

revista

INSURANCECORP

ano XI – edição 63- novembro/dezembro 2025 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Trajetória marcada por especialização técnica e inovação digital

ALBATROZ MGA CONSOLIDA MODELO PARA SEGURO LOGÍSTICO

Track marked by technical specialization and digital innovation

ALBATROZ MGA CONSOLIDATES LOGISTICS INSURANCE MODEL

Salvatore Lombardi, CEO

Especial COP30 - Special COP30



Sabe o que é tão bom quanto ter um Bradesco Seguro Residencial Sob Medida?

Pagar com pontos Livelo.

Um jeito diferente de pagar o seguro e economizar dinheiro.

O Bradesco Seguro Residencial Sob Medida possui mais de 15 opções de coberturas e serviços de assistência para cuidar da casa.

Ofereça para seus clientes e faça bons negócios.



Saiba mais



MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

NOVO E DESAFIADOR HORIZONTE PARA 2026

Inicialmente merecem o registro dois fatos relevantes para o mercado de seguros no país, a entrada em vigor da nova Lei de Contrato de Seguro, com o início da vigência da Lei 15.040/24 em 11 de dezembro de 2025, que impactará diretamente estas atividades, alterando vários aspectos relativos às obrigações dos players e a presença da indústria seguradora na COP30, em Belém do Pará, por meio da Casa do Seguro, organizada e realizada pela CNseg e com o patrocínio da Allianz, AXA, Bradesco Seguros, Mapfre, Marsh McLennan, Porto, Prudential e Tokio Marine Seguradora, que adotou a agenda do setor de seguros, voltada para a transição climática em curso e que faz parte desta edição. Por outro lado, conforme análise do 'IRB+Inteligência', publicada na plataforma de dados do IRB(Re), o mercado segurador faturou R\$ 57,4 bilhões no terceiro trimestre de 2025, o melhor resultado trimestral registrado, com alta de 5,6% em relação ao mesmo período de 2024 e obtendo a menor taxa de sinistralidade do ano, atingindo 38,5%. Assim como no trimestre anterior, o volume de sinistros ocorridos permaneceu abaixo dos níveis observados em 2024.

A revista Insurance Corp, destaca também nesta edição como matéria de capa, as atividades desenvolvidas pela Albatroz MGA, que celebra cinco anos de atuação, consolidando-se como um dos principais Managing General Agents (MGAs) especializados em seguros e resseguro para o setor logístico na América Latina, revelando novidades para melhor atender as demandas do mercado. A seção Diálogo apresenta a entrevista com a consultora Camila Maximo, que tem forte presença e atuação na entidade Sou Segura, assim como a seção Mulheres no Comando, por meio de Joyce Barbosa, diretora comercial na MetLife Brasil, apontando a crescente e importante presença das mulheres no mercado, sendo que esta integração decorre da participação de destacadas lideranças femininas, entre outros temas de interesse. A equipe da revista agradece pelo apoio e deseja a todos um excelente 2026.

Boa leitura!

A NEW AND CHALLENGING HORIZON FOR 2026

Initially, two facts relevant to the insurance market in the country deserve mention: the entry into force of the new Insurance Contract Law, with Act 15,040/24 coming into effect on December 11, 2025, which will directly impact these activities, altering several aspects related to the obligations of the players ; and the presence of the insurance industry at COP30 in Belém do Pará, through the 'Casa do Seguro' (Insurance House), organized and carried out by CNseg and sponsored by Allianz, AXA, Bradesco Seguros, Mapfre, Marsh McLennan, Porto, Prudential and Tokio Marine Seguradora, which adopted the insurance sector's agenda, focused on the ongoing climate transition and which is part of this edition. On the other hand, according to an analysis by 'IRB+Inteligência', published on the IRB(Re) data Platform, the insurance market billed R\$ 57.4 billion in the third quarter of 2025, the best quarterly result recorded, with an increase of 5.6% compared to the same period in 2024 and obtaining the lowest loss ratio of the year, reaching 38.5%. As in the previous quarter, the volume of claims remained below the levels observed in 2024.

Insurance Corp magazine also features, in this edition as its cover story, the activities developed by Albatroz MGA, which celebrates five years of operation, consolidating itself as one of the leading Managing General Agents (MGAs) specializing in insurance and reinsurance for the logistics sector in Latin America, revealing new developments to better meet market demands. The Dialogue section presents an interview with consultant Camila Maximo, who has a strong presence and activity in the Sou Segura Entity, as well as the Women in Command section, through Joyce Barbosa, Commercial Director at MetLife Brasil, highlighting the growing and important presence of women in the market, this integration stemming from the participation of prominent women leaders, among other topics of interest.

The magazine Team thanks you for your support and wishes everyone an excellent 2026.

Enjoy your reading!

André Penna
Publisher

6	DIÁLOGO / DIALOGUE 'Sou Segura' atua como ponte entre pessoas, organizações e boas práticas 'Sou Segura' acts as a bridge between people, organizations and best practices
8	CCS SP Confraternização celebra realizações e amizade entre associados The gathering celebrates achievements and friendship among members
10	CAPA / COVER STORY Albatroz MGA completa 5 anos e consolida um modelo especializado e digital para o seguro logístico na América Latina Albatroz MGA celebrates 5 years and consolidates a specialized and digital model for logistics insurance in Latin America
16	MULHERES NO COMANDO / WOMEN IN CHARGE Diversidade no mercado segurador: como ocupar espaços, ampliar vozes e transformar realidades Diversity in the insurance market: how to occupy spaces, amplify voices and transform realities
18	PANORAMA / OVERVIEW Subscrição de riscos Risk underwriting
20	ESPECIAL COP30 / SPECIAL COP30 CNseg insere o mercado segurador na agenda climática CNseg includes the Insurance market on the climate agenda
31	RECONHECIMENTO / ACKNOWLEDGMENT Cuidar é o que nos move! Attending is what moves us!
32	INOVAÇÃO / NOVELTY Inovação, transformação e soluções marcam o CQCS Inovação 2025 Innovation, transformation and solutions mark CQCS Innovation 2025
34	CELEBRAÇÃO / CELEBRATION O resseguro é essencial para o mercado segurador Reinsurance is essential for the Insurance market
35	CVG SP Anunciados os vencedores do 'Prêmio Seguro Paulista 2025' Winners of the '2025 São Paulo Insurance Award' announced
36	REFLEXÃO / MEDITATION "Reciprocidade: a força de um sonho sonhado junto" "Reciprocity: the power of a dream dreamed together"
38	ACONSEG SP Entidade celebra 22 anos de atividades e evolução Entity celebrates 22 years of activity and growth



Ano XI - Edição 63
novembro/dezembro 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

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



SENSOR DE DESENGATE

Proteção inteligente para a sua operação!

O Sensor de Desengate possui a **tecnologia** que coloca a **segurança** da sua carga em **outro nível**.

Ele emite **alertas imediatos** sempre que **identifica um desacoplamento** fora do padrão, ajudando a **prevenir acidentes** e a evitar tentativas de **roubo do veículo** ou da **mercadoria**.

O dispositivo foi **desenvolvido** para **reconhecer o desengate** e **verificar automaticamente** sua legitimidade, trazendo **mais controle, tranquilidade** e **eficiência** para toda a sua operação logística.

Tenha uma **tecnologia** que **antecipa riscos** e **segurança** que te acompanha em cada quilômetro.



Viasat

SkyWave
an ORBCOMM Company

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

f y in
@truckscontrol
www.tcsat.com.br

'Sou Segura' atua como ponte entre pessoas, organizações e boas práticas

'Sou Segura' acts as a bridge between people, organizations and best practices

Camila Maximo, atuária e consultora, tem mais de 20 anos de experiência no mercado segurador, prestando consultoria em desenvolvimento e gestão de projetos, de negócios para corretoras, seguradoras e resseguradoras. Sua trajetória está diretamente ligada ao fortalecimento institucional da entidade que preside e à ampliação do impacto de suas iniciativas junto a profissionais, empresas e lideranças do mercado, e se dedicado para o mercado ser mais inclusivo, para a promoção e independência feminina.



Camila Maximo, actuarial and consulting, has over 20 years of experience in the insurance market, providing consulting services in project development and management, and business development for brokers, insurers, and reinsurers. Her career is directly linked to strengthening the institutional organization she leads and expanding the impact of its initiatives among professionals, companies, and market leaders, and she is dedicated to making the market more inclusive and promoting female independence.

Insurance Corp - Agora na presidência da Sou Segura, que espera de 2026? Quais avanços projeta para a Sou Segura? Programas novos podem ser lançados?

Camila Maximo – O caminho da Sou Segura até aqui foi marcado por líderes fortes que me antecederam e percebo que estamos amadurecendo a cada gestão. Destaco a gestão da Liliana Caldeira, que ampliou a visibilidade da associação, fortaleceu conexões institucionais e expandiu o diálogo com diferentes stakeholders do setor. Esse legado permitiu avançar na inovação das contrapartidas e no relacionamento com associadas.

Para 2026, a expectativa é ampliar o alcance das iniciativas e amadurecer ainda mais o ecossistema criado para dar visibilidade e promover mulheres no ambiente corporativo, com governança consistente e transparente. A mulher segue no centro das decisões, com entregas estruturadas e contínuas.

Também haverá foco em impacto social mensurável, com métricas claras que transformem histórias em dados. Em 2026, teremos programas reformulados, novas contrapartidas e estudos para o lançamento de novos programas, mantendo a continuidade com inovação.

IC - Como aproveitar a sua experiência profissional de

Sou Segura? Could new programs be launched?

Camila Maximo – Sou Segura's journey to this point has been marked by strong leaders who preceded me, and I realize that we are maturing with each new administration. I highlight Liliana Caldeira's leadership, which increased the association's visibility, strengthened institutional connections, and expanded dialogue with different stakeholders in the sector. This legacy has allowed us to advance in the innovation of counterparties and in our relationship with members.

By 2026, the expectation is to expand the reach of the initiatives and further mature the ecosystem created to give visibility and promote women in the corporate environment, with consistent and transparent governance. Women remain at the center of decisions, with structured and continuous deliverables.

There will also be a focus on measurable social impact, with clear metrics that transform stories into data. By 2026, we will have redesigned programs, new counterpart contributions, and studies for the launch of new programs, maintaining continuity with innovation.

IC - How can you leverage your two decades of profes-

duas décadas para garantir que a associação alcance resultados inovadores?

CM – A experiência de mais de 20 anos mostrou que inovação exige escuta, análise e estratégia. Na Sou Segura, isso se traduz em planejamento estruturado, métricas de sucesso e decisões orientadas por dados, sem perder a empatia e o acolhimento.

Transformar vivência em método é essencial: conectar propósito à execução, estimular times diversos, criar ambientes seguros para ideias e escalar o que gera impacto real. O foco é resultado com significado, medido não apenas por números, mas pela transformação na vida das mulheres alcançadas.

IC- Quando serão anunciados a formação definitiva da nova diretoria e o plano de trabalho para o próximo ano?

CM – Estamos em fase de transição e planejamento. O mês de janeiro será dedicado à organização interna, definição do planejamento estratégico, prioridades, metas e consolidação da visão para o próximo ciclo, incluindo a composição da diretoria.

Ao final desse processo, a diretoria e o plano de trabalho serão anunciados oficialmente, com transparência e clareza, marcando essa fase como mais estruturada e estratégica para a Sou Segura.

IC - De que forma a Sou Segura pode contribuir para agilizar o processo de construção de um mercado de seguros mais diverso, inclusivo e alinhado às melhores práticas de governança e sustentabilidade?

CM – A Sou Segura atua como ponte entre pessoas, organizações e boas práticas, acelerando um movimento que já está em curso. Faz isso por meio da formação e do desenvolvimento de mulheres preparadas para ocupar espaços de decisão com competência técnica, ética e visão de impacto.

Também promove diálogo com o mercado, incentiva revisões de governança e cultura organizacional, realiza debates, eventos e produz conteúdo qualificado. Ao dar visibilidade a dados e iniciativas que funcionam, ajuda a transformar discurso em ação concreta no setor.

IC- Você afirmou, em comunicado divulgado pela Sou Segura, que o seu desejo é aumentar muito o impacto dos programas que a associação tem no mercado de seguros. O que fazer para avançar nesse processo já em 2026?

CM – Em 2026, os programas institucionais passam a integrar as contrapartidas de patrocínio e serão estruturados como uma jornada contínua de desenvolvimento, com objetivos claros, indicadores e acompanhamento.

O foco será fortalecer o que já gera valor, escalar por meio de parcerias estratégicas e mensurar impacto com dados concretos. Avançar significa atuar com foco, consistência e estratégia, conectando propósito, gestão e execução para ampliar o impacto da Sou Segura no mercado. (IC)

sional experience to ensure the association achieves innovative results?

CM – Over 20 years of experience has shown that innovation requires listening, analysis, and strategy. At Sou Segura, this translates into structured planning, success metrics, and data-driven decisions, without losing empathy and a welcoming approach.

Transforming experience into methodology is essential: connecting purpose to execution, fostering diverse teams, creating safe environments for ideas, and scaling what generates real impact. The focus is on meaningful results, measured not only by numbers, but by the transformation in the lives of the women reached.

IC - When will the final formation of the new Board and the work plan for next year be announced?

CM – We are in a transition and planning phase. The month of January will be dedicated to internal organization, defining the strategic plan, priorities, goals, and consolidating the vision for the next cycle, including the composition of the Board of Directors.

At the end of this process, the Board of Directors and the work plan will be officially announced, with transparency and clarity, marking this phase as more structured and strategic for Sou Segura.

IC - How can Sou Segura contribute to accelerating the process of building a more diverse, inclusive insurance market aligned with best governance and sustainability practices?

CM – Sou Segura acts as a bridge between people, organizations, and best practices, accelerating a movement that is already underway. It does this through the training and development of women prepared to occupy decision-making spaces with technical competence, ethics, and a vision for impact.

It also promotes dialogue with the market, encourages reviews of governance and organizational culture, holds debates and events, and produces high-quality content. By giving visibility to data and initiatives that work, it helps transform discourse into concrete action in the sector.

IC - In a statement released by Sou Segura, you stated that your goal is to significantly increase the impact of the association's programs on the insurance market. What can be done to advance this process by 2026?

CM – In 2026, institutional programs will be integrated into sponsorship counterparties and will be structured as a continuous development journey, with clear objectives, indicators, and monitoring.

The focus will be on strengthening what already generates value, scaling through strategic partnerships, and measuring impact with concrete data. Moving forward means acting with focus, consistency, and strategy, connecting purpose, management, and execution to expand Sou Segura's impact on the market.

Confraternização celebra realizações e amizade entre associados

The gathering celebrates achievements and friendship among members

A celebração mais aguardada do ano pelos associados do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), a Festa de Confraternização, foi realizada em clima de descontração e em estilo informal no início de dezembro, no Terraza San Paolo do Circolo Italiano. Com música ao vivo e buffet completo, a comemoração ainda contou com sorteio de brindes. O mentor Álvaro Fonseca, aproveitou a ocasião para



Lacir Marcondes, Álvaro Fonseca (ao microfone/at the microphone), Edmar Fornazzari, Ivone Arello, Gilberto Januário e Jorge Teixeira Barbosa

agradecer o trabalho e a dedicação da diretoria ao longo do ano e também a participação dos associados, que comparecem em peso aos tradicionais almoços mensais. Ele também manifestou a gratidão, em nome de todos os membros do Clube, às empresas parceiras, que apoiaram a realização de eventos em 2025. "Foi ano desafiador, com grandes eventos no mercado, mas, mesmo assim, pudemos contar com o apoio de muitas empresas do mercado segurador", disse. Entre as realizações, Fonseca citou a promoção de debates sobre temas importantes para os corretores, tanto nos almoços abertos como nos fechados a convidados, além do lançamento do livro sobre o cinquentenário da entidade.

O livro "Cinco décadas de história, desafios e realizações", foi lançado no aniversário de 53 anos do CCS-SP, em outubro. A obra retrata os principais acontecimentos na trajetória da entidade até os dias atuais, destacando a relevância de sua atuação na defesa e consolidação da profissão de corretor de seguros. Ofertaram brindes na ocasião, Allianz, Bradesco Vida e Previdência e Bradesco Auto/RE, Ituran, Maxpar e Autoglass, MAPFRE, Pier, Porto e Tokio Marine. O Sincor-SP trouxe kits para sortear os associados. O Clube neste ano sorteará vouchers em dinheiro e os acompanhantes dos associados receberam brindes ofertados pela Brazil Health.

Ao lado da diretoria, o mentor finalizou sua participação, agradecendo a presença de todos e desejando boas festas. (MA)

The most anticipated celebration of the year for members of the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP), the Confraternization Party, was held in a relaxed and informal atmosphere in early December at the Terraza San Paolo of the Circolo Italiano. With live music and a entire buffet, the celebration also included a raffle with prizes. Mentor Álvaro Fonseca took the opportunity to thank the board for

their work and dedication throughout the year, as well as the members who attend the traditional monthly lunches in large numbers. He also expressed gratitude, on behalf of all Club members, to the partner companies that supported the organization of events in 2025. "It was a challenging year, with major events in the market, but even so, we were able to count on the support of many companies in the insurance market," he said. Among the achievements, Fonseca cited the promotion of debates on topics important to brokers, both at open luncheons and those closed to guests, in addition to the launch of the book about the entity's fiftieth anniversary.

The book "Five Decades of History, Challenges and Achievements" was launched on the 53rd anniversary of CCS-SP in October. The work portrays the main events in the entity's trajectory to the present day, highlighting the relevance of its role in defending and consolidating the insurance broker profession. Gifts were offered at the event by Allianz, Bradesco Vida e Previdência and Bradesco Auto/RE, Ituran, Maxpar and Autoglass, MAPFRE, Pier, Porto and Tokio Marine. Sincor-SP brought gift kits to raffle off to its members. This year, the Club raffled off cash vouchers. The companions of the members received gifts offered by Brazil Health.

Alongside the Board, the Mentor concluded his participation by thanking everyone for their presence and wishing them Happy Holidays.

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



ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



Sócios fundadores (Founding Partners)
Da esquerda para a direita (left to right):
Vinicius Jorge, Salvatore Lombardi, Vanessa Mendonça e Tiago Camillo

Albatroz MGA completa 5 anos e consolida um modelo especializado e digital para o seguro logístico na América Latina

Albatroz MGA celebrates 5 years and consolidates a specialized and digital model for logistics insurance in Latin America

Com atuação integrada em seguros de transportes, frota, resseguro facultativo e TPA de sinistros, o grupo estrutura seus pilares sobre soluções digitais intuitivas para corretores, digitalizando 100% da jornada de seguros, do início ao pós-venda.

A Albatroz MGA celebra cinco anos de atuação consolidando-se como um dos principais Managing General Agents (MGAs) especializados em seguros e resseguros para o setor logístico na América Latina. Com forte presença no Brasil e expansão consistente em países da região, a companhia construiu uma trajetória marcada por especialização técnica, inovação digital e soluções sob medida para riscos complexos.

Desde sua fundação, a Albatroz nasceu com um propósito claro: atuar onde a complexidade do risco logístico exige conhecimento profundo, estrutura técnica robusta e proximidade com a operação real dos clientes. Ao longo desses cinco anos, a empresa desenvolveu uma operação integrada, preparada para apoiar seguradoras, resseguradoras, corretores e clientes em um ambiente cada vez mais regulado, competitivo e desafiador.

A especialização é um dos principais diferenciais do modelo Albatroz. A companhia atua como elo entre o mercado segurador tradicional e a real complexidade dos riscos logísticos, combinando experiência prática, inteligência técnica e tecnologia aplicada ao negócio de seguros e resseguros.

With integrated operations in cargo insurance, fleet insurance, facultative reinsurance and claims TPA services, the group structures its pillars on intuitive digital solutions for brokers, digitalizing 100% of the insurance journey, from inception to post sale.

Albatroz MGA celebrates five years of operation, consolidating its position as one of the leading Managing General Agents (MGAs) specialized in insurance and reinsurance for the logistics sector in Latin America. With a strong presence in Brazil and consistent expansion across the region, the company has built a trajectory marked by technical specialization, digital innovation and tailor made solutions for complex risks.

Since its foundation, Albatroz was established with a clear purpose, to operate where logistics risk complexity requires deep expertise, a robust technical structure and close proximity to real operations. Over these five years, the company has developed an integrated operation designed to support insurers, reinsurers, brokers and clients in an increasingly regulated and competitive environment.

Specialization is one of the key differentiators of the Albatroz model. The company acts as a bridge between the traditional insurance market and the real complexity of logistics risks, combining practical experience, technical intelligence and technology applied to insurance and reinsurance operations.



Estrutura de grupo e presença internacional

O Grupo Albatroz conta com uma holding nos Estados Unidos, a Albatroz USA, que reforça sua presença internacional, amplia o relacionamento com o mercado global e sustenta a estratégia de crescimento e expansão regional, respeitando as particularidades regulatórias e operacionais de cada mercado onde atua.

Atuação técnica e soluções em seguros de transportes

No seguro de transportes, a Albatroz possui atuação altamente especializada, cobrindo toda a cadeia logística, embarcadores, transportadores, operadores logísticos, agentes de carga, terminais e operações multimodais. A companhia estrutura soluções sob medida para operações nacionais e internacionais, com foco em análise de risco, desenho de coberturas, cláusulas customizadas e programas alinhados aos padrões internacionais.

A atuação vai além da subscrição, com suporte técnico contínuo ao corretor e ao cliente, análise preventiva de riscos e gestão de apólices integrada à realidade operacional do setor logístico.

Seguro de frotas: inovação para resolver as dores do segmento

No seguro de frotas, a Albatroz vem investindo fortemente em inovação para resolver as principais dores desse segmento. A estratégia envolve o uso intensivo de tecnologia,

Group structure and international presence

The Albatroz Group maintains a Holding company in the United States, Albatroz USA, which reinforces its international presence, expands its relationship with the global market and supports its strategy of regional growth and expansion, regarding the regulatory and operational particularities of each market in which it operates.

Technical expertise and cargo insurance solutions

In cargo insurance, Albatroz operates with a high level of specialization, covering the entire logistics chain, including shippers, carriers, logistics operators, freight forwarders, terminals and multimodal operations. The company structures tailor made solutions for domestic and international operations, with a focus on risk analysis, coverage design, customized clauses, and programs aligned with international standards.

Its role goes beyond underwriting, providing continuous technical support to brokers and clients.

Fleet insurance: Innovation to solve the segment pain.

In fleet insurance, Albatroz has been investing heavily in innovation to address the main challenges of this segment. The strategy involves the intensive use of technology,

dados e novos modelos operacionais, com foco em eficiência, previsibilidade, controle de risco e redução de custos, para corretores, seguradoras e transportadores. O lançamento e a consolidação dessa vertical fazem parte do plano estratégico de crescimento do grupo.

Capacidade de resseguro facultativo na América Latina

Por meio da Albatroz RE, o grupo oferece capacidade de resseguro facultativo para riscos complexos e operações diferenciadas em toda a América Latina. A atuação conecta riscos locais ao mercado ressegurador internacional, garantindo capacidade, segurança técnica e soluções sustentáveis para seguradoras e parceiros.

Tecnologia como base do modelo: Albatroz Digital Solution – a Albatroz TECH

A tecnologia é a base do modelo de negócios da Albatroz. A Albatroz Digital Solution foi desenvolvida para reduzir custos operacionais de todos os players da cadeia de seguros e resseguros, promovendo eficiência, padronização e escala. A plataforma digitalizou 100% da jornada de resseguradores, seguradores e corretores de seguros, conectando de forma integrada toda a cadeia do seguro de transportes. O corretor de seguros está no centro dessa estratégia.

A solução é intuitiva, simples de operar e desenhada para gerar ganhos reais de produtividade, reduzir fricções operacionais e ampliar o acesso a produtos especializados. Com isso, o corretor não precisa ser um especialista nesse segmento, historicamente marcado por alta burocracia e complexidade operacional, pois a solução digital da Albatroz tornou o seguro de transportes acessível e viável para todos os corretores.

TPA de sinistros: agilidade, controle e transparência

Na gestão de sinistros, o grupo atua por meio de uma estrutura própria de TPA, focada em agilidade, transparência e eficiência.

O modelo prioriza processos claros, comunicação objetiva e atuação preventiva, com o objetivo de mitigar perdas, acelerar indenizações e fortalecer o relacionamento entre segurado, corretor e seguradora.

data and new operational models, focusing on efficiency, predictability, risk control and cost reduction, for brokers, insurance companies and carriers. The launch and setting of this vertical are part of the group's strategic growth plan.

Facultative reinsurance capacity in Latin America

Through Albatroz RE, the Group offers facultative reinsurance capacity for complex risks and distinctive operations across Latin America.

This initiative connects local risks to the international reinsurance market, ensuring capacity, technical security and sustainable solutions for insurers and partners.

Technology as the foundation of the model: Albatroz Digital Solution-Albatroz TECH

Technology is the foundation of Albatroz's business model. Albatroz Digital Solution was developed to reduce operational costs across the insurance and reinsurance value chain. The platform has digitized 100% of the journey for reinsurers, insurers, and insurance brokers, connecting the entire transport insurance chain in an integrated way. The insurance broker is at the heart of this strategy.

The solution is intuitive, easy to operate and designed to create real productivity gains, reduce operational friction and expand access to specialized products. Therefore, brokers don't need to be experts in this segment, historically marked by high bureaucracy and operational complexity, because Albatroz's digital solution has made transport insurance accessible and viable for all brokers.

Claims TPA, agility, control and transparency

In claims management, the group operates through its own TPA structure, focused on agility, transparency and efficiency. The model prioritizes clear processes, objective communication and protective action, mitigating losses purpose, speed up claims and strengthening the relationship between the insured, broker and insurer.

NOSSA EQUIPE





Salvatore Lombardi

CEO

+30 years of experience (CEO ARGO RE Brazil)

Board member and Founder of ALSUM

Board member CIST

Tiago Camillo

CCO

+20 years of experience (Marine UW)

Risk Management

Board Member CIST

Vanessa Mendonça

CUO

+20 years of experience (Marine UW)

Operational

Marketing & Branding

Vinicius Jorge

CTO

+15 years of experience (Insurance and IT)

6 years dedicated to IT

Ricardo del Castillo

Head Resseguro

+30 years experience

Reinsurance/Insurance

Marine UW and Broking

Marcelo Anacleto

Diretor Sinistro

+30 years of experience (Marine UW/Claims)

Operational

Claims

Leandro Rinaldi

Head Auto Frota

+30 years of experience (Marine e Auto UW)

Operational

Claims

Plano estratégico, expansão regional e visão de futuro

O direcionamento estratégico da Albatroz é utilizar sua solução digital como principal alavanca de crescimento, ampliando de forma consistente a participação no mercado de pequenas e médias empresas, que ainda conta com poucas opções de seguros adequadamente precificadas e com coberturas alinhadas às reais necessidades dos clientes. Dentro desse contexto, a solução digital, já amplamente validada e robusta no segmento logístico, passa a ser aplicada também ao Seguro de Frota de Pesados, consolidando-se como um pilar relevante do plano estratégico. Essa evolução permite escalar a oferta por meio de subscrição automatizada, aprimorar a precificação de risco e gerar ganhos significativos de eficiência operacional, especialmente voltados às PMEs dos setores de transporte e logística. Paralelamente, o plano contempla a expansão estruturada da atuação em Resseguro em nível LATAM, com foco no fortalecimento de parcerias regionais, na ampliação de capacidade, na diversificação de riscos e no posicionamento do grupo como um specialized hub em seguros e resseguros para transporte e logística na América Latina. Com esse modelo integrado, o grupo busca atingir a marca de R\$ 1 bilhão em prêmios emitidos até 2030, mantendo o corretor de seguros e os brokers de resseguros no centro da estratégia, a tecnologia como base estrutural e a confiança como principal ativo. O plano estratégico da Albatroz contempla, além do lançamento e da consolidação da unidade de Frota, o desenvolvimento contínuo de novas soluções para o segmento logístico, sempre ancoradas em tecnologia, especialização técnica e eficiência operacional. Nesse contexto, o grupo amplia sua atuação ao direcionar esforços para oferecer suas soluções em tecnologia e TPA de sinistros de forma mais ampla ao mercado, disponibi-

Strategic plan, regional expansion and future outlook

Albatroz's strategic direction is to use its digital solution as the main driver of growth, consistently expanding its market share in the small and medium-sized enterprise (SME) market, which still has few insurance options that are adequately priced and offer coverage aligned with the real needs of its clients. Within this context, the digital solution, already widely validated and robust in the logistics segment, is now also being applied to Heavy Vehicle Fleet Insurance, consolidating itself as a relevant pillar of the strategic plan. This evolution allows for scaling the offering through automated underwriting, improving risk pricing and generating significant operational efficiency gains, especially aimed at SMEs in the transportation and logistics sectors. In parallel, the plan includes the structured expansion of reinsurance operations at the LATAM level, focusing on strengthening regional partnerships, expanding capacity, diversifying risks and positioning the group as a specialized hub for transport and logistics insurance and reinsurance in Latin America. With this integrated model, the Group seeks to reach the mark of R\$ 1 billion in premiums issued by 2030, keeping the insurance broker and reinsurance brokers at the center of the strategy, technology as a structural basis and trust as the main asset. The Albatroz strategic plan includes, in addition to the launch and consolidation of the Fleet unit, the continuous development of new solutions for the logistics segment, always anchored in technology, technical expertise and operational efficiency. In this context, the Group is expanding its operations by focusing its efforts on offering its technology and TPA claims processing solutions more broadly to the market,

lizando sua plataforma digital e sua expertise operacional para seguradoras, resseguradoras, MGAs e parceiros estratégicos, independentemente da subscrição direta de riscos. A expansão geográfica é um dos pilares desse crescimento. O grupo já conta com operação no Equador, em parceria com o Grupo Pichincha, e segue avançando com o objetivo de levar sua expertise técnica, sua capacidade operacional e sua solução digital inovadora para outros mercados da América Latina. O direcionamento estratégico é claro e ambicioso, sustentado por inovação contínua, disciplina técnica, expansão regional estruturada e um modelo digital escalável, capaz de atender tanto à operação própria quanto às demandas do mercado como um todo. A trajetória da Albatroz também é marcada por parcerias estratégicas relevantes. O grupo registra um agradecimento especial à SCOR RE e à ESSOR Seguros, parceiros fundamentais desde os primeiros anos de operação, além da Mapfre Seguros, do Grupo Pichincha e da BS2 Seguros, que contribuem de forma consistente para o desenvolvimento de soluções sólidas, inovadoras e alinhadas às necessidades do setor. Ao completar cinco anos, a Albatroz reafirma seu compromisso com a inovação, a especialização e a construção de parcerias de longo prazo. Mais do que celebrar um marco temporal, o grupo celebra a consolidação de um modelo preparado para o futuro do seguro logístico na América Latina, com o corretor de seguros e os brokers de resseguros no centro da estratégia, a tecnologia como base e a confiança como principal ativo.

Estrutura de liderança especializada –
Comite Executivo da Albatroz MGA

A consolidação da Albatroz também se reflete em sua estrutura de liderança técnica, composta por profissionais experientes e especializados em cada área de atuação:

• Albatroz MGA:

Salvatore Lombardi - CEO

• Albatroz MGA Seguros (Transportes):

Vanessa Mendonça e Tiago Camillo

• Seguro Frota:

Leandro Rinaldi

• Albatroz RE (Resseguro):

Ricardo Del Castillo

• Albatroz TECH:

Vinicius Jorge

• Alba Claims:

Marcelo Anacleto

Essa estrutura garante profundidade técnica, governança e alinhamento estratégico em todas as frentes do grupo.

making its digital platform and operational expertise available to insurers, reinsurers, MGAs and strategic partners, regardless of direct risk underwriting. Geographic expansion is one of the pillars of this growth. The Group already has operations in Ecuador, in partnership with the Pichincha Group, and continues to advance with the purpose to bring its technical expertise, operational capacity, and innovative digital solution to other markets in Latin America. The strategic direction is clear and ambitious, supported by continuous innovation, technical discipline, structured regional expansion and a scalable digital model capable of meeting both its own operations and the demands of the market as a whole. Albatroz's trajectory is also marked by relevant strategic partnerships. The Group expresses special gratitude to SCOR RE and ESSOR Seguros, fundamental partners since the first years operation, in addition to Mapfre Seguros, Grupo Pichincha and BS2 Seguros, which consistently contribute to the development of solid, innovative solutions aligned with the needs of the sector. On its fifth anniversary, Albatroz reaffirms its commitment to innovation, specialization and building long-term partnerships. More than celebrating a milestone, the Group celebrates the consolidation of a model prepared to the future of logistics insurance in Latin America, with insurance brokers and reinsurance brokers at the center of the strategy, technology as the foundation and trust as the main asset.

Specialized Leadership Structure –
Albatroz MGA Executive Committee

Albatroz's consolidation is also reflected in its technical leadership structure, composed by experienced professionals specialized in each operation's area:

• Albatroz MGA:

Salvatore Lombardi - CEO

• Albatroz MGA Insurance (Cargo):

Vanessa Mendonça e Tiago Camillo

• Fleet Insurance:

Leandro Rinaldi

• Albatroz RE (Reinsurance):

Ricardo Del Castillo

• Albatroz TECH:

Vinicius Jorge

• Alba Claims:

Marcelo Anacleto

This structure ensures technical depth, governance and strategic alignment across all group's areas.

14 | NOVEMBRO/DEZEMBRO 2025

INSURANCE CORP | 15

Diversidade no mercado segurador: como ocupar espaços, ampliar vozes e transformar realidades

Diversity in the insurance market: how to occupy spaces, amplify voices and transform realities

*Joyce Barbosa

Ser uma mulher negra em posição de liderança no mercado corporativo é reconhecer que cada conquista carrega também um significado e propósito. A minha trajetória nunca foi apenas profissional; ela sempre esteve conectada a histórias, representatividade e responsabilidades que me formaram. Chegar a uma posição executiva representa a oportunidade de abrir caminhos, ampliar conversas e ocupar espaços que, por muito tempo, não estavam disponíveis para milhões de pessoas, e que ainda hoje caminhamos a passos lentos.

O setor segurador tem avançado de maneira consistente na agenda de diversidade e inclusão. Os mais recentes dados do Instituto Ethos, apresentados na pesquisa Perfil Social, Racial e de Gênero (2023-2024), revelam que, entre as grandes empresas participantes



***Joyce Barbosa, diretora comercial na MetLife Brasil**
(Commercial Director at MetLife Brasil)

Being a Black woman in a leadership position in the corporate world means recognizing that each achievement also carries meaning and purpose. My journey has never been solely professional; it has always been connected to stories, representation, and responsibilities that have shaped me. Reaching an executive position represents the opportunity to open new paths, broaden conversations, and carve out a position, all of that was unavailable to millions of people and that for a long time, and which we are still slowly making progress towards today.

The insurance sector has made consistent progress on the diversity and inclusion agenda. The most recent data from the Ethos Institute, presented in the Social, Racial and Gender Profile (2023-2024) survey, reveals that, among the large participating compa-

(including, but not limited to, organizations in the insurance sector), Black people represent 31.6% of the total workforce in large companies, but occupy less than 14% of executive and director positions.

When we look at Black women in leadership positions, that number is even lower: only 3.4%. This data reinforces that the participation of the Black population in the market remains low; however, it is an evolving market that is increasingly understanding the value of incorporating different perspectives, experiences, and stories.

In this context, Black leaders have played an essential role in bringing new perspectives, enriching discussions, and strengthening more diverse and welcoming environments. It is precisely at this intersection between personal trajectory and sectoral transformation that I found my purpose.

I believe that diverse teams learn more, innovate, and build more complete solutions. As a business manager, I constantly think about how we can diversify our strategies and opportunities. By bringing together people with different experiences, we broaden our repertoire of ideas and perspectives, which enhances creativity and the ability to solve problems efficiently.

Diversity not only enriches the environment but also boosts productivity, as each employee feels valued and motivated to contribute their best. Companies that invest in diversity reap concrete results: engaged teams, greater talent retention, and superior performance.

Throughout my career, I've learned that representation isn't just about occupying a position, but about preparing the environment so that others can also arrive. For me, leadership is about exercising respect as a foundation, valuing active listening, and recognizing that talent flourishes when it finds space to develop. I feel that my journey inspires people on my team and in the company to believe in their potential, showing that transformation is possible. The influence I exert goes beyond day-to-day actions: it's about creating!

Ao reunir pessoas com diferentes vivências, ampliamos o repertório de ideias e perspectivas, o que potencializa a criatividade e a capacidade de resolver problemas de forma eficiente. A diversidade não só enriquece o ambiente, mas também impulsiona a produtividade, pois cada colaborador se sente valorizado e motivado a contribuir com o seu melhor. Empresas que investem em diversidade colhem resultados concretos: equipes engajadas, maior retenção de talentos e desempenho superior. Ao longo da minha carreira, aprendi que representatividade não é apenas ocupar um lugar, e sim preparar o ambiente para que outros também possam chegar. Liderar, para mim, é exercer o respeito como fundamento, valorizar a escuta ativa e reconhecer que talentos florescem quando encontram espaço para se desenvolver. Sinto que minha trajetória inspira pessoas da equipe e da empresa a acreditarem em seu potencial, mostrando que é possível transformar. A influência que exerço vai além das ações do dia a dia: é sobre criar!

A diversidade não só enriquece o ambiente, mas também impulsiona a produtividade

Diversity not only enriches the environment but also boosts productivity

(including, but not limited to, organizations in the insurance sector), Black people represent 31.6% of the total workforce in large companies, but occupy less than 14% of executive and director positions.

When we look at Black women in leadership positions, that number is even lower: only 3.4%. This data reinforces that the participation of the Black population in the market remains low; however, it is an evolving market that is increasingly understanding the value of incorporating different perspectives, experiences, and stories.

In this context, Black leaders have played an essential role in bringing new perspectives, enriching discussions, and strengthening more diverse and welcoming environments. It is precisely at this intersection between personal trajectory and sectoral transformation that I found my purpose.

I believe that diverse teams learn more, innovate, and build more complete solutions. As a business manager, I constantly think about how we can diversify our strategies and opportunities. By bringing together people with different experiences, we broaden our repertoire of ideas and perspectives, which enhances creativity and the ability to solve problems efficiently.

Diversity not only enriches the environment but also boosts productivity, as each employee feels valued and motivated to contribute their best. Companies that invest in diversity reap concrete results: engaged teams, greater talent retention, and superior performance.

Throughout my career, I've learned that representation isn't just about occupying a position, but about preparing the environment so that others can also arrive. For me, leadership is about exercising respect as a foundation, valuing active listening, and recognizing that talent flourishes when it finds space to develop. I feel that my journey inspires people on my team and in the company to believe in their potential, showing that transformation is possible. The influence I exert goes beyond day-to-day actions: it's about creating!

Ao reunir pessoas com diferentes vivências, ampliamos o repertório de ideias e perspectivas, o que potencializa a criatividade e a capacidade de resolver problemas de forma eficiente. A diversidade não só enriquece o ambiente, mas também impulsiona a produtividade, pois cada colaborador se sente valorizado e motivado a contribuir com o seu melhor. Empresas que investem em diversidade colhem resultados concretos: equipes engajadas, maior retenção de talentos e desempenho superior. Ao longo da minha carreira, aprendi que representatividade não é apenas ocupar um lugar, e sim preparar o ambiente para que outros também possam chegar. Liderar, para mim, é exercer o respeito como fundamento, valorizar a escuta ativa e reconhecer que talentos florescem quando encontram espaço para se desenvolver. Sinto que minha trajetória inspira pessoas da equipe e da empresa a acreditarem em seu potencial, mostrando que é possível transformar. A influência que exerço vai além das ações do dia a dia: é sobre criar!

Subscrição de riscos

Risk underwriting

Em um setor onde a margem de erro pode custar milhões, a inteligência operacional deixou de ser diferencial para se tornar estratégica. Os dados não deixam margem para dúvidas: a abordagem baseada em uma subscrição estruturada vem redefinindo padrões de eficiência na análise e aceitação de seguros de vida.

A digitalização trouxe um novo nível de precisão para a análise de risco que permitiu que seguradoras identifiquem inconsistências de forma mais ágil e eficaz. Foi o que impulsionou a Samplemed a desenvolver o s.360 Life Underwriting, buscando tornar a subscrição mais ágil e assertiva para seguradoras de Vida e Saúde, visando reduzir riscos e otimizar recursos.

Entre as tecnologias estratégicas oferecidas existe uma variedade de canais de análise de risco: modelos preditivos, tele-entrevistas, análise facial, questionários digitais dinâmicos e outros recursos que ajudam na análise humana para mitigar fraudes e garantir decisões mais justas, rápidas e baseadas em evidências.

E em um mercado onde cada detalhe importa, tecnologia e dados passaram a ser as maiores aliadas da prevenção de fraudes, protegendo seguradoras e beneficiários.

Do papel à transformação digital

O s.360 é um ecossistema all-in-one que centraliza todas as ferramentas de subscrição para uma análise de risco mais eficiente. Tendo já se consolidado como referência no Brasil, sua expansão internacional avança com forte aceitação no mercado e reconhecimento na Europa e Estados Unidos.

Além da detecção de qualquer inconsistência em diversos canais, a Samplemed realiza entrevistas de aceitação em saúde, fortalecendo a transparência e confiabilidade no setor. Ter um monitoramento rigoroso de cada um destes recursos é essencial. Departamentos

In an industry where margins of error can cost millions, operational intelligence has gone from being a differentiator to a strategic need. The data leaves no room for doubt: the approach based on structured underwriting is redefining efficiency standards in the analysis and acceptance of life insurance.

Digitization has brought a new level of precision to risk analysis, allowing insurers to identify inconsistencies more quickly and effectively. This is what drove Samplemed to develop s.360 Life Underwriting, seeking to make underwriting more agile and assertive for life and health insurers, aiming to reduce risks and optimize resources.

Among the strategic technologies offered are a variety of interviews, facial analysis, dynamic digital questionnaires, and other resources that aid human analysis to mitigate fraud and ensure fairer, faster, and evidence-based decisions. And in a market where every detail matters, technology and data have become the greatest allies in fraud prevention, protecting insurers and beneficiaries.

From paper to digital transformation

s.360 is an all-in-one ecosystem that centralizes all underwriting tools for more efficient risk analysis. Having already established itself as a benchmark in Brazil, its international expansion is progressing with strong market acceptance and recognition in Europe and the United States.

In addition to detecting any inconsistencies across various channels, Samplemed conducts acceptance interviews in the healthcare sector, strengthening transparency and reliability. Rigorous monitoring of each of these resources is essential. Dedicated

dedicados garantem a adesão aos scripts, realizam pesquisas de satisfação e promovem a melhoria contínua de cada processo. O resultado traz mais confiança para o cliente e eficiência para o mercado.

O fluxo integrado de ponta a ponta também reforça a proposta de valor do s.360 que já conta com a tecnologia da gigante multinacional SAS que traz a integração ao SAS Dynamic Actuarial Modeling (DAM) que faz a triagem inicial apoiada por modelos avançados de detecção de fraude, enquanto o s.360 organiza dados médicos e todos os demais recursos para aprimorar a subscrição.

Números que comprovam a eficiência

A Samplemed lidera esse movimento com soluções inovadoras e um compromisso contínuo com a qualidade. Entre 2022 e 2023, a análise sistemática permitiu a identificação de 0,53% de casos com indícios de inconsistência ou suspeita de fraude. Em 2024 esse número subiu para 1,47%, mostrando como a ferramenta funciona como uma aliada essencial para tomada de decisão embasada, prevenção de perdas e integridade das apólices, reforçando a eficácia do modelo e o impacto direto na sinistralidade e na sustentabilidade da carteira. Apenas no primeiro semestre de 2025, cerca de 2,07% do total de casos analisados pelos módulos oferecidos do s.360 detectaram indícios de fraude protegeram R\$ 28,5 milhões no montante de capital Segurado de Morte.

Esses dados por si só demonstram como as soluções do s.360, seja o conjunto ou personalização de acordo com a necessidade e fluxo de cada cliente, podem ser uma ferramenta estratégica na mitigação de riscos e na otimização da jornada de subscrição, sobretudo em tempos de maior pressão por eficiência técnica. Cada módulo do s.360 revela novos caminhos para detectar fraudes e fortalecer a confiança, reforçando o papel da tecnologia como aliada essencial da inteligência humana no combate às vulnerabilidades do setor. (Fonte:Samplemed)

departments ensure adherence to scripts, conduct satisfaction surveys, and promote continuous improvement in each process. The result brings greater customer confidence and market efficiency.

The integrated end-to-end workflow also reinforces the value proposition of s.360, which already features technology from the multinational giant SAS, bringing integration to SAS Dynamic Actuarial Data Modeling (DAM) performs initial screening supported by advanced fraud detection models, while s.360 organizes medical data and all other resources to enhance underwriting.

Numbers that prove efficiency.

Samplemed leads this movement with innovative solutions and a continuous commitment to quality. Between 2022 and 2023, systematic analysis identified 0.53% of cases with indications of inconsistency or suspected fraud. In 2024, this number rose to 1.47%, demonstrating how the tool functions as an essential ally for informed decision-making, loss prevention, and policy integrity, reinforcing the effectiveness of the model and its direct impact on claims experience and portfolio sustainability. In the first half of 2025 alone, approximately 2.07% of the total cases analyzed by the modules offered by s.360 detected evidence of fraud, protecting R\$ 28.5 million in insured death benefits.

These data alone demonstrate how s.360 solutions, whether the complete package or customized to meet each client's needs and workflow, can be a strategic tool for mitigating risks and optimizing the underwriting journey, especially in times of increased pressure for technical efficiency. Each s.360 module reveals new ways to detect fraud and strengthen trust, reinforcing the role of technology as an essential ally of human intelligence in combating vulnerabilities in the sector.

Cada módulo do s.360 revela novos caminhos para detectar fraudes e fortalecer a confiança

Each s.360 module reveals new ways to detect fraud and strengthen trust

CNseg insere o mercado segurador na agenda climática

CNseg includes the Insurance market on the climate agenda

Evento realizado em Belém (PA) consolidou o setor segurador como um dos protagonistas do debate global sobre mudanças climáticas

An event held in Belém (PA) consolidated the insurance sector as one of the protagonists in the global debate on climate change

Por/by Márcia Kovacs



A CASA do SEGURO, iniciativa coordenada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) foi um espaço estratégico para discutir riscos climáticos, eventos extremos, adaptação, inovação e inclusão, reunindo representantes do setor privado, do poder público, reguladores e especialistas nacionais e internacionais.

Instalada em uma área de aproximadamente 1,6 mil metros quadrados, a CASA do SEGURO promoveu mais de 60 painéis e debates com a participação de cerca de 230 palestrantes e um público superior a 2 mil pessoas. A programação abordou desde o impacto econômico dos desastres naturais até soluções financeiras capazes de ampliar a resiliência do país.

Eventos extremos e impacto econômico

O aumento da frequência e da intensidade de enchentes, secas, ondas de calor e incêndios florestais esteve no centro das discussões. Estudos apresentados indicam que os desastres naturais já provocam prejuízos anuais de dezenas de bilhões de reais no Brasil, enquanto menos de 10% dessas perdas contam atualmente com cobertura securitária, ampliando a dependência de recursos emergenciais do Estado.

Para o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, esse cenário exige uma mudança de abordagem. "O seguro deixou de ser apenas um mecanismo de indenização. Ele passou a ter um papel estratégico na prevenção, no planejamento e na redução dos impactos econômicos dos eventos climáticos extremos", afirmou.

Dados, inteligência climática e prevenção

Um dos principais anúncios feitos na Casa do Seguro foi o lançamento do 'Hub de Inteligência Climática' da CNseg, plataforma que consolida dados sobre enchentes, secas, riscos ambientais e perdas econômicas. A iniciativa busca apoiar políticas públicas, aprimorar a precificação de riscos e estimular o desenvolvimento de produtos mais adequados à realidade brasileira.

"Dados climáticos de qualidade são essenciais para orientar decisões, melhorar a gestão de riscos e ampliar o acesso da população ao seguro", destacou Oliveira.

Inovação, regulação e novos produtos

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) teve participação ativa na programação, reforçando o papel da regulação como indutora de inovação. O superintendente

CASA do SEGURO (Insurance House), an initiative coordinated by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), was a strategic opportunity to discuss climate risks, extreme events, adaptation, innovation, and inclusion, bringing together representatives from the private sector, public authorities, regulators, and national and international experts.

Located in an area of approximately 1,600 square meters, CASA do SEGURO hosted over 60 panels and debates with the participation of around 230 speakers and an audience of over 2,000 people. The program covered topics ranging from the economic impact of natural disasters to financial solutions capable of increasing the country's resilience.

Extreme events and economic impact

The increased frequency and intensity of floods, droughts, heat waves, and forest fires were central to the discussions. Studies presented indicate that natural disasters already cause annual losses of tens of billions of reais in Brazil, while less than 10% of these losses are currently covered by insurance, increasing the dependence on emergency state resources.

According to the CNseg's President, Dyogo Oliveira, this scenario demands a change in approach. "Insurance has ceased to be merely a mechanism for compensation. It has taken on a strategic role in prevention, planning, and mitigating the economic impacts of extreme weather events," he stated.

Data, climate intelligence and prevention

One of the main announcements made at the Insurance House was the launch of CNseg's 'Climate Intelligence Hub', a platform that consolidates data on floods, droughts, environmental risks, and economic losses. The initiative seeks to support public policies, improve risk pricing, and stimulate the development of products better suited to the Brazilian reality.

"Quality climate data is essential to guide decisions, improve risk management, and expand public access to insurance," Oliveira emphasized.

Innovation, regulation and new products

The Superintendence of Private Insurance (Susep) actively participated in the program, reinforcing the role of regulation as a driver of innovation. Superintendent

Alessandro Otaviani ressaltou que a crise climática impõe novos desafios ao setor. “As mudanças do clima exigem um mercado de seguros moderno, inovador e preparado para oferecer soluções seguras e eficientes à sociedade. A regulação tem papel fundamental nesse processo”, afirmou. Entre as soluções debatidas, os seguros paramétricos ganharam destaque por permitirem indenizações rápidas com base em índices objetivos, como volume de chuvas ou nível dos rios. Também foram discutidos seguros para infraestrutura resiliente, proteção do agronegócio e mecanismos de financiamento climático.

Longevidade em risco: clima, saúde e proteção financeira em tempos de eventos climáticos

Durante a COP30, o cientista Paulo Artaxo (USP) alertou que as mudanças climáticas já afetam a expectativa e a qualidade de vida da população e defendeu a integração entre ciência, políticas públicas e instrumentos financeiros para proteger o futuro das próximas gerações. Durante sua participação na programação da Casa do Seguro, o cientista e professor da Universidade de São Paulo (USP) Paulo Artaxo trouxe para o centro do debate um tema menos evidente, mas decisivo: a relação direta entre mudanças climáticas e longevidade. Segundo ele, os impactos do aquecimento global já ultrapassaram a esfera ambiental e passaram a comprometer de forma concreta a saúde, o bem-estar e a expectativa de vida da população. Para Artaxo, a discussão sobre longevidade precisa ir além do aumento da idade média da população. “Quando falamos de longevidade, não estamos falando apenas de viver mais anos, mas de viver melhor. As mudanças climáticas já estão afetando diretamente a saúde das pessoas, sobretudo idosos, crianças e populações mais vulneráveis”, afirmou. O cientista destacou que eventos extremos cada vez mais frequentes, como ondas de calor, enchentes e secas prolongadas, agravam doenças respiratórias, cardiovasculares e infecciosas, além de ampliar a pressão sobre os sistemas de saúde. “Ondas de calor mais intensas, piora da qualidade do ar e insegurança alimentar reduzem a qualidade de vida e aumentam a mortalidade, especialmente nas grandes cidades”, explicou. Artaxo chamou atenção para o fato de que o Brasil enfrenta simultaneamente dois desafios estruturais: o envelhecimento acelerado da população e o aumento da exposição a riscos climáticos. “Se não incorporarmos o clima como um fator central no planejamento urbano, na saúde pública e na proteção social, estaremos ampliando desigualda-

Alessandro Otaviani emphasized that the climate crisis imposes new challenges on the sector. “Climate change demands a modern, innovative insurance market prepared to offer safe and efficient solutions to society. Regulation plays a fundamental role in this process,” he stated. Among the solutions discussed, parametric insurance stood out for allowing quick payouts based on objective indicators, such as rainfall volume or river levels. Insurance for resilient infrastructure, protection of agribusiness, and climate finance mechanisms were also discussed.

Longevity at risk: climate, health, and financial protection in times of climate events

During COP30, scientist Paulo Artaxo (USP) warned that climate change is already affecting the life expectancy and quality of life of the population and advocated for the integration of science, public policies and financial instruments to protect the future of the next generations. During his participation in the Casa do Seguro program, scientist and professor at the University of São Paulo (USP), Paulo Artaxo, brought to the center of the debate a less obvious but crucial topic: the direct relationship between climate change and longevity. According to him, the impacts of global warming have already gone beyond the environmental sphere and have begun to concretely compromise the health, well-being, and life expectancy of the population. According to Artaxo, the discussion about longevity needs to go beyond the increase in the average age of the population. “When we talk about longevity, we are not just talking about living more years, but about living better. Climate change is already directly affecting people’s health, especially the elderly, children, and more vulnerable populations,” he stated. The scientist highlighted that increasingly frequent extreme events, such as heat waves, floods, and prolonged droughts, exacerbate respiratory, cardiovascular, and infectious diseases, in addition to increasing pressure on health systems. “More intense heat waves, worsening air quality, and food insecurity reduce quality of life and increase mortality, especially in large cities,” he explained. Artaxo drew attention to the fact that Brazil simultaneously faces two structural challenges: the accelerated aging of the population and increased exposure to climate risks. “If we do not incorporate climate as a central factor in urban planning, public health, and social pro-

des e comprometendo a longevidade de milhões de brasileiros”, alertou. Ao dialogar com representantes do mercado segurador, o cientista defendeu que a ciência e o setor financeiro precisam atuar de forma integrada. “Investir em prevenção climática é investir em longevidade. Cidades mais resilientes, com sistemas de alerta, infraestrutura adequada e redução da poluição salvam vidas e reduzem custos sociais e econômicos”, reforçou. Nesse contexto, Artaxo destacou o papel do seguro como instrumento de transformação do conhecimento científico em proteção concreta. “O setor de seguros tem a capacidade de traduzir dados científicos em mecanismos de proteção financeira, antecipando riscos e apoiando políticas públicas. Quando falamos de longevidade, falamos de resiliência”, defendeu. Para o cientista, a COP30 deixa uma mensagem clara sobre o futuro. “O desafio climático não é apenas ambiental, é humano. As decisões que tomarmos agora vão definir se teremos uma sociedade mais saudável, mais longa e menos vulnerável ou um futuro marcado por perdas evitáveis”, concluiu.

Inclusão securitária e parcerias

A ampliação da cobertura de seguros foi apontada como essencial para reduzir vulnerabilidades sociais. Produtos como microseguros e modelos de parceria entre os setores público e privado foram apresentados como alternativas para alcançar populações de baixa renda, produtores rurais e municípios mais expostos aos riscos climáticos. Segundo Otaviani, “é fundamental estimular modelos que ampliem a proteção securitária e reduzam a dependência de recursos públicos após eventos extremos”.

Crescimento do setor e legado da COP30

Projeções apresentadas na Casa do Seguro indicam que o mercado segurador brasileiro pode crescer cerca de 8% ao ano até 2026, impulsionado principalmente pela demanda por coberturas relacionadas a riscos climáticos e ambientais. Ao final da COP30, a avaliação foi de que a Casa do Seguro deixou um legado concreto ao posicionar o seguro como instrumento essencial de resiliência econômica e social. “O seguro é parte da solução climática. Investir em prevenção, proteção financeira e adaptação é investir em desenvolvimento sustentável”, concluiu Dyogo Oliveira.

tection, we will be widening inequalities and compromising the longevity of millions of Brazilians,” he warned. In a dialogue with representatives of the insurance market, the scientist argued that science and the financial sector need to work together in an integrated way. “Investing in climate prevention is investing in longevity. More resilient cities, with warning systems, adequate infrastructure, and reduced pollution, save lives and reduce social and economic costs,” he emphasized. In this context, Artaxo highlighted the role of insurance as an instrument for transforming scientific knowledge into concrete protection. “The insurance sector has the capacity to translate scientific data into mechanisms for financial protection, anticipating risks and supporting public policies. When we talk about longevity, we talk about resilience,” he argued. According to the scientist, COP30 sends a clear message about the future. “The climate challenge is not just environmental, it’s human. The decisions we make now will define whether we will have a healthier, longer-living, and less vulnerable society, or a future marked by avoidable losses,” he concluded.

Insurance inclusion and partnerships

Expanding insurance coverage was identified as essential to reducing social vulnerabilities. Products such as microinsurance and public-private partnership models were presented as alternatives to reach low-income populations, rural producers, and municipalities most exposed to climate risks. According to Otaviani, “it is essential to encourage models that expand insurance protection and reduce dependence on public resources after extreme events.”

Sector growth and legacy of COP30

Projections presented at Casa do Seguro indicate that the Brazilian insurance market could grow by about 8% per year until 2026, driven mainly by demand for coverage related to climate and environmental risks. At the end of COP30, the assessment was that Casa do Seguro left a concrete legacy by positioning insurance as an essential instrument of economic and social resilience. “Insurance is part of the climate solution. Investing in prevention, financial protection, and adaptation is investing in sustainable development,” concluded Dyogo Oliveira.

Fórum de Finanças Sustentáveis destaca papel estratégico dos seguros e das finanças na transição climática

Sustainable Finance Forum highlights the strategic role of Insurance and Finance in the climate transition

Evento foi organizado pela CNseg, Anbima e Febraban na Casa do Seguro na COP30
The event was organized by CNseg, Anbima and Febraban at the 'Casa do Seguro' during COP30

Representantes do governo, de organismos internacionais e do setor privado se reuniram, no 'Fórum de Finanças Sustentáveis na COP30', para discutir caminhos concretos de financiamento da transição ecológica e o fortalecimento do papel do sistema financeiro na construção de uma economia de baixo carbono. O encontro ocorreu na Casa do Seguro, promovido pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) em parceria com a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima) e a Federação Brasileira de Bancos (Febraban).

A convergência necessária entre finanças e sustentabilidade

Na sessão de abertura, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira (foto), destacou que o setor de seguros tem se posicionado como um elo essencial entre o financiamento e a adaptação climática. "Não há transição possível sem instrumentos financeiros e de seguros que deem suporte à mudança. O desafio é alinhar a proteção do capital com a proteção do planeta", afirmou. Ele ressaltou ainda que a Casa do Seguro, durante a COP30, simboliza esse esforço de aproximar o mercado segurador das agendas globais de sustentabilidade, criando um espaço de diálogo e de proposições conjuntas com os demais atores financeiros. O presidente da Anbima, Carlos José da Costa André, observou que a sustentabilidade já se consolidou como vetor estratégico dos investimentos. "A transição ecológica é também uma transição de valores e de métricas. É preciso que o capital trabalhe a favor do futuro", defendeu. O presidente do Conselho Diretor da Febraban, Luiz Carlos Trabuco, reforçou o papel do sistema bancário como catalisador de boas práticas. "Estamos diante de uma transformação civilizatória, e o sistema financeiro precisa ser protagonista, induzindo comportamentos e premiando a responsabilidade ambiental." (Fonte CNseg)



Representatives from the government, international organizations and the private sector met at the 'Sustainable Finance Forum at COP30' to discuss concrete ways to finance the ecological transition and strengthen the role of the financial system in building a low-carbon economy. The meeting took place at Casa do Seguro, promoted by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) in partnership with the Brazilian Association of Financial and Capital Market Entities (Anbima) and the Brazilian Federation of Banks (Febraban).

The necessary convergence between finance and sustainability was the focus

In the opening session, CNseg's president Dyogo Oliveira, (photo) highlighted that the Insurance sector has positioned itself as an essential link between financing and climate adaptation. "There is no possible transition without financial and insurance instruments that support the change. The challenge is to align the protection of capital with the protection of the planet," he stated. He also emphasized that the Insurance House, (Casa do Seguro) during COP30, symbolizes this effort to bring the insurance market closer to global sustainability agendas, creating a space for dialogue and joint proposals with other financial actors. The president of Anbima, Carlos José da Costa André, observed that sustainability has already consolidated itself as a strategic vector for investments. "The ecological transition is also a transition of values and metrics. Capital needs to work in favor of the future," he argued. The Febraban Board of Directors President, Luiz Carlos Trabuco, reinforced the role of the banking system as a catalyst for good practices. "We are facing a civilizational transformation, and the financial system needs to be a protagonist, inducing behaviors and rewarding environmental responsibility."

Entre o discurso, a técnica e a urgência do agora

Between discourse, technique and the present urgency

Por/by Simone Ramos*

Os debates da COP30 deixaram evidente a profundidade do desafio climático. A boa parte é que diferentes setores finalmente reconhecem que não existe transição possível sem coordenação real. O risco climático deixou de ser projeção e já é parte estrutural das decisões de empresas, governos e instituições financeiras. O setor de seguros vive um divisor de águas. Proteger exige compreender riscos físicos, de transição e legais, inovar em modelos e abandonar lógicas antigas — afinal, não dá para jogar xadrez com as regras do tabuleiro de dama. Adaptação e mitigação precisam avançar juntas, com resiliência integrada à operação. Surgem caminhos concretos: seguros paramétricos, infraestrutura verde, soluções nature positive e instrumentos que combinam crédito e seguro. O futuro discutido por décadas já se instalou no presente. Agora, agir é a única resposta.

*Simone Ramos é Diretora de Portos e Logística na Lockton do Brasil



The debates at COP30 made the depth of the climate challenge evident. The good news is that different sectors finally recognize that there is no possible transition without real coordination. Climate risk is no longer a projection and is now a structural part of the decisions of companies, governments, and financial institutions. The Insurance sector is at a turning point. Protection requires understanding physical, transitional, and legal risks, innovating in models, and abandoning outdated logics—after all, you can't play chess with the rules of checkers. Adaptation and mitigation need to advance together, with resilience integrated into operations. Concrete paths are emerging: parametric insurance, green infrastructure, nature-positive solutions, and instruments that combine credit and insurance. The future discussed for decades has already arrived in the present. Now, action is the only answer.

*Simone Ramos is Director of Ports and Logistics at Lockton do Brasil.

A força do seguro rural resiste, mesmo diante dos entraves

The strength of Agri Insurance endures, even in the face of obstacles

Por/by Tany Souza*

Na COP30, Roberto Rodrigues, ex-ministro da Agricultura, reforçou sua esperança em um futuro no qual o Brasil consolide sua liderança na produção de alimentos, com segurança climática e energética. O agro representa 26% do PIB, e o crescimento do seguro rural é evidente: o segmento agrícola avançou 265 vezes em 18 anos; máquinas, penhor e pecuária seguem em expansão. Ainda assim, a área segurada caiu, reflexo direto do corte na subvenção, como os R\$ 445 milhões congelados pelo governo em 2025. Soma-se a isso a escassez de especialistas em corretagem e perícia. A nova Lei do Seguro, com prazo de 30 dias para regulação, acende alertas, mas o setor busca ajustes, como a extensão para 120 dias. Persistir é crucial. O seguro rural é estratégico para proteger a produção do país e por isso, precisa ser defendido todos os dias.

*Tany Souza é jornalista, CEO e Fundadora do Portal Seguro Rural Brasil. Atua há mais de 20 anos no setor de seguros, foi premiada por três anos consecutivo em 1º lugar no Prêmio Sincor-GO de Jornalismo.



At COP30, Roberto Rodrigues, former Secretary of State for Agriculture, emphasized his hope for a future in which Brazil consolidates its leadership in food production, with climate and energy security. Agriculture represents 26% of GDP, and the growth of rural insurance is evident: the agricultural segment has increased 265 times in 18 years; machinery, pledges, and livestock continue to expand. Even so, the insured area has decreased, a direct reflection of the cut in subsidies, such as the R\$ 445 million frozen by the government in 2025. Added to this is the shortage of brokerage and appraisal specialists. The new Insurance Law, with a 30-day deadline for regulation, raises concerns, but the sector is seeking adjustments, such as extending it to 120 days. Persistence is crucial. Rural insurance is strategic for protecting the country's production and therefore needs to be defended every day.

*Tany Souza is a journalist, CEO and Founder of the Seguro Rural Brasil Website. She has worked in the insurance sector for over 20 years and has won first place in the Sincor-GO Journalism Award for three consecutive years.

Bradesco Seguros destaca papel do setor na resposta à crise climática

Bradesco Seguros highlights role of the sector in response to the climate crisis

Na 30ª Conferência das Partes da ONU sobre Mudanças Climáticas (COP30), o Grupo Bradesco Seguros reforçou seu papel estratégico como agente de transformação. Durante a inauguração dos debates na “Casa do Seguro”, o seguro foi apresentado não apenas como ferramenta de mitigação de riscos, mas como infraestrutura social capaz de fomentar resiliência, equidade e desenvolvimento sustentável.

Na ocasião, especialistas discutiram os efeitos das mudanças climáticas sobre a saúde da população. Thaís Jorge, diretora da Bradesco Saúde, destacou o agravamento de doenças respiratórias e cardiovasculares diante de eventos extremos, além dos impactos na saúde mental, como quadros de ansiedade, estresse pós-traumático e a intensificação da sensação de vulnerabilidade. Para incentivar a prevenção, a companhia lançou o guia “Nosso Clima, Nossa Saúde”, com orientações práticas para a população se proteger dos efeitos das mudanças climáticas, reforçando seu compromisso com a promoção da saúde e o acesso à informação confiável.

Estevão Scripilliti, diretor da Bradesco Vida e Previdência, destacou a confluência de três transições simultâneas que moldam o cenário atual: climática, demográfica e tecnológica. Nesse contexto, ressaltou a urgência de ampliar o acesso à proteção, especialmente para trabalhadores inseridos em novos regimes laborais, e enfatizou que a previdência complementar desempenha um papel central na construção de estabilidade financeira de longo prazo.

O diretor-presidente da Bradesco Auto/RE, Ney Dias, apresentou iniciativas de reaproveitamento de resíduos em atendimentos residenciais, automotivos e de oficinas,

At the 30th UN Conference of the Parties on Climate Change (COP30), the Bradesco Seguros Group reinforced its strategic role as an agent of transformation. During the opening of the debates at the “House of Insurance” (Casa do Seguro), insurance was presented not only as a risk mitigation tool, but also as a social infrastructure capable of fostering resilience, equity, and sustainable development.

At the event, experts discussed the effects of climate change on public health. Thaís Jorge, director of Bradesco Saúde, highlighted the worsening of respiratory and cardiovascular diseases in the face of extreme events, as well as the impacts on mental health, such as anxiety, post-traumatic stress, and an increased sense of vulnerability. To encourage prevention, the company launched the guide “Our Climate, Our Health,” with practical guidelines for the population to protect themselves from the effects of climate change, reinforcing its commitment to promoting health and access to reliable information.

Estevão Scripilliti, Bradesco Vida e Previdência Director, highlighted the confluence of three simultaneous transitions shaping the current scenario: climate, demographic and technological. In this context, he stressed the urgency of expanding access to protection, especially for workers in new labor regimes, and emphasized that supplementary pension plans play a central role in building long-term financial stability.

The CEO of Bradesco Auto/RE, Ney Dias, presented initiatives for reusing waste in residential, automotive, and workshop services, actions that have already directed more than 300 tons of waste to proper disposal. He also

ações que já destinaram mais de 300 toneladas de resíduos para descarte adequado. Ele também destacou o papel do seguro como facilitador da transição energética, com coberturas pioneiras para carros elétricos e híbridos, além de proteção para sistemas de energia solar fotovoltaica.

A atuação do setor segurador brasileiro na COP30 evidencia uma mudança de paradigma: de agente reparador para articula-

dor de soluções estruturantes. Ivani Benazzi, superintendente de sustentabilidade, explica que “a crise climática já impacta a vida de milhões de pessoas, e a proteção deve ser compreendida como parte integrante da solução.”

O diálogo entre bancos, seguradoras e investidores na “Casa do Seguro” demonstrou o potencial de uma agenda unificada para o desenvolvimento sustentável do Brasil.

Compromisso com a sustentabilidade

Primeiro signatário brasileiro dos Princípios para a Sustentabilidade em Seguros, o Grupo Bradesco Seguros vem ampliando ações voltadas à proteção sustentável, inclusão financeira e responsabilidade social, com apoio de uma Comissão de Sustentabilidade formada pelos diretores-presidentes das empresas do Grupo.

Para impulsionar o tema, a companhia tem realizado workshops de negócios sustentáveis junto a empresas, buscando soluções de produtos, coberturas, serviços e processos para apoiar os clientes na transição para uma economia mais sustentável.

A presença nacional da companhia somada aos diversos canais de distribuição, impulsionados pela tecnologia, leva produtos e serviços a lugares de difícil acesso, promovendo inclusão e proteção. Um exemplo é o Bradesco Microseguro Residencial, solução abrangente e acessível, com coberturas como incêndios e eventos naturais, oferecendo segurança e bem-estar com baixo custo. Ainda como parte da agenda sustentável, o Grupo Segurador disponibiliza Planos de Previdência com Fundos ESG.

Ao posicionar o seguro como parte das soluções para os desafios climáticos e sociais, a companhia reafirma seu papel como articuladora de mudanças estruturantes. O compromisso do Grupo vai além da mitigação de perdas: é com um futuro mais seguro, inclusivo e resiliente. (Edelman)

“a crise climática já impacta a vida de milhões de pessoas, e a proteção deve ser compreendida como parte integrante da solução”

“the climate crisis is already impacting the lives of millions of people, and protection must be understood as an integral part of the solution”

highlighted the role of insurance as a facilitator of the energy transition, with pioneering coverage for electric and hybrid cars, as well as protection for photovoltaic solar energy systems.

The performance of the Brazilian insurance sector at COP30 demonstrates a paradigm shift: from a repair agent to a facilitator of structural solutions. Ivani Benazzi, superintendent of

sustainability, explains that “the climate crisis is already impacting the lives of millions of people, and protection must be understood as an integral part of the solution.”

The dialogue between banks, insurance companies, and investors at the “House of Insurance” demonstrated the potential of a unified agenda for Brazil’s sustainable development.

Commitment to sustainability

As the first Brazilian signatory to the Principles for Sustainable Insurance, the Bradesco Seguros Group has been expanding its actions focused on sustainable protection, financial inclusion, and social responsibility, with the support of a Sustainability Committee formed by the CEOs of the Group’s companies.

To promote this theme, the company has been conducting sustainable business workshops with companies, seeking solutions in products, coverage, services, and processes to support clients in transitioning to a more sustainable economy.

The company’s national presence, combined with its diverse distribution channels driven by technology, brings products and services to hard-to-reach places, promoting inclusion and protection. One example is Bradesco Microseguro Residencial, a comprehensive and accessible solution with coverage for fires and natural disasters, offering security and well-being at a low cost. Also as part of its sustainable agenda, the Insurance Group offers Pension Plans with ESG Funds.

By positioning insurance as part of the solutions to climate and social challenges, the company reaffirms its role as a driver of structural change. The Group’s commitment goes beyond mitigating losses: it’s about a safer, more inclusive, and resilient future.

Tokio Marine amplia debate sobre transição energética na COP-30

Tokio Marine expands debate on energy transition at COP-30

A Tokio Marine recebeu Parceiros de Negócios e convidados para debater como o mercado segurador pode contribuir para um mundo mais sustentável e os impactos da transição energética durante a 30ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudança do Clima, a COP-30, em Belém do Pará.

Tokio Marine hosted business partners and guests to discuss how the insurance market can contribute to a more sustainable world and the impacts of the energy transition during the 30th United Nations Climate Change Conference, COP-30, in Belém, Pará.

A Seguradora foi uma das empoderadoras da Casa do Seguro, iniciativa da CNseg que teve como objetivo posicionar o setor de seguros com um agente fundamental na busca por soluções relacionadas às mudanças climáticas. “O mercado de seguros tem um papel estratégico na viabilização da transição energética no Brasil. Ao oferecer soluções que dão segurança a novos modelos de negócio e a investimentos em energias renováveis, contribuimos diretamente para a construção de uma economia mais sustentável, resiliente e de baixo carbono. Nosso compromisso é apoiar empresas e investidores na jornada rumo a um futuro energético mais limpo e inclusivo”, afirma o Diretor de Seguros Patrimoniais da Tokio Marine, Sidney Cezarino.

Ele foi o responsável por ministrar a palestra “O futuro e a importância da transição energética”, que apre-

“Nosso compromisso é apoiar empresas e investidores na jornada rumo a um futuro energético mais limpo e inclusivo”

“Our commitment is to support companies and investors on the journey towards a cleaner and more inclusive energy future”

sustainable, resilient, and low-carbon economy. Our commitment is to support companies and investors on the journey towards a cleaner and more inclusive energy future,” says Sidney Cezarino, Director of Property Insurance at Tokio Marine.

He was responsible for delivering the lecture “The Future and Importance of the Energy Transition”,

The insurer was one of the facilitators of the Insurance House, an initiative of CNseg (National Confederation of Insurance Companies) that aimed to position the insurance sector as a key player in the search for solutions related to climate change. “The insurance market has a strategic role in enabling the energy transition in Brazil. By offering solutions that provide security for new business models and investments in renewable energy, we contribute directly to building a more

sentou as iniciativas da Tokio Marine nesse segmento e como o mercado de seguros pode contribuir com o tema. O debate também contou com a participação dos convidados da Seguradora: Rodrigo Sauaia, co-fundador e presidente executivo da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR), que falou sobre “Energia solar, armazenamento de energia elétrica e hidrogênio verde na transição energética do Brasil”; e Juliano Martins, assessor executivo da Diretoria da Associação Brasileira de Energia Eólica (ABEEólica), cuja apresentação foi “O futuro e a importância da transição energética.”

Além disso, o presidente da TMGX, plataforma global dedicada à Green Transformation do Grupo Tokio Marine, Fraser Mchalahan, compartilhou ideias sobre transformação verde sob o âmbito da estratégia global de sustentabilidade. Após as apresentações, a Seguradora promoveu um talk show com os convidados para debater os próximos passos do setor para a contribuição de uma transição energética limpa.

“Foi uma honra participar da Casa do Seguro e reforçar o papel do setor de seguros na transição climática, ainda mais ao lado de parceiros tão importantes nessa jornada como a ABSOLAR, ABEEólica e a TMGX,” conclui Cezarino (Assessoria imprensa Tokio Marine).

which presented Tokio Marine's initiatives in this segment and how the insurance market can contribute to the topic. The debate also included the participation of the Insurance Company's guests: Rodrigo Sauaia, co-founder and executive president of the Brazilian Photovoltaic Solar Energy Association (ABSOLAR), who spoke about “Solar energy, electricity storage and green hydrogen in Brazil's energy transition”; and Juliano Martins, executive advisor to the Board of Directors of the Brazilian Wind Energy Association (ABEEólica), whose presentation was “The future and importance of the energy transition.” Furthermore, Fraser Mchalahan, president of TMGX, the global platform dedicated to Green Transformation within the Tokio Marine Group, shared insights on green transformation within the framework of the global sustainability strategy. Following the presentations, the insurer hosted a talk show with the guests to discuss the sector's next steps in contributing to a clean energy transition.

“It was an honor to participate in Casa do Seguro and reinforce the role of the insurance sector in the climate transition, even more so alongside such important partners in this journey as ABSOLAR, ABEEólica and TMGX,” concludes Cezarino.

Sobre a Tokio Marine Seguradora

Subsidiária da Tokio Marine Holdings, o mais antigo conglomerado securitário japonês, fundado há 145 anos, a Tokio Marine Seguradora S.A. está em operação no Brasil desde 1959. A Companhia coloca à disposição do mercado nacional um amplo portfólio composto por mais de 90 Produtos e 120 Serviços e Assisten-
cias para Pessoas Físicas e Jurídicas, por meio de uma estrutura de 68 unidades de atendimento distribuídas pelo Brasil. Em agosto de 2023 e novamente em outubro de 2024, recebeu nota AAA.br, com perspectiva estável, da agência de classificação de risco Moody's Local BR.

About Tokio Marine Seguradora

A subsidiary of Tokio Marine Holdings, the oldest Japanese Insurance conglomerate, founded 145 years ago, Tokio Marine Seguradora SA has been operating in Brazil since 1959. The Company offers to the national market a broad portfolio comprising more than 90 Products and 120 Services and Assistance for Individuals and Legal Entities, through a structure of 68 service units distributed throughout Brazil. In August 2023 and again in October 2024, it received a AAA.br rating, with a stable outlook, from the Moody's Local BR risk rating agency.

'Casa do Seguro' na COP30

“O projeto da 'Casa do Seguro', nasceu há dois anos e estamos trabalhando este projeto da transição climática. E a Casa foi uma forma de centralizar o debate com diferentes setores para mostrar como o seguro é transversal e fundamental”

"A Casa do Seguro" project was born two years ago and we are working on this climate transition project. 'Casa' was a way to centralize the debate with different sectors to show how insurance is transversal and fundamental

Carla Simões

Superintendente de Comunicação e Marketing da CNseg



“Espero que após a COP30, novos produtos sejam lançados para contribuir para destravar esta agenda tão importante para o país”

"I hope that after COP30, new products will be launched to help unlock this agenda, which is so important for the Country"

Cláudia Prates

Diretora de Sustentabilidade da CNseg



“A Tokio Marine apoiou a Casa do Seguro, que foi uma iniciativa fantástica da CNseg, debatendo sobre ações importantes não só para o nosso país, mas também para o mundo. E conversamos sobre a transição energética, e como o seguro pode desempenhar seu papel no futuro mais resiliente, de tantas mudanças climáticas”.

"Tokio Marine supported 'Casa do Seguro', a fantastic initiative by CNseg, discussing important actions not only for our Country but also for the world. We talked about the energy transition and how insurance can play its role in a more resilient future, amidst so many climate changes"

Flavio Otsuka

Diretor de Estratégia de Crescimento e Marketing da Tokio Marine Seguradora



“A Casa do Seguro entregou ao setor, debates, informações, estudos e fez o que mercado tivesse um olhar prospectivo para a pauta sustentabilidade tão fundamental para o setor”

"Casa do Seguro provided the sector with debates, information, studies and did to the market look forward to the sustainability agenda, which is so fundamental to the sector"

Ivan Gontijo

Presidente do Grupo Bradesco Seguros



Cuidar é o que nos move! Attending is what moves us!

Receber o prêmio da Insurance Corp 2025 como 'Líder em Soluções e Serviços de Assistência' reforça o propósito que guia a Europ Assistance: estar ao lado das pessoas, em todos os momentos, com acolhimento, agilidade e soluções confiáveis.

Do carro à casa, da saúde à vida digital, nossa atuação se expande com um olhar atento às transformações do mercado e às reais necessidades dos nossos clientes. Somos presença 24 horas por dia, com excelência operacional, tecnologia de ponta e, acima de tudo, humanidade.

Inovamos continuamente para tornar a assistência mais acessível, simples e resolutive. Investimos na digitalização de processos, integração entre canais, redução de tempo de resposta e experiências fluídas, sem abrir mão do cuidado humano, especialmente nos momentos de maior vulnerabilidade.

Nosso compromisso vai além da prestação de serviços. Atuamos com responsabilidade social, apoiando iniciativas que impactam positivamente comunidades, e buscamos soluções sustentáveis que respeitam o futuro que estamos ajudando a construir. Valorizamos ainda as parcerias estratégicas que ampliam nosso alcance e fortalecem nossa entrega.

Esse prêmio é mais que um reconhecimento. É a confirmação de que nosso propósito "You live, we care" está vivo junto aos nossos colaboradores, parceiros de negócios, rede de prestadores de serviços e principalmente com os nossos clientes. Afinal cada decisão, que tomamos como companhia é com foco na melhoria constante de prestação dos nossos serviços. E seguimos assim: cuidando, inovando e evoluindo, para entregar experiências que geram confiança e fazem a diferença na vida das pessoas. (Fonte: Europ Assistance)

Receiving the Insurance Corp 2025 award as 'Leader in Assistance Solutions and Services' reinforces the purpose that guides Europ Assistance: to be by people's side, at all times, with support, agility and reliable solutions.

From cars to homes, from health to digital life, our operations expand with a close eye on market changes and the real needs of our customers. We are present 24 hours a day, with operational excellence, cutting-edge technology and, above all, humanity.

We continually innovate to make assistance more accessible, simple and effective. We invest in the digitalization of processes, integration between channels, reduction of response times and smooth experiences, without sacrificing human care, especially in moments of greatest vulnerability.

Our commitment goes beyond providing services. We act with social responsibility, supporting initiatives that positively impact communities, and we seek

sustainable solutions that respect the future we are helping to build. We also value strategic partnerships that expand our reach and strengthen our delivery. This award is more than just recognition. It is confirmation that our purpose "You live, we care" is alive with our employees, business partners, network of service providers and especially with our customers. After all, every decision we make as a company is focused on constantly improving the provision of our services. And we continue like this: caring, innovating and evolving, to deliver experiences that generate trust and make a difference in people's lives.

"buscamos soluções sustentáveis que respeitam o futuro que estamos ajudando a construir"

"we seek sustainable solutions that respect the future we are helping to build"

Inovação, transformação e soluções marcam o CQCS Inovação 2025

Innovation, transformation and solutions mark CQCS Innovation 2025

Foi realizado no Pro Magno Centro de Eventos, em São Paulo (SP) o 'CQCS Inovação 2025', maior evento de inovação em seguros da América Latina, que reuniu lideranças do setor, startups, corretores e especialistas para debater as principais tendências e apresentar soluções que moldam o futuro do ecossistema.

O encontro contou com seis plenárias, estandes de parceiros e a Arena Demostage, espaço dedicado à demonstração de inovações em seguros. Desde 2024, a Arena serve tanto para startups apresentarem projetos a investidores quanto para corretores mostrarem cases de sucesso. O objetivo é promover a troca de ideias, estimular parcerias e valorizar o corretor como agente de transformação no setor.

O fundador do CQCS, Gustavo Doria Filho (foto), ressaltou a importância do evento na construção de um mercado de seguros mais inovador e protegido. "É uma felicidade enorme realizar a sétima edição do CQCS Inovação. Hoje chegamos com mais de 100 patrocinadores e 3 mil ingressos vendidos. Tudo o que estamos fazendo é relativo à construção do futuro. O evento é de transformação: todos que vieram aqui vieram para ajudar a construir uma sociedade mais protegida por meio de um profissional de seguros melhor informado", afirmou.

Para Pedro London, diretor executivo do CQCS, a revolução digital já está em curso, e o momento é de antecipar-se às mudanças. "Nos últimos anos, vivemos a maior revolução digital e tecnológica que o mundo já viu. A próxima



The 'CQCS Inovação 2025' happening, the largest insurance innovation event in Latin America, was held at the Pro Magno Event Center in São Paulo (SP), bringing together industry leaders, startups, brokers and experts to discuss key trends and present solutions that are shaping the future of the ecosystem.

The event featured six plenary sessions, partner booths, and the Arena Demostage, a place dedicated to showcasing innovations in insurance. Since 2024, the Arena has served both as a platform for startups to pre-

sent projects to investors and for brokers to present success stories. The goal is to promote the exchange of ideas, stimulate partnerships, and value the broker as an agent of transformation in the sector.

The CQCS Founder, Gustavo Doria Filho (photo), emphasized the importance of the event in building a more innovative and secure insurance market. "We are very glad to hold the seventh edition of CQCS Innovation. Today we have over 100 sponsors and 3,000 tickets sold. Everything we are doing is related to building the future. The event is transformative: everyone who came here came to help build a more secure society through a better-informed insurance professional," he stated.

According to Pedro London, CQCS's Executive Director, the digital revolution is already in progress, and now is the time to anticipate the changes. "In recent years, we have experienced the greatest digital and technological revolu-

teção não vai demorar — ela acontecerá nos próximos cinco anos. Quem está aqui sai na frente, será o motor da mudança no nosso mercado, tornando-o um verdadeiro ecossistema", reforçou.

O primeiro dia também trouxe homenagens a profissionais e líderes do setor, em reconhecimento à contribuição desses nomes para o crescimento e fortalecimento do mercado de seguros brasileiro.

O diretor-presidente da Bradesco Auto/RE, Ney Ferraz Dias, representando o Grupo Bradesco Seguros, destacou a relação entre tecnologia e corretor: "É um espaço de inovação onde surgem ideias, formam-se parcerias e se impulsiona o desenvolvimento do mercado. A tecnologia não substitui o corretor; ela o potencializa. É o equilíbrio entre o digital e o humano que sustenta nosso setor", afirmou.

Alessandro Octaviani, superintendente da SUSEP, enfatizou o papel regulatório e o impacto do seguro no desenvolvimento do país. "O seguro é um instrumento de desenvolvimento nacional. Cada apólice e cada regulação contribuem para trazer tranquilidade à sociedade. Temos 90% de espaço para crescer no Brasil, o que gera resiliência e oportunidades. Nosso compromisso é com o crescimento do país, não vendemos apenas seguros", afirmou.

A plenária principal abordou a inovação tecnológica e colocou a Inteligência Artificial (IA) como protagonista no setor de seguros. Para Robert Pick, CITO do Tokio Marine Group, o Brasil é referência em inovação: "Nosso grupo no Brasil é o mais inovador do mundo. Aqui conseguimos desenvolver soluções que movem o negócio e fortalecem parcerias. A tecnologia facilita o trabalho com seguros, mas o elemento humano continua essencial", declarou. A plenária também trouxe reflexões sobre IA generativa, com Jing Liao (Chairwoman of Solera Foundation and Chief Administrative Officer of Solera Corp), Ian Thompson (IMT Advisory) que destacaram o potencial da tecnologia para inovação, produtividade e eficiência, sem perder de vista a ética, a boa-fé e a relevância dos produtos para os clientes. O evento ofereceu networking qualificado, aprendizado prático e troca de experiências, consolidando-se como o maior espaço de conexão e transformação do mercado de seguros na América Latina. (Fonte: Assessoria de imprensa CQCS)

tion the world has ever seen. The next revolution won't be long in coming—it will happen within the next five years. Those who are here are ahead of the curve; they will be the engine of change in our market, transforming it into a true ecosystem," he emphasized.

The first day also included tributes to professionals and leaders in the sector, in recognition of their contribution to the growth and strengthening of the Brazilian insurance market. The Bradesco Auto/RE CEO, Ney Ferraz Dias, representing the Bradesco Seguros Group, highlighted the relationship between technology and brokers: "It's a space for innovation where ideas emerge, partnerships are formed, and market development is driven. Technology doesn't replace the broker; it enhances them. It's the balance between the digital and the human that sustains our sector," he stated.

Alessandro Octaviani, superintendent of SUSEP (Superintendence of Private Insurance), emphasized the regulatory role and impact of insurance on the country's development. "Insurance is an instrument of national development. Each policy and each regulation contributes to bringing peace of mind to society.

We have 90% room to grow in Brazil, which generates resilience and opportunities. Our commitment is to the growth of the country; we don't just sell insurance," he stated.

The main plenary session addressed technological innovation and positioned Artificial Intelligence (AI) as a key player in the insurance sector.

According to Robert Pick, CITO of Tokio Marine Group, Brazil is a benchmark for innovation: "Our group in Brazil is the most innovative in the world. Here we are able to develop solutions that drive business and strengthen partnerships. Technology facilitates work in insurance, but the human element remains essential," he stated. The plenary session also included reflections on generative AI, with Jing Liao (Chairwoman), of Solera Foundation and Chief Administrative Officer of Solera Corp), Ian Thompson (IMT Advisory) who highlighted the potential of technology for innovation, productivity and efficiency, without losing sight of ethics, good faith and the relevance of products to customers.

The event offered high-quality networking, practical learning, and exchange of experiences, solidifying its position as the largest space for connection and transformation in the insurance market in Latin America.

"É o equilíbrio entre o digital e o humano que sustenta nosso setor"

"It's the balance between the digital and the human that sustains our sector"

O resseguro é essencial para o mercado segurador

Reinsurance is essential for the Insurance market

Por/by Márcia Kovacs

Em 2025, a ABECOR – Associação Brasileira das Empresas de Corretagem de Resseguro comemora 20 anos de atuação, celebrando duas décadas dedicadas ao fortalecimento, à integração e ao desenvolvimento técnico do mercado de corretagem de resseguros no Brasil.

Desde sua fundação em 2005, a ABECOR tem desempenhado um papel essencial na promoção de boas práticas, na difusão de conhecimento e na defesa de um ambiente pautado pela ética, integridade e transparência. Sob a liderança de seu primeiro presidente, Carlos Alberto Protasio, a Associação iniciou sua trajetória estruturando bases sólidas para a representação das corretoras de resseguro em um cenário que se transformaria rapidamente com a abertura do mercado ressegurador em 2007. A partir desse marco, a ABECOR se consolidou como referência na interlocução com reguladores e na articulação institucional do setor.

Ao longo dessas duas décadas, a associação se tornou um espaço de cooperação e construção coletiva, impulsionando debates, iniciativas técnicas, eventos e ações que têm contribuído de forma significativa para o avanço e a modernização do mercado de resseguros no país.

Para o presidente da ABECOR, Eduardo Toledo, chegar aos 20 anos é motivo de celebração e compromisso renovado: “A ABECOR simboliza a força e a união de um setor que evolui continuamente. Ao longo desses 20 anos, construímos uma trajetória sólida e relevante, sempre guiados pela ética, pelo conhecimento e pelo diálogo. É uma honra fazer parte dessa história e contribuir para que a associação siga ainda mais forte e preparada para os desafios que virão.”

Em seu aniversário de 20 anos, a ABECOR reafirma sua dedicação ao desenvolvimento do mercado de resseguro e celebra o legado construído até aqui — com foco no futuro e na continuidade de sua missão institucional.



Eduardo Toledo

In 2025, ABECOR – the Brazilian Association of Reinsurance Brokerage Companies – will celebrate 20 years of operation, marking two decades dedicated to strengthening, integrating, and technically developing the reinsurance brokerage market in Brazil.

Since its establishment in 2005, ABECOR has played an essential role in promoting best practices, propagating knowledge, and defending an environment based on ethics, integrity, and transparency. Under the leadership of its first President, Carlos Alberto Protasio, the association began its journey by structuring solid foundations for the representation of reinsurance brokers in a scenario that would rapidly transform with the opening of the reinsurance market in

2007. From that milestone, ABECOR consolidated itself as a benchmark in dialogue with regulators and in the institutional articulation of the sector.

Over the course of these two decades, the Association has become a place for cooperation and collective construction, driving debates, technical initiatives, events, and actions that have significantly contributed to the advancement and modernization of the reinsurance market in the country.

For ABECOR's President, Eduardo Toledo, reaching 20 years is a reason for celebration and renewed commitment: “ABECOR symbolizes the strength and unity of a sector that is constantly evolving. Over these 20 years, we have built a solid and relevant trajectory, always guided by ethics, knowledge and dialogue. It is an honor to be part of this history and to contribute to making the association even stronger and better prepared for the challenges to come.”

On its 20th anniversary, ABECOR reaffirms its dedication to the development of the reinsurance market and celebrates the legacy built so far — focusing on the future and the continuity of its institutional mission.

Anunciados os vencedores do ‘Prêmio Seguro Paulista 2025’

Winners of the ‘2025 São Paulo Insurance Award’ announced

Durante a celebração de fim de ano, quatro profissionais das áreas de seguro de vida e saúde foram eleitos os melhores no atendimento aos corretores de seguros

During the year-end celebration, four professionals from the Life and Health insurance sectors were chosen as the best in serving insurance brokers

A tradicional Festa de Confraternização do CVG-SP, reconhecida por seu glamour e animação, também foi palco da celebração do profissionalismo no ramo de seguro de pessoas. No dia 1º de dezembro, na elegante Casa Bisutti, a Entidade realizou pelo segundo ano consecutivo a cerimônia de entrega do ‘Prêmio Seguro Paulista’ aos melhores profissionais de seguradoras no atendimento aos corretores de seguros. A premiação inédita foi criada pelo CVG-SP para valorizar e reconhecer o talento dos profissionais da linha de frente das seguradoras.

Neste ano, o ‘Prêmio Seguro Paulista’ contou com a participação de quinze seguradoras, entre as beneméritas, que indicaram 43 colaboradores. Todos atuam no atendimento aos corretores de seguros, assessorias e plataformas em São Paulo, nos cargos de gerente comercial ou executivo de contas ou account, nas áreas de Vida Individual, Vida em Grupo, Saúde e Apoio Operacional. A eleição online, realizada em dois turnos, contou com os votos exclusivamente de 4.428 corretores de seguros. No primeiro turno, foram eleitos doze semifinalistas, e, no segundo, os finalistas em quatro categorias.

Em meio a muita expectativa e torcida, foram anunciados pelo presidente Anderson Mundim e pelo diretor de Relações com o Mercado, Marcos Salum, do CVG SP, os vencedores: Fernando Borgonovo, da Porto, na categoria Vida Individual; Marcos Vargas, da Porto, na categoria Vida em Grupo; Nathália Munhoz, da Porto, na categoria Saúde e Danillo Pereira, da Porto, na categoria Apoio Operacional. O diretor Marcos Salum observou que a seguradora Porto se destacou neste ano na premiação, arrebatando o prêmio em todas as categorias. (MA)



The traditional CVG-SP Confraternization Party, renowned for its glamour and lively atmosphere, also served as a celebration of professionalism in the personal insurance sector. On December 1st, at the elegant Casa Bisutti, the organization held, for the second consecutive year, the ‘Prêmio Seguro Paulista’ awards ceremony, recognizing the best insurance professionals in serving insurance brokers. This unprecedented award was created by CVG-SP to value and acknowledge the talent of frontline professionals in insurance companies.

This year, the ‘Prêmio Seguro Paulista’ (São Paulo Insurance Award) included the participation of fifteen insurance companies, among them the benefactors, who nominated 43 employees. All of them work in customer service for insurance brokers, consultancies, and platforms in São Paulo, in the roles of Commercial Manager or Account Executive, in the areas of Individual Life, Group Life, Health, and Operational Support. The online election, held in two rounds, included votes exclusively from 4,428 insurance brokers. In the first round, twelve semifinalists were elected, and in the second, the finalists in four categories were chosen. Amidst much anticipation and excitement, the winners were announced by the President, Anderson Mundim and Market Relations Director, Marcos Salum, of CVG SP: Fernando Borgonovo, from Porto, in the Individual Life category; Marcos Vargas, from Porto, in the Group Life category; Nathália Munhoz, from Porto, in the Health category; and Danillo Pereira, from Porto, in the Operational Support category. Director Marcos Salum noted that the Porto insurance company stood out this year in the awards, winning the prize in all categories.

"Reciprocidade: a força de um sonho sonhado junto"

"Reciprocity: the power of a dream dreamed together"

*Ariel Couto – CEO da MDS Brasil



O fim do ano sempre nos convida a refletir sobre o caminho já percorrido e o impacto que desejamos gerar no futuro. É um período marcado por valores como união, propósito e cuidado com o outro, princípios presentes no 'Reciprocidade', programa de responsabilidade social da MDS Brasil criado para transformar realidades por meio de oportunidades.

Estruturado em 2019, o 'Reciprocidade' surgiu do desejo da MDS Brasil de fortalecer seu compromisso social e ampliar sua atuação junto às comunidades mais vulneráveis. A principal e mais antiga instituição apoiada pelo Programa é a Casa José Coltro, fundada em 1988 no Capão Redondo e dedicada ao apoio de crianças, jovens e adultos em situação de vulnerabilidade, e que serviu de inspiração para o desenvolvimento do 'Reciprocidade'. Hoje, ele inte-

The end of the year always invites us to reflect on the path already traveled and the impact we wish to generate in the future. It is a period marked by values such as unity, purpose, and care for others, principles present in Reciprocity, MDS Brasil's social responsibility program created to transform realities through opportunities.

Established in 2019, the program 'Reciprocidade' emerged from MDS Brasil's desire to strengthen its social commitment and expand its work with the most vulnerable communities. The main and oldest institution supported by the Program is Casa José Coltro, founded in 1988 in Capão Redondo and dedicated to supporting children, youth, and adults in vulnerable situations, which served as inspiration for the development of 'Reciprocidade'. Today, it is part of #MDSGO, a label that brings together all the

gra o #MDSGO, selo que reúne todas as iniciativas esportivas, culturais, sociais e artísticas da empresa.

O programa se apoia em três pilares: financeiro, engajamento e oportunidade. Além de oferecer apoio financeiro e doar materiais como computadores, o 'Reciprocidade' canaliza recursos de todo o mercado segurador e ressegurador, bem como de empresas parceiras, para o projeto. Seu maior diferencial, no entanto, está nas relações humanas: o engajamento voluntário dos nossos colaboradores — especialmente simbólico agora em dezembro, mês em que se celebra o Dia Internacional do Voluntário — cria uma troca genuína que transforma os dois lados, participando ativamente do desenvolvimento das crianças e jovens, seja através de visitas à Instituição, de palestras e treinamentos, ou ainda através do programa de mentoria voluntária, que acaba de ter a sua quarta turma concluída.

A relevância desse compromisso se evidencia diante dos desafios que os jovens enfrentam. No primeiro trimestre de 2025, a taxa de desemprego entre pessoas de 18 a 24 anos alcançou 14,9%, segundo o IBGE. Oferecer oportunidades concretas faz diferença. Desde 2019, mais de 60 jovens da Casa José Coltro foram contratados pela MDS Brasil, conquistando sua primeira experiência profissional, mais autonomia, confiança e novas perspectivas de futuro para eles e seus familiares.

Em novembro, celebramos a 7ª edição do 'Reciprocidade', em um evento que reuniu nossos executivos, parceiros e representantes do setor. Foi uma noite marcada por conexão, inspiração e troca, reforçando o quanto o programa segue crescendo, mobilizando pessoas e ampliando seu impacto ano após ano.

Por tudo isso, gosto de dizer que o 'Reciprocidade' é um sonho coletivo. Ele reúne colaboradores, parceiros e as instituições na construção de um futuro mais justo e cheio de possibilidades. À medida que encerramos mais um ano, sigo convicto de que podemos, e devemos, continuar ampliando esse impacto. Afinal, como diz a frase que tanto me inspira, "um sonho que se sonha junto vira realidade." E é justamente essa união, tão presente nesta época do ano, que nos permite iluminar caminhos e transformar histórias.

company's sports, cultural, social, and artistic initiatives. The program is based on three pillars: financial, engagement, and opportunity. In addition to offering financial support and donating materials such as computers, 'Reciprocidade' channels resources from the entire insurance and reinsurance market, as well as from partner companies, to the project.

Its greatest strength, however, lies in human relationships: the voluntary engagement of our employees — especially symbolic now in December, the month in which International Volunteer Day is celebrated — creates a genuine exchange that transforms both sides, actively participating in the development of children and young people, whether through visits to the Institution, lectures and training, or even through the volunteer mentoring program, which has just completed its fourth cohort.

The importance of this commitment is evident in the challenges young people face. In the first quarter of 2025, the unemployment rate among people aged 18 to 24 reached 14.9%, according to IBGE (Brazilian Institute of Geography and Statistics). Offering concrete opportunities makes a difference. Since 2019, more than 60 young people from Casa José Coltro have been hired by MDS Brasil, gaining their first professional experience, more autonomy, confidence, and new

future prospects for themselves and their families. In November, we celebrated the 7th edition of 'Reciprocidade' in an event that brought together our executives, partners, and industry representatives. It was an evening marked by connection, inspiration, and exchange, reinforcing how much the program continues to grow, mobilizing people and expanding its impact year after year.

For all these reasons, I like to say that Reciprocidade is a collective dream. It brings together collaborators, partners, and institutions in building a fairer future full of possibilities. As we close another year, I remain convinced that we can, and must, continue to expand this impact.

After all, as the phrase that inspires me so much says, "a dream that is dreamed together becomes reality." And it is precisely this union, so present at this time of year, that allows us to illuminate paths and transform stories.

"o programa segue crescendo, mobilizando pessoas e ampliando seu impacto ano após ano"

"the program continues to grow, mobilizing people and expanding its impact year after year"

Entidade celebra 22 anos de atividades e evolução

Entity celebrates 22 years of activity and growth

A cada ano, a Aconse-g-SP reúne sob o seu guarda-chuva não somente as assessorias associadas, mas também mais companhias que iniciam o trabalho com essas parceiras. Prova disso foi o público presente à comemoração dos 22 anos da Associação e à sua tradicional festa de confraternização de fim de ano, em 26 de novembro, na Villa Glam (SP).

Segundo o presidente da Aconse-SP, Ricar-

do Montenegro, a casa cheia tem sido algo recorrente nos últimos eventos da entidade. "Isso é o resultado da evolução da Aconse-SP, fruto também das cinco diretorias anteriores (Osmar Bertacini, Luiz Gustavo Miranda de Sousa, Jorge Teixeira Barbosa, Marcos Colantonio e Helio Oipari Jr). A nossa diretoria tem trabalhado muito", disse Montenegro, que também foi reeleito presidente para o mandato 2026-2027.

Durante o evento, Montenegro destacou as principais iniciativas da Aconse-SP. "Este é o evento mais institucional da nossa entidade. Fazemos questão de informar com transparência o mercado sobre a credibilidade da Aconse-SP".

Em sua gestão, Montenegro buscou uma aproximação com as associadas por meio da criação do "Bate-papo com presidente", dedicado a resolver questões internas. Já do ponto de vista de apresentar novas companhias ou seguradoras já tradicionais que iniciam o trabalho com as assessorias, ele criou o "Conecta Aconse-SP", reunião que antecede os tradicionais almoços mensais da associação.

Ele também aproveitou para dizer o quanto a união com as outras Aconseg do Brasil tem contribuído para o avanço da marca institucional. A participação no Congresso de Corretores de Seguros - Conec, realizado em setembro deste ano, foi um marco histórico dessa trajetória. Inclusive Luiz Philipe Baeta Neves e Robson Carneiro, respectivamente presidentes da Aconse-RJ e Aconse-MG, participaram da comemoração dos 22 anos da entidade paulista. (CR)



Each year, Aconse-SP brings together under its umbrella not only its associated consultancies, but also more companies that begin working with these partners. The large audience present at the Association's 22nd anniversary celebration and its traditional end-of-year party on November 26th at Villa Glam (São Paulo) proves this.

According to Aconse-SP's President, Ricardo Montenegro, full attendance has been a recurring feature at the entity's recent events. "This is the result of Aconse-SP's evolution, also a product of the five previous Boards (Osmar Bertacini, Luiz Gustavo Miranda de Sousa, Jorge Teixeira Barbosa, Marcos Colantonio and Helio Oipari Jr). Our Board has been working very hard," said Montenegro, who was also re-elected president for the 2026-2027 term.

During the event, Montenegro highlighted Aconse-SP's main initiatives. "This is the most institutional event of our organization. We are committed to transparently informing the market about the credibility of Aconse-SP". During his administration, Montenegro sought closer ties with member companies through the creation of "Chat with the President," dedicated to resolving internal issues. From the perspective of introducing new companies or established insurers starting work with the consultancies, he created "Conecta Aconse-SP," a meeting that precedes the association's traditional monthly lunches.

He also took the opportunity to highlight how much the partnership with other Aconseg in Brazil has contributed to the advancement of the institutional brand. Participation in the Insurance Brokers Congress - Conec, held in September of this year, was a historic milestone in this trajectory. Luiz Philipe Baeta Neves and Robson Carneiro, Presidents of Aconse -RJ and Aconse -MG respectively, participated in the celebration of the 22nd anniversary of the São Paulo entity.



samplemed



decisões inteligentes na subscrição de VIDA



agende uma
demonstração:
info@samplemed.com.br





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**



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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