

revista

INSURANCE CORP

ano IX - edição 50 - setembro/outubro 2023 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Grupo Segurador Argentino retoma o crescimento no Brasil
SANCOR SEGUROS COMPLETA 10 ANOS ATUANDO NO PAÍS

Argentine Insurance Group resumes growth in Brazil
SANCOR SEGUROS REACHES 10 YEARS PERFORMING IN THE COUNTRY

Edward Lange, CEO da Sancor Seguros

FIDES RIO, CONEC e EXPO ABGR movimentam o setor
FIDES RIO, CONEC and EXPO ABGR drive the sector

Siga o @comvocecorretor

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



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

MESSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

A INDISPENSÁVEL PRESENÇA DO PRODUTO SEGURO!

O mercado de seguros teve a oportunidade de participar de relevantes eventos neste ano de 2023.

Iniciado pela FIDES Rio 2023, organizado pela CNseg, o CONEC pelo Sincor SP e o XV Seminário da ABGR.

Esclarecimentos e grandes desafios se impuseram para a sociedade, compreendendo todas as classes sociais, para superar os obstáculos com determinação, resiliência e criatividade frente aos desafios que se apresentam, no sentido de se buscar proteção.

O mercado de seguros é um exemplo a ser enaltecido, pois tem se adaptado muito bem as necessidades, ao utilizar importantes ferramentas tecnológicas, que fortaleceram o relacionamento com o canal de distribuição, em especial aos corretores e clientes finais.

As seguradoras se reinventaram nesse novo ambiente, lançando produtos inovadores, dispositivos tecnológicos, tanto na facilitação ao acesso às informações e coberturas, assim como na prestação dos serviços oferecidos.

Componente relevante para qualquer economia, o seguro anda de mãos dadas com o progresso econômico-social, porque toda evolução traz consigo novas situações e riscos.

A indústria do seguro tem fornecido cobertura para riscos voltados a todos os aspectos da vida moderna. O corretor de seguros tem demonstrado estar preparado e ser indispensável aos negócios, para desenvolver esta nobre missão.

Enaltecemos sua atuação e homenageamos a todos pela celebração do “Dia do Corretor” no mês de outubro. A revista IC apresenta considerações neste sentido, fortalecendo estas premissas.

Por último, mas não menos importante, destacamos a Sancor Seguros, com sede na cidade de Maringá (PR), como matéria de capa, que muito tem realizado e se destacado pelas atividades desenvolvidas.

É um exemplo a ser observado.

Boa leitura!

THE IMPERATIVE PRESENCE OF THE INSURANCE PRODUCT!

The insurance market had the opportunity to participate in relevant events in 2023.

Starting by FIDES Rio 2023, organized by CNseg, CONEC by Sincor SP and the XV ABGR Seminar.

Clarifications and great challenges were presented to society, encompassing all social classes, to overcome obstacles with determination, resilience and creativity in the face of the challenges that arise, in the sense of seeking protection.

The insurance market is an example to be praised, as it has adapted very well to our needs, using important technological tools, which have strengthened the relationship with distribution channels, especially with brokers and end customers.

Insurance companies have reinvented themselves in this new environment, launching innovative products and technological devices, both in facilitating access to information and coverage, as well as in providing the services offered.

A relevant part of any economy, insurance goes hand in hand with economic and social progress, because every step in the evolution brings with it new situations and risks.

The insurance industry has provided coverage for risks, focusing on all aspects of modern life. Insurance brokers have demonstrated that they are prepared and indispensable to business, to carry out this noble mission.

We praise your performance and pay tribute to everyone for celebrating the ‘Brokers’ Day’ in October. The IC magazine offers many considerations in this sense, strengthening these premises.

Last but not least, we highlight Sancor Seguros, based in the city of Maringá (PR), as cover story, who has accomplished a lot and stood out for the activities developed.

It is an example to be observed.

Good reading!

André Pena
Publisher

Ano IX - Edição 50
setembro/outubro 2023

Missão

Atender as necessidades de forma clara e objetiva, dos profissionais que militam em suas respectivas áreas de atuação.

Visão

Ser reconhecida como uma referência no mercado de seguros e resseguro por meio do conteúdo das publicações, para os profissionais comprometidos com suas atividades.

Publisher

André Pena
andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing

Enrique Pena
enrique.pena@insurancecorp.com.br

Edição

Márcia Kovacs

Redação

Márcia Kovacs
Valéria Vilela - Mtb 26309/114/02
redacao@insurancecorp.com.br

Site e Mídias Sociais

Márcia Kovacs
redacao@insurancecorp.com.br

Estagiária


Mariana Almeida


Tradução


Ana Beatriz Dinucci

Diagramação

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

 insurancecorp.com.br

 Revista Insurance Corp

 /InsuranceCorp

 @revistainsurancecorp

Tiragem: 5 mil exemplares

Circulação: Nacional e Internacional

Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:

Editora Incremento Ltda

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

Telefone: (11) 3884-0905

E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

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

6

DIÁLOGO/DIALOGUE

"Temos buscado equilibrar o time garantindo a diversidade"
"We have sought to balance the team by fostering diversity"

8

FIDES RIO 2023

FIDES acontece e discute preocupações mundiais do setor
FIDES takes place and discusses global concerns in the sector

12

RADAR

Lockton organiza visita técnica ao Porto de Santos
Lockton organizes technical visit to the Port of Santos

14

CONEC 2023

Sincor-SP reúne mais de 10 mil pessoas no Conec
Sincor-SP brings more than 10 thousand people at Conec

20

WGA

O Desafio de Fazer Seu Negócio Crescer em um Mercado Altamente Competitivo e em Constante Mudança
The Challenge of Growing Your Business in a Highly Competitive and Constantly Changing Market

22

CAPA/COVER STORY

Sancor Seguros: O maior Grupo Segurador Argentino retoma o crescimento no Brasil
Sancor Seguros: The largest Argentine Insurance Group is growing again in Brazil

26

ANSP

ANSP empossa 37 novos Acadêmicos
ANSP inducts 37 new Academicians

28

REGISTRO/RECORD

Europe Assistance Brasil apresenta excelência em seus serviços
Europe Assistance Brasil proves the excellence of its services

30

ABGR

Conhecimento e troca valiosa de experiências
Knowledge and valuable exchange of experiences

34

CONTRIBUIÇÃO/CONTRIBUTION

Berkley Seguros visita Sodrê Santoro Leilões
Berkley Seguros visits Sodrê Santoro Leilões

36

REFLEXÃO/MEDITATION

Amura cresce com consultoria para negócios de alta complexidade
Amura expands with consultancy for high-complexity businesses

38

PERISCÓPIO/PERISCOPE

Zurich Automóvel, o seguro auto que vale a pena



saiba mais em zurich.com.br



Com a Zurich, seu cliente garante tranquilidade,
proteção e ainda paga em 12x sem juros.

A Zurich é uma das seguradoras mais experientes do mundo.
Por isso, sabemos que os seguros não são contra algo,
mas a favor de novas aventuras, novas parcerias,
de momentos inesquecíveis!



/zurichnobreil



@zurichnobreil



Zurich Insurance



zurich.com.br



Zurich no Brasil

“Temos buscado equilibrar o time garantindo a diversidade”

“We have sought to balance the team by fostering diversity”

Por/by Márcia Kovacs

Elisabete Joana Bazana Prado é CEO da Delphos Serviços Técnicos, onde atua desde 1980. Tem formação em Ciências Atuariais, pela PUC-SP e tem grande destaque no setor de seguros.

Insurance Corp – Tendo em vista que a Delphos foi fundada há mais de cinco décadas, como é liderar o setor tecnológico, como mulher e CEO?

Elisabete Prado – Para a garantia da implementação de soluções tecnológicas inovadoras, todo líder deve atuar em modificações estruturais com a máxima abrangência possível, garantindo um pensamento que tem que ser difundido em todos os setores do negócio, e não apenas na área de TI. A governança precisa estimular todas as áreas da empresa a pensar e aprender a partir de uma perspectiva tecnológica. É grande o desafio ser mulher e executiva nesse papel, em uma empresa que é de serviços, mas que tem um forte viés na tecnologia. Nos últimos anos tivemos muitos avanços em relação à atuação das mulheres na Delphos, pois temos perseguido equilibrar o time de desenvolvimento, garantindo a diversidade.

IC – Com os avanços tecnológicos, como a empresa avalia o futuro do mercado de seguros?

EP – É surpreendente a velocidade dos avanços e da evolução qualitativa da tecnologia no mundo. Quando você acha que está em linha com o que há de mais moderno, percebe que precisa



Elisabete Joana Bazana Prado is CEO of Delphos Serviços Técnicos, where she has worked since 1980. She has a degree in Actuarial Science from PUC-SP and is very prominent in the insurance sector.

Insurance Corp – Considering that Delphos was founded more than five decades ago, what is it like to be a leader in the technology sector, as a woman and CEO?

Elisabete Prado – In order to ensure the implementation of innovative technological solutions, every leader must act on structural modifications reaching the maximum scope possible, guaranteeing a thou-

ght that must be disseminated in all sectors of the business, and not just in the IT area. Governance needs to encourage all areas of the company to think and learn from a technological perspective. It's a big challenge to be a woman and an executive in this role, in a company that provides services, but has a strong prominence of technology. In recent years we have made many advances in regard to the role of women at Delphos, as we have sought to balance the development team, ensuring a level of diversity.

IC – Considering technological progress, how does the company assess the future of the insurance market?

EP – The speed of development and qualitative evolution of

rever seus conceitos e se reinventar. Diferentemente do passado, quando o mercado segurador era engessado por causa das tantas regulamentações, atualmente ele tem se mostrado bem vanguardista e com soluções muito inovadoras que facilitam a vida dos corretores e segurados e, garante melhores retornos.

IC – Nos dê detalhes sobre o sistema SinDelphos que agiliza a abertura de sinistros. Como têm sido seu empenho nas seguradoras?

EP- O SinDelphos foi, originalmente, desenvolvido sob medida para atender a uma seguradora específica, com funcionalidades pré-definidas, para atender num balcão de alta demanda. À partir dessa experiência, concluímos que poderíamos ampliar o alcance das funcionalidades originais dotando-o de uma robustez que permite tratar todo o ciclo do sinistro, desde o aviso até a finalização do processo, passando pelas etapas de download da documentação, exigências complementares, controle de vistorias e perícias, regulação e orientação para o desfecho do processo, ficando para a seguradora apenas a incumbência de pagar a indenização quando é o caso.

IC – A Inteligência Artificial está sendo utilizada no setor. Como enxerga o papel do prestador de serviços, diante desta nova ferramenta?

EP - O prestador de serviços existe para liberar as seguradoras de suas tarefas burocráticas e de backoffice, de forma que elas possam atuar no seu verdadeiro core, sem desperdiçar recursos com as chamadas “atividades meio”. Como a IA está sendo usado pelo setor, é inexorável que as empresas de serviços acompanhem a evolução e a utilize igualmente, sob pena de não atender aos propósitos esperados. Mesmo sendo apenas operadoras e não controladoras, as empresas de serviços, precisam garantir às seguradoras que sua parte do processo está segura e de acordo com toda legislação. Uma vez que as seguradoras estão fazendo uso dela, as prestadoras terão que seguir a trilha, pois fazem parte do setor ou da cadeia do negócio.

IC – A Delphos têm novos produtos para lançar no início de 2024? Pode nos adiantar alguma novidade ?

EP- A Delphos está fazendo um reposicionamento de seu ERP SegDelphos. É um sistema extremamente robusto, do ponto de vista de performance e pode atender a qualquer ramo de seguro. Mas como tem uma "imagem meio sisuda", a Delphos está alterando totalmente a parte visual para que além da confiabilidade, robustez tecnológica e outras características, para que ele possa encantar também pelo seu aspecto de apresentação. Estamos também mudando a nossa forma de comercialização, e viabilizando um formato que seja acessível para seguradoras de pequeno porte, principalmente as entrantes que possuem um budget apertado.

technology in the world is astounding. When you think you are up-to-date with the most modern advances, you realize that you need to review your conceptions and reinvent yourself. Unlike before, when the insurance market was rigid due to so many regulations, the sector has currently proven to be very avant-garde, finding very innovative solutions that make life easier for brokers and policyholders and also guarantee better returns.

IC – Can you give us some details about the SinDelphos system that speeds up the claiming process? How has your commitment to insurance companies been?

EP - SinDelphos was originally custom-developed to provide support to a specific insurance company, with predefined functionalities, to serve a high-demand branch. From this experience, we concluded that we could expand the scope of the original functionalities, providing it with greater robustness, which allows the entire claim cycle to be handled, from notification to completion of the process, through the stages of downloading documentation, additional requirements, of inspections and expertise control, adjustment and guidance for the outcome of the process, leaving the insurance company with the sole responsibility of paying the compensation when it is the case.

IC – Artificial Intelligence is currently being used in the sector. How do you see the role of service providers with this new tool?

EP - The service provider exists to free insurers from their tasks and back office paperwork, so that they can act in their true core, without wasting resources on so-called “ancillary activities”. As AI is being used by the sector, it is fundamental that service companies follow the trend and use it as well, under penalty of not meeting its expected purposes. Even though they are just operators and not controlling companies, service companies need to assure insurance carriers that their part of the process is safe and in accordance with the applicable laws. Once insurance companies are using AI, providers will have to follow suit, as they are part of the sector or the business chain.

IC – Does Delphos have new products to launch in early 2024? Can you tell us what is coming?

EP- Delphos is repositioning its SegDelphos ERP. It is an extremely robust system, from a performance point of view, and it is able to cover any type of insurance. But as it has a “weighty display”, Delphos is completely changing its visuals so that in addition to reliability, technological robustness and other features, it can also captivate with its layout. We are also changing the way we sell, and we are implementing a format that is accessible to small insurance companies, especially newcomers with a tight budget.

FIDES acontece e discute preocupações mundiais do setor

FIDES takes place and discusses global concerns in the sector

Por/by Márcia Kovacs



A 38ª Conferência Hemisférica de Seguros, denominada FIDES Rio 2023, aconteceu entre os dias 24, 25 e 26 de setembro no Centro de Convenções Windsor, Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, tendo sua abertura realizada por Dyogo Oliveira, presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), bem como a inauguração da ExpoSeg - o espaço destinado aos expositores participantes do grande acontecimento, levando suas novidades e tendências do setor. Foi oferecido um coquetel para todos presentes e a animação ficou por conta pela Escola Beija Flor de Nilópolis.

As principais pautas do encontro latino-americano foram sobre ESG, Mudanças Climáticas, Preços do Resseguro, Compartilhamento de dados e concorrência e transformação digital.

FIDES takes place and discusses global concerns in the sector

The 38th Hemispheric Insurance Conference, called FIDES Rio 2023, took place from 24 to 26 September at the Windsor Convention Center, Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, with its official opening by Dyogo Oliveira, president of the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), together with ExpoSeg—a space dedicated to exhibitors participating in the big event, bringing their latest developments and trends in the sector. A cocktail reception was offered to everyone attending and the entertainment was provided by the Beija Flor de Nilópolis Samba School.

The main topics of the Latin American meeting were ESG, Climate Change, Reinsurance Prices, Data Sharing and

Na abertura oficial estiveram presentes as principais lideranças da indústria do seguro da América Latina e de diversas outras localidades do mundo. Foram estimadas 2.000 pessoas presentes, sendo 74 patrocinadores e mais de 40 países agraciaram este grande acontecimento.

No dia 25 de setembro a solenidade oficial de abertura da Conferência, além da presença de Dyogo Oliveira, também estiveram presentes na ocasião Rodrigo Bedoya, presidente da Federação Interamericana das Empresas de Seguros (FIDES), Alessandro Octaviani, superintendente da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Armando Vergilio, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros (Fenacor). Participaram também da cerimônia

autoridades do setor político, o senador Rodrigo Pacheco, presidente do Congresso Nacional, o ministro Luís Roberto Barroso, presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), Claudio Castro, governador do estado do Rio de Janeiro e o prefeito da cidade do Rio de Janeiro, Eduardo Paes.

Dyogo Oliveira, anfitrião da FIDES Rio 2023, salientou que o setor de seguros tem um papel fundamental na América Latina, garantindo estabilidade de renda da população. “No ano de 2022 foram indenizados, resgatados e sorteados no país, mais de R\$450 bilhões, que transformaram a vida de famílias e empresas. Tanto na juventude, como na maturidade, a cobertura do seguro, viabiliza sonhos, planos, ampliando oportunidades”, enfatizou Dyogo.

E o presidente da entidade FIDES, Rodrigo Bedoya, comentou que a próxima edição será na Costa Rica em 2025 e que este encontro foi muito importante para o setor. “A Conferência Fides é uma oportunidade extraordinária para todos do setor, pois aconteceu após 4 anos, decorrente da Covid-19. Com a presença dos principais atores do setor que agregam valores nos negócios a nível mundial que incluem corretores de seguros, seguradoras, fornecedores e soluções tecnológicas. Nesta ocasião também teremos palestras apresentadas com um alto nível acadêmico, por palestrantes com muita expertise, além de muito networking, fazer parcerias comerciais, reuniões e novas oportunidades,” destacou Bedoya.

Competition, and Digital Transformation.

The main leaders of the insurance industry in Latin America and several other locations around the world were present at the official opening. An estimated 2,000 people were present, with 74 sponsors and more than 40 countries honored this great event.

On 25 September, the official opening ceremony of the Conference featured, in addition to Dyogo Oliveira, Rodrigo Bedoya, president of the Inter-American Federation of Insurance Companies (FIDES), Alessandro Octaviani, head of the Private Insurance Superintendency (Susep), Armando Vergilio, president of the National Federation of Insurance Brokers (Fenacor). Political authorities also

participated in the ceremony, including senator Rodrigo Pacheco, president of the National Congress, Justice Luís Roberto Barroso, president of the Federal Supreme Court (STF), Claudio Castro, Governor of the State of Rio de Janeiro, and the Mayor of the City of Rio de Janeiro, Eduardo Paes.

Dyogo Oliveira, the host of FIDES Rio 2023, highlighted that the insurance sector plays a fundamental role in Latin America, guaranteeing stability of income for the population. “In the year 2022, more than R\$450 billion were reimbursed, redeemed and paid in prizes throughout the country, transforming the lives of families and companies. Both in youth and old age, insurance coverage makes dreams and plans viable, expanding

opportunities”, emphasized Dyogo.

The president of the FIDES entity, Rodrigo Bedoya, commented that the next event will take place in Costa Rica in 2025 and that this meeting was very important for the sector. “This Fides Conference is an extraordinary opportunity for everyone in the sector, as it took place only after 4 years, because of Covid-19. With the presence of the key players in the sector that add value to business worldwide, including insurance brokers, insurers, suppliers and technological solutions. On this occasion, we will also have lectures presented by speakers with a lot of expertise, with high academic level, as well as a lot of networking opportunities, and the ability to make commercial partnerships,



Dyogo Oliveira

Para o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, que valorizou a presença gigante e representativa do número de corretores participantes do país. “Em nome de 133 mil corretores e corretoras, espalhadas pelo Brasil, que respondem a 90% de todos seguros feitos em nosso país, faz com que agreguem mais de 200 mil empregos diretos, em nosso setor”, afirmou Armando.

Alessandro Octaviani, superintendente da Susep, salientou que o órgão supervisor tem o compromisso de montar um grupo de trabalho que tratará sobre seguros e transformação ecológica. “O setor de seguros contribui fortemente para a economia brasileira, e para uma transformação ecológica e tecnológica que gere capacitações. Não só para que nós enfrentarmos os riscos ecológicos, mas

para que nós transformarmos o país em uma economia com alta capacitação de exportação de inovação tecnológica”, prometeu Octaviani.

Eduardo Paes, prefeito da cidade chancelou o devido valor ao mercado e foi enfático. “O setor de seguros tem muito a ver com a força das instituições de um país. Que esse encontro seja de muitos debates, e eu tenho certeza de que essa cidade vai inspirar todos vocês! Sejam todos muito bem-vindos!”

Luís Roberto Barroso, ministro do STF, ressaltou que falar sobre a sustentabilidade é essencial para o setor de seguros. “Fui advogado do setor de seguros, na época Fenaseg, que hoje é a CNseg, e conheço as dores e as delícias do setor. O tema geral do evento, é seguro para um mundo sustentável, e a sustentabilidade é uma questão definidora dos nossos tempos. Considero muito feliz a ideia de ter este tema como um dos centrais do debate”, proferiu.

“É uma honra estar aqui e ter a oportunidade de poder trocar ideias sobre o setor de seguros no Brasil, que hoje representa mais de 6% do PIB, gerando 250 mil empregos diretos no país. O Brasil é o responsável por 44% do setor de seguros na América Latina. Trata-se de um mercado estratégico, porque a vida é incerta, e



Rodrigo Bedoya

have meetings and open up new possibilities”, added Bedoya.

The president of Fenacor, Armando Vergílio, appreciated the massive and comprehensive attendance of brokers acting in the country. “A total of 133 thousand brokers, spread across Brazil, who are responsible for 90% of all insurance policies taken out in our country, add more than 200 thousand direct job posts in our sector”, stated Armando.

Alessandro Octaviani, the superintendent of Susep, stressed that the supervisory body is committed to setting up a working group to deal with insurance and ecological transformation. “The insurance sector contributes strongly to the Brazilian economy, and towards an ecological and technological transformation that generates

capabilities. This is not only to face ecological risks, but to transform the country into an economy with high capacity for exporting technological innovation”, guaranteed Octaviani.

Eduardo Paes, the city’s Mayor, confirmed the high value of this market and was emphatic: “The insurance sector has a lot to do with the strength of a country’s institutions. May this meeting be one of many debates, and I am sure that this city will inspire you all! You are all very welcome!”

Luís Roberto Barroso, Justice of the Brazilian Supreme Court, emphasized that considering sustainability is essential for the insurance sector. “I was once a lawyer working in the insurance sector, at the time of Fenaseg, which is now CNseg, and I know the pains and delights of the sector. The overall theme of the event is insurance for a sustainable world, and sustainability is a defining issue of our times. I consider the idea of having this subject as one of the central topics of the debate very welcome”, he said.

“It is an honor to be here and have the opportunity to exchange ideas about the insurance sector in Brazil, which today represents more than 6% of GDP, generating 250 thousand direct job posts in the country. Brazil is responsible for 44% of the insurance industry in Latin America.

todos nós ansiamos por segurança”, celebrou Rodrigo Pacheco, presidente do Senado, elevando a importância do mercado de seguros no Brasil

Já o governador do Rio de Janeiro, Claudio Castro, discursou no sentido de ter muita satisfação em estar presente no evento latino-americano. “Quero reiterar minha alegria mais uma vez de estar presente em um evento do setor de seguros e resseguro. Esse é um segmento importantíssimo para a economia. Porque é um setor que além de ser um grande empregador, possui uma participação no PIB, e eleva a nossa economia, em época de tragédias. E precisa ser um setor muito apoiado pelo poder público”, declara Castro.

O ponto alto da Fides Rio 2023, foi presença de Tony Blair, ex primeiro-ministro da Grã-Bretanha, que fez várias observações importantes, com seu jeito descontraído e bem-humorado. “O Brasil é um país muito importante na região e é potencialmente um líder do sul da América. E também pela questão sobre o desmatamento, por esta razão a Conferência do Clima COP-30, em 2025, será na cidade de Belém, no estado do Pará. É um momento importante para que o país tenha liderança”. De acordo com Blair, “há capital para fundos de pensão, fundos de investimentos, mas faltam projetos sólidos com taxas de energia limpa. E é categórico, para o Brasil, ter visibilidade internacional, precisa estar bem”, constatou.

E também outro convidado de honra, foi o economista americano, Paul Krugman, que chamou a atenção para a percepção e preocupação com a inflação, que parece uma história hoje mais restrita ao ano passado. “A inflação era a preocupação predominante em 2022 para um mundo em que, na verdade, as coisas estão indo muito melhor”, disse. O vencedor do Nobel em 2008, destacou que “a grande demanda por empréstimos, esteja causando a alta das taxas de juros, e comentou sobre a China. “A economia da China começou a desacelerar, e a população em idade ativa tem caído. E além do mais, está havendo um aumento do desemprego entre jovens, e isto não é um bom sinalizador para o país”, dissertou.

Após dois dias intensos de debates, reflexões e lições de grandes especialistas e destaques mundiais, nos resta aplicar o aprendizado na prática e aguardar a próxima edição da FIDES-2025, na Costa Rica.

This is a strategic market, because life is uncertain, and we all yearn for security”, celebrated Rodrigo Pacheco, Senate’s President, commending the importance of the insurance market in Brazil.

The Governor of Rio de Janeiro, Claudio Castro, said he was very pleased to be present at this Latin American event. “I want to reaffirm my joy once again to be present at an event of the insurance and reinsurance industry. This is a very important segment for the economy. Because it is a sector that, in addition to being a large employer, has a significant share in our GDP, and boosts our

economy in times of tragedies. And it is an industry that needs a lot of support from public authorities”, stated Castro.

The highlight of Fides Rio 2023 was the presence of Tony Blair, the former Great Britain Prime Minister, who made several important observations, in his carefree and humorous manner. “Brazil is a very important country in the region and is a potential leader in Southern America. Also, because of the issues surrounding deforestation, the COP-30 Climate Meeting will be held in 2025 in the city of Belém, in the State of Pará. It is an important moment for the country to take leadership”. According to Blair, “there is capital for pension funds, investment funds, but there is a lack of solid projects with clean energy rates. And it is imperative that Brazil do well, if the country



Tony Blair

wants to have international visibility”, he stated.

And another guest of honor was the American economist Paul Krugman, who pointed out the perception and concern about inflation, which today seems to be restricted to the past year. “Inflation was the main concern in 2022 for a world where, in fact, things are going much better,” he said. The 2008 Nobel Prize winner highlighted that “the high demand for loans is causing interest rates to rise”, and he also commented on China. “China’s economy has begun to slow down, and the working-age population has been falling. And, what is more, there is an increase in unemployment among young people, and this is not a good sign for the country”, he stated.

After two intensive days of debates, reflections and lessons from great experts and global personalities, it is up to us to apply what we learned in practice and wait for the next edition of FIDES-2025, in Costa Rica.

Lockton organiza visita técnica ao Porto de Santos

Lockton organizes technical visit to the Port of Santos

Por/by Márcia Kovacs

A Lockton Brasil Consultoria e Corretora de Seguros em parceria com Machado e Cremoneze Advogados Associados, realizaram encontro técnico no Porto de Santos (SP), com o objetivo de apresentar alguns aspectos dos seguros marítimos, transportes e gestão de riscos ambientais, e suas operações. Neste rápido workshop, participaram profissionais do mercado, executivos da Lockton, advogados e o público envolvido nas atividades portuárias.



Lockton Brasil Consultoria e Corretora de Seguros, in partnership with Machado e Cremoneze Advogados Associados, held a technical meeting in the Port of Santos (SP), with the aim of presenting some aspects of marine insurance, transportation and environmental risk management, and their operations. This quick workshop

participaram profissionais do mercado, executivos da Lockton, advogados e o público envolvido nas atividades portuárias. O processo de concessão do Porto de Santos, se iniciou em 1886, e foi explorado e expandido pela Companhia Docas de Santos (CDS), entre novembro 1890 e novembro de 1980. Com o passar dos anos, sua estrutura foi desenvolvida e ampliada pela CDS, e chegou a empregar 15 mil funcionários. Até 2022, a movimentação de cargas no Porto, indicava crescimento e as cargas mais relevantes, foram, soja em grãos, açúcar, milho, farelo de soja, celulose, entre outros.

“Este passeio de escuna pelo porto, é importante para os profissionais que atuam no seguro de transporte, seguro portuário e entenderem a dinâmica, pois à distância, não tem como observar as funções de embarque e desembarque, e com isto terão um entendimento das operações e condições para orientar melhor seu cliente”, enfatizou Dr. Paulo Henrique Cremoneze, advogado especialista em seguro de transporte, da Machado e Cremoneze.

Simone Ramos, Superintendente de Portos e Logística da Lockton, presente na ocasião, justificou a importância do momento. “Ter a oportunidade de trazer um grupo de profissionais do setor, foi uma possibilidade de falarmos sobre gerenciamento de riscos ambientais, e suas disposições e como ele acontece na prática. Agradeço a participação de todos, e poder apresentar como nós fazemos nossas entregas para o mercado, e a palestra enriquecedora do Dr. Cremoneze”, destacou a executiva, encerrando o encontro.

was attended by market professionals, Lockton executives, lawyers and personnel involved in port activities.

The concession procedure for the Port of Santos began in 1886, and was exploited and expanded by Companhia Docas de Santos (CDS) between November 1890 and November 1980. Over the years, its structure has been developed and expanded by CDS, having a staff of up to 15 thousand employees.

Until 2022, cargo handling in the Port showed signs of growth, and the most relevant cargoes were soybeans, sugar, corn, soybean meal, cellulose, among others.

“This schooner tour through the port is important for professionals who work in transportation insurance, port insurance, to understand its dynamics, as from a distance, there is no way to observe the boarding and disembarking functions, and with this they will have an understanding of the operations and conditions to better guide their clientes”, emphasized Dr. Paulo Henrique Cremoneze, a specializing lawyer in transportation insurance, from Machado e Cremoneze.

Simone Ramos, Superintendent of Ports and Logistics at Lockton, was also present at the occasion, and justified the importance of the moment. “To be able to bring a group of professionals from the sector was an opportunity to talk about environmental risk management, its provisions and how it happens in practice. I am grateful for everyone's participation, and to be able to present how we deliver to the market, in addition to the enriching talk by Dr. Cremoneze”, added the executive, closing the meeting.

Fostering a sustainable society

Forward-looking.
Prudent.
Responsible.

Learn more at
www.munichre.com/sustainability



Sincor-SP reúne mais de 10 mil pessoas no Conec

Sincor-SP brings more than 10 thousand people at Conec

O evento de três dias contou com palestras inspiradoras e debates de líderes do mercado para discutir superação e futuro do setor

The three-day event featured inspiring talks and debates from market leaders to discuss overcoming challenges and the future of the sector





Entre os dias 5 e 7 de outubro, o Sincor-SP (Sindicato dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo), promoveu o Conec 2023 e contou com mais de 10 mil profissionais de todo o país, no Transamérica Expo Center em São Paulo.

Com o tema ‘Superação’, o evento trouxe palestras simultâneas, com 20 trilhas que exploraram assuntos como inovação, negócios, benefícios e oportunidades, desenvolvidas pelos executivos das principais companhias do mercado de seguros.

Além disso, houve a Exposeg - feira de negócios, com estandes dos principais players do mercado, onde alguns trouxeram palestras menores de 30 minutos sobre temas diversos, como os novos produtos da seguradora, por exemplo. Nessa feira, os congressistas também aproveitaram diversas atrações e participaram do ‘Passaporte do Bem’, que uniu auxílio social com sorteio de prêmios.

A abertura foi conduzida pelo presidente da entidade, Boris Ber, com a participação de líderes do mercado de seguros no talk show ‘O futuro chegou, e aí?’. Marcado pelo espetáculo dos artistas circenses do Universo Casuo. “O tema do congresso reafirma retomada no pós-pandemia. Além de ultrapassar esse período, superamos também diariamente como corretor de seguros”, destacou Boris. E reforçou que esse é um momento de ação que os corretores precisam se unir para enfrentar novos desafios. “Devemos nos unir para novos desafios que chegarão e para isso é preciso capacidade e resiliência, para que juntos possamos desenvolver ainda mais a nossa profissão. O momento é de iniciativas e eu reforço o compromisso do Sincor-SP para a categoria”.

‘O futuro chegou, e aí?’

O Talk Show foi apresentado pelo Superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, com um debate que contou

From 5 to 7 October, Sincor-SP (Union of Insurance Brokers of the State of São Paulo) held Conec 2023, bringing together more than 10 thousand professionals from across the country at Transamerica Expo Center in São Paulo.

With the theme of ‘Overcoming Challenges’, the event featured simultaneous talks, with 20 knowledge pathways that explored topics such as innovation, business, benefits and opportunities, developed by executives from the key companies in the insurance market.

In addition, Exposeg was held, a business fair with stands from the main players in the market, some featuring talks of less than 30 minutes on different topics, such as insurance companies’ new products, for example. At this fair, participants also enjoyed several attractions and participated in the ‘Passport of Goodness’, which combined social aid with prize draws.

The opening was led by the entity’s president, Boris Ber, with the participation of insurance market leaders in a talk show called ‘The future is here, what’s next?’, also featuring a performance of circus artists from Universo Casuo. “The main theme of the convention is reaffirming the post-pandemic recovery. In addition to overcoming this period, we also overcome challenges daily as insurance brokers”, said Boris. He also stressed that this is a moment of action, in which brokers need to come together to face new challenges. “We must come together to face new challenges that will arise, and for this we need skills and resilience, so that together we can further develop our profession. This is a time for initiatives and I reinforce Sincor-SP’s commitment to the category.”

‘The future is here, what’s next?’

The talk show was presented by Alessandro Octaviani, the Superintendent of Susep, in a debate that also featured

com o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, com o presidente da Fenacor, Armando Vergílio, e com o presidente do Sindseg-SP, Rivaldo Leite.

Para iniciar o debate, Octaviani destacou três pilares necessários para construir um futuro. “O primeiro é melhorar a qualidade da regulação, que é um desafio para a autoridade reguladora, segundo é olhar para a qualidade do seguro ofertado no mercado e o terceiro pilar é como conectar a poupança popular aos grandes projetos de desenvolvimento nacional”.

E complementou, que é preciso fazer ajustes para que mais pessoas tenham acesso ao seguro e também seja possível ampliar o mercado interno. “Para novos clientes, é necessário fornecer produtos de qualidade, porque consumidor satisfeito, indica para outras pessoas. Além disso, o mercado precisa inspirar confiança, e nisso dependemos do corretor de seguros, que é o principal representante do setor”.

O desenvolvimento de produtos para todos os públicos é essencial para a democratização do seguro, segundo o presidente da CNseg. “Cerca de 67% da população brasileira ganha cerca de dois salários mínimos e precisamos fornecer seguros para essa camada da população. A projeção de crescimento para o ano é de 9,4%, considerando que o setor é sólido e atravessa a modernização e digitalização, mas estamos preparados para o futuro”, complementa.

O presidente do Sindseg-SP, Rivaldo Leite reforçou que o mercado de seguros tem potencial, por isso é importante que as lideranças olhem para frente e se unam, como está ocorrendo no evento. “O caminho está alinhado, temos muito trabalho pela frente, o mercado está inovando e se modernizando cada vez mais, por isso eu tenho certeza de que o futuro será próspero”, promete Rivaldo.

Armando Vergílio ressaltou a importância do evento, que traz propostas para criar bases para sustentar um futuro promissor para toda a sociedade brasileira. “Proponho uma projeção de 10% de representatividade no PIB do país até 2030 e acredito que não é uma pretensão absurda, pois são muitas as possibilidades de ampliar os negócios. No Brasil, há uma rede de distribuição de seguros muito forte, com mais de 130 mil profissionais responsáveis por mais de 90% da venda de seguros”.

Superação, conexão e vendas

O segundo dia do evento começou com uma palestra especial com Marcos Rossi falando sobre Superação. “Os médicos diziam que eu viveria 30 anos. Como seria, crescer, estudar? A maioria pensa, quando me aposentar vou ser feliz, quando encontrar o amor serei feliz. Mas e a felicidade não vem nunca? Aprendi que a felicidade é o aqui e agora. A deficiência não me impediu de realizar. Entenda

CNseg’s president, Dyogo Oliveira, the president of Fenacor, Armando Vergílio, and the president of Sindseg-SP, Rivaldo Leite.

To start the debate, Octaviani highlighted three pillars that are necessary to build a future. “The first is to improve the quality of regulation, which is a challenge for the regulatory body, the second is to take a look at the quality of insurance offered in the market, and the third pillar is how to connect savings of the public to large national development projects”.

In addition, he added that adjustments need to be made so that more people have access to insurance and it becomes possible to expand the domestic market. “For new customers, it is necessary to provide quality products, because satisfied consumers recommend them to other people. Furthermore, the market needs to inspire confidence, and for this we depend on insurance brokers, who are the main representatives of the sector”.

The development of products for all types of customers is essential for the democratization of insurance, according to the president of CNseg. “Around 67% of the Brazilian population earns around twice the minimum wage and we need to provide insurance for this segment of the population. Our growth projection for the year is 9.4%, considering that the sector is solid and undergoing modernization and digitalization, but we are prepared for the future”, he added.

The president of Sindseg-SP Rivaldo Leite emphasized that the insurance market has potential, so it is important that leaders look ahead and come together, as it is happening at the event. “Our course is aligned, we have a lot of work ahead, the market is innovating and modernizing more and more, so I am sure that the future will be prosperous”, promised Rivaldo.

Armando Vergílio highlighted the importance of the event, which brings proposals for new foundations to sustain a promising future for the entire Brazilian society. “I propose a projection of achieving 10% in the country's GDP by 2030 and I believe that it is not an absurd ambition, as there are many possibilities for expanding our business. In Brazil, there is a very strong insurance distribution network, with more than 130 thousand professionals responsible for more than 90% of insurance sales”.

Overcoming challenges, connecting and selling

The second day of the event began with a special lecture by Marcos Rossi on the subject of overcoming challenges. “The doctors said I would not survive my 30th birthday. What would it be like to grow up and study? Most people think they will be happy when they retire, or when they find love. But what if happiness never comes? I learned that happiness is here and now. Disability did not stop me

que a vida está acontecendo para você e não com você”. Marcos Rossi nasceu com a Síndrome de Hanhart, deficiência congênita que impediu o desenvolvimento dos braços e das pernas, mas ele transformou isso em motivação e hoje, com 41 anos, faz sucesso nas redes sociais, onde compartilha vídeos e depoimentos motivacionais.

O cenário atual do mercado de seguros também foi pauta neste dia, com a participação dos executivos Eduardo Dal Ri, CEO da HDI Seguros, Adilson Lavrador, diretor executivo de operações Tecnologia e Sinistros da Tokio Marine Seguradora, Felipe Nascimento, CEO da Mapfre Seguros, Patrícia Chacon, CEO da Liberty Seguros, Ivan Gontijo, presidente do Grupo Bradesco Seguros, Edson Franco, CEO da Seguradora Zurich e Alexandre Camillo, corretor de seguros e ex-superintendente da Susep. “Estamos diante de diversas mudanças em nossa sociedade, como hábitos, valores, além de novos riscos climáticos, tudo isso faz com que as necessidades sejam cada vez maiores e nós, corretores de seguros, precisamos nos atentar a todas essas mudanças e as oportunidades que elas nos trazem”, salientou Camillo.

O prefeito de São Paulo, Ricardo Nunes, também marcou presença nesse primeiro dia, e enalteceu a importância do segmento de seguros. “É importante para somar esforços e assim contribuir em desafogar a lotação dos serviços públicos”.

Um das palestras que chamou atenção dos corretores de seguros foi do CEO da Porto, Rivaldo Leite, com o tema ‘Como gerar conexões por meio do seguro’, ressaltando a importância do profissional encontrar as oportunidades através de suas conexões. “Quanto mais se têm contato com as pessoas, mais tem intimidade sobre sua vida e as-

from achieving things. Please understand that life is happening to you and not around you”. Marcos Rossi was born with Hanhart syndrome, a congenital disability that caused the underdevelopment of his limbs, but he turned his condition into motivation and today, at 41 years old, he found success on social media, where he shares motivational videos and testimonies.

The current scenario of the insurance market was also among the topics for the day, featuring executives such as Eduardo Dal Ri, CEO of HDI Seguros, Adilson Lavrador, Executive Director of Technology and Claims operations at Tokio Marine Seguradora, Felipe Nascimento, CEO of Mapfre Seguros, Patrícia Chacon, CEO of Liberty Seguros, Ivan Gontijo, Bradesco Seguros Group President, Edson Franco, CEO of Seguradora Zurich and Alexandre Camillo, Insurance broker and former Superintendent of Susep. “We are facing several changes in our society, such as habits, values, as well as new climate risks, all of which make society’s needs increasingly greater and we, as insurance brokers, need to pay attention to all these changes and the opportunities that they bring us”, noted Camillo.

The São Paulo’s Mayor, Ricardo Nunes, was also present on the first day of the event, and praised the importance of the insurance segment. “It is important that we join forces and thus contribute to relieving the excess demand for public services”.

One of the talks that caught the attention of insurance brokers was from Porto’s CEO, Rivaldo Leite, with the theme ‘How to generate connections through insurance’, highlighting the importance of professionals finding opportunities through their connections. “The more you interact with people, the more intimate you become



sim é possível identificar quais são suas necessidades. Não se deve e manter contato com os clientes, apenas na renovação”, lembrou.

A relação com o cliente também foi tema para o Diretor Geral da Mapfre, Hugo Assis, em sua palestra “A inovação na jornada de atendimento do corretor”, que dissertou sobre as oportunidades que as mudanças trouxeram para o profissional, principalmente no atendimento online. “Mais de 70% preferem visitar o site da empresa antes de falar com alguém, cerca de 50% aumentaram sua comunicação via redes sociais. Ou seja, a venda pode acontecer digitalmente”.

Para finalizar, o Co-fundador da Aerolito, Tiago Mattos, sintetizou o tema principal do evento ao dizer que está nascendo um fenômeno chamado ‘economia da expectativa’, com o aumento do uso da tecnologia por empresas de diversos setores. “O uso de inovação em outras empresas traz uma nova perspectiva para o consumidor, pois quando ele experimenta algo diferente e aprova, ele aumenta sua expectativa e espera que todas atuem no mesmo formato. Torna-se padrão para que todas empresas que oferecerem a melhor experiência de compra”.

O Conec 2023 encerrou atendendo todas as expectativas, com excelente organização, conteúdo, network, palestras altamente qualificadas, e em paralelo a Exposeg, trouxe muita inovação, tecnologia, além de entregar novidades aos presentes. (Tany Souza)

about their lives and so you can identify their needs. You should not only make contact with customers for policy renewal”, he reminded.

The relationship with customers was also the subject for the Director General of Mapfre, Hugo Assis, in his talk on ‘Innovation in the brokers’ service journey’, which tackled the opportunities that were opened to professionals by the current changes, especially in regard to online services. “More than 70% prefer to visit the company’s website before talking to someone, around 50% have increased their communication via social networks. In other words, sales can happen digitally.”

To conclude, the Co-founder of Aerolito, Tiago Mattos, summarized the main theme of the event by saying that a phenomenon called the ‘expectation economy’ is emerging, with the increased use of technology by companies from different sectors. “The use of innovation in other companies brings a new perspective to consumers, because when they try something different and like it, they increase their expectations and expect everyone to act in the same format. It then becomes a standard for all companies that want to offer the best shopping experience”.

Conec 2023 has come to end with all expectations met, with excellent organization, content, network, highly qualified talks, and together with Exposeg, it brought a lot of innovation, technology, in addition to delivering industry updates to those attending.

Boris Ber, presidente do Sincor-SP, organizador do Conec 2023, nos relatou algumas informações sobre o evento. “O congresso que tanto aguardávamos, foi realizado com sucesso para 10 mil pessoas, entre corretores de seguros de todo o Brasil, colaboradores das corretoras (participação que cresceu muito nesta edição), sem contar profissionais de seguradoras e de prestadoras de serviços do setor. Foram três dias de muito conteúdo, networking e entretenimento. Reinventar e superar expectativas no maior evento do segmento é um desafio para o Sincor-SP a cada edição. A cerimônia de abertura contou com um novo formato, mais moderno e informal, já levando a plateia para um talk show de muito conteúdo com as principais lideranças do setor. Destaco também as quatro trilhas de conhecimento simultâneas, o que também foi outra quebra importante de paradigma que propiciou aos participantes uma carga de conteúdo ainda maior. Agradecemos a cada participante e já estamos trabalhando para nos rever no próximo, daqui a dois anos”, reforça o presidente. (Márcia Kovacs)

Boris Ber, the president of Sincor-SP, planner of Conec 2023, reported on some facts about the event. “The convention we had been waiting for was successfully held for 10 thousand people, including insurance brokers from all over Brazil, brokerage employees (an attending public that grew a lot in this edition), not to mention professionals from insurance companies and service providers in the sector. It was three days of lots of content, networking and entertainment. Reinventing and exceeding expectations at the biggest event in the segment is a challenge for Sincor-SP with each edition. The opening ceremony featured a new, more modern and informal format, taking the audience to a talk show featuring lots of content with the main leaders in the sector. I also highlight the four simultaneous knowledge pathways, which was also another important break in paradigm that provided participants with an even greater content load. We thank each participant and we are already working to see each other next time, in two years”, added the president. (Márcia Kovacs)

FLEET DRIVE



Na palma da sua mão, o Fleet Drive permite o controle de várias funcionalidades integradas ao **RASTREADOR**, auxiliando toda a sua operação.

Com uma interface interativa e de fácil acesso, o motorista **NÃO PRECISA MAIS DO TECLADO DE MENSAGEM** e no aplicativo é possível cadastrar e visualizar informações, como: **CONTROLE DE JORNADA, CHECKLIST, SENSOR DE TEMPERATURA E UMIDADE**, que estão sempre visíveis para o motorista e para o gestor.

Configurado pelo gestor, cada motorista possui acesso ao aplicativo e às suas informações, facilitando até mesmo o envio de alertas.

O Fleet Drive está disponível gratuitamente para clientes Trucks Control!

*Solução disponível para versão CB 5.50 ou superior.

FLEET DRIVE
acesse agora



O Desafio de Fazer Seu Negócio Crescer em um Mercado Altamente Competitivo e em Constante Mudança

A WGA Group oferece soluções inovadoras customizadas ao mercado de seguros, oriundas de grandes empresas



Nicholas Weiser

Desafios dos Executivos

No dinâmico cenário do setor de seguros, os executivos de alto escalão frequentemente se sentem isolados, precisando equilibrar as pressões do crescimento acelerado e das operações diárias com as demandas de uma visão estratégica de longo prazo. Esse cenário torna-se ainda mais complexo quando as equipes internas e a empresa não possuem uma mentalidade empreendedora, falta de senioridade, estrutura ou orçamento adequado para investimentos, além da escassez no mercado de consultorias especializadas em seguros que forneçam orientações práticas e estratégicas para crescimento, marketing e vendas.

A Razão de Ser da WGA Advisors

Para preencher essa lacuna no mercado de seguros, a WGA Group foi estabelecida com o propósito de ser uma aliada estratégica na transformação e crescimento das empresas do setor. Nicholas Weiser, CEO e Sócio Co-Fundador, diz: "A WGA Advisors surgiu da necessidade de uma empresa que pudesse ir além do modelo convencional de consultoria. Desejamos ser os parceiros estratégicos que faltavam no mercado, fornecendo não apenas orientações,

mas também soluções práticas e eficazes em marketing e crescimento. Contamos com um time de sócios com vasta experiência e com comprovados casos de sucesso em suas trajetórias profissionais, bem como um ecossistema empresarial."

O time de sócios composta por profissionais altamente qualificados e diversificados como James Kawano/COO, Rodrigo Ohara/CPO e Fábio Gabrielli/CMO, com anos de experiência em posições estratégicas em organizações, incluindo lideranças executivas, vendas, marketing e operações no Brasil e no exterior. Eles não só iniciaram projetos empreendedores "do zero", como também conduziram fusões, aquisições, joint ventures, turnarounds e impulsionaram a expansão de empresas, maximizando seu potencial. Leonardo Brunetti, CCO/VP e Sócio Co-Fundador, destaca: "Nosso diferencial está na habilidade de atuar como uma extensão integrada do negócio de nossos clientes. Cada membro da equipe possui vasta experiência prática, visão estratégica, habilidades em estruturação de negócios, transformação digital, inteligência artificial, e uma rede de contatos que são ativos valiosos no mundo empresarial."

Pilares Estratégicos da WGA Group

- WGA Advisor & Marketing Solutions: Esse pilar se concentra em duas frentes essenciais: consultoria estratégica e marketing especializado.
- WGA Structuring & Acceleration: Atua desde a concepção até a execução, otimizando o tempo de entrada no mercado ao estruturar e acelerar projetos, canais de distribuição e negócios que buscam expansão.
- WGA Soluções Financeiras: Oferecemos um leque de soluções financeiras, desde investimentos, recuperação de tributos e capital de giro até estruturação de dívida e fusões e aquisições (M&A). Esse pilar possibilita que nossos parceiros ofereçam um "ecossistema" de valor aos seus clientes, contribuindo para potencializar sua receita e relacionamento.

Diferencial

A WGA Group não apenas diagnostica problemas, mas também oferece soluções integradas e práticas, funcionando como uma extensão da equipe executiva do cliente. O resultado é um parceiro estratégico capaz de transformar, acelerar e consolidar seu negócio no setor de seguros. Conheça a WGA em www.wgaadvisors.com.br.

The Challenge of Growing Your Business in a Highly Competitive and Constantly Changing Market

WGA Group offers innovative customized solutions to the insurance market, coming from large companies

Challenges for Executives

In the dynamic landscape of the insurance industry, C-level executives often feel isolated, having to balance the pressures of accelerated growth and day-to-day operations with the demands of a long-term strategic vision. This scenario becomes even more complex when internal teams and the company do not have an entrepreneurial mindset, or lack seniority, structure or an adequate budget for investment, in addition to the scarcity of specialist insurance consultancies in the market that provide practical and strategic guidance for growth, marketing and sales.

WGA Advisors' Purpose

To fill this gap in the insurance market, the WGA Group was established with the purpose of being a strategic ally in the transformation and growth of companies in the sector. Nicholas Weiser, CEO and Co-Founder, says: "WGA Advisors arose from the need for a company that could go beyond the conventional consulting model. We want to be the strategic partner that was missing in the market, providing not only guidance, but also solutions that are practical and effective for marketing and growth. We have a team of partners with vast experience and proven success stories in their professional careers, as well as a business ecosystem."

The team of partners is made up of highly qualified and diverse professionals such as James Kawano/COO, Rodrigo Ohara/CPO and Fábio Gabrielli/CMO, with years of experience in strategic positions in organizations, including executive leadership, sales, marketing and operations in Brazil and abroad. They have not only started entrepreneurial projects 'from scratch', but also led mergers, acquisitions, joint ventures, turnarounds and drove the expansion of companies, maximizing their potential.

Leonardo Brunetti, CCO/VP and Co-Founder, highlights: "Our difference lies in the ability to act as an integrated extension of our clients' business. Each team member has vast practical experience, a strategic vision, skills in business structuring, di-

gital transformation and artificial intelligence, and a network of contacts that are valuable assets in the business world."

WGA Group Strategic Pillars

- WGA Advisor & Marketing Solutions: This pillar focuses on two essential fronts: strategic consultancy and specialized marketing.
- WGA Structuring & Acceleration: It operates from conception to performance, optimizing time to market by structuring and accelerating projects, distribution channels and businesses seeking expansion.
- WGA Financial Solutions: We offer a range of financial solutions, from investments, tax recovery and working capital to debt structuring and mergers and acquisitions (M&A). This pillar enables our partners to offer an 'ecosystem' of value to their customers, helping to ramp up their revenue and relationships.

Uniqueness

The WGA Group not only diagnoses problems, but also offers integrated and practical solutions, functioning as an extension of the client's executive team. The result is a strategic partner capable of transforming, accelerating and consolidating your business in the insurance sector. Discover the WGA at www.wgaadvisors.com.br.





Sancor Seguros: O maior Grupo Segurador Argentino retoma o crescimento no Brasil

Sancor Seguros: The largest Argentine Insurance Group is growing again in Brazil

Assim como a sede do maior grupo segurador argentino fica a mais de 77 anos bem no centro da região agropecuária desse país, a Sancor Seguros se instalou no Brasil na belíssima cidade de Maringá (PR), iniciando a operação do zero e transformando-se num dos principais players do seguro agrícola brasileiro.

O Grupo Sancor desembarcou em 2013 da mão de um dos maiores grupos financeiros do Brasil, a cooperativa de crédito Sicoob Central Unicoob / PR, onde os seguros de vida prestamista dos paranaenses tornaram-se também uma receita relevante na carteira da seguradora.

Com apenas alguns anos no mercado e com uma carteira ainda pequena e altamente concentrada nos seguros Vida e Agro, a chegada da Pandemia combinada com dois anos consecutivos de secas históricas na região, a seguradora argentina terminou capitalizando a sua subsidiária local para financiar os enormes prejuízos relacionados, pagando em tempo e forma a totalidade dos sinistros e deixando em stand-by suas ambições de crescer no mercado segurador brasileiro.

Hoje, com três anos de reestruturação no retrovisor, a retomada do crescimento saiu da gaveta e a Sancor celebra seu primeiro ano de lucros no Brasil.

Just as the headquarters of the largest Argentine insurance group has been located for over 77 years right at the center of the agricultural region of that country, Sancor Seguros established itself in Brazil in the beautiful city of Maringá (PR), starting its operations from scratch and transforming itself into one of the main players in Brazilian agricultural insurance.

The Sancor Group arrived in 2013 thanks to one of the largest financial groups in Brazil, the credit Union Sicoob Central Unicoob / PR, where credit life insurance for the population of Paraná State also became a relevant source of income for the insurer's portfolio.

With only a few years on the market and with a portfolio still small and highly concentrated in Life and Agricultural insurance, the arrival of the Pandemic combined with two consecutive years of historic droughts in the region, the Argentine insurance company ended up having to capitalize its local subsidiary to finance the immense resulting losses, paying all claims in time and as agreed, and halting for a moment its ambitions to grow in the Brazilian insurance market.

Today, with three years of restructuring behind, growth plans were able to be resumed, and Sancor now celebrates

Com a chegada do argentino-norte americano Edward Lange em agosto de 2022, a Sancor Seguros do Brasil retomou suas ambições e vem se posicionando rápido para compensar os anos perdidos consequência das catástrofes. Com uma equipe reformulada no Brasil e o compromisso incondicional dos seus dois grandes acionistas, a meta de triplicar o volume de negócios até 2030 vem acompanhada de fortes investimentos estratégicos em tecnologia, pessoas, relacionamento e canais de distribuição. “O mercado de seguros ainda tem uma taxa de penetração baixa no PIB”, indica o executivo com décadas de atuação em vários países da região, EUA e Europa; “existem grandes oportunidades e necessidades em todos os segmentos da sociedade, mas é indispensável uma abordagem criteriosa, alavancando tecnologias modernas, com produtos aderentes de valor agregado e com perspectivas de fazer

crescer o mercado em benefício de uma sociedade melhor protegida, uma visão que inclusive embutimos no nosso novo slogan: Segurando um Brasil Sustentável”, diz Lange. O Grupo Sancor Seguros, que nasceu a quase 80 anos das necessidades de uma cooperativa láctea e hoje protege a mais de 10 milhões de empresas e pessoas com suas atividades nos quatro países do Mercosul, ainda mantém um carteira muito concentrada nos riscos agrícolas no Brasil. “Num entorno de eventos climáticos extremos mais frequentes, severos e prolongados, um dos nossos principais objetivos até 2030 e crescermos mais rápido em outras linhas de negócios para diminuir a exposição de um segmento tão volátil como o seguro agrícola”, comenta o CEO. Para isso, a Sancor Seguros está lançando um novo portfólio de produtos que inclui um inovador formato digital para a venda do seguro Carta Verde, seguros massificados para balcões de varejo e marketplaces, riscos financeiros e uma nova linha de atuação em riscos técnicos como os de engenharia e obras civis, equipamentos, eventos e garantias, além de melhorias e novas coberturas aos tradicionais seguros patrimoniais, auto e vida.

Do mesmo jeito que na Argentina o Grupo Sancor Seguros opera a décadas em exclusividade com o Canal de

its first year of profits in Brazil.

With the arrival of Argentine-American Edward Lange in August 2022, Sancor Seguros do Brasil renewed its ambitions, and it has been positioning itself quickly in the market to compensate for the years lost as a result of catastrophes.

With a revamped team in Brazil and the unconditional commitment of its two large shareholders, the goal of tripling business volume by 2030 is accompanied by strong strategic investments in technology, people, relationships and distribution channels. “The insurance market still has a low penetration rate to the GDP”, informed the executive, with decades of experience in several countries in the region, as well as USA and Europe; “there are great opportunities and demands in all segments of society, but a thoughtful approach is imperative, leveraging modern technologies, with products carrying added value

and prospects of growing the market for the benefit of a better protected society, a vision that we have also incorporated into our new slogan: Insuring a Sustainable Brazil”, added Lange.

The Sancor Seguros Group, born almost 80 years ago from the needs of a dairy cooperative and today protecting more than 10 million companies and people with its activities in the four Mercosur countries, still maintains a portfolio that is very concentrated on agricultural risks in Brazil. “In a landscape of more frequent, severe and prolonged

extreme weather events, one of our main objectives up to 2030 is to grow faster in other lines of business to reduce the exposure of a segment as volatile as agricultural Insurance”, noted the CEO. To this end, Sancor Seguros is launching a new portfolio of products that includes an innovative digital format for the sale of the mandatory Carta Verde insurance, mass insurance for retail branches and marketplaces, financial risks and a new line of action in technical risks such as engineering and civil works, equipment, events and sureties, in addition to improvements and new coverage for traditional products such as property, auto and life insurance.

Just as in Argentina the Sancor Seguros Group has operated exclusively with a broker network for decades, in

**O Grupo Sancor Seguros
hoje protege a mais de
10 milhões de empresas
e pessoas com suas
atividades nos quatro
países do Mercosul**

**The Sancor Seguros Group
today protecting more
than 10 million companies
and people with its
activities in the four
Mercosur countries**

Corretores, no Brasil o investimento em soluções tecnológicas, serviços de excelência e relacionamento de longo prazo com o Canal está no centro da estratégia para atingir o crescimento. “Seria ingênuo pretender crescer sem estarmos totalmente comprometidos com fornecer o melhor de nós para os nossos parceiros estratégicos e seus clientes”, enfatiza Lange quem já é conhecido por ouvir os corretores e executar nos seus conhecimentos do mercado.

Em julho deste ano, a Sancor Seguros lançou um novo programa de relacionamento com Corretores chamado de Ganha Mais, ajustando sua estrutura comercial e priorizando seus parceiros de distribuição por grupos de atuação: Corretores agro, grandes grupos / Brokers, e Corretores tradicionais. “Com a nova visão de gestão técnico-comercial teremos a possibilidade de sermos mais assertivos em fornecer soluções as necessidades dos corretores para abordarmos juntos as oportunidades”, diz Lange. “Construir parcerias de longo prazo baseadas na confiança e muito mais importante que qualquer benefício oportunista de curto prazo, especialmente na nossa atividade”, enfatiza o executivo.

Para garantir escalabilidade e sustentabilidade do crescimento, a Sancor Seguros está levando toda a sua arquitetura tecnológica para a nuvem e investindo forte numa plataforma de vendas moderna e diferenciada com ênfases em flexibilidade para integrações e eficácia comercial para os Canais. “Não adianta termos excelentes produtos e reconhecimento de marca se não oferecemos experiências que agreguem valor aos canais de distribuição através de tecnologias adequadas. Já vimos no mercado como decisões estratégicas de tecnologia podem turbinar ou afundar projetos de crescimento; o corretor não pode expor sua credibilidade e profissionalismo com ineficiências das seguradoras”, conclui Lange.

A reestruturação forçada pelos eventos catastróficos de 2019-2021 deixou a estrutura da Sancor abalada; mas, desde a sua chegada, Lange vem capitalizando a resiliência da sua equipe e investindo forte no capital humano da seguradora. “Sem uma equipe engajada, preparada e alinhada, nenhum projeto de transformação digi-cultural e crescimento tem chances de ser bem-sucedido. A minha primeira prioridade tem sido desde o começo segurarmos uma ‘tropa de elite’ para levarmos a líder Argentina ao patamar que merece no Brasil. Um grupo segurador ‘puro sangue’, com visão técnica, de longo prazo, e com propósito de proteção da sociedade, merece uma equipe de excelência, e nisso estamos investindo para o futuro”, termina Edward que já levou duas seguradoras para os rankings Great Place to Work.

Brazil, investment in technological solutions, excellence in service and a long-term relationship with this network is at the heart of the strategy to achieve growth. “It would be naive to purport to grow without being fully committed to providing the best of ourselves to our strategic partners and their clientes”, emphasized Lange, who is already known for listening to brokers and acting on his market knowledge.

In July this year, Sancor Seguros launched a new relationship program with brokers called Ganha Mais (Further Gains), adjusting its commercial structure and prioritizing its distribution partners by activity groups: Agricultural brokers, large group brokers, and traditional brokers. “With this new vision of technical-commercial management, we will have the possibility of being more assertive in providing solutions to the needs of brokers in order to address opportunities together”, said Lange. “Building long-term partnerships based on trust is much more important than any short-term opportunistic benefit, especially in our activity”, stressed the executive.

To ensure scalability and sustainability of growth, Sancor Seguros is taking its entire technological architecture to the cloud and investing heavily in a modern and distinctive sales platform, with an emphasis on flexibility for integrations, as well as commercial effectiveness for its channels. “There is no point in having excellent products and brand recognition if we do not offer experiences that add value to distribution channels through appropriate technologies. We have already seen in the market how strategic technology decisions can boost or sink growth projects; brokers cannot expose their credibility and professionalism with inefficiencies on the part of insurance companies”, added Lange.

The restructuring forced by the catastrophic events of 2019-2021 left Sancor’s structure shaken; but, since his arrival, Lange has been capitalizing on his team’s resilience and investing heavily in the company’s human assets. “Without an engaged, prepared and aligned team, no project for a digital/cultural transformation or growth has any chance of being successful. My first priority has been from the beginning to maintain an ‘elite squad’ to take the Argentine market leader to the level it deserves in Brazil. A ‘purebreed’ Insurance Group, with a technical, long-term vision, and with the purpose of protecting society, deserves an excellent team, and this is what we are investing in for the future”, concluded Edward, who has already taken two insurance companies to the Great Place to Work ranking.



ANSP empossa 37 novos Acadêmicos

ANSP inducts 37 new Academicians

Por/by Márcia Kovacs

A Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP), buscando mais representatividade e de ampliação do quadro de seus componentes, empossa 37 novos Acadêmicos, 17 dos quais representando a força e presença feminina, na noite de 31 de outubro, no MAM - Museu de Arte Moderna, no Parque do Ibirapuera, em São Paulo. Foram considerados entre outros quesitos, a qualificação profissional dos novos membros, que confirma o posicionamento da entidade nos últimos anos, empenhada em fortalecer o setor de seguros, destacando também personalidades que tem contribuído ao mercado, que tem difundido e multiplicado experiências e conhecimentos especializados para a sociedade. Na ocasião, também foi celebrado os 30 anos de fundação e atividades desenvolvidas pela Academia, que é uma associação sem fins lucrativos que visa somente, o aperfeiçoamento institucional do seguro e previdência privada. Como não poderia deixar de acontecer, foram entregues comendas aos acadêmicos ilustres, como forma de reconhecimento e homenagem, pela trajetória marcante no setor. Entre eles, Edmur de Almeida, Fernando Pedroso Simões, representado por Ramiro Dias, Maria Elena Bidino, Osvaldo do Nascimento, Solange Beatriz Palheiro Mendes e Paulo Eduardo de Freitas Botti. O evento foi encerrado, com um agradável coquetel no restaurante do MAM.



The National Academy of Insurance and Pension Plans (ANSP), seeking more representation and the expansion of its membership, inducted 37 new Academicians, 17 of which represent female strength and presence, on the night of 31 October at MAM—the Museum of Modern Art, inside Ibirapuera Park, in São Paulo. Among other aspects, the professional qualifications of the new members were taken into account, which confirms the entity's positioning in recent years, committed to strengthening the insurance sector, also highlighting personalities who have contributed to the market, who have multiplied and disseminated experiences and specialized knowledge to the society at large. On the occasion was also celebrated the 30th anniversary of the foundation and of the activities carried out by the Academy, which is a non-profit association that aims solely at the institutional improvement of insurance and private pension plans.

As expected, commendations were given to distinguished academicians, as a form of recognition and tribute for their remarkable career in the sector. Among them, Edmur de Almeida, Fernando Pedroso Simões, represented by Ramiro Dias, Maria Elena Bidino, Osvaldo do Nascimento, Solange Beatriz Palheiro Mendes and Paulo Eduardo de Freitas Botti. The event ended with a pleasant cocktail at the MAM restaurant.





SODRÉ SANTORO

LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais

13 PÁTIOS PARA ARMAZENAGEM E ORGANIZAÇÃO DE LEILÕES QUE SOMAM MAIS DE 2 MILHÕES DE M²:
ARICANDUVA · BAURU · CAÇAPAVA · CESÁRIO LANGE · CURITIBA I
CURITIBA II · GUARULHOS I · GUARULHOS II · LIMEIRA · MONTE MOR
RIBEIRÃO PRETO · SERTÃOZINHO · VILA MEDEIROS

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

Europ Assistance Brasil apresenta excelência em seus serviços

Europ Assistance Brasil proves the excellence of its services

Por/by Márcia Kovacs

A companhia apresentou suas estratégias, pilares, comprovando expertise e atenção não somente com o Serviço de Assistência, mas também com os colaboradores

The company presented its strategies, pillars, showcasing its expertise and attention not only to its Assistance Service, but also to employees

A Europ Assistance Brasil promoveu o 1º Encontro de Jornalistas especializados em seguros e turismo, em suas instalações em Alphaville, Barueri (SP). Com o intuito estreitar relacionamento, e também revelar detalhes sobre as operações da companhia, juntamente com os diretores e equipe de marketing. Todos convidados foram recepcionados com um saboroso café da manhã e na sequ-



ência houve a apresentação das mudanças internas, tanto corporativas como também na planta de suas instalações. A empresa apresenta um ambiente acolhedor, humanizado, sem portas ou travas.

Newton Queiroz, CEO da Europ Assistance Brasil deu as boas-vindas a todos, agradecendo as presenças e parceria, justificando o objetivo da iniciativa. “Minha ideia desta mesa redonda é que todos conheçam melhor nossa história e produtos, sendo objetivo, direto e claro. Fez uma sinopse da história da companhia que iniciou suas atividades no Brasil em 1996. Com seu ingresso na companhia em 2021, conseguiu trazer novas ideias, transformações nos conceitos praticados na empresa, desde estratégicas, e

Europ Assistance Brasil held the 1st Specialized Press Meeting on insurance and tourism, at its facilities in Alphaville, Barueri (SP), with the aim of strengthening their relationship, and also revealing details about the company's operations, together with the directors and marketing team. All guests were welcomed with a delicious breakfast, followed by a presentation of the

internal changes, both in its corporate structure and in the layout of its facilities. The company presents a welcoming, humanized environment, without any doors or locks.

Newton Queiroz, Europ Assistance Brasil's CEO, welcomed everyone, thanking them for their attendance and partnership, justifying the purpose of the initiative. “My idea for this round table is for everyone to learn a bit more about our history and products, in an objective, direct and clear manner”. He gave a brief summary of the history of the company that began its activities in Brazil in 1996. After joining the company in 2021, he managed to bring new ideas and transform some conceptions practiced in the company, ranging from strategies to innovations coming from the head office. “We

inovações da sede. “Comercializamos a CEABS, pois estamos focados em atuar no setor de Assistência, que é nosso mercado. Temos quase 800 colaboradores, atuando 24 horas, por este setor não para”. Relatou através de gráficos estatísticos, um resumo de 2021, até 2025. “Temos planos de posicionamento para 2024 e para 2025, pois queremos conquistar a diversificação planejada”, enfatizou Queiroz. E destacou número e estratégias, apresentando números e valores em euros até o ano 2022. “Pelo canal B2C comercializamos 661 milhões de euros em seguros. Já no canal B2B2C faturamos 211 milhões de euros e no canal B2C, alcançamos 45 milhões de euros, com resultando final de 918 milhões de euros”, contabilizou.

Recursos Humanos

Márcia Lourenço, Diretora de Recursos Humanos, relatou que foram feitas em 2022 uma série de mudanças, inclusive a criação do departamento de inclusão e diversidade. Destacou que a companhia, tem o compromisso com as mulheres para serem protagonistas das suas carreiras. Com quase 800 funcionários, 74% são mulheres, 26% são homens. E explicou que são feitas pesquisas periódicas internas, com o objetivo em atender o bem-estar e qualidade nas atividades de todos colaboradores.

Mercado Seguro Viagem

O Head Travel Brasil, Gabriel Rego, informou que a tendência de crescimento nas vendas de seguro viagem deve se manter nos próximos anos. “Em 2022 no mercado de seguro viagem cresceu mais de 30% sobre 2019 (pré-pandemia) e irá ultrapassar R\$ 1bilhão em 2023. Este seguro está se tornando uma linha relevante para o setor de seguros em geral”, destacou Rego. O seguro viagem, ganhou destaque e importância no mercado de seguros”, comemorou. Com o crescimento do setor de turismo, após a queda durante a pandemia, e com a questão dos valores dos planos médicos, isto criou oportunidades, mas também aumentou a preocupação com viagens com seguro e assistência.

Marketing e Comercial

O diretor Comercial e Marketing, Rogério Guandalini destacou digitalização sendo essencial para o setor e para a democratização do mercado de assistência. “O valor da assistência, é mais acessível que o valor convencional do seguro, podendo ser parcelado, por isto houve um grande crescimento no setor.” O encontro contou também com a participação de José Andrés Acebo Niño, diretor Financeiro, Wlamir Ianez, superintendente de Controladoria, Tiago Massarico, diretor de Operações, bem como da presença de equipe de marketing, Edmara Pinho e Sofia Trancon.

sold CEABS, as we are focused on operating in the Assistance sector, which is our market. We have almost 800 employees, working 24 hours a day, so this sector doesn't stop”. He also presented, with the help of statistics and graphs, an overview from the period from 2021 to 2025. “We have company positioning plans for 2024 and 2025, since we want to achieve our planned diversification”, emphasized Queiroz.

He also highlighted numbers and strategies, presenting figures and amounts in euros up to 2022. “Through our B2C channel, we sold 661 million euros in insurance. Whereas in the B2B2C channel, we earned 211 million euros, and in the B2C channel, we reached 45 million euros, totaling 918 million euros”, he added.

Human Resources

Márcia Lourenço, Head of Human Resources, reported that a series of changes were made in 2022, including the creation of an inclusion and diversity department. She stressed that the company is committed to having women as protagonists in their careers. Among its almost 800 employees, 74% are women and 26% are men. She also explained that periodical internal surveys are carried out with the aim of ensuring the well-being and quality of the activities of all employees.

Travel Insurance Market

The Head of Travel for Brazil, Gabriel Rego, reported that the growth trend in travel insurance sales is bound to continue in the coming years. “In 2022, the insurance travel market grew by more than 30% over 2019 (pre-pandemic) and will exceed R\$1 billion in 2023. This insurance is becoming a relevant line for the insurance sector in general”, highlighted Rego. “The volume of international tickets continues to recover and will probably travel insurance has gained prominence and importance in the Insurance Market”, he celebrated. The growth of the tourism sector, after the drop during the pandemic, and the issue of medical plan prices, this has created some opportunities, but also increased concern about travel with insurance and assistance.

Marketing and Commercial

The Commercial and Marketing director, Rogério Guandalini, highlighted digitalization as an essential characteristic for the sector and for the democratization of the assistance market. “The price of assistance is more affordable than conventional insurance prices, and it can be paid in installments, which is why there has been a strong growth in the sector.” The meeting was also attended by José Andrés Acebo Niño, the Financial Director, Wlamir Ianez, the Superintendent of Controllorship, Tiago Massarico, Operations Director, as well as the marketing team, Edmara Pinho and Sofia Trancon.

Conhecimento e troca valiosa de experiências

Knowledge and valuable exchange of experiences

ABGR comemora 40 anos em grande estilo: seminário reuniu os principais risk managers do país
ABGR celebrates 40 years in style: seminar brought together the country's main risk managers



Diretoria da ABGR cumprimenta o público com a tradicional boas-vindas: prenúncio de um grande evento que mobilizou risk managers de várias empresas
ABGR's Board of Directors greets the public with a traditional welcome: a foreshadowing of a major event that mobilized risk managers from several companies

Um dos eventos mais aguardados no ano entre os atores que compõem a cadeia de gestão de risco trouxe conhecimento, dados estratégicos e networking bastante proveitoso. ‘Os Desafios do Gerenciamento de Riscos nas Empresas’ foi o tema do XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023, realizado nos dias 10 e 11 de outubro no WTC Events Center, em São Paulo. O evento comemorou 40 anos de bons serviços prestados pela entidade.

O saldo desta 15ª edição foi relevante: marcaram presença 1.645 pessoas, 275 empresas,

41 marcas patrocinadoras e apoiadores e mais 98 speakers. No recinto do WTC circularam risk managers e alguns dos maiores players e tomadores de decisão com expertise em gerenciamento de riscos e seguros. Foram dois dias intensos de aprendizado, conexões e oportunidades de negócios. Três salas de conteúdos e trilhas temáticas turbinaram os debates sobre o universo da gestão de riscos.

Dois pilares distintos compuseram os consumidores de vários setores – energia, mineração, transporte & logística, gás natural, saneamento básico, oil & gás, delivery, infraestrutura, etc. – e provedores – seguradoras, corretores, brokers, resseguradoras, consultorias, engenharias de risco, tech, cyber security. Após as palavras de boas-vindas da diretoria da ABGR, o primeiro painel sobre Inovação reuniu nomes de prestígio do setor. Foi uma amostra das apresentações de alto nível que iram acontecer ao longo de dois dias.

Logo no início do evento, o presidente da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), Dyogo Oliveira, o diretor da Superintendência de Seguros Privados (Susep), Carlos Roberto Queiroz, a vice-presidente da Fenaber – Federação Nacional das Empresas de Resseguros, Rafaela Barreda, e o presidente da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), Antonio Trindade – concederam uma coletiva de imprensa.

Na ocasião, o presidente da CNseg elogiou a realização do evento. “É muito importante participar de uma oportunidade como essa, num ambiente produtivo, de diálogo e de soluções para o crescimento do mercado”, ressaltou.

Nova Lei do Seguro

Assunto preferencial na coletiva, o Projeto de Lei da Câmara (PLC) nº 29/2017, conhecido como a nova ‘Lei do Seguro’, foi o tema de um painel mediado pelo presidente da ABGR, Luiz Otavio Artilheiro. Segundo os palestrantes, o novo texto do PLC trouxe avanços importantes para



Mais de 1.600 pessoas lotaram a área de exposições: sucesso
More than 1,600 people filled the exhibition grounds: a success

One of the most anticipated events of the year for the actors that make up the risk management market brought knowledge, strategic data and very fruitful networking. ‘The Challenges of Risk Management in Companies’ was the theme of the XV Risk and Insurance Management Seminar and Expo ABGR 2023, held from 10 to 11 October at the WTC Events Center, in São Paulo. The event celebrated 40 years of good services provided by the entity.

The numbers for this 15th edition were impressive: 1,645 people attended, as well as 275 companies, 41 spon-

soring brands and supporters and over 98 speakers. Risk managers and some of the biggest players and decision-makers with expertise in risk management and insurance circulated around the WTC venue. It was two intense days of learning, connections and business opportunities. Three content rooms and thematic pathways fostered debates on the universe of risk management.

Two distinct groups were the pillars of the event: consumers from various sectors—energy, mining, transportation & logistics, natural gas, basic sanitation, oil & gas, delivery, infrastructure, etc.—and providers—insurance companies, brokerage companies, brokers, reinsurers, consultancies, and risk engineering, tech, cyber security firms. After the welcoming words of the ABGR board, the first panel on innovation brought together distinguished names from the sector. It was a mere sample of the high-level presentations that would take place over two days.

Right at the beginning of the event, the president of the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), Dyogo Oliveira, the director of the Superintendency of Private Insurance (Susep), Carlos Roberto Queiroz, the vice-president of Fenaber—National Federation of Reinsurance Companies, Rafaela Barreda, and the president of the National Federation of General Insurance (FenSeg), Antonio Trindade, held a press conference.

On the occasion, the president of CNseg praised the event. “It is very important to participate in an opportunity like this, in a productive environment, of dialogue and solutions for market growth”, he highlighted.

New Insurance Legislation

The preferred topic at the press conference, Chamber of Deputies Bill (PLC) No. 29/2017, known as the new ‘Insurance Legislation’, was the topic of a panel mediated by the president of ABGR, Luiz Otavio Artilheiro. According to the speakers, the new PLC text brought important advan-



Da esq. p/dir:
Antonio Trindade, Rafaela Barreda, Luiz Artilheiro, Dyogo Oliveira e Carlos Queiroz no painel “As Instituições: Desafios, Tendências e Oportunidades do Mercado Segurador”

Left to right:
Antonio Trindade, Rafaela Barreda, Luiz Artilheiro, Dyogo Oliveira and Carlos Queiroz during the panel ‘Institutions: Challenges, Trends and Opportunities in the Insurance Market’

o mercado. O seu desarquivamento, porém, ocorrido em março último, causou perplexidade devido ao retrocesso de muitos de seus dispositivos, que caducaram ao longo tempo de tramitação. O novo PLC permite o diálogo entre os players, estimulando a solução consensual em várias de suas questões. No entanto, admitem que a elaboração de uma nova Lei do Seguro é algo “complexo”.

O projeto de lei também foi objeto de análise no painel ‘PLC 29/2017: Impactos Regulatórios e Viabilidades nos Contratos de Seguros’, reunindo nomes de peso do segmento, como João Marcelo dos Santos (ANSP), Bárbara Bassani (Tozzini Freire Advogados) e Fábio Torres (OAB-RJ), com a mediação de Rafael Amadiu (Grupo Votorantim).

Embora os palestrantes admitam que o novo texto trouxe algumas melhoras, ele precisa ser aprofundado. O texto apresenta supressões e se tornou uma “colcha de retalhos”, segundo os panelistas. Em meio às distorções, o projeto não protege o seguro – apenas o “sequestra”. E todos foram unânimes nessa advertência: se o PLC 29 for aprovado no Congresso, os compradores de seguros serão seriamente prejudicados.

Mais um time de experts abordou tema relevante. Luciana Dias Prado (Lafosse), Eduardo Toledo (Abecor), Caio Carvalho (Ensen) e Rodrigo Botti (IRB Re) participaram do painel “A Função do Resseguro e Novos Cenários”, com a mediação de Cristiane Botelho (Cigás). O resseguro – concordaram os especialistas – é o único que cria soluções inovadoras e preenche as necessidades dos players.

Operação Lava Jato

Entre vários painéis de destaque, “D&O e E&O: Panorama Atual para Proteção de Executivos e Empresas” mobilizou a atenção dos presentes. Neste tema, uma questão polêmica: as decisões do Supremo Tribunal Federal (STF) que anularam as provas da Operação Lava Jato, em razão de acordo de leniência firmado pela empresa Odebrecht com a Justiça Federal de Curitiba. A decisão partiu do ministro Dias Toffoli.

ces to the market. However, its unshelving, which occurred last March, caused perplexity due to the backtracking of many of its provisions, which expired during the long legislative process. The new PLC allows the dialogue between players, encouraging consensual dispute resolution on several issues. However, they admit that drafting a new Insurance Legislation is ‘complex’.

The bill was also the subject of analysis in the panel ‘PLC 29/2017: Regulatory Impacts and Feasibility in Insurance Contracts’, bringing together important names in the segment, such as João Marcelo dos Santos (ANSP), Bárbara Bassani (Tozzini Freire Advogados) and Fábio Torres (OAB-RJ), with mediation by Rafael Amadiu (Votorantim Group).

Although the speakers admit that the new text has brought some improvements, it needs to be deepened. The text has had some deletions and it has become a “patchwork quilt”, according to the panelists. Amid the distortions, the project does not protect insurance—it only ‘takes it hostage’. And everyone was unanimous in this warning: if PLC 29 is approved in Congress, insurance buyers will be seriously harmed.

Another team of experts addressed a relevant topic. Luciana Dias Prado (Lafosse), Eduardo Toledo (Abecor), Caio Carvalho (Ensen) and Rodrigo Botti (IRB Re) participated in the panel ‘The Function of Reinsurance and New Scenarios’, mediated by Cristiane Botelho (Cigás). Reinsurance—the experts agreed—is the only one field that creates innovative solutions and meets the needs of players.

Operation Car Wash

Among several prominent panels, ‘D&O and E&O: Current Landscape for the Protection of Executives and Companies’ attracted the attention of those attending. On this topic, a controversial issue: the decisions of the Federal Supreme Court (STF) that excluded the evidence produced by Operation Car Wash, due to a leniency agreement signed by the company Odebrecht with the Federal Court of Curitiba. The decision came from Justice Dias Toffoli.

Para o vice-presidente mundial da Associação Internacional de Direito de Seguro (Aida), Sergio Barroso de Mello, o tema irá exigir bom senso dos julgadores (a questão ainda irá ao plenário do STF), dos executivos do mercado, como também muita experiência e poder de argumentação dos advogados que estarão à frente desses litígios pelas seguradoras. “Impossível, neste momento, afirmar se as companhias terão de reembolsar segurados afetados por anulação de provas”, lembrou Barroso.

Já no último painel do evento, “Visão do Mercado Segurador: Conhecimento e Oportunidades”, um recado importante para quem pretende atuar como risk manager: o mercado precisará de profissionais preparados que atuem em diferentes modalidades e riscos. Novos talentos são muito bem-vindos. O XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023 trouxe esta agradável perspectiva aos congressistas. (Carlos Alberto Pacheco)

For the global vice-president of the International Association of Insurance Law (Aida), Sergio Barroso de Mello, the issue will require common sense from judges (the issue will still be head by to the full bench of the STF), from market executives, as well as a lot of experience and argumentation efforts from the lawyers who will be leading these disputes for insurance companies. “It is impossible, at this moment, to say whether companies will have to reimburse policyholders affected by the exclusion of evidence”, recalled Barroso.

In the last panel of the event, ‘Outlook of the Insurance Market: Knowledge and Opportunities’, an important message for those who intend to act as risk managers: the market will need skilled professionals who are able to work in different modalities and risks. New talents are very welcome. The XV Risk and Insurance Management Seminar and Expo ABGR 2023 brought this pleasant perspective to the convention participants.

“Sentimento do dever cumprido”

No encerramento do XV Seminário de Gestão de Riscos e Seguros e Expo ABGR 2023, o presidente Artilheiro manifestou gratidão aos que participaram do evento. “O sentimento é de dever cumprido. Foi mais um ano enriquecedor com a discussão dos principais temas do mercado em alto nível de excelência”, declarou. Ele lembrou que o Seminário e a Expo

criaram uma valiosa rede de conexão entre os presentes, o que certamente renderá frutos a todos. “Vocês, risk managers, podem acreditar: juntos somos mais fortes e iremos crescer cada vez mais”, conclamou.

Na ocasião, toda a diretoria fez uso da palavra e comemorou os 40 anos da entidade – além de Artilheiro, o vice-presidente, Leonardo de Castro Beto; o presidente do Conselho Deliberativo, Haroldo Araújo; o diretor financeiro, Wilnner Eduardo Silva; o secretário-geral, Thiago Amorim, e a assessora técnica Marcia Ribeiro. Diretoria e associados posaram para a foto clássica do brinde comemorativo. No encerramento, foram anunciados os novos comitês da entidade e seus presidentes. São eles Mellina Senra (Setor Elétrico), Fabrício Silva (Gás), Eduardo César (Petroquímico) e Dalmo Murta (Fármaco).



Diretoria, assessores e conselheiros da ABGR para o brinde clássico dos 40 anos da entidade
ABGR's board, assistants and advisors gather a classic toast in honor of the entity's 40th anniversary

‘Feeling of duty fulfilled’

At the closing of the XV Risk and Insurance Management Seminar and Expo ABGR 2023, President Artilheiro expressed gratitude to those who took part in the event. ‘The feeling is of a duty fulfilled. It was another rewarding year, with the discussion of the main market themes at a high level of excellence’, he declared. He recalled

that the Seminar and Expo built a valuable network of connections between the public attending, which will certainly bear fruit for everyone. ‘All of you, risk managers, believe me when I say: together we are stronger and we will grow even more’, he proposed.

On the occasion, the entire board celebrated and spoke about the entity’s 40th anniversary—in addition to Artilheiro, the vice-president, Leonardo de Castro Beto; the president of the advisory board, Haroldo Araújo; the financial director, Wilnner Eduardo Silva; the general secretary, Thiago Amorim, and the technical advisor Marcia Ribeiro. The management and associates posed for the classic photo of a commemorative toast. At the end, the entity’s new committees and their presidents were announced. They are Mellina Senra (Electricity Sector), Fabrício Silva (Gas), Eduardo César (Petrochemical) and Dalmo Murta (Pharmaceutical).

Berkley Seguros visita Sodr  Santoro Leilões

Berkley Seguros visits Sodr  Santoro Leilões

Por/by Márcia Kovacs

A Berkley Brasil Seguros iniciou suas atividades no país em 2006, celebrando 17 anos de opera es no Brasil. Faz parte de um grupo fundado nos Estados Unidos em 1967, e que atua em diversos países da Europa, Ásia e América Latina. Tem como missão oferecer segurança, tranquilidade, com as melhores solu es em seguros e serviços. Atua em seis áreas distintas: riscos financeiros, riscos diversos, responsabilidade civil, riscos de engenharia, riscos profissionais e transportes.

Em decorrência do projeto para a aproxima o de parceiros com a Sodr  Santoro Leilões e Insurance Corp, executivos da Berkley foram convidados para conhecer as atividades e as opera es praticadas pelo leiloeiro. Com as atividades iniciadas em 1979, são pioneiros no setor de leilões, se destacando pela qualidade, credibilidade, comprometimento, com quatro décadas de expertise. Além de contarem com parceria de seguradoras renomadas, tem o papel fundamental na questão ambiental, pois com a adequada venda de salvados, contribuem para a questão de preserva o do meio ambiente.

Estiveram presentes neste encontro, Frank Bozic, Superintendente de Sinistros, Bruno Temponi, Superintendente de RC e Ricardo Silva, Gerente Geral de Sinistros da seguradora e como anfitriões Luiz Fernando Sodr  Santoro, José Eduardo Sodr  Santoro e Otavio Lauro Sodr  Santoro.

“A Sodr  Santoro desenvolve uma missão importante para assegurar aumento das receitas das seguradoras frente aos sinistros, e também contribui para renova o das ap lices. Ficamos impressionados com a instala o, estrutura, opera es, com os leilões online e ao vivo, bem como pela din mica dos negócios”, destacou Bozic.



Berkley Brasil Seguros started its activities in the country in 2006, and now celebrates 17 years of operations in Brazil. It is part of a group founded in the United States in 1967, which operates in several countries in Europe, Asia and Latin America. Its mission is to offer security, tranquility, with the best insurance

solutions and services. It operates in six distinct areas: financial risks, miscellaneous risks, civil liability, engineering risks, professional risks and transportation.

As a result of the project to approach partners, together with Sodr  Santoro Leilões and Insurance Corp, executives from Berkley were invited to learn about the activities and operations carried out by the auction house. Having started its activities in 1979, they are pioneers in the auction sector, standing out for their quality, credibility and commitment, with four decades of expertise. In addition to having a partnership with renowned insurance companies, they play a fundamental role in environmental issues, as the adequate sale of salvage contributes to the issue of environmental preservation.

Attending this meeting were Frank Bozic, Superintendent of Claims, Bruno Temponi, Superintendent of Civil Liability, and Ricardo Silva, General Manager of Claims, representing the Insurance company, and as hosts Luiz Fernando Sodr  Santoro, José Eduardo Sodr  Santoro and Otavio Lauro Sodr  Santoro.

“Sodr  Santoro carries out an important mission, to ensure an increase in insurance companies’ revenue from claims, and also contributes to the renewal of policies. We were impressed with the facilities, structure, operations, online and live auctions, as well as the dynamics of the business”, highlighted Bozic.



Siga nossas redes sociais

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



Sua cotações em
até 5 minutos



Emissão de
apólice imediata



Emissão de
endossos



Acompanhamento
do Pipeline



Faturamento



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

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

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

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

Parceira Albatroz
essor
Seguradora do Grupo SCOR

Faça seu cadastro e tenha
acesso a Albatroz Digital
e a produtos exclusivos
www.albatrozmg.com

(11) 4780-5783 (11) 4780-5781
contato@albatrozmg.com

Amura cresce com consultoria para negócios de alta complexidade

Amura expands with consultancy for high-complexity businesses

*Edmur de Almeida

“A emissão da apólice é apenas a ponta do iceberg, pois é parte de um processo criterioso e às vezes demorado de mapeamento e análise de riscos”, afirma Edmur de Almeida, diretor executivo da Amura Corretora – nome adotado recentemente pela Alfa Real. Segundo ele, a atenção a todos os detalhes ao longo do processo é o que explica o crescimento do negócio, cujo faturamento mais do que dobrou nos últimos três anos.

A mudança de nome faz parte da estratégia de diferenciação da corretora, criada em 1996 para oferecer seguros e serviços para empresas. Mais de 50% da receita da Amura vem da consultoria especializada oferecida aos clientes.

“Entender profundamente todos os riscos inerentes a cada tipo de negócio é o primeiro passo para ofertar um pacote de garantias e seguros que de fato minimize as perdas de possíveis sinistros. Isto tem um grande impacto na perenidade das empresas”, explica.

Amura é o cabo inferior que prende a vela e impulsiona o barco para a frente. Para a corretora, a palavra traduz o conhecimento e a experiência oferecidos aos clientes para ajudá-los a chegar aos seus destinos.

Time especializado

A equipe da Amura foi reforçada recentemente com a contratação de Wagner Martins para o cargo de diretor comercial. Com formação também em Direito, ele tem contribuído para um diálogo mais próximo com as seguradoras. “Nosso objetivo é garantir que as coberturas atendam às necessidades dos nossos clientes e isto pode demandar alterações e ajustes”, afirma.

A Amura atende clientes de mercados como metal-mecânico, mineração e siderurgia, petróleo e gás, saneamento e energia – sendo este último um dos que mais têm crescido no portfólio da corretora. “A partir de 2018, nós intensificamos a prospecção neste setor, focando especialmente nas fontes eólica e solar; e os resultados mostram o acerto nesta decisão”, conclui Edmur.



“Issuing a policy is just the tip of the iceberg, as it is part of a careful and sometimes time-consuming process of mapping and analyzing risks”, said Edmur de Almeida, executive director of Amura Corretora—a name recently adopted by Alfa Real. According to him, attention to every detail throughout the process is what explains business growth, as the company’s revenue has more than doubled in the last three years. Created in 1996 to offer insurance and services to companies, the name change is part of the brokerage’s differentiation strategy. More than 50%

of Amura’s revenue comes from specialized consultancy offered to clients. “A deep understanding of all the risks inherent to each type of business is the first step to offering a package of guarantees and insurance that actually minimizes losses from possible claims. This has a huge impact on the longevity of companies”, he explained.

‘Amura’ means the lower cable that holds the sail and propels the boat forward. For the brokerage company, this word embodies the knowledge and experience offered to customers to help them reach their destinations.

Specialized team

The Amura team was recently reinforced with the hiring of Wagner Martins as its commercial director. Also trained in Law, he has contributed to a closer dialogue with insurance companies. “Our objective is to ensure that the coverage meets the needs of our customers, and this may require changes and adjustments”, he stated.

Amura serves clients in markets such as metalworking, mining and steel, oil and gas, sanitation and energy—the latter being one of the fastest growing markets in the company’s portfolio. “As of 2018, we have intensified prospecting in this sector, focusing especially on wind and solar energy production; and the results show that this decision was the correct path”, concluded Edmur.

Tenha tudo centralizado na **mesa digital do subscritor**



manual de
subscrição
interativo



subscrição
automática



vídeo
entrevistas



estudos
atuariais



modelos
preditivos



exames
laboratoriais

s.360

o futuro da subscrição
de seguros de pessoas chegou

Fenaprevi lança painel com pesquisa do DataFolha

A Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi) lançou novo painel interativo que permite explorar os resultados da pesquisa lançada recentemente 'A Percepção dos Brasileiros sobre a Necessidade de Proteção e Planejamento: o Papel dos Seguros e da Previdência'. Encomendada ao Instituto DataFolha e apresentada no fim de outubro, durante um encontro do mercado, a pesquisa buscou mapear o comportamento do brasileiro em relação à necessidade de se proteger, planejar seu futuro financeiro, como irá se sustentar na aposentadoria, e apresentar visão dos produtos do segmento.



Fenaprevi launches panel with DataFolha survey

The National Federation of Private Pension Plans and Life Insurance (Fenaprevi) launched a new interactive panel that allows you to explore the results of the recently released survey 'The Perception of Brazilians on the Need for Protection and Planning: the Role of Insurance and Pension Plans'. Commissioned by the DataFolha Institute and presented at the end of October during a market meeting, the survey sought to map the behavior of Brazilians with regard to the need to protect themselves, plan their financial future, how they will support themselves during retirement, and present a vision of the products of the segment.

CVG-SP apresenta 'Entendendo o papel do Resseguro para o Mercado de Vida'

Encontro realizado nas instalações da associada e anfitriã Swiss Re, em São Paulo, após as boas vindas do CEO Fred Knapp, o presidente da entidade Marcio Batisuti, destacou "o mercado segurador conhece superficialmente as possibilidades que o resseguro oferece para impulsionar o seguro de vida". O café oferecido aos presentes, contou com a abertura feita pelo diretor de relações com Mercado do CVG-SP, Renato Barbosa, e mediação do diretor adjunto da resseguradora, Marcos Salum, e com os executivos no debate, Gustavo Silvestre, da Swiss Re, Alessandra Monteiro, da Austral Re e Ronald Poon Affat, do IRB Re.



CVG-SP presents 'Understanding the role of Reinsurance for the Life Insurance Market'

At the meeting held at the facilities of the member and host Swiss Re, in São Paulo, after CEO Fred Knapp's welcome, the entity's president Marcio Batisuti, stressed that "the insurance market knows only superficially the possibilities that reinsurance offers to boost life Insurance". The coffee talk offered to those present was opened by CVG-SP's director of market relations, Renato Barbosa, and mediation by the reinsurer's deputy director, Marcos Salum, and a debate with the executives Gustavo Silvestre, from Swiss Re, Alessandra Monteiro, from Austral Re, and Ronald Poon Affat, from IRB Re.

O Clube dos Corretores celebra 51 anos e o Dia do Corretor de Seguros

O tradicional almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), no Circolo Italiano, reuniu a diretoria, associados, representantes de seguradoras para uma dupla celebração. Na ocasião foram homenageados com placas comemorativas, os profissionais que fazem parte da trajetória da entidade, como Henrique Elias, Boris Ber, Alexandre Camillo, Adevaldo Calegari e Álvaro Fonseca, mentor do CCS-SP. "O Clube tem uma história linda, com muita luta, tornando-se, ao longo dos anos, um celeiro de lideranças. A vida profissional dos corretores, na consolidação da profissão se mistura com a cronologia do Clube", destacou Álvaro. Participaram da festividade, as seguradoras parceiras como Allianz Seguros, Bradesco Seguros, Bradesco Vida e Previdência, Ituran, Liberty, Porto e Tokio Marine Seguradora.



The Brokers Club celebrates 51 years and the Insurance Brokers' Day

The traditional lunch of the Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP), at Circolo Italiano, brought together the board of directors, members and insurance company representatives for a double celebration. On the occasion, professionals who were part of the entity's trajectory were honored with commemorative plaques, such as Henrique Elias, Boris Ber, Alexandre Camillo, Adevaldo Calegari and Álvaro Fonseca, a CCS-SP Mentor. "The Club has a beautiful history, with a lot of struggle, and it has become, over the years, a source of leaders. The professional life of brokers, in the consolidation of the profession, is intermingled with the Club's Evolution", highlighted Álvaro. Partner Insurance companies such as Allianz Seguros, Bradesco Seguros, Bradesco Vida e Previdência, Ituran, Liberty, Porto and Tokio Marine Seguradora also participated in the festivity.

A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma com o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

A Avaliação Patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

47 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul, 90 anos de atuação no mercado mundial.

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, India, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand, Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, UK, U.S.A.

**Evite riscos desnecessários,
faça a avaliação dos seus bens.**

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Asia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 9º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcaudis.com



ENGEVAL[®]
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

THIS IS STARR'S TERRITORY.

HELPING YOU SUCCEED IN GLOBAL MARKETS

STARR
INSURANCE

Building on more than 100 years of international experience, Starr continues to be a strategic resource in helping businesses expand into complex landscapes like Brasil. Depend on our valuable connections and market insights to bring your venture to the world stage.

PROPERTY | CASUALTY | ACCIDENT | AVIATION | MARINE

[STARRCOMPANIES.COM.BR](https://starrcompanies.com.br)

Starr Insurance Companies is a marketing name for the operating insurance and travel assistance companies and subsidiaries of Starr International Company, Inc., and for the investment business of C.V. Starr & Co., Inc., and its subsidiaries. ©2023 Starr Insurance Companies. All rights reserved.