

revista

INSURANCE CORP

ano X - edição 53 - março/abril 2024 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Oferta de seguros como instrumento de proteção

PASI PROMOVE 35 ANOS DE INCLUSÃO E APOIO SOCIAL

Offering insurance as a protection instrument

PASI PROMOTES 35 YEARS INCLUSION AND SOCIAL SUPPORT

Alaor Silva Junior, Fabiana Resende, Philippe Marrocos e Mariângela Marrocos

Resultado do sinistro e danos do porto de Baltimore

Baltimore's harbor damage and loss effect

Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

PANORAMA DO SETOR PARA 2024

O ano de 2024 impõe um novo horizonte e que todos acreditam ser capazes de enfrentar, superando as dificuldades e desafios diante ao cenário econômico que se apresenta. Conforme divulgação da Susep, o relatório Síntese Mensal com dados do setor de seguros referentes ao mês de fevereiro de 2024, indica que a arrecadação do setor supervisionado no primeiro bimestre do ano foi de R\$ 68,29 bilhões, representando uma alta de 17,3% em relação ao mesmo período de 2023. Os valores que retornaram à sociedade somaram um total de R\$ 38,99 bilhões até o segundo mês do ano, dos quais, R\$18,19 bilhões apenas em fevereiro. A seção Diálogo apresenta uma entrevista exclusiva com a executiva Simone Ramos, que tem sua atividade voltada ao setor de portos e logística. A liderança feminina sempre é objeto de destaque na revista IC, e neste sentido a seção Mulheres no Comando, evidencia a pessoa da executiva Lygia Muriel, diretora executiva do Grupo Apisul em São Paulo. Por outro lado, exibimos os depoimentos de importantes lideranças como do presidente da Bradesco Vida e Previdência Jorge Nasser e considerações dos advogados João Marcelo dos Santos sobre questões regulatórias do setor e de Paulo Cremoneze, sobre o inusitado e grave acontecimento no porto de Baltimore, nos Estados Unidos, bem como as atividades realizadas pelas entidades do mercado. Também registramos nosso sentimento de pesar pelo falecimento, do destacado profissional e amigo Jorge Luzzi, entre outros temas.

Por fim e não menos importante, a matéria de capa apresenta a pioneira e exitosa trajetória do PASI, que atende e oferece opções de cobertura para o consumidor há 35 anos, voltada ao público menos favorecido e de interesse social, merecedor de amplo reconhecimento de todos.

Boa leitura!

AN INDUSTRY OVERVIEW FOR 2024

The year 2024 points to a new horizon everyone believes to be able to face, overcoming the difficulties and challenges of the economic scenario. According to Susep, the Monthly Summary report with data from the insurance sector for February 2024, indicates that revenue from the supervised sector in the first two months of the year was R\$68.29 billion, representing an increase of 17.3% compared to the same period in 2023. The amounts returned to society totaled R\$38.99 billion by the second month of the year, of which R\$18.19 billion only in February. The Dialogue section features an exclusive interview with executive Simone Ramos, who works in the ports and logistics sector. Female leadership is always highlighted in IC magazine, and in this sense the Women in Charge section highlights the person of executive Lygia Muriel, Managing Director of the Apisul Group in São Paulo. On the other hand, we show the testimonies of important leaders such as the President of Bradesco Vida e Previdência, Jorge Nasser, and considerations from lawyers João Marcelo dos Santos on regulatory issues in the sector and Paulo Cremoneze, on the unusual and serious event in the port of Baltimore, in the United States, as well as the activities carried out by market entities. We also express our sorrow at the death of the outstanding professional and friend Jorge Luzzi, among other topics.

Last but not least, the cover story presents the pioneering and successful trajectory of PASI, which has been serving and offering coverage options to consumers for 35 years, aimed at the less favored public and of social interest, deserving of wide recognition by all.

Good reading!

André Penna
Publisher



Ano X - Edição 53
março/abril 2024

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

Márcia Kovacs
redacao@insurancecorp.com.br

Tradução

Ana Beatriz Dinucci

Diagramação

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

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.

6 **DIÁLOGO/DIALOGUE**
"Lidar com sinistros portuários de forma eficiente"
"Dealing with port claims efficiently"

8 **CCS SP**
Bradesco Vida e Previdência expõe oportunidades
Bradesco Vida e Previdência points to opportunities

10 **MULHERES NO COMANDO/ WOMEN IN CHARGE**
"O desafio de chegar ao topo requer coragem"
"The challenge of reaching the top requires bravery"

12 **PANORAMA/OVERVIEW**
FamiliarDADES, novo canal patrocinado pela Bradesco Vida e Previdência
FamiliarDADES, new channel sponsored by Bradesco Vida e Previdência

16 **CNSEG**
CNseg apresenta as novas diretrizes do setor para a agenda de sustentabilidade e consumo no Brasil
CNseg presents the sector's new guidelines for the sustainability and consumption agenda in Brazil

18 **ANÁLISE/ANALYSIS**
Novas Perspectivas Legais e Regulatórias no Mercado de Seguros
New Legal and Regulatory Perspectives on the Insurance Market

20 **CAPA/COVER STORY**
"Fomos pioneiros em oferecer Seguro como instrumento de inclusão social"
"We were pioneers to offer insurance as an instrument of social inclusion"

26 **PAINEL/PANEL**
CVG-SP e Susep debatem o Open Insurance
CVG-SP and Susep debate Open Insurance

28 **RAIO X/X RAY**
O encontro nada fortuito entre um navio e uma ponte: Sinistro do porto de Baltimore
The not casual clash between a ship and a bridge: Loss in the port of Baltimore

32 **REGISTRO/RECORD**
UCS celebra 20 anos de atividades
UCS celebrates 20 years of activities

34 **AIDA BRASIL**
Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA Brasil) elege nova diretoria
International Insurance Law Association (AIDA Brasil) elects new Board of Directors

35 **CCS SP**
Porto destaca importância do corretor em seus planos
Porto highlights the importance of the broker in its plans

36 **PERISCÓPIO**

37 **CELEBRAÇÃO/CELEBRATION**
Clube dos Seguradores da Bahia comemora 65 anos de atividades
Clube dos Seguradores da Bahia celebrates 65 years of activities

38 **PERISCÓPIO**

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.

A TOKIO MARINE RESOLVE Seguro Residencial

Quer saber mais?
Fale com o seu
Gerente Comercial.



ESCANEIE E CONFIRA.



tokiomarine.com.br
Tokio Marine Seguradora
/TokioMarineSeguradora
tokiomarineseguradora

Uma Seguradora
completa pra você
ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

“Lidar com sinistros portuários de forma eficiente”

“Dealing with port claims efficiently”

Por/by Márcia Kovacs

Simone Ramos, diretora de Portos e Logística da Lockton Brasil, com formação em Pedagogia e Pós graduação pela ENS, em Logística, Riscos e Sinistros. MBA pela USP em Gestão de Projetos e mestranda em Estudos Marítimos – Riscos em Terminais Portuários.

Insurance Corp – Como têm desenvolvido as atividades e quais são os desafios em sua área?

Simone Ramos – Com conhecimento técnico e especializado, desenvolver com excelência

programas de seguros adequados a particularidade de cada operação é fundamental para resultados benéficos. Os seguros do setor portuário e logístico envolve legislação própria e natureza exclusiva das operações, a gestão eficaz de riscos e uma abordagem proativa na mitigação de incidentes é importantíssimo: (1) avaliação de riscos - precisa lidar com riscos específicos, como por exemplo o portuário que necessita de uma análise de diferentes cenários dos riscos de danos físicos a embarcações, cargas, equipamentos e infraestrutura portuária, bem como riscos de responsabilidade civil associados a acidentes ou lesões, riscos climáticos - eventos climáticos extremos, representam um risco significativo para as operações e podem impactar as apólices de seguro - cibersegurança – tornou-se um desafio crítico, pois operadores logísticos e portos estão sujeitos a ataques cibernéticos que podem afetar a segurança das operações e dos dados (2) cumprimento de normas e regulamentações - precisam estar em conformidade com as regulamentações locais e in-



Simone Ramos, Ports and Logistics at Lockton Brasil Director, with a degree in Pedagogy and a postgraduate degree from ENS, in Logistics, Risks and Claims. MBA from USP in Project Management and master's student in Maritime Studies – Risks in Port Terminals.

Insurance Corp – How have your activities developed and what are the challenges in your area?

Simone Ramos – With technical and specialized knowledge, developing insurance programs with excellence

suited to the particularities of each operation is essential for beneficial results. Insurance in the port and logistics sector involves its own legislation and the exclusive nature of operations, effective risk management and a proactive approach to incident mitigation is extremely important: (1) risk assessment - needs to deal with specific risks, such as port which requires an analysis of different scenarios of the risks of physical damage to vessels, cargo, equipment and port infrastructure, as well as civil liability risks associated with accidents or injuries, climate risks - extreme weather events, represent a significant risk to operations and can impact insurance policies - cybersecurity – has become a critical challenge as logistics operators and ports are subject to cyber attacks that can affect the security of operations and data (2) compliance with standards and regulations - need to comply with local and international regulations. (3) risk management: technical training, technical visits and continuous updates/compliance with risk

ternacionais. (3) gestão de riscos: treinamentos técnicos, visitas técnicas e atualizações contínuas/atendimento as recomendações e melhorias dos riscos – sinistros - lidar com sinistros de forma eficiente, rápida e com time especializado em regulação de sinistro, pois os prejuízos podem ser substanciais e afetar diretamente as operações.

IC – Com sua especialização, pretende trazer para a companhia uma nova visão de trabalho?

SR – São muitos anos dedicados a especialização em seguros para o setor, preparo acadêmico direcionado e experiência vivenciada através de constantes visitas técnicas as operações, o que trouxe um olhar diferenciado, estratégico e ágil. Isto resultou na prática em recursos exclusivos, novas tecnologias nos processos, excelência em soluções inovadoras e uma área com um time especializado em seguros e com um grande diferencial especialmente por serem especializados nas operações do setor logístico e portuário.

IC – Como é conciliar a tripla jornada, profissional, mãe e ainda cursando mestrado um curso tão intensivo na Escola de Guerra Naval da Marinha do Brasil no RJ?

SR – Costumeiramente eu sou questionada como eu consigo conciliar tantas frentes, mãe, esposa, profissional, pesquisadora, diretora da Sou Segura, trabalhos voluntários no final de semana e palestras. Eu sempre respondo: Eu sou mulher!

São de fato muitas responsabilidades, eu cresci observando meus pais extremamente dedicados ao âmbito profissional, sempre foram uma grande referência. O que também me ajudou a ter um olhar muito mais estratégico, foram líderes que tenho oportunidade de trabalhar, aprendo muito com eles e o que me trouxe um diferencial em relação a prioridades, gestão do tempo e foco foram o (1) preparo acadêmico, como por exemplo o MBA na USP em Gestão de Projetos foi uma das pós que mais me gerou insights como compartilhar conhecimento, envolver pessoas em projetos para cada cliente, criar soluções através de escuta ativa com o time e dar agilidade a soluções diferenciadas sem perder qualidade na entrega, (2) minha fé inabalável que leva a um outro nível de expectativas e a realização de fato e (3) somos seres relacionais, não fazemos nada sozinhas, ter pessoas boas ao seu lado é fundamental, amigas e amigos, ter a convicção que a família é o seu maior bem e sempre estará por perto, ser grata e saber pedir ajuda e oferecer ajudar, parar para ouvir e se permitir sempre buscar ser um ser humano melhor faz toda diferença.

recommendations and improvements – claims - dealing with claims efficiently, quickly and with a team specialized in claim adjustment, as losses can be substantial and directly affect operations.

IC – According to your speciality, do you intend to bring a new vision of work to the company?

SR – Many years have been dedicated to specializing in insurance for the sector, targeted academic preparation and experience gained through constant technical visits to operations, which brought a different, strategic and agile perspective. In practice, this resulted in exclusive resources, new technologies in processes, excellence in innovative solutions and an area with a team specialized in insurance and with a great difference especially because they are specialized in operations in the logistics and port sector.

IC – What is it like to balance the triple shift, professional, mother and still studying for a master's degree such an intensive course at the Brazilian Navy's Naval War School in RJ?

SR – I am often asked how I manage to balance so many fronts: mother, wife, professional, researcher, Director of Sou Segura, volunteer work on the weekend and lectures. I always answer: I'm a woman!

There are indeed many responsibilities, I grew up watching my parents who were extremely dedicated to the professional field, they were always a great reference. What also helped me to have a much more strategic view, were leaders that I had the opportunity to work with, I learned a lot from them and what made me different in terms of priorities, time management and focus were (1) academic preparation, For instance, the MBA at USP in Project Management was one of the postgraduate courses that gave me the most insights into how to share knowledge, involve people in projects for each client, create solutions through active listening with the team and provide agility to differentiated solutions without losing quality. in delivery, (2) my unshakable faith that leads to another level of expectations and actual fulfillment and (3) we are relational beings, we don't do anything alone, having good people by your side is fundamental, friends, having the conviction that family is your greatest asset and will always be close by, being grateful and knowing how to ask for help and offer help, stopping to listen and allowing yourself to always seek to be a better human being makes all the difference.

Bradesco Vida e Previdência expõe oportunidades

Bradesco Vida e Previdência points to opportunities

“Os mercados de seguro de vida e previdência continuam crescendo e os corretores de seguros não podem perder as oportunidades de negócios oferecidas por ambos os segmentos”. A mensagem foi apresentada pelos executivos da Bradesco Vida e Previdência (BVP) que participaram de almoço no Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), em São Paulo.



“The life insurance and pension markets continue to grow and insurance brokers cannot miss the business opportunities offered by both segments.” The message was presented by executives from Bradesco Vida e Previdência (BVP) who participated in lunch at the Clube dos Corretores

de Seguros de São Paulo (CCS-SP), in São Paulo. Received by Mentor Álvaro Fonseca (C) and members of the board, José Pires, the company's Commercial Director, accompanied by Anderson Martins, Alex Queiroz and Luciano Santos, presented new features of the portfolio and commented on the company's good performance. In 2023, of the R\$16.7 billion collected by the São Paulo life market, BVP participated with 26%, recording more than R\$4 billion in premiums.

In Individual Life Insurance, some of BVP's new features are the replacement of the death grace period with subscription, Whole Life insurance (Whole Life modality), digital acceptance and the insurance proposal tracking card, which will be made available to brokers. In Collective Life, in addition to reducing fees, the unprecedented “key person” serves, according to Queiroz, for partners of companies who wish to buy out other partners. Other highlights of the portfolio are the products for individuals – ‘Vida Inteira, Vida Mais, Vida Viva, Viagem’ – which offer, in particular, wealth protection and succession for the high-income public. Luciano Santos presented an overview of BVP's Pension products that follow the clients' life cycle, starting with PrevJovem, which ensures, among others, resources to pay for college.

Closing, Commercial Director José Pires reinforced the benefits for customers, as well as the business opportunities they offer to brokers. He noted that many professionals are missing the chance to “grab” a slice of this billion-dollar market. “At some point, someone will offer life insurance to your client and if you leave that door open you could lose it”, he recalled. (MA)

de Seguros de São Paulo (CCS-SP), in São Paulo. Received by Mentor Álvaro Fonseca (C) and members of the board, José Pires, the company's Commercial Director, accompanied by Anderson Martins, Alex Queiroz and Luciano Santos, presented new features of the portfolio and commented on the company's good performance. In 2023, of the R\$16.7 billion collected by the São Paulo life market, BVP participated with 26%, recording more than R\$4 billion in premiums.

In Individual Life Insurance, some of BVP's new features are the replacement of the death grace period with subscription, Whole Life insurance (Whole Life modality), digital acceptance and the insurance proposal tracking card, which will be made available to brokers. In Collective Life, in addition to reducing fees, the unprecedented “key person” serves, according to Queiroz, for partners of companies who wish to buy out other partners. Other highlights of the portfolio are the products for individuals – ‘Vida Inteira, Vida Mais, Vida Viva, Viagem’ – which offer, in particular, wealth protection and succession for the high-income public. Luciano Santos presented an overview of BVP's Pension products that follow the clients' life cycle, starting with PrevJovem, which ensures, among others, resources to pay for college.

Closing, Commercial Director José Pires reinforced the benefits for customers, as well as the business opportunities they offer to brokers. He noted that many professionals are missing the chance to “grab” a slice of this billion-dollar market. “At some point, someone will offer life insurance to your client and if you leave that door open you could lose it”, he recalled. (MA)



 **TENHA CONTROLE TOTAL
SOBRE A SUA FROTA**



NÃO SEJA PEGO DE SURPRESA.

Com a tecnologia Trucks Control, você realiza o controle eficiente e confiável dos dados gerados em tempo real pela sua frota.

Potencialize a segurança e a gestão da sua frota com tecnologia de ponta!

Solução ideal para **Embarcadores** e **Gerenciadoras de Risco**, o **Módulo Safety** é uma tecnologia embarcada inovadora que monitora, de segundo a segundo, o comportamento dinâmico do veículo através de seus dispositivos inerciais, a Caixa Preta e a integração eficaz com eventos de telemetria previamente configurados via CAN. Assim, é possível identificar com maior precisão eventos como **frenagem brusca**, **aceleração lateral excessiva**, **basculamento da cabine** e **tombamento**.

Utilize a tecnologia embarcada para ir mais longe. 



f y in @truckcontrol

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

“O desafio de chegar ao topo requer coragem”

“The challenge of reaching the top requires bravery”

*Lygia Muriel

Um mercado cheio de possibilidades, mas nem sempre tão aberto quanto se diz. Muito se fala sobre mulheres na liderança, mas algumas empresas usam esta fala sem priorizar este lugar. Não é difícil encontrar empresas que divulgam o percentual de seus quadros de colaboradores e quantos são compostos por mulheres. A grande questão é que me pergunto: sim e quantas estão nos conselhos, quantas na diretoria executiva ou a CEO?

É notório que as profissionais evoluíram muito, mas ainda existe uma estrada gigantesca para elas, ou melhor uma montanha, pois estamos subindo e é rumo ao topo que estamos caminhando. Nesse trajeto, existem muitos desafios e que precisam ser vencidos diariamente.

Para contribuir, divido com você um pouco da minha história e o que me ajudou a

conquistar espaço e respeito em minha área. Toda minha carreira se deu no mercado financeiro e de seguros. Não foi nada fácil chegar na posição que tenho hoje. Passei por inúmeras situações constrangedoras, me auto boicotei, aceitei ver pessoas muito menos preparadas ocupando cadeiras que eu almejava, protelei meu segundo filho por 18 anos, investi meu dinheiro em cursos e mais cursos buscando o momento que teria o currículo perfeito.



Lygia Muriel, diretora Executiva do Grupo Apisul SP
Lygia Muriel, Executive Director of Grupo Apisul SP

A market full of possibilities, but not always as open as people say. There is a lot of talk about women in leadership, but some companies use this talk without prioritizing this place. It is not difficult to find companies that disclose the percentage of their employees and how many are made up of women. The big question that I ask myself is: yes, and how many are on the board of management, how many on the executive board or the CEO?

It is clear that professionals have evolved a lot, but there is still a long road ahead of us, or rather a mountain to climb, and climbing we are towards the top! Along this path, there are many challenges that need to be overcome daily.

To contribute, I share with you a little of my story and what helped me to earn my place in the sun and be res-

pected in my field. My entire career has been in the financial and insurance market. It wasn't easy to get to the position I have today. I went through countless embarrassing situations, I self-boycotted, I accepted seeing much less prepared people occupying the seats I wanted, I delayed having my second child for 18 years, I invested my money in courses and more courses looking for the moment when I would have the perfect CV.

No começo da carreira, gostaria de ter recebido alguns insights importantes, pois ajudaria muito, mas isso não aconteceu. Todas as conquistas chegaram com muita dedicação, bravura e renúncias. Tive que tomar muitas decisões. Por isso, se eu pudesse contribuir com as mulheres que estão prontas para voos mais altos, diria que fiquem atentas aos seguintes pontos:

- **Não tenha a síndrome da impostora:** na maioria das vezes, as mulheres esperam ter 'todas' as habilidades ou requisitos para se candidatar a uma posição. Se você quer a posição e se sente pronta para ocupá-la, simplesmente vá. Não espere as condições ideais, pois elas podem não chegar. Ouse e confie em você.
- **Valorize o feminino:** seja mulher e use sua intuição. O feminino é poderosíssimo e muitas executivas abrem mão disso. Não faça isso é um equívoco. Precisamos aprender a reconhecer o nosso potencial.
- **Encoraje outras mulheres:** não importa se você teve ou não mulheres que te apoiaram, mas seja esta mulher! Encoraje, apoie, inspire, dê mentoria, ensine e promova outras mulheres. Só conseguiremos mudar o cenário quando nossas atitudes forem de acolhimento, e não, rivalidade.
- **Não tenha vergonha do seu ecossistema:** somos resultado do meio e das nossas escolhas. Você tem um tesouro guardado dentro de você e precisa permitir que ele aflore. Fale com orgulho de tudo que você tem "gestão". Seja da casa, marido, família, filhos ou qualquer outra coisa. Essa gestão fala sobre a líder e a profissional que você é. Diz muito sobre a nossa capacidade de priorizar, de olhar para o outro, se dedicar, se doar e ter o compromisso com o sucesso.
- **Seja intencional:** quando comunicamos com intenção, tudo fica muito mais claro. Não tenha receio de passar sua mensagem. Isso começa pelo visual, as pessoas criam uma imagem nossa em apenas 3 segundos. Não dá tempo nem de falar nosso nome, então, imagem importa! "Não basta ser, tem que parecer ser."

Para você mulher executiva, seja uma líder inspiradora, compartilhe experiências, conte suas histórias, esteja aberta a aprender, seja referência no que faz e leve seu time com você. Aprenda e entenda qual é o melhor ambiente para você, que tipo de empresa e onde pode ser a líder que você decidiu ser.

Encerro essa reflexão lembrando que homens e mulheres são diferentes e possuem habilidades distintas e, precisamos aprender, a respeitar isso para que haja boas relações. Acredito na diversidade de equipes e diretoria, por isso, acolher as diferenças nos permite ter um núcleo plural e mais eficiente. Juntos somos mais fortes e podemos ir mais longe.

At the beginning of my career, I would have liked to have received some important insights, as it would have helped a lot, but that didn't happen. All achievements came with a lot of dedication, bravery and renunciation. I had to make a lot of decisions. Therefore, if I could help women who are ready to take higher flights, I would say to pay attention to the following points:

- **Overcome imposter syndrome:** Most of the time, women expect to have 'all' the skills or requirements to apply for a position. If you want the position and feel ready to take it, just go. Don't wait for ideal conditions, as they may not arrive. Dare and trust yourself.
- **Value the feminine:** be a woman and use your intuition. The feminine is very powerful and many executives give up on it. Not doing this is a mistake. We need to learn to recognize our potential.
- **Encourage other women:** it doesn't matter whether or not you have women who support you, but be that woman! Encourage, support, inspire, mentor, teach and promote other women. We will only be able to change the scenario when our attitudes are welcoming, not rivalry.
- **Don't be ashamed of your ecosystem:** we are the result of the environment and our choices. You have a treasure stored inside you and you need to allow it to surface. Speak with pride about everything you have "managed". Be it the house, husband, family, children or anything else. This management speaks about the leader and professional you are. It says a lot about our ability to prioritize, to look at others, to dedicate ourselves, to donate and to be committed to success.
- **Be intentional:** when we communicate with intention, everything becomes much clearer. Don't be afraid to get your message across. This starts with the look, people create an image of us in just 3 seconds. There's no time to even say our name, so image matters! "It's not enough to be, it has to appear to be."

For you executive woman, be an inspiring leader, share experiences, tell your stories, be open to learning, be a reference in what you do and take your team with you. Learn and understand what is the best environment for you, what type of company and where you can be the leader you decided to be.

I close this reflection by remembering that men and women are different and have different skills and we need to learn to respect this so that there are good relationships. I believe in the diversity of teams and management, so embracing differences allows us to have a plural and more efficient nucleus. Together we are stronger and we can go further.

FamiliarIDADES, novo canal patrocinado pela Bradesco Vida e Previdência

FamiliarIDADES, new channel sponsored by Bradesco Vida e Previdência

Insurance Corp - Por que a iniciativa do FamiliarIDADES? Fale-nos sobre o objetivo central.

Jorge Nasser - Fomos pioneiros ao inserir, desde 2006, a abordagem da longevidade em nossas ações e iniciativas de forma permanente, visando incentivar a conquista de um futuro com qualidade de vida, saúde e bem-estar, por meio da adoção de hábitos saudáveis e do planejamento financeiro. O FamiliarIDADES, novo canal patrocinado pela Bradesco Vida e Previdência, se insere nesse universo. O objetivo é expandir essa mensagem, mostrando a um número cada vez maior de pessoas que esses temas e todos os outros que o cercam podem e devem ser abordados dentro das nossas casas, com troca de conhecimento e experiências entre diferentes gerações. Assim, convidamos a todos os integrantes da família a explorar cômodos como a sala, a cozinha, o quarto dos filhos e o quintal, onde são abordadas questões relacionadas a esses ambientes. É uma maneira lúdica de jogar luz e despertar o interesse sobre esses assuntos tão importantes.



Jorge Nasser, diretor-presidente da Bradesco Vida e Previdência

Insurance Corp- Why the FamiliarIDADES initiative? Tell us about the central objective.

Jorge Nasser - We have been pioneers by including, since 2006, the longevity approach in our actions and initiatives on a permanent basis, aiming to encourage the achievement of a future with quality of life, health and well-being, through the adoption of healthy habits and of financial planning. FamiliarIDADES, a new channel sponsored by Bradesco Vida e Previdência, is part of this universe. The objective is to expand this message, showing an increasing number of people that these topics and all the others that surround them can and should be addressed within our homes, with the exchange of knowledge and experiences between different generations. Therefore, we invite all family members to explore rooms such as the living room, the kitchen, the children's bedroom and the backyard, where issues related to these environments are addressed. It's a playful way to shed light and spark interest in these important subjects.

IC - Quais tipos de conteúdo as pessoas encontrarão no Portal do FamiliarIDADES?

JN - São conteúdos relevantes e atuais desenvolvidos por uma equipe de especialistas visando contribuir para a educação financeira, a formação e o futuro de crianças e jovens. Entre outros temas, tratamos de saúde, educação, entretenimento, sustentabilidade e finanças, de forma interativa e intuitiva.

Em uma visita à cozinha, por exemplo, você pode descobrir como economizar ao realizar suas compras por meio de um supermercado online. Na sala, encontrará desde dicas de como diminuir o tempo de tela de seus filhos durante a semana até estratégias que você poderá seguir para ter uma aposentadoria mais tranquila. Em cada cômodo, cada cantinho dessa casa virtual, há uma infinidade de conteúdos criados para fazer a diferença na vida da família.

E, não por acaso, escolhemos como âncora do projeto o nosso “PrevJovem Bradesco”, plano de previdência criado para esse público há mais de 20 anos pela Bradesco Vida e Previdência, que foi uma das primeiras seguradoras do país a desenvolver produtos nessa modalidade.

IC - O FamiliarIDADES é mais uma iniciativa da Bradesco Vida e Previdência para promover a educação financeira. Qual a importância deste tema nos dias de hoje?

JN - Eu diria que é fundamental. As pessoas estão vivendo mais e, quanto mais longe é uma socie-

dade, maior a importância de as pessoas se prepararem para lidar bem com algumas características inerentes à maturidade, como declínio da renda e aumento das necessidades relacionadas à manutenção da saúde pessoal. É como esse estivéssemos participando de uma maratona, e não mais de uma corrida de cem metros. E, quanto mais cedo iniciarmos esse planejamento, melhor, pois o investimento se dilui ao longo do tempo, tornando-se muito mais acessível, sustentável e consistente com as nossas reais necessidades. Nesse sentido, os planos de previdência privada, por exemplo, podem contribuir de maneira significativa para proporcionar equilíbrio financeiro em uma jornada de

IC - What types of content will people find on the FamiliarIDADES Website?

JN - Relevant and current content developed by a team of experts aiming to contribute to the financial education, training and future of children and young people. Among other topics, we cover health, education, entertainment, sustainability and finance, in an interactive and intuitive way.

On a visit to the kitchen, for example, you can discover how to save when shopping through an online supermarket. In the room, you will find everything from tips on how to reduce your children's screen time during the week to strategies you can follow to have a more peaceful retirement. In every room, every corner of this

virtual home, there is an infinite amount of content created to make a difference in family life.

And, not by chance, we chose as the anchor of the project our “PrevJovem Bradesco”, a pension plan created for young people more than 20 years ago by Bradesco Vida e Previdência, which was one of the first insurance companies in the country to develop products in this modality.

IC - Familiaridades is another Bradesco Vida e Previdência initiative to promote financial education. How important is this topic today?

JN - I would say it is fundamental. People are living longer and, the longer a society lives, the greater the importance of people preparing themselves to deal well with some characteristics inherent to maturity, such as declining income and increasing needs related to maintaining personal health. It's as if we were participating in a marathon, and not more than a hundred meter race. And the sooner we start this planning, the better, as the investment is diluted over time, becoming much more accessible, sustainable and consistent with our real needs.

In this sense, private pension plans, for example, can

Entre outros temas, tratamos de saúde, educação, entretenimento, sustentabilidade e finanças, de forma interativa e intuitiva

Among other topics, we cover health, education, entertainment, sustainability and finance, in an interactive and intuitive way

longo prazo, oferecendo vários diferenciais importantes frente aos demais investimentos. Na Bradesco Vida e Previdência, temos atuado de forma permanente no sentido de incentivar a cultura de prevenção, proteção e planejamento financeiro, por meio da difusão de informações, como no Portal FamiliarIDADES, e da oferta de produtos aderentes às reais necessidades dos nossos clientes.

IC - Como enxerga o país quanto à adesão à previdência privada, diante de uma dependência ainda tão elevada da previdência pública?

JN - O Brasil é um dos países que mais rapidamente envelhecem no mundo. Corremos contra o tempo e, em 2040, espera-se que haja o pico da população “jovem adulta” e “adulta”, sendo que, dali em diante, a população economicamente ativa tende a refluir em termos absolutos, enquanto a população com idade superior a 65 anos continuará a subir de forma acelerada. Portanto, aparentemente, temos menos de 20 anos para desfrutar de uma condição demográfica ainda favorável para redirecionar nossas estruturas educacionais, produtivas, do sistema de saúde e de proteção financeira, e preparar a sociedade para lidar com esse grande desafio etário no futuro.

Esse esforço não deve recair única e exclusivamente sobre os governos, mas também sobre os entes privados. Nesse contexto, instrumentos como a previdência privada têm um papel preponderante a desempenhar como provisão complementar de recursos às fontes públicas, cada vez mais restritas na fase pós-laboral.

Nos últimos anos, já houve um importante avanço na conscientização da sociedade quanto à importância de se planejar financeiramente para o futuro, mas ainda há muito a fazer em prol da expansão desse mercado no Brasil. Hoje, segundo dados da Fenaprevi (Federação Nacional de Previdência Privada e Vida), aproximadamente 8% da população conta com a proteção de um plano de previdência privada, o que mostra o grande desafio, mas também o grande potencial, que o setor tem pela frente.

contribute significantly to providing financial balance on a long-term journey, offering several important differences compared to other investments. At Bradesco Vida e Previdência, we have been working permanently to encourage a culture of prevention, protection and financial planning, through the dissemination of information, such as on the FamiliarIDADES Website, and the offering of products that meet the real needs of our customers.

IC - How do you see the country regarding adherence to private pensions, given the still high dependence on public pensions?

JN - Brazil is one of the fastest aging countries in the world. We are running against time and, in 2040, it is expected that there will be a peak in the “young adult” and “adult” population, and from then on, the economically active population tends to decline in absolute terms, while the population aged over 65 years old will continue to rise rapidly.

Therefore, apparently, we have less than 20 years to enjoy a demographic condition that is still favorable to redirect our educational, productive, health system and financial protection structures, and prepare society to deal with this great age challenge in the future.

Nos últimos anos, já houve um importante avanço na conscientização da sociedade quanto à importância de se planejar financeiramente para o futuro

In recent years, there has been an important advance in society's awareness of the importance of planning financially for the future

This effort should not fall solely and exclusively on governments, but also on private entities. In this context, instruments such as private pensions have a preponderant role to play as a complementary provision of resources to public sources, which are increasingly restricted in the post-work phase.

In recent years, there has been an important advance in society's awareness of the importance of planning financially for the future, but there is still a lot to be done to expand this market in Brazil. Today, according to data from Fenaprevi (National Federation of Private Pensions and Life), approximately 8% of the population has the protection of a private pension plan, which shows the great challenge, but also the great potential, that the sector has ahead of it.

OBRIGADO



JORGE LUZZI

Jorge Luzzi, presidente da RCG, CEO da HighDome PCC e Administrador da MDS, será sempre lembrado com enorme respeito e admiração.

Considerado um dos maiores especialistas mundiais em gestão de risco, liderou várias organizações de renome do setor, tais como: Associações Brasileira e Sul-Americana de Gestão de Risco, IFRIMA, FERMA e APOGERIS, que presidia atualmente. Recebeu ainda diversos prêmios de reconhecimento do mercado, como o RIMS Goodell Award 2002, pela primeira vez atribuído a um não anglo-saxónico.

Profissionalmente, era um “grande entre os grandes”, e muito nos orgulhamos de ter podido contar com ele na nossa equipa. Com a sua generosidade, dedicação, sorriso bondoso e olhar vivo, deixou um legado indelével em todos nós.

MDS
GROUP

CNseg apresenta as novas diretrizes do setor para a agenda de sustentabilidade e consumo no Brasil

CNseg presents the sector's new guidelines for the sustainability and consumption agenda in Brazil

*Delegação discute emergência climática com executivos globais
Commission discusses climate emergency with global executives*

Por/by Márcia Kovacs

“Sabemos que a transição climática tem diferentes implicações a níveis nacional, regional e global e que não há resposta simples para isso. Por isso, o setor segurador está desempenhando um papel importante neste processo construindo produtos e serviços para melhor gerenciar os riscos crescentes que estamos enfrentando devido às mudanças climáticas”, discursou Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras durante a 1ª Cúpula Global de Seguros Sustentáveis, realizada em Los Angeles, Califórnia.

Para uma plateia de executivos do mercado segurador, reguladores, governos, acadêmicos e consultorias do mundo todo, Oliveira apresentou o Roadmap de Sustentabilidade em Seguros da CNseg. Durante o painel 'Ampliando a Sustentabilidade em Seguros', explicou que o Roadmap vai orientar as ações da Confederação para fomentar práticas mais sustentáveis e a sinergia entre as agendas de sustenta-



"We know that the climate transition has different implications at national, regional and global levels and that there is no simple answer to this matter. That's why the insurance industry is playing an important role in this process by building products and services to better manage the growing risks we are facing due to climate change," said Dyogo Oliveira, President of the National Confederation of Insurers during the 1st Global Sustainable Insurance Summit, held in Los Angeles, California.

To an audience of insurance market executives, regulators, governments, academics and consultants from around the world, Oliveira presented CNseg's Insurance Sustainability Roadmap. During the panel 'Expanding Sustainability in Insurance', he explained that the Roadmap will guide the Confederation's actions to foster more sustainable practices and synergy between the sustainability and consumer re-

bilidade e relações de consumo na construção de produtos adaptados à necessidade do consumidor.

O documento foi construído pela equipe técnica da Confederação levando em consideração quatro referências fundamentais: 1) princípios para sustentabilidade em seguros (PSI); 2) os aspectos ASG mais relevantes para o nosso mercado; 3) o nosso arcabouço regulatório temático; e 4) os onze objetivos ambientais, climáticos e sociais que serão abordados pela taxonomia sustentável brasileira. Enfatizou ainda que o Roadmap brasileiro possui ainda três eixos principais que vão refletir as necessidades e desafios específicos de Seguros Gerais, Previdência Privada, Vida, Saúde Suplementar e Capitalização, com ênfase particular nos temas ambientais, sociais e de governança. Os três eixos são a) promoção de uma transição justa para economia sustentável e de baixo carbono; b) o estímulo à resiliência da sociedade frente às mudanças climáticas; e c) e a promoção da inclusão e combate à desigualdade

“Em cada um dos eixos escolhemos as iniciativas que vão promover a sinergia entre as agendas de sustentabilidade, biodiversidade e relações de consumo”, destacou. “O mercado apoia a construção de uma taxonomia sustentável em seguros para classificar produtos de seguros, serviços e assistências oferecidas ao consumidor”, complementou o presidente. *(Fonte: Hill+Knowlton Brasil)*

lations agendas in the construction of products adapted to consumer needs.

The document was put together by the Confederation's technical team, taking into account four fundamental references: 1) the principles for sustainability in insurance (PSI); 2) the ESG aspects most relevant to our market; 3) our thematic regulatory framework; and 4) the eleven environmental, climate and social objectives that will be addressed by the Brazilian sustainable taxonomy. He also emphasized that the Brazilian Roadmap also has three main axes that will reflect the specific needs and challenges of General Insurance, Private Pension, Life, Supplementary Health and Capitalization, with particular emphasis on environmental, social and governance issues. The three axes are a) promoting a just transition to a sustainable, low-carbon economy; b) stimulating society's resilience in the face of climate change; and c) promoting inclusion and combating inequality.

"In each of these areas we have chosen initiatives that will promote synergy between the agendas of sustainability, biodiversity and consumer relations," he said. "The market supports the construction of a sustainable insurance taxonomy to classify insurance products, services and assistance offered to consumers," the President added.

(Source: Hill+Knowlton Brasil)

Exemplos práticos do Road Map

No caso de Seguros Gerais, as alterações climáticas podem impactar os sinistros pelo aumento de desastres naturais e mudanças nos padrões climáticos e pluviométricos de determinadas regiões. Por isso, as seguradoras precisam considerar essas questões na gestão e subscrição de riscos para criar novos produtos ao consumidor e empresas apoiando e protegendo os negócios.

Em relação à Vida e Previdência, deve se levar em conta questões sociais e demográficas. Se, por um lado, o aumento da longevidade da população impõe desafios à gestão de produtos de previdência complementar, a ascensão das camadas mais baixas da população trazem oportunidades relevantes para o setor. Na mesma linha, os produtos de Capitalização promovem a inclusão financeira, especialmente corroborando para a acumulação de recursos a longo prazo com objetivo de gerar receitas e acumular patrimônio.

Practical examples of the Road Map

In the case of General Insurance, climate change can have an impact on claims due to the increase in natural disasters and changes in weather and rainfall patterns in certain regions. Therefore, insurers need to consider these issues when managing and underwriting risks in order to create new products for consumers and companies to support and protect businesses.

With regard to Life and Pensions, social and demographic issues must be taken into account. If, on the one hand, the increasing longevity of the population poses challenges for the management of supplementary pension products, the rise of the lower classes of the population brings significant opportunities for the sector. In the same vein, capitalization products promote financial inclusion, especially by contributing to the accumulation of long-term resources with the aim of generating income and accumulating wealth.

Novas Perspectivas Legais e Regulatórias no Mercado de Seguros

New Legal and Regulatory Perspectives on the Insurance Market

*João Marcelo dos Santos

O mercado brasileiro de seguros evoluiu nas últimas décadas. Os seguros de pessoas deixaram para trás o momento de oferta de produtos essencialmente limitados a apólices coletivas de risco e VGBLs. Nos seguros de danos começamos a nos parecer mais com mercados desenvolvidos. Passamos a ter um setor de resseguros dinâmico, com toda a sua saudável heterogeneidade. Os canais de venda de seguros multiplicaram-se. Hoje vemos, atuando juntos, corretores, representantes, MGAs, estipulantes, finders, insurtechs e outros atores. Temos ainda o open insurance. Isso tudo se deve principalmente ao esforço daqueles que atuam no mercado de seguros brasileiro. De fato, a lei e a regulação, por mais importantes que sejam, não estão entre os principais agentes dessas transformações. A exceção no setor de seguros foi a Lei Complementar nº 126/2017, que abriu o mercado de resseguros. De qualquer modo, temos agora um Governo com proposta de forte intervenção estatal e normativa. O principal evento normativo no horizonte é a aprovação da “Lei de Seguros”. O PLC nº 29/2017 regula a subscrição de seguros, os clausulados e o processo de regulação e liquidação de sinistros. Traz regras exóticas



The Brazilian insurance market has evolved in recent decades. Personal insurance has left behind the moment of offering products essentially limited to collective risk policies and VGBLs. In property damage insurance we are starting to look more like developed markets. We now have a dynamic reinsurance sector, with all its healthy heterogeneity. Insurance sales channels have multiplied. Today we see, acting together, brokers, representatives, MGAs, stipulators, finders, insurtechs and other actors. We also have open insurance. This is all mainly due to the efforts of those who work in the Brazilian

insurance market. In fact, law and regulation, however important they are, are not among the main agents of these transformations. The exception in the insurance sector was Complementary Law No. 126/2017, which opened the reinsurance market. In any case, we now have a Government with a proposal for strong state and regulatory intervention. The main normative event on the horizon is the approval of the “Insurance Law”. PLC nº 29/2017 regulates insurance underwriting, clauses and the claims regulation and settlement process. It brings exotic rules

e uma visão dirigista do setor. E, ainda que o PLC não seja aprovado, teremos a reforma do Código Civil, que, se for a alternativa vencedora no tocante ao contrato de seguros, demandará ajustes nos procedimentos das seguradoras e na legislação. A Susep traz também uma visão fortemente intervencionista. Saem da pauta a auto-regulação e a desregulação e entra a pretensão da Autarquia de discutir e desenhar produtos e focos de atuação de seguradoras. Exemplos disso são a pauta ESG, a tecnologia e a promoção do desenvolvimento nacional (em especial o novo PAC). De fato, para muitos, entre os quais este articulista, trata-se de visão equivocada e contrária ao desenvolvimento que temos experimentado. Por outro lado, temos que escapar da armadilha da polarização e da construção de narrativas, que tem gerado uma pandemia de “visão em túnel” nos debates públicos. Temos que voltar a aprender com o outro e a enxergar na divergência oportunidades para evoluirmos. Essa é demanda inclusive de sistemas democráticos, em que diferentes visões de mundo e de governo se sucedem e se tornam a realidade não somente dos seus apoiadores. Nesse sentido, o fluxo esperado de intervenção e normatização intensa por parte do Congresso Nacional e da Susep deve ser acompanhado com atenção. A indicação governamental de produtos e espaços a serem ocupados pelo mercado de seguros pode trazer oportunidades para a construção de parcerias com o Governo visando ao desenvolvimento do setor. Ao mesmo tempo, devemos estar vigilantes para que essas parcerias não sejam um caminho único e limitador, bloqueador de processos endógenos de desenvolvimento e inovação. Quanto a pontos específicos, como a regulação de sinistros e o resseguro, a visão governamental de promover um mercado local forte e com segurança jurídica, se mal executada, traz riscos significativos de desestruturação de processos. Tratam-se de temas sensíveis, com impacto direto na disponibilidade de seguros para a sociedade. A democracia impõe a abertura da sociedade e do Governo para o debate. Nesse contexto, críticas e alertas têm refletido a preocupação de pessoas que moram e produzem no Brasil e querem colaborar na construção de um futuro melhor para todos nós

* Sócio Fundador do Santos Bevilaqua Advogados Associados, ex-Diretor e Superintendente substituto da Susep, ex-Presidente e atual Vice-Presidente do Conselho Superior da Academia Nacional de Seguros e Previdência e Membro do Board da Global Insurance Law Connect, rede mundial de escritórios de advocacia especializados em seguros.

and a direct vision of the sector. And, even if the PLC is not approved, we will have the reform of the Civil Code, which, if it is the winning alternative with regard to the insurance contract, will require adjustments to the insurers' procedures and legislation. Susep also brings a strongly interventionist vision. Self-regulation and deregulation are no longer on the agenda and the Authority's intention to discuss and design products and areas of activity for insurance companies is on the agenda. Examples of this are the ESG agenda, technology and the promotion of national development (especially the new PAC). In fact, for many, including this writer, this is a mistaken view and contrary to the development we have experienced. On the other hand, we have to escape the trap of polarization and the construction of narratives, which has generated a pandemic of “tunnel vision” in public debates. We have to learn from each other again and see opportunities for us to evolve in divergence. This is a demand even of democratic systems, in which different visions of the world and government follow each other and become the reality not only of their supporters. In this sense, the expected flow of intense intervention and standardization by the National Congress and Susep must be monitored carefully. The government's indication of products and spaces to be occupied by the insurance market can bring opportunities for building partnerships with the Government aimed at developing the sector. At the same time, we must be vigilant so that these partnerships do not represent a single and limiting path, blocking endogenous development and innovation processes. Regarding specific points, such as claims regulation and reinsurance, the government's vision of promoting a strong local market with legal security, if poorly executed, brings significant risks of disrupting processes. These are sensitive topics, with a direct impact on the availability of insurance for society. Democracy requires the openness of society and the Government to debate. In this context, criticisms and warnings have reflected the concerns of people who live and produce in Brazil and want to collaborate in building a better future for all of us.

* Founding Partner of Santos Bevilaqua Advogados Associados, former Director and Deputy Superintendent of Susep, former President and current Vice-President of the Superior Council of the National Academy of Insurance and Pensions and Member of the Board of Global Insurance Law Connect, a global network of law firms lawyers specializing in insurance.



Alaor Silva Junior
Presidente do Clube de Seguros PASI / Sócio Fundador

“Fomos pioneiros em oferecer seguro como instrumento de inclusão social”

“We were pioneers to offer insurance as an instrument of social inclusion”

Por/by Márcia Kovacs

A história do PASI desmonta com a visão inovadora, ousada e bravura de Alaor Silva Junior, que até então, comandava uma corretora que comercializava produtos do segmento. Nesta época as empresas internacionais começavam a ocupar espaços e era preciso pensar “fora da caixa”. “O mais difícil foi determinar o rumo que que iríamos tomar”, define Alaor Silva Junior, fundador do PASI. “Conseguimos encontrar um diferencial em 1988, quando identificamos o perfil social do mercado, que tinha uma lacuna. Não existia nenhuma modalidade de seguro específica para atender as classes menos favorecidas”, recorda. Nesta época, o presidente da Associação dos Servidores da Universidade Federal de Minas Gerais pediu que fosse desenvolvido um seguro para repor o caixa da entidade com valores gastos com o auxílio funeral fornecido às famílias dos associados, pois as famílias, que não tinham como arcar com o funeral, solicitavam auxílio, porém não conseguiam restituir a ajuda. O seguro para cobrir o auxílio funeral, deveria ter o valor adequado para atender o público mais carente. “Eu estava determinado em buscar uma solução e este foi o momento da mudança do nosso negócio. Assim nasceu a primeira ideia”, destaca Alaor. “O desafio era fazer a indenização do valor em um prazo máximo de uma semana. Basicamente, era um custo determinado para que a associado pudesse repor seu caixa”, explica. O protótipo do produto foi criado em novembro de 1988, porém, em menos de um mês, a seguradora não conseguiu cumprir o prazo de indenização de uma semana. Alaor não desistiu e pelo contrário, se propôs a desenvolver um produto que em 24 horas, efetuasse o pagamento, após a entrega da documentação. “Fiquei tão entusiasmado que quis ampliar ainda mais o projeto e levar para empresas. Pensei, se a família de um professor fica sem recursos quando ele morre, imagine a família dos trabalhadores de classes mais modestas, sem acesso ao seguro?”, desabafa. Então o empresário buscou dentro da sua tradicional carteira de ramos elementares da então corretora e conseguiu a adesão de mais 15 empresas, mesmo antes da concepção final do produto. “Éramos uma corretora de seguros, por isso aproveitei os segurados mais próximos, com grupos de trabalhadores e perguntei se teriam a coragem de serem clientes ‘pilotos’ neste projeto”. Foram mais 3.250 trabalhadores de diversos setores da indústria, totalizando 9.250 vidas na primeira vigência do produto PASI. “Busquei uma nova companhia, que pudesse nos atender e

The history of PASI begins with the innovative, bold and brave vision of Alaor Silva Junior, who until then, commanded a brokerage that sold products in the industry. At this time, international companies were beginning to occupy spaces and it was necessary to think “outside the box”. “The most difficult thing was determining the direction we were going to take”, defines Alaor Silva Junior, founder of PASI. “We managed to find a difference in 1988, when we identified the social profile of the market, which had a shortfall. There was no specific type of insurance to serve the less favored classes”, he recalls. At this time, the president of the Association of Employees of the Federal University of Minas Gerais asked that insurance be developed to replace the entity's cash with amounts spent on funeral assistance provided to the families of members, as the families, who were unable to afford funeral expenses, they requested assistance, but were unable to repay the assistance received. Insurance to cover funeral assistance should have adequate value to serve the neediest public. “I was determined to figure out a solution and this was the moment of change for our business. This is how the first idea was born”, says Alaor. “The challenge was to compensate the amount within a maximum period of one week. Basically, it was a cost determined so that the member could replenish their funds”, he explains. The product prototype was created in November 1988, however, in less than a month, the insurance company was unable to meet the one-week compensation deadline. Alaor did not give up and, on the contrary, set out to develop a product that would make payment within 24 hours, after submitting the documentation. “I was so excited that I wanted to expand the project even further and take it to companies. I thought, if a teacher's family is left without resources when he dies, imagine the families of workers from more modest classes, without access to insurance?”, he says. So the businessman looked within his traditional portfolio of basic branches of the then brokerage and managed to sign up another 15 companies, even before the final design of the product. “We were an insurance broker, so I took advantage of the closest policyholders, with groups of workers and asked if they would have the courage to be ‘pilot’ clients in this project”. There were over 3,250 workers from various industry sectors, totaling 9,250 lives during the first period of the PASI product. “I looked for a new company that could serve us and

em março de 1989, saiu a aprovação, junto ao corpo técnico da seguradora, na finalização do produto”, celebra.

Primeiro Seguro Social do país

“Em poucos meses, de outubro de 1988 a maio de 1989, tudo aconteceu. Saímos do ensaio para a realidade, e lideramos o seguro com perfil social”, alegre-se o idealizador do Seguro PASI, que nasceu em junho de 1989, o primeiro seguro social do país, destinado às classes menos abastadas. “O PASI foi o precursor dos MGAs (Management General Agent), que o mercado hoje tanto comenta, isto prova como o setor é cíclico. “Atualmente várias seguradoras indenizam com agilidade e entregamos isto há 35 anos”, destaca Fabiana Resende, filha de Alaor e Vice-Presidente Executiva da empresa. “Nem existia startup e o PASI pratica este modelo de fazer, errar e ajustar”, observa

Fabiana. Em apenas uma semana após o lançamento, o PASI realizou a primeira indenização em 24 horas. O beneficiário que recebeu o ressarcimento foi pessoalmente receber o cheque, e se impressionou com a agilidade. “Expliquei que se tratava de um projeto, e seu caso foi a primeira indenização”, informa Alaor. O cliente entregou seu cartão de visitas, e se apresentou como presidente de uma empresa, e que o PASI havia adquirido naquele momento, mais 800 segurados. Este primeiro pagamento, sendo um beneficiário em boas condições financeiras, fez a companhia refletir, como seria importante indenizar uma família carente. “A ideia nasceu no oitavo dia de operação do produto, e reinventamos o programa para oferecer aos trabalhadores da construção, inspirados pelo impacto da primeira indenização que impressionou um empresário deste segmento”. E este dia chegou, em 1989, quando o empreendedor, contactou o sindicato que representa a construção civil e apresentou a proposta. No mês seguinte, o modelo PASI foi instituído como o primeiro seguro de

vida e acidentes pessoais do país a constar em uma cláusula de convenção coletiva do trabalho, criando assim um novo mercado. “Fomos pioneiros não somente no produto como também na modalidade, por oferecer acessibilidade ao seguro como ins-

in March 1989, the insurance company's technical staff approved the finalization of the product”, he celebrates.

First Social Security in the Country

“In a few months, from October 1988 to May 1989, everything happened. We went from rehearsal to reality, and we are leading insurance with a social profile”, says the creator of PASI Insurance, which was created in June 1989, the first social insurance in the country, aimed at the less well-off classes. “PASI was the precursor to MGAs (Management General Agent), which the market talks about so much today, this proves how cyclical the sector is. “Currently, several insurance companies provide compensation quickly and we have been delivering this for 35 years”, highlights Fabiana Resende, Alaor's daughter and companies' Executive Vice-President. “There wasn't even a startup

and PASI practices this model of doing, making mistakes and adjusting”, observes Fabiana. In just one week after launch, PASI carried out the first compensation within 24 hours. The beneficiary who received the reimbursement went to receive the check in person, and was impressed with the agility. “I explained that it was a project, and his case was the first compensation”, informs Alaor. The client handed over his business card and introduced himself as the president of a company, and that PASI had at that time acquired over 800 policyholders. This first payment, being a beneficiary in good financial condition, made the company reflect on how important it would be to compensate a needy family. “The idea was born on the eighth day of the product's operation, and we reinvented the program to offer it to construction workers, inspired by the impact of the first compensation that impressed a businessman in this segment.” And this day arrived, in 1989, when the entrepreneur contacted the union that represents the construction industry and presented the proposal. The

following month, the PASI model was established as the first life and personal accident insurance in the country to be included in a collective labor agreement clause, thus creating a new market. “We were pioneers not only in terms of the product but also re-



(E/D) (L/R) Fabiana Resende, Mariângela Marrocos e Philippe Marrocos

trumento de inclusão social”. O executivo, celebra neste ano de 2024, a trajetória de 35 anos com um diferencial, pois tem um papel social no mercado de seguros. “A medida em que fomos ganhando a confiança das entidades e empresas, não estávamos mais conversando com uma família, nem com um líder, mas com o setor”, informa. A partir deste marco, a empresa investiu em outros setores. “Já estávamos atuando na construção civil em âmbito nacional, e outros setores souberam da modalidade e fomos acionados. Focamos em segmentos com maior necessidade de proteção, altos riscos, como construção e indústrias, pois são profissionais que não têm acesso ao seguro.

Corretor de seguros como distribuidor dos produtos

O PASI atuou até 1991 como corretora de seguros, mas uma nova fase surgiu, com o produto sendo entregue nacionalmente. O corretor de seguros entrou em ação para cumprir seu papel na distribuição e comercialização. A partir deste marco, a empresa estabeleceu parceria com uma seguradora para gerir a operação, cuidando da dinâmica, dos corretores e a concessão da cesta de produtos. “Hoje, muitas companhias copiam as nossas coberturas, mas nem sabem que foram lançadas inicialmente pelo PASI”, informa Fabiana Resende.

Conectada com Inovações Tecnológicas

A empresa mantém ativo e em constante aprimoramento seus sistemas e portais para melhor atender seus corretores, parceiros e clientes. Inclusive, a maior parte das cotações e contratações são efetuadas da forma digital, sendo quase 70% das vendas concretizadas por meio desses canais. Conectado com o futuro, a empresa iniciou estudos de inteligência artificial para propiciar melhoria na análise de sinistros. O PASI conta com vários robôs em atividade, que trouxeram dinamismo nas operações e minimizaram a possibilidade de erros. Hoje são realizados de forma automática, todo o faturamento e a movimentação de segurados. Está em operação a Cotação Express, oferecendo aos corretores adesão e implantação imediatas. O PASI se consolidou, mas não parou no tempo - sempre buscou inovação e mudança de posicionamento - para melhor atender seu público. Até o final do ano o PASI se prepara para o lançamento de um “Super App” que promete revolucionar o mercado com recursos ainda inéditos nas atuais plataformas disponíveis aos consumidores.

Novo integrante no time familiar

Philippe Marrocos é o caçula, dos três filhos de Alaor e Mariângela, e desde os 15 anos teve atuação no núcleo de empresas da família. Passou um tempo fora do país e quando

guarding the modality itself, by offering accessibility to insurance as an instrument of social inclusion”. In 2024, the executive celebrates his 35-year trajectory with a difference, as he has a social role in the insurance market. “As we gained the trust of entities and companies, we were no longer talking to a family, nor to a leader, but to the sector”, he informs. From this milestone, the company invested in other sectors. “We were already working in civil construction nationwide, and other sectors found out about the modality and we were contacted. We focus on segments with the greatest need for protection, high risks, such as construction and industries, as they are professionals who do not have access to insurance.

Insurance broker as product distributor

PASI operated until 1991 as an insurance broker, but a new phase emerged, with the product being delivered nationally. The insurance broker came into action to fulfill its role in distribution and marketing. From this milestone, the company established a partnership with an insurance company to manage the operation, taking care of the dynamics, brokers and the concession of the product basket. “Today, many companies abide by our model of insurance coverage, but they don’t even know that it was initially launched by PASI”, informs Fabiana Resende.

Connected with Technological Innovations

The company keeps its systems and portals active and constantly improving to better serve its brokers, partners and customers. In fact, most quotations and contracts are carried out digitally, with almost 70% of sales made through these channels. Connected with the future, the company began artificial intelligence studies to improve claims analysis. PASI has several robots in operation, which brought dynamism to operations and minimized the possibility of errors. Today, all billing and movement of policyholders are carried out automatically. Quota Express is in operation, offering brokers immediate membership and implementation. PASI has consolidated itself, but has not stopped in time - it has always sought innovation and change of positioning - to better serve its audience. By the end of the year, PASI is preparing to launch a “Super App” that promises to revolutionize the market with features that have yet to be seen on current platforms available to consumers.

New member of the family team

Philippe Morocco is the youngest of Alaor and Mariângela's three children, and since the age of 15 he has worked in the family's core business. He spent time abroad and



regressou se formou em Administração de Empresas. Durante 8 anos foi gestor do segmento rural da família. Mas, com o crescimento da companhia em 2022, Philippe foi convidado a retornar ao PASI, atuando no início como diretor Financeiro, e na sequência assumindo também as diretorias de Indenizações e Pessoas. A paixão pelo desenvolvimento, visando o aprimoramento dos processos para melhor atender o mercado é o seu foco e que tem expertise para conduzir.

when he returned he graduated in Business Administration. For 8 years he was manager of the family's rural segment. However, with the company's growth in 2022, Philippe was invited to return to PASI, initially serving as Financial Director, and subsequently also taking on the Compensation and People directorships. The passion for development, aiming to improve processes to better serve the market is its focus and it has the expertise to lead.

Pilares da companhia

- Proteção - a proteção do cliente e da sua família são prioridades;
- Acolhimento - tem empatia e atende as necessidades dos clientes;
- Simplicidade - descomplica a linguagem e se adapta aos interlocutores simplificando processos;
- Inovação - criam e atualizam antigos costumes, são pioneiros e desenvolvem inovações tecnológicas ;
- Experiência - resolvem com agilidade e com excelente qualidade;

Diversificação de Produtos

- Seguro PME
- Seguro Funeral Individual
- Seguro Funeral Familiar
- Seguro Estagiários
- AP Temporário
- Amparo Funeral Individual
- Amparo Funeral Familiar
- Amparo Funeral Sênior
- Agrovida Básico
- Agrovida Plus
- Agrovida Familiar
- Seguro Convenção Coletiva

Diferenciais Inovadores Idealizados e Lançados pelo PASI

- Indenização em 24 horas
- Auxílio Alimentação
- Cesta Natalidade
- Bônus por Nascimento
- Nascimento de Filhos com Doença Congênita
- Reembolso de Despesas com Rescisão Trabalhista em caso d Morte do Trabalhador
- Pagamento Antecipado por Incapacidade Profissional do Trabalhador
- Pagamento Antecipado / Integralizado por Acidente Profissional – Extensiva a Empregados com Funções Domésticas
- Pagamento Antecipado Especial por Consequência de Doença Profissional
- Reembolso à Empresa por Acidente Laborativo Real
- Assistência Social
- Assistência Psicológica
- Assistência Nutricional
- Assistência Fitness
- Assistência Recolocação e Avaliação Profissional
- Assistência Desenvolvimento Profissional do Estagiário
- Orientação Médica por Vídeo (Teleconsulta)
- Cobertura Diagnóstico de Câncer de Mama e Próstata
- Amparo Oncológico
- Kit Primeiros Dentinhos

Company pillars

- Protection - the protection of the client and their family are priorities;
- Welcoming - have empathy and meet customer needs;
- Simplicity - simplify the language, adapting to interlocutors and simplifying processes;
- Innovation - create and update old customs, are pioneers and develop technological innovations;
- Experience - resolve quickly and with excellent quality;

Product Diversification

- Small Business Insurance
- Individual Funeral Insurance
- Family Funeral Insurance
- Interns Insurance
- Temporary AP
- Individual Funeral Support
- Family Funeral Support
- Senior Funeral Support
- Basic Agrovida
- Agrovida Plus
- Family Farming
- Collective Agreement Insurance

Innovative Differentiators Designed and Launched by PASI

- Compensation in 24 hours
- Food Assistance
- Birth Basket
- Birth Bonus
- Birth of Children with Congenital Disease
- Reimbursement of Employment Termination Expenses in the event of the Death of the Employee
- Advance Payment for Worker's Professional Incapacity
- Advance/Full Payment for Professional Accident – Extended to Employees with Domestic Functions
- Special Advance Payment due to Occupational Illness
- Reimbursement to the Company for a Real Work Accident
- Social assistance
- Psychological Assistance
- Nutritional Assistance
- Fitness Assistance
- Outplacement Assistance and Professional Assessment
- Intern Professional Development Assistance
- Medical Guidance via Video (Teleconsultation)
- Breast and Prostate Cancer Diagnosis Coverage
- Oncological Support
- First Teeth Kit

Números

- 49 mil empresas clientes
- 222 mil contratos já efetivados
- 93 mil famílias indenizadas
- 2,5 milhões de vidas seguradas
- 35 mil Cestas Natalidades entregues
- 3,5 mil corretores cadastrados
- 430 milhões em valores indenizados

Títulos e Conquistas

- Citado como modelo vitorioso de microsseguro no Relatório Internacional sobre Microseguros no Brasil realizado pelo CENFRI.
- Ganhador do Prêmio de Melhor Seguro Social Nacional, concedido pela ANSP
- No estudo “Microfinanças: Microcrédito e Microseguros no Brasil” realizado pelo CEBDS é reconhecido como o microsseguro nacional, constante na linha do tempo na fase intitulada “Primórdios do Microseguro”.
- Nos relatórios da comissão consultiva de microsseguros da SUSEP, o PASI é reconhecido como pioneiro em seu segmento de atuação e um case nacional de sucesso. No relatório de pesquisa realizado pela Escola de Negócios e Seguros, sobre produtos da iniciativa privada com o microsseguro, é dedicado ao PASI o capítulo entre os programas existentes.

Numbers

- 49 thousand client companies
- 222 thousand contracts already signed
- 93 thousand families compensated
- 2.5 million lives insured
- 35 thousand Christmas Baskets delivered
- 3.5 thousand registered brokers
- 430 million in compensated values

Titles and Achievements

- Cited as a winning microinsurance model in the International Report on Microinsurance in Brazil carried out by CENFRI.
 - Winner of the Best National Social Security Award, granted by ANSP
 - In the study “ Microfinance : Microcredit and Microinsurance in Brazil” carried out by CEBDS, it is recognized as the national microinsurance, constant in the timeline in the phase entitled “Early Microinsurance”.
- In the reports of the SUSEP microinsurance advisory committee, PASI is recognized as a pioneer in its segment of activity and a national success story. In the research report carried out by the School of Business and Insurance, on private sector products with microinsurance, the chapter among the existing programs is dedicated to PASI.

Em 1986 Alaor Silva Junior e Mariângela Marrocos iniciaram em Belo Horizonte (MG), as atividades da Asteca Desenvolvimento e Corretora de Seguros, comercializando seguros em todos os ramos. Em busca de novos mercados, Alaor percebeu que havia uma grande parcela de brasileiros, formada por trabalhadores e operários pertencentes às classes sociais menos favorecidas, excluídas do mercado segurador. Após inovar o setor, a comercialização passou a ser distribuída e comercializada através dos mais de 6.000 corretores de seguros cadastrados. O PASI revolucionou o mercado por ter coberturas inéditas como cesta alimentação entregue a domicílio, no caso de morte do titular, a indenização por nascimento de filho com doença congênita, o reembolso à empresa das despesas com rescisão trabalhista, cobertura que antecipa a indenização em caso de doença profissional adquirida no exercício da atividade, e a Cesta Natalidade, inicialmente criada para contemplar a mulher trabalhadora, com itens para atender as necessidades da beneficiária e do bebê, que foi estendida a trabalhadores do sexo masculino. Atualmente o projeto possui mais de 2,5 milhões de segurados entre titulares e dependentes, vinculados a mais de 49 mil empresas. Milhares de empresas utilizaram o seguro e mais de 93 mil indenizações foram pagas, valores que já ultrapassam mais de R\$ 430 milhões.

In 1986, Alaor Silva Junior and Mariângela Morocco started the activities of Asteca Desenvolvimento e Corretora de Seguros in Belo Horizonte (MG), selling insurance in all areas. In search of new markets, Alaor realized that there was a large portion of Brazilians, made up of workers belonging to the less favored social classes, excluded from the insurance market. After innovating the sector, sales began to be distributed and marketed through more than 6,000 registered insurance brokers. PASI revolutionized the market by offering unprecedented coverage such as a food package delivered to the insured family's home in the event of the death of the holder, compensation for the birth of a child with a congenital disease, reimbursement to the company for labor termination expenses, coverage that anticipates compensation in case of occupational illness acquired while carrying out the activity, and the Birth Basket (Cesta Natalidade), initially created to cover working women, with items to meet the needs of the beneficiary and the baby, which was extended to male workers. The project currently has more than 2.5 million policyholders, including policyholders and dependents, linked to more than 49 thousand companies. Thousands of companies used the insurance and more than 93 thousand compensations were paid, amounts that already exceed more than R\$430 million.

CVG-SP e Susep debatem o Open Insurance

CVG-SP and Susep debate Open Insurance

O CVG-SP realizou um café da manhã com a participação de Airton Almeida, diretor da Susep, voltado aos desafios e benefícios do Open Insurance (Opin), recepcionado pelo presidente Márcio Batistuti, que também é diretor Comercial da MAG Seguros, “pois o evento vem ao encontro do propósito



da Entidade em se conectar ao mercado”, afirmou. Para Renato Barbosa, diretor de Relações com Mercado da Instituição, o tema é atualmente um dos mais importantes para o setor. “Esta é uma grande oportunidade para elucidar o assunto”, frisou.

Sob a mediação de Nuno David, diretor Estatutário Comercial e Marketing da MAG Seguros, o debate iniciou com a apresentação de Almeida sobre os pontos relevantes do novo sistema. Entre os benefícios, comentou que “um dos principais é a cidadania financeira, que promove a inclusão de novos consumidores e facilita o acesso a produtos adequados e preços acessíveis”.

Almeida destacou os benefícios do Opin para os corretores, que segundo sua previsão, serão 100% digitais. “O corretor terá acesso aos dados bancários do cliente, conhecerá sua evolução patrimonial e poderá oferecer mais produtos”, lembrou. Ele afirmou ainda, que não haverá ‘invasão’ dos bancos na seara do seguro, já que as seguradoras também terão acesso a dados de correntistas”. Complementando, Nuno David refletiu que diante do esforço e dos custos envolvidos na captação de novos clientes, pode se tornar desmotivador permitir o compartilhamento desses dados no mercado. “Existem muitos clientes bancarizados que não possuem seguro. Então, este é o caminho mais curto para chegar nesse público”, afirmou.

Almeida não apenas concordou, como também acrescentou que as seguradoras precisam capacitar seus corretores. Esclareceu ainda que os corretores não são obrigados a se registrar em uma Sociedade Processadora da Ordem do Cliente. “A SPOC é uma corretora, mas não deve ser vista como mais uma intermediária, porque não concorre com o corretor, mas facilita a integração de dados”. No encerramento do evento, Nuno manifestou sua convicção de que o Opin promoverá uma nova estruturação do mercado.(MA)

CVG-SP held a breakfast with the participation of Airton Almeida, Susep’s Director, focused on the challenges and benefits of Open Insurance (Opin), welcomed by president Márcio Batistuti, who is also Commercial director of MAG Seguros, “as the event meets the Entity’s purpose of connecting to the market”, he stated. According to Renato Barbosa, director of Market Relations at the Institution, the topic is currently one of the most important for the sector. “This is a great opportunity to clarify the issue”, he stressed.

Mediated by Nuno David, Statutory Commercial and Marketing Director at MAG Seguros, the debate began with Almeida’s presentation on the relevant points of the new system. Among the benefits, he commented that “one of the main ones is financial citizenship, which promotes the inclusion of new consumers and facilitates access to suitable products and affordable prices”.

Almeida highlighted the Opin benefits for brokers, which according to his prediction, will be 100% digital. “The broker will have access to the client’s banking data, will know their wealth evolution and will be able to offer more products”, he recalled. He also stated that there will be no ‘invasion’ by banks in the insurance sector, as insurance companies will also have access to account holders’ data.”

In addition, Nuno David reflected that given the effort and costs involved in attracting new customers, it can become demotivating to allow the sharing of this data in the market. “There are many bank customers who do not have insurance. So, this is the shortest way to reach this audience”, he stated. Almeida not only agreed, but also added that insurance companies need to train their brokers. He also clarified that brokers are not required to register with a Client Order Processing Company. “SPOC is a broker firm, but it should not be seen as another intermediary, because it does not compete with the broker, but facilitates data integration”.

At the end of the event, Nuno expressed his conviction that Opin will promote a new structuring of the market. (MA)

PASI

35





anos

Um Seguro para Todos
em Todos Momentos da Vida



Potencialize o seu negócio com o Seguro PASI

4000-1989 - Capitais e Regiões Metropolitanas
0800 703 6302 - Demais localidades

    /seguroPASI

Saiba mais



#UmSeguroparaTodos

O encontro nada fortuito entre um navio e uma ponte: Sinistro do porto de Baltimore

The not casual clash between a ship and a bridge: Loss in the port of Baltimore

*Paulo Henrique Cremoneze

Recentemente participei de gravação do prestigioso Canal de Arbitragem no Youtube, ao lado de importantes nomes do Direito Marítimo brasileiro.

O objetivo era o de comentar o sinistro do navio DALI que colidiu com a ponte principal em Baltimore, EUA, causando danos severos e de toda ordem. Importantes temas como logística de transportes, operações portuárias, contingenciamento de danos, sistemas de prevenção, novos paradigmas do caso fortuito e da força maior, sistemas de responsabilizações e os seguros em geral foram discutidos.

Notadamente pelo último assunto, os seguros em geral, é que fui convidado pelos organizadores, ao que desde já externo meu mais profundo e sincero agradecimento por tão honrosa confiança.

Apoiado por meus amigos Rubens Walter Machado Filho, que é meu sócio desde sempre

e Christian Smera Britto, que é meu parceiro profissional de longa data e respeitado regulador de sinistros, pude participar da gravação munido de informações e considerações absolutamente fiéis e importantes.

Dado o amplo interesse nesse sinistro, compartilho parte do que disse no encontro, ajudado por meus amigos, fazendo-o de modo sumário, em tópicos simples:

Primeiro, as informações gerais:

- O sinistro afirma a importância do sistema de seguros, que é sabidamente fundamental para a Economia global.



I recently participated in the recording of the prestigious Arbitration Channel on Youtube, alongside important names in Brazilian Maritime Law.

The aim was to discuss the accident of the DALI ship that collided with the main bridge in Baltimore, USA, causing severe and extensive damage. Important topics such as transport logistics, port operations, damage contingency, prevention systems, new paradigms of acts of God and force majeure, liability systems and insurance in general were discussed.

Notably due to the last subject, insurance in general, I was invited by the organizers, to whom I would like to express my deepest and most sincere gratitude for they have honored me with their trust.

Supported by my friends Rubens Walter Machado Filho, who has been my partner since forever, and Christian Smera

Britto, who is my long-time professional partner and respected claims adjuster, I was able to participate in the recording armed with absolutely faithful and important information and considerations.

Given the broad interest in this loss, I share part of what I said at the meeting, helped by my friends, doing so in a summary way, in simple topics:

First, the general information:

- The loss confirms the importance of the insurance system, which is known to be fundamental to the global economy.

- Prejuízos estimados em US\$ 4 bilhões
 - Estima-se que apenas a reconstrução da ponte “Francis Scott Key” consumirá US\$ 660 milhões
 - Foi informado que a cobertura do risco de propriedade da ponte é da Chubb, considerada uma das maiores importantes seguradoras do mundo.
 - Armador proprietário do navio é empresa sediada em Cingapura, a Grace Ocean Pte. Ltd.
 - O navio estava afretado por Time Charter para a Maersk, mas quem deve responder pelo danos e prejuízos é o armador-proprietário e seu segurador P&I, o Britannia (na prática, como segurador de responsabilidade civil do navio).
 - O navio colidiu contra a ponte por ter perdido sistema de geração de energia e, assim, enfrentado pane nos sistemas de leme (direção) e propulsão. (as causas da pane ainda não são sabidas e seu conhecimento é importante por dois motivos: I. prevenção e aprimoramento de sistemas e II. dimensionamento da responsabilidade civil)
 - Como essa pane ocorreu minutos antes da colisão, o navio enviou mensagens de emergência para a administração do porto (Mayday) o que evitou um desastre muito maior, pois o tráfego da ponte foi contido. Teriam caído muito mais veículos ao rio e a situação seria ainda mais crítica e dolorosa (o que agora convém apurar é se algo mais poderia ser feito e se a ponte possuía sistemas eficientes de prevenção de riscos, como dolphins de proteção dos pilares).
 - Há, ainda e pelo menos, seis navios de porte retidos no porto, impossibilitados de zarpar. Dezenas de outros, do lado exterior da ponte, tiveram que alterar suas escalas, gerando perdas logísticas importantes;
 - O canal do porto foi reaberto provisoriamente, mas com calado muito reduzido e isso prejudica inegavelmente a entrada e saída de navios e o bom fluxo da economia local.
 - Os prejuízos maiores, sem qualquer dúvida, serão decorrentes de B.I. (Business Interruption) e lucros cessantes, pois o porto sofreu colapso operacional, como múltiplas indústrias e negócios sendo afetados. Ao lado da responsabilidade civil por danos materiais, haverá seguramente reclamações de danos imateriais e outras figuras legais, como a da perda de chances.
 - O dono do navio (armador proprietário) já peticionou à Corte Federal de Maryland, pedindo proteção patrimonial, limitando sua responsabilidade ao valor de US\$ 44 milhões, valor do casco do navio;
 - Essa limitação é prevista pela Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims (LLMC), de 1976, da qual os EUA são signatários; (o Brasil não é).
 - A sorte desse pleito de limitação de responsabilidade dependerá da investigação técnica da causa do acidente. Se as autoridades apurarem que o defeito que resultou no blecaute do navio era presente e perceptível antes do início da viagem, então as regras limitativas da convenção poderão ser afastadas, porque caracterizada falha procedimental de “Due Diligence”, que normalmente leva a outra amplitude e
- Losses estimated at US\$4 billion
 - It is estimated that the reconstruction of the “Francis Scott Key” bridge alone will cost US\$660 million
 - It was reported that the bridge's property risk coverage is provided by Chubb, considered one of the largest insurance companies in the world.
 - The ship's owner is a Singapore-based company, Grace Ocean Pte . Ltd.
 - The ship was chartered by Time Charter to Maersk, but the person responsible for damages is the shipowner and their P&I insurer, Britannia (in effect, as the ship's civil liability insurer).
 - The ship collided with the bridge because it lost its power generation system and, therefore, suffered a failure in the rudder (steering) and propulsion systems. (the causes of the breakdown are not yet known and knowledge is important for two reasons: I. prevention and improvement of systems and II. dimensioning of civil liability)
 - As this breakdown occurred minutes before the collision, the ship sent emergency messages to the port administration (Mayday) which avoided a much bigger disaster, as the administration was able to contain bridge traffic. Many more vehicles would have fallen into the river and the situation would have been even more critical and traumatic (what is now worth finding out is whether anything more could be done and whether the bridge had efficient risk prevention systems, such as dolphins to protect the pillars).
 - There are still at least six large ships stuck in the port, unable to set sail. Dozens of others, on the outside of the bridge, had to change their stopovers, generating important logistical losses;
 - The port channel has been provisionally reopened, but with a very reduced draft and this undeniably affects the entry and exit of ships and the smooth flow of the local economy.
 - The biggest losses, without any doubt, will be due to BI (Business Interruption) and lost profits, as the port suffered an operational collapse, with multiple industries and businesses being affected. Alongside civil liability for material damage, there will certainly be claims for non-pecuniary damage and other legal issues, such as loss of chances.
 - The ship's owner (ship owner) has already petitioned the Federal Court of Maryland, asking for asset protection, limiting their liability to the value of US\$44 million, the value of the ship's hull;
 - This limitation is provided for by the Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims (LLMC), 1976, of which the USA is a signatory; (Brazil is not).
 - The outcome of this claim for limitation of liability will depend on the technical investigation into the cause of the accident. If the authorities determine that the defect that resulted in the ship's blackout was present and noticeable before the start of the journey, then the limiting rules of the convention may be disregarded, because it constitutes a pro-

dimensão de responsabilidade civil;

- A consequência imediata, em sendo provada a negligência com dever geral de cautela e a Due Diligence, é o de possível perda, pelo Armador da garantia do seguro de P&I, que pressupõe que o navio esteja em condições de navegabilidade (seaworthiness). Essa, aliás, é a mesma discussão que se trata nos seguros de responsabilidade civil dos diferentes modos de transportes: o agravamento de risco e a negligência grave, inescusável, por parte do segurador-transportador.
- Parece, porém, pouco provável que seja o caso de ofensa aos princípios e protocolos da Due Diligence, pois os navios operados pela Maersk são muito bem gerenciados, não sendo à toa que ela detém a condição de uma das maiores transportadoras marítimas de cargas do mundo;
- O armador provavelmente declarará avaria grossa, objetivando repartir as despesas de salvamento com os proprietários de carga. Após o acidente, o navio ficou bastante afetado por partes da ponte sobre seu convés, o que atingiu muitas cargas, trazendo riscos e constituindo um perigo real. Nesse caso, que ora se cogita sem juízo de valor, tem-se por certo que apenas as despesas de sacrifício poderão ser rateadas, sendo certo que os danos da colisão (diretos e indiretos) e os de outras causas de imputação de responsabilidade civil não se enquadram no instituto.
- A Avaria grossa, pelas Regras de York Antuérpia (Rule D), independem – inicialmente e para a declaração – da causa originária, sendo muito difícil, senão impossível, aos proprietários e seguradores das cargas a bordo se desvencilharem, ao menos no calor dos acontecimentos, da obrigação de compromisso de prestação de garantias para a avaria grossa.

Agora, as considerações, bem pontuais:

- O sinistro surpreende pela forma como ocorreu, por danos e pela dimensão geométrica dos prejuízos. Considerando os avanços no domínio do estado da técnica, da tecnologia de navegação, da engenharia naval, é imperiosa a apuração da causa do blecaute, até por causa dos novos paradigmas do caso fortuito de da força maior.
- Sem pisar na areia movediça da transferência de culpa à vítima, mas apenas visando maior segurança em todos os portos, também é imperioso saber se a ponte de Baltimore possuía sistema de proteção eficazes contra colisões de embarcações e se a envergadura do seu plano de contingenciamento de danos.
- O mundo precisa repensar os riscos em geral da atividade empresarial. Navios de cargas são imprescindíveis para a economia, assim como os seguros em geral. Em casos como este, de amplíssima envergadura econômico-financeira, há de ser buscado um meio justo entre o conceito de reparação civil integral e a teoria da preservação da empresa.
- Uma coisa é a responsabilidade civil incidente sobre a carga. Dela, pouco ou nada há o que se discutir sobre a repara-

cedural failure of Due Diligence”, which normally leads to another breadth and dimension of civil liability;

- The immediate consequence, if negligence is proven with a general duty of care and Due Diligence, is the possible loss, by the Shipowner, of the P&I insurance guarantee, which presupposes that the ship is seaworthy. This, in fact, is the same discussion that is addressed in civil liability insurance for different modes of transport: the aggravation of risk and serious, inexcusable negligence on the part of the insured-transporter.
- However, it seems unlikely that this is a case of offense against Due Diligence's principles and protocols. Diligence, as the ships operated by Maersk are very well managed, it is no surprise that it holds the status of one of the largest maritime cargo carriers in the world;
- The shipowner will probably declare general average, aiming to share the salvage expenses with the cargo owners. After the accident, the ship was badly affected by parts of the bridge on its deck, which hit many loads, causing risks and constituting a real danger. In this case, which is now being considered without value judgment, it is certain that only the sacrifice expenses may be apportioned, being certain that the damages caused by the collision (direct and indirect) and those caused by other causes of attribution of civil liability will not fall under the institute.
- General Average, by the York Antwerp Rules (Rule D), are independent – initially and for the declaration – of the originating cause, making it very difficult, if not impossible, for owners and insurers of cargo on board to free themselves, at least in the heat of events, from the obligation to commit to providing guarantees for the gross damage.

Now, some very precise points:

- The accident is surprising due to the way it occurred, the damage and the geometric dimension of the losses.
- Considering the advances in the state of the art, navigation technology and naval engineering, it is imperative to determine the cause of the blackout, not least because of the new paradigms of the fortuitous event of force majeure.
- Far be it from us to blame the victim, but simply in order to implement greater security in all ports, it is also imperative to know whether the Baltimore bridge had an effective protection system against vessel collisions and whether the scope of its contingency plan damage.
- The world needs to rethink the general risks of business activity. Cargo ships are essential for the economy, as is insurance in general. In cases like this, of a very broad economic and financial scope, a fair compromise must be sought between the concept of comprehensive civil reparation and the theory of company preservation.
- One thing is the civil liability levied on the cargo. From there, there is little or nothing to discuss about the full civil

ção civil integral do transportador-danador. Outra coisa é a responsabilidade civil extracontratual por danos em outras e que o ato-fato gerador é vórtice de prejuízos em escala geométrica e que não podem apurar imediatamente.

- Buscar a limitação da responsabilidade com base no valor do casco do navio, embora possível por norma convencional internacional, não é exatamente algo que se alinha ao conceito de justiça e a visão atual da reparação civil. Por outro lado, espécie de responsabilidade civil infinita também não é a melhor resposta, já que a sociedade interessa, e muito, a manutenção de empresas saudáveis de navegação.

- O amigo Christian Smera e eu discutimos bastante sobre a natureza jurídica da avaria grossa, a maior ou menor importância da causa antecedente ao dano voluntário para o evitamento de mal maior, porém estamos certos de que a declaração em si mesma é ato unilateral do armador e muitas são as causas autorizadoras nas Convenções Internacionais. Este, porém, não é assunto para ser tratado nessas informações e considerações, cabendo-me apenas expor o que provavelmente será feito, seu juízo de valor.

- De qualquer forma, dado o ônus previsto aos proprietários de cargas a bordo do “DALI”, afirma-se uma vez mais a importância do seguro de transporte, que envolve custo (prêmio) pequeno e entrega aos exportadores e importadores garantias excepcionais. As empresas com cargas a bordo que estiverem sem seguro terão de prestar garantias de avaria grossa em dinheiro ao Armador para poderem receber suas cargas. As que tiverem cobertas por apólices de transporte, estarão protegidas pelas garantias a serem estendidas por seus seguradores.

- O sinistro de Baltimore deixa-nos importante lição, ainda que esteja na fase inicial de estudos e apuração: os riscos estão aí e são enormes. Não há desenvolvimento social sem riscos. Demonizá-los com discursos ideológicos apegados não aproveita a ninguém. O esforço é o do bom-senso e este diz que é necessário o fomento de negócios com a maior segurança possível. O transporte marítimo de cargas não é definitivamente mais uma aventura, porém é algo circundado pelo selo do risco. O regime de responsabilização há de ser forte, duro, justo, para não deixar que as vítimas fiquem a ver navios, mas não a ponto de que a sociedade não fique mais ser os ver, dada a eventual insustentabilidade do setor.

Por fim, deixo um recado que peca pela obviedade, mas que nunca é demais ser repetido: a invulgar importância do negócio de seguro, que é aquele que viabiliza o desenvolvimento econômico e que leva aos cenários de crise o bom e doce selo do conforto. (De Coimbra, Portugal)

**Paulo Henrique Cremoneze, é sócio da Machado e Cremoneze Advogados Associados, doutorando em Direito Civil pela Universidade de Coimbra (Portugal), mestre em Direito Internacional e especialista em Direito dos Seguros pela Universidade de Salamanca (Espanha)*

reparation of the transporter-damager. Another thing is the non-contractual civil liability for damages to others and the generating act is a vortex of losses on a geometric scale that cannot be determined immediately.

- Seeking to limit liability based on the value of the ship's hull, although possible by conventional international standards, is not exactly something that aligns with the concept of justice and the current vision of civil reparation. On the other hand, a kind of infinite civil liability is also not the best answer, since society is very interested in maintaining healthy shipping companies.

- The friend Christian Smera and I discussed a lot about the legal nature of general average, the greater or lesser importance of the cause preceding the voluntary damage in order to avoid greater evil, but we are certain that the declaration in itself is a unilateral act of the shipowner and there are many causes authorizers in International Conventions. This, however, is not a subject to be addressed in this information and considerations, it is only up to me to explain what will probably be done, your value judgment.

- In any case, given the expected burden on cargo owners on board the “DALI”, the importance of transport insurance is once again confirmed, which involves a small cost (premium) and provides exporters and importers with exceptional guarantees. Companies with cargo on board that are not insured will have to provide cash general average guarantees to the Shipowner in order to receive their cargo. Those covered by transport policies will be protected by guarantees to be extended by their insurers.

- The Baltimore case leaves us with an important lesson, even though it is in the initial phase of studies and investigation: the risks are there and they are enormous. There is no social development without risks. Demonizing them with small ideological speeches does not benefit anyone. The effort is common sense and this says that it is necessary to promote business with the greatest possible security. The maritime cargo transport is definitely no longer an adventure, but it is something surrounded by the seal of risk. The accountability regime must be strong, tough, fair, so as not to leave victims watching ships, but not to the point that society can no longer watch them, given the possible unsustainability of the sector.

- Finally, I leave a message that is obvious, but never too often repeated: the unusual importance of the insurance business, which is what makes economic development viable and brings the good and sweet seal of comfort to crisis scenarios. (From Coimbra, Portugal)

**Paulo Henrique Cremoneze, is a partner at Machado e Cremoneze Advogados Associados, a PhD candidate in Civil Law at the University of Coimbra (Portugal), with a master's degree in International Law and a specialist degree in Insurance Law at the University of Salamanca (Spain)*

UCS celebra 20 anos de atividades

UCS celebrates 20 years of activities



A UCS – União dos Corretores de Seguros comemorou em 23 de abril, na Charles Pizza Grill, São Paulo, duas décadas de atividades voltadas ao setor de seguros, contando com a presença aproximada de duzentos participantes, entre associados e convidados. A entidade foi fundada, com o objetivo de unir os corretores de seguros e outros profissionais que atuam na área, para debater pautas de interesse da categoria, desde fóruns, eventos, encontros sociais e promover networking.

Antecedendo a festividade, foi realizada a Assembleia Geral Ordinária (AGO), com a participação exclusiva dos associados da entidade.

No decorrer da comemoração, a entidade recebeu inúmeras homenagens de seguradoras e também sorteou vários brindes aos participantes.

O presidente Augusto Esteves enfatizou o trabalho e cooperação de todos durante a história da instituição. “Eu assumi o mandato em 25 de abril de 2023, tenho 2 anos e oito meses pela frente, para poder fazer um trabalho junto ao mercado de seguros e também com os corretores de seguros. Quero continuar nas atividades na cultura, desenvolvimento, buscando sempre entregar o melhor e que todos possam ter mais conhecimento e entregar melhores produtos aos nossos segurados.

UCS – The Union of Insurance Brokers celebrated on April 23, at Charles Pizza Grill, São Paulo, two decades of activities focused on the insurance sector, with the presence of approximately two hundred participants, including members and guests. The entity was founded with the aim of bringing together insurance brokers and other professionals working in the area, to debate topics of interest to the category, from forums, events, social meetings and promote networking.

Prior to the festivities, the Ordinary General Assembly (AGO) was held, with the exclusive participation of the entity's associates.

During the celebration, the entity received numerous tributes from insurance companies and also gave away several gifts to the participants.

President Augusto Esteves emphasized everyone's work and cooperation throughout the institution's history. “I took office on April 25, 2023, I have 2 years and eight months ahead of me, to be able to do work with the insurance market and also with insurance brokers. I want to continue with activities in culture, development, always seeking to deliver the best so that everyone can have more knowledge and deliver better products to our policyholders. There

São vinte anos de conquistas e de trabalhos sociais - auxiliando entidades carentes, de saúde - com as caminhadas, passeios de bikes e também profissionalizante - projeto de estagiários, atualmente com dezoito aprendizes, para corretoras de seguros. A UCS tem um caminho virtuoso e é uma grande satisfação estar celebrando esta data”, brindou Esteves. (Fonte: Ruco Comunicação)



are twenty years of achievements and social work - helping needy entities, healthcare - with walks, bike rides and also professional training - an intern project, currently with eighteen apprentices, for insurance brokers. UCS has a virtuous path and it is a great pleasure to be celebrating this date”, toasted Esteves. (Source: Ruco Comunicação)

História da UCS

A UCS foi criada em abril de 2004 com o objetivo promover o aperfeiçoamento pessoal e profissional dos corretores de seguros por meio de troca de conhecimento entre a categoria e parceiros do mercado segurador.

Nestes 20 anos foram mais de 400 encontros presenciais de trabalho, além de centenas de reuniões online que acontecem durante toda a semana com o 'Trocando Negócios', e de dezenas de encontros de congraçamento, como as caminhadas dos corretores, o grupo de ciclismo 'Loucos Por Bike UCS' e as festas de fim de ano. Também foram realizados cursos, como “Administração de Corretora de Seguros” e “Como Contratar Estagiários e Colaboradores”, e preparação de profissionais com treinamentos para melhor execução de suas funções junto à corretora, além de projetos com os jovens corretores sucessores em suas empresas. E de forma recorrente são promovidas ações sociais para entidades beneficentes.

Desde o primeiro ano de gestão os corretores de seguros associados à UCS participam de discussões pertinentes à categoria no 'Fórum de Discussão UCS', por email, e disponibilizam a seus clientes mensalmente um boletim eletrônico, personalizado com os dados de cada corretora, trazendo notícias e curiosidades ligadas ao setor e que contribuem com a cultura dos seguros, ao demonstrar a importância da proteção. (Fonte: Ruco Comunicação)

UCS History

UCS was established in April 2004 with the aim of promoting the insurance brokers personal and professional improvement through the exchange of knowledge between the category and partners in the insurance market.

In these 20 years there have been more than 400 face-to-face work meetings, in addition to hundreds of online meetings that take place throughout the week with 'Trocando Negócios', and dozens of get-together meetings, such as brokers' walks, the cycling group ' Crazy About Bike UCS' and the end of year festivities.

Courses were also held, such as “Insurance Broker Administration” and “How to Hire Interns and Employees”, and preparation of professionals with training to better perform their duties with the broker, in addition to projects with young successor brokers in their companies. And on a recurring basis, social actions are promoted for charitable entities.

Since the first year of management, insurance brokers associated with UCS have participated in discussions relevant to the category in the 'UCS Discussion Forum', via email, and provide their clients with a monthly electronic bulletin, personalized with the details of each broker, bringing news and interesting facts. linked to the sector and which contribute to the insurance culture, by demonstrating the importance of protection. (Source: Ruco Comunicação)

Associação Internacional de Direito de Seguro (AIDA Brasil) elege nova diretoria

International Insurance Law Association (AIDA Brasil) elects new Board of Directors



A Entidade que se dedica ao estudo do direito do seguro, realizou a eleição e a posse da nova diretoria que será responsável pela gestão no biênio 2024/2026.

Juliano Ferrer, presidente no biênio 2022-2024, deu início a Assembleia Geral agradecendo a todos que estiveram a seu lado em sua gestão e colocando em pauta os trabalhos desenvolvidos durante o mandato de sua diretoria. “Agradeço a todos que colaboraram com e agora será feita uma gestão melhor ainda”, frisou.

Victor Benes, na qual foi vice-presidente, destacou que “que o Juliano foi uma liderança e soube formar uma equipe, ainda mais numa associação onde você não tem nenhum retorno financeiro. Foram dois anos de um crescimento exponencial e eu não tenho dúvida que os próximos dois anos serão tão bons quanto, será mais uma gestão vencedora”

Maria Amélia Saraiva, a nova presidente, agradeceu os membros da sua diretoria por terem aceitado o convite. “Agradeço a todos por terem aceito esse desafio. Tenho certeza que cada um que fará parte dessa nova gestão terá muito a contribuir, afirmou.

Iremos fazer um projeto de gestão para divisão dos trabalhos e levar transparência na gestão, assim como a anterior. Bom, quero fazer a menção de ter sido antecedida por grandes mulheres na AIDA, e não poderia deixar de mencionar a Dra. Therezinha Corrêa, Dra. Angélica Carlini e Dra. Ana Rita Petraroli”, finalizou.

A nova diretoria é composta por Maria Amélia Saraiva, Presidente; Inaldo Bezerra Silva Junior, 1º Vice-Presidente; Claudia Heck Machado Oliveira, 2º Vice-Presidente; Victor Augusto Benes Senhora, Diretor Vice-Presidente Acadêmico; Landulfo de Oliveira Ferreira Jr., Diretor Vice-Presidente de Relações Institucionais; Marcelo Barreto Leal, Diretor Vice-Presidente de Comunicação; Gustavo Amado León, Diretor Vice-Presidente de Relações Internacionais; Bárbara Bassani de Souza, Diretora Vice-Presidente Jurídica; Thiago Vilella Junqueira, Diretor Vice-Presidente de Eventos; Luís Antônio Giampaulo Sarro, Diretor Vice-Presidente de Assuntos Legislativos e Dárcio José da Mota, Diretor Vice-Presidente de Planejamento e Projetos.

(Fonte: Oficina do Texto)

The Entity dedicated to Insurance Law study, elected and inaugurated the new Board that will be responsible for management in the 2024/2026 biennium.

Juliano Ferrer, President for the 2022-2024 biennium, opened the General Meeting by thanking everyone who stood by his side during his administration and putting on the agenda the work carried out during the term of his board. “I thank everyone who collaborated with us; now the management will be even better”, he highlighted.

Victor Benes, Vice-President of the previous Board, highlighted that “Juliano was a leader and knew how to form a team, especially in an association where we have no financial feedback. The last two years were a period of exponential growth and I have no doubt that the next two years will be just as good, it will be another winning management”

Maria Amélia Saraiva, the new President, thanked the members of the new Board for accepting the invitation. “I thank everyone for accepting this challenge. I am sure that everyone who will be part of this new administration will have a lot to contribute, he stated.

We will create a management project to organize and distribute work in order to make management more transparent, just like the previous one. Well, I want to remember that I was preceded by great women at AIDA, and I could not fail to acknowledge the work by Dr. Therezinha Corrêa, Dr. Angélica Carlini and Dr. Ana Rita Petraroli”, he concluded.

The new Board is made up of Maria Amélia Saraiva, President; Inaldo Bezerra Silva Junior, 1st Vice-President; Claudia Heck Machado Oliveira, 2nd Vice-President; Victor Augusto Benes Senhora, Academic Vice-President; Landulfo de Oliveira Ferreira Jr., Vice-President of Institutional Relations; Marcelo Barreto Leal, Vice-President of Communications; Gustavo Amado León, Vice-President of International Relations; Bárbara Bassani de Souza, Legal Vice-President; Thiago Vilella Junqueira, Vice President of Events; Luís Antônio Giampaulo Sarro, Vice-President of Legislative Affairs and Dárcio José da Mota, Vice-President of Planning and Projects.

(Source: Oficina do Texto)

Porto destaca importância do corretor em seus planos

Porto highlights the importance of the broker in its plans

A reformulação estratégica da Porto, realizada nos últimos anos, que resultou na sua divisão em verticais de negócios, foi um dos assuntos comentados por Luiz Arruda, vice-presidente Comercial e Marketing, durante sua participação no almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizado em São Paulo.



Porto's strategic reformulation, carried out in recent years, which resulted in its division into business Verticals, was one of the topics discussed by Luiz Arruda, Commercial and Marketing Vice-President, during his engagement in the São Paulo Insurance Brokers' Club lunch. Paulo (CCS-SP), held in São Paulo.

No processo de transformação da Porto, que ainda está em curso, Arruda garantiu que “o corretor sempre esteve no centro das decisões”.

Também foram recebidos pelo mentor Álvaro Fonseca (C) e diretoria, o diretor Comercial de SP Capital e Metropolitana, Emerson Valentim, a diretora Executiva de Produção Brasil Eva Miguel e o superintendente de Marketing Oliver Haider. Segundo o vice-presidente, as mudanças na empresa trouxeram a revitalização da marca, de processos, de pessoas, da imagem do corretor e até de hábitos de compra do consumidor. “Declaramos ao mercado que queríamos ser mais do que uma seguradora”, destacou.

Na criação das verticais de negócios Porto Bank, Porto Saúde, Porto Seguro e, mais recentemente, Porto Serviço, Arruda afirmou que os corretores dividiram com a empresa a responsabilidade de reformular o seu papel na sociedade. A dinâmica de comercialização, em especial, passou por um reajuste, colocando em evidência a importância desses profissionais. “Na Porto, o que faz a diferença é a credibilidade do corretor junto ao seu cliente. Nenhuma empresa tem tantos dados do cliente quanto ele”.

Segundo Arruda, o personalismo da relação do corretor com o cliente é um diferencial que gera resultados para toda a cadeia. “Significa produtos melhores, maior saúde financeira para o corretor e maior proximidade com os clientes, além do crescimento das seguradoras”, disse. Por isso, a Porto tem lançado várias campanhas de vendas e incentivos comerciais. Uma das campanhas é a “Fecha com a Porto”, que tem como objetivo reconhecer e valorizar o trabalho dos corretores, incentivando-os a comercializarem produtos das verticais de negócios. (MA)

In Porto's transformation process, which is still ongoing, Arruda guaranteed that “the broker has always been at the center of decisions”.

They were also received by Mentor Álvaro Fonseca (C) and the Board of Directors, the SP Capital and Metropolitana Commercial Director, Emerson Valentim, the Production Brazil Executive Director Eva Miguel and the Marketing Superintendent Oliver Haider. According to the Vice President, the changes in the company brought about the revitalization of the brand, processes, people, the broker's image and even consumer purchasing habits. “We declared to the market that we wanted to be more than an insurance company”, he highlighted.

In the creation of the business Verticals Porto Bank, Porto Saúde, Porto Seguro and, more recently, Porto Serviços, Arruda stated that the brokers shared the responsibility of reformulating their role in society with the company. The marketing dynamics, in particular, underwent a readjustment, highlighting the importance of these professionals. “At Porto, what makes the difference is the broker's credibility with their clients. No company has as much customer data as he does.”

According to Arruda, the personalism of the broker's relationship with the client is a differentiator that generates results for the entire chain. “It means better products, greater financial health for the broker and greater proximity to customers, in addition to the growth of insurance companies,” he said. Therefore, Porto has launched several sales campaigns and commercial incentives. One of the campaigns is “Fecha com a Porto”, which aims to recognize and value the work of brokers, encouraging them to sell products from business verticals. (MA)

Zurich anuncia novo diretor de Sinistros

A Seguradora Zurich anunciou Jason Sampaio como novo diretor de Sinistros da companhia. O executivo já atua na área desde 2019 e responderá diretamente para Adriana Heideker, diretora executiva de Sinistros da Zurich. Especialista em gestão de serviços ao cliente, Jason tem como meta dar continuidade aos projetos que aprimoram a jornada do segurado na companhia. Além da gestão de Sinistros de Afinidades e da liderança das iniciativas de sustentabilidade da área, funções nas quais já atuava, o executivo também assumirá a gestão de Sinistros de Vida da Zurich.



Zurich announces new Claims' Director

Seguradora Zurich announced Jason Sampaio as the company's new Claims' Director. The executive has been working in the area since 2019 and will report directly to Adriana Heideker, Executive Director of Claims at Zurich. A specialist in customer service management, Jason's goal is to continue projects that improve the policyholder's journey with the company. In addition to managing Affinity Claims and leading the area's sustainability initiatives, roles in which he already worked, the executive will also take on the management of Zurich's Life Claims.

IRB Re completa 85 anos de fundação

Líder do mercado de resseguros no Brasil, o IRB(Re) completou 85 anos de fundação. Criado em 3 de abril de 1939 pelo presidente Getúlio Vargas, o ressegurador nasceu com a missão de regular e reter os riscos de empresas brasileiras, até então transferidos para o exterior. Mais tarde, em 1970, a data de fundação da companhia inspirou a assinatura do decreto que regulamentou a profissão e instituiu o dia do atuário.

O ressegurador, que hoje é uma empresa privada e de capital aberto, reportou um lucro líquido de R\$ 114,2 milhões em 2023 e agora, volta seu foco para o futuro.



IRB Re celebrates 85 years of foundation

Leader of the reinsurance market in Brazil, IRB(Re) completed 85 years of foundation. Created on April 3, 1939 by President Getúlio Vargas, the reinsurer was created with the mission of regulating and retaining the risks of Brazilian companies, which until then had been transferred abroad. Later, in 1970, the company's founding date inspired the signing of the decree that regulated the profession and established Actuary day.

The reinsurer, which is now a private and publicly traded company, reported a net profit of R\$114.2 million in 2023 and now turns its focus to the future.

'Consensus Economics' premia SILCON

A empresa brasileira SILCON - Estudos Economicos, sediada no Rio de Janeiro (RJ), foi contemplada com o prêmio '2023 Consensus Economics Forecast Accuracy Awards Brazil', premiação concedida pela instituição inglesa Consensus Economics, como o melhor desempenho nas análises e previsões do ambiente macroeconômico do Brasil em 2023. O diretor e economista Claudio Roberto Contador, se considera muito recompensado, uma vez que oferece serviços de uma equipe qualificada e multidisciplinar de alto nível.

“Os produtos que desenvolvemos são um instrumento para a satisfação dos nossos clientes”, destaca Contador.



'Consensus Economics' awards SILCON

The Brazilian company SILCON - Estudos Economicos, based in Rio de Janeiro (RJ), was awarded the '2023 Consensus Economics Forecast Accuracy Awards Brazil', an award granted by the British institution Consensus Economics, as the best performance in environmental analyzes and forecasts Brazil's Macroeconomic scenario in 2023. Director and economist Claudio Roberto Contador considers himself highly rewarded, as he offers services from a high-level qualified and multidisciplinary team.

“The products we develop are an instrument for the satisfaction of our customers”, highlights Contador.

Clube dos Seguradores da Bahia comemora 65 anos de atividades

Clube dos Seguradores da Bahia celebrates 65 years of activities

Por/by Márcia Kovacs

'No Estado de Todos os Santos', o Clube dos Seguradores da Bahia, festejou com muita alegria seus 65 anos de atividades, em Salvador, Bahia. O presidente da entidade Fausto Dorea, abriu a solenidade, agradecendo os presentes, e compartilhando que o Clube pretende inovar e entregar novos conteúdos para os parceiros e associados. "A importância do evento, são pontes criadas entre o mercado, envolvendo seguradoras, corretores e prestadores de serviços, sendo isto que o Clube representa para a sociedade brasileira. É consolidar a cultura do seguro e vamos prosseguir por mais 65 anos", relatou emocionado. Na ocasião, esteve presente o



diretor Comercial da Bradesco Seguros, Leonardo de Freitas, que apresentou a palestra 'Tecnologia Aliada ao Mercado de Seguros.' "Estamos aqui no grande evento de celebração, com Fausto Dorea, presidente há 14 anos, que organiza uma festa lindíssima, e conversar com todos, fazer uma palestra sobre tecnologia, inteligência artificial em uma noite de homenagens. Para nós da Bradesco Seguros, é importante também prestar a devida homenagem para esta conceituada instituição", destacou Leonardo. Participou também, João Paulo de Mello, presidente do Clube de Seguro de Pessoas de Minas Gerais, que destacou a importância da Entidade. "Estou representando a entidade que lidero, neste evento com mais de 100 patrocinadores. Esta comemoração é um conagraçamento e oportunidade de network com parceiros. Parabênito meu amigo Dorea e a diretoria pela excelente solenidade", declarou. Ronaldo Dalcin, diretor Comercial da Tokio Marine Seguradora e presidente do Sindicato das Seguradoras Norte e Nordeste, pontuou sua presença. "Estou representando a Tokio e também a Sindsegnne nesta celebração, que aliás estes 65 anos, se confundem com a história do mercado de seguros, e parabênito Fausto, por sua liderança e toda a diretoria, por recepcionar mais de 300 pessoas", apontou.

' At the Estado de Todos os Santos' [], the Clube dos Seguradores da Bahia, celebrated its 65 years of activities with great joy, in Salvador, Bahia. The entity's president, Fausto Dorea, opened the ceremony, thanking those present, and sharing that the Club intends to innovate and deliver new content to partners and members. "The importance of the event is the bridges created between the market, involving insurance companies, brokers and service providers, which is what the Club represents for Brazilian society. It is about consolidating the insurance culture and we will continue for another 65 years", he said emotionally. On the occasion,

Bradesco Seguros Commercial Director, Leonardo de Freitas, was present, who presented the lecture 'Technology Allied to the Insurance Market'. "We are here at the big celebration event, with Fausto Dorea, President for 14 years, who is organizing a beautiful party, and talking to everyone, giving a talk about technology, artificial intelligence in a night of tributes. For us at Bradesco Seguros, it is also important to pay due tribute to this renowned institution", highlighted Leonardo. Also participating was João Paulo de Mello, president of the Minas Gerais People Insurance Club, who highlighted the importance of the Entity. "I am representing the entity I lead, in this event with more than 100 sponsors. This celebration is a celebration and opportunity to network with partners. I congratulate my friend Dorea and the board for the excellent ceremony", he declared. Ronaldo Dalcin, Tokio Marine Seguradora Commercial Director and president of the North and Northeast Insurers Union, was present. "I am representing Tokio and also Sindsegnne in this celebration, which, in fact, these 65 years are intertwined with the history of the insurance market, and I congratulate Fausto, for his leadership and the entire board, for welcoming more than 300 people", he pointed out.

Allianz anuncia Superintendente de Comunicação

Allianz Seguros anuncia Elysangella Nunes (foto) como Superintendente de Comunicação, Sustentabilidade e Relações Institucionais. Com mais de 20 anos de experiência em comunicação corporativa e branding e passagens por corporações renomadas, a executiva chega com o desafio de fomentar a comunicação interna e com a imprensa de todo o país. Possui graduação em Comunicação Social, com ênfase em Publicidade e Propaganda, além de MBA em Comunicação com o Mercado, pela ESPM, e MBA em Gestão Empresarial, pela FGV. “Estou extremamente animada com o novo desafio. Com a experiência que trago dos diferentes setores pelos quais passei, espero agregar ainda mais valor ao posicionamento e comunicação interna e externa da empresa”, comentou.



Allianz announces Communications Superintendent

Allianz Seguros announces Elysangella Nunes (photo) as Superintendent of Communication, Sustainability and Institutional Relations. With more than 20 years of experience in corporate communications and branding and experience at renowned corporations, the executive arrives with the challenge of promoting internal communication and with the press across the country. She has a degree in Social Communication, with an emphasis on Advertising, as well as an MBA in Market Communication, from ESPM, and an MBA in Business Management, from FGV. “I am extremely excited about the new challenge. With the experience I bring from the different sectors I have worked in, I hope to add even more value to the company’s internal and external positioning and communication”, he commented.

Aconsef SP recebe Suhai Seguradora

A Suhai participou do almoço organizado pela Aconsef-SP, realizado no Terraço Itália em São Paulo, recepcionada pelo presidente Ricardo Montenegro e diretoria da entidade. Estiveram presentes, Fernando Soares, CEO da Suhai, o diretor Executivo Comercial Eduardo Grillo, Jorge Martinez, diretor de Produtos e Janaina Iziquiel, diretora de Marketing. “A companhia tem por objetivo alcançar o consumidor que não vem sendo atendido plenamente”, destacou Soares. Por outro lado, Grillo, deixou registrado a “importância das assessorias como apoio ao canal de distribuição, como parte da estratégia, essenciais para garantir a diversificação e a capilaridade do atendimento comercial, voltada a um grande número de corretores”.



Aconsef SP receives Suhai Seguradora

Suhai took part in the lunch organized by Aconsef-SP, held at Terraço Itália in São Paulo, hosted by President Ricardo Montenegro and the entity’s Board of Directors. Fernando Soares, Suhai’s CEO, Commercial Executive Director Eduardo Grillo, Jorge Martinez, Product Director and Janaina Iziquiel, Marketing Director, attended the gathering. “The company’s aim is to reach consumers who have not been fully benefited”, said Soares. On the other hand, Grillo noted the “importance of the advisory services as support for the distribution channel, as part of the strategy, essential to guarantee the diversification and capilarity of the commercial service, aimed at a large number of brokers”.

MDS é corretora da ‘Billie Jean King Cup’

A MDS Brasil, uma das principais corretoras do país no segmento de Seguros, Resseguros, Gestão de Benefícios e Consultoria de Riscos, e corretora Oficial da Billie Jean King Cup, a Copa do Mundo do tênis feminino. “É uma honra apoiar a Billie Jean King Cup, que retorna à capital paulista depois de 20 anos. Este patrocínio reflete o compromisso #MDSGO em investir em iniciativas que valorizam o esporte. Estamos entusiasmados em fazer parte desta disputa que representa um marco significativo para o esporte feminino no país.”, destaca Thiago Tristão (foto), VP de Riscos Corporativos da MDS Brasil e CEO da MDS Reinsurance Solutions.



MDS is Broker of the 'Billie Jean King Cup'

MDS Brasil, one of the country’s main broker firm in Insurance, Reinsurance, Benefits Management and Risk Consulting segment, and Official broker of the Billie Jean King Cup, the women’s tennis World Cup. “It is an honor to support the Billie Jean King Cup, which returns to the capital of São Paulo after 20 years. This sponsorship reflects #MDSGO’s commitment to investing in initiatives that value sport. We are excited to be part of this competition that represents a significant milestone for women’s sport in the country.”, highlights Thiago Tristão (photo), VP of Corporate Risks at MDS Brasil and CEO of MDS Reinsurance Solutions.



SODRÉ SANTORO

45 anos

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais

13 PÁTIOS PARA ARMAZENAGEM E ORGANIZAÇÃO DE LEILÕES QUE SOMAM MAIS DE 2 MILHÕES DE M²:

ARICANDUVA · BAURU · CAÇAPAVA · CESÁRIO LANGE · CURITIBA I
CURITIBA II · GUARULHOS I · GUARULHOS II · GUARULHOS III · LIMEIRA ·
MONTE MOR · RIBEIRÃO PRETO · SERTÃOZINHO

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

TECNOLOGIA DE PONTA PARA PROPORCIONAR A MELHOR E MAIS SEGURA EXPERIÊNCIA EM LEILÕES

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

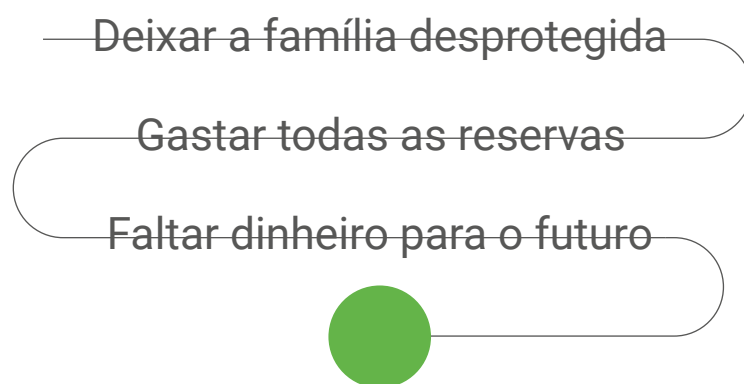
APROXIMADAMENTE 80% DE CONVERSÃO EM VENDAS COM MAIS DE 7.000 LOTES VENDIDOS/MÊS



f SODRESANTORO
@ SODRESANTORO
▶ LEILAOSODRESANTORO
☎ (11) 2464-6464
☎ (11) 97777-1244

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

Aponte a câmera do seu celular para o código acima e acesse nosso site.



Risque os riscos
dos seus clientes.
com a Icatu Seguros.

Ofereça proteção completa para os seus clientes com a maior seguradora independente do país em seguro de vida, previdência e capitalização.

ICATU
SEGUROS