

revista

INSURANCE CORP

ano X – edição 57 - novembro/dezembro 2024 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br

Posição consolidada e confiança no mercado nacional
SWISS RE CORPORATE SOLUTIONS PRESENTE EM VÁRIOS SEGMENTOS

Consolidated position and reliance in the domestic market
SWISS RE CORPORATE SOLUTIONS PRESENT IN VARIOUS SEGMENTS

Guilherme Perondi Neto, CEO da seguradora

Nova Lei de Seguros objetiva modernizar e aprimorar as regras dos contratos
New Insurance Law aims to update and improve contract rules

Sabe o que é tão bom quanto ter um Bradesco Seguro Auto? Pagar com pontos Livelo.

Agora, seus Clientes podem pagar o Bradesco Seguro Auto com pontos Livelo e economizar dinheiro. Um jeito diferente de pagar o seguro.



Ofereça para seus Clientes e faça bons negócios.



Saiba mais.

+ livelo



Bradesco Seguro Auto
Especialista no seu carro


bradesco
seguros
Com Você. Sempre.

MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

CRESCIMENTO CRIA BOAS EXPECTATIVAS

Há fortes indicativos que o mercado continuará em processo de expansão, crescendo em vários ramos e com maior penetração de seus produtos na sociedade, tendo como imprescindível aliado o corretor de seguros e o broker de resseguro, como principais parceiros e demais players.

De acordo com Boletim IRB+Mercado da plataforma IRB+Inteligência, o terceiro trimestre registrou o maior crescimento deste período do ano em faturamento com avanço de 10,8%. Seguros de Vida foram responsáveis por quase 60% deste resultado. As seguradoras do país fecharam setembro com faturamento de R\$ 17,7 bilhões, variação positiva interanual de 11,8%. No acumulado do ano, o faturamento foi de R\$ 153,8 bilhões, acréscimo de R\$ 14,2 bilhões, se comparado com os nove meses iniciais de 2023 (9M23) com destaque também ao segmento de Vida que faturou R\$ 8,3 bilhões a mais.

Um fato extremamente relevante para a indústria do seguro brasileiro e também para todos que compõe as atividades do mercado, foi a aprovação na Câmara dos Deputados e no Senado Federal, e sancionado pelo Presidente da República em 9 de dezembro de 2024, a Lei do Contrato de Seguro, também conhecida como o Marco Legal dos Seguros. Segundo observa a Susep, a nova legislação visa a amenizar assimetrias, gerar confiança nas contratações, aumentar a demanda por seguro e fazer crescer o mercado.

A revista Insurance Corp destaca nesta edição como matéria de capa, as atividades desenvolvidas pela Swiss Re Corporate Solutions, uma das maiores seguradoras que atuam neste segmento, revelando novidades para melhor atender as demandas do mercado. Aponta também a crescente e importante presença das mulheres no mercado, sendo que esta integração decorre da participação de destacadas lideranças femininas, além de uma reflexão a respeito da recém aprovada Lei do Seguro, considerações sobre os litígios no ressarcimento de danos e outros temas de interesse.

A equipe da revista agradece pelo apoio e deseja a todos um excelente 2025.

Boa leitura a todos!!!

GROWTH CREATES GOOD EXPECTANCY

There are strong indications that the market will continue to expand, growing in several sectors and with greater permeation of its products in society, with the insurance broker and reinsurance broker as essential allies, as the main partners and other players.

According to the IRB+Mercado Bulletin from the IRB+Inteligência platform, the third quarter recorded the highest growth in revenue for this period of the year, with an increase of 10.8%. Life Insurance was responsible for almost 60% of this result. The country's insurers closed September with revenue of R\$17.7 billion, a positive year-on-year variation of 11.8%. Year-to-date, revenue was R\$153.8 billion, an increase of R\$14.2 billion compared to the first nine months of 2023 (9M23), with the Life segment also standing out, which had revenue of R\$8.3 billion more.

An extremely relevant fact for the Brazilian insurance industry and for all those involved in the market was the approval by the Chamber of Representatives and the Federal Senate, and endorsed by the Brazilian Republic President on December 9, 2024, of the Insurance Contract Law, also known as the Insurance Legal Framework. According to Susep, the new legislation aims to alleviate asymmetries, generate confidence in contracts, increase the demand for insurance and grow the market.

Insurance Corp magazine in this edition highlights as its cover story the activities developed by Swiss Re Corporate Solutions, one of the largest insurance companies operating in this segment, revealing new developments to serve better market demands.

It also highlights the growing and important presence of women in the market, with this integration resulting from the participation of prominent female leaders, in addition to a reflection on the recently approved Insurance Law, considerations on disputes over compensation for damages and other topics of interest.

The magazine team thanks you for your support and wishes everyone an excellent 2025.

Nice reading everyone!!!

André Penna
Publisher

- 6** **DIÁLOGO/DIALOGUE**
"A transição precede a transformação cultural"
"Transition precedes cultural transformation"
- 8** **CCS-SP**
Eva Miguel homenageada pelo Clube
Eva Miguel honored by the Club
- 10** **CAPA/COVER STORY**
"Swiss Re Corporate Solutions Brasil: Investindo em inovação e expansão em um cenário de seguros em transformação constante"
"Swiss Re Corporate Solutions Brasil: Investing in innovation and expansion in a changing insurance landscape"
- 16** **MULHERES NO COMANDO/WOMEN IN CHARGE**
Disruptivas: assim são as irmãs e leiloeiras oficiais
Disruptive: this is what the Official Auctioneers and sisters are like
- 18** **CNSEG**
'Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga'
'Antonio Carlos de Almeida Braga Award'
- 20** **ANÁLISE/ANALYSIS**
Lei de Seguros: adaptação das seguradoras
Insurance Law: adaptation of insurance companies
- 24** **REFLEXÃO/MEDITATION**
Duas estratégias para implementar neste Novo Ano
Two strategies to implement in this New Year
- 26** **ACONTECIMENTO/HAPPENING**
SindSeg SP inova e adota diversidade
SindSeg SP innovates and adopts diversity
- 27** **MANDATO/TERM OF OFFICE**
Diretoria para o biênio 2025/2026
Board of Directors for biennium 2025/2026
- 28** **RESSEGURO/REINSURANCE**
Diálogo produtivo entre players do mercado
Productive dialogue between market players
- 29** **CELEBRAÇÃO/CELEBRATION**
SegPartners comemora 10 anos
SegPartners celebrates 10 years
- 30** **CIST**
Evento reúne grandes players do setor de transportes
Event brings together major players in the Transportation sector
- 31** **FENAPREVI**
Fórum de Vida e Previdência Privada
Private Life and Pension Forum
- 32** **RAIO X/X-RAY**
Carta Protesto: segurador contra transportador
Protest Letter: Insurer versus Carrier
- 34** **INOVAÇÃO/NOVELTY**
CQCS Insurtech & Inovação 2024
2024 CQCS Insurtech & Innovation
- 36** **CONTRIBUIÇÃO/CONTRIBUTION**
Sodré Santoro Leilões recebe Porto em sua sede
Sodré Santoro Auctions welcomes Porto to its Headquarters
- 38** **PERISCÓPIO/PERISCOPE**

INSURANCE CORP

Ano X - Edição 57
novembro/dezembro 2024

Missão

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

Visão

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

Publisher

André Pena
andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing

Enrique Pena
enrique.pena@insurancecorp.com.br

Edição

Márcia Kovacs

Redação

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

Site e Mídias Sociais

Márcia Kovacs
Beatriz Lisboa
redacao@insurancecorp.com.br

Tradução

Ana Beatriz Dinucci

Diagramação

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

insurancecorp.com.br

[in](https://www.linkedin.com/company/insurancecorp) Revista Insurance Corp

[f](https://www.facebook.com/InsuranceCorp) /InsuranceCorp

[ig](https://www.instagram.com/revistainsurancecorp) @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.

TRUCKS CONTROL

**Rastreamento,
Videotelemetria
e Comunicação Global**

Após uma presença marcante na **Fenatran 2024**, a Trucks Control celebra um momento especial de **conexão** e **crescimento**. A feira foi uma oportunidade única para fortalecermos nosso compromisso com a **inovação**, **tecnologia** e **sustentabilidade**, apresentando equipamentos e soluções que simplificam e otimizam a gestão de frotas em tempo real, além de promover operações mais **seguras** e **eficientes**.

Foi uma oportunidade valiosa para consolidarmos nossa missão e fortalecermos o elo entre a **tecnologia** e o **transporte**. Os benefícios para a Trucks Control vão muito além de relações comerciais, fortalecemos nossa visão de futuro e reafirmamos nosso papel com a **segurança na estrada**.



[f](https://www.facebook.com/truckscontrol) [yt](https://www.youtube.com/truckscontrol) [in](https://www.linkedin.com/truckscontrol) [ig](https://www.instagram.com/truckscontrol)
@truckscontrol

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

“A transição precede a transformação cultural”

“Transition precedes cultural transformation”

Por/by Márcia Kovacs

Marcia Lourenço é executiva com mais de 30 anos de experiência na área de estratégia de capital humano e employer branding, projetos para gestão estratégica e operacional de negócios, seleção de pessoas, treinamento e desenvolvimento, comunicação, entre outras atribuições de recursos humanos. Bacharel em Psicologia pela UFRJ e MBA em Gestão de Pessoas pelo IMT. Atualmente é Diretora Executiva de RH, Comunicação e Sustentabilidade na Allianz Seguros.



Marcia Lourenço

Insurance Corp – Como a Allianz Seguros enfrenta a necessidade da mudança organizacional, para acompanhar as inovações do atual ambiente de negócios?

Marcia Lourenço – A Allianz vê essa necessidade como algo natural. As mudanças são essenciais para a adaptação das empresas a novos desafios, demandas para a adaptação das empresas a novos desafios, demandas do mercado, avanços tecnológicos ou transformações no comportamento do consumidor. As empresas que lideram mudanças bem-sucedidas são aquelas que reconhecem a transformação como uma oportunidade de evolução contínua e aprendizado, não como uma tarefa isolada.

IC – Como considera a importância do colaborador na ‘transformação cultural’, dentro a companhia?

ML – A transformação cultural só terá êxito se impactar, primeiramente, o comportamento dos colaboradores. Nes-

Marcia Lourenço is an executive with over 30 years of experience in human capital strategy and employer branding, projects for strategic and operational business management, personnel selection, training and development, communication, among other human resources responsibilities. She holds a bachelor's degree in Psychology from UFRJ and an MBA in People Management from IMT. She is currently the Executive Director of HR, Communication and Sustainability at Allianz Seguros.

Insurance Corp – How does Allianz Seguros face the need for organizational change to keep up with the innovations of the current business environment?

Marcia Lourenço – Allianz sees this need as something natural. Changes are essential for companies to adapt to new challenges, market demands, technological advances or changes in consumer behavior. Companies that lead successful changes are those that recognize transformation as an opportunity for continuous evolution and learning, not as an isolated task.

IC – How do you consider the importance of the employee in the 'cultural transformation' within the company?

ML – Cultural transformation will only be successful if

se contexto, os líderes são essenciais por serem os principais embaixadores da mudança, exemplificando os comportamentos desejados e inspirando confiança. Uma liderança transformacional escuta a equipe, possui comunicação transparente e está dedicada a promover inovação, colaboração e desenvolvimento pessoal.

IC – Quais as principais práticas que vem sendo desenvolvidas na empresa desde que assumiu estas responsabilidades?

ML – A principal certamente é a transformação cultural. Para ser mais exata, hoje a Allianz está em um momento da transição. Estamos conversando com todos os colaboradores, de forma aberta e transparente, sobre a mentalidade, o propósito da empresa e onde a companhia deseja chegar. Por sua vez, os colaboradores estão conversando com os corretores, que também são nossos clientes e fazem a ponte com o consumidor final. Com esses movimentos, começamos a ter um engajamento natural de entendimento. Estamos em um momento de transformação da maneira de se fazer as coisas. A transição precede a transformação cultural.

IC – Quais ações ESG estão sendo implantadas dentro da Allianz, e como isto impacta nos colaboradores?

ML – A Allianz tem como principal projeto de Responsabilidade Social a ABA (Associação Beneficente dos Funcionários do Grupo Allianz). Localizada na comunidade Santa Rita, zona leste de São Paulo, a instituição já atendeu a mais de 10 mil pessoas desde a sua fundação, há 30 anos. A ABA conta com o apoio ativo dos colaboradores da Allianz e contribui com a educação de crianças, adolescentes e idosos da região em situação de vulnerabilidade social, acompanhando de perto essas pessoas com o objetivo de auxiliá-las no processo socioeducacional e no desenvolvimento para o mercado de trabalho.

Além disso, a Allianz é parceira oficial de seguros dos Jogos Olímpicos e Paralímpicos até 2028 e uma das principais patrocinadoras globais dos Movimentos Olímpico e Paralímpico. Por meio dessa iniciativa, colocamos em prática os valores corporativos da nossa marca e promovemos uma mentalidade global, de diversidade e de igualdade. Nada mais capacita, conecta e traz o que há de melhor nas pessoas como os esportes. Vale ressaltar, ainda, que adotamos algumas ações em nossos prédios localizados em São Paulo e no Rio de Janeiro. A energia elétrica de nossos escritórios é 100% proveniente de fontes renováveis. Esse resultado se deu por meio da migração para o mercado livre de energia e de certificados de neutralização de carbono, com garantia e rastreabilidade. Para os colaboradores, os resultados estão muito relacionados a engajamento e responsabilidade social. Estar inserido em um contexto que possibilita a participação em iniciativas de voluntariado, o apoio ao esporte e o trabalho em um ambiente EGS cria uma identidade corporativa genuinamente positiva.

it first impacts employee behavior. In this context, leaders are essential because they are the main ambassadors of change, exemplifying desired behaviors and inspiring trust. Transformational leadership listens to the team, has transparent communication and is dedicated to promoting innovation, collaboration and personal development.

IC – What are the main practices that have been developed in the company since you assumed these responsibilities?

ML – The main one is certainly cultural transformation. To be more precise, Allianz is currently in a transition phase. We are talking to all employees, in an open and transparent manner, about the company's mindset, purpose and where the company wants to go. In turn, employees are talking to brokers, who are also our clients and act as a bridge to the end consumer. With these movements, we are beginning to have a natural engagement and understanding. We live in a time of transformation in the way things are done. Transition precedes cultural transformation .

IC – What ESG actions are being implemented within Allianz, and how does this impact employees?

ML – Allianz's main Social Responsibility project is ABA (Allianz Group Employees' Charitable Association). Located in the Santa Rita community, in the eastern part of São Paulo, the institution has served more than 10,000 people since its founding 30 years ago. ABA has the active support of Allianz employees and contributes to the education of children, teenagers and elderly people in the region who are in situations of social vulnerability, closely monitoring these people with the aim of helping them in the socio-educational process and in their development for the job market.

In addition, Allianz is the Official Insurance Partner of the Olympic and Paralympic Games until 2028 and a major global sponsor of the Olympic and Paralympic Movements. Through this initiative, we are putting our brand's corporate values into practice and promoting a global, diverse and egalitarian mindset. Nothing empowers, connects and brings out the best in people like sports. It is also worth mentioning that we have adopted some measures in our buildings located in São Paulo and Rio de Janeiro. 100% of the electricity in our offices come from renewable sources. This result was achieved through the migration to the free energy market and carbon neutralization certificates, with guarantee and traceability. For employees, the results are closely related to engagement and social responsibility. Being part of a context that enables participation in volunteer initiatives, support for sports and work in an EGS environment creates a genuinely positive corporate identity.

Eva Miguel homenageada pelo Clube

Eva Miguel honored by the Club

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizou um encontro especial marcado pela emoção fora do calendário do seu tradicional almoço mensal, para homenagear a diretora Comercial da Porto, Eva Miguel, que encerra sua carreira de 39 anos na seguradora neste ano. O evento foi realizado no final de novembro, no Il Ristorante Famiglia Mancini em São Paulo, com a participação de membros da diretoria Comercial da Porto, associados e lideranças dos corretores de seguros. O mentor Álvaro Fonseca, relatou que não foi fácil manter em segredo a homenagem surpresa à Eva Miguel. “Quando receberam o convite, muitos me perguntaram o motivo do almoço, mas eu não podia dizer.



Álvaro Fonseca e/and Eva Miguel

Peço desculpas por tanto suspense”. Em seguida justificou: “É um almoço especial para agradecermos a você, Eva, tudo o que fez pelo mercado e pela categoria”. destacou. O sucessor de Eva no cargo, Emerson Valentim, responsável pela área Comercial da diretoria de SP Capital e Metropolitana da Porto, lembrou que dois anos atrás, por ocasião da posse de Fonseca no Clube, foi apresentado já como substituto da diretora. “Agora, tenho a honra de apresentar o meu amigo e parceiro Rodrigo Vasconcelos, que assumirá a diretoria da Capital Metropolitana”, disse. Bastante emocionada, Eva Miguel agradeceu as homenagens e afirmou que o seu sentimento, após de 39 anos de trabalho, era de gratidão, sobretudo aos corretores de seguros, aos quais atribui a sua evolução profissional. “Desde o primeiro dia em que entrei na Porto, eu me apaixonei pelos corretores, pela causa e o empreendedorismo da categoria, que vai à luta todos os dias motivada. Registro aqui a minha admiração e gratidão a vocês”, disse. Convidada para desenvolver um trabalho na entidade na área de sucessão empresarial, Eva explicou porque aceitou prontamente. “Agora, terei algo que nunca tive, tempo. Então, vou dedicar a minha experiência e tempo a vocês, corretores, devolvendo minha gratidão na forma de trabalho pela sucessão, para que essa carreira continue perene e tenha sustentabilidade ao longo do tempo. Obrigada por tudo que me deram”, reforçou. (MA)

The Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP) held a special meeting marked by emotion outside the calendar of its traditional monthly lunch, to honor Porto's Commercial Director, Eva Miguel, who ends her 39-year career at the insurance company this year. The event was held at the end of November, at Il Ristorante Famiglia Mancini in São Paulo, with the participation of members of Porto's Commercial Board, associates and leaders of Insurance Brokers. Mentor Álvaro Fonseca reported that it was not easy to keep the surprise tribute to Eva Miguel a secret. “When they received the invitation, many asked me the

reason for the lunch, but I couldn't say. I apologize for all the suspense.” He then explained: “It's a special lunch to thank you, Eva, for everything you've done for the market and the category,” he emphasized. Eva's successor in the position, Emerson Valentim, responsible for the Commercial area of Porto's SP Capital and Grater City area, recalled that two years ago, when Fonseca took office at the Club, he was already introduced as the director's replacement. “Now, I have the honor of introducing my friend and partner Rodrigo Vasconcelos, who will take over as director of the Metropolitan Capital,” he said. Quite emotional, Eva Miguel thanked the tributes and stated that her feeling, after 39 years of work, was one of gratitude, especially to the Insurance Brokers, to whom she attributes her professional development. “From the first day I joined Porto, I fell in love with the brokers, the cause and the entrepreneurship of the category, which fights every day with motivation. I express here my admiration and gratitude to you”, she said. Invited to develop work at the entity in the area of business succession, Eva explained why she readily accepted. “Now, I will have something I never had: time. So, I will dedicate my experience and time to you, brokers, returning my gratitude in the form of work for succession, so that this career continues to be long-lasting and sustainable over time. Thank you for everything you have given me”, she added. (MA)

Quem indica Seguros Unimed

tá tranquilo!



Um corretor **tranquilo**

conta com um **portfólio amplo** para seus clientes!

- Vida
- Odonto
- Previdência
- Patrimonial
- Responsabilidade Civil

Nosso DNA carrega o cuidado da maior cooperativa médica do mundo. Com 35 anos de história, estamos equipados para atender às diversas necessidades e demandas do mercado.

Nosso compromisso vai além de cuidar da saúde: zelamos pela proteção residencial, familiar, odontológica, pelo futuro e pelo patrimônio dos seus clientes.



Leia o QR Code e saiba mais

“Swiss Re Corporate Solutions Brasil: Investindo em Inovação e Expansão em um Cenário de Seguros em Transformação Constante”

“Swiss Re Corporate Solutions Brasil: Investing in Innovation and Expansion in a Constantly Evolving Insurance Landscape”

Guilherme Perondi Neto, CEO da Swiss Re Corporate Solutions Brasil, compartilha insights exclusivos com a Insurance Corp sobre as perspectivas do setor para 2025, as atividades da empresa e os investimentos em ofertas de produtos no Brasil.

Guilherme Perondi Neto, CEO of Swiss Re Corporate Solutions Brasil, shares exclusive insights with Insurance Corp on the industry's outlook for 2025, the company's activities, and investments in product offerings in Brazil.

Insurance Corp (IC) – Como você avalia as perspectivas para o mercado de seguros brasileiro?

Guilherme Perondi Neto (GPN) – O setor de seguros brasileiro é sólido e diversificado, com atores locais e globais bem estabelecidos em todos os segmentos, incluindo resseguradores, seguradoras, corretores e um ecossistema amplo de consultores, advogados, reguladores de sinistros e outros. Nosso mercado combina crescimento e potencial de expansão, tornando o Brasil um destino atrativo para investimentos, como temos visto nos últimos anos e esperamos continuar a ver.

Insurance Corp (IC) – How do you view the outlook for the Brazilian insurance market?

Guilherme Perondi Neto (GPN) – The Brazilian insurance sector is solid and diversified, with well-established local and global players across all segments, including reinsurers, insurers, brokers, and a thriving ecosystem of consultants, lawyers, claims adjusters, and others. Our market combines growth and potential for expansion, making Brazil an attractive investment destination, as we have seen in recent years and expect continue to see.

IC – Há mudanças significativas esperadas no mercado para 2025?

GPN – Com certeza. Este ano, o novo arcabouço regulatório trará mudanças substanciais para produtos, processos operacionais, fluxos de sinistros e análise de risco, remodelando a dinâmica entre seguradoras, clientes, corretores e outros participantes do setor. Como essas mudanças ocorrem em várias frentes, é essencial que todos permaneçam engajados nas discussões do setor para se prepararem para a nova realidade.

IC – Are there significant changes expected in the market for 2025?

GPN – Absolutely. This year, the new regulatory framework will bring substantial changes to products, operational processes, claims flows, and risk analysis, reshaping the dynamics among insurers, clients, brokers, and other industry stakeholders. As these shifts occur on multiple fronts, it is essential for all players to stay engaged in industry discussions and prepare for the new reality.

IC – Qual o papel da Swiss Re Corporate Solutions nesse cenário?

GPN – A Swiss Re Corporate Solutions continua investido e expandido sua atuação no Brasil nos últimos anos, mantendo uma forte presença no mercado. Nosso compromisso com corretores e clientes é continuar sendo uma opção confiável nos três segmentos em que atuamos: grandes riscos, médio mercado e, mais recentemente, na distribuição por bancassurance.

IC – What role does Swiss Re Corporate Solutions play in this scenario?

GPN – Swiss Re Corporate Solutions continues to invest and has expanded its operation in Brazil over the past few years, maintaining a strong foothold in the market. Our commitment to brokers and clients is to remain a reliable option in the three segments we operate: large risks, mid-market, and, more recently, bancassurance distribution.

**Guilherme Perondi Neto,
CEO da seguradora**

IC – Quais produtos e soluções a Swiss Re Corporate Solutions Brasil oferece?

GPN – Para os clientes corporativos de grande porte, oferecemos expertise técnica e capacidade financeira para desenvolver soluções personalizadas em áreas como Patrimonial, Engenharia, Responsabilidade Civil, Linhas Financeiras, Garantia e Agrícola. Para o segmento de médio porte, oferecemos soluções mais simplificadas e otimizadas com a mesma qualidade Swiss Re pela qual somos conhecidos, incluindo soluções em seguros para transportes. À medida que expandimos nossa distribuição de bancassurance, a empresa desenvolveu um novo conjunto de produtos digitais, incluindo Agrícolas, de Engenharia, Patrimoniais, Responsabilidade Civil Profissional (RCP), D&O e, mais recentemente, Seguro Cibernético para pequenas empresas.

IC – Como a organização se posiciona globalmente?

GPN – Como grupo, somos líderes em soluções de resseguro e seguro para uma base diversificada de clientes, incluindo seguradoras, corporações e entidades do setor público, alavancando nosso alcance global, solidez financeira e expertise. Com mais de 160 anos de história e cerca de 14.400 funcionários em mais de 80 escritórios ao redor do mundo, cumprimos nossa visão de ajudar a tornar o mundo mais resiliente.

IC – Você pode comentar sobre as atividades do grupo no Brasil?

GPN – No Brasil, a Corporate Solutions opera como uma joint venture com a Bradesco Seguros desde 2017, o que nos torna uma empresa única que combina força global com uma presença impressionante no país. Nossa operação é segmentada em três frentes: grande risco, geralmente por meio de grandes corretores corporativos; médio mercado, atendido por corretores em todo o país; e pequenas empresas e pessoas físicas, como produtores agrícolas, por meio da distribuição por bancassurance. Temos o privilégio de contar com a força da distribuição da Bradesco Seguros, o que nos proporciona alta capilaridade. Desde o início dessa parceria estratégica, nossa operação tem crescido significativamente, consolidando-nos como um player de destaque na maioria das linhas de negócios que atuamos, incluindo Rurais e Agrícolas, Garantia, Patrimoniais e Engenharia.

IC – Quais investimentos a empresa fez no Brasil?

GPN – Investimos estrategicamente para atender aos segmentos mencionados anteriormente. Isso significa aumentar nossas equipes de distribuição e subscrição para dar suporte ao crescimento do negócio e diversificar nossa oferta de produtos. Somente em 2024, lançamos mais de 20 novos produtos digitais. Também somos focados em avançar tecnologicamente para melhorar as jornadas de corretores e clientes. Isso inclui várias plataformas de autosserviço para corretores, ferramentas de comunicação e automatizar ainda mais nossas rotinas operacionais.

IC – What products and solutions does Swiss Re Corporate Solutions Brasil offer?

GPN – For large corporate clients, we provide technical expertise and financial capacity to develop tailored solutions in areas such as Property, Engineering, Liability, Finpro, Surety, and Agriculture. For the mid-market segment, we offer more streamlined and optimized solutions with the same Swiss Re quality we are known for. This includes products such as Transport insurance. As we expand our bancassurance distribution, we have developed a new suite of digital products including Agriculture, Engineering, Property, Professional Liability (PL), D&O and, more recently, Cyber insurance for small businesses.

IC – How does the organization position itself globally?

GPN – Swiss Re is a global leader in reinsurance, insurance, and risk transfer solutions, serving clients worldwide. As a group, we provide both reinsurance and insurance solutions to a diverse client base, including insurance companies, and public sector entities, leveraging our global reach, financial strength and expertise. With over 160 years of history and approximately 14,400 employees across more than 80 offices worldwide, we fulfil our vision of helping to make the world more resilient.

IC – Can you comment on the group's activities in Brazil?

GPN – In Brazil, Corporate Solutions operates as a joint venture with Bradesco Seguros since 2017, making us a unique company that combines global strength with an impressive local presence. Our operations are segmented into three fronts: large risk segment, usually via large corporate brokers; middle market, covered by brokers across the country; and small businesses and individuals, such as agricultural producers, through bancassurance distribution. We have the privilege of counting on the strength of the Bradesco Insurance distribution, which allows us to achieve high market reach. Since the beginning of this strategic partnership, our operations have grown substantially, positioning us as a leading player across multiple business lines, including Agriculture, Surety, Property, and Engineering.

IC – What investments has the company made in Brazil?

GPN – We have made strategic investments to serve the aforementioned segments. This includes expanding our distribution and underwriting teams to support business growth and diversifying our product offering. In 2024 alone, we launched over 20 digital products. We are also focused on advancing technology to enhance the experience for broker and clients. This includes investing in multiple self-service platforms for brokers, communication tools, and further automating our operation.



Esq para dir (left to right): Klaus Barretta, Glaucio Toyama, Rafael Rodrigues, Ana Paula Boni, Hermes Brancaliao, Christian Zammit e Pedro Mattosinho

IC – Você pode explicar sua abordagem para trabalhar com corretores de seguros?

GPN – Nossos corretores parceiros são essenciais para nosso modelo de negócios e seguimos investindo para tornar nossas soluções ainda mais simples, rápidas e disponíveis em todo o país. Nossa parceria com a Bradesco Seguros tem sido fundamental nesse processo. Nos últimos três anos, dobramos de tamanho e, em 2025, continuaremos investindo em uma oferta de produtos ampliada, presença de mercado e inovação constante para sustentar nossa expansão. Estamos confiantes de que construímos uma base sólida que nos permite firmar parcerias com corretores e atender mais clientes no Brasil.

Patrimonial

A Swiss Re Corporate Solutions Brasil oferece um portfólio diversificado para atender clientes corporativos de grande porte, médias empresas, pequenas empresas e até mesmo consumidores.

O Seguro Patrimonial para Grandes Riscos é ideal para empresas que buscam proteger seus ativos e mitigar riscos. Ele cobre incidentes como incêndios, raios, explosões, inundações e danos a máquinas e equipamentos para empresas de grande e médio porte.

O Seguro Patrimonial Empresarial Digital é oferecido a pequenas e médias empresas (PMEs), especialmente aquelas

IC – Can you explain your approach to working with insurance brokers?

GPN – Our broker partners are essential to our business model, and we will continue to invest in making our solutions simpler, faster, and more accessible to brokers nationwide. Our partnership with Bradesco Seguros has been instrumental in this process. Over the last three years, we have doubled in size, and in 2025, we will continue investing in an expanded product offering, market presence, and continuous innovation to support our growth. We are confident we have built a solid foundation that allows us to strengthen partnerships with brokers and serve more clients across Brazil.

Property

Swiss Re Corporate Solutions Brazil offers a diversified portfolio to service large corporations, mid-sized businesses, small companies, and even individual consumers.

Property Insurance for Large Risks is ideal for companies looking to protect their assets and mitigate risks. It covers incidents such as fires, lightning strikes, explosions, floods, and machinery and equipment damage for both large and mid-sized companies.

Digital Business Property Insurance is offered to small and medium-sized enterprises (SMEs), particularly those in

do comércio, indústria e serviços. Disponível para mais de 200 segmentos, ele fornece proteção contra incêndios, raios, explosões e implosões.

"A área de Seguros Patrimoniais foi responsável por aproximadamente 45% dos negócios da Swiss Re Corporate Solutions Brasil em 2024, mais uma vez superando nossas metas, mantendo as perdas em um nível equilibrado de sinistralidade, mantendo nossa forte posição de mercado", enfatizou Hermes Brancalio, Head de Subscrição Patrimonial e Energia Brasil. Sobre as tendências e perspectivas para 2025, Brancalio observou: "O mercado de grandes riscos continua crescendo anualmente, com oportunidades significativas também em seguros para PMEs".

Área de Engenharia de Riscos fornece proteção completa para projetos de construção e instalação e montagem de equipamentos. A Swiss Re Corporate Solutions Brasil oferece soluções por meio de seu Seguro de Engenharia e Construção tanto para grandes projetos quanto para pequenos projetos de construção comercial por meio de uma oferta de produtos totalmente digital. Refletindo sobre 2024, Christian Zammit, Head de Engenharia e Construção, disse: "O ano foi desafiador, com mudanças notáveis, de modo geral, nos cenários de produção energética infraestrutura. No entanto, fomos capazes de crescer significativamente graças à nossa expertise com termos e condições competitivos." Em 2025, ele planeja aumentar ainda mais o foco no cliente, agilizar processos internos e fornecer serviços abrangentes, rápidos e simples, expandindo a presença da companhia no segmento de pequenas e médias empresas.

Garantia e Responsabilidade

A Swiss Re Corporate Solutions Brasil está posicionada como uma das maiores empresas de Garantia, oferecendo uma gama completa de soluções, incluindo fianças judiciais e de execução tradicionais, mas também ofertas exclusivas para o segmento de energia, fusões e aquisições e transações financeiras, Garantia Imobiliária e Completion, entre outras. Pedro Mattosinho, Head Garantia América Latina, descreveu o desempenho do segmento em 2024 como altamente positivo. "Para 2025, continuaremos a lançar ofertas inovadoras, como seguro para Descomissionamento de Barragem, enquanto investimos para expandir nossa presença no segmento de médio porte."

Produtos para Responsabilidade Civil ajudam os clientes a se protegerem contra riscos relacionados a potenciais danos a terceiros de atividades comerciais, industriais e de serviços. Na Swiss Re Corporate Solutions Brasil, as ofertas cobrem tanto os riscos tradicionais de Responsabilidade Geral quanto Responsabilidade Civil para Projetos de Construção, em que a companhia é um player tradicionalmente forte.

Ana Paula Boni, Head de Subscrição de Riscos de Responsabilidades, comentou: "Em 2024, continuamos nossa jornada para aumentar relevância no mercado, expandindo a equipe e refinando nossas ofertas, incluindo Programas Internacionais para multinacionais brasileiras. Olhando para o futuro, Ana Boni espera que "a evolução das regulamentações e o potencial

commerce, industry, and services. Available for over 200 segments, it provides protection against fires, lightning strikes, explosions, and implosions.

"Our Property portfolio accounts for approximately 45% of Swiss Re Corporate Solutions Brasil's business In 2024, we once again over-achieved our targets, while keeping losses at a balanced level of loss ratio, maintaining our strong market position," emphasized Hermes Brancalio, Head of Property & Energy Underwriting Brazil. On the trends and prospects for 2025, Brancalio observed: "The large-risk market continues to grow annually, with significant opportunities also in insurance for SMEs."

Engineering Risks Underwriting provides comprehensive protection for construction projects and equipment installation and assembly. Swiss Re Corporate Solutions Brasil offers solutions through its Engineering & Construction Insurance both to large projects but also to small commercial construction projects via a fully digital product offering. Reflecting on 2024, Christian Zammit, Head of Engineering & Construction Brazil, said: "The year was challenging, with notable changes in energy production and infrastructure scenarios, nevertheless we were able to grow significantly thanks to our expertise with competitive terms and conditions." In 2025, he plans to enhance client focus, streamline internal processes, and provide comprehensive, fast, and simple services, increasing our presence in the small and medium business segment.

Surety and Liability

Swiss Re Corporate Solutions Brazil is one of the leading surety players, offering a full range of solutions, including traditional Judicial and Performance Bonds, as well as exclusive offerings for Energy, M&A and Financial Transactions, Real Estate and Completions Bonds segments. Pedro Mattosinho, Head of Surety Latin America, described the segment's performance in 2024 as highly positive. For 2025, the company plans to continue launching innovative products, such as insurance for Mining Decommissioning, while expanding its presence in the mid-sized segment.

Liability Risk Underwriting helps clients to protect against risks related to potential third-party damages from commercial, industrial, and service activities. Swiss Re Corporate Solutions Brasil, offers coverage for both traditional General Liability risks and Civil Liability for Construction Projects, where the company is a traditionally strong player.

Ana Paula Boni, Head of General Liability Risk Underwriting, commented: "In 2024, we continued our journey to increase our market relevance by expanding our team and refining our offerings, including International Programs for Brazilian multinationals". Looking ahead, she noted: "The evolving regulations and potentially increased litigation will make companies more aware of

aumento de litígios tornarão as empresas mais conscientes dos benefícios da cobertura de responsabilidade geral contra reivindicações de terceiros. Também continuaremos expandindo nosso relacionamento com empresas brasileiras com operações internacionais, capitalizando a boa resposta do mercado à nossa oferta em 2023 e 2024."

Agricultura e Transporte

A Swiss Re Corporate Solutions Brasil é uma tradicional empresa do setor Agrícola, sendo uma das maiores e mais antigas seguradoras deste segmento. A empresa tem uma oferta ampla e forte em seguros de safra, animais, propriedade rural, máquinas e equipamentos e soluções paramétricas. Glaucio Toyama, Head de Produtos Rurais e Agrícolas para América Latina e Brasil, destaca as mudanças climáticas e a expansão do setor agrícola brasileiro como razões para a demanda contínua por seguros Agrícolas. Eventos como as enchentes no Rio Grande do Sul são exemplos claros de como a demanda por proteção continuará existindo e sustentará o crescimento do setor. "Nossos investimentos continuarão sendo significativos, para continuarmos sendo uma seguradora consistente para nossos clientes e parceiros, mas também para gerenciar adequadamente o ambiente de risco climático em mudança em que operamos."

No Brasil, a empresa também oferece proteção de seguro de Transportes, especialmente para operadores de médio porte. Seguindo a tendência de 2024, Rafael Rodrigues, Head de Transporte e Marítimo para a América Latina e Head de Produtos Brasil, espera por uma "demanda contínua por cobertura de transporte e responsabilidade civil, considerando os desafios que nossos clientes enfrentam em suas operações logísticas do dia a dia". Rafael diz que a empresa continuará a expandir parcerias com corretores selecionados enquanto investe em mais tecnologia para agilizar as jornadas de corretores e clientes para soluções de transporte doméstico e internacional.

Linhas Financeiras

Produtos de Linhas Financeiras, como Responsabilidade Profissional, Responsabilidade de Diretores e Executivos (D&O) e seguro de Risco Cibernético desempenham um papel fundamental na proteção de clientes contra vários riscos, incluindo responsabilidades de terceiros, perdas financeiras por fraude ou crime, reivindicações originadas de decisões ou ações tomadas por executivos ou profissionais independentes, entre vários outros. Além de suas soluções personalizadas tradicionais, a Swiss Re Corporate Solutions Brasil lançou uma gama completa de soluções digitais para D&O, Riscos Cibernéticos, Responsabilidade Profissional para mais de 10 profissões, incluindo profissionais da área da saúde, advogados, engenheiros, arquitetos e contadores, voltadas tanto para profissionais independentes quanto para pequenas empresas. De acordo com Klaus Barreta, Head de Linhas Financeiras para o Brasil, "temos agora uma oferta muito completa para ajudar nossos parceiros corretores a atender seus clientes, independentemente do tamanho deles."

the benefits of general liability coverage against third-party claims. We will also continue expanding our relationship with Brazilian companies with international operations, building on the positive market response we received 2023 and 2024."

Agriculture and Transport

Swiss Re Corporate Solutions Brazil is a traditional player in the Agricultural sector, being one of the largest and most established insurers in this segment. The company offers a broad and strong portfolio of insurance solutions for crops, livestock and animals, rural property, machinery and equipment and parametric solutions. Glaucio Toyama, Head of Agricultural Products for Latin America and Brazil, highlights climate change and the expansion of the Brazilian agriculture sector as key growth drivers for agricultural insurance. Events such as the floods in Rio Grande do Sul clearly illustrate how demand for protection will persist and support the sector's growth. "Our investments will remain significant to ensure we continue to be a reliable insurer for our clients and partners while also effectively managing the evolving climate risk environment in which we operate."

In Brazil, the company also offers Transportation Insurance, especially for middle size operators. Following the 2024 trend, Rafael Rodrigues, Head of Transport and Marine for Latin America and Head Products Brazil, expects "continued demand for transportation and liability cover, considering the challenges our clients face in their day-to-day logistics operations". Rafael notes that the company will continue expanding partnerships with selected brokers while investing in more technology to streamline the experience for brokers and customers journeys for both domestic and international transport solutions."

Financial Lines

Financial Lines products such as Professional Liability, Directors and Officers (D&O) Liability, and Cyber Risk insurance play a key role in protecting customers against various risks, including third party liabilities, financial losses due to fraud or crime, and claims arising from decisions or actions taken by executives or independent professionals, among others. In addition to its traditional tailored solutions, Swiss Re Corporate Solutions Brazil has launched a full range of digital solutions for D&O, Cyber and Professional Liability, covering more than 10 professions including healthcare professionals, lawyers, engineers, architects, and accountants. These are solutions cater to both independent professionals and small companies. According to Klaus Barreta, Head of Financial Lines for Brazil, "we now have a very complete offering to help our broker partners to service their clients, regardless of their size."

Disruptivas: assim são as irmãs e leiloeiras oficiais

Disruptive: this is what the Official Auctioneers and sisters are like

Mariana e Carolina formam juntas 'As Leiloeiras' e fazem parte da segunda geração da família Sodré Santoro, cresceram acompanhando a trajetória do pai, Luiz Fernando e do tio, José Eduardo, pioneiros no mercado de leilões no Brasil. Antes de assumirem o "martelo", passaram por diversas áreas da organização para entender profundamente o negócio e estarem preparadas para liderar os pregões. Em constante busca pela inovação, recentemente abriram as portas da Casa Sodré Santoro,



Carolina Lauro Sodré Santoro (esquerda/left) e Mariana Sodré Santoro Batochio

um espaço com uma proposta inovadora, focada exclusivamente no mercado secundário de artigos de luxo. O projeto consagra a história de ambas, que, além do DNA leiloeiro, possuem um olhar apurado, sofisticado e cool sobre o universo dos produtos de alto padrão. A dupla conta com a expertise de um time de curadores especialistas e oferecem um mix selecionado de acessórios de moda, joias, arte, mobiliário e vinhos.

Mariana Lauro Sodré Santoro Batochio é casada, 3

Mariana and Carolina form together 'The Auctioneers' are part of the second generation of the Sodré Santoro family. They grew up following the path of their father, Luiz Fernando, and uncle, José Eduardo, pioneers in the auction market in Brazil. Before taking the "hammer", they worked in several areas of the organization to gain a deep understanding of the business and be prepared to lead the auctions. In a constant search for innovation, they recently opened the

doors of Casa Sodré Santoro, a space with an innovative proposal, focused exclusively on the secondary market of luxury goods. The project consecrates the history of both, who, in addition to their auctioneer DNA, have a refined, sophisticated and cool eye for the universe of high-end products. The duo relies on the expertise of a team of specialist curators and offers a selected mix of fashion accessories, jewelry, art, furniture and wines.

Mariana Lauro Sodré Santoro Batochio is married,

filhos e Leiloeira Oficial desde 2003 na Sodré Santoro. Formada em Publicidade e em Direito. Trabalhou em alguns escritórios de advocacia, mas desde pequena já tinha o sonho de seguir os passos de seu pai. Aos 25 anos foi nomeada leiloeira e, desde então, exerce com paixão esse ofício.

Carolina Lauro Sodré Santoro é casada, 1 filha e Leiloeira Oficial desde 2007 na Sodré Santoro. Carolina é atriz e formada em Rádio e TV. Antes de começar nos leilões, vivenciou a experiência profissional no teatro. Quando foi nomeada

leiloeira encontrou sua verdadeira vocação ao trocar os palcos pelos púlpitos dos leilões

Ambas reconhecem que ser mãe, esposa e profissional ao mesmo tempo exige muita dedicação e flexibilidade. No entanto, elas acreditam que essas múltiplas responsabilidades se complementam e se reforçam mutuamente, oferecendo a força necessária para enfrentar os desafios do dia a dia.

Atuar em um segmento ainda predominantemente masculino nunca foi um obstáculo para elas. Ao longo dos anos, o trabalho árduo, a paixão pelo ofício e a seriedade com que lidam com cada leilão foram fundamentais para conquistar seu espaço. Sempre se destacaram pela competência e pelo comprometimento com os clientes e o mercado. Para Mariana e Carolina, o foco sempre foi realizar o trabalho com excelência, e o reconhecimento veio de forma natural.

A Casa Sodré Santoro, localizada em um dos endereços mais nobres de São Paulo, na Avenida Brasil, funciona como showroom, onde os interessados podem conhecer as peças dos leilões antecipadamente, com horário marcado. O local, que foi o primeiro escritório da Sodré Santoro nos anos 70, abriga uma casa tombada em estilo colonial português, cuidadosamente preservada. A proposta das irmãs é transformar seus leilões em verdadeiras experiências de compra, trazendo frescor e uma nova linguagem para esse tipo de venda.

A proposta das irmãs é transformar seus leilões em verdadeiras experiências de compra, trazendo frescor e uma nova linguagem para esse tipo de venda

The sisters' proposal is to transform their auctions into true shopping experiences, bringing freshness and a new language to this type of sale

has 3 children and has been an Official Auctioneer at Sodré Santoro since 2003. She has a degree in Advertising and Law. She worked in several law firms, but since she was a child she dreamed of following in her father's footsteps. At the age of 25 she was appointed auctioneer and has been passionate about this profession ever since.

Carolina Lauro Sodre Santoro is married, has 1 daughter and has been the Official Auctioneer at Sodré Santoro since 2007. Carolina is an actress and has a degree in Radio and TV. Before

starting out in auctions, she had her professional experience in the theater. When she was appointed auctioneer, she found her true calling when she exchanged the stage for the auction pulpits.

Both recognize that being a mother, wife and professional at the same time requires a lot of dedication and flexibility. However, they believe that these multiple responsibilities complement and reinforce each other, providing the necessary strength to face the challenges of everyday life.

Working in a segment that is still predominantly male has never been an obstacle for them. Over the years, their hard work, passion for their craft and the seriousness with which they approach each auction have been essential to conquering their space. They have always stood out for their competence and commitment to their clients and the market. According to Mariana and Carolina, the focus has always been on doing their job with excellence, and recognition came naturally.

Casa Sodré Santoro, located in one of the most exclusive addresses in São Paulo, on Avenida Brasil, operates as a showroom, where interested parties can see the auction pieces in advance, by appointment. The location, which was Sodré Santoro's first office in the 1970s, a carefully preserved Portuguese colonial-style listed house. The sisters' proposal is to transform their auctions into true shopping experiences, bringing freshness and a new language to this type of sale.

'Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga'

'Antonio Carlos de Almeida Braga Award'

Por/by Márcia Kovacs



A solenidade de entrega da 13ª edição do 'Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização', organizada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), ocorreu no início de dezembro, no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro, com a presença de executivos, autoridades, convidados e participantes da premiação. Dyogo Oliveira, presidente da Confederação, comentou que a inovação é fundamental para atingir as metas determinadas no PDMS- Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros. "Neste ano, fizemos uma pesquisa sobre a inovação no setor, que dialogou com as empresas que representam 55% do mercado. O estudo identificou que elas aumentaram seus recursos e os investimentos em inovação poderão chegar a R\$ 19,6 bilhões", afirmou. Neste ano, a premiação contou com 235 projetos inscritos, 12,4% a mais que 2023, dos quais 222 foram habilitados para concorrer aos prêmios de R\$ 30 mil, R\$ 15 mil e R\$ 10 mil para os 1º, 2º e 3º colocados, respectivamente. Foram distribuídos mais de R\$ 330 mil em prêmios.

The 13th edition of the 'Antônio Carlos de Almeida Braga Award for Innovation in Insurance, Open Pensions, Supplementary Health and Capitalization', organized by the National Confederation of Insurers (CNseg), was awarded in early December at the Museum of Tomorrow in Rio de Janeiro, with the presence of executives, authorities, guests and participants in the award ceremony. Dyogo Oliveira, Confederation's president, commented that innovation is essential to achieve the goals set out in the PDMS - Insurance Market Development Plan. "This year, we conducted a survey on innovation in the sector, which involved companies that represent 55% of the market. The study found that they have increased their resources and investments in innovation could reach R\$19.6 billion," said. This year, the award had 235 registered projects, 12.4% more than in 2023, of which 222 were eligible to compete for the prizes of R\$30,000, R\$15,000 and R\$10,000 for the 1st, 2nd and 3rd place, respectively. More than R\$330,000 in prizes were distributed.

Conheça os vencedores desta edição e as categorias participantes:

Comunicação

- 1º lugar - Projeto: PRA 360º - Plataforma de Engajamento de Corretores
Empresa: SulAmérica Seguros
- 2º lugar - Projeto: (Re)ação - O Primeiro Jogo de Empresas o Mercado Brasileiro de Seguros e Resseguros
Empresa: IRB(Re)
- 3º lugar - Projeto: Acelerando o Poder da Inovação com o Programa Ideias de Valor - Desafio de Inovação
Empresa: Seguros Unimed

Processos e Tecnologia

- 1º lugar - Projeto: Core - Superapp para Corretores
Empresa: Seguralta
- 2º lugar - Projeto: Painel de Eventos Climáticos
Empresa: IRB(Re)
- 3º lugar - Projeto: Revolucionando o Atendimento ao Cliente com IA Generativa
Empresa: Seguros Unimed

Produtos e Serviços

- 1º lugar - Projeto: Serviço de Resiliência Climática
Empresa: Zurich Seguros
- 2º lugar - Projeto: Seguros Conectados
Empresa: Volvo Corretora de Seguros
- 3º lugar - Projeto: Assistente virtual do corretor
Empresa: Icatu Seguros

Sustentabilidade e ESG

- 1º lugar - Projeto: Seguradora Na Favela
Empresa: Mapfre Seguros
- 2º lugar - Projeto: Seguro Floresta de Preservação: Programa de Sustentabilidade
Empresa: BB Corretora de Seguros e Administradora de Bens
- 3º lugar - Projeto: Acessibilidade na Central de Atendimento a Surdos
Empresa: Bradesco Seguros

Destaque Especial Capitalização

- 1º lugar - Projeto: Uso de IA Generativa para Formalização de Títulos de Capitalização
Empresa: Aplicap Capitalização
- 2º lugar - Projeto: Dupla Garantia Seu Aluguel Protegido e Você Mais Seguro
Empresa: Icatu Capitalização
- 3º lugar - Projeto: Educap - Disciplina Financeira Gamificada
Empresa: Brasilcap Capitalização

Destaques Especial Prevenção e Combate à Fraude

- 1º lugar - Projeto: Educação para a Saúde no Combate à Fraude: da Comunicação à Ação
Empresa: SulAmérica Seguros
- 2º lugar - Projeto: Escalando a Excelência: A Nova Era da Subscrição e Prevenção de Fraudes.
Empresa: Seguros Unimed
- 3º lugar - Projeto: Modelos Preditivos de IA e Machine Learning na Detecção e Prevenção a Fraudes na Jornada de Sinistro
Empresa: Itaú Seguros

Meet the winners of this edition and the participating categories:

Communication

- 1st place- Project: PRA 360º - Broker Engagement Platform
Company: SulAmerica Seguros
- 2nd place- Project: (Re)action - The First Business Game in the Brazilian Insurance and Reinsurance Market
Company: IRB(Re)
- 3rd place- Project: Accelerating the Power of Innovation with the Ideas of Value Program - Innovation Challenge
Company: Seguros Unimed

Processes and Technology

- 1st place- Project: Core - Superapp for Brokers
Company: Seguralta
- 2nd place- Project: Climate Events Panel
Company: IRB(Re)
- 3rd place- Project: Revolutionizing Customer Service with Generative AI
Company: Seguros Unimed

Products and Services

- 1st place- Project: Climate Resilience Service
Company: Zurich Seguros
- 2nd place- Project: Connected Insurance
Company: Volvo Brokerage
- 3rd place- Project: Broker's Virtual Assistant
Company: Icatu Seguros

Sustainability and ESG

- 1st place- Project: Insurance Company in the Favela
Company: Mapfre Seguros
- 2nd place- Project: Forest Preservation Insurance: Sustainability Program
Company: BB Insurance Broker and Asset Management
- 3rd place- Project: Accessibility at the Deaf Service Center
Company: Bradesco Seguros

Special Highlight Capitalization

- 1st place- Project: Use of Generative AI for Formalization of Capitalization Bonds
Company: Aplicap Capitalização
- 2nd place- Project: Double Guarantee Your Rent Protected and You Safer
Company: Icatu Capitalização
- 3rd place- Project: Educap - Gamified Financial Discipline
Company: Brasilcap Capitalização

Special Highlights Fraud Prevention and Combat

- 1st place- Project: Health Education in the Fight Against Fraud: From Communication to Action
Company: SulAmerica Seguros
- 2nd place- Project: Scaling Excellence: The New Era of Underwriting and Fraud Prevention.
Company: Seguros Unimed
- 3rd place- Project: AI and Machine Learning Predictive Models for Fraud Detection and Prevention in the Claims Journey
Company: Itaú Seguros

Lei de Seguros: adaptação das seguradoras

Insurance Law: adaptation of insurance companies

*João Marcelo dos Santos e Gustavo Alarcon Rodrigues

Introdução

Foi publicada no último dia 10 de dezembro a Lei nº 15.040/2024, a chamada “Lei de Seguros”, após tramitar no Congresso Nacional por mais de 20 anos. A Lei de Seguros ainda é, de forma geral, desconhecida do mercado segurador. Apesar do longo período de tramitação, não foi feito estudo de impacto. Tampouco, houve, considerada a relevância da mudança, grande e/ou aprofundada discussão.

Apresentado em 13/05/2004, o projeto passou por lenta e irregular tramitação na Câmara até voltar a tramitar efetivamente em 2016, tendo sido aprovado e remetido ao Senado 12/04/2017. No Senado (PLC nº 29/2017) também esteve efetivamente em debate por não mais do que aproximadamente 2 anos, nessa fase com mais participação de entidades do setor de seguros em especial, e foi aprovado em 18/06/2024, com posterior remessa à Câmara em 15/10/2024.

De fato, um dos subscritores deste artigo, João Marcelo dos Santos, esteve em contato direto com o Projeto de Lei desde seu momento inicial, em 2004, quando atuava como Diretor e Superintendente Substituto da SUSEP, e participou, em 2006, de audiências na Câmara sobre o tema.



João Marcelo dos Santos

Introduction

Law No. 15,040/2024, the so-called “Insurance Law”, was published on December 10th after being processed by the National Congress for more than 20 years. The Insurance Law is still, in general, unknown to the insurance market. Despite the long period of processing, no impact study was carried out. Nor was there, considering the relevance of the change, a large and/or in-depth discussion.

Presented on 05/13/2004, the project underwent slow and irregular processing in the House of Representatives until it was effectively processed again in 2016, having been approved and sent to

the Federal Senate on 04/12/2017. In the Federal Senate (PLC nº 29/2017) it was also effectively under debate for no more than approximately 2 years, in this phase with more participation of entities from the insurance sector in particular, and was approved on 06/18/2024, with subsequent referral to the House on 10/15/2024.

In fact, one of the signatories of this article, João Marcelo dos Santos, has been in direct contact with the Bill since its inception in 2004, when he served as Director

Ademais, desde o seu último desarquivamento, no início de 2023, atuamos na assistência na elaboração de análises de risco e na formulação de críticas e propostas (uma das propostas de cuja elaboração participamos ativamente chegou a ser “divulgada” como substitutivo do texto que estava em discussão). Contudo, o momento agora é diferente. Devemos nos preparar para a entrada em vigor (que acontece em 11 de dezembro de 2025) da Lei de Seguros.

A adaptação de práticas e contratos à Lei de Seguros é complexa dos pontos de vista horizontal (atinge toda a operação

das seguradoras) e vertical (impacta profundamente diversos aspectos específicos da operação). Ela demandará tempo e organização por parte das seguradoras, hoje assoberbadas pelas transformações das atividades de seus segurados e por projetos como o Sistema de Registro de Operações – SRO - e o Open Insurance. Passamos a tratar, a título de exemplo, de alguns entre muitos pontos de atenção.

Registro de Condições Contratuais

A exigência de registro prévio foi trazida expressamente na redação original da Lei de Seguros. Suprimida a previsão, foi mantido o artigo 9º, §2º, que impõe a aplicação do modelo contratual registrado na SUSEP no caso de divergência com a garantia prevista no contrato. Na prática, portanto, passa a haver necessidade de reavaliação, pelas seguradoras, de cláusulados a serem registrados e do gerenciamento da comercialização de cláusulados usualmente baseados em condições particulares, como os grandes riscos.

Agravamento de Risco e Perda de Direitos

A máxima boa-fé vincula as partes à ampla divulgação de informações nas fases pré e pós-contratual. Sua violação pode levar à perda de direitos. Já a Lei de Seguros limita o conjunto de “informações relevantes” aos questionários de risco. Estes,



Gustavo Alarcon Rodrigues

and Deputy Superintendent of SUSEP, and participated in hearings in the House of Representatives on the subject in 2006. Furthermore, since its last unarchived in early 2023, we have been assisting in the preparation of risk analyses and in the formulation of criticisms and proposals (one of the proposals in which we actively participated was even “disclosed” as a substitute for the text that was under discussion). However, the moment is different now. We must prepare for the Insurance Law to come into force (which will take place on December 11, 2025).

Adapting practices and contracts to the Insurance Law is complex from both a horizontal (it affects the entire operation of insurance companies) and a vertical (it has a profound impact on

several specific aspects of the operation) perspective. It will require time and organization on the part of insurance companies, which are currently overwhelmed by the changes in the activities of their policyholders and by projects such as the Operations Registration System (SRO) and Open Insurance. We will now discuss, by way of example, some of the many points of attention.

Registration of Contractual Conditions

The requirement for prior registration was expressly included in the original text of the Insurance Law. The provision was removed, but Article 9, §2, was maintained, which requires the application of the contractual model registered with SUSEP in the event of a discrepancy with the guarantee provided for in the contract. In practice, therefore, insurers now need to reassess the clauses to be registered and the management of the marketing of clauses usually based on specific conditions, such as major risks.

Increased Risk and Loss of Rights

The utmost good faith binds the parties to the broad disclosure of information in the pre- and post-contractual phases. Its violation may lead to the loss of rights.

The Insurance Law limits the set of “relevant information” to risk questionnaires. These should therefore be revised to become broader and more exhaustive, all of which, naturally, is associated with the review of the subscription

por isso, deverão ser revistos, para se tornarem mais amplos e exaustivos, tudo, naturalmente, associado à revisão da política de subscrição de cada ramo.

Regulação de Sinistros

Procedimentos de regulação de sinistros devem ser reformulados e imediatamente contratualizados, inclusive para “proteger” contratos que venham a estar vigentes no momento da entrada em vigor da Lei de Seguros. No que se refere a sinistros, temos (i) a fixação de um prazo único de 30 dias (ampliável pela SUSEP) para a regulação e liquidação de sinistros de qualquer natureza (massificados ou de grandes riscos), sob pena de decadência do direito da seguradora de negar a cobertura, (ii) a figura do sinistro avisado “sem aviso”, em face do “conhecimento notório” por parte da seguradora, com a atração inclusive da regra do item acima, (iii) a disponibilidade, para o segurado, do relatório de regulação e dos documentos que fundamentaram a decisão da seguradora, mesmo a confidencialidade prevista em leis específicas podendo ser afastada pelo juiz, (iv) a responsabilidade da seguradora pelos efeitos dos sinistros ainda que manifestados ou perdurados após o término da vigência da apólice, sendo essa regra tratada como regra de regulação de sinistro e não de cobertura (ou seja, com chances de ser aplicada a sinistros ocorridos depois da entrada em vigor da Lei de Seguros, ainda que referentes a apólices contratadas antes) e diversas outras regras cuja aplicação demandará providências por parte das seguradoras.

Lei Aplicável e Jurisdição

A lei aplicável a qualquer contrato de seguro celebrado por segurado residente ou domiciliado no Brasil estará sujeita à lei e à jurisdição brasileira. E isso se aplica a ações e arbitragens promovidas entre seguradora, a resseguradora e a retrocessionárias, “em que sejam discutidos conflitos que possam interferir diretamente na execução dos contratos de seguro sujeitos a esta Lei”. Os impactos disso em toda a cadeia de aceitação de riscos “brasileiros” no Brasil e no exterior são de difícil mensuração.

Inconstitucionalidade da Lei de Seguros (?) e Eficácia

Não há, regra geral (com a exceção abaixo), inconstitucionalidade na Lei de Seguro. O Decreto-Lei nº 73/1966, em parte revogado pela Lei de Seguros, foi, de fato, recep-

policy for each branch.

Claims Adjustment

Claims regulation procedures must be reformulated and immediately contracted, including to “protect” contracts that may be in force at the time the Insurance Law comes into effect. With regard to claims, we have (i) the establishment of a single term of 30 days (extendable by SUSEP) for the regulation and settlement of claims of any nature (mass or high-risk), under penalty of forfeiture of the insurer's right to deny coverage, (ii) the figure of the claim reported “without warning”, in view of the “notorious knowledge” on the part of the insurer, with the inclusion of the rule of the item above, (iii) the availability, to the insured, of the regulation report and the documents that supported the insurer's decision, even if the confidentiality provided for in specific laws can be waived by the judge, (iv) the insurer's liability for the effects of claims, even if they manifest or persist after the end of the policy's term, with this rule being treated as a claim regulation rule and not a coverage rule (that is, with the possibility of being applied to claims occurring after the Insurance Law came into effect, even if they refer to policies contracted beforehand) and several other rules. Other rules whose application will require measures on the part of insurers.

Applicable Law and Jurisdiction

The law applicable to any insurance contract entered into by an insured resident or domiciled in Brazil will be subject to Brazilian law and jurisdiction. And this applies to actions and arbitrations promoted between the insurer, the reinsurer and the retrocessionaires, “in which conflicts are discussed that may directly interfere with the execution of insurance contracts subject to this Law”. The impacts of this on the entire chain of acceptance of “Brazilian” risks in Brazil and abroad are difficult to measure.

Unconstitutionality of the Insurance Law (?) and Effectiveness

As a general rule (with the exception below), there is no unconstitutionality in the Insurance Law. Decree-Law No. 73/1966, partially revoked by the Insurance Law, was, in fact, received by the Constitution Law largely as

nado pela Constituição em grande parte como lei complementar (quando tratava do sistema financeiro nacional, que a Constituição tratou como conjunto que o sistema nacional de seguros privados integrava). Poder-se-ia até dizer que foi “desrepcionado” a partir da edição Emenda Constitucional nº 40/2003, que eliminou a menção a seguro como parte do sistema financeiro, mas isso é desimportante aqui. Isso porque a matéria contratual de seguros (objeto da Lei de Seguros) nunca esteve reservada à lei complementar (como, inclusive, se deduz do fato de o Código Civil, que traz um capítulo sobre o contrato de seguros, ser uma lei ordinária).

Aliás, quando a lei (seja ordinária, seja complementar) não trata de matéria reservada à lei complementar (a esse respeito, por exemplo, STF, RE 509300 AgR-EDv, Rel. Min. GILMAR MENDES, Tribunal Pleno, julgado em 17/03/2016). De qualquer modo, é inconstitucional o §6º do artigo 86, que veda à seguradora inovação nos fundamentos de defesa face às disposições aduzidas em sua carta de recusa da cobertura. Viola-se o princípio da ampla defesa, coroado no inciso LV do artigo 5º da Constituição Federal.

É improvável a propositura de medidas de controle concentrado de constitucionalidade (ação direta de inconstitucionalidade). Contudo, isso não impede que dispositivos sejam incidentalmente considerados inconstitucionais, o que, no caso, tenderia a ocorrer em ações que tivessem como objeto negativas de cobertura. Outro ponto importante é que a Lei de Seguros entrará em vigor e se tornará eficaz independentemente de qualquer regulamentação.

Conclusão

A Lei de Seguros traz regras exaustivas no que se refere a praticamente toda a jornada de desenvolvimento, contratação e aplicação dos contratos de seguros. Seguradoras, resseguradores, corretores de seguros e resseguros e todos os agentes do setor de seguros devem adequar práticas internas e contratos e reduzir exposições a riscos. Aquilo que deixar de ser feito, independentemente da razão, poderá fazer falta no futuro próximo.

**João Marcelo dos Santos*

Sócio Fundador do Santos Bevilaqua Advogados. Membro do Executive Board da Global Insurance Law Connect, rede mundial de escritórios de elite especializados em seguros. Ex-Diretor e Superintendente Substituto da Susep e ex-Presidente e atual Vice-Presidente do Conselho Superior da Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP).

a supplementary law (when it dealt with the National Financial System, which the Constitution treated as a set that included the National Private Insurance System). One could even say that it was “unreceived” after the enactment of Constitutional Amendment No. 40/2003, which eliminated the mention of insurance as part of the financial system, but that is irrelevant here. This is because the contractual subject matter of insurance (the subject matter of the Insurance Law) was never reserved for supplementary law (as can be deduced from the fact that the Civil Code, which contains a chapter on insurance contracts, is an ordinary law).

In fact, when the law (whether ordinary or supplementary) does not deal with a matter reserved for supplementary law (in this regard, for example, STF, RE 509300 AgR-EDv, Rel. Min. GILMAR MENDES, Full Court, decided on 03/17/2016). In any case, §6 of article 86 is unconstitutional, as it prohibits the insurer from innovating the grounds for defense in view of the provisions stated in its letter denying coverage. The principle of full defense, crowned in item LV of article 5 of the Federal Constitution, is violated.

It is unlikely that concentrated measures for constitutional review (direct unconstitutionality action) will be proposed. However, this does not prevent provisions from being incidentally considered unconstitutional, which, in this case, would tend to occur in actions that had as their object denial of coverage. Another important point is that the Insurance Law will come into force and become effective regardless of any regulation.

Conclusion

The Insurance Law contains exhaustive rules regarding practically the entire development, contracting and application of insurance contracts. Insurers, reinsurers, insurance and reinsurance brokers and all agents in the insurance sector must adapt internal practices and contracts and reduce risk exposure. Anything that is not done, regardless of the reason, may be missed in the near future.

**Gustavo Alarcon Rodrigues*

Advogado no Santos Bevilaqua Advogados. Mestre em Direito e Tecnologia pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”. Pós-graduado em Gestão de Resseguro pela Escola de Negócios e Seguros (ENS).

Duas estratégias para implementar neste Novo Ano

Two strategies to implement in this New Year

*César Romão

O calendário muda e precisamos de uma boa dose de mudança que acompanhe este processo natural do mundo.

Leve a vida com Motivação

A motivação é um dos principais combustíveis para o sucesso pessoal e profissional. Ela é o que nos leva a buscar nossos sonhos, superar desafios e vencer obstáculos. Quando estamos motivados, temos mais energia, foco e determinação para agir em direção aos nossos objetivos, mesmo diante de adversidades.

No entanto, manter a motivação em alta nem sempre é fácil. A vida é cheia de altos e baixos, e muitas vezes nos deparamos com situações que

nos desanimam ou nos fazem questionar nossas escolhas. É nessas horas que precisamos encontrar fontes de motivação que nos ajudem a continuar em frente.

Uma das principais formas de manter a motivação é ter clareza sobre nossos objetivos e propósitos. Quando sabemos exatamente o que queremos alcançar, fica mais fácil manter o foco e a determinação. Além disso, é importante estabelecer metas desafiadoras, mas realistas, que nos permitam medir o progresso e celebrar as conquistas.

Outra forma de manter a motivação é desenvolver o autoconhecimento. Quando conhecemos nossos pontos fortes e fracos, e incentivamos onde somos fortes.

Com uma boa alimentação, sono adequado e prática regular de atividades físicas, que ajudam a manter a energia e o bem-estar físico e mental, isto abre caminho para motivar-se.

Cercar-se de pessoas e situações que nos inspiram e motivam é fundamental para manter a motivação em alta. Procura-



César Romão

The calendar changes and we need a good dose of change that accompanies this natural process of the world.

Face life with Motivation

Motivation is one of the main fuels for personal and professional success. It is what drives us to pursue our dreams, overcome challenges and overcome obstacles. When we are motivated, we have more energy, focus and determination to act towards our goals, even in the face of adversity.

However, staying motivated isn't always easy. Life is full of ups and downs, and we often come across situa-

tions that discourage us or make us question our choices. It's at times like these that we need to find sources of motivation that help us keep going.

One of the main ways to stay motivated is to be clear about your goals and objectives. When you know exactly what you want to achieve, it's easier to stay focused and determined. It's also important to set challenging but realistic goals that allow you to measure your progress and celebrate your achievements.

Another way to stay motivated is to develop self-awareness. When we know our strengths and weaknesses, and encourage where we are strong.

With a good diet, adequate sleep and regular physical activity, which help maintain energy and physical and mental well-being, this paves the way for motivation.

Surrounding yourself with people and situations that inspire and motivate you is essential to keeping your moti-

re estar com pessoas que compartilham seus valores e objetivos, e que o incentivem a ser a melhor versão de si mesmo. Consuma conteúdos que o inspirem, como livros, palestras e podcast. E, acima de tudo, acredite em si mesmo e em seu potencial.

A motivação é um processo dinâmico, que pode variar ao longo do tempo, mas com dedicação e disciplina, é possível mantê-la em níveis elevados e alcançar o sucesso em todas as áreas da vida.

Algumas coisas que você deve evitar

Falta de planejamento: Não ter um plano para alcançar seus objetivos pode levar a decisões equivocadas e perda de tempo.

Falta de autoconfiança: Acreditar em si mesmo é fundamental para alcançar o sucesso. A falta de autoconfiança pode levar à procrastinação e a não tentar coisas novas.

Não cuidar da saúde: Negligenciar a saúde pode levar a problemas físicos e mentais que podem afetar sua qualidade de vida.

Não pedir ajuda: Tentar fazer tudo sozinho pode ser exaustivo e não é necessário. Pedir ajuda quando necessário é importante para alcançar seus objetivos.

Procrastinação: Adiar tarefas pode levar a prazos perdidos e estresse desnecessário.

Não aprender com os erros: Erros são oportunidades de aprendizado. Não aprender com eles pode levar a repeti-los.

Pensar negativamente: Pensamentos negativos podem afetar sua saúde mental e bem-estar geral.

Falta de organização: Não estar organizado pode levar a perda de tempo e desorganização em geral.

Não se desafiar: Sair da zona de conforto é importante para crescer e aprender. Não se desafiar pode levar à estagnação.

Não poupar dinheiro: Não economizar pode levar a problemas financeiros e estresse desnecessário.

Não ouvir os outros: Ouvir os outros é importante para crescer e aprender. Não ouvir pode levar a erros e perda de oportunidades.

Não respeitar os outros: Respeitar os outros é fundamental para relacionamentos saudáveis.

Ficar preso no passado: Ficar preso no passado pode impedir o progresso e a felicidade no presente e no futuro.

Não aproveitar o momento presente: Viver no passado ou no futuro pode levar a perder a beleza do momento presente.

Ser muito autocrítico: Ser autocrítico pode ser útil, mas ser muito autocrítico pode levar à baixa autoestima e estresse desnecessário.

*César Romão é conferencista, escritor, radialista entre outras atividades destacadas e reconhecidas mundialmente

vation high. Try to be with people who share your values and goals, and who encourage you to be the best version of yourself. Consume content that inspires you, such as books, lectures and podcasts. And, above all, believe in yourself and your potential.

Motivation is a dynamic process, which can vary over time, but with dedication and discipline, it is possible to maintain it at high levels and achieve success in all areas of life.

Some things you should avoid

Lack of planning: Not having a plan to achieve your goals can lead to poor decisions and wasted time.

Lack of self-confidence: Believing in yourself is essential to achieving success. Lack of self-confidence can lead to procrastination and not trying new things.

Not taking care of your health: Neglecting your health can lead to physical and mental problems that can affect your quality of life.

Not asking for help: Trying to do everything yourself can be exhausting and is not necessary. Asking for help when needed is important to achieving your goals.

Procrastination: Putting off tasks can lead to missed deadlines and unnecessary stress.

Not learning from mistakes: Mistakes are learning opportunities. Not learning from them can lead to repeating them.

Thinking negatively: Negative thoughts can affect your mental health and overall well-being.

Lack of organization: Not being organized can lead to wasted time and general disorganization.

Not challenging yourself: Stepping out of your comfort zone is important for growth and learning. Not challenging yourself can lead to stagnation.

Not saving money: Not saving can lead to financial problems and unnecessary stress.

Not listening to others: Listening to others is important for growing and learning. Not listening can lead to mistakes and missed opportunities.

Not respecting others: Respecting others is fundamental to healthy relationships.

Getting stuck in the past: Getting stuck in the past can prevent progress and happiness in the present and future.

Not enjoying the present moment: Living in the past or the future can lead to missing the beauty of the present moment.

Being too self-critical: Being self-critical can be helpful, but being too self-critical can lead to low self-esteem and unnecessary stress.

*César Romão is a lecturer, writer, radio broadcaster and has other outstanding and world-renowned activities.

SindSeg SP inova e adota diversidade

SindSeg SP innovates and adopts diversity

O Sindicato das Seguradoras de São Paulo (SindSeg SP) realizou no início de dezembro na Casa Bisutti em São Paulo, o seu tradicional almoço de final de ano, com a participação de membros da diretoria, seguradores, lideranças dos corretores de seguros e convidados, encontro marcado pelo suspense, para celebrar os bons resultados obtidos pela indústria do seguro.

Entre importantes manifestações, o presidente Rivaldo Leite mencionou o crescimento do setor, tendo como destaque o segmento de automóveis,

que iniciou o ano em retração, mas deverá fechar com alta significativa, mesmo após os desastres climáticos no Sul do país que registraram cerca de R\$ 100 bilhões em perdas econômicas e por volta de R\$ 6 bilhões em indenizações, e Dyogo Oliveira, presidente da Confederação das Seguradoras (CNseg), reforçou o cenário positivo para o setor, que deve encerrar 2024 com crescimento de 11% e sinistralidade baixa, o que significa bons lucros para as empresas e recursos para investimentos em tecnologia, que dá o tom para a inovação que o setor precisa para atingir a uma parcela mais significativa da população.

Houve também o anúncio de um fato histórico para o segmento, tendo em vista que a reconhecida e respeitada executiva Patricia Chacon, atual COO da Porto, será a primeira mulher a assumir a presidência do Sindicato, que completou 83 anos recentemente e dá início a uma nova era com a liderança feminina, reforçando o compromisso do mercado com inovação, diversidade e crescimento sustentável, com mandato iniciado em janeiro de 2025.

A executiva, também destacou que “a formação de uma equipe diversa, que inclui 17 homens e 4 mulheres e classificou esse avanço como um passo significativo para o setor”. A nova diretoria contará com líderes das principais seguradoras do mercado, bem como a formação de uma equipe diversa e classificou esse avanço como um passo significativo para o setor.



Rivaldo Leite

The São Paulo Insurance Union (SindSeg SP) held its traditional end-of-year lunch at Casa Bisutti in São Paulo in early December, with the participation of Board members, insurers, insurance broker leaders and guests, marked by suspense, to celebrate the good results obtained by the insurance industry.

Among important statements, President Rivaldo Leite mentioned the growth of the sector, highlighting the automobile segment, which began the year in decline but is

expected to close with a significant increase, even after the climate disasters in the South of the Country that recorded around R\$100 billion in economic losses and around R\$6 billion in indemnity, and Dyogo Oliveira, president of the Insurance Companies Confederation (CNseg), reinforced the positive scenario for the sector, which is expected to close 2024 with 11% growth and low claims, which means good profits for companies and resources for investments in technology, which sets the tone for the innovation that the sector needs to reach a more significant portion of the population.

There was also the announcement of a historic fact for the segment, considering that the recognized and respected executive Patricia Chacon, current Porto's COO, will be the first woman to assume the presidency of the Union, which recently turned 83 years and begins a new era with female leadership, reinforcing the market's commitment to innovation, diversity and sustainable growth, with a mandate starting in January 2025.

The executive also highlighted “the formation of a diverse team, which includes 17 men and 4 women, and classified this advancement as a significant step for the sector”. The new Board will include leaders from the main insurance companies in the market, as well as the formation of a diverse team and classified this advancement as a significant step for the sector.

Diretoria para o biênio 2025/2026

Board of Directors for biennium 2025/2026

O Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG SP) elegeu em Assembleia Geral Ordinária a nova diretoria para os dois próximos anos. A chapa única, nomeada por aclamação, trouxe a eleição de Anderson Mundim Martins como presidente (foto), em reunião no início de dezembro de 2024.

Em seu discurso de posse, o empossado agradeceu aos ex-presidentes Silas Kasahaya e Marcos Kobayashi, por sua participação na diretoria na gestão de ambos e, ainda, ao atual presidente Marcio Batistuti e ao vice-presidente Gustavo Toledo pela indicação e apoio à sua candidatura. “Agradeço a Deus e peço que me dê

muita sabedoria, força e tempo para gerir o CVG-SP, juntamente com toda a diretoria, com bastante propriedade”, destacou. Agradeceu também as autoridades presentes no evento, a maioria composta por representantes dos corretores de seguros, e disse que outra meta é unir as entidades de seguros em torno do CVG-SP, sobretudo os CVGs de outros Estados. “Vamos conversar e nos organizar para juntos fortalecermos os produtos de vida. Para isso, precisamos da união de todos, incluindo corretores e assessorias”, reforçou.

Confira abaixo a composição da nova diretoria:

(Além dos membros adjuntos eleitos)

Presidente:

Anderson F. Mundim Martins (Bradesco Vida e Previdência)

Vice-Presidentes:

Gustavo Alves de Toledo (Metropolitan Life)

Joana Barros Salgueiro Santos (Alfa Previdência e Vida)

Diretor Administrativo Financeiro:

Paulo Rogério de Lima (Icatu Seguros)

Diretor Relações com o Mercado

Marcos Vinicius Z. N. Salum

Comissão Fiscal:

Presidente: Alessandra Martins Monteiro (Austral Re)

Membros Efetivos:

Alexandre Vicente da Silva (HDI Seguros)

Ana Flávia Ribeiro Ferraz (Bradesco Vida e Previdência)

Suplentes:

Leandro Cordeiro Silva (Zurich Seguros)

Paulo Henrique Gomes (Capemisa Seguradora)



The Clube Vida Grupo São Paulo (CVG SP) elected the new Board of Directors for the next two years at the Annual General Meeting. The single plaque, named by acclamation, brought the election of Anderson F. Mundim Martins as president (photo), at the beginning December, 2024 session.

In his inauguration speech, the inductee thanked former presidents Silas Kasahaya and Marcos Kobayashi, for their participation on the Board in their management, and also the current president Marcio Batistuti and vice-president Gustavo Toledo for their nomination and support for his candidacy. “I thank God and ask that he give me a lot of wisdom,

strength and time to manage CVG-SP, together with the entire Board, with great property”, he highlighted.

He also thanked the Authorities present at the event, the majority of whom were representatives of insurance brokers, and said that another target is to unite Insurance Entities around CVG-SP, especially CVGs from other States. “Let's talk and organize ourselves so that together we can strengthen life products. To achieve this, we need everyone to come together, including brokers and advisors, he reinforced.

Check below the new Board composition:

(In addition to the deputy Members elected)

President:

Anderson F. Mundim Martins (Bradesco Vida e Previdência)

Vice-Presidents:

Gustavo Alves de Toledo (Metropolitan Life)

Joana Barros Salgueiro Santos (Alfa Previdência e Vida)

Chief Financial Officer:

Paulo Rogério de Lima (Icatu Seguros)

Market Relations Director

Marcos Vinicius Z. N. Salum

Supervisor Committee:

President: Alessandra Martins Monteiro (Austral Re)

Effective Members:

Alexandre Vicente da Silva (HDI Seguros)

Ana Flávia Ribeiro Ferraz (Bradesco Vida e Previdência)

Surrogates Members:

Leandro Cordeiro Silva (Zurich Seguros)

Paulo Henrique Gomes (Capemisa Seguradora)

Diálogo produtivo entre players do mercado

Productive dialogue between market players

Por/by Carlos Pacheco

O escritório Costa, Albino & Rocha Sociedade de Advogados (CAR), em cooperação com o global HFW, realizou recentemente o 2º Seminário Internacional de (Res) Seguros, evento que debate temas gerais nas áreas de seguros e resseguros. O seminário aconteceu no Centro Brasileiro Britânico (CBB), em São Paulo, e reuniu 210 pessoas, entre executivos, diretores de grandes empresas e corretores, representando mais de 70 companhias do setor. O seminário teve o apoio institucional da



Seminário reuniu 210 pessoas, entre executivos, diretores de grandes empresas e corretores
Seminar brought together 210 people, including executives, directors of large companies and brokers

Associação Brasileira de Gerência de Riscos (ABGR).

Os debates giraram em torno do marco legal dos seguros, riscos emergentes, gerenciamento de crises, impacto das recuperações judiciais no mercado de seguros e seguros em obras públicas.

Um dos destaques foi o keynote speaker Sam Wakerley (sócio do escritório HFW), advogado britânico, Head de seguros e resseguros do HFW no Oriente Médio, além de consultor de diversas empresas. Com sede em Londres, a HFW possui mais de 700 advogados no continente americano, Europa, Oriente Médio e Ásia-Pacífico.

O seminário também abriu discussão com mais três painéis: “Gerenciamento de Crises”, “Impacto das Recuperações Judiciais no Mercado de Seguros” e “Seguros em Obras Públicas”. Na análise do sócio do CAR, Dinir Rocha, o evento foi um sucesso. Segundo ele, os últimos painéis – “Gerenciamento de Crises”, “Impacto das Recuperações Judiciais no Mercado de Seguros” e “Seguros em Obras Públicas” – reforçaram a importância da arte de bem gerir uma crise, de como o seguro garantia pode propiciar incremento em projetos de obras públicas e o debate sobre recuperações judiciais.

Na avaliação do sócio Ricardo Loew, o evento trouxe um grande diferencial para todos os participantes. “Um seminário como esse é importante porque abre o diálogo, proporciona troca de ideias, informações. É isso que o mercado segurador precisa”, apontou.

Costa, Albino & Rocha Sociedade de Advogados (CAR), in cooperation with the global HFW, recently held the 2nd International Seminar on (Res)Insurance, an event that discusses general topics in the areas of insurance and reinsurance. The seminar took place at the Centro Brasileiro Britânico (CBB), in São Paulo, and brought together 210 people, including executives, directors of large companies and brokers, representing more than 70 companies in the sector. The seminar had the institutional support of

the Brazilian Association of Risk Management (ABGR).

The debates revolved around the legal framework for insurance, emerging risks, crisis management, the impact of judicial recoveries on the insurance market and insurance in public works.

One of the highlights was keynote speaker Sam Wakerley (partner at HFW), a British lawyer, Head of insurance and reinsurance at HFW in the Middle East, and a consultant for several companies. Headquartered in London, HFW has over 700 lawyers in the Americas, Europe, the Middle East and Asia-Pacific.

The seminar, promoted by CAR Advogados, also opened the discussion with three more panels: “Crisis Management”, “Impact of Judicial Recoveries on the Insurance Market” and “Insurance in Public Works”. On the CAR’s partner Dinir Rocha analysis, the event was a success. According to him, the last panels – “Crisis Management”, “Impact of Judicial Recoveries on the Insurance Market” and “Insurance in Public Works” – reinforced the importance of the art of managing a crisis well, how surety bonds can provide an increase in public works projects and the debate on judicial recoveries.

According to partner Ricardo Loew assessment, the event brought a great advantage to all participants. “A seminar like this is important because it opens up dialogue, provides ideas exchange and information. This is what the insurance market needs,” he pointed out.

SegPartners comemora 10 anos

SegPartners celebrates 10 years

A SegPartners Brasil Corretora de Seguros S.A (SPB), empresa que reúne corretoras de seguros para otimizar operações e as representa perante as seguradoras, completou 10 anos de história em 2024 e reuniu parceiros do mercado para celebrar. A festa aconteceu no final de novembro, no Villa Bisutti Tenerife, na zona sul de São Paulo, reunindo 400 pessoas, entre corretores membros, seguradores parceiros, colaboradores e imprensa. Um vídeo apresentou a linha do tempo de



Alexandre Camillo

Boris Ber

Paulo Rogério

crescimento da corretora desde 2004, quando executivos que deixaram uma seguradora para se tornarem corretores de seguros decidiram se unir para centralizar processos de suas empresas. Paulo Rogério dos Santos, CEO da empresa, se emocionou ao lembrar a trajetória. “A SegPartners foi inicialmente criada para unificar a produção de alguns amigos para obter melhores condições junto às seguradoras. Com o tempo, investimos no compartilhamento de sistemas e processos. Deu tão certo que a empresa se tornou gigante, e hoje conta com 54 funcionários para atender os quase 70 corretores que fazem parte”, destacou. A primeira estrutura foi montada dentro da corretora de Paulo Rogério, enquanto outros fundadores cederam recursos e colaboradores. Foram adquiridos sistemas que criaram a Central de Serviços Compartilhados. Os corretores buscaram as primeiras parcerias com as seguradoras, e hoje são as companhias que querem estar com o grupo da SegPartners. Em 2022, a diretoria foi profissionalizada com a contratação de profissionais especialistas para cada área, os executivos decidiram ‘embalar os serviços’, criar um produto e oferecer para o mercado, em um plano de expansão. Neste ano, a presidência do Conselho foi assumida por Alexandre Camillo, corretor de seguros de reconhecida experiência, que foi presidente do Sincor-SP e superintendente da Susep. No evento, Camillo destacou a parceria bem-sucedida com Paulo Rogério para trabalhar no desenvolvimento de soluções para os corretores e seguros do grupo. “Estamos atuando juntos para promover melhorias para o corretor e, principalmente, para o consumidor. Temos diversos projetos e lançamentos para o próximo ano, 2025 promete”, garantiu. (TR)

SegPartners Brasil Corretora de Seguros SA (SPB), a company that brings together insurance brokers to optimize operations and represent them before insurance companies, celebrated its 10th anniversary in 2024 and gathered market partners to celebrate. The party took place at the end of November at Villa Bisutti Tenerife, in the southern area of São Paulo, bringing together 400 people, including member brokers, partner insurers, employees and the press. A video presented the timeline of the brokerage’s growth since 2004, when executives who left an insurance company to become insurance brokers decided to join forces to centralize their companies’ processes. Paulo Rogério dos Santos, the company’s CEO, was moved when he recalled the trajectory. “SegPartners was initially created to unify the production of some friends to obtain better conditions with insurance companies. Over time, we invested in sharing systems and processes. It was so successful that the company became a giant, and today it has 54 employees to serve the almost 70 brokers that are part of it”, he highlighted. The first structure was set up within Paulo Rogério’s brokerage firm, while other founders provided resources and employees. Systems were acquired that created the Shared Services Center. The brokers sought the first partnerships with insurance companies, and today these are the companies that want to be part of the SegPartners Group. In 2022, the board was professionalized by hiring specialist professionals for each area. The executives decided to ‘package the services’, create a product and offer it to the market, as part of an expansion plan. This year, the presidency of the Board was assumed by Alexandre Camillo, an insurance broker with recognized experience, former President of Sincor-SP and Superintendent of Susep. At the event, Camillo highlighted the successful partnership with Paulo Rogério to work on developing solutions for the group’s brokers and insurance companies. “We are working together to promote improvements for the broker and, mainly, for the consumer. We have several projects and launches for next year, 2025 promises to be great”, he assured. (TR)

Evento reúne grandes players do setor de transportes

Event brings together major players in the Transportation sector

Por/by Carlos Pacheco

É um encontro que já faz parte do calendário oficial do setor. Nos dias 4 e 5 de dezembro, São Paulo recebeu a 10ª edição da tradicional Expo CIST, evento organizado pelo Clube Internacional de Seguros de Transporte. Líderes e profissionais da área, seguradoras e empresas de logística, tecnologia e gerenciamento de risco marcaram presença com suas soluções. Durante os dois dias, aconteceram palestras, painéis, exposições e oportunidades de networking com os principais players do mercado.

“O evento foi bem-sucedido graças ao esforço e dedicação de toda a diretoria do CIST, além do apoio dos nossos patrocinadores e parceiros institucionais e, obviamente, cada participante que contribuiu para o grande sucesso do maior congresso multilateral da América Latina”, ressaltou o presidente do CIST, Frederico Leopoldo. Segundo seus cálculos, mais de 600 participantes fizeram do encontro um grande acontecimento.

Leopoldo lembrou que o evento sempre se notabiliza pela qualidade das palestras e de apontar as tendências do segmento de transportes. “Estamos com a sensação do dever cumprido”, acrescentou. O dirigente avisa que a entidade já se movimenta para a realização da 11ª Expo CIST que ocorrerá em 2026.

Alguns dos participantes aprovaram o evento. “Com uma programação rica e a presença de líderes e especialistas do mercado, a Expo CIST é uma oportunidade única para se discutir temas estratégicos e fortalecer laços com parceiros e clientes”, afirmou o advogado Paulo Henrique Cremonese, sócio do escritório Machado e Cremonese. Já a CEO da Shamah Seguros de Transportes, Karen Bispo, complementou: “O congresso trouxe importantes insights sobre o seguro de transporte”.



Foto de encerramento da 10ª Expo CIST: à frente o presidente Leopoldo (terceiro à esquerda abaixo) e diretoria com o palestrante Max Gehringer (centro)

Closing photo of the 10th CIST Expo: in front, president Leopoldo (third from the left below) and Board of Directors with speaker Max Gehringer (center)

It is a meeting that is already part of the official calendar of the sector. On December 4th and 5th, São Paulo hosted the 10th edition of the traditional Expo CIST, an event organized by the International Insurance Transportation Club (CIST). Leaders and professionals from the area, insurers and logistics, technology and risk management companies were present with their solutions. During the two days, there were lectures, panels, exhibitions and networking opportunities with the main players in the market. “The event was a success thanks to the effort and dedication of the entire CIST board, in addition to the support of our sponsors

and institutional partners and, of course, each participant who contributed to the great success of the largest multilateral congress in Latin America,” highlighted CIST president Frederico Leopoldo. According to his calculations, more than 600 participants made the meeting a great event.

Leopoldo recalled that the event is always known for the quality of its lectures and for highlighting trends in the shipping segment. “We feel like we have accomplished our duty,” he added. The director said that the organization is already moving towards holding the 11th Expo CIST, which will take place in 2026.

Some of the participants approved of the event. “With a rich program and the presence of market leaders and experts, Expo CIST is a unique opportunity to discuss strategic issues and strengthen ties with partners and clients,” said attorney Paulo Henrique Cremonese, partner at Machado e Cremonese. The CEO of Shamah Seguros de Transportes, Karen Bispo, added: “The conference brought important insights into shipping insurance”.

Fórum de Vida e Previdência Privada Private Life and Pension Forum

Por/by Márcia Kovacs

A Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi) realizou no final de novembro, na Casa Giardini, em São Paulo, o XI Fórum Nacional de Seguro de Vida e Previdência Privada. Realizado a cada dois anos, reuniu importantes executivos do setor, além de autoridades e especialistas, nacionais e internacionais, do mercado segurador e de áreas afins. O tema central do evento foi ‘Inovar, Expandir, Impulsionar’ e durante a abertura, foi apresentada a pesquisa Fenaprevi/Datafolha, que trouxe insights sobre a visão da população brasileira em relação ao planejamento financeiro voltado para a aposentadoria e à proteção da renda familiar. Edson Franco (foto), presidente da Federação, destacou a necessidade de se enfrentar os desafios da previdência privada no Brasil. “É preciso refletir sobre o que cada um de nós pode fazer para solucionar as pendências causadas pelo enorme déficit de proteção securitária e previdenciária da nossa população. Vencer as dificuldades que já se impõem no presente é prioridade, para podermos reverter essa situação no futuro”, reforçou. Foram também compartilhados detalhes da edição 2024 da pesquisa Percepção dos Brasileiros sobre Proteção e Planejamento, encomendada ao Instituto Datafolha. O estudo revelou desafios significativos para a proteção financeira e chamou a atenção do setor, dos reguladores e dos formuladores de políticas públicas sobre a necessidade de ampliar a adesão da sociedade ao mercado de seguros e previdência privada. Entre os principais desafios apontados, estão a redução de despesas e a forma como a população utiliza sua renda para gerenciar os custos, de acordo com a renda mensal familiar. Do total de entrevistados, 45% identificaram “reduzir despesas para sobrar renda” como o principal obstáculo ao planejamento financeiro. Outros 42% destacaram dificuldades em gerar receita suficiente para poupar. O estudo também evidenciou uma preferência pelo consumo imediato entre grupos mais jovens, de 25 a 44 anos, o que dificulta a formação de uma reserva financeira.



The National Federation of Private Pensions and Life Insurance (FenaPrevi) held the 11th National Forum on Life Insurance and Private Pensions at the end of November at Casa Giardini in São Paulo. Held every two years, it brought together important executives from the sector, as well as national and international Authorities and experts from the insurance market and related areas. The central theme of the event was 'Innovate, Expand, Boost' and during the opening, the Fenaprevi /Datafolha survey was presented, which provided insights into the Brazilian population's view on financial planning aimed at retirement and protecting family income. Edson Franco (photo), president of the Federation, highlighted the need

to face the challenges of private pensions in Brazil. “We need to reflect on what each of us can do to solve the problems caused by the enormous deficit in insurance and pension protection for our population. Overcoming the difficulties that already exist today is a priority, so that we can reverse this situation in the future”, he emphasized. Details of the 2024 edition of the survey Brazilians’ Perceptions of Protection and Planning, commissioned by the Datafolha Institute, were also shared. The study revealed significant challenges for financial protection and drew the attention of the sector, regulators and public policy makers to the need to increase society’s adherence to the insurance and private pension market. Among the main challenges identified were reducing expenses and the way in which the population uses their income to manage costs, according to the monthly family income. Of the total interviewees, 45% identified “reducing expenses to have income left over” as the main obstacle to financial planning. Another 42% highlighted difficulties in generating enough income to save. The study also highlighted a preference for immediate consumption among younger groups, aged 25 to 44, which makes it difficult to build up a financial reserve.

Carta Protesto: segurador contra transportador

Protest Letter: Insurer versus Carrier

*Paulo Henrique Cremoneze

Regulado desde 2002 pelo art. 754 do Código Civil, o protesto do recebedor é um dos temas mais discutidos nos cenários do Direito do Seguro e do Direito de Transportes. Trata-se de um grande protagonista dos litígios judiciais de ressarcimento em regresso das Carteiras de Seguros Internacionais e Nacionais de Transportes.

Além de o enfrentarmos diariamente nas disputas judiciais, meus sócios e eu já o abordamos em muitas cartas abertas ao mercado segurador, pareceres, opiniões legais, artigos e livros. Gostamos do tema. Temos opiniões bem firmes a respeito de algumas de suas controvérsias mais significativas.

Entre outros aspectos muito abordados em lides forenses, destacamos que instrumentos como o Termo de Faltas e Avarias e o Boletim de Ocorrência, os quais fazem as vezes do protesto do recebedor (carta-protesto). Entendemos também que artigo legal que o prevê não pode ser exigido para sinistros de transportes apurados no exterior.

Realmente, antes mesmo de sua regulação pelo Código Civil em vigor, já defendíamos que a carta-protesto poderia ser perfeitamente substituída por outro meio de prova idôneo, sustentando que alguns instrumentos e documentos específicos tinham o poder de desempenhar as mesmas funções.

A regra do art. 754 tornou a matéria um pouco mais árida, impondo causa decadência de direito. Mas nada mudou quanto ao entendimento, que julgamos correto, segundo o qual alguns instrumentos e documentos são perfeitamente hábeis para a configuração do protesto do recebedor (também conhecido como carta-protesto).

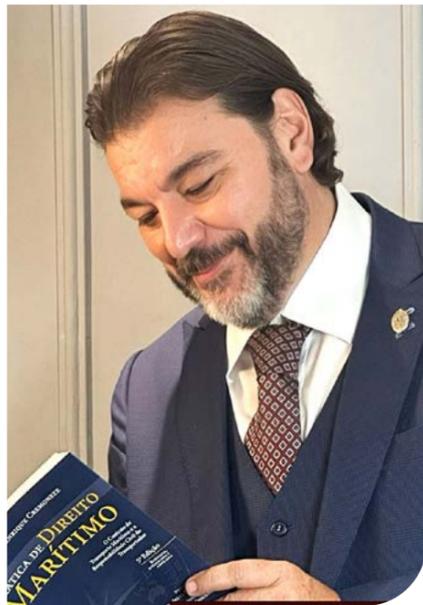
Defendíamos isso antes, defendemos com mais razão agora.

Uma coisa a se afirmar, com base no texto expresso da lei, é que o protesto se faz absolutamente prescindível em casos envolvendo a perda total da carga confiada para transporte. Eis algumas das questões controvertidas mais comuns, que ora lembramos apenas por inegável apreço ao tema.

De um tempo para cá incentivados por amigos, excelentes profissionais do mercado segurador, abraçamos mais uma tese: uma eventual ausência do protesto do recebedor não pode prejudicar o segurador sub-rogado, uma vez que ele não é o destinatário final do serviço de transporte de carga.

Em outras palavras: a regra do art. 754 do Código Civil não é oponível ao segurador sub-rogado, mas apenas ao dono da carga (não raro, também segurado do seguro de transporte).

De certo modo, essa tese se ancora na mesma razão hermenêutica que justifica a impossibilidade de se obrigar o segurador a participar de um procedimento arbitral acordado pelo segurado com o transportador, se esse mesmo segurador não houver antes anuído



Paulo Henrique Cremoneze

Regulated since 2002 by art. 754 of the Civil Code, the protest of the receiver is one of the most discussed topics in the Insurance Law and Transport Law scenarios. It is a major protagonist in legal disputes for compensation in return for International and National Transport Insurance Portfolios.

In addition to facing it daily in legal disputes, my partners and I have already addressed it in many open letters to the insurance market, legal opinions, articles and books. We are passionate about the subject. We have very strong opinions about some of its most significant controversies.

Among other aspects frequently discussed in legal proceedings, we highlight instruments such as the Statement of Faults and Damages and the Police Report, which act as the recipient's protest (protest letter). We also understand that the legal article that provides for this cannot be required for transport accidents

investigated abroad.

In fact, even before its regulation by the current Civil Code, we already argued that the protest letter could be perfectly replaced by another suitable means of proof, arguing that some specific instruments and documents had the power to perform the same functions.

The rule of art. 754 made the matter a little more arid, imposing a cause for forfeiture of rights. But nothing has changed regarding the understanding, which we consider correct, according to which some instruments and documents are perfectly capable of configuring the protest of the recipient (also known as a protest letter).

We defended this before, we defend it with even more reason now.

One thing that must be stated, based on the express text of the law, is that protest is absolutely unnecessary in cases involving the total loss of the cargo entrusted for transportation. Here are some of the most common controversial issues, which we recall here only out of undeniable interest in the subject.

For some time now, encouraged by friends, excellent professionals in the insurance market, we have embraced another thesis: a possible absence of protest by the recipient cannot harm the subrogated insurer, since he is not the final recipient of the cargo transportation service.

In other words: the rule of art. 754 of the Civil Code is not enforceable against the subrogated insurer, but only against the owner of the cargo (often also the insured of the transport insurance).

In a certain way, this thesis is based on the same hermeneutical reason that justifies the impossibility of obliging the insurer to participate in an arbitration procedure agreed by the insured

com o procedimento de modo expresso, formal e voluntário. Isso porque, conforme o §2º, do art. 786 do Código Civil, nenhum ato do segurado pode extinguir ou prejudicar o direito de regresso do segurador. Recentemente fizemos uso dessa tese em um caso concreto, com êxito. É bem verdade que o resultado do litígio não foi positivo, pois o Poder Judiciário entendeu que não houve responsabilidade civil do transportador marítimo, porém, em relação ao tópico “decadência por falta de protesto do recebedor”, a decisão não poderia ter sido melhor.

O Tribunal de Justiça de São Paulo entendeu que a regra do art. 754 do Código Civil não se aplica ao segurador sub-rogado, mas apenas ao proprietário da carga.

“Apelação nº 1092486-85.2017.8.26.0100

Ementa: Ação regressiva. Transporte de mercadorias. Ocorrência de avarias nos produtos transportados. Decadência prevista no artigo 754 do Código Civil que não atinge as seguradoras. Incidência do disposto no artigo 1.013, parágrafo 4º do CPC. Responsabilidade civil da transportadora. Não caracterização. Recurso desprovido.”

Excelente decisão, não? Mais uma que se soma a outras que afastam a decadência por eventual ausência ou intempestividade da carta-protesto. Ela é de fato muito importante, deve ser zelada por todos, mas não pode ser empecilho para a imputação de responsabilidade do transportador quando existem provas do dano e do nexo de causalidade.

A decisão é excelente porque não pode o segurador ser efetivamente prejudicado no pleno exercício do seu direito de regresso por conta de algo à margem de seu domínio. Igualmente, não é moralmente ordenado que o transportador responsável por um dano (prejuízo), desdioso no cumprimento da obrigação contratual de resultado, deixe de responder civilmente por uma questão meramente formal, que recebeu de modo equivocado, pelo legislador, o selo da decadência.

Justamente por esse selo rigoroso é que as interpretações judiciais devem pender a isonomia, equidade, proporcionalidade e busca da justiça, segundo o insuperável conceito do Código Justiniano, fundado no Direito Natural e na boa ordem moral: “Justiça é dar a cada um o que é seu”.

Eis a arte do exercício do Direito, muito bem aplicada na decisão que diz: “Vê-se, e claramente visto, que o disposto no artigo 745 do CC refere-se ao destinatário da carga, não sendo, portanto, aplicável em relação à seguradora.”

Isso não quer dizer que as seguradoras não têm mais se preocupar com o protesto do recebedor, questão ainda muito sensível e controversa. Muito menos que devem deixar de exigir dos segurados os cuidados devidos. Quer dizer apenas uma nova e saudável vista sobre o mesmo e traumático ponto.

Contentes com a decisão, esperamos que sirva para mudar paradigmas. Até porque não é a primeira do tipo. E assim esperamos que não seja a última.

**O autor é advogado, sócio fundador de Machado e Cremoneze – Advogados Associados, doutorando em Direito Civil pela Universidade de Coimbra, mestre em Direito Internacional Privado pela Universidade Católica de Santos (onde se graduou em Direito), especialista em Direito dos Seguros pela Universidade de Salamanca, acadêmico da Academia Nacional de Seguros e Previdência.*

with the carrier, if that same insurer has not previously agreed to the procedure in an express, formal and voluntary manner.

This is because, according to §2 of art. 786 of the Civil Code, no act by the insured can extinguish or harm the insurer's right of recourse. We recently used this thesis in a specific case, with success. It is true that the outcome of the dispute was not positive, as the Judiciary understood that there was no civil liability on the part of the maritime carrier, however, in relation to the topic “lapse due to lack of protest by the recipient”, the decision could not have been better.

The Court of Justice of São Paulo understood that the rule of art. 754 of the Civil Code does not apply to the subrogated insurer, but only to the owner of the cargo.

“Appeal No. 1092486-85.2017.8.26.0100

Summary: Regressive action. Transportation of goods. Occurrence of damage to the transported products. Expiry provided for in article 754 of the Civil Code that does not affect insurance companies. Incidence of the provisions of article 1,013, paragraph 4 of the CPC. Civil liability of the carrier. No characterization. Appeal dismissed.”

Excellent decision, isn't it? Yet another one that adds to others that eliminate the expiration of the contract due to the absence or untimeliness of the protest letter. It is in fact very important and must be respected by everyone, but it cannot be an obstacle to the attribution of liability to the carrier when there is evidence of damage and causal link.

The decision is excellent because the insurer cannot be effectively harmed in the full exercise of its right of recourse on account of something outside its control. Likewise, it is not morally ordered that the carrier responsible for damage (loss), neglecting to comply with the contractual obligation of result, should fail to be held civilly liable for a merely formal issue, which was wrongly given the seal of forfeiture by the legislator.

Precisely because of this rigorous seal, judicial interpretations must lean towards equality, equity, proportionality and the search for justice, according to the unsurpassable concept of the Justinian Code, founded on Natural Law and good moral order: “Justice is giving to each person what is theirs”.

Here is the art of exercising Law, very well applied in the decision that says: “It is clear that the provisions of article 745 of the Civil Code refer to the recipient of the cargo and are therefore not applicable to the insurer.”

This does not mean that insurers no longer have to worry about the recipient's protest, a still very sensitive and controversial issue. Much less that they should stop demanding due care from policyholders. It simply means a new and healthy view of the same traumatic point.

We are pleased with the decision and hope that it will serve to change paradigms. Especially because it is not the first of its kind. And we hope that it will not be the last.

**The author is a lawyer, founding partner of Machado e Cremoneze – Advogados Associados, PhD candidate in Civil Law at the University of Coimbra, Master in Private International Law at the Catholic University of Santos (where he graduated in Law), specialist in Insurance Law at the University of Salamanca, academic of the National Academy of Insurance and Pensions.*

CQCS Insurtech & Inovação 2024

2024 CQCS Insurtech & Innovation

No mês de novembro, aconteceu no Pro Magno Centro de Eventos, em São Paulo, o CQCS Insurtech & Inovação 2024, maior evento de inovação em seguros da América Latina. Na ocasião foi debatido em ampla diversidade de que forma a tecnologia chega para auxiliar corretores e seguradoras a criarem um ambiente mais confortável e promissor para o cliente. Com mais de 170 palestrantes confirmados, entre eles 15 Keynote Speakers de destaque mundial, e a participação de mais de 39 CEOs em painéis de liderança, o evento solidifica também sua posição como o principal hub de inovação no setor de seguros da América Latina. O evento deste ano cresceu 60% em relação



Gustavo Doria

à última edição, refletindo um aumento considerável no número de patrocinadores e expositores. Além de continuar com o compromisso de ser um evento lixo zero, o CQCS Insurtech & Inovação 2024 se destaca por ser sustentável e por não emitir carbono. A jornada de inclusão também é uma prioridade, com a presença de intérpretes de Libras e um enfoque no protagonismo feminino, assegurando a meta futura de ter uma mulher em cada painel, incluindo lideranças negras, para promover respeito e diversidade. A Arena DemoStage, um espaço dedicado a startups em fase inicial, foi uma das principais atrações. Aqui, empresas apresentam

In November, the largest insurance innovation event in Latin America, CQCS Insurtech & Innovation 2024 took place at the Pro Magno Events Center, in São Paulo. The event was a broadly diverse debate on how technology can help brokers and insurers create a more comfortable and promising environment for customers. With more than 170 confirmed speakers, including 15 world-renowned Keynote Speakers, and attended more than 39 CEOs on leadership panels, the event also solidifies its position as the main innovation hub in the insurance sector in Latin America. This year's event grew 60% compared to the last edition, reflecting a considerable increase

in the number of sponsors and exhibitors. In addition to continuing its commitment to being a zero-waste event, 2024 CQCS Insurtech & Innovation stands out for being sustainable and for not emitting carbon. The inclusion journey is also a priority, with the presence of Libras language interpreters and a focus on female leadership, ensuring the future goal of having a woman on each panel, including black leaders, to promote respect and diversity. The DemoStage Arena, a space dedicated to early-stage startups, was one of the main attractions. Here, companies present their projects to the market in pitches up to 7 minutes, seeking to attract new in-

seus projetos ao mercado em pitches de até 7 minutos, buscando captar novos investidores e parceiros de negócios. Na edição anterior, mais de 20 empresas participaram desse espaço, e espera-se um crescimento na área nesta edição.

Além disso, o evento contará com o Prêmio Protagonismo Feminino 2.0, criando um ambiente que incentiva uma maior representatividade feminina nos painéis, e o Troféu Corretor Inovador, selecionado pela Capemisa e Suhai, celebrando a inovação e a criatividade no setor. O fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho, pontuou. "Poder fazer parte da 6ª edição presencial do CQCS Insurtech & Inovação é um privilégio. Esse evento está consolidado como o segundo maior evento do mundo e com a maior plenária de Inovação do planeta. Eu fico muito feliz de fazer parte de uma geração que colocou o Brasil em primeiro lugar em Inovação em Seguros no mundo", disse.

Especialistas abordam temas como o papel das plataformas de distribuição para ampliar a penetração do seguro, o uso da inteligência artificial na transformação do seguro saúde, e as estratégias eficazes de combate a fraudes no setor. Além disso, os novos nichos e produtos, o potencial de SPOCs para a distribuição de seguros e as oportunidades de otimizar a experiência do cliente e a satisfação no sinistro, destacando inovações em IA e dados.

Com um ambiente de inovação e colaboração, o objetivo do encontro é discutir as principais tendências e desafios do setor, promovendo um ambiente fértil para parcerias que possam impulsionar o mercado de seguros rumo a um futuro mais dinâmico e adaptado às novas demandas de consumidores e avanços tecnológicos. O evento encerra sua intensa jornada de conteúdo, ao promover uma imersão completa em temas emergentes como inteligência artificial, transformação digital e inovação, reunindo seguradoras, corretores e startups para um rico networking e troca de conhecimentos. A expectativa é que o encontro impulse novas parcerias e ideias no mercado de seguros da região, refletindo a crescente importância da tecnologia e da digitalização no setor. (Fonte CQCS)

vestors and business partners. In the previous edition, more than 20 companies participated in this space, and growth is expected in this edition.

In addition, the event will feature the Female Protagonism 2.0 Award, creating an environment that encourages greater female representation on the panels, and the Innovative Broker Trophy, selected by Capemisa and Suhai, celebrating innovation and creativity in the sector.

CQCS Founder Gustavo Doria Filho said, "Being able to take part in the 6th in-person edition of CQCS Insurtech & Innovation is a privilege. This event is consolidated as the second largest event in the world and with

the largest Innovation plenary session on the planet. I am very happy to be part of a generation that has placed Brazil first in Insurance Innovation in the world," he said.

Experts will discuss topics such as the role of distribution platforms in expanding insurance permeation, the use of Artificial Intelligence in transforming Health insurance, and effective strategies to combat fraud in the sector. In addition, new niches and products, the potential of SPOCs for insurance distribution, and opportunities to optimize customer experience and claims satisfaction, highlighting

innovations in AI and data.

With an environment of innovation and collaboration, the objective of the meeting is to discuss the main trends and challenges of the sector, promoting a fertile environment for partnerships that can drive the insurance market towards a more dynamic future adapted to new consumer demands and technological advances. The event concludes its intense content journey by promoting a complete immersion in emerging themes such as artificial intelligence, digital transformation and innovation, bringing together insurers, brokers and startups for rich networking and knowledge exchange. The expectation is that the meeting will boost new partnerships and ideas in the Region's insurance market, reflecting the growing importance of technology and digitalization in the sector. (Source: CQCS)

"Eu fico muito feliz de fazer parte de uma geração que colocou o Brasil em primeiro lugar em Inovação em Seguros no mundo"

"I am very happy to be part of a generation that has placed Brazil first in Insurance Innovation in the world"

Sodré Santoro Leilões recebe Porto em sua sede

Sodré Santoro Auctions welcomes Porto to its Headquarters

Em continuidade ao propósito de estreitar relacionamentos junto ao mercado e indústria seguradora, por meio do projeto de aproximação de diversos players, que vem sendo desenvolvido pela Sodré Santoro Leilões e Revista Insurance Corp, a Porto é recebida por José Eduardo Sodré Santoro,



Otávio Lauro Sodré Santoro, Flávio Sodré Santoro e Moacir de Santis, em visita à sede da organização. A companhia é mais que uma seguradora, é um ecossistema de soluções de serviços de proteção com tecnologia embarcada, para melhorar e facilitar a experiência do cliente. Com mais de 75 anos de mercado, a companhia possui quatro unidades de negócios: Porto Seguro, Porto Saúde, Porto Bank e Porto Serviço. “Sodré Santoro Leilões e Porto Seguro são parceiros há mais de 20 anos em leilões de veículos sinistrados e esta parceria é muito importante para a companhia.”, comenta Rodrigo Herzog, Diretor de Sinistro Auto da Porto Seguro.

Sodré Santoro Leilões

A Sodré Santoro Leilões, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, celebrou 45 anos de uma história marcada por credibilidade, inovação e sucesso. Ao longo deste período, a Sodré Santoro, se manteve em constante inovação, adaptando-se às demandas do mercado e oferecendo serviços de excelência aos seus clientes. A organização realiza leilões diários e possui tecnologia própria para proporcionar a melhor experiência em leilões, tanto para quem compra quanto para quem vende.

Por/by Márcia Kovacs

Always pursuing the goal of strengthening relationships with the insurance market and industry, through the project to bring together various players, which has been developed by Sodré Santoro Leilões and Revista Insurance Corp, Porto is welcomed by José Eduardo Sodré

Santoro, Otávio Lauro Sodré Santoro, Flávio Sodré Santoro and Moacir de Santis, on a visit to the organization's Headquarters. The company is more than an insurance company, it is an ecosystem of protection service solutions with embedded technology, to improve and facilitate the customer experience. With over 75 years in the market, the company has four business units: Porto Seguro, Porto Saúde, Porto Bank and Porto Serviço. “Sodré Santoro Leilões and Porto Seguro have been partners for over 20 years in auctions of damaged vehicles and this partnership is very important for the company.”, comments Rodrigo Herzog, Director of Auto Losses at Porto Seguro.

Sodré Santoro Auctions

Sodré Santoro Leilões, recognized as the largest auction house in Latin America, celebrated 45 years of a history marked by credibility, innovation and success. Throughout this period, Sodré Santoro has remained in constant innovation, adapting to market demands and offering excellent services to its customers. The organization holds daily auctions and has its own technology to provide the best auction experience for both buyers and sellers.

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.

48 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 - 9°/13°/14° 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



Mapfre anuncia nova Diretora Executiva

A Mapfre, companhia global do mercado segurador e financeiro, nomeia Karine Brandão como a nova Diretora Executiva Comercial do Canal Corretor. Com 27 anos de atuação no mercado de seguros, a executiva acumula vasta experiência nas áreas de Vendas, Marketing, Desenvolvimento de Negócios e Estratégia Digital. Assume o cargo com o objetivo de liderar o relacionamento entre a seguradora e seus parceiros, que são essenciais para a companhia. “Minha missão é fortalecer ainda mais essa relação, oferecendo suporte, ferramentas e inovação que contribuam para o sucesso de cada corretor”, afirmou Karine.

**Mapfre announces new Executive Officer**

Mapfre, a global insurance and financial services company, has appointed Karine Brandão as the new Commercial Executive Director on the Broker Channel. With 27 years of experience in the insurance market, the executive has vast experience in the areas of Sales, Marketing, Business Development and Digital Strategy. She takes on the role with the goal of leading the relationship between the insurer and their partners, which are essential to the company. “My mission is to further strengthen this relationship by offering support, tools and innovation that contribute to the success of each broker,” said Karine.

CCS-SP realiza festa de confraternização

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) realizou sua Festa de Confraternização no início de dezembro, no Terraça San Paolo, em São Paulo. O evento reuniu associados e convidados para comemorar em grande estilo o final das atividades no ano. Além do serviço, houve sorteio de brindes e como atração artística a Banda Claudia Chaim, que interpretou grandes hits do samba de raiz. O encontro também alegrou os convidados com sorteios ofertados por seguradoras e empresas do setor, além do Sincor-SP e do próprio Clube. O mentor Álvaro Fonseca aproveitou a ocasião para agradecer o apoio e a colaboração de sua diretoria na primeira gestão, encerrada em setembro, e para dar as boas-vindas a dois novos membros da diretoria de sua segunda gestão, iniciada em outubro. “Foi um ano produtivo e positivo, com muitos eventos, ampla participação dos associados e de empresas parceiras”, frisou. (MA)

**CCS-SP holds a celebration party**

The Insurance Brokers Club of São Paulo (CCS-SP) held its Celebration Party in early December at Terraça San Paolo in São Paulo. The event brought together members and guests to celebrate the end of the year in great style. In addition to the buffet service, there was a raffle for prizes and the Claudia Chaim Band, which performed great samba hits, was an artistic attraction. The event also entertained guests with raffles offered by insurance companies and companies in the sector, as well as Sincor -SP and the Club itself. Mentor Álvaro Fonseca took the opportunity to thank his board for their support and collaboration during the first term, which ended in September, and to welcome two new members to the board for his second term, which began in October. “It was a productive and positive year, with many events and broad participation by members and partner companies,” he emphasized.

Tradicional Feijoada do CVG-RJ

A Feijoada do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), realizada num típico dia ensolarado do Rio de Janeiro, no início de dezembro, no Hotel Sheraton, na Zona Sul do Rio, promoveu uma grande confraternização, tendo reunido cerca de 300 participantes, associados, representantes de seguradoras e entidades e convidados, em um ambiente animado pelo grupo de samba Bateria Show Tom Certo, com sambistas exuberantes com o legítimo samba no pé, que alegraram os presentes em clima descontraído e fraterno. “Estamos muito felizes em realizar essa festa e receber tantas pessoas do mercado de seguros com suas crianças. Somos todos uma grande família. Como pioneiros na missão de divulgar o seguro de Pessoas, muito nos gratifica estar realizando a 24ª edição desta festa que consolida mais um marco de sucesso na trajetória do CVG-RJ”, declarou Edson Calheiros, presidente da entidade.

**Traditional Feijoada from CVG-RJ**

The Feijoada of the Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ), held on a typical sunny day in Rio de Janeiro, in early December, at the Sheraton Hotel, in the South Zone of Rio, promoted a great celebration, bringing together around 300 participants, members, representatives of insurance companies and entities and guests, in an environment enlivened by the samba group Bateria Show Tom Certo, with exuberant samba dancers with authentic samba in their feet, who entertained the attendees in a relaxed and fraternal atmosphere. “We are very happy to hold this party and welcome so many people from the insurance market with their children. We are all one big family. As pioneers in the mission of promoting personal insurance, we are very gratified to be holding the 24th edition of this party that consolidates another milestone of success in the trajectory of CVG-RJ”, declared Edson Calheiros, president of the entity.

SODRÉ SANTORO

45 anos

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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.



Sua Corretora de Seguros ainda não está cadastrada?
Escaneie o QR Code e cadastre-se agora mesmo.



**Segurança para o passageiro
e, também, para o melhor
amigo dele!**

Seguro RC Ônibus

Garanta aos **passageiros**, inclusive para seus **animais de estimação**, a tranquilidade de uma viagem segura. Nosso seguro **RC Ônibus** para empresas transportadoras de passageiros (inclui micro-ônibus e vans) atende às regulamentações e proporciona confiança em viagens intermunicipais, interestaduais e internacionais.

Destaque-se ao oferecer uma **proteção completa** que abrange **passageiros, pets, tripulantes e terceiros!** E conte **sempre** com o **suporte especializado** dos nossos consultores.



SAC 0800 755 5985



atendimento@allsegseguradora.com.br



allsegseguradora.com.br



/allsegseguradora