

INSURANCE
BROKERS
O LIVRO DAS CORRETORAS DE SEGUROS

inBOOK

REVISTA
cobertura
MERCADO DE SEGUROS

INSURANCE
BROKERS
O LIVRO DAS CORRETORAS DE SEGUROS

INSURANCE
BROKERS
O LIVRO DAS CORRETORAS DE SEGUROS

inBOOK

REVISTA **cobertura**
MERCADO DE SEGUROS

inBOOK

DIRETORES / DIRECTORS
Claudio Schleder
Claudio Schleder Filho

INSURANCE BROKERS

O LIVRO DAS CORRETORAS DE SEGUROS

EDITOR E DIRETOR / EDITOR AND PUBLISHER
Claudio Schleder

DIRETOR EXECUTIVO / EXECUTIVE DIRECTOR
Claudio Schleder Filho

REDATORA COLABORADORA / CONTRIBUTING WRITER
Queli Ávila

FOTOGRAFIA / PHOTOGRAPHERS
Sílvia Constanti, Marcelo Spatafora, Alexandre Campbell e Marcelo Curia

TRADUTORA / TRANSLATOR
Alessandra Will

DIREÇÃO DE ARTE / ART DIRECTION
Manu Vasconcelos

DIRETORA ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA / FINANCE DIRECTOR
Tábata Schleder

GERENTE FINANCEIRA / FINANCE MANAGER
Dayane Rodrigues

CIRCULAÇÃO / CIRCULATION
Maria Adelina de Oliveira

IMPRESSÃO E ACABAMENTO / PRINTING
Pancrom

INSURANCE BROKERS é uma publicação de INBOOK EDITORA
Rua Jerônimo da Veiga, 428, 9º andar – CEP 04536-001 – TEL. (11)3078-7716 São Paulo – Brasil

© Inbook 2018. Todos os direitos reservados
ISBN 978-85-64654-31-0

www.inbook.com.br

INSURANCE BROKERS não se responsabiliza pelos conceitos emitidos nos artigos assinados e anúncios ou mensagens publicitárias desta edição. As pessoas que não constam do expediente não têm autorização para falar em nome da publicação. É proibida a reprodução parcial ou total desta publicação sem autorização. Todos os direitos reservados.

REVISTA cobertura

MERCADO DE SEGUROS

EDITOR EXECUTIVO E DIRETOR COMERCIAL / EXECUTIVE PUBLISHER AND COMMERCIAL DIRECTOR
Paulo Kato

REDAÇÃO / TEXTS
Camila Alcova
Carol Rodrigues

A Cobertura Editora é especializada na produção de conteúdo para o mercado de seguros, previdência, capitalização e atividades correlatas. A revista Cobertura é o carro-chefe da editora e circula no setor desde 1991, com a missão de levar mensalmente aos leitores informações sobre empresas, produtos, serviços e profissionais do setor de seguros.

Rua Conselheiro Crispiniano, 53, cj. 121 – CEP 01037-001 – TEL. (11) 3151-5444 São Paulo – Brasil
E-MAIL: cobertura@skweb.com.br FACEBOOK: revista cobertura INSTAGRAM: revista_cobertura TWITTER: @revcobertura

www.revistacobertura.com.br

Nota do Editor

Claudio Schleder, editor

A necessidade de se contratar um seguro de forma inteligente se torna hoje mais essencial do que nunca, e por adquirir tamanha importância, o corretor é o protagonista desta segunda edição do livro INSURANCE BROKERS, focado naquele que garante a proteção do cliente, seu patrimônio e seu negócio.

No ano de 1964 foi sancionada a lei que regulamentou a profissão do corretor, proibindo que qualquer pessoa pudesse vender seguros. Apesar da legislação que credenciava o corretor, seu trabalho ainda sofria concorrência de agências bancárias, e o setor precisou provar competência para garantir o seu mercado. Hoje existe uma estreita parceria entre seguradoras e corretoras, acrescentando ainda as empresas de assessorias em seguros.

O mercado conta atualmente com relevantes mais de noventa mil corretores, que no passado eram concentrados nos grandes centros e hoje estão em cinco mil cidades, dando uma excepcional contribuição para o desenvolvimento do país.

A Inbook tem editado livros em nichos especiais para informar um público exclusivo, que está ligado no mundo da arte, história, tecnologia e negócios e se orgulha de acrescentar ao seu portfólio, mais esta edição de INSURANCE BROKERS.

Editor's Note

Claudio Schleder, editor

The need to purchase insurance wisely has become more essential than ever, and by getting such importance, the insurance broker is the protagonist of this INSURANCE BROKERS' second edition, which is focused on those who ensure the protection of the clients, their property and their business.

In 1964, the law regulating the insurance broker's occupation was sanctioned forbidding insurance to be sold by anyone. Despite the legislation accrediting insurance brokers, their job still faced competition from bank agencies, and the industry had to prove itself skillful enough to secure the market. Today there is a close partnership between insurance companies and insurance broker companies, in addition to insurance service companies.

Currently, the market has a significant number of more than ninety thousand brokers, who used to be concentrated in major centers and now are in five thousand cities, contributing exceptionally to the development of the country.

Inbook has edited books in specific niches to inform a unique target audience, that is connected in the world of arts, history, technology, and business, and it is proud of adding to its portfolio this edition of INSURANCE BROKERS.

Eloquência do corretor é marcante em um mercado mais tecnológico

Paulo Kato, editor e diretor da Cobertura Editora

Se fizéssemos um documentário sobre o mercado segurador brasileiro, certamente teríamos os corretores de seguros como os grandes protagonistas. Inclusive, a proposta de criação do *Insurance Brokers – o livro das corretoras de seguros*, há mais de quatro anos, pelas editoras Cobertura e Inbook, foi justamente ampliar o conhecimento da importância desses profissionais no mercado, e também na vida dos milhões de brasileiros, a maioria ainda sem algum tipo de cobertura securitária.

Seguros não é simplesmente um dos setores do mercado financeiro, ele traz a reboque uma preocupação social muito forte. Afinal, uma apólice pode significar um recomeço quando se está diante de uma situação que parece ser o fim. Sim, esse papel social é intrínseco ao mercado. E essa proposta só é possível devido à eloquência do corretor como porta-voz ou mensageiro do recomeço.

Nos últimos anos, notamos o quanto a tecnologia tem transformado as formas de fazer negócios em todos os mercados, um processo, inclusive, que vem sendo intensificado. Afinal, as gerações diferem em comportamentos de compras.

Vale lembrar que, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) atualizados em novembro de 2018, a população brasileira soma mais de 209 milhões de pessoas. Por outro lado, segundo um estudo da Universidade de Oxford, apenas 19% dos brasileiros têm seguro de vida.

Diante dessas informações, conseguimos facilmente dimensionar o potencial de negócios existente. Mas, como observamos em diversas profissões uma mudança trazida pelo avanço tecnológico, inevitavelmente surgem questionamentos. No caso do mercado de seguros, a tecnologia por si só será capaz de levar o conhecimento sobre o seguro

Broker's eloquence is striking in a more technological market

Paulo Kato, Editor and Director of Cobertura Editora

If we made a documentary about the Brazilian insurance market, we would definitely have insurance brokers as major protagonists. Actually, the purpose of creating *Insurance Brokers – the insurance broker companies' book* more than four years ago by publishers Cobertura and Inbook was exactly to spread knowledge about the importance of these professionals in the market, as well as in the lives of millions of Brazilian people, most of them still without any kind of insurance coverage.

Insurance is not just one of the financial market sectors, it brings in tow a very strong social concern. After all, an insurance policy can mean a new start when you face a situation that seems to be the end. Yes, this social role is intrinsic to the market. And this idea is only possible because of the broker's eloquence as this new start spokesperson or messenger.

Over the past years, we have noticed how much technology has changed the way we do business in every market, a process that actually has been intensified. After all, generations have different buying behavior.

It is worthwhile recalling that, according to *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística's* (IBGE, Brazilian Institute of Geography and Statistics) data, updated in November 2018, the Brazilian population exceeds 209 million people. On the other hand, according to a study by Oxford University, only 19% of Brazilians have life insurance.

In the face of this information, we can easily size the existing business potential. However, since we observe a change brought by technological advance in several occupations, questions inevitably arise. In the case of the insurance market, will the technology alone be able to take knowledge about insurance to all people? In the future, will we have a scope of market coverage scenario without the broker,

Eloquência do corretor é marcante em um mercado mais tecnológico

a todas as pessoas? No futuro, teremos um cenário de abrangência de cobertura do mercado sem o corretor, apenas pela tecnologia? Como será a operação com os seguros mais sofisticados?

É unânime, entre os entrevistados para o livro, o fato de os corretores continuarem a exercer o seu papel no futuro. Afinal, embora alguns consumidores adquiram apólices pela internet, sempre haverá segurados interessados em conhecer melhor o que estão contratando, segurança que só pode ser transmitida por um profissional especializado e habilitado: o corretor de seguros.

Portanto, o corretor continuará a protagonizar o desenvolvimento da indústria no Brasil em um cenário desafiador e tecnológico porque é o profissional especializado para prestar a correta consultoria aos clientes quando o assunto é a proteção do seu patrimônio.

Para atender a um consumidor mais exigente, observamos uma movimentação cada vez maior dos profissionais em busca de qualificação. A fórmula é munir-se de conhecimento e tecnologia de modo a preservar-se na vanguarda. Atuo no mercado editorial securitário há 30 anos, e o compromisso maior da Revista Cobertura sempre foi alimentar os profissionais de informação e mantê-los atualizados para que possam exercer a sua atividade com primor.

O mercado vem se transformando no decorrer dos anos, e os corretores seguem se reinventando. Recentemente, surgiram no mercado as *insurtechs* – junção dos prefixos das palavras de língua inglesa *insurance* (seguro) e *tech* (tecnologia), que remete a *fintech*, indústria composta por startups que oferecem serviços financeiros por meio de tecnologias inovadoras. Por isso, ousou ressaltar que nasce a figura do *broker tech*, um profissional aliado da tecnologia. Nesse caso, não é a tecnologia que está no comando, mas, sim, o corretor quem se utiliza dela para aprimorar a sua performance profissional. É nisso que acreditamos.

Nesse contexto, o *Insurance Brokers* é uma obra necessária. Nesta edição temos 25 empresas, especializadas em nichos específicos, tais como seguro de crédito, vida, saúde, ou com atuação mais abrangente, porém todas com a preocupação de levar aos consumidores a melhor opção de proteção.

Não à toa o leitor encontrará no livro referências a qualidade, inovação, transformação, consultoria, proteção, qualificação, pioneirismo, recomeço. Isso traduz a atuação dos corretores no passado, agora e no futuro, pois é dessa forma que os corretores têm construído as suas trajetórias e atuado na constituição da história do mercado de seguros brasileiro.

Nós, da Revista Cobertura, e também os presidentes, vice-presidentes e diretores de seguradoras, e organizações do mercado que fizeram questão de colaborar com os seus depoimentos mostrando a importância dos profissionais, continuamos a acreditar no corretor como o protagonista do mercado. É isso que o leitor também comprovará nas próximas páginas.

Broker's eloquence is striking in a more technological market

only by technology? How will the operation be with the most sophisticated insurance?

Among those interviewed for the book, it is unanimous the fact that brokers will continue to play their role in the future. After all, while some consumers purchase insurance policies on the Internet, there will always be insured people interested in better understanding what they are purchasing, a confidence that can only be conveyed by a qualified and specialized professional: the insurance broker.

Therefore, brokers will continue to be the protagonist in developing the industry in Brazil, in the midst of a challenging and technological scenario, because they are the specialized professionals to provide the right advice to clients when it comes to protecting their assets.

In order to meet a more demanding consumer, we note an increasingly movement by these professionals towards qualification. The formula is to be equipped with knowledge and technology in order to stay at the forefront. I have been working in the insurance publishing market for 30 years, and the greatest commitment of Revista Cobertura has always been to give information to professionals and keep them up to date so they can exercise their job with excellence.

The market has been evolving over the years and brokers keep reinventing themselves. Recently, the market saw the emergence of *InsurTechs*– the combination of the prefixes of the words insurance and tech (technology), which refers to *FinTech*, an industry composed of startups providing financial services through innovative technologies. Hence, I dare to point out the advent of *BrokerTech*, a professional allied to technology. In such case, technology is not on the driver's seat, but rather the broker, who uses it to improve their professional performance. That is what we believe in.

In this context, *Insurance Brokers* is a required literary work. In this edition, we have 25 insurance companies, all specialized in specific niches, such as credit, life, and health insurance, or with a broader presence; however, all of them are concerned about providing consumers with the best protection option.

It is not a coincidence the reader will find references to quality, innovation, transformation, consulting, protection, qualification, pioneering, and new starting in the book. This translates the work of brokers in the past, now and in the future, as this is how brokers have built their journeys and worked in writing the Brazilian insurance market history.

We, at Revista Cobertura, as well as presidents, vice presidents and directors of insurance companies, and also market organizations who insisted on collaborating with their testimonies showing the importance of these professionals, continue to believe in the broker as the market protagonist. That is also what the reader will verify in the following pages.



ÃIO Corretora de Seguros e Benefícios

da esquerda para a direita Fernando Mustafá, Luciano G. Romano de Ávila e Mauro Brecha Campos

Plena tranquilidade. Esse é o significado da palavra *ÃIO* na língua maori, um idioma austronésio falado pelo povo maori, nativo da Nova Zelândia.

O nome foi escolhido porque, para os sócios, a evolução natural para se atingir a felicidade passa pela proteção, segurança e tranquilidade dos clientes.

Com foco na qualidade e inovação dos serviços, a corretora foi fundada em 2016, por Luciano G. Romano de Ávila e Mauro Brecha Campos, profissionais com mais de 20 anos de experiência no mercado. No mesmo ano, o terceiro sócio, Fernando Mustafá, se juntou ao time para agregar valor ao atendimento.

A *ÃIO* atua como boutique, trabalha com as principais seguradoras do mercado e está segmentada em três áreas: Benefícios para Funcionários, oferecendo soluções para a gestão, otimizando os pacotes de benefícios dos funcionários (saúde, vida, odontológico e previdência). Seguros Corporativos, com ênfase na correta identificação e mitigação de riscos, oferecendo produtos e serviços inovadores para a proteção do ativo dos clientes, cobrindo danos materiais e perdas financeiras (patrimonial, responsabilidade civil, linhas financeiras, riscos de engenharia, etc.). Também conta com uma equipe dedicada e qualificada para atender com excelência os seguros pessoais dos clientes, e sob medida, tais como automóvel e residencial, com coberturas adequadas à necessidade do dia a dia.

A corretora conta com uma equipe altamente especializada, e esse é um dos diferenciais para um atendimento exclusivo, estando preparada para atender seus clientes sempre com o desenvolvimento de novos serviços e produtos que possam agregar valor.

A missão da *ÃIO* é ser referência na distribuição de seus serviços, e para isso está sempre inovando na gestão de programas de seguros e benefícios, para que seus clientes tenham cada vez mais tranquilidade para alcançar melhores resultados. Tudo isso com muita ética, transparência, qualidade e comprometimento.

A *ÃIO* Corretora de Seguros e Benefícios atende todo o território nacional e está localizada no bairro do Brooklin, em São Paulo.

Luciano G. Romano de Ávila

Formado em Engenharia Civil pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), com extensão universitária em Business Essentials na University of California San Diego CA e pós-graduação em Gestão Empresarial na Business School São Paulo. Trabalhou por mais de 15 anos no mercado de seguros, atuando em grandes seguradoras e corretoras.

Mauro Brecha Campos

Formado em Engenharia Elétrica pela Faculdade de Engenharia Mauá e com pós-graduação em Marketing de Serviços pela FEA/USP (Universidade de São Paulo). Mais de 20 anos trabalhando em empresas de alta tecnologia em projetos de comunicação e atendimento a clientes no Brasil, América Latina e Canadá.

Fernando Mustafá

Formado em Administração de Empresas pela Universidade Paulista, com pós-graduação em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas, tem mais de 20 anos de experiência no mercado de seguros, na administração de programas mundiais, nacionais de médio e grande porte, com atuação em grandes corretoras e seguradoras internacionais.

Total peace of mind. That is the meaning of the word *ÃIO*, in Maori, an Austronesian language spoken by the Maori people, native from New Zealand.

The name was chosen because, for the partners, the natural evolution to happiness involves the clients' protection, safety and peace of mind.

Focusing on service quality and innovation, the Company was founded in 2016 by Luciano G. Romano de Ávila and Mauro Brecha Campos, professionals with over 20 years of experience in the market. That same year, the third partner, Fernando Mustafá, joined the team to add value to the service.

ÃIO operates as a *Boutique*, works with the main Insurance Companies in the market and is segmented in three areas: Employee Benefits, providing management solutions and optimizing employee benefit packages (health, life, dental and social security). Corporate Insurances, emphasizing the accurate risk identification and mitigation providing innovative products and services to protect the clients' assets, covering material damages and financial losses (Property, Civil Liability, Financial Lines, Engineering Risks, etc.). In addition, the Company has a dedicated staff qualified to handle the clients' personal insurances and custom, such as Auto and Home insurances, with coverages suitable to their daily needs.

Counting on a highly specialized team, which is one of exclusive service differentials, the Company is prepared to assist its clients, continuously developing new services and products that can add value.

ÃIO's mission is to be a reference in service delivery and, therefore, it is always innovating on managing in-

surance and benefit programs so that its clients can have more and more peace of mind to achieve better results, everything with a good deal of ethics, transparency, quality and commitment.

ÃIO Corretora de Seguros e Benefícios provides services in the entire Brazilian territory and is located in the Brooklin district, São Paulo.

Luciano G. Romano de Ávila

Bachelor's degree in Civil Engineering from Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), with university extension courses in Business Essentials at University of California, San Diego, CA and postgraduate degree in Business Management from Business School São Paulo. He has been in the insurance market for more than 15 years working in large insurance companies and brokers.

Mauro Brecha Campos

Bachelor's degree in Electrical Engineering from Faculdade de Engenharia Mauá with postgraduate degree in Service Marketing from FEA/USP- Universidade de São Paulo. More than 20 years working in high-tech companies in communication and customer service projects in Brazil, Latin America and Canada.

Fernando Mustafá

Bachelor's degree in Business Administration from Universidade Paulista and postgraduate degree in Business Management from Fundação Getúlio Vargas; he has over 20 years of experience in the insurance market, managing worldwide and nationwide medium and large-sized programs, working in large international insurance brokers and companies.