private Pensions and former Director and Deputy Superintendent of Susep.

There is a few consensus in the insurance and reinsurance sector when it comes to legislative and regulatory policies. This is our structural problem.

The deregulation process, for instance, is still being attacked by those who want to restrict freedom in defining products and coverage. The denial of the obstacle that inadequate and even dystopian regulation has always posed to the development of the insurance market is baffling. Incidentally, its effect on the insurance sector is even small, if we observe the (increasingly outdated) unavailability of insurance coverage that is adequate to society's needs. Even the recognition of the benefits of opening up the reinsurance market and of reinsurance as an instrument for the development of the much larger insurance market are victims of the ideological and cultural difficulties. It is attacked,

without objective grounds, with the profit of those who work, invest and take risk (and yes, that also applies to global companies that invest, work and take risks herein).

Of course, that doesn't mean there's not a lot to evolve. Topics like open insurance and the registration of operations (SRO) need some structural adjustments. And the deregulation must deepen.

In any case, we are only as good as our plans and our ability to carry them out. Thus, taking democracy and its transitions as a premise, including with regard to economic, legislative and regulatory conceptions, we cannot undermine development processes that have to survive the passage of time and that will only generate all their benefits in the long term.

Apenas **3,5%** das empresas no Brasil têm mulheres CEO's.

Em média, mulheres ocupam apenas **23%** do total de cargos executivos no nosso país.

É para mudar essa realidade que a Sou Segura existe.



Nos últimos anos, a Sou Segura tem desenvolvido ações que promovem a equidade de gênero e o fortalecimento de lideranças femininas. É nisso que acreditamos, e juntas podemos ir ainda mais longe.

Confira os nossos conteúdos e saiba como auxiliar na busca por equidade de gênero e inclusão no mercado de trabalho.

 fala mulher

 voz segura

 tv segura

mentoria

sousegura



SincorCAST debate as oportunidades de vendas e desafios

SincorCAST debates sales opportunities and challenges



Diretor da Porto, Emerson Valentim, falou do trabalho para solucionar os desafios de aceitação e de incentivo à diversificação de portfólio
The director of Porto, Emerson Valentim, spoke about measures to tackle the challenges of accepting risk and encouraging portfolio diversification

Os corretores de seguros têm enfrentado desafios em sua atuação, como a aceitação de determinados riscos, por isso é fundamental a atuação em conjunto com os parceiros seguradores para buscar soluções e encontrar oportunidades de negócios, o que é interesse de ambos os lados. Para debater as “Oportunidades de vendas e desafios da corretagem de seguros”, a 9ª edição do SincorCAST recebeu em fevereiro, o recém-empossado diretor Comercial SP Capital e Metropolitana da Porto, Emerson Valentim, no novo cenário do estúdio da TV Sincor-SP, que faz parte do Centro de Atividades do entidade. A transmissão está disponível no canal do Youtube. O bate-papo foi conduzido pelo presidente do Sincor-SP, Boris Ber, com a participação do vice-presidente do Sindicato Região 3 e diretor da Regional Taubaté, Lauro Barreto, e do presidente do Sincor-MG

Insurance brokers have faced challenges in their work, such as the acceptance of certain risks, which is why it is essential to work together with insurance partners to find solutions and business opportunities in the interest of both sides. To discuss “Sales opportunities and challenges of insurance brokerage”, the 9th edition of SincorCAST received, in February, the recently appointed Commercial Director SP Capital and Metropolitan Zone at Porto, Emerson Valentim, in the new set of TV Sincor-SP’s studio, which is part of its Activity Center. The broadcast is available on the entity’s Youtube channel. The chat was mediated by the president of Sincor-SP, Boris Ber, with the participation of the vice-president of the Region 3 Union and director of the Taubaté Chapter, Lauro Barreto, and the president of Sincor-MG and head of Fenacor’s Marketing department, Gustavo Bentes,

e responsável pela área de Marketing da Fenacor, Gustavo Bentes, que estava em visita à sede da entidade. O programa também conta com apresentação da jornalista Camila Correia.

“Estamos vivendo um momento de transformações constantes, o mundo mudou nos últimos anos com a pandemia e o nosso mercado também sofre consequências. Um dos pontos nevrálgicos do mercado é a aceitação de riscos”, disse Boris Ber. “Como tem sido na Porto o impacto desse cenário que tem prejudicado muito os corretores? Você vê perspectivas de melhora? Não estou reclamando de aumento de preço, entendo que foi necessário, mas devemos voltar pelo menos um pouco à normalidade para conseguir colocar nossos seguros?”, questionou.

Valentim reconheceu que este é um dos desafios da Porto. “O diretor Jarbas Medeiros e sua equipe têm feito um trabalho brilhante nesse sentido, olhando nossos contratos de resseguros, vendo toda a oportunidade que temos. Mas o mercado está bastante nervoso mesmo, vemos alguns ramos que são complicados, com muita sinistralidade. Estou sentindo uma sinalização de melhora. A companhia acaba, de certa forma, tendo que se voltar a alguns riscos, algumas formas muito direcionadas de aceitação, mas

entendemos que estamos num caminho de voltar à normalidade. O fato é o desafio da precificação”, declarou. Representante do interior paulista, Lauro Barreto questionou como a Porto tem dedicado atenção aos pequenos negócios, de localidades mais distantes. “Como está o momento para o interior, com estas questões de aceitação?”, perguntou.

O convidado defendeu que a Porto sempre olhou para o interior. “O Rivaldo Leite e a Eva Miguel se desenvolveram no interior, o Marino Anjos está dedicado a essa área agora. Tem um processo que estamos trabalhando que é de acolher o corretor que está iniciando e dar a ele um atendimento cada vez mais humanizado e personalizado. Temos núcleos de atendimento para treinar aqueles que estão precisando da alavanca”, relatou.

“O desafio é o mesmo, o interior sofreu um pouco menos do que a capital e algumas regiões, mas continuamos numa empreitada muito forte de acolhimento e incenti-

who was visiting the Union’s headquarters. The show is also presented by journalist Camila Correia.

“We are living through a moment of constant transformations. The world has changed in recent years with the pandemic and our market is also facing its consequences. One of the main concerns of the market is accepting risk”, said Boris Ber. “How has this scenario, which greatly upset brokers, affected Porto? Do you see any possibility of improvement? I’m not complaining about the price increase, I understand that it was necessary, but shouldn’t we return at least a bit to some normalcy to be able to place our insurance?”, he questioned.

Valentim acknowledged that this is one of Porto’s challenges. “Our director Jarbas Medeiros and his team have

done a brilliant job in this regard, reviewing our reinsurance contracts to seek all the opportunities we have. But the market is really agitated, we see some lines that are rather complicated, with a high accident rate. But I envision some signs of improvement. The company ends up, in a way, having to focus on some risks, with some very targeted forms of acceptance, but we understand that we are on a path of return to some normalcy. What is a fact is the challenge of pricing”, he affirmed.

A representative of the State of São Paulo’s smaller cities, Lau-

ro Barreto, questioned how Porto has given attention to small businesses from more distant locations. “What is the moment like for areas far from State’s capital, in light of these acceptance issues?”, he asked.

The guest sustained that Porto has always looked outside the main centers. “Rivaldo Leite and Eva Miguel have developed themselves in smaller cities, Marino Anjos is dedicated to these areas now. We are currently working on welcoming newcomer brokers and offering them an increasingly humanized and personalized service. We have service centers to train those who are in need of a boost”, he explained.

“The challenge is the same, these areas have suffered a little less than Capitals and other regions, but we continue to be strongly dedicated to welcoming and encouraging product diversification. With our new verticals—Porto Saúde, Porto Seguros and Porto Bank—we present ourselves as much more than an insurance

“Estamos vivendo um momento de transformações constantes, o mundo mudou nos últimos anos”

“We are living through a moment of constant transformations, the world has changed in recent years”

vo à diversificação de produtos. Com as novas verticais – Porto Saúde, Porto Seguros e Porto Bank – nos apresentamos como muito mais do que uma seguradora, mas uma opção para o corretor atuar com diversidade na composição de seu portfólio. Vemos corretores que estão focando na venda de cartão de crédito, consórcio, financiamento, ou migrando para novos nichos que não atuavam tanto, e apoiamos com toda a equipe comercial, o que faz com que cresçam em novos negócios.”

Gustavo Bentes estendeu o perímetro. “Falando de corretores de todo o Brasil – já que o Sincor-SP é referência e profissionais de todos os Estados estão nos assistindo – a Porto avança para uma representação maior em outras praças em todo o País como ela tem em São Paulo?”, questionou.

“A Porto não muda, ela se transforma”, declarou Valentim. “Existem processos que vemos em outras regiões que fazem sentido, tem uma sinergia muito grande com determinada região, e trazemos a prática. Olhamos de forma mais segmentada e a companhia como um todo acaba se adaptando. Temos humildade de olhar o que tem em outra praça e trazer para nosso dia a dia. Está muito forte no meu planejamento de trabalho replicar algumas ações que estou vendo no interior ou no Norte e Nordeste, aqui em São Paulo. Por exemplo, a questão do corretor iniciante começou forte nos interiores do Brasil e expandimos para outras regiões. Temos que olhar como nos adaptar a cada momento e forma de transformação que cada região tem.”

Boris ressaltou que a Porto não pode perder seu lado positivo de atender bem e muito rapidamente o corretor de seguros. “Estamos investindo em tecnologia, queremos que o cliente do corretor entre no site da Porto para comprar qualquer produto e seja atendido de maneira veloz, com a transformação digital”, disse o convidado.

Lauro Barreto ressaltou a importância do SincorCAST ao propiciar aos corretores de seguros aproximação com seguradores e demais parceiros. “É fundamental essa interlocução para apontar o que não está dando certo, ajustarmos juntos. A nossa casa é também a casa do segurador, do corretor, é a casa do setor de seguros”.

Boris Ber concordou. “É um objetivo da nossa gestão aproximar, utilizando o digital, nesse sentido o SincorCAST funciona muito bem, auxiliando os profissionais nas dúvidas, levando nossas reivindicações.”

O programa ainda teve a premiação de um smartphone. Concorreram os corretores de seguros associados que geraram o Número da Sorte pelo aplicativo Sincor Digital. A ganhadora foi Solange Meyre dos Santos Gemelgo, da Regional São Paulo Sul

company; we are an option for brokers to act towards a diverse portfolio composition. We see brokers focused on selling credit cards, purchase consortiums, loans or migrating towards new niches that they hadn't explored up to now, and we provide support to them with our entire commercial team, which makes them grow with these new businesses.’

Gustavo Bentes broadened the scope. “Speaking of brokers from all over Brazil—since Sincor-SP is a point of reference for professionals, and they are watching us from all states—is Porto moving towards greater representation in other markets across the country as it has in São Paulo?”, he asked.

“Porto doesn't change, it transforms”, affirmed Valentim. “We seek some processes that make sense in other regions, that have a great synergy with a certain region, and we bring our practice to them. We tackle them in a more segmented way and the company as a whole ends up adapting to them. We have the sensibility of acknowledging what happens in other contexts and bring these to our day to day. I am very attentive in my work to the possibility of replicating here in São Paulo some of the approaches that I observe in smaller cities or in the North and Northeast regions of Brazil. For instance, the initiative with newcomer brokers started to develop in the country's less dense areas and we expanded it to other regions. We have to focus on adapting to each moment and transformation specificities that each region has.”

Boris emphasized that Porto cannot lose its positive side of supporting insurance brokers promptly and with care. “We are investing in technology, we want brokers' clients to enter Porto's website to buy any product and be assisted speedily, in light of the digital transformation”, said the guest.

Lauro Barreto highlighted the importance of SincorCAST in bringing insurance brokers and insurers and other partners closer. “This exchange of ideas is fundamental to point out what is not working, so we can course-correct it together. Our home is also the home of insurers, brokers, it is the home of the insurance sector”. Boris Ber agreed. “Our management has the goal of reaching out with digital tools, and in this sense SincorCAST is an excellent channel, helping professionals with questions and shedding light on our concerns.”

The show also awarded a smartphone to one of the associated insurance brokers who generated a lucky number through the Sincor Digital app. The winner was Solange Meyre dos Santos Gemelgo, from the São Paulo South Sectional.

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.



www.riskveritas.com.br

ENTRE EM CONTATO

contato@riskveritas.com.br

+55 (11) 98968-4413

 /iRiskVeritas

 @risk_veritas

 /riskveritas



BOSS
HUGO BOSS

Expertise e soluções sob medida para o mercado brasileiro

Expertise and tailored solutions for the Brazilian market

Karsten Steinmetz assume a liderança da Munich Re Brasil

Karsten Steinmetz takes over Munich Re Brasil's leadership

A Munich Re do Brasil está na vanguarda da revolução tecnológica que está transformando o setor, desde a abertura do mercado ressegurador no país em maio de 2008, sendo a primeira companhia a obter registro junto à Susep como Resseguradora Local. Completando 25 anos de atividades no Brasil, e como Resseguradora, há 15 anos. Atualmente a companhia conta com 65 colaboradores no país e vem crescendo continuamente, mais de 30% ao ano, nos últimos sete anos.

Em novembro de 2022, a companhia anunciou o novo CEO Karsten Steinmetz, que chegou de Munique para assumir a liderança da Munich Re do Brasil. Karsten possui quase 30 anos de experiência e dedicação ao Grupo, incluindo passagem anterior no Brasil, há 18 anos, como Head da área de vida. O executivo veio substituir Rodrigo Belloube, que assumiu o cargo de Chief Underwriter Officer para LatAm e Iberia, na casa matriz em Munique, Alemanha.

“Conscientemente decidi sair da minha zona de conforto para assumir um grande desafio na gestão da Munich Re do Brasil. Contudo, o meu desenvolvimento através do trabalho em diferentes aspectos do negócio, culturas e funções, como, por exemplo, CFO da África do Sul, e o conhecimento dos números, me ajudarão muito neste desafio”, destaca Steinmetz. E completa, “o aprendizado ao longo da minha carreira tem sido fundamental, em particular na gestão de riscos. Quero dizer, é impossível não ter contratempos, o mais importante é a forma como se lida com eles. Não menos importante é aproveitar o que você está fazendo e aprender a transformar uma situação ruim

Munich Re do Brasil is at the forefront of the technological revolution that is currently transforming the sector, since the opening of the reinsurance market in the country in May 2008, being the company was the first to register as a Local Reinsurer at Susep. The company has just completed 25 years of activities in Brazil, and almost 15 years operating as a reinsurer. Munich Re do Brasil currently has around 65 employees and has been growing locally at an average of more than 30% per year over the last seven years.

In November 2022, the company announced their new CEO Karsten Steinmetz, who arrived from Munich to take over the leadership of Munich Re do Brasil. Karsten has almost 30 years of experience and dedication to the Munich Re Group, including a previous position held in Brazil, 18 years ago, as Head of Life Insurance. The executive replaced Rodrigo Belloube, who took on the role of Chief Underwriting Officer for Latam and Iberia in the company's headquarters in Munich, Germany.

“I have consciously decided to leave my comfort zone to take on a great challenge in the management of Munich Re do Brasil. However, my journey of having worked in different aspects of the business, cultures and positions, such as CFO of the South Africa subsidiary, and knowing the numbers well definitely helps in our business”, emphasized Steinmetz. And he added: “My life-long learning has been key to risk management in particular. I mean, it is impossible not to have setbacks—the most important thing is how to deal with them.

em uma boa oportunidade. Por fim, acredito que definir um plano de jogo não muito amplo para não se perder, mas ao mesmo tempo não muito estreito para não limitar as oportunidades, que são inúmeras, faz toda diferença”.

Visão de Mercado

A Munich Re passou por mudanças profundas causadas por vários motivos, o impacto de grandes perdas, mudanças constantes no cenário competitivo, as mudanças climáticas, situação geopolítica, entre outros. Como primeira resseguradora internacional a obter licença local no país, continua em excelente posição financeira, mesmo nestes tempos difíceis, e com um firme compromisso de longo prazo com o Brasil. Esse compromisso se traduz de várias formas, como, por exemplo, através de participação de destaque em setembro na FIDES Rio 2023 ou fortalecendo o time, adicionando uma série de novas posições em diversas áreas logo no início desse ano e mantendo nossa oferta de capacidade inalterada para o mercado, com destaque ao agronegócio, que tem sofrido muito nos últimos anos.

“O Brasil é um mercado enorme, listado entre os 15 maiores do mundo e a expectativa de crescimento nos próximos anos é muito atrativa. Nossa presença local, uma casa matriz forte, com enorme capacidade de fornecer acesso às ferramentas e soluções do Grupo e, o mais importante, uma equipe altamente comprometida e profissional, nos faz acreditar que podemos contribuir para o crescimento e viver o nosso propósito, ou seja, reduzir a lacuna de proteção securitária no Brasil”, enfatiza o CEO.

E destaca, “é claro que, para termos sucesso, também precisamos de um ambiente operacional estável, com regulamentação confiável e previsível, governança forte e um contexto de negócios que apoie a inovação. Há 20 anos atrás, se compararmos com o Brasil de hoje, muita coisa aconteceu e o setor de seguros não pode ficar para trás”.

Futuro & Estratégia

A Munich Re tem como compromisso ser um parceiro confiável e consistente para os clientes que estabelecem relacionamentos estratégicos. Um bom exemplo é o agronegócio, o qual precisa se transformar com o objetivo de ser um negócio sustentável. Isso só é possível com um trabalho alinhado da empresa com o cliente.

O objetivo é desenvolver e oferecer novos produtos e serviços, especialmente nas áreas como foco: Cyber, Mobilidade, Agro e PME. Isso requer capital. E ainda existe a possibilidade de alavancar o investimento feito pelo Grupo Munich Re em tecnologia e análise de dados.

O resseguro estruturado também é um assunto estratégico de nossa empresa. É uma ferramenta extremamen-

No less important is to embrace what you are doing and learn to turn a bad situation into a good opportunity. Lastly, I believe that setting up a game plan that is not too broad to get lost, but at the same not too narrow to limit any opportunities, which are many, makes all the difference”.

Market Vision

Munich Re has experienced profound changes for a number of reasons: the impact of market losses, the constant change of the competitive landscape, climate change and the geopolitical situation, among others. As the first international reinsurer with a Local license, Munich Re remains in an excellent financial position, even in these troubled times, with a firm long-term commitment to Brazil. This is demonstrated by our prominent participation in September at FIDES Rio 2023, and also by strengthening our team, with the addition of a number of new local positions in the beginning of this year, or by offering unchanged capacity to the market, with an emphasis on agribusiness, which has been through a lot in recent years.

“Brazil is a very large market, listed among the top 15 of the world, and its growth expectation for the coming years is very attractive. Our local presence, a strong parent company, the ability to provide access to the Munich Re Group’s tools and solutions and, most importantly, a highly committed and professional team, lead us to believe we can contribute to growth and to fulfilling our purpose, which is to reduce the security protection gap in Brazil”, emphasizes the CEO.

And he highlighted: “of course, to be successful, we need a stable operating environment with reliable and predictable regulations, strong governance and a business context that supports innovation. If we compare Brazil nowadays with 20 years ago, a lot has happened and the insurance sector cannot lag behind”.

Future & Strategy

Munich Re is committed to being a reliable and consistent partner for customers who establish strategic relationship. A good example of this is the agribusiness sector, which needs to adapt in order to create a sustainable business model. This is only possible if we work closely with our clients.

The aim is to develop and offer new products and services, especially to the core areas of Cyber, Mobility, Agribusiness and SME. And this requires capital. There is also the possibility of leveraging investments made by the Group in technology and data analytics.

Structured reinsurance is another strategic topic in our



Title Team – da esquerda para direita (left to right) : Joel Ribeiro - TI / Bernardo Campos - Legal Officer / Agnieszka Lyniewska – Leader Innovation / Jéssica Destéfano - Financial Risks Underwriter / Paula Camargo - Sênior Client Manager

te poderosa e fácil de implementar para auxiliar clientes a alavancar a operação e melhorar o gerenciamento do seu capital. A expertise é extensa tanto no exterior quanto no Brasil, com inúmeros casos concretos de negócios bem sucedidos.

Adicionalmente, é destaque ESG com todas as três letras, ou seja, não é possível construir um negócio sustentável sem prestar atenção ao que mais importa, ou seja, preservar o planeta, defender a responsabilidade social e uma forte ética nos negócios.

Por fim e não menos importante, sem excelência não há como cumprir tarefa, a grande ambição da companhia é de superar as expectativas de todos clientes, trazendo segurança e preservando confiança ao relevante mercado brasileiro.

Resseguro como ferramenta de gestão de capital

Um dos pilares estratégicos da Munich Re é o de soluções de resseguro estruturado, com foco na otimização de capital das seguradoras. Expert neste segmento, a Munich Re do Brasil possui uma equipe multidisciplinar e altamente especializada na regulamentação brasileira para tratar das questões de capital e estruturar soluções individuais, muito conectada ao centro de expertise global do grupo.

company. It is a very powerful and easy-to-deploy tool to help clients to leverage their operations and manage their capital. Our expertise is vast, not only abroad, but also in Brazil, with several successful cases.

In addition, we stand for ESG in all its three letters, that is, we cannot build a sustainable business without paying attention to what matters the most: preserving our planet and standing for social responsibility and strong business ethics.

Last but not least, without excellence, we are unable to serve our purpose. The great ambition of our company is to exceed the expectations of our clients, by bringing safety and maintaining reliance in the important Brazilian market.

Reinsurance as a capital management tool

One of Munich Re's strategic pillars is structured reinsurance solutions, with a focus on capital optimization for insurers. Munich Re do Brasil is an expert in this segment, with a multidisciplinary team that is highly specialized in Brazilian regulation and extremely connected to the global center of expertise of the Munich Re Group to deal with issues of capital and structure individual solutions.

As consequências da Covid e da guerra na Ucrânia para a economia global mostram mais uma vez a incerteza, a interdependência e fragilidade do ambiente de negócios nos dias atuais. Tornando ainda mais importante que as empresas tenham modelos de negócios que considerem diversos riscos, cenários e instrumentos financeiros, tanto para otimizar seus negócios atuais, quanto para investir em novos, uma vez que não há mais excesso de capital, como observado nos últimos anos, sendo os recursos cada vez mais escassos.

Segundo Fábio Reis, líder do time de CRT (Capital Relief Transactions) na Munich Re do Brasil, “esse contexto se aplica também ao mercado de seguros no Brasil. O corpo gerencial de uma seguradora é constantemente desafiado a melhorar a eficiência do negócio, seja no financiamento de sua operação, seja no retorno sobre o capital para seus acionistas, que estão optando por uma política de investimentos mais conservadora.”

Diante desse cenário, o resseguro se apresenta como uma alternativa atraente para alavancar a operação da seguradora. Apesar de ser visto muitas vezes como custo, visando a pulverização de riscos ou proteção para situações imprevisíveis, ele também tem a função de otimizar o capital e a posição financeira das seguradoras. O resseguro estruturado tem demonstrado ser uma ferramenta poderosa, eficaz e eficiente para gerenciamento de capital.

The consequences of the Covid pandemic and the war in Ukraine for the global economy demonstrated once again the uncertainty, interdependence and fragility of the current business environment. It is even more important today for companies to have business models that consider various risks, scenarios and financial instruments, both to optimize their current business and to invest in new ones, since there is no excess capital any more, as seen in the last years, with resources becoming increasingly scarce.

According to Fábio Reis, leader of the CRT (Capital Relief Transactions) team at Munich Re do Brasil, “this context also applies to the insurance market in Brazil. The management of insurance companies is constantly challenged to improve business efficiency, whether in financing its operations or in return on capital for its shareholders, who are opting for a more conservative investment policy.”

Within this scenario, reinsurance becomes an attractive alternative to leverage an insurance company’s operations. Despite being often seen as a cost incurred in the aim of spreading risks or being protected against unforeseen situations, it also has the function of optimizing the capital and financial positions of insurers. Structured reinsurance has proven to be a powerful, effective and efficient tool for capital management.



CRT Team – esquerda para direita (left to right) – em cima (above): Fábio Reis - Portfolio Solutions Leader / Alex Sottero – CFO / em baixo (below) – esquerda para direita : Bruno Carvalho - Actuarial Manager / Camila Menezes - Local Accounting Manager / Yuri Rosebaum - Sr. Casualty Underwriter / Giuliano Giglio - Controlling Analyst

Agronegócio estratégico

Munich Re Brasil, tem como pilar estratégico o agronegócio, pois o seguro agrícola, é de fundamental relevância para o Brasil, representando cerca de metade do faturamento. “Desde 2019, tivemos sucesso no crescimento expressivo desta linha de negócio e na consolidação de parcerias estratégicas com importantes seguradoras. Enxergamos o agronegócio no Brasil como algo estratégico e de extrema importância, no nível macro, pela importância do Brasil na cadeia alimentar mundial e pelo histórico de desenvolvimento deste negócio, que representa cerca de 25% do PIB”, diz Lucas Lopes, Head of New Business Models.

A vocação do Brasil para o agronegócio é unânime, no nível micro, a penetração do seguro agrícola é ainda muito baixa, em cerca de 15% da área plantada, o que se traduz como um potencial enorme de crescimento.

“Acompanhando esse crescimento, construímos uma equipe para atuar no agro que hoje conta com profissionais com formações e focos distintos. A cada ano que passa nossa equipe aumenta. Temos especialistas no negócio tradicional de resseguro, mas também profissionais e doutores integralmente dedicados em inovação, voltados para a construção das soluções e tecnologias do futuro do agronegócio”, conclui Lopes.

De modo geral, o seguro agrícola enfrenta um momento de intensa transformação causada, principalmente, por eventos climáticos severos e aumento dos preços, tanto dos insumos quanto das commodities. As mudanças climáticas são um desafio para o mercado segurador como um todo, que precisa adequar a sua oferta e a capacidade interna de modelagem dos cenários de perdas e preços. Por sua vez, o aumento dos preços dos insumos e commodities tem como consequência o crescimento expressivo da exposição financeira.

Considerando esse contexto, a Munich Re do Brasil tem reforçado o seu papel de parceiro confiável, apoiando os clientes estratégicos neste momento de transição e servindo como catalisador das mudanças que se fazem necessárias para se ter um negócio sustentável e rentável, hoje e no futuro.

Inovação e soluções customizadas para os clientes

A Munich Re como Grupo, bem como na operação brasileira, tem em seu DNA, estar engajada no desenvolvimento de novas soluções para o setor de resseguros, tanto por meio da exploração das tendências de mercado e identificação de potenciais gaps de proteção quanto na colaboração com os clientes, para desenvolver conjuntamente novas propostas de valor no mercado ou satisfazer uma necessidade específica. “Essa nova solução pode, desde

Strategic agribusiness

Munich Re do Brasil has Agribusiness as a strategic pillar, as agricultural insurance is of fundamental importance for Brazil, representing a half part of its revenue. “Since 2019, we have experienced significant growth in this line of business and consolidated strategic partnerships with important insurance companies. We see agribusiness in Brazil as something strategic and extremely important, at the macro level, due to the country’s importance in the global food supply chain, as well as the history of the development of this business, which represents around 25% of the GDP”, said Lucas Lopes, Head of New Business Models.

Brazil’s propensity for agribusiness is indisputable. At the micro level, the penetration of agricultural insurance in Brazil is still exceptionally low, around 15% of the planted area, which translates into an enormous potential for growth.

“To keep up with this growth, we built a team to work in the Agribusiness segment, and today it has professionals with diverse backgrounds and focuses. Our team grows each year. We have from specialists in the traditional reinsurance business to professionals and PhDs fully dedicated to innovation, focused on building up solutions and technologies for the future of agribusiness”, concluded Lopes.

In general, Agricultural insurance is facing a moment of intense transformation, mainly caused by severe weather events and rising prices, both in supplies and commodities. Climate change is a challenge for the insurance market as a whole, which needs to adjust its offer and internal capabilities for modeling loss and price scenarios. In turn, rises in prices of supplies and commodities result in a significant increase in financial exposure. Considering this context, Munich Re do Brasil has reinforced its role as a solid and reliable partner, supporting strategic clients in this moment of transition and serving as a catalyst for the changes that are necessary for a sustainable and profitable business both today and in the future.

Innovation and customized solutions for clients

Munich Re as a Group, and the Brazilian operation, has in its DNA an active engagement in the development of new solutions for the reinsurance sector, both through exploring market trends and identifying potential protection gaps and through collaborating with clients to jointly develop new value propositions in the market, or satisfy specific needs. “Such new solutions can mean developing a new product for still-uncovered relevant risks or bringing a solution that is already available

desenvolver um novo produto para riscos não cobertos e relevantes ou trazer uma solução já disponível globalmente e customizá-la para a realidade do mercado brasileiro”, comenta Agnieszka Lyniewska, líder da área de Inovação a Munich Re do Brasil.

Um bom exemplo do desenvolvimento de uma solução para atender a necessidade do mercado é o seguro Registro Protegido. A equipe da Munich Re, apoiada em sua expertise global, estruturou o produto para proteger os compradores e financiadores de imóveis contra demandas de terceiros e que possam afetar o imóvel adquirido. Além disso, o seguro permite melhorar a eficiência e a rapidez do processo de aquisição de casa normalmente moroso e burocrático.

Outra área de foco dentro do novo espaço de produtos da Munich Re é o seguro cibernético. O Brasil é um dos países com maior índice de incidentes cibernéticos (em uma comparação global) o que, aliado à recente implementação da legislação de proteção de dados, gera um interesse significativo por instrumentos de proteção contra riscos cibernéticos, como os seguros.

Sendo líder mundial em seguros cibernéticos, a Munich Re, oferece suporte ao clientes com uma abordagem abrangente para o gerenciamento desses riscos, que vai muito além de apenas vender seguros cibernéticos ou apólices de resseguro. “A empresa oferece um pacote holístico, além da transferência de risco, que também inclui o gerenciamento do risco, precificação, serviços pré e pós-incidente, bem como orientação de portfólio e suporte em relação ao controle de acumulação. O estágio inicial de desenvolvimento do mercado de seguros cibernéticos no Brasil aliados a uma grande lacuna de proteção para esses riscos, geram uma grande oportunidade de crescimento para seguradoras e resseguradoras – que pode ser explorada com base em experiência qualificada em gestão de riscos e com apetite de risco adequado”, explica Agnieszka.

DEI Diversidade, Equidade e Inclusão na Munich Re

A diversidade não é mais um tema especial porque simplesmente tornou-se um “Novo normal”, para a Munich é um tema prioritário. “Aqui valorizamos a coexistência de diferentes mentalidades, experiências e conhecimentos e consideramos a diferença uma vantagem competitiva para sermos bem sucedidos em nossa estratégia”, diz Maria Luisa Nickel, Head de RH, Mkt & Serviços, na Munich Re do Brasil.

Sobre diversidade de gênero, ainda que a presença feminina no mercado segurador brasileiro tenha permanecido estável nos últimos 10 anos, representando 54% da força de trabalho atualmente, apenas 31% dos cargos executivos são ocupados por mulheres. Estes são números presentes no 4º Estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil 2022, da Escola de Negócios e Seguros (ENS).

globally and customizing it to the Brazilian market circumstances”, explained Agnieszka Lyniewska, leader of the Innovation Area at Munich Re do Brasil.

A good example of the development of a solution to address a market need is Title Insurance. Munich Re’s team, standing on its global expertise, structured a product to protect real estate buyers and financing banks against claims from third parties that may affect an acquired property. In addition, insurance helps to improve the efficiency and speed of the usually lengthy and bureaucratic process of Home acquisition.

Another focus within Munich Re’s new product space is Cyber insurance. Brazil is one of the countries with the highest level of cyber incidents (compared to global numbers) which, coupled with the recent implementation of data protection legislation, results in major interest in instruments for protection against cyber risks, such as insurance.

Munich Re, as a global leader in Cyber insurance, supports its clients with a comprehensive approach to cyber risk management that goes far beyond just selling Cyber insurance or reinsurance policies. “The company offers a holistic package which, in addition to risk transfer, also includes risk management, pricing, pre-incident and post-incident services, as well as portfolio guidance and support in regard to accumulation control. The rudimentary stage of cyber insurance market development in Brazil and its large protection gap for these risks provide a major opportunity for growth to both insurers and reinsurers—which can be exploited on the basis of qualified risk management expertise and appropriate risk appetite”, concluded Agnieszka.

DEI – Diversity, Equity and Inclusion at Munich Re

For Munich Re, diversity is no longer a special topic because it simply became the “new normal” and it is a priority for the company. “Here, we value the coexistence of different mentalities, experiences and knowledge, and we consider the distinction a competitive advantage to be successful in our strategy”, said Maria Luisa Nickel, Head of HR, Mkt & Services at Munich Re do Brasil.

When it comes to gender diversity, even though the female presence in the Brazilian insurance market has remained stable over the last 10 years, currently totaling 54% of the workforce, only 31% of executive positions are held by women. These numbers were presented in the 4th Study of Women in the Insurance Market in Brazil 2022, by the School of Business and Insurance (ENS).

At Munich Re do Brasil, 50% of the leadership is made up of women, and this diversity is maintained throughout



Agri / Smart Credit Team – esquerda para direita (left to right) – em cima (above) : Dr. Luis Antolin – Data & Modeling Scientist / Agricult. Risk / Luiz Leonardo – Agri Underwriter / Joel Ribeiro - TI / Lucas Lopes - Head of New Business Models / em baixo (below) – esquerda para direita (left to right) - Walter Proença - Jr. Agri Underwriter / Bernardo Campos – Legal Officer / Lucas Polo - Agri Underwriter / Dr. Gabriel Ferreira – Agri Underwriter

Na Munich Re do Brasil, 50% da liderança é composta por mulheres e essa diversidade se mantém ao longo de toda a hierarquia. “Nosso foco é garantir a equidade na oferta de oportunidades e no reconhecimento dos profissionais, o que se reflete na distribuição salarial da população. Mas não somente a diversidade de gênero é tratada na Munich Re do Brasil, temos uma equipe diversa em tempo de experiência profissional, área de estudo, idade, vivência internacional e em outros mercados, perspectivas e áreas de especialidade”, afirma Maria Luisa Nickel, a ‘Malú’, como é carinhosamente chamada pelas pessoas.

E continua, “na companhia, aceitamos o desafio da diversidade e acreditamos que, ao sair de nossa zona de conforto, podemos aprender e desenvolver, continuamente, uma cultura de inclusão”.

Essa atitude e outros cuidados que a empresa tem com seus colaboradores, como a atenção contínua às suas necessidades de desenvolvimento, com o bem estar físico e psicológico do time, faz com que a empresa seja apontada por praticamente 100% dos colaboradores, em recente pesquisa, como um lugar que eles indicariam para trabalhar, que causa um impacto positivo na performance de toda companhia.

the entire hierarchy. “Our focus is to ensure equity in providing opportunities and recognizing professionals, which, by the way, is reflected in the wage distribution of the population. But Munich Re do Brasil does not solely face gender diversity, we have a diverse team in terms of professional and academic backgrounds, age, experiences abroad and in other markets, perspectives and areas of expertise”, said Maria Luisa, ‘Malú’, as she is kindly called by her colleagues.

And she added: “At Munich Re, we accept the challenge of diversity and we believe that, by leaving our comfort zone, we can continuously learn and develop a culture of inclusion”.

This attitude, on top of other measures the company has towards its collaborators, such as the continuous attention to development needs, and the care for the physical and psychological well-being of the team, makes Munich Re a highly recommended employer, as pointed out by virtually 100% of employees in a recent survey, which has a great impact on the company’s performance and excellence. (MRB)

Seguros Rurais crescem 550% nos últimos dez anos, conforme apurado pela cátedra de agronegócios da ANSP

Agri Insurance grows 550% in the last ten years, as found by ANSP Agribusiness Chair

*Joaquim Neto

Puxados pelo crescimento anual de dois dígitos da indústria de seguros, o destaque se encontra no seguro agrícola e no seguro de vida do produtor rural

Driven by the double-digit annual growth of the insurance industry, the highlights are agricultural insurance and life insurance for farmers

Na atividade rural, os riscos estão associados principalmente a variações climáticas, com consequentes perdas totais ou parciais de safra, além das perdas nos equipamentos. E para a maioria desses riscos existem coberturas securitárias. Estão regulamentados pela SUSEP os produtos agrícolas, pecuário, aquícola, florestal, penhor rural, benfeitorias e produtos agropecuários, e os seguros de vida do produtor rural. “O seguro rural tem uma vasta gama de produtos que têm crescido significativamente nos últimos anos. Entre os anos de 2012 e 2021, o seguro agrícola cresceu mais de 850%, o de vida mais de 900% e o pecuário mais de 1.500%”, afirmou o coordenador da



Joaquim Neto, coordenador da cátedra de Agronegócios da ANSP
Joaquim Neto, coordinator of the Agribusiness chair at ANSP

In countryside activities, risks are mainly associated with climate variations, with resulting total or partial crop losses, in addition to equipment damage. And for most of these risks there is insurance coverage.

Among the insured products regulated by SUSEP are agricultural, livestock, aquaculture, forestry, payment-in-kind loans, improvements and agricultural insurance, and farmer life insurance.

“Countryside insurance encompasses a wide range of products that have grown significantly in recent years. Between 2012 and 2021, agrinsurance grew by more than 850%, life insurance by more than 900% and livestock insurance by more than

cátedra de Agronegócios da ANSP, Joaquim Neto.

Até setembro de 2022, o setor já havia atingido 42% de crescimento frente ao mesmo período do ano passado. Em outubro, os números atingiram os 11 bilhões e 800 milhões. Destaque para o seguro agrícola, que apresentou crescimento muito expressivo em valor de prêmio. Segundo o coordenador da cátedra de Ciências Econômicas da ANSP, Francisco Galiza, no mesmo período, o seguro rural teve R\$ 13,5 bilhões, contra R\$ 9,6 bilhões em 2021. Uma variação de 41%.

É um seguro bem complexo, que tem algumas particularidades para as quais as companhias seguradoras devem se atentar. No que diz respeito à subscrição, por exemplo, é necessário ter pessoas capacitadas, como engenheiros agrônomos, médicos veterinários, meteorologistas e geólogos, para fazer a correta avaliação e mensuração dos riscos, ou seja o que cobrar e o que garantir.

Ainda sobre o seguro agrícola, existe o melhor momento para o plantio de grãos. Por isso, existem algumas regras que devem ser seguidas, seja pelas seguradoras ou pelos agricultores. O Zoneamento Agrícola de Riscos Climáticos (ZARC) define o que pode ser plantado, onde e quando. É importante que o agricultor observe essas regras, assim como as indicações dos tipos de solo, altitude e variedade (tipo da semente), e faça isso de forma correta. Vale destacar que o seguro deve ser contratado antecipadamente, antes de se iniciar o risco.

A atividade agrícola brasileira tem relevância mundial e seguro rural tem perspectivas de crescimento no Brasil, aliás, tem sido objeto de muitos comentários e expectativas, considerando diversos eventos geopolíticos, como a guerra na Ucrânia e a alta sinistralidade dos últimos anos. No que diz respeito ao apetite do ressegurador e as dificuldades do ressegurador em relação a colocação desse risco, Pedro Farme, CEO da Guy Carpenter, explica que nos últimos cinco anos, o índice de cessão de resseguro para o mercado agrícola nunca baixou de 62%. Isso mostra que mais da metade de todos os riscos subscritos pelas seguradoras agrícolas estão cedidos no resseguro. “O segmento apresentou crescimento nos últimos cinco anos. Enquanto o prêmio de seguros cresceu cerca de 140%, o prêmio cedido de resseguro aumentou 170%”, informou.

1,500%”, explained Joaquim Neto, coordinator of the Agribusiness Chair at ANSP.

Until September 2022, the sector had already seen a 42% growth when compared to the same period of last year. In October, revenue reached 11,8 billion. A highlight was Agricultural Insurance, which showed very significant growth in premium value. According to the coordinator of the chair of Business Sciences at ANSP, Francisco Galiza, Agrinsurance totalled R\$ 13.5 billion, against R\$ 9.6 billion for the same period of 2021, a variation of 41%.

It is a very complex insurance, with some peculiarities that insurance companies must take into account. With regard to subscription, for instance, it is necessary to have qualified professionals, such as agronomists, veterinarians, meteorologists and geologists, to perform an adequate assessment and measurement

of risks, in terms of what to charge and what to guarantee.

Still on the topic of Agri Insurance, there is a best moment to plant grain crops. Therefore, some rules must be followed, both by insurers and farmers. The Agricultural Climate Risk Zoning (ZARC) defines what can be planted, as well as where and when to plant. It is important that farmers observe these rules, as well as the instructions on the types of soil, altitude and variety (types of seeds), and that they do

it correctly. It is worth noting that insurance must be taken out in advance, before risks start.

Brazilian agricultural activity has global significance and Agrinsurance has a prospect of growth in Brazil. In fact, it has been the subject of many comments and expectations, considering several geopolitical events, such as the war in Ukraine and the high rate of insurance claims in recent years.

With regard to the reinsurers’ enthusiasm, and their difficulties in placing these risks, Pedro Farme, CEO of Guy Carpenter, explains that in the last five years, the reinsurance assignment rate for the agricultural market has never dropped below 62%. This goes to show that more than half of all risks underwritten by agri insurers are assigned to reinsurance. “The segment has grown over the past five years. While insurance premiums grew by around 140%, reinsurance premium assignment increased by 170%”, he reported.

A atividade agrícola brasileira tem relevância mundial e seguro rural tem perspectivas de crescimento no Brasil

Brazilian agricultural activity has global significance and Agrinsurance has a prospect of growth in Brazil

Ampliar os relacionamentos e parcerias importantes

To expand important relationships and partnerships

*Luiz Otávio Artilheiro, Wilnner Eduardo Silva, Thiago Amorim, Marcia Ribeiro e Haroldo Alves Araújo



Da esquerda para direita (left to right): Luis Otávio Artilheiro: Diretor Presidente da ABGR e Risk Manager da Eletronuclear; Wilnner Eduardo Silva: Diretor Financeiro e Risk Manager da Iochpe-Maxion; Thiago Amorim: Diretor Secretário Geral e Risk Manager da iFood; Marcia Ribeiro: Assessora Técnica e Diretora de Riscos e Empreendedorismo do IBEF-Rio; Haroldo Alves Araújo: Presidente do Conselho Deliberativo e Risk Manager da CEMIG

O ano de 2022 foi marcado por intenso trabalho, ajustes necessários para fortalecer a governança corporativa, a representatividade da ABGR e o propósito de avançar na modernização estrutural, buscando ampliar os relacionamentos e parcerias importantes. Os eventos presenciais voltaram a acontecer com certa timidez e incertezas, pois ainda existia o receio em participar de aglomerações e correr riscos, o bom risco, fez parte das atividades. Assim, avançamos com os projetos e conseguimos executar significativas ações, dentre elas, os dois principais eventos, o Encontro do Comitê do Setor Elétrico virtual, em 30 e 31 de agosto e a Expo ABGR 2022 - Seminário de Gestão de Riscos e Seguros presencial, em 16 e 17 de novembro. Conheçam as nossas principais atividades, em ordem cronológica:

The year 2022 was marked by intense work in necessary adjustments to strengthen corporate governance, ABGR's representativeness and the purpose of pressing forward with structural modernization, seeking to expand important relationships and partnerships. In-person events were resumed, albeit with some hesitance and uncertainty, as fear of participating in crowds and taking risks was still present, and our good friend, risk, was part of the activities. Thus, we progressed in our projects and were able to carry out significant actions, among them, the two main events, the Virtual Energy Sector Committee Meeting, on August 30 and 31, and Expo ABGR 2022 - Risk Management and Insurance Seminar, in person, on November 16 and 17. Here are our main activities, in chronological order:

Março – Efetivação de parceria firmada com o QSP - Centro da Qualidade, Segurança e Produtividade para Curso Preparatório e obtenção da Certificação Profissional Internacional em Gestão de Riscos – ISO 31000 e reaproximação entre ABGR e a RIMS (The Risk Management Society);

Abril – Participação no almoço em homenagem ao Superintendente da SUSEP, Sr. Alexandre Camillo, promovido pelo Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro - CVG-RJ; presentes na Cerimônia de posse da nova diretoria da Confederação e das Federações para o triênio 2022/2025, organizado pela CNseg e apoio ao evento online – Riscos Cibernéticos, organizado pelo IBEF-Rio de Janeiro;

Mai – Apresentação de Webinar ao vivo “Como o mercado do Lloyd’s funciona” com a colaboração da ABGR; promoção de Bate-Papo com Newton Queiroz, CEO da Europ Assistance Brasil e evento interno para os integrantes do Comitê do Setor Elétrico da ABGR;

Junho – Apoio ao XVI Fórum IBEF Oil, Gas & Energy 2022 – ESG e também ressignificando o Setor de Óleo e Gás e apoio ao ‘Happy Hour’ Chubb com Risk Managers;

Julho – Organização de Bate-Papo sobre Resseguros com Maria Eduarda Bomfim - CEO da Latin America Re para os integrantes do Comitê do Setor Elétrico da ABGR;

Agosto – Apoio ao evento Insurtech Latam Fórum em São Paulo, importante fórum latino-americano de inovação em seguros da CMS Brasil, reunião virtual com a direção da FenSeg, na pauta assuntos de interesse das duas instituições como estudos conjuntos visando ampliar o relacionamento e conhecimentos técnicos sobre gerência de riscos e outros; e a realização do XX Encontro do Comitê do Setor Elétrico da ABGR, online ao vivo e aberto ao público;

Setembro – Destaque na 4ª Premiação ‘2022 Insurance Corp Awards’ pela revista Insurance Corp, com o reconhecimento do mercado de Leonardo de Castro Beto, Risk Manager da Energisa e Coordenador do Comitê do Setor Elétrico da ABGR como Gestor de Riscos e Seguros do Ano;

Outubro – Participação Troféu Gaivota de Ouro 2022 e a presença dos membros da ABGR nos 4 painéis do IV Encontro Nacional de Seguro de Responsabilidade Civil, organizado pela AIDA Brasil – Associação Internacional de Direito de Seguro – Seção Brasil e também na Solenidade de Posse dos Novos Acadêmicos da Academia Nacional de Seguros e Previdência – ANSP e apoio no ‘Encontro de Risk Managers’ organizado pela THB;

Novembro – Realização da EXPO ABGR 2022 – XIV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros, o maior evento de gerenciamento de riscos da América Latina, com a presença de mais de 500 empresas participantes e 35 marcas patrocinadoras e apoiadoras, 3.600 profissionais

March– Fulfillment of the partnership signed with QSP - Center for Quality, Safety and Productivity for the Preparatory Course and obtaining the International Professional Certification in Risk Management – ISO 31000 and resumption of the approximation between ABGR and RIMS (The Risk Management Society);

April – Participation in an event in honor of the Superintendent of SUSEP, Mr. Alexandre Camillo, offered by Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro - CVG-RJ; attendance to the inauguration ceremony of the new board of directors of the Confederation and Federations for the three-year period 2022/2025, organized by CNseg, and support for the Cyber Risks online event, organized by IBEF-Rio de Janeiro;

May – Live Webinar presentation ‘How the Lloyd’s market works’ with the collaboration of ABGR; facilitating a chat with Newton Queiroz, CEO of Europ Assistance Brasil and producing an internal event for the members of the ABGR Energy Sector Committee;

June – Support for the XVI IBEF Oil, Gas & Energy 2022 Forum – ESG and also giving new meaning to the Oil and Gas Sector, and support for the Chubb ‘Happy Hour’ with Risk Managers;

July – Organization of a debate on Reinsurance with Maria Eduarda Bomfim,- Latin America Re’s CEO for the members of the ABGR Energy Sector Committee;

August – Support for the Insurtech Latam Forum event in São Paulo, an important Latin American forum for innovation in insurance by CMS Brasil, a virtual meeting with the management of FenSeg, focusing on subjects of interest to both institutions, such as joint studies aimed at expanding the relationship and technical knowledge on risk management, among others; and holding the XX ABGR Energy Sector Committee Meeting, open to the public and broadcast live online;

September– Honored in the 4th ‘2022 Insurance Corp Awards’ by Insurance Corp magazine, with Leonardo de Castro Beto, Risk Manager at Energisa and Coordinator of the Energy Sector Committee at ABGR being recognized as Risk and Insurance Manager of the Year;

October– Participation in the ‘2022 Gaivota de Ouro’ award and presence of ABGR members in the 4 panels of the IV National Civil Liability Insurance Meeting, organized by AIDA Brasil – International Association of Insurance Law – Brazil Section, as well as in the Inauguration Ceremony of New Academics of the National Academy of Insurance and Pensions – ANSP, and support at the ‘Risk Managers Meeting’ organized by THB;

November – Organization of the EXPO ABGR 2022 – XIV Seminar on Risk Management and Insurance, the largest risk management event in Latin America, with the presence of more than 500 participating companies

envolvidos e 80 palestrantes em mais de 20 painéis sobre temas de interesse do setor.

Dezembro – Parceria da ABGR com a ENS - Escola de Negócios e Seguros – para cursos de Graduação/Pós/MBA. Comparecimento no almoço das Lideranças do Mercado Brasileiro de Seguros, realizado pela CNseg, Rio de Janeiro além de firmamos parceria com a RIMS & ABGR para participação em eventos, cursos, webinars, grupos de discussão, etc.

Consideramos que foram grandes os desafios enfrentados e muitas metas atingidas. A Expo ABGR – Seminário de Gestão de Riscos e Seguros foi o grande destaque deste período e superou as nossas expectativas, reunindo representantes da cadeia produtiva, instituições do mercado segurador e compradores de seguros de diversos segmentos. com retorno positivo desse público-alvo. Agradecemos a participação e colaboração de todos. As mudanças de paradigmas vêm acontecendo paulatinamente, fruto dos esforços empreendidos nas diversas atividades do cotidiano e os resultados alcançados com sucesso.

Projetos para este ano de 2023

Prosseguiremos com as atividades rotineiras e devido planejamento com o modelo de sustentabilidade e ESG. Além de mantermos a perenidade da entidade temos a premissa fundamental de acolher a chegada de novos ‘risks managers’ e aumentar a base de empresas associadas. Pretendemos propiciar o treinamento contínuo para qualificar a carreira do gestor de riscos, reciclando e atualizando o profissional imprescindível nas organizações e elevar o nível dos negócios.

Em 2022, enfatizamos a conscientização da importância do uso de instrumentos de governança, adotando a transparência dos processos, criação de código de conduta e revisão do estatuto social, com foco na contribuição e desenvolvimento sustentável. Vamos intensificar essas práticas, com previsão de mudanças e a ABGR estará mais preparada e atualizada.

Seguiremos com a propósito de promover eventos inovadores, apoiar e divulgar os risk managers e ter maior integração com as instituições do mercado segurador, firmar parcerias e ampliar o círculo de conectividade com todos. Spoiler; esperamos comemorar o próximo aniversário da ABGR com muita satisfação e não mediremos esforços para que este ano seja promissor, e de muito aprendizado, crescimento educacional e autonomia na gestão de riscos com mais maturidade e eficiência.

and 35 sponsoring and supporting brands, 3,600 professionals involved and 80 speakers in more than 20 panels on topics of interest to the sector.

December – Partnership between ABGR and ENS – School of Business and Insurance – for Undergraduate/Postgraduate/MBA courses. Attendance at the leadership gathering of the Brazilian Insurance Market, held by CNseg, Rio de Janeiro, in addition to establishing a partnership with RIMS & ABGR to participate in events, courses, webinars, discussion groups, etc.

We consider that the challenges faced and the many goals achieved were great. Expo ABGR – Risk Management and Insurance Seminar was the high point of this period and exceeded our expectations, bringing together representatives of the production chain, insurance market institutions and insurance buyers from different segments, with positive feedback from this target audience. We appreciate everyone’s participation and collaboration. A change in paradigm has been happening gradually, as a result of the efforts undertaken in the various daily activities and the results achieved.

Projects for this year 2023

We will continue with our routine activities and planning with the sustainability and ESG model. In addition to maintaining the entity’s perpetuity, we have a fundamental principle of welcoming the arrival of new ‘risk managers’ and increasing the base of associated companies. We aim to provide continuous training to qualify the risk managers’ careers, refreshing and updating these essential professionals in organizations and raising the level of business.

In 2022, we emphasized the acknowledgement of the importance of using governance instruments, adopting process transparency, creating a code of conduct and revising our bylaws, with a focus on contribution and sustainable development. We will intensify these practices, foreseeing changes, so that ABGR will be more prepared and updated.

We will continue with our purpose of holding innovative events, supporting and publicizing risk managers and having greater integration with institutions in the insurance market, establishing partnerships and expanding the circle of connectivity with everyone. Spoiler alert: we look forward to celebrating ABGR’s next anniversary with great satisfaction and we will spare no effort to make this year a promising one, with much learning, educational growth and autonomy in risk management, all with more maturity and efficiency.

Conquistar novos clientes que estão fora do mercado de seguros?

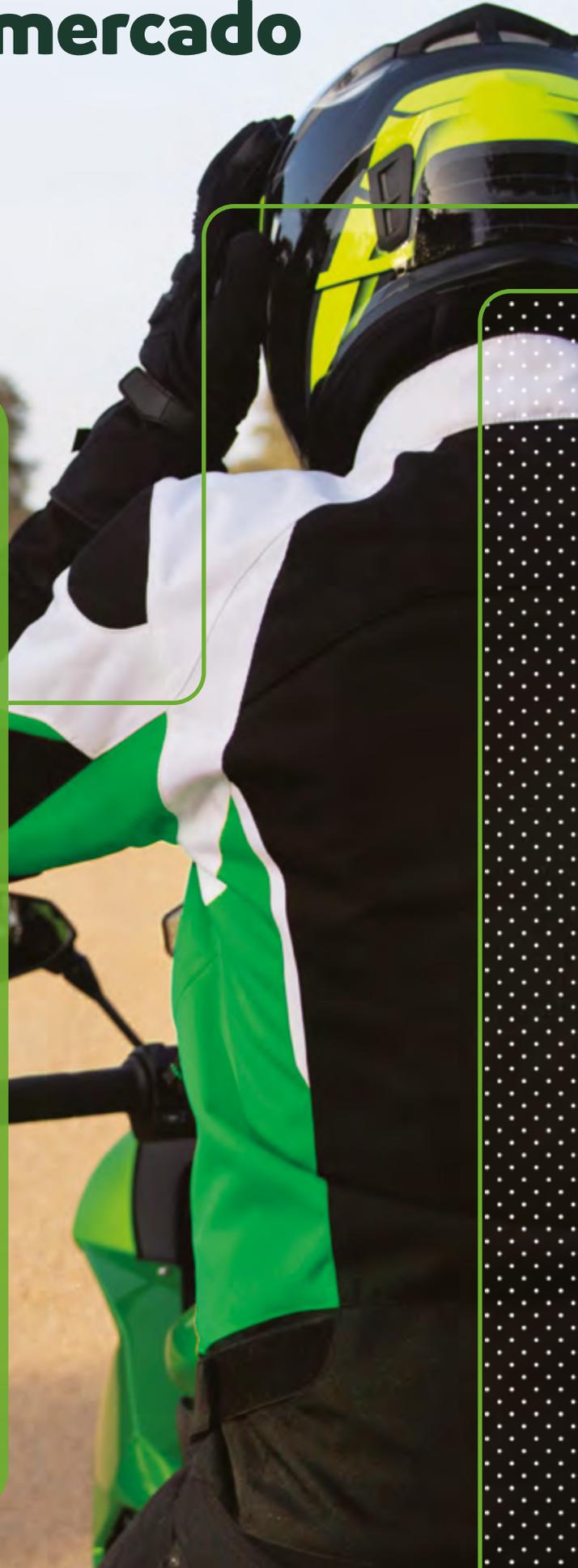


Por que incluir a Suhai Seguradora em seu portfólio?

- 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



Mercado de seguros de pessoas e previdência aberta registram crescimento

Market for Personal Insurance and Open Pension plans records growth

*Edson Franco



Edson Franco é presidente da FenaPrevi
Edson Franco is president of FenaPrevi

Em um ano de difícil recuperação econômica, os mercados de seguros de pessoas e de previdência complementar aberta registraram crescimento, atestando a maior percepção da população em relação à importância da proteção e do planejamento.

In a year of difficult economic recovery, the markets for insurance of persons and open supplementary pension plans saw some growth, attesting to the increasing perception of the importance of protection and planning in the population.

Os planos abertos de caráter previdenciário registraram R\$141 bilhões em Prêmios e Contribuições, no período de janeiro a novembro de 2022, 12% superior ao do mesmo intervalo do ano anterior.

Em termos de provisões, observou-se um grande crescimento na última década, passando de R\$ 32 bilhões em 2002, para R\$ 1,2 tri em novembro de 2022, representando 13% do PIB.

Embora já tenhamos alcançado 11 milhões de participantes protegidos pela previdência aberta, ainda há muito a crescer, pois correspondem a apenas 8% da população brasileira entre 20 e 65 anos.

No que diz respeito aos seguros de pessoas, também verificamos um aumento na constatação de sua importância por parte da população: o volume de prêmios triplicou na última década.

De janeiro a novembro de 2022 a arrecadação dos seguros de pessoas foi de R\$ 53 bi, 14% superior ao registrado no mesmo período de 2021, tendo sido pagos R\$13 bilhões aos que estavam amparados pela proteção securitária.

No que se refere aos sinistros decorrentes da Covid 19, o setor pagou – desde abril de 2020 a novembro de 2022 – mais de R\$ 7 bilhões, que beneficiaram quase 200 mil famílias.

Mas ainda temos um longo caminho a percorrer. A participação dos seguros de pessoas no PIB é de apenas 0.6%, sendo que somente 17% da população declara ter um seguro de vida.

Esses dados, por um lado, atestam que nosso potencial é enorme: países com PIB relativamente próximos ao do Brasil possuem um mercado de seguros de pessoas com maior participação na economia.

Mas também nos alerta para a necessidade de termos uma sociedade mais protegida, e de nossa responsabilidade de fomentar na sociedade brasileira a cultura de proteção securitária e de planejamento previdenciário. Apesar dos desafios que temos em 2023, estamos confiantes, sabemos da nossa responsabilidade, como um dos principais setores da economia brasileira. Temos a nobre e desafiadora missão de reduzir o enorme gap de proteção securitária e previdenciária, privada, existente em nosso país.

Open pension plans totalled R\$ 141 billion in Premiums and Contributions, from January to November 2022, a 12% increase from the same period of the previous year. In terms of provisions, a large growth was seen in the last decade, rising from R\$32 billion in 2002 to R\$1.2 trillion in November 2022, representing 13% of the GDP.

Although we have already reached 11 million participants protected in open pension plans, there is still room to grow, as they represent only 8% of the Brazilian population between 20 and 65 years old.

With regard to insurance of persons, we have also seen an increase in awareness of its importance by the population: the volume of premiums has tripled in the last decade.

From January to November 2022, income from insurance of persons was R\$53 billion, a 14% increase from the same period of 2021, with R\$13 billion paid to those covered by insurance protection.

With regard to claims relating to the Covid-19 pandemic, the sector paid—from April 2020 to November 2022—more than R\$7 billion, which benefited almost 200 thousand families.

But we still have a long way to go. The share of Personal insurance in the GDP is only 0.6%, and only 17% of

the population state that they have life insurance.

These data, on the one hand, attest that our potential is enormous: countries with GDPs that are relatively similar to that of Brazil have an insurance-of-person market with larger participation in the economy.

But it also demonstrates the need for a more protected society overall, and our responsibility to foster in Brazilian society a culture of insurance protection and pension planning.

Despite the challenges we face in 2023, we are confident and aware of our responsibility as one of the main sectors of the Brazilian economy. We have the noble and challenging mission of reducing the huge gap in insurance and retirement protection that exists in our country.

“Apesar dos desafios que temos em 2023, estamos confiantes, sabemos da nossa responsabilidade, como um dos principais setores da economia brasileira”

“Despite the challenges we face in 2023, we are confident and aware of our responsibility as one of the main sectors of the Brazilian economy”

MAG celebra 188 anos em Congresso e a premiação Galo de Ouro

MAG celebrates 188 years in Conference and the Galo de Ouro award

Por/by Márcia Kovacs

A MAG Seguros promoveu o Congresso Potencialize – MAGNEXT no dia 13 de janeiro, no EXPO MAG localizado no Novo Centro, Rio de Janeiro. Foi realizado em formato híbrido e apresentou inúmeras palestras – trazendo ao setor, uma mensagem positiva – seguros, previdência privada e um olhar promissor para os próximos anos. Após o hiato de dois anos

sem ocorrer este encontro que foi muito esperado. Com o objetivo de contribuir para a capacitação dos corretores de seguros e o público presente sobre os temas, como planejamento financeiro, inovação, longevidade, foi salientado o papel essencial do corretor de seguros, na era tecnológica, trazendo dicas e técnicas de vendas, negócios e reflexões. O Potencialize contou com a presença dos executivos da companhia, entre eles, o CEO Helder Molina, Nilton Molina, presidente do conselho de Administração e CEO do Instituto Longevidade, Leonardo Secundo, diretor Executivo de Marketing Digital e Marcio Batistuti, diretor Executivo de Varejo.

A abertura, ficou por conta de Nuno David, diretor Comercial e de Marketing da MAG, que teve como palestrantes Rafael Ferri, Carol Portilho, André Diamand, Rodrigo Rosa, Bruno Nardon e Martha Gabriel.

MAG Seguros têm 188 anos de história

Não é de hoje, que a MAG Seguros, empresa mais longa do país, que completou 188 anos no dia 10 de janeiro, se diferencia por rastrear sucessivamente inovação, sendo protagonista e responsável por uma prestação de serviços impecável, na indústria de seguros. Este é o DNA da companhia, ao oferecer soluções para facilitar a rotina de todos, de corretores de seguros, parceiros e clientes.



MAG Seguros held the Enhance – MAGNEXT Conference on January 13, at EXPO MAG, located in Novo Centro, Rio de Janeiro. It was carried out in a hybrid format and featured numerous lectures—bringing a positive message to the sector—on insurance, private pensions and a promising outlook for the coming years. After a

two-years gap, this much-anticipated meeting finally took place. Aiming to help insurance brokers and the public attending develop skills on topics such as financial planning, innovation, longevity, much of the focus lay on the essential role of the insurance brokers in the technological age, with tips and sales techniques, business and reflections. Enhance was attended by company executives, including CEO Helder Molina, Nilton Molina, Chairman of the Board of Directors and CEO of Instituto Longevidade, Leonardo Secundo, Executive Director of Digital Marketing and Marcio Batistuti, Executive Director of Retail.

The opening was presented by Nuno David, Commercial and Marketing Director at MAG, with Rafael Ferri, Carol Portilho, André Diamand, Rodrigo Rosa, Bruno Nardon and Martha Gabriel as speakers.

MAG Seguros' 188 years of history

It is not new that MAG Seguros, the longest-lived company in the country, which turned 188 on January 10, stands out for successively tracking innovation, being a leader and providing flawless services in the insurance industry. This is the company's DNA: to offer solutions to facilitate everyone's routine, insurance brokers, partners and customers alike.

In the three days of MAGNEXT 2023, it was easy to see that the market, despite all the difficulties, has a lot to prosper, as

Os três dias de MAGNEXT 2023, todos puderam concluir que o mercado, apesar de todas dificuldades, tem muito a prosperar, pois Helder Molina confirma os números. “Crescemos muito na pandemia, mas também observei a baixa penetração do seguro de vida no Brasil, que é de 10%. Nos países desenvolvidos tem algo na ordem dos 90%. É uma lacuna de 80%, o que nos mostra que temos muito espaço para crescimento e que precisamos trabalhar a mais”, destacou Molina. Lembrando, que a seguradora encerrou 2022, com o lucro líquido de R\$ 150 milhões.

Atualmente a companhia, conta com 6 milhões de clientes ativos e o CEO Helder, enfatiza a importância de proteção em todas classes sociais, e comenta inclusive que a companhia atua com produtos de seguro de vida e previdência também para o público de baixa renda.

Galo de Ouro

A edição do Galo de Ouro, que aconteceu na noite de 14 de janeiro, contou com o ator global, Rodrigo Lombardi como mestre de cerimônia e a abertura da noite foi pelo CEO da companhia. Muito feliz, Molina agradeceu a presença de todos, principalmente dos profissionais que mais venderam seguros de vida em 2022. “Quero agradecer a cada um de vocês. São 6 milhões de clientes e 23 Galistas de Ouro. Em 2023, alcançaremos números maiores e quebraremos todos recordes e o mais importante, vamos continuar protegendo vidas e famílias”, celebrou.

Cada Galista apresentou seu discurso. Mas todos foram unânimes e se emocionaram diante do histórico pessoal de cada um. Relataram as dificuldades pessoais, problemas familiares e até de saúde, mas todos foram resilientes e conseguiram alcançar seus objetivos. E vibraram com a premiação tão esperada, que presenteia os campeões, com viagens à Inglaterra e Escócia.

Foi difícil, não se comover com tantos discursos repletos de dramas, superações e alguns extremamente sensibilizados, mas todos na mesma sintonia. A de terem vencido e estarem todos, sendo glorificados.

Os shows, coquetel e jantar, animaram a todos presentes.

Coldplay Experience, Afonso Nigro, Buchecha, a dupla Thaime & Thiago, Toni Garrido e Alinne Rosa trouxeram euforia fazendo todos literalmente tirar ‘os pés do chão’, selando o ano de 2022 com muito positivismo e esperança. E aguardando novos Galistas detalhando suas vitórias e conquistas de vendas da companhia, na próxima edição.



Helder Molina confirmed in numbers. “We grew a lot in the pandemic, but I also highlight the low penetration of life insurance in Brazil, which is 10%. In developed countries, it is something close to 90%. It is an 80% gap, which shows us that we have a lot of room to grow and that we need to work harder”, emphasized Molina. It is worth remembering that the insurance company ended 2022 with a net profit of R\$ 150 million.

The company currently has 6 million active customers and CEO Helder stressed the importance of protection for all social classes. He also observed that the company operates life insurance and pension products for the low-income publics as well.

Galo de Ouro

The handing of the Galo de Ouro awards ‘the Golden Roosters’—, which took place on the night of January 14, featured prominent actor Rodrigo Lombardi as master of ceremony, and the opening of the event was led by the company CEO. Visibly excited, Molina thanked everyone for attending, especially the professionals who sold the most life insurance policies in 2022. “I want to thank each one of you. We have 6 million customers and 23 Galo de Ouro winners. In 2023, we will reach even larger numbers and break all records, and most importantly, we will continue to protect lives and families”, he celebrated.

Each award recipient presented a speech. But all were unanimously thrilled in light of their personal histories. They described personal difficulties, family and even health problems, but all proved to be resilient and managed to achieve their goals. And they were excited to receive this long-awaited recognition, which rewards the recipients with trips to England and Scotland.

It was difficult not to be moved by so many speeches full of turmoil, overcoming, some extremely sensitive. But all were in much the same tune: glad of having won and being all there, being exalted.

A concert, cocktail and dinner enlivened those present.

Coldplay Experience, Afonso Nigro, Buchecha, the duo Thaime & Thiago, Toni Garrido and Alinne Rosa brought much excitement, making everyone literally take their feet off the ground, ending the year 2022 with a lot of positivity and hope. All eagerly await next year’s awardees detailing their victories and company sales achievements.

Sompo anuncia novos diretores

Sompo announces new directors

A Sompo Seguros anuncia Cristiane Martins para o cargo de Diretora Atuarial e de Gestão de Riscos e Felipe Prado Ribeiro como Diretor Técnico responsável pelas áreas de Produto Automóvel, Equipamentos, Massificado, Produto Responsabilidade Civil e Produto Agricultura. A companhia segue a política de reconhecimento ao trabalho desenvolvido pelos profissionais, bem como as estratégias de fortalecimento da gestão de riscos, além de agregar ainda mais valor e incrementar a competitividade nos processos de precificação e subscrição.



Sompo Seguros announced Cristiane Martins for the position of Actuarial and Risk Management Director and Felipe Prado Ribeiro as Technical Director, heading the Auto, Equipment, Massified, Civil Liability and Agri Product segments. The company continues its policy of appreciating the work developed by professionals, as well as strategies to strengthen risk management, besides adding even more value and increasing competitiveness in the pricing and underwriting processes.

Conec 2023 apresenta palestra com Marcos Rossi

Conec 2023 features lecture with Marcos Rossi

Nascido com uma deficiência congênita, que impediu o desenvolvimento dos braços e das pernas, Marcos Rossi transformou a sua condição em fonte de inspiração para milhares de pessoas. O palestrante estará no Conec 2023, congresso de corretores de seguros promovido pelo Sincor-SP, no dia 6 de outubro, falando sobre 'Superação.' Pai de dois filhos, Rossi é baterista de escola de samba, DJ, cantor, autor best seller, treinador internacional e palestrante.



Born with a congenital disability preventing the development of his limbs, Marcos Rossi turned his condition into a source of inspiration for thousands of people. The speaker will take part in Conec 2023, the conference of insurance brokers organized by Sincor-SP, on October 6th, talking about 'Overcoming adversity.' A father of two children, Rossi is a samba school drummer, DJ, singer, best-selling author, international trainer and speaker.

Responsabilidade com as vidas dos seus colaboradores, compromisso com você

A Seguros SURA oferece soluções de Vida em Grupo e Acidentes Pessoais Coletivo para pequenas e médias empresas, de 1 a 500 funcionários, e capital individual de até R\$ 1.000.000,00.

Uma solução constantemente atualizada para atender da melhor forma o mercado:

FÁCIL contratação e GRANDES diferenciais

Para corretores

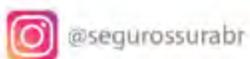
- Cotador 100% online, rápido, intuitivo e sob medida, conforme necessidade da empresa
- Faturamento automático, ferramenta simples e rápida para facilitar o processo de movimentação
- Comissionamento pago em 48 horas após a quitação de cada parcela

Para clientes

- Cotação a partir de uma vida para todos os tipos de empresas
- Várias modalidades de contratação: capital uniforme, capital global, capital múltiplo salarial e capital informado
- Assistências complementares, como: funeral familiar ou individual, vítima de crime e kit de natalidade
- Revitalização das coberturas e assistências do AP (Assist. Empresarial e Help Desk); **NOVIDADE**
- Possibilidade de contratação do APP simplificado por viagem **NOVIDADE**



Saiba mais e inclua esta solução nas suas prospecções



Multiplicar os ganhos da sua Corretora com a vigência plurianual do Residencial?

36

Vigência plurianual de até 36 meses para reduzir o trabalho operacional com renovação anual.

24

Assistência 24h 100% internalizada.



Sorteio Mensal de R\$ 10 mil para o Cliente e Corretora.



Cotação rápida e sem burocracia com a simplificação do cotador.

TOKIO MARINE RESOLVE Seguro Residencial

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.



ESCANEE E CONFIRA.



tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora
/TokioMarineSeguradora
[tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA