

revista

INSURANCECORP

ano XI - edição 58 - janeiro/fevereiro 2025 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br

A nova força feminina do seguro

FABIANA RESENDE ASSUME O COMANDO DO PASI

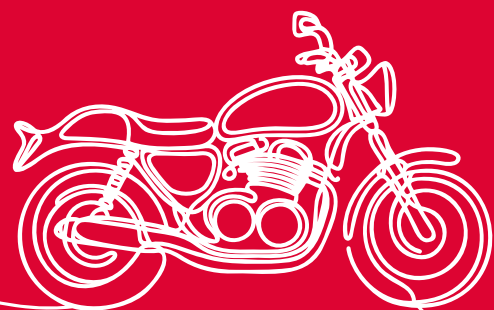
New female strength of the insurance

FABIANA RESENDE IS NOW HEAD OF PASI

Fabiana Resende, Presidente do PASI

Anunciadas atrações do Conec 2025
2025 Conec attractions announced

BRADESCO SEGURO MOTO



Tranquilidade e proteção para moto.

Ofereça o Bradesco Seguro Moto
para seus Clientes e faça
bons negócios.



Saiba Mais


bradesco
seguros
Com Você. Sempre.

Bradesco Auto/RE Companhia de Seguros CNPJ: 92.682.038/0001-00. Bradesco Seguro Auto. Processo SUSEP nº 15414.900666/2014-89. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da Susep. Telefones: SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Para atendimento à pessoa com Deficiência Auditiva ou de Fala, acesse o nosso site.



MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

AMBIENTE FAVORÁVEL PARA CONSOLIDAÇÃO

Em um país como o Brasil, o mercado frequentemente enfrenta desafios e busca a superação, face as questões econômicas e regulatórias que vem se apresentando. Iniciamos o ano em um ambiente diverso, registro inédito a ser celebrado no mês de março que se comemora o 'Dia Internacional da Mulher'.

Nos dez meses de 2024, o setor de seguros, excluindo a Saúde Suplementar, já pagou mais de R\$ 202 bilhões em indenizações, resgates, benefícios e sorteios. O montante, segundo levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), representa um aumento de 6,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e é quase 20% superior ao orçamento destinado pelo Governo Federal ao Bolsa Família neste ano (R\$ 169,5 bilhões). Somente em outubro, mais de R\$ 21 bilhões foram pagos, um crescimento de 9,4% comparado ao mesmo mês de 2023, detalhes apresentados na seção Panorama.

Esta é uma edição contempla vários temas relevantes, na seção Diálogo, Mulheres no Comando, desafio ambiental frente os impactos climáticos e considerações sobre aspectos legais sobre transporte, entre outros importantes.

A revista Insurance Corp, apresenta na matéria de capa, a trajetória, responsabilidades e atividades de Fabiana Resende, que passa a responder pela liderança do PASI, empresa que completou 35 anos de atividades muito exitosas junto ao mercado de seguros. É um exemplo a ser reverenciado, sem dúvida, uma jovem mulher em destaque que confirma significativas conquistas na presença das mulheres no Mercado. O mercado continuará crescendo e certamente ampliando sua penetração em nossa sociedade, sendo o corretor de seguros o principal canal de distribuição dos produtos disponíveis e daqueles que vierem a ser ofertados. As ferramentas tecnológicas como forma de auxiliar na agilidade nos processos de venda consultiva dos produtos é imprescindível!

Boa leitura a todos!

FAVORABLE ENVIRONMENT FOR CONSOLIDATION

In a Country like Brazil, the market frequently faces challenges and seeks to overcome them, given the economic and regulatory issues that have arisen.

We started the year in a diverse environment, an unprecedented record to be celebrated in the month of March, which celebrates 'International Women's Day'. In the first ten months of 2024, the insurance sector, excluding Supplementary Health, has already paid out more than R\$202 billion in compensation, redemptions, benefits and raffles. According to a survey by the National Confederation of Insurers (CNseg), the amount represents an increase of 6.8% compared to the same period of the previous year and is almost 20% higher than the budget allocated by the Federal Government to Bolsa Família this year (R\$169.5 billion). In October alone, more than R\$21 billion was paid out, an increase of 9.4% compared to the same month of 2023, details presented in the Overview section.

This edition covers several relevant topics, in the Dialogue section, Women in Charge, environmental challenges in the face of climate impacts and considerations on legal aspects of transportation, among other important topics.

Insurance Corp magazine presents in its cover story the career, responsibilities and activities of Fabiana Resende, who is now responsible for the leadership of PASI, a company that has completed 35 years of very successful activities in the insurance market. She is an example to be revered, without a doubt, a young woman in the spotlight who confirms significant achievements in the presence of women in the Market.

The market will continue to grow and certainly expand its penetration in our society, with the insurance broker being the main distribution channel for available products and those that will be offered in the future. Technological tools as a way to help speed up the consultative sales processes of products are essential!

Nice reading everyone!

André Penna
Publisher

6	DIÁLOGO/DIALOGUE “Sempre atentos às tendências do mercado e necessidades dos consumidores” “Always attentive to market trends and consumer needs”
8	CAPA/COVER STORY PASI rumo ao futuro: a nova era sob a liderança de Fabiana Resende PASI towards the future: the new era under the leadership of Fabiana Resende
16	MULHERES NO COMANDO/WOMEN IN CHARGE A força feminina no mercado de Seguros The female strength in the insurance market
18	TECNOLOGIA/TECHNOLOGY BPO Habitacional DELPHOS: solução completa para seguradoras DELPHOS Housing BPO: a complete solution for insurance companies
20	SUBSCRIÇÃO/UNDERWRITING Primeira personalidade IA para a assistência em Subscrição de Vida é brasileira, conheça VIDA The first AI personality for Vida Subscription assistance is Brazilian, meet VIDA
22	RAIO X/X-RAY A Convenção de Montreal e a busca do ressarcimento integral: Uma questão de regulação de sinistro vertical e exitosa At the Montreal Convention and towards comprehensive recovery: A matter of vertical regulation and disaster response
26	PANORAMA/OVERVIEW Tragédias como as enchentes registradas no Rio Grande do Sul em 2024 confirmam: o ambiente que habitamos está mudando e os riscos parecem crescentes Tragedies such as the floods recorded in Rio Grande do Sul in 2024 confirm: the environment we inhabit is changing and the risks seem to be increasing
29	CONTRIBUIÇÃO/CONTRIBUTION Sodré Santoro Leilões recebe Munich Re em sua sede Sodré Santoro Auctions welcomes Munich Re to its Headquarters
30	ACONTECIMENTO/HAPPENING Atrações do Conec 2025 começam a ser anunciadas 2025 Conec attractions begin to be announced
32	CELEBRAÇÃO/CELEBRATION Pimentel Advogados celebra 35 anos de atividades Pimentel Advogados celebrates 35 years of activities
34	REFLEXÃO/MEDITATION A Relevância da Participação Feminina no Direito dos Seguros The Relevance of Female Participation in Insurance Law
36	ANÁLISE/ANALYSIS Setor de seguros já indenizou mais de R\$ 200 bi em 2024 Insurance sector has already paid out more than R\$200 billion in restitution in 2024
38	REGISTRO/RECORD UCS recebe Alfa Seguros do Grupo Safra UCS welcomes Alfa Seguros from the Safra Group



Ano XI - Edição 58
janeiro/fevereiro 2025

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

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

Publisher
André Pena
andre.pena@insurancecorp.com.br

Diretor de Marketing
Enrique Pena
enrique.pena@insurancecorp.com.br

Edição
Márcia Kovacs

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

Colaboração
Déborah Gurgel

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
 Revista Insurance Corp
 /InsuranceCorp
 @revistainsurancecorp

Tiragem: 5 mil exemplares
Circulação: Nacional e Internacional
Periodicidade: Bimestral

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:
Editora Incremento Ltda

Rua Maestro Callia, 290
Vila Mariana - São Paulo - SP
CEP: 04012-100
Telefone: (11) 3884-0905
E-mail: redacao@insurancecorp.com.br

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



Rastreamento, Videotelemetria
e Comunicação Global



Conheça o mais recente lançamento da Trucks Control:

Alertas de Fadiga verificados por **Inteligência Artificial (IA)** integrados ao **Software New Enterprise**.



- Identifique comportamentos de risco em tempo real**
- Antecipe problemas com análises inteligentes**
- Tenha evidências concretas em casos de sinistros**



Escaneie o QR Code e descubra como nossa **Inteligência Artificial** pode levar a **gestão da sua frota** a um **nível elevado e eficiência e segurança**.

Viasat + inmarsat ORBCOMM

@truckscontrol

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

“Sempre atentos às tendências do mercado e necessidades dos consumidores”

“Always attentive to market trends and consumer needs”

Por/by Márcia Kovacs

CEO da Europ Assistance Brasil, Sergio Marcos tem 26 anos de atuação junto ao grupo e possui uma vasta experiência no mercado de assistência e seguros. Formado em Engenharia de Ciências da Computação e com mais dois mestrados na área de tecnologia, também possui formação executiva em Administração, pela Universidade Católica Portuguesa, Liderança, pela London Business School, e Inovação Estratégica, pela IMD (International Institute for Management Development em Lausanne).

Insurance Corp – Como está sendo o desafio na gestão de uma empresa líder no mercado de seguro-viagem no Brasil, em razão de sua experiência internacional?

Sergio Marcos – Apesar de sermos pioneiros no segmento de assistência viagem em nível mundial, no Brasil esse ainda é um mercado mais recente, mas com enormes oportunidades de crescimento. Para isso, aproveitamos nossa experiência e diversos fatores diferenciadores, como nossa ampla rede de atendimento médico em escala global. Mesmo com uma forte presença internacional, é essencial compreender as particularidades do mercado local, especialmente em um país de dimensões continentais e com um alto volume de turismo interno.



Sergio Marcos

CEO of Europ Assistance Brasil, Sergio Marcos has 26 years of experience with the group and has extensive experience in the assistance and insurance market. With a degree in Computer Science Engineering and two other master's degrees in technology, he also has executive training in Administration from the Catholic University of Portugal, Leadership from the London Business School, and Strategic Innovation from IMD (International Institute for Management Development in Lausanne).

Insurance Corp – How challenging is it to manage a leading company in the travel insurance market in Brazil,

given your international experience?

Sergio Marcos – Although we are pioneers in the travel assistance segment worldwide, in Brazil this is still a newer market, but with enormous growth opportunities. To achieve this, we leverage our experience and several differentiating factors, such as our extensive global medical care network. Even with a strong international presence, it is essential to understand the particularities of the local market, especially in a country of continental

Nosso papel na assistência – seja em serviços de automóvel, residencial, viagem, saúde, funeral ou vida digital – é estar ao lado do cliente quando ele mais precisa, conduzindo-o da aflição ao alívio, a qualquer hora e em qualquer lugar.

IC – Quais foram as principais conquistas e resultados alcançados nos primeiros meses de atividades?

SM – A primeira etapa foi focada em conhecer a empresa e a realidade de um novo país. Fiquei extremamente satisfeito com o que encontrei em todos os aspectos e fui muito bem recebido por todos os stakeholders.

Nesses primeiros meses, busquei contribuir para o fortalecimento da cultura organizacional, que é fortemente baseada na colaboração e na ambição. Além disso, implementei quick wins que trouxeram melhorias imediatas na qualidade do serviço, na eficiência operacional (com forte digitalização), no desenvolvimento do negócio e na integração com nossos clientes.

IC – A companhia apresentará ao mercado em 2025 alguma nova estratégia ou inovação?

SM – A Europ Assistance Brasil continuará sua trajetória de transformação digital, agora ainda mais fortalecida pelas novas capacidades que a inteligência artificial nos proporciona. Temos a grande vantagem de fazer parte de uma multinacional que impulsiona a adoção de novos processos e tecnologias, gerando um diferencial competitivo.

Nosso foco será otimizar ainda mais as operações e custos, investindo na personalização do serviço de acordo com as reais necessidades dos clientes.

IC – Quais são as iniciativas voltadas aos princípios ESG que a Europ tem adotado?

SM – A Europ Assistance Brasil tem um forte compromisso com a sustentabilidade, adotando práticas ambientais responsáveis e alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU.

No aspecto social, investe em iniciativas voltadas para saúde, bem-estar, educação e igualdade de gênero, promovendo oportunidades inclusivas para todos.

IC – Qual é a estratégia da Europ para crescer no mercado no Brasil?

SM – Na Europ Assistance Brasil, estamos sempre atentos às tendências do mercado e às necessidades dos consumidores, além de trazermos muitas ideias do exterior. O principal fator para o nosso crescimento será sempre a entrega de um produto ou serviço de qualidade, capaz de surpreender positivamente a experiência dos nossos clientes e, de preferência, se diferenciar no mercado.

Além disso, seguiremos atentos a possíveis oportunidades de aquisição de empresas que possam agregar valor significativo ao nosso negócio.

dimensions and with a high volume of domestic tourism. Our role in providing assistance – whether in automotive, home, travel, health, funeral or digital life services – is to be there for our customers when they need us most, taking them from distress to relief, anytime, anywhere.

IC – What were the main achievements and results achieved in the first months of activities?

SM – The first stage was focused on getting to know the company and the reality of a new country. I was extremely satisfied with what I found in all aspects and was very well received by all stakeholders.

In these first months, I sought to contribute to strengthening the organizational culture, which is strongly based on collaboration and ambition. In addition, I implemented quick wins that brought immediate improvements in service quality, operational efficiency (with strong digitalization), business development and integration with our customers.

IC – Will the company present any new strategy or innovation to the market in 2025?

SM – Europ Assistance Brasil will continue its digital transformation journey, now further strengthened by the new capabilities that artificial intelligence provides us. We have the great advantage of being part of a multinational that drives the adoption of new processes and technologies, generating a competitive edge.

Our focus will be to further optimize operations and costs, investing in personalizing the service according to the real needs of customers.

IC – What initiatives focused on ESG principles has Europ adopted?

SM – Europ Assistance Brasil has a strong commitment to sustainability, adopting responsible environmental practices aligned with the UN Sustainable Development Goals.

In the social aspect, it invests in initiatives focused on health, well-being, education and gender equality, promoting inclusive opportunities for all.

IC – What is Europ's strategy to grow in the Brazilian market?

SM – At Europ Assistance Brasil, we are always attentive to market trends and consumer needs, in addition to bringing many ideas from abroad. The main factor for our growth will always be the delivery of a quality product or service, capable of positively surprising our customers' experience and, ideally, standing out in the market.

In addition, we will continue to be attentive to possible opportunities to acquire companies that could add significant value to our business.

PASI rumo ao futuro: a nova era sob a liderança de Fabiana Resende

PASI towards the future: the new era under the leadership of Fabiana Resende

O Seguro PASI entra em uma nova era com a nomeação de Fabiana Resende como presidente da empresa no início de 2025. A transição não foi apenas um momento simbólico, mas a culminação de um processo sucessório planejado e estruturado ao longo de duas décadas. Filha do fundador, Alaor Silva Junior, Fabiana assume a liderança trazendo uma visão inovadora e um olhar estratégico que prometem elevar o PASI a novos patamares.

A transição foi anunciada em dezembro de 2024, durante a celebração dos 35 anos do PASI. Na ocasião, Alaor Silva Junior passou oficialmente o comando para Fabiana, mantendo-se no Conselho de Administração ao lado de sua esposa, Mariângela Marrocos. A mudança reflete uma evolução natural da empresa, que permanecerá comprometida com a inovação e a inclusão social.

O novo ciclo do PASI também conta com a presença de Philippe Marrocos, irmão de Fabiana e atual diretor Financeiro e de Indenizações da empresa. Ele passou a integrar a liderança executiva ao lado da irmã, reforçando a continuidade do legado familiar e contribuindo para a estruturação de estratégias financeiras e operacionais, fundamentais para a expansão do PASI.

Trajectoria de uma líder preparada

Fabiana Resende sempre teve um olhar apurado para gestão e inovação. Ainda muito jovem, sabia aonde queria chegar. Ela lembra que um grande marco na passagem da sua juventude para o início da vida profissional foi o fato de ter ido morar na Austrália, no ano de 2000.

“Fui morar no outro lado do mundo com apenas 17 anos, em uma época que não tinha internet, e-mail e a telefonia celular estava começando a se estruturar. Essa experiência mudou a minha vida. Sem dúvida, fez toda diferença para as minhas

PASI Insurance enters a new era with the appointment of Fabiana Resende as president of the company in early 2025. The transition was not just a symbolic moment, but the culmination of a succession process planned and structured over two decades. Daughter of the founder, Alaor Silva Junior, Fabiana takes over the leadership bringing an innovative vision and a strategic outlook that promise to take PASI to new heights.

The transition was announced in December 2024, during PASI's 35th anniversary celebration. On that occasion, Alaor Silva Junior officially handed over command to Fabiana, remaining on the Board of Directors alongside his wife, Mariângela Marrocos. The change reflects a natural evolution of the company, which will remain committed to innovation and social inclusion.

The new PASI cycle also includes the presence of Philippe Marrocos, Fabiana's brother and the company's current CFO and Restitution Director. He joined the executive leadership alongside his sister, reinforcing the continuity of the family legacy and contributing to the structuring of financial and operational strategies, which are fundamental to the expansion of PASI.

Trajectory of a skilled leader

Fabiana Resende has always had a keen eye for management and innovation. At a very young age, she knew where she wanted to go. She remembers that a major milestone in her transition from youth to the beginning of her professional life was moving to Australia in 2000.

“I moved to the other side of the world when I was just 17 years old, at a time when there was no internet or email, and cell phones were just beginning to appear. That experience changed my life. It undoubtedly made all the difference in

Fabiana Resende,
Presidente do PASI

escolhas profissionais e para minha visão de mundo. O que vivenciei naquele país elevou a minha projeção de carreira para um outro patamar. Ali encontrei um padrão de eficiência, de autosserviço, de empresas que dão certo. E pensei: é neste universo que quero atuar”, conta.

Naquele período, nasceu na jovem executiva o desejo de trabalhar em empresas multinacionais, mas o destino havia reservado um outro caminho para ela, não menos desafiador e estimulante.

Fabiana voltou ao Brasil e estudou Administração de Empresas na renomada Faculdade Ibmec, com ênfase em Finanças. Construiu uma trajetória inspiradora, tendo integrado e reconstruído diversas áreas da empresa para então chegar ao comando do PASI.

Sua primeira atuação no mundo dos negócios foi participar da fundação da empresa júnior na faculdade, a Ibmx. “Atuei como diretora de Marketing e, posteriormente, como presidente, me tornando a primeira mulher a comandar a empresa”, relembra a executiva.

A chegada ao PASI se deu de forma quase natural, em 2005, logo após completar 22 anos. A primeira proposta, vinda do pai, foi ir trabalhar com ele para adquirir certa bagagem profissional e então ficar mais bem preparada para enfrentar desafios maiores. Fabiana aceitou o convite.

“Naquele momento, eu não imaginava que ficaria na empresa para sempre. Meu sonho ainda estava muito distante da realidade do PASI. Mas, ao mesmo tempo, enxergava o imenso potencial da empresa e percebia que, se não houvesse uma estrutura mais profissionalizada, o crescimento poderia ser limitado”, recorda.

Dessa forma, seu primeiro desafio foi transformar e profissionalizar a gestão da empresa familiar. Seu olhar estratégico e sua formação acadêmica lhe deram embasamento para implantar mudanças estruturais, desde a criação de um organograma, implementação de plano de cargos e salários, até a modernização dos processos internos.

Fabiana se envolveu diretamente na conclusão das obras da sede do PASI, planejando os espaços internos e entendendo os fluxos de trabalho. A interação com as equipes lhe permitiu identificar gargalos e oportunidades de melhorias nos processos internos.

“Fui compondo não apenas um novo layout para a empresa, mas também um novo modelo de gestão. A cada conversa, a cada mudança, fui entendendo que a empresa precisava de muito mais do que uma nova estrutura física. Era necessário remodelar a maneira como o PASI operava e se posicionava no mercado”, afirma.

Esse processo levou Fabiana a se envolver progressivamente com diferentes áreas da empresa, como o Marketing onde ocupou o cargo de gerente da área, culminando em sua ascensão para a Direção Executiva e, posteriormente, para Vice-Presidência Executiva. Sua trajetória foi marcada por desafios constantes, mas também por conquistas significativas que consolidaram sua posição como sucessora de seu pai.

my professional choices and my worldview. What I experienced in that country took my career prospects to another level. There I found a standard of efficiency, self-service, and successful companies. And I thought: this is the world I want to work in,” he says.

During that period, the young executive developed the desire to work in multinational companies, but destiny had another path in store for her, no less challenging and stimulating.

Fabiana returned to Brazil and studied Business Administration at the renowned Ibmec College, with an emphasis on Finance. She built an inspiring career, having integrated and rebuilt several areas of the company before becoming head of PASI.

Her first role in the business world was to help found a junior company at college, Ibmx. “I worked as Marketing Director and later as President, becoming the first woman to run the company,” recalls the executive.

Her arrival at PASI happened almost naturally, in 2005, right after she turned 22. The first proposal, coming from her father, was to go work with him to acquire some professional experience and thus be better prepared to face bigger challenges. Fabiana accepted the invitation.

“At that time, I never imagined that I would stay at the company forever. My dream was still very far from the reality of PASI. But at the same time, I saw the company’s immense potential and realized that, if there wasn’t a more professional structure, growth could be limited,” he recalls.

Thus, his first challenge was to transform and professionalize the management of the family business. His strategic vision and academic background gave him the foundation to implement structural changes, from creating an organizational chart, implementing a job and salary plan, to modernizing internal processes.

Fabiana was directly involved in the completion of the PASI headquarters, planning the internal spaces and understanding the workflows. Interacting with the teams allowed her to identify bottlenecks and opportunities for improvement in internal processes.

“I was creating not only a new layout for the company, but also a new management model. With each conversation, with each change, I began to understand that the company needed much more than a new physical structure. It was necessary to remodel the way PASI operated and positioned itself in the market,” he says.

This process led Fabiana to become progressively involved in different areas of the company, such as Marketing, where she held the position of area manager, culminating in her rise to Executive Management and, later, to Executive Vice-President. Her career was marked by constant challenges, but also by significant achievements that consolidated her position as her father's successor.

“Initially, the idea was just to structure the company for my parents. But, without realizing it, I ended up building my



“No início, a ideia era apenas estruturar a empresa para meus pais. Mas, sem perceber, acabei construindo minha própria posição dentro do PASI. Me envolvi com todas as frentes de gestão, me aproximei do mercado, negocie com grandes parceiros e assumi responsabilidades que me fizeram enxergar que meu lugar era aqui”, salienta. O caminho da jovem líder já estava traçado. Fabiana Resende não apenas reestruturou a empresa, mas também redefiniu sua estratégia para os anos seguintes.

Virada de chave: a entrada no Comercial

A decisão de assumir a linha de frente da empresa se consolidou quando Fabiana ingressou na área comercial. A experiência de lidar diretamente com corretores e instituições parceiras trouxe uma nova perspectiva sobre o potencial de crescimento do PASI. Foi ali que sua visão de expansão e inovação começou a ganhar forma.

“Quando eu assumi o Comercial, aconteceu a virada de chave”, declara Fabiana. Se antes ela estava focada em organização interna, ao ingressar na área comercial, passou a viver o dia a dia do mercado, negociando diretamente com corretores e entidades parceiras. Foi ali que consolidou sua posição como sucessora natural e passou a enxergar o futuro do PASI com ainda mais clareza.

A atuação na linha de frente exigiu uma rápida adaptação. “Eu sabia de teoria, sabia de gestão, mas precisava entender rapidamente o mercado. Precisava conhecer as dores dos corretores, das instituições e negociar com confiança”, explica. O PASI sempre teve um pilar institucional forte, estabelecendo parcerias com entidades representativas. A executiva se tornou a principal negociadora dessas relações, expandindo o alcance da empresa e consolidando sua presença no setor. “Foi nesse momento que eu percebi que não sairia mais da-

own position within PASI. I got involved in all management fronts, got closer to the market, negotiated with major partners and took on responsibilities that made me see that my place was here,” he emphasizes.

The young leader's path was already set. Fabiana Resende not only restructured the company, but also redefined its strategy for the following years.

Turning point: entry into Comercial

The decision to take over the company's front line was solidified when Fabiana joined the sales department. The experience of dealing directly with brokers and partner institutions gave her a new perspective on PASI's growth potential. It was there that her vision for expansion and innovation began to take shape.

“When I took over the Commercial department, the turning point happened,” says Fabiana. While she had previously focused on internal organization, when she joined the commercial department, she began to experience the day-to-day operations of the market, negotiating directly with brokers and partner entities. It was there that she consolidated her position as the natural successor and began to see the future of PASI with even greater clarity.

Working on the front line required rapid adaptation. “I knew the theory, I knew about management, but I needed to quickly understand the market. I needed to understand the pain points of brokers and institutions and negotiate with confidence,” he explains.

PASI has always had a strong institutional foundation, establishing partnerships with representative entities. The executive became the main negotiator of these relationships, expanding the company's reach and consolidating its presence in the sector. “It was at that moment that I realized I would

qui. Minha visão expandiu completamente e a empresa passou a fazer parte de mim”, relembra.

Ao se aprofundar no comercial, Fabiana percebeu que o modelo de negócio precisava evoluir. O PASI já havia consolidado o mercado de convenções coletivas e PME, mas para atingir um público ainda maior, era necessário ampliar a atuação. Seu foco passou a ser expandir o alcance da proteção securitária e garantir que a empresa acompanhasse a modernização do setor.

A virada comercial culminou em um reposicionamento estratégico. Fabiana liderou a transição do PASI para o modelo digital, investindo em novas tecnologias, plataformas automatizadas e maior eficiência operacional. “Nosso objetivo sempre foi crescer de forma sustentável e inteligente, garantindo que mais pessoas tenham acesso a uma proteção de qualidade”, complementa.

Essa etapa foi essencial para sua consolidação como líder e culminou na decisão de assumir a presidência do PASI, dando continuidade ao legado da família, mas com um olhar inovador voltado ao futuro.

Expansão e o futuro do PASI

A liderança de Fabiana Resende chega com planos ousados para o PASI. Seu objetivo é ampliar a presença da empresa e tornar a proteção securitária acessível a um número ainda maior de pessoas. “Nossa intenção é crescer, expandir e chegar aos mercados que ainda não alcançamos. A meta é atingir 100 milhões de brasileiros, direta ou indiretamente”, planeja. O PASI, que consolidou o mercado de seguros voltado às convenções coletivas e PME, agora abre outros caminhos e busca expandir sua atuação para novas frentes. A empresa, pioneira no seguro popular no Brasil, não pretende apenas crescer em volume, mas também trazer o mercado segurador como um todo para uma nova fase de desenvolvimento e inclusão social.

“Queremos atuar onde não atuávamos, proteger quem ainda não está protegido. Não temos a presunção de ocupar o mercado todo, mas queremos trazer o mercado conosco. O crescimento do setor é um movimento coletivo”, acredita a presidente da companhia.

Com essa estratégia, a empresa lança novas linhas de negócio, pensadas de forma estruturada e responsável. Uma nova linha de produtos inovadores, já lançados, são os Seguros de Contratação Imediata, que demonstra como o PASI vem consolidando sua atuação no segmento digital.

A nova gestão também fortalece a relação com novos parceiros discutindo novas coberturas e soluções personalizadas para os segurados. “A ideia é ampliar a percepção do valor do seguro, criando um desejo de proteção antes que o sinistro aconteça. Para isso, está em desenvolvimento uma nova plataforma digital, um super aplicativo que permitirá aos segurados acessarem todas as soluções PASI de forma simples e direta”, adianta Fabiana.

Outro ponto central da estratégia do PASI é a democratiza-

never leave here. My vision expanded completely and the company became a part of me,” she recalls.

As she delved deeper into the commercial area, Fabiana realized that the business model needed to evolve. PASI had already established itself in the collective agreements and SME market, but to reach an even larger audience, it was necessary to expand its operations. Her focus became expanding the scope of insurance protection and ensuring that the company kept up with the modernization of the sector. The commercial turnaround culminated in a strategic repositioning. Fabiana led PASI’s transition to the digital model, investing in new technologies, automated platforms and greater operational efficiency. “Our goal has always been to grow in a sustainable and intelligent way, ensuring that more people have access to quality protection,” she adds.

This stage was essential for his consolidation as a leader and culminated in the decision to assume the presidency of PASI, continuing the family legacy, but with an innovative look towards the future.

Expansion and the future of PASI

Fabiana Resende’s leadership comes with bold plans for PASI. Her target is to expand the company’s presence and make insurance coverage accessible to an even greater number of people. “Our intention is to grow, expand and reach markets that we have not yet reached. The goal is to reach 100 million Brazilians, directly or indirectly,” she plans.

PASI, which consolidated the insurance market focused on collective agreements and SMEs, is now opening new paths and seeking to expand its operations to new fronts. The company, a pioneer in popular insurance in Brazil, intends not only to grow in volume, but also to bring the insurance market as a whole to a new phase of development and social inclusion.

“We want to operate where we haven’t operated before, to protect those who aren’t yet protected. We don’t presume to occupy the entire market, but we want to bring the market with us. The growth of the sector is a collective movement,” believes the company’s president.

With this strategy, the company is launching new business lines, designed in a structured and responsible manner. A new line of innovative products, already launched, is Immediate Contracting Insurance, which demonstrates how PASI has been consolidating its presence in the digital segment.

The new management is also strengthening its relationship with new partners by discussing new coverage and personalized solutions for policyholders. “The idea is to increase the perception of the value of insurance, creating a desire for protection before the loss occurs. To this end, a new digital platform is being developed, a super app that will allow policyholders to access all PASI solutions in a simple and direct way,” says Fabiana.

Another central point of PASI’s strategy is the democratization of insurance. To this end, the company is working on developing a platform that is accessible to individuals,

ção do seguro. Para isso, a empresa trabalha na elaboração de uma plataforma acessível para pessoas físicas, sem vínculo com instituições ou empresas. “Queremos permitir que qualquer cidadão compreenda a importância do seguro e tenha acesso aos produtos de forma simplificada”, explica Fabiana. A empresa também investe na ampliação dos canais de distribuição, valorizando o conceito de microcorretor. O PASI está estruturando parcerias com grandes plataformas de e-commerce, bancos digitais e startups, trazendo o seguro para o cotidiano dos brasileiros. “Nossos concorrentes não são apenas os players do mercado, mas grandes empresas de tecnologia que já interagem com o consumidor e oferecem serviços financeiros”, observa Fabiana.

A ideia é oferecer um portfólio de soluções customizadas, criando uma cultura de proteção que vai além do seguro empresarial. O PASI quer tornar o seguro um benefício presente na vida de todos, independentemente de vínculo empregatício.

Em 2025, o PASI avança também no modelo de colaboração. Parcerias estratégicas com empresas inovadoras do mercado e novas seguradoras permitirão a inclusão de produtos que vão além do ramo de Vida. Uma das metas expandir o portfólio para incluir assistência odontológica e soluções de saúde, compondo uma proteção mais ampla e integrada.

“A diferença do PASI está no seu olhar atento para a experiência do segurado. Os produtos são customizados para atender a necessidade real dos clientes, com um viés social que diferencia a empresa das demais. Nosso seguro é para todos. Nossa missão é garantir proteção para o maior número possível de pessoas, de forma inclusiva e acessível, sempre com excelência”, defende a nova presidente.

Mensagem para o mercado

Ao assumir a presidência do PASI, Fabiana Resende carrega consigo a missão de manter e expandir o legado construído por seus pais. “Não somos uma empresa que só faz negócios. Sem propósito, não fazemos nada. Nossa missão é proteger e amparar as famílias, atingindo a massa de milhões de brasileiros que ainda não possuem cobertura securitária”, ressalta. A nova presidente reforça a importância de levar dignidade e qualidade de vida para as pessoas. “Levar proteção de fato, com um olhar social, faz toda a diferença. Precisamos garantir dignidade dentro da expectativa de cada um e, se pudermos encantar, melhor ainda. Esse é o jeito PASI de ser. Fazer o básico bem-feito tem muito valor no mundo de hoje, porém

without any ties to institutions or companies. “We want to allow any citizen to understand the importance of insurance and have access to products in a simplified way,” explains Fabiana.

The company is also investing in expanding its distribution channels, valuing the micro-broker concept. PASI is structuring partnerships with large e-commerce platforms, digital banks and startups, bringing insurance into the daily lives of

Brazilians. “Our competitors are not only the market players, but also large technology companies that already interact with consumers and offer financial services,” notes Fabiana.

The idea is to offer a portfolio of customized solutions, creating a culture of protection that goes beyond business insurance. PASI wants to make insurance a benefit present in everyone’s lives, regardless of employment status.

In 2025, PASI will also advance its collaboration model. Strategic partnerships with innovative companies in the market and new insurers will allow the inclusion of products that go beyond the Life

segment. One of the goals is to expand the portfolio to include dental care and health solutions, creating a broader and more integrated protection.

“PASI’s difference lies in its attentive focus on the insured’s experience. The products are customized to meet the real needs of customers, with a social bias that sets the company apart from others. Our insurance is for everyone. Our mission is to ensure protection for the greatest possible number of people, in an inclusive and accessible way, always with excellence”, says the new president.

Message to the market

By assuming the presidency of PASI, Fabiana Resende carries with her the mission of maintaining and expanding the legacy built by her parents. “We are not a company that only does business. Without a purpose, we do nothing. Our mission is to protect and support families, reaching the mass of millions of Brazilians who still do not have insurance coverage,” she emphasizes.

The new president emphasizes the importance of bringing dignity and quality of life to people. “Providing real protection, with a social perspective, makes all the difference. We need to guarantee dignity within the expectations of each person and, if we can delight, even better. This is the PASI way of being. Doing the basics well is very valuable in today’s world, but our goal is to go further and delight the

"Me envolvi com todas as frentes de gestão, me aproximei do mercado, negocieei com grandes parceiros e assumi responsabilidades que me fizeram enxergar que meu lugar era aqui"
"I got involved in all management fronts, got closer to the market, negotiated with major partners and took on responsibilities that made me see that my place was here"

o nosso objetivo é ir além e encantar o consumidor”, pontua. Para os corretores, Fabiana deixa um chamado: “queremos despertar no corretor a importância de atuar junto a essa população. Muitos ainda não entenderam que o consumidor da base da pirâmide pode se tornar um mercado perene e pouco explorado. Precisamos estar juntos para consolidar essa cultura e levar proteção onde ela ainda não chegou”.

A executiva reitera que, assumir o comando do PASI em 2025, significa muito mais do que liderar um novo ciclo de produtos e consumidores. “Estamos incorporando novas linhas de negócio e um novo perfil de consumidor e parceiros. Vamos elevar o nível do canal de distribuição, acompanhar as inovações do mercado e integrar tecnologias que tornarão nossos processos ainda mais eficientes”, assegura.

O futuro do PASI promete transformações estruturais significativas. Novos modelos colaborativos, parcerias inovadoras, integração de plataformas e o uso de inteligência artificial vão impulsionar a empresa rumo a um crescimento sustentável e escalável. “A coragem de ousar é o que nos move. O PASI do futuro tem um infinito de possibilidades para explorar e ofertar à sociedade”.

Fabiana finaliza com um olhar visionário: “o PASI pode transcender mercados e produtos que hoje sequer conseguimos imaginar. Precisamos estar atentos aos insights que nos permitirão acelerar etapas. Nossa ideia não é seguir um caminho cartesiano, mas testar, ajustar e encontrar o melhor resultado. Com planejamento, responsabilidade e determinação, chegaremos lá. Como meu pai sempre diz, onde Deus entender que devemos chegar é onde merecermos estar”(DG).

consumer”, she points out.

For brokers, Fabiana leaves a call: “we want to make brokers aware of the importance of working with this population. Many still don’t understand that consumers at the base of the pyramid can become a perennial and little explored market. We need to work together to consolidate this culture and provide protection where it has not yet reached.”

The executive reiterates that taking over PASI in 2025 means much more than leading a new cycle of products and consumers. “We are incorporating new business lines and a new consumer and partner profile. We will raise the level of the distribution channel, keep up with market innovations and integrate technologies that will make our processes even more efficient,” she assures.

The future of PASI promises significant structural transformations. New collaborative models, innovative partnerships, platform integration and the use of Artificial Intelligence will drive the company towards sustainable and scalable growth. “The courage to dare is what drives us. The PASI of the future has an infinite number of possibilities to explore and offer to society”.

Fabiana concludes with a visionary outlook: “PASI can transcend markets and products that we cannot even imagine today. We need to be attentive to the insights that will allow us to accelerate steps. Our idea is not to follow a Cartesian path, but to test, adjust and find the best result. With planning, responsibility and determination, we will get there. As my father always says, wherever God understands we should be is where we deserve to be”.

Quem é a nova presidente do PASI

- * Fabiana Resende é casada com o empresário Carlos Mattos e mãe da pequena Chiara, de 7 anos;
- * Especialista em seguros massificados, microsseguros e seguros inclusivos;
- * É a primeira mulher de Minas Gerais a integrar a Academia Nacional de Seguros e Previdência (ANSP);
- * É uma das coautoras do livro "Mulheres no Seguro", pela editora Leader, e já está escalada para a 2ª edição;
- * Autora de dois livros infantis junto à sua filha Chiara: “Rebeca e a Voz da Floresta” e “Rebeca e as 7 Fadas do Arco Íris”.
- * Primeira mulher do ramo de seguros a estampar uma capa de revista não segmentada, devido à sua trajetória no mercado segurador. Revista Infomente, ed. 41.

Who is the new president of PASI?

- * Fabiana Resende is married to businessman Carlos Mattos and mother of little Chiara, 7 years old;
- * Specialist in mass insurance, microinsurance and inclusive insurance;
- * She is the first woman from Minas Gerais State to join the National Insurance and Pension Academy (ANSP);
- * She is one of the co-authors of the book "Mulheres no Seguro", published by Leader, and is already scheduled for the 2nd edition;
- * Author of two children's books with her daughter Chiara: “Rebeca and the Voice of the Forest” and “Rebeca and the 7 Fairies of the Rainbow”.
- * First woman in the insurance industry to appear on the cover of a non-segmented magazine, due to her career in the insurance market. Infomente Magazine, ed. 41.

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.

49 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul, 91 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 Jesuino Arruda, 769 - 9º/13º/14º andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 - Fax (11) 3079-1409
info@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcaudis.com



ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

A força feminina no mercado de Seguros

The female strength in the Insurance market

*Livia Prata

A presença das mulheres no mercado de seguros tem crescido nos últimos anos, refletindo a transformação de um setor ainda predominantemente masculino. Elas têm conquistado espaço e se destacado, trazendo novas perspectivas e contribuindo para a inovação e o desenvolvimento do segmento. Muito disso se deve ao próprio mercado segurador, que tem implementado medidas efetivas e criado condições para expandir e melhorar a presença feminina em cargos de lideranças. O setor avança nos aspectos de diversidade e inclusão e as empresas do segmento têm contado, cada vez mais, com a empatia, inteligência emocional e resiliência da mulher. Esse avanço já foi traduzido em números na 4ª edição do estudo “Mulheres no



mercado de seguros no Brasil”, publicado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS). Publicada em 2022, a versão mais recente do documento apontou que a proporção de trabalhadoras mulheres dentro das seguradoras brasileiras

The presence of women in the insurance market has grown in recent years, reflecting the transformation of a sector that is still predominantly male. They have been gaining ground and standing out, bringing new perspectives and contributing to the innovation and development of the segment. Much of this is due to the insurance market itself, which has implemented effective measures and created conditions to expand and improve the presence of women in leadership positions. The sector is advancing in terms of diversity and inclusion, and companies in the segment have increasingly relied on women's empathy, emotional intelligence, and resilience. This progress has already been

translated into numbers in the 4th edition of the study “Women in the Insurance Market in Brazil”, published by the School of Business and Insurance (ENS). Published in 2022, the most recent version of the document indica-

é de 54% e que, nos cargos de liderança, a participação feminina é de 33%.

O segmento como um todo percebe que os resultados são substanciais com o maior equilíbrio entre gêneros nas corporações e instituições e a Allianz faz parte dessa mudança, valorizando e encorajando a mulher a galgar passos cada vez mais largos. A companhia vem fortalecendo a caminhada rumo à equidade de gênero e confiou a mim cargos importantes, como a diretoria Comercial Regional Rio de Janeiro e Espírito Santo, em que permaneci nos últimos quatro anos.

Em janeiro de 2025, assumi uma diretoria criada especificamente para o produto de Frotas. Se cheguei até aqui foi por meio de muito esforço e pelas oportunidades que surgiram, mas também não posso me esquecer dos líderes que me ajudaram a crescer.

Obviamente que, em alguns momentos da carreira, me deparei com dificuldades, assim como acontece com todos. Por outro lado, nunca vi essa questão como um impeditivo. O segredo é não deixar a dificuldade interferir no progresso.

Acredito muito que, apesar de desafiadores, esses momentos contribuem para o nosso desenvolvimento profissional e fortalecimento pessoal.

Sempre digo que questão de gênero não é um impeditivo para ocuparmos o espaço que quisermos, onde quisermos, seja no mercado de seguros ou em qualquer outro segmento. Eu espero que vocês, vendo exemplos de mulheres chegando a cargos de alto escalão no mundo corporativo, acreditem que tudo é possível e que a competência determina o nosso sucesso. Precisamos acreditar no nosso potencial, na nossa capacidade, e nunca deixarmos de nos especializar. Afinal, o sucesso também é resultado da vontade de aprender constantemente.

Espero que, de alguma forma, minha jornada possa servir como exemplo, incentivando outras pessoas a acreditarem em seu potencial e a buscarem seu desenvolvimento. Ver que cada vez mais as mulheres têm ocupado um espaço importante na indústria de seguros é muito gratificante.

Livia Prata (foto) é diretora de Frotas da Allianz Seguros, Administradora de Empresas, com especialização de Negócios e em Gestão Estratégica. Está no mercado de seguros há mais de 20 anos

ted that the proportion of female workers within Brazilian insurance companies is 54% and that, in leadership positions, female participation is 33%.

The segment as a whole realizes that the results are substantial with the greater gender balance in corporations and institutions, and Allianz is part of this change, valuing and encouraging women to take ever greater strides. The company has been strengthening its path towards gender equality and has entrusted me with important positions, such as the Regional Commercial Director for Rio de Janeiro and Espírito Santo,

where I have held the position for the past four years. In January 2025, I took over a directorship created specifically for the Fleet product. If I got this far, it was through a lot of effort and the opportunities that arose, but I also cannot forget the leaders who helped me grow. Obviously, at some points in my career, I have faced difficulties, as everyone does. On the other hand, I have never seen this issue as an obstacle.

The secret is to not let difficulties interfere with progress. I firmly believe that, despite being challenging, these moments contribute to our professional development and personal strength.

I always say that gender issues are not an impediment to occupying the space we want, wherever we want, whether in the insurance market or in any other segment. I hope that, seeing examples of women reaching high-ranking positions in the corporate world, you believe that anything is possible and that competence determines our success. We need to believe in our potential, in our ability, and never stop specializing. After all, success is also the result of the desire to constantly learn.

I hope that, in some way, my journey can serve as an example, encouraging other people to believe in their potential and seek their development. Seeing that more and more women have occupied an important space in the insurance industry is very gratifying.

Livia Prata (photo) is the Fleet Director at Allianz Seguros, a Business Administrator, with a specialization in Business and Strategic Management. She has been in the insurance market for over 20 years

“questão de gênero não é um impeditivo para ocuparmos o espaço que quisermos, onde quisermos”

“gender issues are not an impediment to occupying the space we want, wherever we want”

BPO Habitacional DELPHOS: solução completa para seguradoras

DELPHOS Housing BPO: a complete solution for insurance companies

Com quase 58 anos de atuação no mercado e líder na prestação de serviços de gestão de carteiras de seguros habitacionais, considerando sua total independência de qualquer seguradora e o pioneirismo no ramo, a Delphos, por meio de seu BPO de Seguros, disponibiliza uma linha completa de serviços que engloba a administração de carteiras, a subscrição dos riscos, o processamento de prêmios, resseguros e cosseguros, a regulação de sinistros e o suporte à operação.

Com um time de especialistas e uma sólida infraestrutura, o serviço disponibilizado pela Delphos e suportado pelo sistema HabDelphos, proporciona uma considerável redução das despesas administrativas das seguradoras, bem como do ônus dos elevados investimentos na montagem da estrutura própria e na criação de sistemas de tecnologia que possam suportar uma operação com tantas exigências decorrentes de uma legislação severa, e com premissas para controles de longo prazo.

O escopo dos serviços de BPO é bastante amplo e pode cobrir todas as etapas da operação: a análise do risco envol-



Elisabete Joana Prado, presidente (president) da Delphos Serviços Técnicos

With almost 58 years of experience in the market and a leader in providing home insurance portfolio management services, considering its complete independence from any insurance company and its pioneering role in the sector, Delphos, through its Insurance BPO, provides a complete line of services that encompasses portfolio management, risk underwriting, premium processing, reinsurance and co-insurance, claims regulation and operational support.

With a team of experts and a solid infrastructure, the service provided by Delphos and supported by the system HabDelphos provides a considerable reduction in administrative expenses for insurance companies, as well as the burden of high investments in setting up their own structure and creating technology systems that can support an operation with so many demands arising from strict legislation, and with premises for long-term controls.

The scope of BPO services is quite broad and can cover all stages of the operation: analysis of the risk involved in

vido no financiamento, o processamento de toda a massa segurada, a regulação dos sinistros de morte, invalidez e danos físicos aos imóveis, o gerenciamento da rede de profissionais médicos e engenheiros, e o monitoramento da operação em tempo real, através de *dashboards* e da criação de indicadores para subsidiar as seguradoras em sua estrutura técnico-operacional, tecnológica e de governança.

Dentro do mercado segurador, é sabido que o seguro habitacional é um ramo de alta complexidade e com contratos de cauda muito longa, já que acompanham a vida do contrato de financiamento para aquisição de imóveis, que pode chegar a décadas. Nesse cenário, o BPO da Delphos oferece total segurança para os seus clientes, não apenas no que tange ao suporte oferecido para a análise da aceitação dos riscos, mas também nos cálculos e processamento dos prêmios, e nas regulações dos sinistros, garantindo a assertividade em pareceres de indicação para pagamentos de indenizações ou negativas de cobertura. O trabalho respalda as decisões da seguradora no tratamento de suas receitas e despesas administrativas, industriais ou técnico-operacionais.

Além da possibilidade de contar com o BPO respaldado pelo HabDelphos, sistema operacional consolidado, que trata de carteiras de qualquer porte, as seguradoras ainda podem contar com soluções suplementares, que auxiliam na gestão completa das carteiras. Como exemplo, temos:

O ÁpiDelphos: solução voltada à análise e aceitação da Declaração Pessoal de Saúde e do Laudo de Avaliação de Imóveis. O SinDelphos: sistema para regulação dos sinistros, que vai desde o aviso por parte dos segurados, até a finalização do tratamento do processo e emissão dos pareceres e indicação de pagamento das indenizações.

O SvrDelphos: solução que possibilita que os próprios proprietários de bens móveis ou imóveis, segurados, consorciados ou similares, participem das vistorias, seja para efeitos de compra, avaliação patrimonial, acompanhamento de obra, registro do estado para fins de locação / venda, ou, principalmente, para elaboração de laudos de sinistros sem impactos estruturais.

Com essas ferramentas aliadas ao sistema *core* HabDelphos, a Delphos está preparada para oferecer um serviço completo ao cliente final, garantindo qualidade, rapidez e eficiência. O resultado é a facilitação na comunicação com os proponentes dos financiamentos que se tornam segurados, a desoneração dos custos e a modernização dos processos de trabalho, minimizando as dificuldades na obtenção de informações relevantes e urgentes sobre seus processos.

(Fonte: Delphos)

financing, processing of the entire insured mass, regulation of death, disability and physical damage to property claims, management of the network of medical professionals and engineers, and monitoring of the operation in real time, through *dashboards* and the creation of indicators to support insurers in their technical-operational, technological and governance structure.

In the insurance market, it is well known that home insurance is a highly complex sector with very long-term contracts, since they cover the life of the financing contract for the acquisition of real estate, which can last for decades. In this scenario, Delphos' BPO offers its clients complete security, not only in terms of the support offered for the analysis of risk acceptance, but also in the calculation and processing of premiums, and in the regulation of claims, ensuring assertiveness in opinions indicating the payment of compensation or denial of coverage. The work supports the insurer's decisions in the treatment of its administrative, industrial or technical-operational revenues and expenses.

In addition to the possibility of relying on BPO supported by HabDelphos, a consolidated operating system that handles portfolios of any size, insurers can also count on supplementary solutions that assist in the complete management of portfolios. For example, we have:

The ÁpiDelphos: solution focused on the analysis and acceptance of the Personal Health Declaration and the Property Valuation Report.

SinDelphos: system for regulating claims, which ranges from notification by the insured, to the completion of the processing of the process and the issuing of opinions and indication of payment of compensation.

SvrDelphos: a solution that enables owners of movable or immovable property, insured, consortium members or similar, to participate in inspections, whether for purchase purposes, asset assessment, construction monitoring, state registration for leasing/sale purposes, or, mainly, for the preparation of claims reports without structural impacts.

With these tools combined with the *core* system HabDelphos, Delphos is prepared to offer a complete service to the end customer, ensuring quality, speed and efficiency. The result is easier communication with financing applicants who become insured, cost reduction and modernization of work processes, minimizing difficulties in obtaining relevant and urgent information about their processes.

Primeira personalidade IA para a assistência em Subscrição de Vida é brasileira, conheça VIDA

The first AI personality for Vida Subscription assistance is Brazilian, meet VIDA

Subscritores tiveram que lidar por décadas com processos fragmentados e sistemas desatualizados que tornam a tomada de decisão lenta e complexa. Mas agora, a tecnologia continua entregando surpresas. A Samplemed, referência em inovação médica e tecnológica, introduziu a primeira assistente de IA com personalidade no mercado de subscrição de vida internacional. Mais do que uma assistente virtual, VIDA é a ponte entre a inteligência humana e a transformação digital, tornando a subscrição médica mais intuitiva, acessível e eficiente, mas mantendo a humanização Samplemed. VIDA não é apenas tecnologia — é inteligência aplicada para transformar a forma como subscritores acessam conhecimento, interagem com dados e automatizam fluxos de trabalho.



Silas Kasahaya

Underwriters have had to deal for decades with fragmented processes and outdated systems that make decision-making slow and complex. But now, technology continues to deliver surprises. Samplemed, a leader in medical and technological innovation, has introduced the first AI assistant with personality in the international life insurance market. More than a virtual assistant, VIDA is the bridge between human intelligence and digital transformation, making medical underwriting more intuitive, accessible and efficient, while maintaining the humanization of Samplemed. VIDA is not just technology — it is intelligence applied to transform the way underwriters access knowledge, interact with data and automate workflows.

What does VIDA do?

Unlike generic AI solutions, VIDA acts as an interactive, expert assistant, helping underwriters navigate the complex world of underwriting. With the ability to interpret rules structured in the Rule Bank, VIDA facilitates access to underwriting guidelines. It allows professionals to quickly consult information without the need for lengthy manual searches, combining advanced automation with an interactive interface to enhance the user experience.

- Makes it easier to consult the subscription manual : Instead of wasting time trying to understand rules and criteria, the subscriber can simply ask VIDA.
- Summarizes cases and medical information : Being the interface of artificial intelligence linked to human intelligence, VIDA interprets medical information and rules structured in the Rule Bank.

das no Banco de Regras.

- Torna a automação mais humanizada: Ao incorporar uma personalidade interativa, VIDA melhora a experiência do usuário e a fluidez dos processos.

O Único SaaS de Subscrição de Vida que Você Precisa

Pai da VIDA que atua como assistente de interação, o s.360 é quem processa os casos e toma as decisões automatizadas, aplicando mais de 16.000 regras em benefícios como vida, invalidez, acidentes e hospitalização. O sistema foi desenvolvido para substituir até nove sistemas diferentes, otimizando custos e acelerando processos em subscrição de vida. O s.360 é mais do que um software — é um workbench completo que centraliza, estrutura e automatiza a subscrição de vida. O s.360 revolucionou o mercado por conter automação sem código, módulos integrados, Data Lake especializado e a primeira web semântica para subscrição de vida. “Em vez de sistemas rígidos e fragmentados, queremos que a tecnologia simplifique, e não complique. E a VIDA nasceu com todos os valores de humanização da Samplemed.” — Silas Kasahaya, CEO do Grupo Samplemed. Diferente de soluções fragmentadas, o s.360 foi projetado para tornar a experiência dos subscritores eficiente, reduzindo a dependência de TI. Com a combinação do s.360 e a VIDA, a Samplemed acredita que a subscrição de seguros de vida precisa voltar a ser conectada, holística e fluida, entregando uma abordagem inovadora que devolve ao setor segurador a flexibilidade e a inteligência que ele sempre precisou.

A Insurtech de Subscrição de Vida Mais Premiada de 2024

A revolução trazida pelo s.360 life underwriting conquistou o reconhecimento global, posicionando a solução como a mais inovadora no setor. Em 2024, o SaaS foi premiado com importantes títulos internacionais, incluindo o ITC VEGAS Sureify Life Favorite 2024, reconhecimento máximo na digitalização da subscrição; o Swiss Insurtech Award, prêmio pelo impacto no mercado segurador suíço; e o Seal Award 2024, destaque na automação e eficiência em subscrição de vida na Espanha. No Brasil, a Revista Insurance Corp Award o coroou pela inovação no mercado latino-americano. Tais prêmios reforçam o impacto e a confiabilidade da plataforma, provando que a Samplemed lidera a transformação digital na subscrição de vida, com a primeira assistente interativa que entende as complexidades dos profissionais na única plataforma que transforma dados em um ativo estratégico. O s.360 é uma solução que elimina barreiras e impulsiona o mercado segurador para o futuro. Conheça mais sobre o SaaS agendando uma demonstração online no site www.s360.life.

- Makes automation more humanized : By incorporating an interactive personality, VIDA improves the user experience and the fluidity of processes.

The Only Lifetime Subscription SaaS You'll Ever Need

The father of LIFE, which acts as an interaction assistant, s.360 is the one that processes cases and makes automated decisions, applying more than 16,000 rules to benefits such as life, disability, accidents and hospitalization. The system was developed to replace up to nine different systems, optimizing costs and accelerating processes in life underwriting. s.360 is more than just software — it's a complete workbench that centralizes, structures, and automates life underwriting. s.360 revolutionized the market by containing codeless automation, integrated modules, a specialized Data Lake, and the first semantic web for life underwriting. “Instead of rigid and fragmented systems, we want technology to simplify, not complicate. And VIDA was born with all of Samplemed's humanization values.” — Silas Kasahaya, CEO of Samplemed Group. Unlike siloed solutions, s.360 is designed to make the underwriter experience efficient, reducing reliance on IT. With the combination of s.360 and VIDA, Samplemed believes that life insurance underwriting needs to become connected, holistic and fluid again, delivering an innovative approach that gives the insurance industry back the flexibility and intelligence it has always needed.

The Most Awarded Life Underwriting Insurtech of 2024

The revolution brought by s.360 life underwriting has achieved global recognition, positioning the solution as the most innovative in the sector. In 2024, the SaaS was awarded important international titles, including the ITC VEGAS Sureify Life Favorite 2024, the highest recognition in the digitalization of underwriting; the Swiss Insurtech Award, an award for its impact on the Swiss insurance market; and the Seal Award 2024, a highlight in automation and efficiency in life insurance underwriting in Spain. In Brazil, the Magazine Insurance Corp Award crowned him for innovation in the Latin American market. Such awards reinforce the impact and reliability of the platform, proving that Samplemed leads the digital transformation in life underwriting, with the first interactive assistant that understands the complexities of professionals on the only platform that transforms data into a strategic asset. s.360 is a solution that eliminates barriers and drives the insurance market into the future. Learn more about SaaS by scheduling an online demo at www.s360.life.

A Convenção de Montreal e a busca do ressarcimento integral: Uma questão de regulação de sinistro vertical e exitosa

At the Montreal Convention and towards comprehensive recovery: A matter of vertical regulation and disaster response

*Paulo Henrique Cremoneze

Algum tempo atrás, em nome de Machado e Cremoneze – Advogados Associados, escrevi uma nota explicativa ao mercado segurador que, entendo, ser oportuna reproduzir aqui, neste importante espaço de fomento da cultura de seguros.

De lá para cá mais algumas decisões judiciais sobre o assunto ocorreram e é certo que a Convenção de Montreal é a fonte legal de todos os litígios contra transportadores aéreos internacionais, porém não é menos certo de que nem sempre haverá a incidência da limitação de responsabilidade.



Paulo Henrique Cremoneze

Some time later, on behalf of Machado e Cremoneze – Advogados Associados, I wrote an explanatory note about the insurance market which, I understand, would be relevant to reproduce here, giving us an important opportunity for promoting the culture of security.

Since then there have been a few more court decisions on the subject and it is true that the Montreal Convention is the legal source of all disputes against international air carriers, but it is no less true that the limitation of liability will not always apply.

A nota foi e é a seguinte

(com algumas adaptações para perfeita atualização):

Considerando tudo o que meu sócio, equipe e eu escrevemos sobre o Tema 210 de repercussão geral do STF, a Convenção de Montreal, o princípio da reparação civil integral, Distinguishing, Modulação de Precedentes, defesa do ressarcimento em regresso e buscando, como sempre, o bem comum e a saúde do negócio de seguro, entendo necessário expor e esclarecer o que segue. Faço-o inspirado, ainda que reflexamente, pelo espírito do Direito Colaborativo e para a prevenção de problemas. Faço-o também inspirado pela boa-fé, o princípio da transparência e o dever de informação. Agradeço desde logo a gentil atenção de todos.

Vejam os:

Desde que o Tema 210 de Repercussão Geral do Supremo Tribunal Federal surgiu, defendo, academicamente e profissionalmente, sua não aplicação imediata aos casos envolvendo transportes aéreos internacionais de cargas e aos litígios envolvendo seguradores sub-rogados. Diz a tese, firmada com o julgamento do RE 636.331/RJ, que, em litígio de passageiro contra transportador aéreo por conta de bagagens extraviadas, no exclusivo contexto do transporte internacional, aplica-se a Convenção de Montreal, e não o Código de Proteção e Defesa do Consumidor. E, ao se aplicar a norma internacional, aplica-se também a limitação tarifada.

Pareceu-me bastante claro, para não dizer evidente, desde seu surgimento no cenário jurídico brasileiro, que o Tema 210 só incide nos casos de transportes aéreos internacionais de passageiros com extravios de bagagens, não nos de transportes de cargas, muito menos nos protagonizados pelos seguradores sub-rogados nos direitos e ações dos seus segurados, donos de cargas, vítimas de danos (provocados pelos transportadores aéreos). Dizem alguns, apesar da clareza que afirmei, que o Precedente é replicável a todo e qualquer caso de transporte aéreo internacional. Discordo, discordo e sempre discordarei dessa forma de encarar o assunto. Vou além: afirmo categoricamente que o entendimento é errado. Errado porque fere a ortodoxia dos Precedentes, que pretendem estabelecer no Brasil uma cultura das mais saudáveis, e porque desconsidera situações muito particulares, como a do transporte de carga e a do segurador sub-rogado nos direitos do segurado em ação de

Please note we refer to is the following

(with some adaptations for a perfect update):

Considering all that my partner, team and I have written about the STF's Topic 210 of general repercussion, the Montreal Convention, the principle of full civil reparation, Distinguishing, Modulation of Precedents, defense of compensation in return and seeking, as always, the common good and the health of the insurance business, I believe it is necessary to set out and clarify the following. I do so inspired, albeit reflexively, by the spirit of Collaborative Law and the prevention of problems. I am also inspired by good faith, the principle of transparency and the duty to inform. Thank you in advance for your kind attention.

Let us proceed:

Ever since the Supreme Court's General Repercussion Theme 210 emerged, I have defended, both academically and professionally, its immediate non-application to cases involving international air cargo transportation and disputes involving subrogated insurers. The thesis, established with the judgment of RE 636.331/RJ, states that in a dispute between a passenger and an air carrier over lost luggage, in the exclusive context of international transport, the Montreal Convention applies, and not the Consumer Protection Code. And when applying the international standard, the tariff limitation also applies. It has seemed quite clear to me, not to say self-evident, since its appearance on the Brazilian legal scene, that Topic 210 only applies to cases of international air transport of passengers with lost luggage, not to cargo transport, and certainly not to those involving insurers subrogated to the rights and actions of their insured clients, cargo owners, victims of damage (caused by air carriers). Some say, despite the clarity I have stated, that the Precedent can be applied to any and all cases of international air transport. I disagreed, disagree and will always disagree with this way of looking at the matter. You also categorically state that the understanding is wrong. Wrong because it is the Orthodoxy of Precedents, which seeks to establish a very healthy culture in Brazil, and because it disregards very specific situations, such as the transportation of cargo and the safety of the person subject to our safety instructions at the time of regression. Its vague application can cause great harm to the Law and to the victims of previous

regresso. Sua indistinta aplicação poderá gerar grandes danos ao Direito e às vítimas de perdas anteriores. Impossível falar em Precedente sem, ao mesmo tempo, considerar modulação, distinguishig, overruling, simetria e conceitos afins. Ou se leva tudo isso em conta, quando da análise do caso concreto, ou o sonho da cultura dos Precedentes – algo de que até sou entusiasta –, tão importante para o fomento do ambiente de negócios, para a diminuição da judicialização, para a segurança jurídica, corre seríssimo risco de se converter em pesadelo. Para minha satisfação, não são poucas as decisões, monocráticas e colegiadas, no mesmo sentido do que defendo: o Tema 210 não repercute imediata e indistintamente nos casos envolvendo transportes de cargas e/ou seguradores sub-rogados. Satisfação que se tornou ainda maior quando os ministros da própria Suprema Corte começaram a decidir do mesmo modo, ainda que – por enquanto – monocraticamente. Já expusemos em artigos publicados ou textos dirigidos aos colegas do mercado segurador com as muitas decisões, cujos fundamentos são preciosos e encontrados em ARE 1.146.801/SP, RE 1252909/SP, RE 1.196.955/SP, AG.REG. no AI 822.19, ARE 1331340 / SP, entre outros. Em que pesem essas ótimas decisões com a distinção devida, observo que recentemente a Suprema Corte decidiu a reafirmação de jurisprudência e a amplitude do Tema 210 de RG para os casos todos de transportes aéreos internacionais. Então, a despeito do que considero correto e justo, tem-se que hoje a capilaridade do Tema 210 é maior e abrange situações até então consideradas distintas. Celebradas as conquistas e devidamente analisada e interpretada a decisão aparentemente menos favorável, faz-se necessário agora esclarecer algo muito importante e a que rogo a detida e generosa atenção de todos os interessados no assunto: a despeito de se continuar ou não a luta pela distinção do Tema 210 de RG, é certo que a fonte legal para os litígios envolvendo transportes aéreos internacionais de cargas é a Convenção de Montreal. O que não é certo, felizmente, é a aplicação da limitação tarifada. Tudo dependerá do caso concreto, suas particularidades, para o reconhecimento ou não do ressarcimento integral. Insisto nisto: ainda que o Tema 210 seja aplicável au-

"Satisfação que se tornou ainda maior quando os ministros da própria Suprema Corte começaram a decidir do mesmo modo"
"This satisfaction was even greater when the ministers of the STF began to decide in the same way"

losses. It is impossible to do it the week before, at the same time, considering modulation, distinction , annulment , symmetry and other concepts. Or all of this comes to mind, when analyzing a specific case, or when thinking about the culture of the Previous – something that inspired you –, it is important for the promotion of the business environment, for the reduction of litigation, for legal certainty, there is a very real risk of turning it into a burden. To my satisfaction, there are many decisions, both individual and collective, that do not seem to me to be in the same way as I defend: Theme 210 does not immediately and indiscriminately reflect our cases involving subrogated cargo transportation and/or security. This satisfaction was even greater when the ministers of the STF began to decide in the same way, but – in some cases – individually. We have already published articles or texts addressed to colleagues in the insurance market with many decisions, since the funds are expensive and found in ARE 1,146,801/SP, RE 1252,909/SP, RE 1,196,955/SP, AG.REG. no AI 822.19, ARE 1331,340/SP , among others. When considering these same decisions with due distinction, I note that the Supreme Court recently decided to reaffirm the case law and scope of Rule 210 of the RG for all cases of international air transportation. Thus, despite what is considered correct and fair, today the capillarity of Theme 210 is greater and it is more difficult to consider situations that are already considered distinct. Having celebrated as achievements and clearly analyzed and interpreted an apparently less favorable decision, it is now necessary to clarify something very important that is not guaranteed to receive the deliberate and generous attention of all interested parties: the desperation of whether or not to continue fighting against the distinction f Theme 210 of the RG is certainly the legal basis of disputes involving international air cargo transportation and the Montreal Convention. What is certainly not the case, fortunately, is the application of the tariff limitation. Everything will depend on the specific case, its particularities, for recognition or not of full recovery .

tomaticamente aos casos de transportes de cargas e pleitos de ressarcimento em regresso promovidos por seguradores sub-rogados (o que se fala de forma cuidadosa e condicional, já que o assunto ainda é polêmico no cenário judicial), a limitação tarifada da Convenção de Montreal necessariamente não será. A norma da Convenção sobre a qual mais cabe discussão é exatamente a que trata da limitação de responsabilidade do transportador aéreo. Se a limitação de responsabilidade incidirá ou não em um caso concreto é tema de debate acalorado e que depende de circunstâncias, fatos, documentos e mais um monte de diferentes coisas. Daí a importância da regulação de sinistro muito vertical e atenciosa, a fim de serem recolhidos documentos que possam preencher a ideia de declaração de valor, independentemente de pagamento de frete maior, e, ainda mais relevante, a identificação de conduta temerária do transportador aéreo, causa de imputação de reparação civil ampla e integral. A Convenção de Montreal diz que a declaração de valor e/ou a conduta desidiosa grave do transportador afastam a limitação de responsabilidade. Esses limites tarifados não são automaticamente transpostos para a situação que envolve a seguradora sub-rogada, pois, além das excludentes da própria Convenção, não se encontra exatamente na mesma condição que o segurado. Também porque a limitação indenizatória se choca com o princípio da indenizabilidade irrestrita. Logo, ainda é perfeitamente possível defender, com sucesso, o ressarcimento integral nos litígios fundados em danos nas cargas nos transportes aéreos internacionais. Por isso, repito com entusiasmo, a importância de regulações de sinistros muito boas, do diálogo constante e harmônico entre seguradores, corretores de seguros e segurados, da coleta de documentos, para que o ressarcimento integral venha a ser conquistado mesmo com a incidência da Convenção de Montreal. Aliás, a proposta nuclear deste breve comunicado é a de usar a própria Convenção de Montreal contra a limitação de responsabilidade e a busca saudável do ressarcimento integral.

**O autor é advogado, sócio fundador de Machado e Cremonese – 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.*

Insist that: although Theme 210 automatically applies to cases of cargo transportation and full replacement in return promotions by subcontracted security guards (when done judiciously and conditionally, and the presumption is controversial and in no way judicial), the tariff limitation of the Montreal Convention will not necessarily be applicable. The Convention rule on which the discussion is based is precisely that of the limitation of liability of the air carrier. Whether or not the limitation of liability will be applied in a specific case is a matter of heated debate that depends on circumstances, facts, documents and more than a few other things. It is therefore important to regulate the loss very vertically and judiciously , in order to ensure that the documents collected that can support the idea of a declaration of value are collected , regardless of the payment of the higher freight, and, more relevantly, the identification of the dangerous conduct of the airline, giving rise to the attribution of broad and complete civil compensation. The Montreal Convention establishes that the declaration of value and/or the serious misconduct of the carrier are subject to the limitation of liability. These tariff limits are not automatically transposed to the situation involving a subrogated title, because, like the exclusions of the Convention itself, they are not found in exactly the same conditions as the title. Also because the limitation of compensation conflicts with the principle of unrestricted compensation . Therefore, it is perfectly possible to successfully defend, or to obtain full recovery, our disputes based on the cargo of our international air transport. Therefore, with enthusiasm, we highlight the importance of very good regulation in the event of disasters, of constant and harmonious dialogue between insurers, insurance and security brokers, of the collection of documents, so that full recovery can be achieved even with the incidence of the Montreal Convention. Furthermore, the core proposal of this brief communication is to use the Montreal Convention itself against the limitation of liability and the safe pursuit of full recovery .

**The author is a lawyer, founding partner of Machado e Cremonese – 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.*

Tragédias como as enchentes registradas no Rio Grande do Sul em 2024 confirmam: o ambiente que habitamos está mudando e os riscos parecem crescentes

Tragedies such as the floods recorded in Rio Grande do Sul in 2024 confirm: the environment we inhabit is changing and the risks seem to be increasing

“É hora de reeducar a sociedade sobre o papel do seguro”
“It’s time to re-educate society about the role of insurance”

* Luiz Fernando Castro
e Marcos Falcão

Ondas de calor, chuvas intensas, frio incomum, inundações e secas. Relatório da Organização Meteorológica Mundial, publicado em maio, reporta que o Brasil enfrentou 12 eventos climáticos extremos em 2023, sendo nove deles considerados incomuns e dois sem precedentes. Se alguém ainda duvidava do impacto das mudanças climáticas no nosso dia a dia, tra-



Luiz Fernando Castro, coordenador de Marketing e Comunicação
Marketing and Communications Coordinator

gédias como as enchentes registradas no Rio Grande do Sul em 2024 confirmam: o ambiente que habitamos está mudando e os riscos parecem crescentes. O setor de seguros e resseguros chega a 2025, nesse contexto, com um desafio

Heat waves, heavy rains, unusual cold, floods and droughts. A report by the World Meteorological Organization, published in May, states that Brazil faced 12 extreme weather events in 2023, nine of which were considered unusual and two were unprecedented. If anyone still doubted the impact of climate change on our daily lives, tragedies such as the floods recorded in Rio Grande do Sul in 2024 con-

firm: the environment we inhabit is changing and the risks seem to be increasing. In this context, the insurance and reinsurance sector reaches 2025 with a challenge that goes beyond growth. On the one hand, the greater frequency

que vai além do crescimento. Se por um lado, a maior frequência de catástrofes exige a reavaliação dos modelos de análise e precificação, por outro reeducar de forma ampla a sociedade sobre o papel do seguro é primordial para ampliar a proteção das famílias, organizações e de toda a sociedade diante de um ambiente mais arriscado.

Ao longo dos séculos, tendo o gerenciamento de riscos como foco, independentemente da época, o mercado mundial de seguros e resseguros foi criado, se desenvolveu e estabeleceu seu elo na proteção da sociedade diante de um futuro incerto. A sinergia dos mais diferentes atores que atuam nessa indústria formou, ao longo do tempo, uma rede de proteção social contra diversos riscos, funcionando muito bem nas economias desenvolvidas. Não faz muito tempo, um amigo me ligou para comentar que o preço do seguro de sua casa em Fort Lauderdale havia subido consideravelmente. Fort Lauderdale é uma cidade costeira, localizada no estado ameri-

cano da Flórida, rota dos furacões. No bate-papo, chamei a atenção para a informação importante que o aumento do prêmio oferecia. Conforme os modelos de previsão e precificação da seguradora, a casa dele corria um risco maior, e ele poderia sofrer sérias perdas. Diante disso, ou ele trocava de casa, buscando uma com risco menor e, consequentemente, com preço do seguro menor; ou fazia o seguro, pois estaria exposto a riscos e poderia sofrer perdas. O exemplo acima expõe a relevância do setor de seguros e resseguros para a sociedade. Não estar atento a uma informação

como essa – de que sua casa corre mais risco, e você pode ter perdas – ou mesmo não ter essa informação é entrar em um estado de negação. Ou seja, é ignorar a consciência de que os riscos existem e de como eles podem nos afetar.

E, nesse sentido, chamo a atenção para a lacuna de proteção no mundo. Trata-se da diferença entre as perdas econômicas e as perdas seguradas. No Brasil, esse gap é ainda maior, o que expõe a nossa sociedade de forma ainda mais dramática às mudanças climáticas. Veja, estudo técnico da Superintendência de Seguros Privados (Susep) aponta que a lacuna de proteção ante os impactos das enchentes no Rio Grande do Sul chegou a 93%, somente 7% das perdas econômicas estavam seguradas. Isso posiciona o Brasil entre os países com maior déficit, ao lado da China e da Índia, segundo a Confederação Nacional das Empresas de Seguros (CNseg). Isso ocorre por diversos fatores, mas chamo atenção para o fato de que perdas econômicas seguráveis não estarem seguradas mostra nossa

of catastrophes requires a reassessment of analysis and pricing models, on the other, broadly re-educating society about the role of insurance is essential to increase the protection of families, organizations and society as a whole in the face of a riskier environment.

Over the centuries, with risk management as its focus, regardless of the era, the global insurance and reinsurance market was created, developed and established its link in protecting society in the face of an uncertain future. The synergy of the many different players that operate in this industry has formed, over time, a social safety net against various risks, working very well in developed economies. Not long ago, a friend called me to tell me that the price of insurance for his home in Fort Lauderdale had gone up considerably. Fort Lauderdale is a coastal city, located in the American state of Florida, a hurricane route. During the chat, I drew his attention to

the important information that the increase in premiums offered. According to the insurer's forecasting and pricing models, his home was at greater risk, and he could suffer serious losses. In view of this, he either changed houses, looking for one with lower risk and, consequently, a lower insurance price; or he took out insurance, since he would be exposed to risks and could suffer losses. The example above highlights the relevance of the insurance and reinsurance sector to

society. Not being aware of information like this – that your home is at greater risk and you may suffer losses – or even not having this information is entering a state of denial. In other words, it is ignoring the awareness that risks exist and how they can affect us.

In this sense, I would like to draw attention to the protection gap in the world. This is the difference between economic losses and insured losses. In Brazil, this gap is even greater, which exposes our society even more dramatically to climate change. See, a technical study by the Superintendence of Private Insurance (Susep) indicates that the protection gap against the impacts of the floods in Rio Grande do Sul reached 93%, with only 7% of economic losses being insured. This places Brazil among the countries with the largest deficit, alongside China and India, according to the National Confederation of Insurance Companies (CNseg). This occurs for several

“É urgente garantir que a proteção chegue à população não segurada, seja por novas soluções ou por políticas públicas”

“It is urgent to ensure that protection reaches the uninsured population, whether through new solutions or public policies”

incapacidade como sociedade. Os produtos do mercado segurador são instrumentos cruciais no processo de mitigação e adaptação aos riscos do clima. É urgente garantir que a proteção chegue à população não segurada, seja por novas soluções ou por políticas públicas. O risco é um fator inerente às nossas vidas e termos a habilidade para lidar com ele permite minimizar as incertezas. Quanto mais desenvolvida a sociedade se torna, mais a gestão de riscos é necessária. E o instrumento do seguro, quando modelado e precificado de forma correta, possibilita a proteção do futuro de pessoas e patrimônios, contribuindo para o crescimento e bem-estar coletivo.

O mutualismo é um dos princípios básicos do seguro. Na essência, todos os participantes contribuem com uma fração do bem segurado para uma seguradora, para que quando ocorra o prejuízo (sinistro) a indenização seja paga unicamente a quem precisa. É, de maneira simples, o princípio de "um por todos e todos por um". É interessante pensar que esse conceito está diretamente ligado ao de cidadania. De coletividade. O síndico de um condomínio organiza a detetização de todos os apartamentos do prédio ao mesmo tempo, pois se cada um organizar de forma independente não há garantia de eliminação das pragas. Colocar o bem comum em primeiro lugar e atuar para promovê-lo é a melhor forma de proteger a sociedade. E o seguro nada mais é que um instrumento para exercer a cidadania. Quando a rede de proteção da sociedade funciona efetivamente, a exemplo do que ocorreu na tragédia do Rio Grande do Sul, o prêmio recebido e investido pelo setor de seguros e resseguros gera uma poupança que garante, de forma célere, o pagamento de sinistro a quem, de fato, precisa. Sem necessitarmos de doações privadas ou recursos extraordinários provenientes do poder público. É o puro conceito de solvência a serviço da sociedade.

Para lidarmos com ambientes mais arriscados, como os observados em alguns países desenvolvidos, vislumbramos o crescimento da participação do seguro na cesta de consumo dos brasileiros. O desafio, como sociedade, é mobilizar a população por meio da educação e de uma comunicação efetiva, que esclareça, inspire e incentive um comportamento responsável de olho no bem-estar coletivo. Do contrário, permaneceremos atrasados e vulneráveis.

(Fonte: IRB RE Assessoria de imprensa)



Marcos Falcão, CEO do IRB (Re) - CEO of IRB (Re)

reasons, but I would like to draw attention to the fact that insurable economic losses not being insured shows our incapacity as a society. Insurance market products are crucial instruments in the process of mitigating and adapting to climate risks. It is urgent to ensure that protection reaches the uninsured population, whether through new solutions or public policies. Risk is an inherent factor in our lives and having the ability to deal with it

allows us to minimize uncertainty. The more developed society becomes, the more necessary risk management becomes. And the insurance instrument, when modeled and priced correctly, enables the protection of the future of people and assets, contributing to collective growth and well-being.

Mutualism is one of the basic principles of insurance. In essence, all participants contribute a fraction of the insured asset to an insurance company, so that when a loss (claim) occurs, compensation is paid only to those who need it. It is, in simple terms, the principle of "one for all and all for one". It is interesting to think that this concept is directly linked to citizenship. To collectivity. The condominium manager organizes the pest control of all the apartments in the building at the same time, because if each person organizes it independently, there is no guarantee that the pests will be eliminated. Putting the common good first and acting to promote it is the best way to protect society. And insurance is nothing more than an instrument for exercising citizenship. When society's safety net works effectively, as was the case in the tragedy in Rio Grande do Sul, the premium received and invested by the insurance and reinsurance sector generates savings that ensure, quickly, the payment of claims to those who really need it. Without needing private donations or extraordinary resources from the public authorities. It is the pure concept of solvency at the service of society.

To deal with riskier environments, such as those observed in some developed countries, we foresee an increase in the share of insurance in the Brazilian consumer basket. The challenge, as a society, is to mobilize the population through education and effective communication, which clarifies, inspires and encourages responsible behavior with an eye on collective well-being. Otherwise, we will remain behind and vulnerable.

Sodré Santoro Leilões recebe Munich Re em sua sede

Sodré Santoro Auctions welcomes Munich Re to its Headquarters

Por/by Márcia Kovacs

Com o objetivo de estreitar relacionamentos junto ao mercado de seguros, por meio do projeto de aproximação, que vem sendo desenvolvido pela Sodré Santoro Leilões e Revista Insurance Corp, foram recebidas na sede dos leiloeiros, Ana Pellet, Claims Manager e Priscila Pereira, Claims Consultant, ambas da Munich Re Brasil. José Eduardo Sodré Santoro, Flávio Sodré Santoro e Luiz Alexandre, anfitriões na ocasião, trocaram informações sobre as questões de sinistros e seus desafios. Após o almoço, foi realizado um tour pelas dependências da organização, onde puderam acompanhar os leilões realizados online.

Priscila destacou o papel fundamental do leilão na questão da sustentabilidade e reutilização dos recursos naturais utilizados. "Eu acho muito importante, termos a questão dos leilões, pois o meio ambiente está sendo impactado e com as atividades dos leilões, parte são recuperados e a mitigação dos prejuízos, favorecem a economia do país", relatou. Ana ficou muito impressionada com a estrutura da Sodré Santoro Leilões. "Observei o profissionalismo da organização, com um ambiente de edição online e na minha opinião se diferencia pelas instalações, tecnologia e profissionalismo, dos demais leilões", destacou.

Sodré Santoro Leilões

A Sodré Santoro, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, celebrou em 2024, 45 anos de uma história marcada por credibilidade, inovação e sucesso. A organização realiza leilões diários e possui tecnologia própria para proporcionar a melhor experiência em leilões, tanto para quem compra quanto para quem vende.



Esq/dir (left/right) Flávio Sodré Santoro, Ana Pellet, José Eduardo Sodré Santoro, Priscila Pereira e Luiz Alexandre.

With the aim of strengthening relationships with the insurance market, through the rapprochement project, which has been developed by Sodré Santoro Leilões and Revista Insurance Corp, were received at the auctioneers' Headquarters, Ana Pellet, Claims Manager and Priscila Pereira, Claims Consultant, both from Munich Re Brasil. José Eduardo Sodré Santoro, Flávio Sodré Santoro and Luiz Alexandre, hosts on the occasion, exchanged information on claims issues and their challenges.

After lunch, a tour of the organization's facilities was held, where they were able to follow the auctions held online.

Priscila highlighted the fundamental role of the auction in the issue of sustainability and reuse of natural resources used. "I think it is very important to have the issue of auctions, because the environment is being impacted and with the auction activities, part of it is recovered and the mitigation of losses, benefiting the country's economy", she reported.

Ana was very impressed with Sodré Santoro Auctions structure. "I observed the professionalism of the organization, with an online editing environment and in my opinion it stands out from other auctions due to its facilities, technology and professionalism," she highlighted.

Sodré Santoro Auctions

Sodré Santoro, recognized as the largest auction house in Latin America, celebrated 45 years of a history marked by credibility, innovation and success in 2024. The organization holds daily auctions and has its own technology to provide the best auction experience for both buyers and sellers.

Atrações do Conec 2025 começam a ser anunciadas

2025 Conec attractions begin to be announced

Palestras do futurista Luiz Candreva e dos Doutores da Alegria, além de show do Péricles, já estão na programação

Lectures by futurist Luiz Candreva and Doutores da Alegria, as well as a show by Péricles, are already on the schedule

Os preparativos para o maior evento do mercado de seguros, o Conec, que acontece de 25 a 27 de setembro de 2025, no Distrito Anhembi, em São Paulo, estão a todo o vapor. Com o tema “Sinergia Digital – O Futuro Inteligente do Corretor de Seguros”, o congresso promete ser um marco na trajetória da entidade rumo à excelência e inovação. O evento contará com mais de 30 palestras com os principais especialistas do mercado, abordando as últimas tendências e tecnologias que estão moldando o futuro do setor.

“Um dos principais avanços em todos os setores hoje é a inteligência artificial. Cabe a todos nós absorver essas novidades, não apenas como profissionais de seguros, mas como consumidores”, comenta o presidente do Sincor-SP, Boris Ber.

Estar em sinergia com o mercado de seguros é fundamental para os corretores atenderem melhor os consumidores. “No Conec, os corretores de seguros se aproximam do melhor conteúdo, interagindo com colegas e parceiros, sejam representantes de seguradoras, de entidades representativas e de lideranças políticas, para estarem preparados para o que vem pela frente”, aponta Boris Ber. Por isso, essa tecnologia tem sido utilizada com frequência também no Sincor-SP. “Com ela, estamos aprimorando os serviços aos nossos associados,



Boris Ber, presidente do Sincor-SP / president of Sincor-SP

Preparations for the largest event in the Insurance market, Conec, which will take place from September 25 to 27, 2025, in the Anhembi District, in São Paulo, are in full swing. With the theme “Sinergia Digital – The Intelligent Future of the Insurance Broker”, the congress promises to be a milestone in the entity’s trajectory towards excellence and innovation. The event will feature more than 30 lectures by leading market experts, addressing the latest trends and technologies that are shaping the future of the sector.

“One of the main advances in all sectors today is Artificial Intelligence. It is up to all of us to absorb these innovations, not only as insurance professionals, but as consumers”, comments the president of Sincor -SP, Boris Ber.

Being in synergy with the insurance market is essential for brokers to better serve consumers. “At Conec, insurance brokers get closer to the best content, interacting with colleagues and partners, whether they are representatives of insurance companies, representative entities or political leaders, to be prepared for what lies ahead”, points out Boris Ber. For this reason, this technology has also been frequently used at Sincor -SP. “With it, we are improving services to our members, whether to provide information

seja para trazer informação ou agilizar atendimento. Em 2025, teremos diversas novidades com a inteligência artificial em nossa entidade, assim como todo o setor busca por essas inovações”, completa.

O Conec também marcará o encerramento das comemorações dos 90 Anos do Sincor-SP – data muito gratificante para a entidade – por isso a celebração final acontecerá neste grande evento. A ocasião também marcará o início do “Rumos aos 100 Anos”, com a perspectiva de construir juntos um futuro promissor, harmonioso e de desenvolvimento para os profissionais da corretagem de seguros, parceiros e o mercado em geral.

Primeiras participações confirmadas

Palestra do futurista Luiz Candreva – O futurista e head de Inovação da Ayoo, Luiz Candreva, vai apresentar a palestra “6 lições sobre o futuro”. Além de um dos principais futuristas brasileiros, Luiz Candreva também é board member da Boali e da 4Pay, diretor de criação do Disruptive, professor da Fundação Dom Cabral e da HSM, palestrante com mais de 1.100 apresentações em diferentes países, colunistas de diversos portais e grupos como CBN e CNN, além de ser recordista mundial de KiteSurfing. Sua rotina, repleta de viagens pelo Brasil e pelo mundo, representa importante conexão entre o racional futurista e o ensinamento máximo dos estoicos, de viver o presente.

Palestra dos Doutores da Alegria – Wellington Nogueira, fundador da Doutores da Alegria, organização sem fins lucrativos que trouxe a arte do palhaço para o ambiente hospitalar, e Angelo Brandini, que atua como palhaço nos hospitais desde 1994, apresentam uma palestra de destaque. Nela, os apresentadores destacam a importância da alegria como potencializadora das relações humanas, mostrando como a presença inusitada do palhaço pode melhorar até mesmo o ambiente corporativo. Por meio da apresentação, Angelo e Wellington ilustram o que acontece nas visitas dentro dos hospitais, reforçando a importância das boas relações entre as pessoas.

Show do Péricles – O cantor fará o espetáculo no dia 26 de setembro, às 20h30. Com sua voz inconfundível e um repertório repleto de sucessos, o cantor promete uma noite inesquecível para todos os corretores de seguros presentes no evento. Péricles é ex-integrante do famoso grupo Exaltasamba, desde os primeiros anos da carreira do grupo até o final de fevereiro de 2012, quando decidiu seguir carreira solo. Além de cantor, é instrumentista e compositor (RC)

Em breve serão divulgadas mais atrações da programação do Conec 2025, fique atento e faça sua inscrição em conec.org.br.

or speed up service. In 2025, we will have several new features with Artificial Intelligence in our entity, just as the entire sector seeks these innovations”, he adds.

Conec will also mark the end of the celebrations for the 90th Anniversary of Sincor -SP – a very gratifying date for the entity – which is why the final celebration will take place at this great event. The occasion will also mark the beginning of “Towards 100 Years”, with the prospect of building together a promising, harmonious and developmental future for insurance brokerage professionals, partners and the market in general.

First confirmed participations

Lecture by futurist Luiz Candreva – Futurist and Head of Innovation at Ayoo, Luiz Candreva, will present the lecture “6 lessons about the future”. In addition to being one of the main Brazilian futurists, Luiz Candreva is also a board member member of Boali and 4Pay, creative director of Disruptive, professor at Fundação Dom Cabral and HSM, speaker with more than 1,100 presentations in different countries, columnist for several portals and groups such as CBN and CNN, in addition to being a world record holder in KiteSurfing. His routine, full of trips around Brazil and the world, represents an important connection between the futuristic rationale and the ultimate teaching of the Stoics, to live in the present.

Lecture by Doutores da Alegria – Wellington Nogueira, founder of Doutores da Alegria, a non-profit organization that brought the art of clowning to the hospital environment, and Angelo Brandini, who has worked as a clown in hospitals since 1994, present a keynote lecture. In it, the presenters highlight the importance of joy as a potentializer of human relationships, showing how the unusual presence of a clown can even improve the corporate environment. Through the presentation, Angelo and Wellington illustrate what happens during hospital visits, reinforcing the importance of good relationships between people.

Péricles Show – The singer will perform on September 26th at 8:30 pm. With his unmistakable voice and a repertoire full of hits, the singer promises an unforgettable night for all the insurance brokers attending the event. Péricles is a former member of the famous group Exaltasamba, from the early years of the group’s career until the end of February 2012, when he decided to pursue a solo career. In addition to being a singer, he is an instrumentalist and composer.

2025 Conec program will be announced soon, stay tuned and register at conec.org.br

Pimentel Advogados celebra 35 anos de atividades

Pimentel Advogados celebrates 35 years of activities

Por/by Márcia Kovacs



“Em 1990 nasce Pimentel e Associados.

Em 2025, ela persiste.

Que sobreviva por mais 100 anos. Gente pra isto, temos.

Inclusive todos que abrilhantaram nosso aniversário”

(Adilson Campoy)

No dia 21 de fevereiro, no Novotel, Morumbi, aconteceu o ‘Fórum Ayrton Pimentel – A nova lei de Seguros Brasileira’, realizado pelo escritório Pimentel Advogados, que também celebra 35 anos de atividades e é especialista em consultoria e direito nas áreas administrativas & licitações, securitário e ressecuritário, previdenciário, possessório e imobiliário, consórtio e bancário.

Na ocasião estiveram presentes várias autoridades especialistas em Direito do Seguro no Brasil e também de outros países. Entre eles, Marcio Malfatti e Adilson Campoy, sócios do escritório Pimentel Advogados, Ernesto Tzirulnik, da Ernesto Tzirulnik Advocacia, Paulo Henrique Cremo-

“Pimentel and Associates was born in 1990.

In 2025, it persists.

May it survive for another 100 years. We have people for this.

Including everyone who brightened up our birthday”

(Adilson Campoy)

On February 21st, at Novotel, Morumbi, the ‘Ayrton Pimentel Forum – The new Brazilian Insurance Law’ took place, held by the Pimentel Advogados office, which is also celebrating 35 years of activities and is a specialist in consultancy and law in the areas of administration & bidding, insurance and reinsurance, social security, possession and real estate, consortium and banking. Several authorities specializing in Insurance Law from Brazil and other countries were present at the event. Among them were Marcio Malfatti and Adilson Campoy, partners at Pimentel Advogados, Ernesto Tzirulnik, from Ernesto Tzirulnik Advocacia, Paulo Henrique

neze, sócio da Machado e Cremoneze Advogados, entre outros participantes internacionais.

Em uma demonstração de alegria e realização, o renomado advogado, Ayrton Pimentel, pode relatar a importância deste encontro. “Eu acho muito importante e também um momento especial que a nova lei precisa ser discutida e conhecida. Estou muito feliz por estar aqui participando”, celebrou Pimentel que iniciou suas atividades em 1970.

Marcio Malfatti, expressou sua satisfação na ocasião. “É uma alegria receber todos vocês, aqui no Fórum Ayrton Pimentel para discussão sobre a nova lei de seguros brasileira, que em breve, no mês de dezembro entra em vigor, e isto é muito importante para efeitos de ajustes de estudo e de operacionalidade de seguradoras, corretoras e todos agentes do mercado nesta indústria de seguros”, destacou Malfatti.

Ernesto Tzirulnik, apresentou o painel ‘A Nova Lei do Seguro’, relatou a importância do evento no setor. “Nós tivemos aqui uma mostra de como o mercado vai se portar diante da lei, nós temos um auditório cheio, no aniversário do escritório Pimentel Advogados, que demonstra que o interesse existe, não só deste magnífico escritório, mas também como do tema, da Nova Lei de Contrato de Seguros Brasileira. É um momento muito importante, todo mundo tem que dar sua contribuição, e aqueles que apoiaram ao longo de 20 anos de tramitação, é importante que venha agora para o IBDS, que está recebendo sugestões, e também para outras entidades, para comissões especiais da OAB, em todo país que podem recolher informações para que isto seja levado para o governo, que está regulamentando a Lei neste momento, e não tentar descaracterizá-la e melhorar para todos com clareza, como ela deve reger nas relações do mercado de seguros”, explicou Tzirulnik.

Paulo Henrique Cremoneze, apresentou a palestra “Direito de Regresso e Arbitragem”, e demonstrou bastante satisfação em participar do debate. “É uma grande alegria estar aqui, no Fórum Ayrton Pimentel, organizado pelos sócios Marcio Malfatti e Adilson Campoy. Me sinto extremamente honrado, em ser convidado para falar em meio a um público muito qualificado e com palestrantes excelentes da América Latina, um evento internacional. Eu apresentei principalmente as regras da Nova Lei que podem ser aproveitadas pelas seguradoras subrogadas, para defender a primazia da Jurisdição Nacional, algo que eu, particularmente como advogado do mercado segurador, sofro muito nos litígios entre as seguradoras e os transportadores marítimos internacionais”, completou Cremoneze.

Lembrando que no dia 4 de dezembro de 2024, aconteceu o lançamento do livro “Estudos em Homenagem a Ayrton Pimentel – Temas de Direito do Seguro”, devido a sua importante contribuição ao direito do seguro e ao setor.

Cremoneze, partner at Machado e Cremoneze Advogados, among other international participants.

In a display of joy and achievement, renowned lawyer Ayrton Pimentel was able to describe the importance of this meeting. “I think it is very important and also a special moment in which the new law needs to be discussed and known. I am very happy to be here participating,” celebrated Pimentel, who began his activities in 1970.

Marcio Malfatti expressed his satisfaction on the occasion. “It is a pleasure to welcome you all here at the Ayrton Pimentel Forum to discuss the new Brazilian insurance law, which will soon come into effect in December. This is very important for the purposes of adjusting the studies and operations of insurers, brokers and all market agents in this insurance industry,” highlighted Malfatti.

Ernesto Tzirulnik, who presented the panel ‘The New Insurance Law’, reported on the importance of the event for the sector. “We had a demonstration of how the market will behave in light of the law. We had a full auditorium on the anniversary of the Pimentel Advogados law firm, which shows that there is interest, not only from this magnificent firm, but also from the subject, the New Brazilian Insurance Contract Law. This is a very important moment. Everyone has to make their contribution. And those who supported the process throughout the 20 years of processing should now come to the IBDS, which is receiving suggestions, and also to other entities, to special committees of the OAB, throughout the country that can gather information so that this can be taken to the government, which is currently regulating the Law, and not trying to distort it and improve it for everyone with clarity, as it should govern relationships in the insurance market”, explained Tzirulnik.

Paulo Henrique Cremoneze gave a lecture entitled “Right of Recourse and Arbitration” and expressed great satisfaction in participating in the debate. “It is a great pleasure to be here at the Ayrton Pimentel Forum, organized by partners Marcio Malfatti and Adilson Campoy. I feel extremely honored to be invited to speak in front of a highly qualified audience and with excellent speakers from Latin America, at an international event. I mainly presented the rules of the New Law that can be used by subrogated insurers to defend the primacy of National Jurisdiction, something that I, particularly as an insurance market lawyer, suffer greatly in disputes between insurers and international maritime carriers,” added Cremoneze.

It is worth remembering that on December 4, 2024, the launch of the book “Studies in Homenagem a Ayrton Pimentel – Temas de Direito do Seguro” took place, due to his important contribution to Insurance Law and the sector.

A Relevância da Participação Feminina no Direito dos Seguros

The Relevance of Female Participation in Insurance Law

* Eduarda Eiko Cremoneze

No cenário contemporâneo, a presença feminina no mercado jurídico, especialmente no securitário, cresce de maneira expressiva. Dou um exemplo-testemunho: a maior parte dos gestores dos jurídicos das seguradoras são mulheres. Gestoras e equipes com as quais interajo diariamente.

Esse avanço representa uma conquista histórica e revela a importância da diversidade e da pluralidade de perspectivas para o desenvolvimento do setor.

De acordo com o 4º Estudo Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil, realizado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS), as mulheres representam 54,4% da força de trabalho no setor. Mais do que uma questão de equidade, a inserção das mulheres neste campo enriquece a prática jurídica com abordagens inovadoras e sensíveis às demandas sociais e econômicas.

O Direito dos Seguros, por sua própria natureza, exige um conhecimento técnico apurado e uma capacidade de análise estratégica voltada à proteção de interesses, à prevenção de riscos e à reparação de danos. A atuação feminina nesse ramo destaca-se justamente pela combinação de habilidades analíticas e interpessoais, características que contribuem para uma visão ampla e integradora.

A presença de mulheres em posições de liderança nas áreas jurídicas de seguradoras, escritórios especializados e instituições do setor é um reflexo positivo dessa transformação. Como advogada atuante no mercado de seguros, tenho testemunhado e participado dessa evolução. É gratificante ver



Eduarda Eiko Cremoneze

In the contemporary scenario, the female presence in the legal market, especially in the insurance sector, is growing significantly. I will give you an example: most legal managers in insurance companies are women. These are managers and teams with whom I interact on a daily basis.

This advance represents a historic achievement and reveals the importance of diversity and plurality of perspectives for the development of the sector.

According to the 4th Study on Women in the Insurance Market in Brazil, conducted by the School of Business and Insurance (ENS), women represent 54.4% of the workforce in the sector. More than a question of equity, the inclusion of women in this field enriches legal practice with innovative approaches that are sensitive

to social and economic demands.

Insurance Law, by its very nature, requires in-depth technical knowledge and strategic analysis skills aimed at protecting interests, preventing risks and repairing damages. Women's work in this field stands out precisely because of the combination of analytical and interpersonal skills, characteristics that contribute to a broad and inclusive vision.

The women's presence in leadership positions in the legal departments of insurance companies, specialized firms and institutions in the sector is a positive reflection of this transformation. As a lawyer working in the insurance

market, I have witnessed and participated in this evolution. It is gratifying to see so many women assuming leadership positions in the insurance market. More than that, the constant exchange between these professionals has been essential to strengthen the sector. I believe that our contribution as women in the insurance market goes beyond technical performance. We bring sensitivity, empathy and a comprehensive vision that enrich professional relationships and the provision of services. And, more than that, there is a notable difference in the way we dedicate ourselves.

Women often go beyond simply fulfilling orders or delivering what is needed. They are committed to deeply understanding the needs of the company/client, anticipating problems and seeking innovative solutions, even when this requires additional effort. This attentive approach and delivery that goes beyond what is expected are, without a doubt, one of our greatest differentiators.

The presence of women not only promotes more balanced decision-making, but also encourages the creation of policies focused on equity and the well-being of the entire team. The Brazilian Insurance market has made progress in promoting gender equality, but there is still a long way to go. It is essential that we continue to work together, men and women, to build a fairer and more equal environment, where talent and competence are the main criteria for professional appreciation.

The challenges women face in balancing their professional and personal lives cannot be ignored. Working double shifts is still a reality for many, requiring precise time management and a continuous commitment to excellence. Even in the face of these demands, women's organizational skills and dedication have been fundamental to the success and recognition of their careers.

Female participation in Insurance Law should be seen as a social advance and a competitive advantage. Diversity of perspectives drives innovation, improves decision-making and strengthens the sector's representation. Investing in the training and appreciation of women is, therefore, an essential path to building a fairer, more efficient legal market that is aligned with the transformations in society. It is necessary to continue promoting spaces for dialogue and opportunities for growth, encouraging women to hold leadership positions and recognizing their contributions to the development of Insurance Law. Only then will it be possible to build a more inclusive professional environment that is prepared for the challenges of the future.

É necessário continuar promovendo espaços de diálogo e oportunidades de crescimento, incentivando a presença feminina em cargos de liderança e reconhecendo suas contribuições para o desenvolvimento do Direito dos Seguros. Somente assim será possível construir um ambiente profissional mais inclusivo e preparado para os desafios do futuro.

Eduarda Eiko Cremoneze, advogada, associada de Machado e Cremoneze – Advogados Associadas, pós-graduada em Direito dos Seguros e Resseguros – Instituto Brasil Portugal de Direito, pós-graduanda em Direito Processual Civil – PUC RS, membro da AIDA-Brasil.

market, I have witnessed and participated in this evolution. It is gratifying to see so many women assuming leadership positions in the insurance market. More than that, the constant exchange between these professionals has been essential to strengthen the sector.

I believe that our contribution as women in the insurance market goes beyond technical performance. We bring sensitivity, empathy and a comprehensive vision that enrich professional relationships and the provision of services. And, more than that, there is a notable difference in the way we dedicate ourselves.

Women often go beyond simply fulfilling orders or delivering what is needed. They are committed to deeply understanding the needs of the company/client, anticipating problems and seeking innovative solutions, even when this requires additional effort. This attentive approach and delivery that goes beyond what is expected are, without a doubt, one of our greatest differentiators.

The presence of women not only promotes more balanced decision-making, but also encourages the creation of policies focused on equity and the well-being of the entire team. The Brazilian Insurance market has made progress in promoting gender equality, but there is still a long way to go. It is essential that we continue to work together, men and women, to build a fairer and more equal environment, where talent and competence are the main criteria for professional appreciation.

The challenges women face in balancing their professional and personal lives cannot be ignored. Working double shifts is still a reality for many, requiring precise time management and a continuous commitment to excellence. Even in the face of these demands, women's organizational skills and dedication have been fundamental to the success and recognition of their careers.

Female participation in Insurance Law should be seen as a social advance and a competitive advantage. Diversity of perspectives drives innovation, improves decision-making and strengthens the sector's representation. Investing in the training and appreciation of women is, therefore, an essential path to building a fairer, more efficient legal market that is aligned with the transformations in society. It is necessary to continue promoting spaces for dialogue and opportunities for growth, encouraging women to hold leadership positions and recognizing their contributions to the development of Insurance Law. Only then will it be possible to build a more inclusive professional environment that is prepared for the challenges of the future.

Eduarda Eiko Cremoneze, lawyer, associate at Machado e Cremoneze – Advogados Associadas, postgraduate in Insurance and Reinsurance Law – Instituto Brasil Portugal de Direito, postgraduate in Civil Procedural Law – PUC RS, member of AIDA-Brasil.

Setor de seguros já indenizou mais de R\$ 200 bi em 2024

Insurance sector has already paid out more than R\$200 billion in restitution in 2024

Somente em outubro, mais de R\$ 21 bilhões foram pagos, um crescimento de 9,4% comparado ao mesmo mês de 2023.

Just In October, more than R\$21 billion were paid, a growth of 9.4% compared to the same month in 2023.

Nos dez meses de 2024, o setor de seguros, excluindo a Saúde Suplementar, já pagou mais de R\$ 202 bilhões em indenizações, resgates, benefícios e sorteios. O montante, segundo levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), representa um aumento de 6,8% em relação ao mesmo período do ano anterior e é quase 20% superior ao orçamento destinado pelo Governo Federal ao Bolsa Família neste ano (R\$ 169,5 bilhões). Somente em outubro, mais de R\$ 21 bilhões foram pagos, um crescimento de 9,4% comparado ao mesmo mês de 2023.



Dyogo Oliveira, presidente (president) da CNseg

Os dados também mostram um avanço significativo na demanda por produtos de seguros. Até outubro de 2024, houve aumento de 13,1% em relação ao ano anterior, totalizando mais de R\$ 361 bilhões em arrecadação. Somente

In the first ten months of 2024, the Insurance Sector, excluding Supplementary Health, has already paid out more than R\$202 billion in restitution, redemptions, benefits and raffles. According to a survey by the National Confederation of Insurers (CNseg), the amount represents an increase of 6.8% compared to the same period of the previous year and is almost 20% higher than the budget allocated by the Federal Government to Bolsa Família this year (R\$169.5 billion). Only in October, more than R\$21 billion was paid out, a growth of 9.4% compared

to the same month in 2023.

The data also show a significant increase in the demand for insurance products. Until October 2024, there was an increase of 13.1% compared to the previous year, totaling

no último mês do levantamento, em comparação com o mesmo período anterior, o crescimento foi de 11,9%, somando cerca de R\$ 36,9 bilhões. Nos primeiros dez meses de 2024, os grupos de produtos que mais se destacaram em crescimento foram: Prestamista (+22,5%), Marítimos e Aeronáuticos (+22,2%), a Família VGBL (+17,9%), Patrimoniais (+14,7%) e Riscos Financeiros (+13,9%), com destaque para o Fiança Locatícia que teve aumento de 26,0% no ano, com mais de R\$ 1,4 bilhão arrecadado, sendo quase R\$ 150 milhões apenas em outubro (+30,3%). Em termos de indenizações, o Fiança Locatícia pagou R\$ 467,4 milhões no ano (+1,5%) e R\$ 44,2 milhões em outubro (+0,7%).

Na modalidade Fiança Locatícia, a entidade destaca o título de Capitalização da modalidade Instrumento de Garantia. O presidente da CNseg, Dyogo Oliveira (foto), detalha que esses produtos desempenham papel crucial como garantia para contratos de locação, protegendo o locador contra inadimplência do locatário. “Ambos substituem formas tradicionais de garantia, como fiadores ou caução em dinheiro”, explica.

O seguro Fiança Locatícia é contratado pelo inquilino junto a uma seguradora, que assume o compromisso de garantir o pagamento de aluguéis e encargos, como condomínio, IPTU e contas de consumo, em caso de esse ficar inadimplente. O produto também pode incluir coberturas adicionais, como indenização por danos ao imóvel, multas contratuais e assistência jurídica ao locador. O custo do seguro é pago pelo inquilino, além de não ser reembolsável, ele deve ser proporcional ao período de vigência do contrato.

“Esse título de capitalização da modalidade Instrumento de Garantia é adquirido pelo inquilino no valor definido em contrato, que é vinculado ao locador como beneficiário. Em caso de inadimplência, o locador pode resgatar o valor para cobrir prejuízos. Se o contrato for cumprido integralmente, o valor investido (corrigido) é devolvido ao inquilino ao término do contrato de locação. Além disso, os títulos oferecem ao locatário participação em sorteios, como ocorre em outros produtos de Capitalização”, destacou Oliveira.

No acumulado até outubro de 2024, essa modalidade da Capitalização arrecadou R\$ 2,7 bilhões, 4,5% a mais do que no ano passado. Em outubro, o avanço de 7,3% representou R\$ 306,6 milhões em faturamento. Em termos de retorno aos consumidores, em 2024, foram resgatados R\$ 2,6 bilhões (+2,2%) e R\$ 306,6 milhões (+7,3%) foram pagos em sorteios. Em outubro, o total de resgates foi de R\$ 290,6 milhões (+1,6%). (Fonte CNseg)

more than R\$361 billion in revenue. In the last month of the survey alone, compared to the same period last year, growth was 11.9%, totaling approximately R\$ 36.9 billion. In the first ten months of 2024, the product groups that stood out the most in terms of growth were: Lender Bond (+22.5%), Maritime and Aeronautical (+22.2%), VGBL Family (+17.9%), Property (+14.7%) and Financial Risks (+13.9%), with emphasis on the Rental Surety, which increased by 26.0% in the year, with more than R\$1.4 billion collected, with almost R\$150 million solely in October (+30.3%). In terms of indemnity, the Rental Surety paid R\$467.4 million in the year (+1.5%) and R\$44.2 million in October (+0.7%).

In the Rental Bond category, the entity highlights the Capitalization title of the Surety Instrument category. CNseg president Dyogo Oliveira (photo) explains that these products play a crucial role as a guarantee for rental contracts, protecting the landlord against the tenant's default. “Both replace traditional forms of guarantee, such as guarantors or cash deposits,” he explains. The Tenant's Rental Surety Insurance is contracted by the tenant with an insurance company, which undertakes to guarantee the payment of rent and charges, such as condominium fees, property tax and utility bills, in the event of default. The product may also include additional coverage, such as compensation for damage to the property, contractual fines and legal assistance to the landlord. The cost of the insurance is paid by the tenant, in addition to being non-refundable, it must be proportional to the term of the contract.

“This capitalization bond, in the Surety Instrument category, is acquired by the tenant for the amount defined in the contract, which is linked to the landlord as the beneficiary. In the event of default, the landlord can redeem the amount to cover losses. If the contract is fully complied with, the amount invested (adjusted) is returned to the tenant at the end of the lease. In addition, the bonds offer the tenant the right to participate in raffles, as occurs with other Capitalization products,” highlighted Oliveira. Accrued to October 2024, this type of Capitalization raised R\$2.7 billion, 4.5% more than last year. In October, the 7.3% increase represented R\$306.6 million in revenue. In terms of returns to consumers, in 2024, R\$2.6 billion (+2.2%) were redeemed and R\$306.6 million (+7.3%) were paid in raffles. In October, total redemptions were R\$290.6 million (+1.6%).

UCS recebe Alfa Seguros do Grupo Safra

UCS welcomes Alfa Seguros from the Safra Group

A União dos Corretores de Seguros (UCS) recebeu a equipe comercial da Alfa Seguros no final de fevereiro, na Charles Pizzaria (São Paulo) em seu 1º Trocando Ideias de 2025. O presidente da UCS, Augusto Esteves, disse que o ano apresenta excelentes perspectivas com novos produtos e tecnologias, para aprimorar a atuação dos corretores de seguros. “Tenho certeza de que não haverá nada que retire o corretor de seguros do mercado. Nós, corretores, sempre seremos peças essenciais neste mercado que vende confiança”, destacou. O convidado Leonardo Zavatini, diretor Comercial da Alfa Seguros e Alfa Vida e Previdência desde o início



Augusto Esteves, (esq/left) e Leonardo Zavatini

de 2023, contou que a principal mudança na empresa é o advento da compra, pelo Banco Safra, do Conglomerado Alfa. “A Alfa Seguros iniciou suas atividades em 1999, nessa época a sociedade era analógica. De 1999 a 2025 muita coisa mudou, mas o DNA da Alfa continua com a crença no relacionamento com os parceiros, através do olho no olho”, declarou. “Em outubro de 2023 o Safra fez a compra do Conglomerado Financeiro Alfa, que envolve a seguradora, a financeira e o banco.”

O atual presidente, David Safra, disse para nossa equipe da Alfa: ‘Ainda bem que vocês vieram, senão precisaríamos montar um canal de distribuição via corretores. Estamos muito focados no canal corretor, acreditamos que nada substitui o olho no olho, cada vez mais teremos a tecnologia para facilitar a sua jornada e vocês e não ser impessoal’, garantiu. Zavatini, afirmou que para 2025, a empresa investirá fortemente em tecnologia para aprimorar a jornada dos corretores. “Sabemos que temos que melhorar muito a jornada de regulação de sinistros, de experiência do corretor e nossos investimentos estão destinados a isso neste ano”. (RC)

The Insurance Brokers Union (UCS) welcomed the Alfa Seguros sales team at the end of February at Charles Pizzaria (São Paulo) for its 1st Trocando Ideias event in 2025. UCS president Augusto Esteves said that the year brings excellent prospects with new products and technologies to improve the performance of insurance brokers. “I am certain that nothing will take insurance brokers out of the market. We, brokers, will always be essential players in this market that sells trust,” he highlighted. Guest Leonardo Zavatini, Commercial Director of Alfa Seguros and Alfa Vida e Previdência since the beginning of 2023, said that the

main change in the company is the advent of Banco Safra's purchase of the Alfa Conglomerate. “Alfa Seguros began its activities in 1999, at that time the company was analog. From 1999 to 2025, a lot has changed, but Alfa's DNA continues to be the belief in relationships with partners, through face-to-face contact,” he stated. “In October 2023, Safra purchased the Alfa Financial Conglomerate, which includes the insurance company, the finance company and the bank.” The current president, David Safra, said to our Alfa team: ‘It's a good thing you came, otherwise we would need to set up a distribution channel via brokers’. We are very focused on the broker channel, we believe that nothing replaces face-to-face contact, we will increasingly have technology to make your journey easier and not be impersonal”, he assured.

Zavatini stated that by 2025, the company will invest heavily in technology to improve the brokers' journey. “We know that we have to greatly improve the claims adjustment journey, the broker experience and our investments are destined for this this year.”

SODRÉ SANTORO
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais



Animais



Luxo

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.



Swiss Re
Corporate Solutions

Seguros corporativos para
um mundo mais resiliente

Conheça nossas soluções:

- Agro
- Energia
- Engenharia
- Garantia
- Linhas Financeiras
- Patrimonial
- Programas Internacionais
- Responsabilidade Civil
- Transportes

Precisa de um seguro para sua empresa?



Saiba mais em:
[corporatesolutions.
swissre.com/brasil-seguros](https://corporatesolutions.swissre.com/brasil-seguros)