INSURANCE CORP • Ano VI • Edição 31

REVISTA ESPECIALIZADA EM GESTÃO DE RISCOS

insurancecorp.com.br

revista
INSURANCE CORP
ano VI – edição 31 – julho/agosto 2020 – R$ 25,00
insurancecorp.com.br

Bandeira do empreendedorismo

TRABALHO CONSOLIDADO ANTES DA PANDEMIA

Entrepreneur flagship

CONSOLIDATED WORK BEFORE PANDEMIA

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP

2020 Insurance Corp Awards inova o setor com premiação online

2020 Insurance Corp Awards innovates the industry through online awards

CNPJ: 33.055.146/0001-93

AlmapBBDO

Pensou no futuro, pensou no presente, conte com a Bradesco Seguros agora e sempre.

Com a Bradesco Seguros, seus Clientes podem contar com as melhores soluções em Auto, Residencial, Saúde, Dental, Vida e Previdência.

Ofereça Bradesco Seguros para seus Clientes e faça bons negócios. Saiba mais em: bradescoseguros.com.br

Bradesco Seguros. Com Você. Sempre.

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 701 2708
Ouvidoria: 0800 701 7000

bradesco seguros

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

HOMENAGEM MERECIDA

Agente de proteção social ou anjo da guarda do cliente. Independentemente do conceito, o corretor de seguros é o profissional indispensável no dia a dia do cidadão e sua família. Dia 12 de outubro é a sua data comemorativa, estabelecida em 1970, durante o I Encontro Mundial de Corretores de Seguros, realizado na Argentina. No Brasil, a profissão está regulamentada e amparada por meio da Lei nº 4.594, de 29 de dezembro de 1964. Desde então, vem se consolidando como personagem determinante em meio ao caos provocado pela pandemia do coronavírus. Nesta edição, destacamos a entrevista com o provedor da Santa de Casa de Misericórdia de São Paulo, Antonio Penteado Mendonça, bem como a participação da revista em três importantes lives do mercado segurador, reportagem especial sobre o consumidor e o "novo normal".

Armando Vergilio, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), prestou uma homenagem à categoria preparando especialmente para a revista, um artigo em que ressalta as qualidades e os desafios daqueles que zelam pela proteção dos seus clientes. "Os corretores de seguros figuram entre aqueles que conquistaram, com justiça, o reconhecimento da sociedade, assegurando a devida proteção, o amparo, a garantia de sobrevivência dos familiares, a continuidade de negócios, a conclusão de projetos, o pagamento das dívidas de quem perdeu o emprego, a vida, a saúde, a tranquilidade, o futuro", ressaltou Vergilio.

IC, aproveitando essa importante data que homenageia os corretores, apresenta como matéria exclusiva de capa, Alexandre Camillo, presidente do Sindicato dos Corretores de Seguros de São Paulo (Sincor-SP). Um dos maiores defensores dos interesses da classe e promotor do seu desenvolvimento, Camillo faz um balanço de sua gestão. Neste segundo mandato, vem atuando com energia redobrada, enfatizando os projetos adotados e as iniciativas que vem sendo empreendidas.

E por último e não menos importante, a sinopse do Prêmio **2020 Insurance Corp Awards**, indiscutivelmente, a mais importante distinção do setor, no formato online.

Boa leitura!

DESERVED TRIBUTE

Social protection agent or guardian angel of the client. Regardless of the concept, the insurance broker is the indispensable professional in the daily life of a citizen and his family. October, 12 is a commemorative date, established in 1970, during the 1st World Meeting of Insurance Brokers, held in Argentina. In Brazil, the profession was regulated and supported by Law nº 4,594 of December 29, 1964. Since then, it has consolidated itself as a determining character in the midst of chaos caused by the coronavirus pandemic.

In this edition, we highlight the interview with the Provider of the Santa de Casa de Misericórdia of São Paulo, Antonio Penteado Mendonça, as well as the magazine's participation in three important lives in the insurance market, special report on the consumer and the "new normal".

Armando Vergilio, president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor), paid tribute to the category by preparing especially to the magazine, an article that highlights the qualities and challenges of those who care for the protection of their customers. "Insurance brokers are among those who have justly earned the recognition of society, ensuring proper protection, support, guarantee of family members' survival, business continuity, project completion, payment of debts of those who lost jobs, life, health, tranquility, and future", said Vergilio.

IC enjoying advantage of this important date that honors the brokers, presents Alexandre Camillo, São Paulo Insurance Brokers Union (Sincor-SP) president, in an exclusive cover story. One of the greatest defenders of the interests of the class and promoter of its development, Camillo talks about his management. In this second term, it has been working with increased energy, emphasizing the projects adopted and the initiatives that have been undertaken.

And last but not least, the synopsis of the **2020 Insurance Corp Awards**, arguably the most important distinction in the sector, in the online format.

Good reading!

André Pena

Publisher

ÍNDICE — INDEX

6 Diálogo / Dialogue
"Setor contribuiu com a Santa Casa"
"Sector contributed to Santa Casa"

8 Análise / Analysis
Grande relevância de riscos cibernéticos no Brasil
High relevance of cyber risks in Brazil

12 Em tempo real / In real time
Debates produtivos e esclarecedores
Productive and enlightening debates

14 Premiação / Awards
Homenagem inédita aos destaques do mercado
Unprecedented tribute to market highlights

16 Capa / Cover
Empreendedorismo e ações de vanguarda
Entrepreneurship and cutting edge actions

22 Seguro agrícola
Mercado promissor e em ascensão

24 Produto / Product
Atividades protegidas com eficácia
Activities effectively protected

26 Dia do Corretor / Insurance Broker's day
Fenacor saúda categoria e anuncia novidades
Fenacor welcomes category and announces News

28 Ação empresarial / Business action
Delphos e a vistoria remota
Delphos and the remote inspection

30 Qualificação / Qualification
Na vanguarda do conhecimento
At the forefront of knowledge

32 Biografia / Biography
Memórias da "lenda do mercado de seguros"
Insurance "market's legend memories"

34 Especial
Um novo consumidor desponta no horizonte

38 Periscópio / Periscope

INSURANCE CORP

Ano VI - Edição 31 - jul/ago 2020

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

Diretor de Novos Projetos
Sergio Martins
sergio.martins@insurancecorp.com.br

Edição
Carlos Alberto Pacheco
MTb 14.652 – SP
pacheco@insurancecorp.com.br

Redação
Carlos Alberto Pacheco
Márcia Kovacs
Valéria Vilela
redacao@insurancecorp.com.br

Mídias Sociais
Márcia Kovacs

Tradução
Enrique Pena

Diagramação e Arte Final
Rodrigo Almeida
rodrigo2008ca@gmail.com

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

insurancecorp.com.br
/revista-insurance-corp
/InsuranceCorp
@InsuranceCorp

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: redação@insurancecorp.com.br

O conteúdo desta edição não representa necessariamente a opinião do veículo.

Re|connect
To data.
To business.
To customers.
The threat of business interruption comes in all shapes and sizes. Restoring yours as quickly as possible with minimal impact to your customers and reputation is your number one priority. It's ours too.
NOT IF, BUT HOW
Munich RE

“Setor contribuiu com a Santa Casa”
"Sector contributed to Santa Casa"

Por/by: Márcia Kovacs

O entrevistado de **IC** é o advogado Antonio Penteado de Mendonça, atual provedor da Santa Casa de Misericórdia de São Paulo e sócio da Penteado Mendonça e Char Advocacia. Penteado foi secretário-geral e ex-presidente da Academia Paulista de Letras (2011 a 2014) e conselheiro do Conselho Superior de Direito da Fecomércio São Paulo e também da AIDA – Association Internationale des Droit des Assurances. É autor de vários livros, artigos e crônicas, além de ser professor universitário, colunista e comentarista de temas ligados ao seguro em jornais, programas de rádio e TV.

Revista Insurance Corp - Como foi o início de sua gestão como provedor da Santa Casa de São Paulo e qual foi a motivação que o levou a assumir esta missão?
Antonio Penteado - Eu fui eleito Provedor para o período de 2017/20, após mais de vinte anos como Irmão Mesário da Santa Casa de São Paulo. O que me levou a assumir essa missão foi a crise que a Santa Casa atravessava e a necessidade de uma gestão focada em reformas profundas na forma do negócio e dos hospitais sob risco de, se não fossem feitas, a Santa Casa fecharia as portas. Três anos depois, tenho certeza de que fizemos muito mais do que nós mesmos imaginávamos ser possível.

IC – Quais obstáculos que o atendimento hospitalar enfrenta com a covid-19 e qual a contribuição do SUS neste cenário, devido à escassez histórica de recursos?
AP - A covid-19 está, aparentemente, regredindo na cidade de São Paulo. Mas sua fase ascendente exigiu esforços no aparelhamento de nossos hospitais para atender a população. É importante lembrar que as outras doenças e acidentes não saíram de cena: o coronavírus foi um complicator, que exigiu a separação de nossas instalações

IC's interview is with lawyer Antonio Penteado de Mendonça, current provider of the Santa Casa de Misericórdia of São Paulo and partner of Penteado Mendonça and Char Advocacia. Penteado was secretary-general and former president of Academia Paulista de Letras (2011 to 2014) and advisor to the Superior Law Council of Fecomércio São Paulo and also to AIDA - Association Internationale des Droit des Assurances. He is the author of several books, articles and chronicles, as well as being a university professor, columnist and commentator on topics related to insurance in newspapers, radio and TV programs.

Insurance Corp Magazine - How was your start as a provider at Santa Casa de São Paulo and what was the motivation that led you to take upon this mission?
Antonio Penteado - I was elected Provider for the 2017/20 period, after more than twenty years as brother's board da Santa Casa de São Paulo. What led me to take on this mission was the crisis that Santa Casa was going through and the need for management focused on deep reforms in the form of business and hospitals at risk of, if they were not done, Santa Casa would close its doors. Three years later, I am sure that we have done much more than we ourselves thought possible.

IC- What obstacles does hospital care face with the covid-19 and what is the contribution of SUS in this scenario, due to the historical scarcity of resources?
AP - Covid-19 is apparently regressing in the city of São Paulo. But its upward phase required efforts to equip our hospitals to serve the population. It is important to remember that the other diseases and accidents did not leave the scene: the coronavirus was an additional complicator, which required the separation of our facilities

plicador a mais, que exigiu a separação de nossas instalações para manter o atendimento das outras doenças e, concomitantemente, a covid-19. O SUS mostrou que funciona e se o governo garantir os recursos haverá condição de assistir bem a população.

IC – O senhor acredita que a pandemia apresentou um lado positivo, ou seja, a solidariedade humana? Qual têm sido a contribuição e os resultados obtidos do mercado segurador nestas ações?
AP - Sem dúvida, a pandemia despertou a solidariedade da população e das empresas, que se materializou em doações de todos os tamanhos feitos por pessoas físicas e jurídicas. O setor de seguros contribuiu de maneira muito importante com a Santa Casa de São Paulo, por meio de doações e parcerias que permitiram importantes aquisições de equipamentos e reformas de nossas instalações. Entre as muitas parcerias, menciono a Rede D'or, SulAmérica, Qualicorp, Porto Seguro, Mapfre, Tokio Marine, Anhumas, Safra, Bradesco e Fairfax. Se esqueci de citar alguém, peço desculpas.

IC – A Santa Casa já está no patamar que o senhor deseja ou ainda são necessários outros recursos importantes para alcançar os objetivos?
AP - A Santa Casa passou por um profundo processo de profissionalização, envolvendo as áreas administrativas e operacionais, além de uma grande reforma das instalações físicas de quatro de seus hospitais. Também realizamos a compra de novos equipamentos e a substituição de parte significativa de seus equipamentos mais sofisticados, como ressonâncias magnéticas e tomógrafos. Demos passos importantes, mas ainda há muito a ser feito para dar a ela a sustentabilidade necessária, continuando a prestar serviços à população mais carente. O ponto mais importante é conseguir a mudança da forma de remuneração do SUS. Sem isso, o déficit operacional persistirá, ou seja, continuaremos financiando parte do atendimento à saúde que deveria ser, de acordo com a Constituição Federal, integralmente bancado pelo governo.

IC – Com o "Novo Normal" acredita que uma vacina irá reduzir ou amenizar o quadro da pandemia em nosso país?
AP - Eu espero que isso aconteça. Mas o tema exige realismo. Na melhor das hipóteses, uma vacina eficiente é para o segundo semestre de 2021. Quando se fala de uma vacina com 50% de probabilidade de imunização, eu fico meio cético. Este percentual é loteria. Além disso, qual será o período de imunização? Três meses não resolve muita coisa – só alonga a curva de contágio da pandemia. O problema é que parte da população 'jogou' a covid-19 na conta das epidemias e tragédias, partes da nossa rotina, como dengue, chicungunha, febre amarela, sarampo, malária, hanseníase, Aids, homicídios, acidentes de trânsito, etc. Essas pessoas não estão tomando qualquer cuidado e isso pode manter o número de óbitos por coronavírus muito elevado, até a vacina fazer efeito e controlar a pandemia.

to maintain care for other diseases and, at the same time, the covid-19. SUS showed that it works and if the government guarantees the resources, it will be able to assist the population well.

IC - Do you believe that the pandemic presented a positive side, that is, human solidarity? What has been the contribution and results obtained from the insurance market in these actions?
AP - Undoubtedly, the pandemic aroused the solidarity of the population and companies, which materialized in donations of all sizes made by individuals and businesses. The insurance sector made a very important contribution to Santa Casa de São Paulo, through donations and partnerships that allowed for important acquisitions of equipment and renovations of our facilities. Among the many partnerships, I mention Rede D'or, SulAmérica, Qualicorp, Porto Seguro, Mapfre, Tokio Marine, Anhumas, Safra, Bradesco and Fairfax. If I forgot to quote someone, I apologize.

IC - Is Santa Casa already at the level you want or are other important resources still needed to achieve the objectives?
AP - Santa Casa underwent a profound process of professionalization, involving the administrative and operational areas, in addition to a major renovation of the physical facilities of four of its hospitals. We also purchased new equipment and replaced a significant part of its more sophisticated equipment, such as MRI and CT scanners. We have taken important steps, but there is still much to be done to give it the necessary sustainability, continuing to provide services to the poorest people. The most important point is to achieve a change in the form of SUS remuneration. Without this, the operational deficit will persist, that is, we will continue to finance part of the Health Care that should, according to the Federal Constitution, be fully funded by the government.

IC - With the "New Normal" do you believe that a vaccine will reduce or ameliorate the pandemic situation in our country?
AP - I hope that happens. But the theme requires realism. At best, an efficient vaccine is for the second half of 2021. When it comes to a vaccine with a 50% probability of immunization, I am a little skeptical. This percentage is lottery. In addition, what will be the immunization period? Three months does not solve much - it only lengthens the contagion curve of the pandemic. The problem is that part of the population 'threw' the covid-19 in the account of epidemics and tragedies, parts of our routine, such as dengue, chicungunha, yellow fever, measles, malaria, leprosy, AIDS, homicides, traffic accidents, etc. These people are not taking any care and this can keep the number of deaths from coronavirus very high, until the vaccine takes effect and controls the pandemic.

Grande relevância de riscos cibernéticos no Brasil

High relevance of cyber risks in Brazil

*Gisele Tilger e Agnieszka Lyniewska**

Gisele Tilger é Casualty Underwriter e Agnieszka Lyniewska, Innovation & Business Development Manager

Gisele Tilger is Casualty Underwriter and Agnieszka Lyniewska, Innovation & Business Development Manager

O aumento da conectividade e o ritmo da revolução digital em curso transformaram radicalmente nossas vidas. No entanto, proporcionalmente ao número de benefícios advindos desse movimento, ele também trouxe uma nova categoria de riscos relacionados à perda de dados, à continuidade dos negócios e aos crimes cibernéticos.

O Brasil não está alheio a esses desenvolvimentos globais. Na verdade, ele está entre os países mais ameaçados por ataques de ransomware, de acordo com um estudo de 2019, feito pela empresa global de segurança cibernética, a Trend Micro. O ransomware é um tipo de ataque em que há ameaça de publicar os dados da vítima ou bloquear o acesso a eles, a menos que um resgate seja pago.

Além disso, os brasileiros não estão satisfeitos com a maneira como as empresas lidam com seus dados pessoais e não confiam nelas. Segundo outro estudo

The extend of digital connectivity and the pace of ongoing digital revolution has radically transformed our lives. Yet next to the number of benefits, it has also brought new category of risks related to data loss, business continuity and cybercrime.

Brazil is no stranger to these global developments. As a matter of fact, it belongs to the most threatened countries by ransomware attacks, according to a 2019 study by a global cyber security firm Trend Micro. Ransomware is a type of malware that threatens to publish the victim's data or perpetually block access to it unless a ransom is paid.

Furthermore Brazilians are neither happy with the way in which companies handle their personal data or trust them. According to another study by IBM, 6 in 10 Brazilians know someone who has been a victim of a data leak or have been through such situation themselves. Brazil's General Personal Data Protection

da IBM, seis a cada dez brasileiros conhecem alguém que foi vítima de vazamento de dados ou já passou por essa situação. A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) do Brasil entrará em vigor em 2021. Ainda que seja implementada tardiamente, em relação ao inicialmente esperado, ela deve levar muitas empresas a prestar mais atenção aos desafios da proteção de dados.

Seguro cibernético como forma de mitigar a rápida evolução dos riscos cibernéticos

Um dos aliados para enfrentar esse novo desafio é o seguro cibernético. Riscos Cibernéticos são, na verdade, um tipo de risco já bastante evoluído, dado que seguradoras e resseguradoras já subscrevem esse tipo de apólices há mais de 20 anos. No entanto, no Brasil, esse mercado ainda está no início - a Susep só começou a compilar os prêmios desse segmento no ano passado.

O risco cibernético é considerado um desafio para a subscrição

O histórico de sinistros de riscos cibernéticos ajudará a classificar melhor o risco, mas perde um pouco do valor quanto ao potencial de avaliação de perdas futuras. Entretanto, como a segurança cibernética, dentro da economia global, é um tema de grande importância e que só cresce, a Munich Re está continuamente desenvolvendo novas abordagens para essa categoria de risco. A análise de dados é apenas parte da solução, e é por isso que a Munich Re adota uma abordagem integrada para entender e avaliar esses riscos que estão em constante mudança.
Portanto, tanto dados próprios como dados relevantes de terceiros são analisados e utilizados. Além disso, para o desenvolvimento de um entendimento comum de como os riscos cibernéticos devem ser gerenciados, é imprescindível uma cooperação estreita com especialistas de seguros e resseguros, segurados e parceiros externos.
A Munich Re tem acesso a um ecossistema de segurança cibernética composto pelos principais provedores de serviços de segurança cibernética, reguladores, pesquisas no setor de TIC e agências governamentais que investigam os riscos e vulnerabilidades cibernéticas, além de fabricantes que fornecem dispositivos de rede.

Expansão do portfólio com soluções cibernéticas na Munich Re

A Munich Re apoia seus clientes com uma abordagem bem abrangente no que diz respeito ao gerenciamento dos riscos cibernéticos. Essa abordagem baseia-se no entendimento dos riscos, trazendo transparência para riscos cibernéticos que não estão explicitamente incluídos ou excluídos nas apólices existentes (riscos

Law (LGPD) is due to come into force in 2021. Even if implemented later than initially expected, it should trigger many companies to pay increased attention to the challenges of data protection.

Cyber insurance as a way to mitigate rapidly evolving cyber risk category

One of the allies to approach this new challenge is cyber insurance. Cyber is actually an emerged risk, because insurers and reinsurers started underwriting policies more than 20 years ago; yet in Brazil the market is still in its beginning – SUSEP only started to compile premiums for the segment last year.

Cyber risk is considered challenging to model

Data from past cyber losses will help to better classify the risk, but is only of limited value when assessing future loss potential. However, as cyber security in a global economy is of rising significance, Munich Re is continually developing new approaches to this risk category. Analyzing data is only part of the solution, which is why Munich Re takes an integrated approach to understand and assess the risks of ever-changing technologies.
Therefore rich own data as well as relevant third party data is analyzed and used. Furthermore, in order to develop a common understanding of how cyber risks should be managed, a close cooperation with experts from insurance and reinsurance, insureds and external partners is decisive. Munich Re has access to a cybersecurity ecosystem consisting of leading cybersecurity service providers, regulators, research in the ICT sector and governmental agencies that investigate cyber risks and vulnerabilities as well as manufacturers that provide network devices.

Expanding portfolio with cyber solutions at Munich Re

Munich Re supports its clients with a comprehensive approach to cyber risk management. It is based on understanding the risks, making transparent hidden cyber risks in existing policies (silent cyber), and on adequately assessing the risks, not just individually, but also in terms of their combined effect on entire

cibernéticos “silenciosos”), e na avaliação adequada dos riscos, não apenas individualmente, mas também levando em consideração a combinação desses efeitos dentro do portfólio todo, tornando-os seguráveis.

Os modelos de acúmulo utilizados pelas seguradoras estão melhorando rapidamente. A complexidade dos riscos e a necessidade de preços adequados ao risco também exigem equipes altamente qualificadas e dedicadas a análise de riscos cibernéticos e que cooperem entre si dentro do mercados. A Munich Re segue investindo no desenvolvimento continuo do conhecimento em riscos cibernéticos e no desenvolvimento de novas soluções em estreita colaboração com especialistas do setor de seguros e parceiros de tecnologia.

Concluindo, a abordagem da Munich Re quanto a riscos cibernéticos, vai muito além da venda de apólices de seguro ou resseguro cibernético. A empresa oferece um pacote holístico: além da transferência de riscos, isso também inclui, por exemplo, gerenciamento de riscos, preços, serviços pré e pós-incidentes, bem como orientação e suporte do portfólio em relação ao controle de acúmulo de risco.

Como seguradora e resseguradora global, a Munich Re também traz a sua experiência internacional para apoiar o desenvolvimento do seguro cibernético como uma oportunidade para novos negócios sustentáveis no mercado brasileiro. Uma equipe especializada da Munich Re no país fornece o elo entre a experiência global do grupo e a regulamentação e requisitos do mercado local.

Esse estágio inicial do desenvolvimento do mercado de seguros cibernéticos no Brasil aliado à grande lacuna de proteção cria uma grande oportunidade de crescimento para seguradoras e resseguradoras - que podem explora-la com base em expertise em gerenciamento de riscos e com um adequado apetite por eles.

portfolio, thereby making them insurable.

The accumulation models being used by insurers are rapidly improving. The complexity of the risks and the need for risk-adequate pricing also require top-class cyber teams cooperating across industries and markets. Munich Re continues to invest in cyber expertise, and develops new solutions in close collaboration with insurance industry experts and technology partners.

Ultimately, Munich Re’s approach to cyber goes far beyond just selling cyber insurance or reinsurance policies. The company offers a holistic package, in addition to risk transfer, this also includes for example risk management, pricing, pre- and post-incident services as well as portfolio steering and support regarding accumulation control.

As a global insurer and reinsurer, the company is also set to bring its international expertise to support the development of cyber insurance offering and best practices in risk pricing and underwriting in Brazilian market. A specialized Munich Re team in the country provides the link between the global expertise of the group and local market regulations and requirements.

The early stage of cyber insurance market development in Brazil and a large protection gap provide a major growth opportunity for insurers and reinsurers – which can be exploited based on qualified risk management expertise and with appropriate risk appetite.

> O histórico de sinistros de riscos cibernéticos ajudará a classificar melhor o risco, mas perde um pouco do valor quanto ao potencial de avaliação de perdas futuras
>
> Data from past cyber losses will help to better classify the risk, but is only of limited value when assessing future loss potential

Negócios das Arábias

PRA Corretor

Programa de Reconhecimento ao Corretor

DOHA
Qatar

PRA Super Campeões 2020:
pra esquentar as vendas com uma série de incentivos, suporte à estratégia, atendimento e infraestrutura, eventos e treinamentos, pra você que é um super corretor.

SulAmérica

Muitos prêmios e reconhecimento!

Imagem ilustrativa

Uma viagem para **Doha, no Qatar** e para um **resort paradisíaco* e 6 carros** 0km esperam por vocês.

Acesse o site da campanha e confira o regulamento completo:
pracorretor.com.br

Mil e uma vendas, ai vamos nós!

(*) Ambas com acompanhante.
Acesse o regulamento da camapanha e saiba mais: **pracorretor.com.br**

Debates produtivos e esclarecedores
Productive and enlightening debates

Presidente da Fenacor foi o entrevistado em evento transmitido pelo CQCS

Fenacor 's President was interviewed at an event broadcast by CQCS

A Revista **Insurance Corp** marcou importante presença nas principais 'lives' e webinars' que discutiram questões relativas ao mercado e, sobretudo, os efeitos decorrentes da covid-19. Entidades e empresas do setor tomaram a iniciativa e reuniram nestes eventos alguns dos principais nomes e especialistas que promoveram reflexões sobre vários assuntos relevantes.

"Resseguro em tempos de pandemia", por exemplo, foi o tema de live recente promovida pela Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguros (Abecor), com o apoio e participação de Insurance Corp, transmitida pelo canal da entidade no Youtube. Sob a mediação do presidente da associação, Roberto da Rocha Azevedo, debateram o tema o vice-presidente da Abecor, Eduardo Toledo, e o vice-presidente da Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber), Frederico Knapp.

Toledo e Knapp abordaram o impacto da covid-19 no resseguro e também no setor segurador e as consequências prováveis para a atividade econômica. Os riscos que envolvem a saúde pública e privada, os riscos cibernéticos que afetam as empresas e os cuidados para a preservação da integridade dos colaboradores foram aspectos avaliados pelos executivos. Embora reconheçam que, do ponto de vista dos negócios, que as consequências da pandemia deverão impactar severamente o setor, a expectativa para 2021 é de retomada do crescimento.

O presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor), Armando Vergilio, foi o convidado de mais uma edição do "Mesa Redonda do Seguro", programa trans-

Insurance Corp magazine was an important presence in the main 'lives' and webinars which discussed market-related issues and, above all, the effects arising from covid-19. Entities and sector's companies took the initiative and gathered in these events some of the main names and specialists who promoted reflections on several relevant issues.

"Reinsurance in times of pandemic", for instance, was the theme of a recent live promoted by the Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies (Abecor), with the support and participation of Insurance Corp, transmitted through the entity's YouTube channel. Under the mediation of the association's president, Roberto da Rocha Azevedo, the theme was discussed by Abecor's vice president, Eduardo Toledo, and the vice president of the National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber), Frederico Knapp.

Toledo and Knapp addressed the impact of covid-19 on reinsurance and also on the insurance sector and the likely consequences for economic activity. The risks that involve public and private health, the cyber risks that affect companies and the care for the preservation of the employees' integrity were aspects evaluated by the executives. Although they recognize that, from the business point of view, that the consequences of the pandemic are expected to severely impact the sector, the expectation for 2021 is for growth to resume.

The president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor), Armando Vergilio, was the guest of ano-

mitido pela TV CQCS, no Youtube. Vergilio respondeu a questionamentos de jornalistas especializados, entre eles o editor da Revista Insurance Corp, Carlos Pacheco. O fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho, mediou o evento.

Entre vários anúncios, o presidente da Fenacor informou que a entidade e os sindicatos irão desenvolver uma série de novas ações para o corretor diversificar os seus negócios. Como exemplo, citou o curso de agente autônomo de investimento, que permitirá ao profissional ampliar o seu leque de clientes e oferecer novas opções aos seus segurados.

Na área de certificação digital, Vergilio afirmou que há um novo projeto aos filiados de sindicatos, com a possibilidade de venda de certificados aos clientes. "Virá, agora, um produto específico para atender à LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados). Hoje, o corretor de maior porte tem solução para cumprir essa lei, mas o pequeno corretor vai precisar. Então, estamos desenvolvendo produto de baixo custo e acessível", ressaltou.

Num formato inovador, a Kuantta Digital promoveu o 4° Workshop "Corretor do Futuro – A Fórmula do Sucesso", com o tema "A Transformação do Mercado de Seguros Pós-Covid-19", transmitido pelo canal do Youtube da empresa e pelo Facebook. Jornalistas entrevistaram convidados por cerca de 40 minutos, indagando sobre as tendências para o mercado de seguros pós-pandemia, mudanças decorrentes deste cenário, planejamento das ações para 2021, entre outros aspectos.

O editor de IC, Carlos Pacheco, entrevistou o diretor comercial da Capemisa Seguradora, Fábio Lessa. O executivo comentou sobre o papel do corretor de seguros no "novo normal", aproximação com o cliente nestes tempos difíceis, fortalecendo o relacionamento e a tecnologia como importante aliada nos negócios. Lessa ressaltou o empreendedorismo como a principal bandeira defendida pela Capemisa, ao defender a qualificação e treinamento dos corretores como medida fundamental em seu papel de agente de transformação social.

ther edition of the "Mesa Redonda do Seguro", a program broadcast on CQCS TV, on Youtube. Vergilio responded to questions from specialized journalists, including the editor of Insurance Corp magazine, Carlos Pacheco. The founder of CQCS, Gustavo Doria Filho, mediated the event.

Among several announcements, the Fenacor's president informed that the entity and the Unions will develop a series of new actions to the broker diversify his business. As an example, he cited the course of autonomous investment agent, which will allow professionals to expand their range of clients and offer new options to their policyholders.

In the Digital Certification area, Vergilio said that there is a new project to the Union members, with the possibility of selling certificates to customers. "A specific product will now come to attend the LGPD law (General Data Protection). Today, the larger broker has a solution to comply with this law, but the small broker will need it. So, we are developing a low-cost and affordable product", he said.

In an innovative format, Kuantta Digital promoted the 4th Workshop "Broker of the Future - The Formula of Success", with the theme "The Transformation of the Post-Covid-19 Insurance Market", broadcast on the company's YouTube channel and on Facebook. Journalists interviewed guests for about 40 minutes, asking about trends in the post-pandemic insurance market, changes resulting from this scenario, planning of actions for 2021, among other aspects.

The IC editor, Carlos Pacheco, interviewed the commercial Capemisa Seguradora's director, Fábio Lessa. The executive commented on the insurance broker role in the "new normal", approaching the client in these difficult times, strengthening the relationship and technology as an important business ally. Lessa, highlighted entrepreneurship as the main banner defended by Capemisa, defending the qualification and training of brokers as a fundamental measure in their role as an agent of social transformation.

Lessa e Pacheco trocaram ideias sobre o mercado pós-covid 19 em transmissão pela Kuanta Digital

Lessa and Pacheco exchanged ideas about the post-covid 19 market in transmission by Kuanta Digital

Homenagem inédita aos destaques do mercado
Unprecedented tribute to market highlights

Troféu "Melhores do Seguro e do Resseguro" é o principal acontecimento do setor

Trophy "Best in Insurance and Reinsurance" is the sector's main event

Por/by: Carlos Alberto Pacheco

Em tempos de pandemia do coronavírus é preciso adaptar-se às mudanças. O mercado entende isso como uma responsabilidade e cumpre seu papel. Eventos do setor, transformados em *lives* e seminários online (*webinars*), transmitem debates enriquecedores. Homenagens também se adaptam à velocidade dos acontecimentos. Este foi o caso do tradicional **2020 – Insurance Corp Awards**, com a entrega do troféu "Melhores do Seguro e do Resseguro" aos destaques do segmento, transmitido pelo canal do Youtube da Revista **Insurance Corp**, no dia 2 de setembro. A revista inovou ao ser a primeira a realizar a premiação de forma online. Na ocasião, seguradoras, resseguradoras, brokers de resseguro, corretoras de seguros, prestadores de serviços especializados e personalidades foram distinguidos. "Apesar de vivermos um ano atípico, a pesquisa **Insurance Corp Awards** apresentou números bastante significativos em 2020. Quando comparamos com a pesquisa do ano passado, tivemos um crescimento de 150% no número de respondentes, e mais que dobramos o número de premiados", explica o diretor de Novos Negócios da **IC**, Sergio Martins.

Já o *publisher* de **Insurance Corp**, André Pena, ressaltou que a premiação ocorreu num momento inusitado. "Apesar do cenário de dificuldades e incertezas, a indústria do seguro tem enfrentado os desafios de forma resiliente", ponderou. Pena observa que as empresas promovem adaptações importantes na rotina de suas atividades, ao destacar a tecnologia como uma ferramenta indispensável, "aliada ao bom andamento dos negócios".

In times of a coronavirus pandemic, it is necessary to adapt to changes. The market understands this as a responsibility and fulfills its role. Industry events, transformed into lives and online seminars (webinars), convey enriching debates. Tributes also adapt to the speed of events. This was the case to the traditional "**2020 - Insurance Corp Awards**", the "Best Insurance and Reinsurance" trophy to the highlights of the segment, broadcasted on the **Insurance Corp** magazine Youtube channel , on September 2. The magazine innovated by being the first to carry out the award online.

On the occasion, insurers, reinsurers, reinsurance brokers, insurance brokers, specialized service providers and personalities were distinguished. "Despite living an atypical year, the **Insurance Corp Awards** survey showed quite significant numbers in 2020. When compared to last year's survey, we had a 150% increase in the number of respondents, and more than doubled the number of winners", explains the director of New Business at **IC**, Sergio Martins.

Insurance Corp *publisher* André Pena stressed that the award took place at an unusual time. "Despite the scenario of difficulties and uncertainties, the insurance industry has faced the challenges in a resilient way", he pondered. Pena observes that companies promote important adaptations in the routine of their activities, by highlighting technology as an indispensable tool, "combined with the smooth running of business".

Os participantes da pesquisa foram convidados a avaliar, também, segmentos que prestam serviços especializados ou complementares ao setor. O diferencial desta premiação está na forma escolhida para análise, formato inédito no setor. A Revista **Insurance Corp** trará uma edição especial sobre a premiação.
As categorias avaliadas (seguradoras, resseguradoras e brokers de resseguro) foram assim estabelecidas:

- Agilidade na aceitação de riscos
- Agilidade na liquidação de sinistros
- Consciência ambiental
- Contribuição para a diversidade entre pessoas;
- Inovação de valor
- Inovação tecnológica
- Maior agilidade nos processos internos e tempo de resposta
- Melhores critérios de subscrição
- Posicionamento estratégico
- Suporte comercial
- Personalidades
- Destaques
- Executivos do ano

Prestadores de serviço
- Destaque em Tecnologia Especializada
- Destaque em Avaliação de Engenharia e Patrimônio
- Destaque em Serviços Jurídicos Especializados
- Destaque em Leilões Presenciais e Online

Corretoras de seguros
- Destaque em corretagem de seguros

Gerenciamento de riscos
- Destaque em risk management

Conheça a relação das empresas premiadas:

Prestadores de serviço – Delphos Serviços Técnicos, Engeval Engenharia de Avaliação, Santos Bevilaqua Advogados, Sodré Santoro Leilões;

Brokers/corretores – Asteca Corretora de Seguros, Som.us do Brasil, Willis Towers Watson, Marsh Brasil, Guy Carpenter Brasil, Capsicum Re Latin America;

Resseguradoras – Austral Re, Swiss Re Brasil Resseguros, Munich Re do Brasil Resseguradora;

Seguradoras – Tokio Marine Seguradora, Bradesco Seguros, MAG Seguros, Argo Seguros, AXA no Brasil;

Personalidades – Alexandre Camillo (Sincor-SP) e Jorge Luzzi (RCG – Risk Consulting Group);

Destaque – Cristina Weiss (CPFL Energia);

Executivos do ano – Bruno Freire (Austral Re), José Adalberto Ferrara (Tokio Marine Seguradora) e Pedro Farme (Guy Carpenter Brasil).

Research participants were also asked to evaluate segments that provide specialized or complementary services to the sector. The differential of this award is in the form chosen for analysis, an unprecedented format in the sector. **Insurance Corp** magazine will feature a special issue on the awards.
The categories assessed (insurers, reinsurers and reinsurance brokers) were established as follows:

- Agility in accepting risks
- Agility in settling claims
- Environmental awareness
- Contribution to diversity between people;
- Value innovation
- Tecnologic innovation
- Greater agility in internal processes and response time
- Best subscription criteria
- Strategic positioning
- Commercial support
- Personalities
- Highlights
- Executives of the year

Service providers
- Highlight in Specialized Technology
- Highlight in Engineering and Property Evaluation
- Highlight in Specialized Legal Services
- Featured in Face-to-face and Online Auctions

Insurance Brokers
- Highlight in insurance brokerage

Risk management
- Highlight in risk management

Get to know the list of awarded companies:

Service providers - Delphos Serviços Técnicos, Engeval Engenharia de Avaliação, Santos Bevilaqua Advogados, Sodré Santoro Leilões;

Brokers - Asteca Corretora de Seguros, Som.us do Brasil, Willis Towers Watson, Marsh Brasil, Guy Carpenter Brasil, Capsicum Re Latin America;

Reinsurers - Austral Re, Swiss Re Brasil Resseguros, Munich Re do Brasil Resseguradora;

Insurers - Tokio Marine Seguradora, Bradesco Seguros, MAG Seguros, Argo Seguros, AXA no Brasil;

Personalities - Alexandre Camillo (Sincor-SP) and Jorge Luzzi (RCG - Risk Consulting Group);

Highlight - Cristina Weiss (CPFL Energia);

Executives of the year - Bruno Freire (Austral Re), José Adalberto Ferrara (Tokio Marine Seguradora) and Pedro Farme (Guy Carpenter Brasil).

Alexandre Camillo, presidente do Sincor-SP

Empreendedorismo e ações de vanguarda
Entrepreneurship and cutting edge actions

Presidente do Sincor-SP, Alexandre Camillo, faz uma retrospectiva de suas duas gestões

President of Sincor-SP, Alexandre Camillo, makes a retrospective of his two administrations

O grande papel das lideranças é conduzir aqueles que são seus representados aos caminhos menos tortuosos, permitindo enfretamento aos desafios, e levá-los a um ambiente seguro onde podem se desenvolver e consolidar. “No Sincor-SP estamos fazendo um trabalho que surgiu muito antes da pandemia e foi o que possibilitou termos nos adaptado tão bem a esse cenário, empunhando a bandeira do empreendedorismo”, informa o presidente da entidade, Alexandre Camillo.

Camillo faz uma retrospectiva de iniciativas realizadas desde que foi empossado para sua primeira gestão, em maio de 2014. “De início tivemos que dar ao Sincor-SP uma nova orientação, pois encontramos a entidade com dificuldades financeiras e administrativas. Paralelamente, oferecemos nova orientação para o corretor ao empunharmos a bandeira do empreendedorismo”.

Já no primeiro ano de gestão foram criados os Encontros dos Corretores de Seguros Empreendedores e os Encontros das ARs Empreendedoras (para os que atuam como Autoridades de Registro de certificação digital), levados à realidade do corretor, fazendo-o entender que, seja autônomo ou dono de uma empresa estabelecida, ele é um empreendedor e que empreender é a única salvaguarda para continuar avançando.

Camillo sempre defendeu a importância da aproximação política e busca por maior representatividade. Logo no início da gestão, a diretoria do Sincor-SP se engajou na luta pelo enquadramento do corretor no Simples Nacional, promovida especialmente pela Fenacor e seu presidente Armando Vergilio.

Neste primeiro ano foi criado o programa ‘Governo Itinerante’, com visitas do presidente do Sincor-SP acompanhado dos respectivos diretores regionais, aos prefeitos e políticos de diversos municípios. “A iniciativa busca fomentar o desenvolvimento do nosso setor nas mais diversas regiões do Estado, aproximação da nossa entidade com órgãos públicos e privados, como prefeituras, câmaras municipais, associações comerciais, e também promovendo o empoderamento das nossas lideranças locais, com visitação a rádios, jornais e emissoras de TV locais. Uma ação de muito sucesso”.

Outra inovação foi o Dia de Presidente, quando cada diretor regional passa um dia inteiro com Camillo cumprindo agenda e compartilhando experiências das lideranças – “um aprendizado mútuo”.

Ainda em 2014 foi realizada uma grande edição do

The great role of leaders is to guide those they represent to the less tortuous paths, allowing them to face challenges, and taking them to a safe environment where they can develop and consolidate. “At Sincor-SP, we are doing work that arose long before the pandemic and it was what made it possible for us to adapt so well to this scenario, using the banner of entrepreneurship”, informs the entity's president, Alexandre Camillo.

Camillo makes a retrospective of initiatives carried out since he began his first term in May 2014. “At first we had to give Sincor-SP a new orientation, as we found the entity with financial and administrative difficulties. At the same time, we offer new guidance to the broker when we take the banner of entrepreneurship ”.

In the first year of management, the Meetings of Entrepreneurial Insurance Brokers and Meetings of Entrepreneurial ARs (for those who act as Digital Certification Registration Authorities) were created, taken to the reality of the broker, making him understand that, whether autonomous or owner of an established company, he is an entrepreneur and that entrepreneurship is the only safeguard to keep moving forward.

Camillo has always defended the importance of political approximation and the search for greater representation. Right at the beginning of his management, the board of directors of Sincor-SP engaged in the struggle to qualify the broker at Simples Nacional, promoted especially by Fenacor and its president Armando Vergilio.

In this first year, the ‘Itinerant Government’ program was created, with visits by the president of Sincor-SP accompanied by the respective regional directors, to the mayors and politicians of several municipalities. “The initiative seeks to foster the development of our sector in the most diverse regions of the State, bringing our entity closer to public and private bodies, such as City Halls, City Councils, Commercial Associations, and also promoting the empowerment of our local leaders, with visitation to radio stations , newspapers and local TV stations. A very successful action”. Another innovation was President's Day, when each regional director spends an entire day with Camillo fulfilling an agenda and sharing leadership experiences - "a mutual learning".

Conec - Congresso dos Corretores de Seguros, reunindo mais de 6,5 mil participantes, e com a presença do então governador do Estado, Geraldo Alckmin. "Foi o primeiro Conec sob nossa gestão, tivemos curtíssimo prazo de tempo para preparo e o evento foi considerado fantástico", recorda. Neste evento foi lançada a TV Sincor, que seguiu se desenvolvendo e hoje tem em sua programação vários quadros para levar informação ao corretor de seguros, ressalta Camillo. Fechando o ano, o Sincor-SP, por meio da Unisincor, estabeleceu parceria com o Sebrae-SP para ajudar os corretores a abrirem e desenvolverem uma empresa e que depois apresentou um curso 'Trilha do Empreendedor' específico para a categoria.

Novo ato de ousadia foi apresentado no início de 2016: o primeiro e único cruzeiro para os corretores de seguros. "O Cruzeiro da Família Sincor-SP substituiu a comemoração do Dia da Mulher, e foi não apenas um momento de lazer, mas também capacitação: no meio do oceano nós promovemos palestras motivacionais e de capacitação", diz Camillo.

Neste mesmo ano, em parceria com o Sindseg SP, Sindicato das Seguradoras de SP, os corretores de seguros do Sincor-SP se uniram para falar sobre segurança na ação "Maio Amarelo". E neste mesmo mês foi apresentada uma rica exposição que contou a história da profissão de corretor de seguros a mais de 12 mil pessoas em 17 regiões do estado.

Camillo recuperou o programa "Corretor de Seguros Agente do Bem-Estar Social", que era um projeto seu quando iniciou atuação no Sincor-SP, em 2005, como diretor social. E também criou o "Dia do Bem", que beneficiou diversas entidades.

O 17º Conec, em 2016, reuniu cerca de 6,6 mil profissionais, inovando ao trazer ambientes personalizados, interação com o público pelo celular, refeições em formato de *food trucks*, emissão de carteiras de associado e divulgação da categoria como o caminho eficaz da distribuição de seguros no País.

O Sincor-SP incluiu em seu calendário anual a partir de 2017 o Encontro de Lideranças da Corretagem de Seguros para discutir as transformações do setor. Também foi realizado o encontro Oficinas de Empreendedorismo, reunindo 1,2 mil corretores no Club Med Lake Paradise, e foi criado o Fórum de Oportunidades, percorrendo as Regionais do Sincor-SP, descentralizando os grandes eventos e fazendo apresentações por todo o Estado.

Em 2018, a chapa liderada por Alexandre Camillo foi a única a se apresentar para as eleições 2018-2021, fato inédito nos últimos 25 anos. "Fomos reeleitos por aclamação, bem como todos os diretores regionais, prova de que estávamos seguindo no caminho certo", destaca. Na mesma época, Camillo foi alçado à condição de vice-presidente da Fenacor.

Ainda em 2018 Camillo esteve à frente de um movimento político, quando se candidatou a deputado estadual buscando ampliar a representatividade do corretor.

Neste período, o 18º Conec, o maior de todos os tem-

Also in 2014, a large edition of Conec - Congress of Insurance Brokers was held, bringing together more than 6,500 participants, and attended by the São Paulo State Governor, Geraldo Alckmin. "It was the first Conec under our management, we had a very short time to prepare and the event was considered fantastic", he recalls. In this event, TV Sincor was launched, which continued to develop and today has several tables in its schedule to take information to the insurance broker, Camillo points out. Closing the year, Sincor-SP, through Unisincor, established a partnership with Sebrae-SP to help brokers to open and develop a company and that later presented a specific 'Entrepreneur Trail' course for the category.

New act of daring was presented in early 2016: the first and only cruise for insurance brokers. "The Cruzeiro da Família Sincor-SP replaced the celebration of Women's Day, and it was not only a moment of leisure, but also training: in the middle of the ocean we promote motivational and training lectures", says Camillo.

That same year, in partnership with Sindseg SP, the Union of Insurance Companies of SP, the insurance brokers of Sincor-SP came together to talk about security in the "Maio Amarelo" action. And in that same month, a rich exhibition was presented that told the story of the insurance broker profession to more than 12 thousand people in 17 regions of the State.

Camillo recovered the "Insurance Broker Agent for Social Welfare" program, which was his project when he started working at Sincor-SP, in 2005, as a Social director. And it also created "Dia do Bem", which benefited several entities.

The 17th Conec, in 2016, brought together approximately 6,600 professionals, innovating by bringing personalized environments, interaction with the public by cell phone, meals in the format of food trucks, issuing membership cards and publicizing the category as the effective way of insurance distribution in the country.

Sincor-SP included in its annual calendar from 2017 onwards the Insurance Brokers Leadership Meeting to discuss the changes in the sector. The Entrepreneurship Workshops meeting was also held, bringing together 1,200 brokers at Club Med Lake Paradise, and the Opportunities Forum was created, covering Sincor-SP Regional Offices, decentralizing major events and making presentations across the State.

In 2018, the plate led by Alexandre Camillo was the only one to present itself for the 2018-2021 elections, an unprecedented fact in the last 25 years. "We were re-elected by acclamation, as well as all the regional directors, proof that we were following the right path", he highlights. At the same time, Camillo was elevated to the position to Fenacor's vice president.

Still in 2018, Camillo was at the head of a political movement, when he ran for State Representative seeking to expand the broker's representativeness.

During this period, the 18th Conec, the largest of all times, counted on the participation of 9,610 people in

Camillo: “Estamos fazendo um trabalho que surgiu muito antes da pandemia e foi o que possibilitou termos nos adaptado tão bem a esse cenário”
Camillo: “We are doing a job that arose long before the pandemic and was what made it possible for us to adapt so well to this scenario”

pos, contou com a participação de 9.610 congressistas em três dias de evento, além de reunir 50 empresas na Exposeg, apresentar uma grade de palestras com temas de impacto para a categoria e contar com uma estrutura diferenciada. “Em 2018, mesmo trabalhando na campanha partidária, tivemos a ousadia de reinventar o Conec, mudamos para novo local e tendo nosso vice-presidente Boris Ber, como presidente interino, realizamos o maior Conec de todos os tempos”.

Ações visionárias

Em 2018 o Sincor-SP criou a Central de Relacionamento, com o objetivo de solucionar situações diversas da categoria, melhorando os procedimentos internos e trazendo agilidade nas respostas. Em 2019, as Regionais começaram a ser reestruturadas para garantir maior eficiência nas operações do Sincor-SP e o atendimento em algumas localidades passou a ser online. Em 2018 foi inaugurada a CâmaraSIN, uma câmara de mediação e conciliação especializada em seguros.
A Unisincor fechou parceria com a Conhecer Seguros para oferecer cursos EAD e contar com profissionais dos mais diversos ramos de seguros e negócios. Em janeiro de 2019 o presidente do Sincor-SP estreou o *Direto & Reto com Camillo*, canal de comunicação, que mensalmente é transmitido ao vivo pela TV Sincor-SP. Tudo isso acabou preparando o Sincor-SP para o “novo normal” com a pandemia do coronavírus, em que agora vemos as empresas se adaptando para o home office, o atendimento remoto, as lives – o que já era realidade no Sincor-SP.

three days of the event, in addition to bringing together 50 companies at Exposeg, presenting a series of lectures with themes of impact for the category and counting on a differentiated structure. "In 2018, even working in the political campaign, we had the audacity to reinvent Conec, we moved to a new location and having our vice president Boris Ber, as interim president, we held the greatest Conec ever."

Visionary actions

In 2018, Sincor-SP created the Relationship Center, with the objective of solving different situations in the category, improving internal procedures and bringing agility in responses. In 2019, the Regional Offices began to be restructured to ensure greater efficiency in the operations of Sincor-SP and the service in some locations started to be online. In 2018, CâmaraSIN was inaugurated, a mediation and conciliation chamber specialized in insurance.
Unisincor entered into a partnership with Conhecer Seguros to offer distance learning EAD courses and have professionals from the most diverse insurance and business sectors. In January 2019, the president of Sincor-SP premiered Direto & Reto com Camillo, a communication channel, which is broadcast live monthly on TV Sincor-SP. All of this ended up preparing Sincor-SP for the “new normal” with the coronavirus pandemic, in which we now see companies adapting to the home office, the remote service, the lives - which was already a reality at Sincor-SP.

"Começamos no ano passado a transformar nossas diretorias regionais em regionais online, preservando o status do nosso diretor local, a atuação da colaboradora, que passou para o regime de home office já no ano passado, e preservando todo o atendimento, proximidade e ações para o corretor". Camillo continua: "Neste momento as 30 diretorias regionais do Sincor-SP atuam exclusivamente em regime online".

"Há alguns anos entendemos que o Sincor-SP tinha que ser o provedor de soluções para o corretor de seguros. Transformamos departamentos em Unidades de Negócios, como a nossa universidade corporativa (Unisincor), a certificação digital (ID Seguro), a nossa cooperativa de crédito (Sicoob Credicor-SP), e criamos a câmara de mediação (CâmaraSIN). Há mais de um ano, antes de imaginar a pandemia, criamos o Sincor Digital, plataforma digital para o corretor ter acesso a tudo o que o Sincor-SP oferece".

Segundo Camillo, tudo isso permitiu que a entidade, mesmo não tendo mais a receita do imposto sindical nem da parceria para atuação no DPVAT, conseguisse manter a representatividade pelo corretor. "Em 2019 começamos as lutas pela manutenção da Lei 4594, o combate ao artigo da Medida Provisória 905 que desregulamentava a nossa profissão, a luta contra a exposição da remuneração do corretor. Em 2020, as lutas continuaram, somadas aos desafios da pandemia, e a entidade não perdeu musculatura nessa defesa que nunca foi tão exigida", enfatizou o presidente.

Em 2019, com o tema "Direitos não são permanentes, mas a nossa luta, sim", o Sincor-SP realizou cerimônia de aniversário de 85 anos na Assembleia Legislativa, com selo e carimbo dos Correios, além de promover encontros especiais nas regionais e documentário. Em ação conjunta à Fenacor e aos Sincors de todo o País, o presidente do Sincor-SP participou de diversas reuniões políticas para lutar pelo retorno da Lei 4594.

O recado final do presidente do Sincor-SP é sobre a importância de os corretores se associarem e participarem de suas entidades representativas. "Os corretores nunca precisaram tanto da atuação de suas entidades representativas, elas nunca foram tão exigidas frente a tantos desafios da profissão, e num momento em que as entidades perderam mais de 50% da sua receita, mas seguem se reinventando e se fazendo presentes para os profissionais".

Em 2019, com o tema "Direitos não são permanentes, mas a nossa luta, sim", o Sincor-SP realizou cerimônia de aniversário de 85 anos na Assembleia Legislativa, com selo e carimbo dos Correios, além de promover encontros especiais nas regionais e documentário

In 2019, with the theme "Rights are not permanent, but our struggle, yes", Sincor-SP held an 85th anniversary ceremony in the Legislative Assembly, with postage stamp and postmark, in addition to promoting special meetings in regionals and documentary

"Last year we started transforming our regional departments into online regional ones, preserving the status of our local director, the role of the employee, who switched to the home office regime last year, and preserving all the service, proximity and actions for the broker ". Camillo continues: "At this moment, the 30 regional boards of Sincor-SP operate exclusively online".

"A few years ago we understood that Sincor-SP had to be the solution provider for the insurance broker. We transformed departments into Business Units, such as our Corporate University (Unisincor), digital certification (ID Seguro), our Credit union (Sicoob Credicor-SP), and created the mediation chamber (CâmaraSIN). More than a year ago, before imagining the pandemic, we created Sincor Digital, a digital platform for the broker to have access to everything that Sincor-SP offers ".

According to Camillo, all of this allowed the entity, even though it no longer had the revenue from the Union tax or the partnership to act in DPVAT, to be able to maintain representation by the broker. "In 2019 we started fighting for the maintenance of Law 4594, the fight against the article of Provisional Measure 905 that deregulated our profession, the fight against the exposure of the broker's remuneration. In 2020, the struggles continued, added to the challenges of the pandemic, and the entity did not lose muscle in this defense that was never so demanded", emphasized the president.

In 2019, with the theme "Rights are not permanent, but our struggle, yes", Sincor-SP held an 85th anniversary ceremony in the Legislative Assembly, with postage stamp and postmark, in addition to promoting special meetings in regional and documentary. In a joint action with Fenacor and Sincors from all over the country, the president of Sincor-SP participated in several political meetings to fight for the return of Law 4594.

The final message from the president of Sincor-SP is about the importance of brokers associating and participating in their representative entities. "Brokers have never needed the performance of their representative entities so much, they have never been so demanded in the face of so many challenges in the profession, and at a time when the entities lost more than 50% of their revenue, but they continue to reinvent themselves and make themselves present for the professionals".

FORMAÇÃO EXECUTIVA EM

LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE CARGA: RISCOS, GESTÃO E SEGUROS

Para atuar na área de Logística Internacional de Cargas, é imprescindível conhecer sobre gestão de riscos associados a esse mercado, além de entender de contratos internacionais, seguro de transportes internacional, sinistros e regulações do setor.

Pensando nisso, a Escola de Negócios e Seguros, em parceria com o CIST (Clube Internacional de Seguros de Transportes), desenvolveu o inédito Curso Formação Executiva média duração em Logística Internacional de Carga: riscos, gestão e seguros.

O curso oferece qualificação especializada, instrumentalizando o aluno para identificar e analisar riscos inerentes a estas atividades, definir responsabilidades baseado no Incoterms, conhecer e aplicar as técnicas de controle e financiamento de riscos, incluindo transferência de riscos via Seguros.

INÍCIO: 28 DE SETEMBRO

ens.edu.br

20% DE DESCONTO PARA ASSOCIADOS E APOIADORES DO CIST

SAIBA MAIS:
(11) 95947-8690
barbara.gabriel@cist.org.br

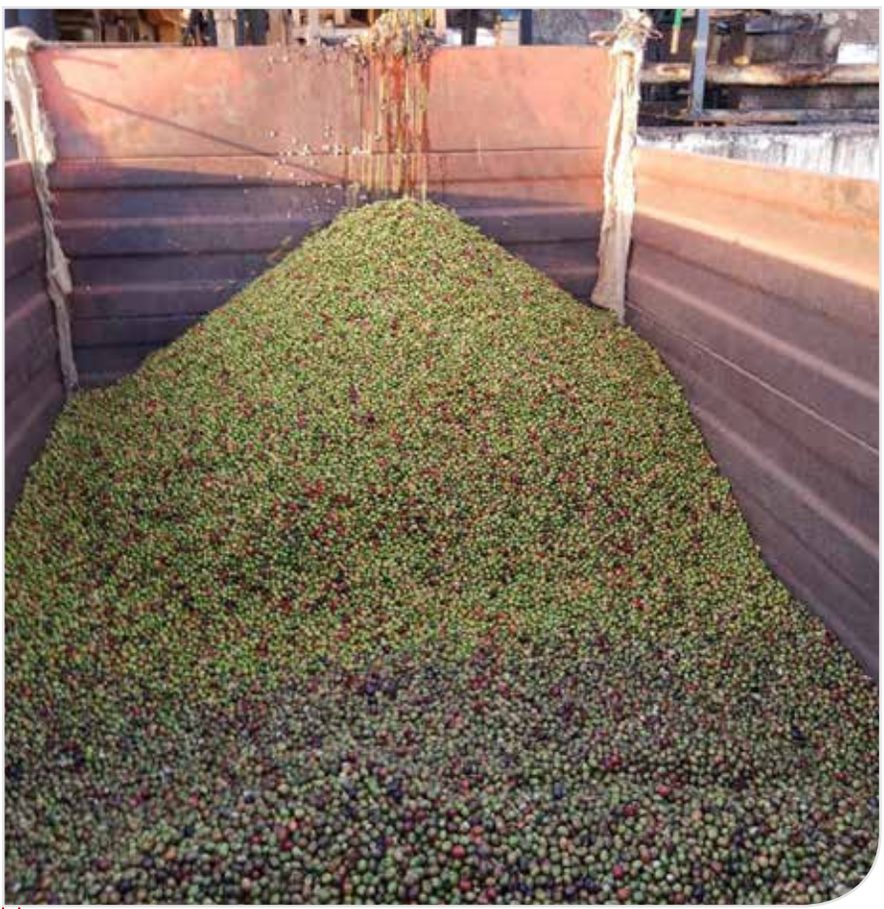
CIST
CLUBE INTERNACIONAL DE SEGUROS DE TRANSPORTE

ens

Mercado promissor e em ascensão

Proteção ao transporte do café de cooperativas e de pequenos produtores, desde a lavoura ao armazém, ganha relevância. Ação de quadrilhas especializadas em roubos à safra é um perigo iminente

Por/by: Valéria Vilela



O café uma das mais importantes commodities do país e gera riquezas com sua qualidade superior

Juliana Melo Paulino faz parte da terceira geração de agricultores na produção de café arábica no sul de Minas Gerais. A fazenda Aliança está localizada nas montanhas do bairro rural da "Onça", distante 45 quilômetros do armazém que abriga a safra na cidade de Monte Santo de Minas. A cada safra, além de cuidar da colheita, aferir a qualidade da bebida e atender compradores, a sua maior preocupação é o seguro com as sacas colhidas.

Com uma média de cinco mil sacas de café por ano em sua propriedade, Juliana explica que quando a safra é depositada nos armazéns das cooperativas, o transporte é segurado desde a lavoura até o armazém. Mas quando o cafeicultor faz opção de guardar os produtos em outros armazéns, não consegue contratar o seguro. "Há quadrilhas especializadas em roubos à safra. Usam de violência e sempre estão armados. Sabem que os pontos exatos das estradas rurais que podem surpreender os motoristas das carretas que transportam a nossa colheita", revela Juliana.

Para Marcos Carvalho, cafeicultor que idealizou a Assprocafé (Associação dos Produtores de Cafés Especiais de Cabo Verde – MG) "seria muito interessante termos um seguro para as sacas colhidas". Carvalho acrescenta: "Esta seria a maior demanda que temos em termos de produção". A Assprocafé reúne produtores familiares de 24 propriedades que cultivam cafés finos, com certificação Fairtrade. A maioria protege a safra com as linhas de crédito fornecidas pelo Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). Ele explica que a produção fica a "céu aberto", à mercê das alterações do clima e dos ladrões à espreita das sacas colhidas.

Segundo o administrador de empresas e consultor da empresa Safras Negócios, em São Sebastião do Paraíso, próximo da divisa com São Paulo, Gilson de Souza, nos últimos dois anos, houve aumento da procura por seguros ligados ao agronegócio. A maioria dos clientes da consultoria é do setor de armazéns e cooperativas. "O cafeicultor que deseja contratar seguro para suas sacas de café terá de observar algumas normas na contratação dos veículos e a avaliar a idoneidade dos motoristas envolvidos no traslado da produção. Um cafeicultor que possui uma safra de cinco mil sacas precisaria desembolsar em torno de R$ 3 mil", aponta Souza. A região do sudoeste e sul de Minas Gerais é famosa por sua vasta produção e qualidade de café arábica.

Carvalho: "Seria muito interessante termos um seguro para as sacas colhidas"

Cooperativas

No Sul de Minas existem, hoje, 32 cooperativas de pequeno e grande porte em atividade, que são as principais compradoras de seguros. Na Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé (Cooxupe) orbitam 15 mil cafeicultores, dos quais 95% são agricultores familiares. A entidade disponibiliza gratuitamente aos seus cooperados uma cobertura de seguros para o transporte de cargas. O serviço pode ser utilizado para o transporte tanto do café cru quanto do milho. A cobertura das cargas abrange somente veículos contratados pela Cooxupé e os cadastrados no trajeto entre a propriedade do cooperado e a unidade mais próxima da entidade.

Já na Cooperativa dos Cafeicultores da Zona de Varginha (Minasul), o gerente administrativo Marcelo Ramos, reitera: "É de extrema importância que o café saia com seguro da propriedade". Trata-se de proteção que cobre o valor da nota fiscal. "Temos uma apólice relativa ao produto armazenado, que garante a sua integridade em face das intempéries", complementa.

Para Fabiano Hollweg, da Asseg Assessoria e Corretora de Seguros, que opera com a Essor Seguros, o café, independentemente do seu estado de comercialização, é considerado mercadoria de risco agravado para o seguro de transporte, sobretudo em face da cobertura de roubo da carga. "Contudo, este não deve ser o maior empecilho à aos pequenos produtores na contratação do seguro. Uma das premissas para a sua aquisição é o embarcador possuir CNPJ", ressalta Hollweg.

Entretanto, na maioria das vezes, o pequeno produtor é pessoa física e depende do cadastro da cooperativa para conseguir proteger a sua produção. "Desta forma, é induzido a direcionar a sua safra, mesmo tendo uma oferta melhor em uma venda direta", salienta o assessor. Por outro lado, o produtor que possui CNPJ pode contratar diretamente o seguro de transporte da sua produção. "Neste caso, podemos fazer uma simulação se o agricultor concordar em nos enviar um questionário devidamente preenchido", alerta Hollweg.

Soluções a todos os riscos

A AgroBrasil Seguros é considerada a primeira operadora de seguro agrícola do país. Surgiu em 1998 para atender gaúchos e catarinenses frente às intempéries e expandiu suas atividades com o tempo. Na visão da CEO da empresa, Laura Emília Dias Neves, deve-se levar em conta os chamados riscos seguráveis como transporte e armazenagem, coberturas para eventos climáticos (granizo, seca, geada, entre outros) e o subsídio federal que garante o seguro.

"Podemos afirmar que o mercado de seguros oferece soluções a todos os riscos. Dependendo de cada risco, o produtor, junto com o corretor de seguros, deverá identificar a melhor solução para a sua lavoura até o momento da colheita", recomenda Laura. Em sua avaliação, numa segunda etapa, há os riscos "fora da porteira", ou seja, os vinculados ao transporte e armazenamento.

Em relação a subsídios, Laura lembra a ajuda da União, bem como dos governos estaduais e de alguns municípios paulistas que, ao iniciarem seus programas de apoio, perceberam a importância da agricultura como importante fonte de receita em seu planejamento tributário, bem como na manutenção do homem no campo. "Dessa forma, ao ajudar o produtor a transferir este risco para a seguradora, os governos estão implementando a verdadeira política agrícola, pois garantem o pleno funcionamento da cadeia alimentar. Ou seja, a receita dos produtores fica preservada e a comida chega à mesa dos brasileiros", explica a CEO da AgroBrasil.

(colaborou Carlos Pacheco)

Transporte do café deve ser segurado da lavoura ao comprador

Laura, da AgroBrasil: "Podemos afirmar que o mercado de seguros oferece soluções a todos os riscos"

Atividades protegidas com eficácia
Activities effectively protected

O Seguro RC profissional da Fator Seguradora pode ser utilizado em casos de condenação ao pagamento de indenizações a terceiros causados por erros e omissões decorrentes do exercício da profissão. Uma boa oportunidade para o corretor

The Professional Civil Liability Insurance by Fator Seguradora can be used in cases of condemnation to the payment of indemnities to third parties caused by errors and omissions arising from the exercise of the profession. A good opportunity for the broker

Com uma atuação sólida e diferenciada, a empresa opera no mercado de seguros há mais de uma década com alto grau de confiabilidade. A Fator Seguradora possui uma equipe de profissionais competente e dedicada, pronta a superar quaisquer adversidades. Sua maior virtude é a especialização, atendendo às exigências de profissionais liberais, autônomos e pessoas jurídicas. O trabalho do corretor de seguros é fundamental, considerado o grande aliado no mercado de produtos massificados.

Um produto indispensável que atende a uma gama diversificada de clientes é o Seguro de Responsabilidade Civil Profissional – um campo fértil para a atuação do corretor. A Fator Seguradora entende que esta modalidade de seguro é a ideal no mercado de varejo em função das atraentes oportunidades de comercialização. Se o corretor possui uma carteira de usuários ávida por este tipo de proteção, a companhia disponibiliza as condições e o apoio necessário para a conquista de bons negócios.

A companhia informa ainda que oferece "qualidade, agilidade e taxas competitivas para o segurado, com total transparência e rigor no cumprimento a normas e legislações dos órgãos reguladores". O RC Profissional dispõe de proteção em caso de condenação ao pagamento de indenizações a terceiros causados por erros e omissões decorrentes do exercício da profissão.

As coberturas do produto da Fator Seguradora abrangem diversas situações: prejuízos financeiros causados a clientes, resultantes de falha profissional e também de atos de deso-

With a solid and differentiated performance, the company has been operating in the insurance market for over a decade with a high degree of reliability. Fator Seguradora has a competent and dedicated team of professionals, ready to overcome any adversity. Fator greatest virtue is specialization, attending the requirements of professionals, freelancers and legal entities. The insurance broker's work is fundamental, considered the great ally in the mass market.

An indispensable product that serves a diverse range of clients is the Professional Civil Liability Insurance - a fertile field for the broker's performance. Fator Seguradora understands that this type of insurance is ideal in the retail market due to the attractive marketing opportunities. If the broker has a certain number of users eager for this type of protection, the company provides the necessary conditions and support for getting good deals.

The company also informs that offers "quality, agility and competitive rates for the insured, with total transparency and rigor in compliance with the rules and legislation of Organs regulatory bodies". The Professional Civil Liability has protection in case of condemnation to the payment of indemnities to third parties caused by errors and omissions arising from the exercise of the profession.

The coverage of Fator Seguradora's product covers several situations: financial losses caused to clients, resulting from professional failure and also from dishonesty or fraud committed by employees; defense costs related to

nestidade ou fraude praticada por funcionários ; custos de defesa referentes à reclamação judicial coberta pela apólice; honorários advocatícios e despesas relativas a sentenças ou acordos judiciais; extravios, roubos ou furtos de documentos.
Segundo a seguradora, nem todas as coberturas adicionais podem ser contratadas por meio do Portal do Corretor (online) e algumas destas passam pela análise da equipe de subscrição.

Público-alvo

O RC Profissional oferece proteção a mais de 40 atividades, tornando o produto bem mais competitivo em relação ao que o mercado dispõe hoje. Conheça algumas das categorias passíveis de cobertura:

- Advogados
- Engenheiros
- Arquitetos
- Consultores
- Empresas certificadoras
- Ambulatórios e clínicas médicas
- Administradores imobiliários
- Agências de publicidade e propaganda
- Casas de repouso
- Centros de diagnóstico
- Contadores
- Clínicas odontológicas
- Escolas e universidades
- Empresas de recrutamento e seleção
- Organizadores de conferências
- Pronto-socorro
- Paisagistas
- Atividade de segurança do trabalho

A Fator Seguradora ressalta também que, em breve, lançará um novo site, que incluirá materiais de suporte ao trabalho do corretor, preparando-o tecnicamente para concretizar seus negócios. A companhia empreende constantes melhorias em seu canal digital, hoje, exclusivo para a venda online do RC Profissional. O objetivo final é proporcionar aos usuários a melhor experiência possível num mundo cada vez mais conectado.

Área médica protegida

Profissionais de medicina, dentistas e veterinários agora têm razões de sobra para contratar o Seguro de RC Profissional. A Fator Seguradora possui a disposição deste público um serviço 0800 gratuito, 24 horas no ar durante 365 dias por ano, que oferece retaguarda jurídica a quem enfrenta situações de natureza processual, ou seja, conflitos com pacientes na esfera civil e/ou criminal.
Neste cenário de pandemia, podem surgir intercorrências na área médica. Sendo assim, o segurado que adquiriu o seguro receberá uma orientação jurídica especializada para que possa tomar decisões mais equilibradas e assertivas em quaisquer circunstâncias. No caso de sinistro, basta o cliente estar com a apólice, ligar para o 0800 e receber as instruções necessárias.

the legal claim covered by the policy; attorney's fees and expenses related to judgments or court settlements; loss, theft or theft of documents.
According to the insurer, not all additional coverage can be contracted through the Broker's Website (online) and some of these are analyzed by the underwriting team.

Target Audience

Professional RC offers protection to more than 40 activities, making the product much more competitive in relation to what the market offers today. Know some of the categories that can be covered:

- Lawyers
- Engineers
- Architects
- Consultants
- Certification companies
- Ambulatory and medical clinics
- Property and real state managers
- Advertising agencies
- Nursing homes
- Diagnostic centers
- Accountants
- Dental clinics
- Schools and universities
- Recruitment and selection companies
- Conference organizers
- Emergency Room
- Landscape designers
- Work safety activity

Fator Seguradora also points out that will soon launch a new Website, which will include materials to support the broker's work, technically preparing him to close business. The company is constantly improving its digital channel, today, exclusively for the online sale of Professional Civil Liability. The ultimate mainstream is to provide users with the best possible experience in an increasingly connected world.

Protected medical area

Medical professionals, dentists and veterinarians now have plenty of reasons to take out Professional Civil Liability Insurance. Fator Seguradora has a free 0800 service available to this public, 24 hours on air for 365 days a year, which offers legal protection to those who face situations of a procedural nature, that is, conflicts with patients in the civil and / or criminal sphere.
In this pandemic scenario, complications can arise in the medical field. Therefore, the insured who purchased the insurance will receive specialized legal advice so that he can make more balanced and assertive decisions under any circumstances. In the event of a claim, the customer simply has the policy, calls 0800 and receives the necessary instructions.

Fenacor saúda categoria e anuncia novidades

Fenacor welcomes category and announces news

*Armando Vergilio**

Armando Vergilio é presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor)
Armando Vergilio is president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor)

As 125 mil mortes já causadas pela pandemia do coronavírus, que já atingiu mais de 4 milhões de pessoas, o que equivale a um caso confirmado a cada grupo de 50 brasileiros, não permitem comemorações efusivas nas datas festivas em 2020. Contudo, neste 12 de outubro, a nossa categoria, que tem trabalhado incansavelmente para atender seus clientes e familiares na pior crise da área da saúde nos últimos 100 anos, pode e deve aproveitar o "Dia do Corretor de Seguros" para uma profunda reflexão sobre o cenário atual e, principalmente, quanto ao futuro.

Pois, ao lado dos profissionais da área de saúde, os corretores de seguros figuram entre aqueles que conquistaram, com justiça, o reconhecimento da sociedade pelo que têm feito, assegurando a devida proteção, o amparo, a garantia de sobrevivência dos familiares, a continuidade de negócios, a conclusão de projetos, o pagamento das dívidas de quem perdeu o emprego, a vida, a saúde, a tranquilidade, o futuro.

Tudo isso tendo que se adaptar em tempo recorde ao trabalho em home office, à utilização das muitas tecnologias que surgem a todo o momento, às reuniões virtuais, ao atendimento por meio remoto, a qualquer hora do dia ou da noite.

Mas, está claro que nada será como antes. E, neste "novo normal", para consolidar esse padrão de extrema qualidade, será indispensável investir forte na capacitação constante, na diversificação e nas ferramentas digitais. O corretor que soube fazer a diferença e mostrar o seu valor e importância estratégica terá, agora, que diversificar seus negócios e explorar nichos de mercado em que jamais operou no passado.

Não será fácil. Mas, para ajudá-lo nesse processo, a Fe-

The 125,000 deaths already caused by the coronavirus pandemic, which has reached more than 4 million people, equivalent to one case confirmed for each group of 50 Brazilians, do not allow effusive celebrations on the festive dates in 2020. However, on this October 12, our category, which has been working tirelessly to serve clients and family members in the worst health crisis in the last 100 years, can and should take advantage of "Insurance Broker's Day" for a deep reflection on the current scenario and, mainly, regarding the future.

Because, alongside health professionals, insurance brokers are among those who have justly won society's recognition for what they have done, ensuring proper protection, coverage, family members' survival guarantee, continuity business, the completion of projects, the payment of debts of those who lost their jobs, life, health, tranquility, the future.

All this having to adapt in record time to work in the home office status, using many technologies that arise at all times, to virtual meetings, to remote service, at any time of the day or night.

But, it is clear that nothing will be as before. And, in this "new normal", to consolidate this extremely high standard, it will be essential to invest heavily in constant training, diversification and digital tools. The broker who knew how to make a difference and show value and strategic importance will now have to diversify business and explore market's niche in which he has never operated in the past.

It will not be easy. However, to help you in this process, Fenacor and Sincor are starting to act as solution providers. The intention is to offer the necessary to-

nacor e os Sincors estão passando a atuar como provedoras de soluções. A intenção é oferecer as ferramentas necessárias para que os corretores consigam enfrentar e vencer os desafios em um ambiente que exige elevado grau de competividade. Para tanto, foi criada a Central de Gestão de Serviços e de Produtos – CGS, que desenvolve produtos e serviços customizados e personalizados para o corretor. A intenção é permitir que o profissional tenha tranquilidade, segurança, respaldo e amparo para exercer sua atividade e melhor atender a sociedade.

Outra ação de extrema importância é o ciclo de eventos "Conexão Futuro Seguro", que oferecerá atualização profissional, informação e conhecimento. Muitas outras novidades surgirão em breve, como o curso de agente autônomo totalmente gratuito para associados do Sincor e uma nova ferramenta que permite ao corretor cumprir adequadamente a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados). Estamos ao lado do profissional, para que continue cumprindo sua missão com eficiência.

Parabéns, Corretor de Seguros! Feliz 12 de outubro!

A Fenacor e os Sincors estão passando a atuar como provedoras de soluções. A intenção é oferecer as ferramentas necessárias para que os corretores consigam enfrentar e vencer os desafios em um ambiente que exige elevado grau de competividade

Fenacor and Sincors are starting To act as solution providers. The intention is to offer the tools necessary for brokers able to face and overcome the challenges in an environment that requires high degree of competitiveness

ols for brokers to face and overcome challenges in an environment that requires a high degree of competitiveness. To this end, the Service and Product Management Center - CGS was created, which develops customized and personalized products and services for the broker. The intention is to allow the professional to have tranquility, security, and support to exercise activities and better serve society.

Another extremely important action is the cycle of events "Conexão Futuro Seguro", which will offer professional updating, information and knowledge. Many other new features will come soon, such as the free self-employed agent course for Sincor members and a new tool that allows the broker to properly comply with the LGPD (General Data Protection Law). We are at the side of the professional, so that he can continue fulfilling his mission with efficiency.

Congratulations, Insurance Broker!

Happy october 12!

Delphos e a vistoria remota
Delphos and the remote inspection

Pioneira na prestação de serviços para o mercado segurador, a Delphos é capacitada para atender a qualquer demanda ou atividade relativa aos serviços que podem ser terceirizados pelo mercado segurador, incluindo a completa gestão de carteiras, principalmente aquelas relacionadas aos ramos de seguros habitacional, vida e prestamista. É experiente na criação de soluções que visem à melhoria dos processos, tanto desenvolvendo-as sob medida para as seguradoras, como criando-as para facilitar os seus próprios serviços.
Dentro desse princípio, percebendo a tendência do mercado em buscar um avanço em tecnologia voltada à otimização dos níveis de acordos de serviços (SLA's), e, ao mesmo tempo, à redução dos custos operacionais - ambos com o objetivo de proporcionar excelência em preço e em atendimento aos seus segurados - a empresa entendeu que poderia auxiliar as seguradoras clientes com o desenvolvimento de uma solução para acelerar o processo de vistorias de imóveis sinistrados em carteiras do ramo habitacional, residencial e condomínio.

Elisabete Prado é diretora comercial e de marketing da Delphos
Elisabete Prado is Delphos' commercial and marketing diretor

A conclusão do desenvolvimento da solução estava prevista para o segundo semestre desse ano. No entanto, com a decretação do estado de pandemia e a exigência do isolamento da população, aquilo que era uma tendência passou a ser uma necessidade. Até porque, além do desejo de redução de prazo e de custo, foi agregada a necessidade de proteção da vida dos engenheiros que fazem as vistorias presenciais, bem como dos segurados que os atendem. Assim, a empresa trabalhou na aceleração dos procedimentos de seu sistema SvrDelphos (Vistoria Remota) de forma a dar resposta rápida aos anseios de seus contratantes.
Entre as premissas levadas em conta para o desenvolvimento do SvrDelphos, foi considerado um conjunto de

A pioneer in providing services to the insurance market, Delphos is able to meet any demand or activity related to services that can be outsourced by the insurance market, including complete portfolio management, especially those related to the fields of Home, Life and Loan Payments. Experienced in creating solutions aimed at improving processes, both developing them tailored for insurers, and creating them to facilitate their own services.
Within this principle, realizing the market's tendency to seek a breakthrough in technology aimed at optimizing the levels of service agreements (SLA's), and, at the same time, reducing operating costs - both with the objective of providing excellence in price and in service to its policyholders - the company understood that it could assist insurance clients with the development of a solution to speed up the process of surveying damaged properties in housing, residential and condominium portfolios.
The completion of the development of the solution was scheduled for the second half of that year. However, with the pandemic state decreed and the demand for isolation from the population, what was a trend became a necessity. Especially because, in addition to the desire to reduce deadlines and costs, the need to protect the lives of the engineers who carry out the face-to-face inspections, as well as the policyholders who serve them. Thus, the company worked on accelerating the procedures of its SvrDelphos system (Remote Inspection) in order to respond quickly to the wishes of contractors.
Among the premises taken into account for the development of the SvrDelphos, a set of procedures was considered that integrate the furniture inspection process, which consumes, on average, five) working days for the teams. Although the period does not seem long, from the notice to the contracting of the repair, for the insured person

procedimentos que integram o processo de vistoria nos móveis, que consome, em média, cinco) dias de trabalho das equipes. Apesar do prazo não parecer longo, desde o aviso até a contratação do reparo, para o segurado que está com danos em seu imóvel, esse intervalo de tempo é muito impactante, resultando em frustação e insatisfação, sobretudo quando se trata da nova geração de segurados, ansiosa, conectada e exigente. Dado esse cenário, a ferramenta desenvolvida permite que os atendimentos e vistorias possam ser realizados de forma remota, eliminando a necessidade de deslocamento dos profissionais. O resultado traz, obviamente, ganhos para todas as partes envolvidas.

O processo da vistoria remota se inicia com o contato telefônico com o segurado para agendamento da realização conjunta de todos os procedimentos necessários à efetivação da vistoria, com o profissional subsidiando-o tecnicamente com as instruções de uso do sistema, por meio do envio de link e informação do PIN que viabiliza a conexão.

Após a conexão, o engenheiro passa a orientar o usuário sobre o que deve ser filmado. O próprio engenheiro pode iniciar ou pausar o processo de gravação da filmagem da vistoria remota.

Suporte com vídeo

A ferramenta conduz a vistoria a ser realizada pelo segurado e conta com solução de suporte com vídeo e VoIP integrados. Por meio dos seus smartphones, os segurados, devidamente orientados pelo engenheiro responsável pela vistoria, em tempo real, realizam uma transmissão por vídeo e efetuam a transferência de fotos para composição e elaboração do Laudo de Vistoria. O engenheiro pode salvar fotos de determinados locais para enriquecer o trabalho ou compor o laudo da vistoria.

Nos sinistros de alta complexidade ou de prejuízos vultosos, é esperado que sejam encontradas dificuldades para a elaboração de orçamentos, em razão da necessidade de medição das áreas afetadas. Para mitigar essas dificuldades, o sistema fornece instruções para que o segurado obtenha as medidas necessárias através de um aplicativo, usando a câmera do seu smartphone.

Todo o processo é feito sem necessidade de instalação de um app no celular do segurado, bastando acessar o link de internet que pode ser enviado por SMS ou WhatsApp. Após finalizar a vistoria, o engenheiro revisa a filmagem e as fotos, e desenvolve o laudo da vistoria. A ferramenta dispõe de sistema de geolocalização e, ao final da vistoria, o link do vídeo é disponibilizado para consulta da seguradora.

A Delphos já está utilizando o SvrDelphos em seus negócios de BPO de Seguros para os seus clientes, mas o sistema pode ser estendido para qualquer empresa que necessite de vistorias em imóveis, seja para elaboração de laudos para regulação de sinistros, seja para avaliação visando aferição de variação patrimonial, ou, ainda, para a análise de riscos voltada a financiamentos do mercado imobiliário primário e secundário.

who has damaged his property, this time interval is very impactful, resulting in frustration and dissatisfaction, especially when it comes to the new generation of insured persons, anxious, connected and demanding. Given this scenario, the developed tool allows calls and inspections to be carried out remotely, eliminating the need for professionals to travel. The result obviously brings gains for all parties involved.

The remote inspection process begins with the telephone contact with the insured person to schedule the joint performance of all the procedures necessary for the inspection to be carried out, with the professional technically subsidizing it with the instructions for using the system, by sending a link. and PIN information that enables the connection.

After the connection, the engineer starts to guide the user on what should be filmed. The engineer himself can start or pause the process of recording the remote survey footage.

Video support

The tool conducts the inspection to be carried out by the insured and has a support solution with integrated video and VoIP. Through their smartphones, the insured, duly guided by the engineer responsible for the inspection, in real time, carry out a video transmission and transfer the photos for the composition and preparing of the Inspection Report. The engineer can save photos of certain locations to enrich the work or compose the inspection report.

In highly complex claims or large losses, it is expected that difficulties will be encountered in preparing budgets, due to the need to measure the affected areas. To mitigate these difficulties, the system provides instructions for the insured to obtain the necessary measures through an APP, using the smartphone's camera.

The entire process is done without the need to install an app on the insured's cell phone, simply by accessing the internet link that can be sent by SMS or WhatsApp. After finishing the inspection, the engineer reviews the footage and photos, and develops the survey report. The tool has a geolocation system and, at the end of the inspection, the link to the video is available for consultation by the insurer.

Delphos is already using SvrDelphos in its Insurance BPO business for its customers, but the system can be extended to any company that needs to inspect Real Estate, whether for preparing reports for claims regulation, or for assessment aiming at measuring changes in equity, or even for risk analysis aimed at financing the primary and secondary Real State market.

Na vanguarda do conhecimento
At the forefront of knowledge

Por/by: Carlos Pacheco

Há quase 50 anos, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) nasceu com a missão de gerar e difundir conhecimento e capacitar profissionais para o mercado brasileiro de seguros. Os MBAs, considerados de excelência, são ministrados por docentes com larga vivência no mercado. Com uma moderna plataforma de ensino, os MBAs Online e semipresenciais, por exemplo, possuem aulas interativas e com conteúdo atualizado a todo instante. A ENS ministra cursos em diversas cidades do país por meio de parcerias, considerada palavra de ordem pela instituição.

Mario Pinto: Escola tem o direcionamento estratégico de 'transcender' o mercado, mas sem se distanciar dele

Mario Pinto: School has the strategic targeting of 'transcending' the market, without distancing from it

"Atualmente, é impossível uma única empresa, qualquer que seja seu tamanho e abrangência, conseguir desenvolver sozinha o que há de mais eficiente em termos educacionais. Por isso, há essa busca de complementariedade", explica o diretor de Ensino da ENS, Mario Pinto. A Escola concretizou parcerias com centros de pesquisas, universidades e fundações, no Brasil e no exterior, se valendo, segundo o diretor, de seu excelente desempenho em seus cursos e da sua imensa rede de relacionamento.

No rol de cursos de MBA oferecidos pela ENS há programas que não estão relacionados diretamente ao setor de seguros. E por quê? "De fato, a Escola tem o direcionamento estratégico de 'transcender' o mercado, mas sem se distanciar dele. Na verdade, todos os cursos são dirigidos ao gestor, seja ele ligado ao segmento ou não. Se observarmos as seguradoras, pegando toda a cadeia de valor, notamos que há necessidade de formação de gestores, e o mercado sinaliza essa demanda", esclarece Mario. Segundo ele, com o aumento da complexidade do universo do seguro, ao abranger novos comportamentos, tecnologias e cenário regulatório, é imprescindível que a Escola produza e ofereça aos profissionais o estado da arte nessas dimensões.

Almost 50 years ago, the Business and Insurance School (ENS) was born with the mission of generating and spreading knowledge and empower professionals for the Brazilian insurance market. The MBA's considered of excellence, are taught by scholars with long market experience. With a modern learning platform, the Online and semi presential MBA's, for instance, have interactive classes with constantly updated content. ENS teaches courses in several cities in Brazil through partnerships, considered the priority by the institution.

"Currently, it's impossible for a single company, whatever its size and coverage, be able to develop by itself what is most efficient in educational terms. For that reason, there's this search for complementarity", explains the teaching director of ENS, Mario Pinto. The School materialized partnerships with research centers, universities and foundations, in Brazil and abroad, making use, according to the director, of the excellent performance of its courses and its intense relationship network.

In the range of MBA courses offered by ENS there are programs that are not directly related to the insurance sector. Why? "Indeed, the School has the strategic targeting of 'transcending' the market, without distancing from it. In fact, all courses are targeted to the manager, be him related to the segment or not. If we observe the insurance companies, reaching all the value chain, we note that there's the necessity of manager training, and the market signals this demand", clarifies Mario. According to him, with the complexity growth in the insurance sector, embracing new behaviors, technology and regulatory scenario, it's indispensable that the School produces and offers to the professional the state of art in those dimensions.

Assistência para necessidades reais
Assistance for real needs

O comportamento humano está em plena fase de transformação digital. As pessoas estão cada vez mais ocupadas e dar conta de todos os compromissos profissionais e responsabilidades, que pode ser extremamente exaustivo. Nesse contexto, é essencial contar com serviços assistenciais, em casa ou no trabalho, seja para consertos no computador, orientação telefônica para configurar uma TV digital, ou até mesmo assistência psicológica e orientação médica. São inúmeras as necessidades e maiores ainda as opções de contratação.

Pensando nisso, a IGS traz ao mercado um novo conceito de assistência. De olho nas diversas necessidades de pessoas físicas e jurídicas, a companhia incorpora boas práticas de sua experiência internacional e inova conforme a dinâmica do mercado local. A empresa oferece soluções a necessidades reais, criando pacotes sob medida para cada cliente. A companhia oferece aos seus clientes uma experiência de 360 graus. Os programas de inovação e com foco na utilização dos serviços – valor agregado e processos certificados – são alguns dos diferenciais da IGS.

Dedicada à prestação e comercialização de serviços de assistência para consumo massivo, a IGS é pioneira no desenvolvimento de modelos de negócio baseados em serviços de valor agregado e maximizadores de receitas complementares, por meio da venda direta de planos específicos. Entre os serviços inovadores, destacam-se as assistências Médica por Internação, Mascotes, Veicular e Residencial Express, Gym, Futuros Pais e Millenials, entre outros. A IGS dispõe também de assistências tradicionais. No total são mais de 300 opções de pacotes customizados para suprir as diferentes necessidades dos clientes.

Acesse www.igroupsolution.com/inicioportugues/

Human behavior is in the midst of a digital transformation. People are increasingly busy and handling all professional commitments and responsibilities can be extremely exhausting. In this context, it is essential to have assistance services, at home or at work, whether for computer repairs, telephone guidance to set up a digital TV, or even psychological assistance and medical advice. There are countless needs and even greater hiring options.

Thinking about it, IGS brings to the market a new concept of assistance. Keeping an eye on the diverse needs of individuals and companies, the company incorporates good practices from its international experience and innovates according to the local market dynamics. The company offers solutions to real needs, creating customized packages for each client. The company offers its customers a 360 degree experience. The innovation programs and focus on the use of services - added value and certified processes - are some of the differentials of IGS.

Dedicated to the provision and sale of assistance services for mass consumption, IGS is a pioneer in the development of business models based on value-added services and maximizing complementary revenues, through the direct sale of specific plans. Among the innovative services, we highlight Medical Assistance for Hospitalization, Pets, Vehicle and Residential Express, Gym, Future Parents and Millenials, among others. IGS also has traditional assistance. In total there are more than 300 customized package options to meet the different needs of customers.

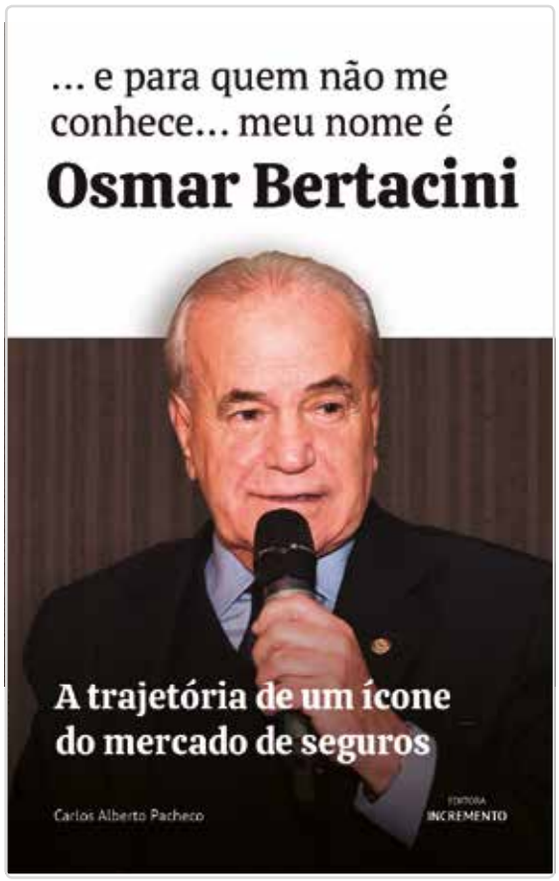
Visit www.igroupsolution.com/inicioportugues

Memórias da "lenda do mercado de seguros"

Insurance "market's legend memories"

Por/by: Carlos Pacheco

Osmar Bertacini, iniciou sua história no mercado de seguros em uma das maiores seguradoras da época no país e foi um profissional de grande sucesso. Por esta e outras razões, que a Editora Incremento produziu a biografia ... *e para quem não me conhece... meu nome é Osmar Bertacini – a trajetória de um ícone do mercado de seguros*. Em 2017, André Pena, publisher da Revista **Insurance Corp**, recebeu a incumbência do próprio Osmar, para elaborar sua biografia. Naquele ano, ele, um dos maiores especialistas em seguros de pessoas, completaria 56 anos de atividades no segmento.



O projeto foi viabilizado graças à credibilidade da editora, junto aos players e executivos do setor, que apoiaram esta iniciativa. O roteiro inicial foi alinhavado pela jornalista Márcia Kovacs, por meio de entrevistas pessoais, relatos e citações marcantes de sua vida. Foram horas de gravações, ouvindo detalhes, passagens e recordações emocionantes deste homem, profissional ímpar e dedicado.

Devido à ausência inesperada de Osmar, em janeiro de 2019, deixando todos 'órfãos', a editora enfrentou alguns percalços e desafios para concluir a publicação. Sabia-se da importância da realização de seu sonho: ter sua biografia divulgada no mercado. O jornalista Carlos Alberto Pacheco, editor da revista, foi convidado para dar continuidade na execução da merecida homenagem, realizando as devidas pesquisas, elaboração do conteúdo e edição final da obra.

Osmar nasceu em 1942, no pequeno município de Palestina, região de São José do Rio Preto, estado de São Paulo. Descende de uma família de imigrantes italianos, oriunda da região do Vêneto, que desembarcaram no porto de Santos, no final do século 19. A obra está dividida em oito capítulos, desde a saga do fundador do município, panorama econômico e político da época,

Osmar Bertacini started his history at the insurance market in one of the largest country's insurance companies of its time in the and was a greatly successful professional. By this and other reasons, Editora Incremento produced the biography ... *and for those who don't know me... my name is Osmar Bertacini – the trajectory of an insurance market icon*. In 2017, André Pena, **Insurance Corp** magazine's publisher, received the task, by himself Osmar, to prepare his biography. In that year, he, one of the main specialists in life insurance, would complete 56 years of activity in the segment.

The project was made possible thanks to the publisher's credibility, among the sector's players and executives, that supported this initiative. The first draft was drawn out by journalist Márcia Kovacs, through personal interviews, accounts and memorable quotes of his life. There were hours of recordings, listening to details, passages and emotional recollections of this man, unique and dedicated professional.

Due to unexpected passing of Osmar, in January 2019, making all of us 'orphans', the publisher faced some obstacles and challenges to conclude the publication.

It was known the importance of the fulfillment of his dream: having his biography disclosed in the market. Journalist Carlos Alberto Pacheco, the magazine's editor, was invited to give continuity to the execution of this deserved homage, performing the due research, content elaboration and final edition of the work.

Osmar was born in 1942, in the small town of Palestina, in the São José do Rio Preto region, in São Paulo state. He descends from a Family of italian immigrants, native of the Veneto region, that landed the Santos port, in the end of the 19th century. The book have eight chapters, since the saga of the county's founder, the political and

a infância de Osmar no distrito de Guarda-Mor (hoje Jurupeba), seus primeiros estudos, seu apreço pelo futebol e a passagem pelo internato.
Sua vinda para São Paulo na busca por uma oportunidade de estudos e trabalho, marcou o início de sua trajetória na Companhia Internacional de Seguros, onde fez carreira por 22 anos, sendo seu primeiro e único registro profissional, antes de ser empresário.
No início da década de 1990, recebeu convite para ser professor do curso de seguro de vida na Funenseg, atualmente Escola de Negócios e Seguros (ENS), tornando-se também empresário, ao fundar a Humana Seguros.
Sua vida associativa foi intensa e dinâmica : atuou e liderou diversas entidades, como presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), da Associação Paulista dos Técnicos de Seguro (APTS), um dos fundadores da Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros de São Paulo (Aconseg-SP), membro da Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP), participou da criação da União dos Corretores de Seguros (UCS), foi segundo-secretário do Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Sincor-SP), e também fez parte da Junta Fiscalizadora do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP).
Nesta publicação, familiares, amigos, colaboradores, seguradores e executivos do mercado, prestam depoimentos sobre a convivência com Osmar. Um excelente profissional, ser humano, líder, gestor e também marido, deixando a esposa Regina, os filhos Rodrigo e Soraia, netos Luigi e Gael e familiares. A "lenda viva do mercado" jamais será esquecida por toda sua história, superações e conquistas neste importante segmento.

Ficha técnica

Título: ... *e para quem não me conhece... meu nome é Osmar Bertacini – a trajetória de um ícone do mercado de seguros*
Autor: Carlos Alberto Pacheco
Gênero: Biografia
Páginas: 96
Editora: Incremento

economical outlook of that time, Osmar's childhood in the Guarda-Mor (currently Jurupeba) district, his first studies, his passion for soccer and a passage through board school.
His coming to São Paulo searching for an opportunity to study and work, marked the beginning of his trajectory in the Companhia Internacional de Seguros, where did his career for 22 years, being his first and only professional registry, before being a businessman. At the early 1990's, he received an invitation to teaching in the Life Insurance course of Funenseg, currently Business and Insurance School (ENS), becoming also a business owner, when he founded Humana Seguros.
His associative life was intense and dynamic: he acted on and led several entities, as president of the São Paulo Group Life Club (CVG-SP), of the São Paulo Insurance Technicians Association (APTS), one of the founders of the São Paulo Insurance Advisory and Consulting Firms Association (Aconseg-SP), member of the Chamber of Insurance Brokers of the State of São Paulo (Camaracor-SP), participated in the creation of the Insurance Brokers Union (UCS), was second secretary of the São Paulo State Insurance Brokers Union (Sincor-SP), and was also part of the Inspection Board of the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP).
In this publication, relatives, friends, collaborators, insurers and market executives make statements about the acquaintanceship with Osmar. An excellent professional, human being, leader, manager and also husband, leaving his wife Regina, his children Rodrigo and Soraia, grandchildren Luigi and Gael and other relatives. The "market living legend" will never be forgotten for all his history, overcoming and conquests in this important segment.

Datasheet

Title: ...*e para quem não me conhece... meu nome é Osmar Bertacini – a trajetória de um ícone do mercado de seguros*
Author: Carlos Alberto Pacheco
Genre: Biography
Pages: 96
Publishing house: Editora Incremento

Ensinamentos de Osmar Bertacini

Meu maior patrimônio são as amizades que conquistei ao longo da vida

Não coloque o dinheiro na frente de seus objetivos. O dinheiro é apenas consequência de um trabalho sério e honesto

A humildade é o mais alto grau de sabedoria

Nunca pense em fazer mal a alguém porque tudo o que fazemos retorna para nós mesmos

Teachings of Osmar Bertacini

My bigger asset is the friendships that I acquired throughout my life

Don't put money in front of your goals. Money is just consequence of a serious and honest work

Humility is the highest degree of wisdom

Never think of doing bad things to someone because all that we do returns to ourselves

Novo consumidor desponta no horizonte

Hábitos e práticas disseminados em meio à pandemia do novo coronavírus e um despertar da consciência coletiva moldam o consumo no cenário pós-pandemia. Um grande aprendizado para todos

Por/by: Carlos Alberto Pacheco

O advento da pandemia do novo coronavírus mudou drasticamente as relações sociais no mundo. A economia global sofreu forte impacto. Empresas e organizações precisaram rever seus métodos, abrindo as portas para o novo consumidor que emerge em meio a tempos difíceis. Uma coisa, porém, é certa: o medo e as incertezas fazem com que as pessoas voltem suas atenções para o seguro. Hábitos e práticas disseminados em meio à pandemia da covid-19 e um despertar da consciência coletiva moldam o consumo no cenário pós-pandemia.

Não existe um perfil definitivo, mas um novo comprador de seguros desponta no horizonte: ele pode ser um profissional liberal, casado, com filhos, idade variável entre 30 e 50 anos e usuário dos canais digitais. "Eu resolvi contratar um seguro de vida porque precisava proteger minha família, caso eu contraísse a covid-19 e esta me levasse a óbito", afirmou, com forte dose de realismo, o dentista carioca Marcelo Braga, 46 anos, pai de duas filhas.

Só para citar um dos produtos mais procurados no mercado, o seguro de vida atende às necessidades de quem a família é o seu maior patrimônio e, no caso de Marcelo, tem contato direto com o seu paciente – e consequentemente há risco de contaminação. E surge a pergunta que não quer calar: o brasileiro despertou sobre a importância de se proteger e também de definir um planejamento para o futuro?

"Eu costumo dizer que ninguém acorda querendo comprar um seguro de vida. As compras mais conscientes são feitas por aquelas pessoas que viram o risco como a morte, invalidez ou uma doença grave, por exemplo, perto delas", ressalta o

Braga: "Eu já conhecia o seguro de vida, porém não sabia que poderia incluir a covid-19"

CEO da MAG Seguros, Helder Molina. Trata-se de um instrumento eficaz de repor perdas e mitigar riscos.

Mas a pandemia impôs um grande desafio ao mercado segurador, na visão do economista e palestrante Acacio Queiroz, porque a criação de novos produtos precisa satisfazer novas demandas. Outro detalhe importante, lembra Acacio: o isolamento social ensinou ao consumidor "que ele pode viver com muito menos do que tem hoje". Molina complementa: "Entendo que o consumidor vai escolher contratar aquilo que faz sentido para ele". É um aprendizado duro: afinal, o brasileiro não gosta de lidar com os assuntos de morte e invalidez.

O fato é que a pandemia trouxe transformações radicais na esfera do comportamento. O isolamento social proporcionou mudanças de hábitos. "Para alguns, houve o impacto na renda, para outros, na renda e no consumo. Muitos tiveram que rever seus planos porque o risco de morte num piscar de olhos se fez mais evidente", reitera a consultora em seguros de vida e planejamento financeiro, Sônia Marra.

Tecnologia e novo consumidor

Se a tecnologia é um fenômeno que integra a rotina das pessoas – o dia a dia sem a automação é algo inimaginável –, a pandemia apenas potencializou a relação entre profissionais, empresas e clientes neste ambiente. A gama de possibilidades com as plataformas e aplicativos aproximou os atores principais em tempo real. "Planos prontos e coberturas pré-formatadas podem ser contratados com um simples clique", emenda a consultora Marra. Especialistas apostam que a crise de saúde pública e a nova forma de comunicação favorecem a relação pessoal entre corretor de seguros e o cliente.

Na visão de Acacio Queiroz, o consumidor de seguros da era pós-covid, de forma geral, espera que o mercado se torne cada vez mais digital, facilitando a aquisição de produtos e as transações num tripé formado pelas companhias, corretoras e segurados. "As gerações Y e Z já exigem essas facilidades digitais", reforça Queiroz. No entanto, a adoção de tecnologia na elaboração de produtos e soluções já vem sido disseminada há algum tempo no mercado.

Queiroz: isolamento social ensinou ao consumidor que pode viver com muito menos do que tem hoje

Molina: "Estamos em um momento em que palavras e expressões como 'proteção', 'cuidado' e 'estar seguro' nunca estiveram tão em alta. As pessoas estão mais abertas e conscientes"

A consultora pondera que as seguradoras investem agora em ferramentas tecnológicas e métodos de inovação, desenvolvendo produtos mais flexíveis e coberturas customizadas. A característica principal do "novo consumidor" reside no fato de que ele contrata apenas o necessário, sem se sentir obrigado a contratar um "pacote fechado", ao pagar por coberturas que não precisa. Este é um comportamento que, segundo ela, tende a crescer no cenário de pós-pandemia.

Aa respostas das companhias devem seguir por um caminho que vislumbre necessidades até então inéditas dos clientes. De acordo com o presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Silas Kasahaya, em live promovida pela Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), "está surgindo uma nova cultura digital que exige das seguradoras mais velocidade no processo operacional, desde a emissão de apólices até a regulação de sinistros".

"Guarda-chuva" para o futuro

Professor em Direito do Consumidor, Ricardo Morishita, aponta o "caráter pedagógico" das tragédias globais, que resultam em aprendizados para a sociedade. Numa pandemia, a iminência da morte desperta a consciência do cidadão ante a um período de grande tormenta. Então ele começa a se preparar, ao cuidar de si e sua família. A letalidade do novo coronavírus atingiu o que tem de mais sagrado – o sentido da proteção.

"Entre tantas possibilidades de preparação, a proporcionada pelo instituto do seguro nos permite projetar para o futuro certo ('todos morreremos') uma ação previsível, ou seja, deixar um guarda-chuva para os entes queridos atravessarem este período de perdas com alguma segurança ou conforto patrimonial", comenta Morishita. Em sua análise, a indústria do seguro possui duas dimensões estratégicas. Enquanto a primeira diz respeito ao regime de proteção patrimonial, nos casos de sinistros, a segunda é a adequada gestão do risco na vida cotidiana das pessoas.

Helder Molina corrobora as palavras do professor: "Estamos em um momento em que palavras e expressões como 'proteção', 'cuidado' e 'estar seguro' nunca estiveram tão em alta. As pessoas estão mais abertas e conscientes sobre o fato de olhar para o futuro". O novo consumidor finalmente enxerga o seguro como instrumento de proteção a inúmeros riscos. Seja qual for a classe social, a consultora Sônia Marra entende que o amparo chega "a quem está começando e ainda não construiu nada, quem ainda tem pouco, quem está construindo patrimônio e quem já tem patrimônio constituído". Para ela, o setor descortina um mar de oportunidades, sobretudo o segmento de pessoas.

De uma forma geral, as relações de consumo podem ser processos contínuos de aperfeiçoamento, mesmo em situações críticas. Morishita lembra que, antes de ser uma relação contratual de compra e venda ou de prestação de serviços, este relacionamento representa um pacto entre duas pessoas. "É correta a afirmação de que em momentos de crise as qualidade e vulnerabilidades das relações são acentuadas e potencializadas. As relações de consumo são relações humanas, com arranjos jurídicos para permitir que ambas as partes possam cooperar e avançar nas suas vontades e necessidades", argumenta.

Morishita: seguro possui duas dimensões estratégicas. Enquanto a primeira diz respeito ao regime de proteção patrimonial, a segunda é a adequada gestão do risco na vida das pessoas

O corretor zela pelo bem mais precioso: a vida

A procura por seguros de vida continuará ganhando espaço e destaque no cenário pós-pandemia. É fato que as algumas seguradoras indenizaram (e indenizam) casos relacionados à covid-19, ao respeitar todos os processos de regulação do sinistro. É um mercado pujante, que sinaliza fantásticas oportunidades ao corretor num futuro próximo. Acacio prevê: "As áreas de seguro de pessoas e de saúde sairão da pandemia com uma demanda maior, pois o consumidor terá mais conscientização da necessidade de um seguro de vida, bem como de um seguro saúde".

O professor Morishita vai além: "O seguro de vida é, ao mesmo tempo, um ato de responsabilidade, mas também representa um ato de cuidado e carinho com todos aqueles que dependem de nós. Representa um 'legado' na forma de pensar e agir em favor daqueles que amamos". Da exigência da proteção, emerge o relacionamento, agora mais humanizado, com a figura do corretor.

É preciso levar o cliente à reflexão da importância em cuidar do próprio futuro e de quem ele ama, da mesma forma como quem busca segurar um carro ou uma casa. A diferença neste processo é que a preservação da vida não tem preço. E essa tarefa de conscientização cabe justamente ao corretor que opera nesse segmento. O momento não seria mais oportuno para aumentar sua carteira de clientes.

O dentista Marcelo Braga é grato pela orientação que recebeu, ao contratar uma modalidade de proteção. "Eu já conhecia o seguro de vida, porém não sabia que poderia incluir a covid-19. A busca de um profissional especializado no assunto foi de suma importância porque ele tirou as minhas dúvidas e esclareceu todos os pontos antes de assinar o contrato", revelou Braga.

O profissional que atendeu Braga exerce o papel de consultor de todo o processo de venda e pós-venda, tornando-se indispensável no cotidiano do cidadão e sua família. Como o médico que acorda de madrugada para atender o paciente, o profissional precisa estar vigilante quando o segurado entrar em "pânico" ante a um sinistro. O brasileiro, em meio ao vendaval da covid-19, percebeu que não pode prescindir do seguro em sua vida.

Ao contrário de tempos atrás, há uma gama de consumidores ávidos por proteção. Entra em cena o seu "conselheiro", o braço direito na hora de escolher o seguro mais adequado para determinada ocasião. O fator preço já não importa mais. O cliente adquire a nova mentalidade que pontua o consumo do mundo globalizado. Sonia não tem dúvidas: o corretor detém capacidade técnica e amplo conhecimento para garantir e prover soluções completas e personalizadas aos "novos" clientes. O cenário é atípico, portanto – a pandemia desafia a economia a se reinventar, sobretudo nas relações de consumo.

Já na ótica de Morishita, "a qualidade das relações humanas deixará seus registros nas memórias de nossa sociedade e, portanto, nos consumidores". Haverá (como é fato concreto), segundo o especialista, grandes exemplos de solidariedade, responsabilidade e competência. "A principal lição desta pandemia é que devemos nos preocupar mais uns com os outros – a vida é o bem mais precioso, o resto se tornou secundário", ressalta Sônia Marra. Corretor, seguradora e cliente, todos devem ser partícipes da criação de uma nova consciência para a regeneração do planeta a partir das relações humanas.

Marra: Principal lição desta pandemia é que devemos nos preocupar mais uns com os outros

Desafio do trabalho remoto

"A humanidade não se coloca desafios que não possa resolver", afirmou o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Marcio Coriolano, ao abrir o CNseg Webinars "O Desafio do Trabalho Remoto e os Impactos na Cultura Organizacional". Coriolano lembrou o grande desafio que a humanidade enfrenta devido à atual crise epidemiológica, que criou uma crise de mobilidade e gerou a econômica, atingindo todos os setores econômicos. Segundo ele, outro elemento facilitador foi o fato de a maior parte do serviço prestado no setor ser de natureza intelectual, propensa ao trabalho remoto. Essa edição do CNseg Webinars contou, também, com a participação da presidente da Comissão de RH da CNseg e VP de Capital Humano da SulAmérica, Patrícia Coimbra; da advogada, professora e escritora Vólia Bomfim e da sócia-fundadora da Betania Tanure Associados, Betania Tanure.

Challenge of remote working

"Humanity does not pose challenges that it cannot solve", said the president of the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), Marcio Coriolano, when opening the CNseg Webinars "The Challenge of Remote Working and the Impacts on Organizational Culture". Coriolano recalled the great challenge that humanity faces due to the current epidemiological crisis, which created a mobility crisis and generated the economic crisis, affecting all economic sectors. According to him, another facilitating element was the fact that most of the service provided in the sector is of an intellectual nature, ready to remote work. This edition of CNseg Webinars also counted with the participation of the chairman of the HR Committee of CNseg and VP of Human Capital of SulAmérica, Patrícia Coimbra; the lawyer, teacher and writer Vólia Bomfim and the founding partner of Betania Tanure Associados, Betania Tanure.

Novo CEO na Berkley Brasil

A Berkley Seguros apresentou recentemente Luciano Calheiros, como novo CEO Brasil. Engenheiro civil, formado pela USP, Calheiros tem experiência de 25 anos no setor. "Estou muito honrado em trabalhar na Berkley, uma seguradora sólida, íntegra e transparente", destacou. Calheiros ressaltou dois pontos importantes na sua chegada: "Com a pandemia, existe a necessidade de planejar o retorno dos colaboradores ao escritório, seguindo todos os procedimentos de segurança. E também analisar as novas oportunidades, especialmente no mercado para um crescimento rentável", finaliza.

Berkley Brasil's new CEO

Berkley Seguros recently introduced Luciano Calheiros as the new CEO of Brazil. Civil engineer, graduated from USP, Calheiros has 25 years of experience in the sector. "I am very honored to work at Berkley, a solid, integral and transparent insurance company", he said. Calheiros highlighted two important points on his arrival: "With the pandemic, there is a need to plan the return of employees to the office, following all security procedures. And also to analyze the new opportunities, especially in the market for profitable growth", he concludes.

Delphos reforça a área de TI

A Delphos Serviços Técnicos anunciou ao mercado o seu novo talento no time de TI. Contratado para ficar à frente da Diretoria de Tecnologia. Nei Ogawa é a aposta da empresa para comandar toda a equipe dessa área, coordenando as demandas internas e externas relativas à operação de tecnologia. Com ampla vivência nacional e internacional na elaboração, gestão e execução de planejamentos e estratégias de TI, o executivo já foi superintendente da Delphos (2009/2013). "É muito bom estar de volta a uma empresa que preza tanto pelo bem estar de seus colaboradores, criando uma sinergia entre todos", comemora.

Delphos reinforce IT area

Delphos Serviços Técnicos announced a new talent in the IT team to the market. Hired to head the Technology sector, Nei Ogawa is the company's commitment to command the entire team in this area, coordinating internal and external demands related to the technology operation. With extensive national and international experience in the elaboration, management and execution of IT planning and strategies, the executive was once Superintendent of Delphos (2009/2013). "It is very good to be back at a company that values the well-being of its employees so much, creating synergy between everyone", he celebrates.

MUITO PRAZER, NÓS SOMOS A FATOR SEGURADORA! UMA EMPRESA BRASILEIRA, APAIXONADA PELA MISSÃO DE PROTEGER PESSOAS E NEGÓCIOS.

Mais de uma década de atuação, robustez patrimonial, subscrição sob demanda e a garantia de um time de profissionais cirurgicamente especializados.

Conheça tudo o que os nossos **seguros** podem fazer pela sua empresa.

Fale com a **Fator Seguradora:**

- *Fiança Locatícia*
- *Property*
- *Responsabilidade Civil (D&O)*
- *Responsabilidade Civil Geral*
- *Responsabilidade Civil Profissional (E&O)*
- *Riscos de Engenharia*
- *Riscos Diversos de Equipamentos*
- *Riscos Operacionais e Nomeados*
- *Seguro Garantia*

São Paulo
(+55 11) 3709-3000 (PABX)
Rio de Janeiro
(+55 21) 3861-2500

/fatorseguradora
@fatorseguradora
/company/fatorseguradora

Antes da contratação, consulte seu corretor e leia as condições contratuais da apólice, que regem o contrato de seguro, as quais descrevem as coberturas, prazos, limites, riscos excluídos e demais condições do seguro.

FATOR SEGURADORA S.A., CNPJ 33.061.862/0001-83. Cód. SUSEP 6122. SAC 0800-77-07229 e Ouvidoria 0800-77-32867. SUSEP- SUPERINTÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguro, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguro. Contato: 0800-201-8484.

fator | fator seguradora

A **MAG Seguros** está
sempre ao lado
dos corretores.

Neste momento, não seria diferente. Estamos investindo fortemente para que esses profissionais possam gerar mais e melhores negócios.

Nossa ferramenta **Venda Digital permite a comercialização do portfólio de forma totalmente on-line e remota.** Também estamos lançando cada vez mais soluções aderentes às necessidades das pessoas e ao momento atual. E tudo isso sem deixar de olhar para a capacitação, por meio de nossos cursos e treinamentos da **MAG Universidade**, e para a atualização, com realização periódica de lives com grandes nomes e dicas relevantes.

Mande um e-mail para **sejaparceiro@mag.com.br** e conte você também com esses e outros diversos benefícios!

MAG
SEGUROS
GRUPO MONGERAL AEGON