

Antônio Trindade

Pursuing leadership in the corporate market

Em busca da liderança no mercado corporativo

The fifth-largest multiline property and casualty insurer in terms of market capitalisation has just taken over leadership of the corporate segment in Brazil. Having acquired Itaú Seguros' large risks portfolio in 2014, ACE has become the largest insurer operating in this industry in the country. In charge of integrating the operations and expanding the corporate solutions market is an executive with over 40 years' experience in the market and four mergers under his belt.

A quinta maior seguradora multilinha de patrimônio e responsabilidade civil em valor de mercado passou a liderar o segmento no Brasil. Após a aquisição da carteira de grandes riscos da Itaú Seguros em 2014, a ACE se tornou a maior seguradora a atuar neste setor no país. Para comandar a integração das operações e ampliar o mercado de soluções corporativas está um executivo com 40 anos de mercado e quatro processos de fusões no currículo.



The challenge of expanding the business and unifying operations with ACE in Brazil has been entrusted to Antônio Trindade.

O desafio de ampliar este negócio e unificar as operações com a ACE no Brasil está nas mãos de Antônio Trindade

With operations in 54 countries, the Swiss insurance company ACE, whose parent company is headquartered in the United States, is a benchmark in property and casualty insurance (P&C), personal accident insurance, supplemental health insurance, reinsurance and life insurance for a wide range of clients. Present in the market for 30 years, the company offers more than 200 products and services, providing specialised coverage for clients ranging from multinational corporations to individuals. Having acquired the large risk portfolio from Itaú, Brazil's largest private bank, the Brazilian operation now accounts for the third-largest production in gross written premium in the ACE Group.

The property and casualty risk segment was responsible for a significant portion of the premiums underwritten by the company in 2014. And with the purchase of the

Com atuação em 54 países, a seguradora suíça ACE, cuja matriz fica nos Estados Unidos, é referência em seguro patrimonial e de responsabilidade civil (P&C), em seguros de acidentes pessoais, saúde complementar, resseguro e seguro de vida para um grupo diversificado de clientes. Há 30 anos no mercado, a companhia apresenta mais de 200 produtos e serviços, com coberturas especializadas para clientes que variam de corporações multinacionais a consumidores. A partir da aquisição da carteira de grandes riscos do Itaú, maior banco não governamental do Brasil, a operação brasileira passa a representar a terceira maior produção em prêmio bruto emitido dentro do Grupo ACE.

O segmento de riscos patrimoniais e responsabilidade civil foi responsável por uma parcela expressiva dos prêmios subscritos pela empresa em 2014. Com a compra da carteira da Itaú, essa margem deve crescer. A área de grandes riscos da Itaú Seguros foi estabelecida em 2006 e, no final de 2013, era líder de P&C para o grande

Itaú portfolio, that margin should grow further. Itaú Seguros' large risk operation was set up in 2006 and by the end of 2013 was the P&C leader for the large corporate segment. The business, which focuses on a wide range of property and maritime coverage for large corporate accounts, operates throughout Brazil and works with over 600 brokers nationwide.

The challenge of expanding the business and unifying operations with ACE in Brazil has been entrusted to Antônio Trindade, an executive with over 40 years' experience in the insurance market and who was executive director at Itaú Seguros. Trindade, who is President of ACE Brazil, has a track record that includes four mergers. Having begun his career at SulAmérica, where he spent 10 years, Trindade subsequently moved to Nacional Seguros and from then on was involved in a series of mergers: the merger with Unibanco, the purchase of AIG, the merger with

segmento de pessoa jurídica. O negócio, que foca em uma ampla gama de coberturas patrimoniais e marítimas para grandes contas corporativas, tem presença nacional e relacionamento com mais de 600 corretoras no país.

O desafio de ampliar este negócio e unificar as operações com a ACE no Brasil está nas mãos de Antônio Trindade, executivo com mais de 40 anos de experiência no mercado segurador que atuava como diretor executivo na Itaú Seguros. Trindade é Presidente da ACE Brasil e traz em seu currículo a passagem por diversos processos de fusões. O executivo começou sua carreira na SulAmérica e após 10 anos na empresa, Trindade migrou para o Nacional Seguros e, a partir daí, acompanhou uma série de fusões: o processo de incorporação pelo Unibanco, a compra da AIG, a fusão com o Itaú e a compra do Excel, até a aquisição da carteira de grandes riscos feita pela ACE.

Aos 57 anos de idade, ele conta que se imaginava estar pensando em aposentadoria, e não frente a uma nova oportunidade de trabalho. “Estou diante de um recomeço, me sinto 20 anos mais novo”, afirma. Trindade assume a nova operação com uma série de desafios a serem enfrentados, dado o atual cenário da economia no Brasil. Por outro lado, o executivo também enxerga grandes oportunidades de negócio. “Sabemos que o mercado de seguros acompanha a evolução da economia e, paradoxalmente, ao mesmo tempo em que alguns setores apresentam desafios no Brasil, como transportes e a área de grandes riscos no que tange a petróleo e gás, temos ainda um mercado a ser explorado com as linhas financeiras, como seguro de garantia judicial, seguro de responsabilidade civil e, principalmente, o segmento D&O. Observa-se a crescente demanda de executivos por essa proteção, construindo um cenário onde a pessoa física induz a pessoa jurídica a procurar pelo seguro”, explica.

Ao comparar a conjuntura brasileira com a do mercado segurador global, Trindade aponta que há muito o que evoluir, principalmente na área de seguros agrícolas. “Na Europa e Estados Unidos este mercado já é desenvolvido. Temos muitos caminhos a explorar”, comenta o executivo.

Itaú and the purchase of Excel, through to ACE's acquisition of the large risks portfolio.

At the age of 57, he says that he had expected to be considering retirement by now and not spearheading a new business opportunity. "I'm facing a new beginning and I feel 20 years younger," he affirms. Trindade is undertaking this new operation as a series of challenges to be faced, given the current economic climate in Brazil. Additionally, the executive foresees great business opportunities. "We know that the insurance market keeps pace with the evolution of the economy and, paradoxically, while some sectors such as transport and large risks relating to oil and gas are challenging in Brazil, there is still a market to be explored in terms of financial products, such as judicial surety bonds, casualty insurance and, particularly, the D&O segment. We are seeing rising demand by executives for this cover, resulting in a scenario where individuals are persuading the companies they work for to seek this type of insurance," he explains.

Comparing the state of affairs in Brazil to that in the global insurance market, Trindade suggests that there is considerable room for development, particularly in the area of agricultural insurance. "This market is already well-established in Europe and the United States. We have a lot of options to explore," he comments.

Ten years to make it to the top

As well as his mission to take charge of bringing the operations together, Antônio Trindade also sets out his goals at the helm of ACE. "We want to maintain our account renewal rate, increase our market share and outrun the competition, putting quality above price. My plan is to bring together the skill sets of the local operation with those of the ACE Group in Latin America and across the globe. Our worldwide

Uma década para grandes conquistas

Junto à missão de comandar a união das operações, Antônio Trindade aponta seus objetivos à frente da ACE. “Queremos manter nosso índice de renovação das contas, ganhar mercado e superar a concorrência, colocando qualidade acima do preço. Pretendo reunir as habilidades da operação local com as do Grupo ACE na América Latina e em todo o mundo. Nossa presença global é oportunidade de crescimento, pois temos condições de atender com excelência companhias multinacionais”.

Para ampliar a posição de liderança no país, Trindade pretende explorar o mercado de médias empresas. Segundo o executivo, este mercado ainda é pouco explorado no Brasil. “Este segmento ainda não se desenvolveu no Brasil por nossa culpa, pois não nos dedicamos a oferecer soluções para este nicho. Acredito que é um problema cultural”, explica. Nesse cenário, ele não deixa de mencionar o relevante e estratégico papel das corretoras em oferecer a melhor consultoria para os clientes. “Acreditamos que as corretoras devem ter consciência de sua responsabilidade na oferta das melhores condições de preços e segurança para os clientes. Empresas grandes como a MDS já fazem isso de maneira muito profissional. Este tipo de parceria faz o mercado crescer”, diz Trindade.

Ao ser questionado sobre como o executivo vê a seguradora em seu comando daqui a 10 anos, a liderança no mercado de grandes riscos é o principal foco e, dentro desta área, nichos como seguro garantia constitui hoje um segmento bastante próspero. Além deste mercado, Trindade vê grande potencial nas carteiras de vida e *affinity*. Com os esforços concentrados na área corporativa, o executivo conta que a partir de 2015 a seguradora não atuará no mercado brasileiro de automóvel e saúde. “Meu sonho é que daqui a 10 anos a ACE seja reconhecida como referência no mercado corporativo”.

Por ter vivenciado diversas fusões no mercado segurador, o executivo leva para a ACE um *expertise* estratégico. Diante do atual desafio de integrar pessoas e processos, ele destaca os principais fatores para

operation means we have an opportunity to grow, since we are in a position to offer excellent service to multinational companies."

To consolidate the insurer's leadership in the country, Trindade intends to explore the medium-sized company market, which, he says, is still little-exploited in Brazil. "This segment has not yet developed in Brazil and we are to blame, since we have not made any great effort to offer solutions for this niche. I believe it is a cultural issue," he explains. In this respect, he makes a point of mentioning the important and strategic role to be played by brokers, in offering their clients better consultancy services. "We believe that the brokers should be aware of their responsibility to offer clients the best conditions in terms of price and security. Large companies such as MDS already do so in a very professional way. This type of partnership makes the market grow," says Trindade.

Asked about how he envisions the insurance company in his charge 10 years from now, he says that the main focus is on leading the large risks market, and within this area, niches such as surety are today a very prosperous segment. Apart from this market, Trindade also sees considerable potential in the life insurance and affinity portfolios. With efforts focused on the corporate area, the executive explains that from 2015 the insurance company will no longer operate in the Brazilian vehicle and health insurance markets. "My dream is that, 10 years from now, ACE will be recognised as a benchmark in the corporate market."

Having been involved in a number of mergers in the insurance market, the executive is bringing strategic expertise to ACE. Faced with the current challenge of integrating people and processes, he highlights the main factors for the operation's success. "I have always believed that it is important for a company's business plans and values to be transparent, and

A friendship that shaped a professional career

Part of Antônio Trindade's professional baggage is the result of what he learned at the start of his career, working under Hélio Novaes at SulAmérica. Hélio was the commercial manager there when Trindade started as his trainee. "We've been nicknamed "Rope and Bucket" because whenever Hélio was promoted, he'd pull me up along with him. And that went on for 10 years."

The president of ACE Brazil recounts that his friendship with Hélio extends beyond their professional relationship and is full of happy memories. "Hélio is like a big brother to me; he has been very important in shaping me both as a person and as an executive. I am delighted to come across him again in the insurance market. We are sure to be closer than ever now," Trindade comments.

Uma amizade que moldou uma carreira profissional

Parte da bagagem profissional de Antônio Trindade resultou do aprendizado conquistado no início de sua carreira, junto com Hélio Novaes (Country Manager MDS Brasil), quando ambos trabalhavam na SulAmérica. Trindade ingressou na seguradora para ser estagiário de Hélio, quando este era gerente comercial. "Tínhamos o apelido de Corda e Caçamba, pois sempre que o Hélio era promovido, ele me levava junto, e assim foi por 10 anos".

O presidente da ACE Brasil conta que a amizade com Hélio vai além da relação profissional e é recheada de boas memórias. "Tenho o Hélio como um irmão mais velho; é uma pessoa muito importante em minha formação como pessoa e como executivo. É uma grande satisfação reencontrá-lo novamente no mercado de seguros. Com certeza, a partir de agora estaremos ainda mais próximos", comenta Trindade.

"If you inspire people, everything happens more easily"

"Se você inspira as pessoas, tudo acontece de maneira mais fácil"

for every member of the organisation, from the president to the newly-arrived trainee, to be familiar with them. Based on everyone's individual knowledge, we need to create an agreeable atmosphere, keeping hierarchies to a minimum, so that we can work together as a team. I have always tried to abide by a work philosophy of staff recognition and result sharing, fostering a sense of responsibility with regard to expenditure and freedom to make suggestions. I believe in meritocracy and for it to work you always have to have a very firm hand."

If you inspire people, everything runs more smoothly.

At the same time as he attributes his successful career path to his people-managing, Trindade also points to this as a further challenge in his new position. "Over the years, I have had to learn to both lead and deal with people. If you inspire people, everything runs more smoothly. If you are not inspiring

as a leader, people stop seeing you as a benchmark and will seek out a new example to follow."

Trindade explains that he brings aspects of his hobbies into the way he handles business dealings. A keen golfer, he looks for inspiration in the sport that will help him rise to the challenges of the corporate world. "Golf teaches us humility; one day you think you've learned to play and the next you can't hit a single stroke right. It's a challenge for you and for your partners. And seeing how people react when they win or lose at golf also gives you an insight into their characters. You are always learning with golf. Every time you think you're going to play a spectacular game, you get it wrong. Apart from humility, it also teaches you to be more patient."

It is expected that Itaú Seguros' large risks business will be fully integrated with ACE in Brazil by the end of 2015.



o sucesso da operação. "Sempre acreditei na importância de tornar o plano de negócios e os valores de uma empresa transparentes e conhecidos por toda a organização – do presidente ao *trainee* que acabou de chegar. A partir do conhecimento de cada um é preciso criar um ambiente agradável, o menos hierarquizado possível, permitindo o trabalho em equipe. Sempre procurei trabalhar ressaltando o reconhecimento dos colaboradores e a divisão de resultados, transmitindo a responsabilidade nos gastos e a liberdade para sugerir. Acredito na meritocracia e, para executá-la, é preciso sempre muita firmeza".

Ao mesmo tempo em que Trindade atribui à gestão de pessoas o sucesso de sua trajetória, ele aponta que este também é um desafio neste novo cenário. "Ao longo do tempo tive que aprender a liderar e a lidar com gente. Se você inspira as pessoas, tudo acontece de maneira mais fácil. Se você não é um líder inspirador, as pessoas deixam de ter você como referência e vão buscar em outro ponto um modelo para seguir".

Trindade revela que traz aspectos dos seus hobbies para a maneira como atua nos negócios. Jogador de golfe, ele busca inspiração no esporte para os desafios do mundo corporativo. "O golfe nos ensina humildade; quando você acha que aprendeu a jogar, no dia seguinte não acerta nada. É um desafio contra si próprio e contra seus parceiros. Além disso, uma oportunidade para conhecer o caráter das pessoas, conhecer como cada uma reage diante do sucesso ou fracasso das jogadas. Você está sempre aprendendo com o golfe. Toda a vez que acha que vai fazer uma jogada espetacular, você erra. Além da humildade, te ensina a ser mais paciente".

A previsão para unificação total das operações da área de grandes riscos da Itaú Seguros com a ACE no Brasil está prevista para até o fim de 2015.