

revista

INSURANCECORP

ano XII – edição 64- janeiro/fevereiro 2026 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Protagonismo feminino no mercado de seguros
ATUAÇÃO E LIDERANÇA DE EXECUTIVAS SE CONSOLIDA

Women's prominence in the insurance market
PERFORMANCE AND LEADERSHIP EXECUTIVES CONSOLIDATES

Margarete Braga, Simone Ramos, Daniela Paschoal e Mariana Valdiero

Obrigações e direitos do Marco Legal vigente
The Insurance Law obligations and rights

AMPLIE O SEU NEGÓCIO,
SEJA UM CORRETOR PARCEIRO
DA BRADESCO SEGUROS.

É RÁPIDO, FÁCIL E 100% DIGITAL.



Com Você. Sempre.



VOCÊ CONTA COM:

- Amplo portfólio de produtos.
- Treinamentos gratuitos.
- Campanhas de incentivo.
- Central de atendimento exclusiva.
- E muito mais.

PARA
CADASTRAR,
ACESSE
O QR CODE.



MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

BONS RESULTADOS OBTIDOS EM 2025

Iniciamos o ano de 2026 com boas expectativas, notadamente frente as informações apresentadas no Boletim Susep, com os dados consolidados do mercado de seguros, previdência complementar aberta e capitalização referentes ao ano de 2025. Conforme indica este relatório, “em um ano marcado por avanços regulatórios e iniciativas voltadas à ampliação do acesso à proteção securitária, o setor supervisionado arrecadou R\$ 415,09 bilhões. O montante representa variação nominal de -4,75% em relação a 2024. No entanto em 2025, o estoque de provisões técnicas do setor supervisionado atingiu patamar histórico. Após superar a marca de R\$ 2 trilhões em outubro, o montante alcançou aproximadamente R\$ 2,06 trilhões em dezembro, o que corresponde a 16,15% do Produto Interno Bruto (PIB) da economia brasileira”, de acordo com o referido Boletim divulgado pelo órgão supervisor recentemente. A revista Insurance Corp, evidencia nesta edição aspectos importantes e significativos da presença das mulheres no Mercado de Seguros. Observa-se que esta integração decorre da participação notável e crescente de lideranças femininas e suas dedicadas equipes. A celebração do ‘Dia da Mulher’ no mês de março impõe destacar algumas importantes profissionais que tem intensa atuação, atestando a ocupação cada vez maior de espaço na indústria como um todo. Sempre houve e continuará havendo lugar para garantir amplitude e reconhecimento pela competência e imprescindíveis atuações!

A matéria de capa destaca quatro profissionais que compõem lideranças voltadas as atividades e experiências distintas, com exitosas trajetórias junto ao mercado.

A seção ‘Diálogo’ entrevista com exclusividade o leiloeiro Otavio Sodré Santoro, integrante de uma família dedicada a esta atividade há várias décadas.

Assim como na seção ‘Mulheres no Comando’, contamos com a participação da CEO da AXA no Brasil, Erika Medici, que tem se destacado na liderança de uma grande seguradora.

E não menos importante, a edição apresenta algumas considerações, quanto ao Novo Marco Legal vigente, eventos como do Resseguro no Rio de Janeiro, o Galo de Ouro organizado pela MAG Seguros e o Encontro Estadual Feminino das Corretoras de Seguros, promovido pelo Sincor RS, entre outros relevantes temas.

Boa leitura a todos!

GOOD RESULTS OBTAINED IN 2025

We start 2026 with positive expectations, particularly given the information presented in the Susep Bulletin, which contains consolidated data on the Insurance, Open Supplementary Pension Funds, and Capitalization markets for 2025. As this report indicates, “in a year marked by regulatory advances and initiatives aimed at expanding access to insurance protection, the supervised sector collected R\$ 415.09 billion. This amount represents a nominal variation of -4.75% compared to 2024.” However, in 2025, the stock of technical provisions in the supervised sector reached a historical high. After exceeding R\$ 2 trillion in October, the amount reached approximately R\$ 2.06 trillion in December, which corresponds to 16.15% of the Gross Domestic Product (GDP) of the Brazilian economy”, according to the aforementioned Bulletin recently released by the Supervisory body.

Insurance Corp magazine, in this edition, highlights important aspects and

the presence of women in the insurance market is significant. This integration stems from the remarkable and growing participation of female leaders and their dedicated teams. The celebration of ‘Women’s Day’ in March makes it important to highlight some key professionals who are actively involved, demonstrating their increasing presence in the industry as a whole. There has always been, and will continue to be, room to ensure breadth and recognition for their competence and essential contributions!

The cover story highlights four professionals who are leaders in diverse fields and with distinct experiences, all with successful careers in the market.

The ‘Dialogue’ section features an exclusive auctioneer Otavio Sodré Santoro interview, a family dedicated to this activity for several decades member.

Just like in the ‘Women in Charge’ section, we have the attendance AXA in Brazil’s CEO, Erika Medici, who has stood out in leading a large Insurance company.

And no less importantly, this edition presents some considerations regarding the current New Legal Framework, events such as the Reinsurance event in Rio de Janeiro, the Galo de Ouro award organized by MAG Seguros and the State Meeting of Women Insurance Brokers, promoted by Sincor RS, among other relevant topics.

Enjoy your reading!

André Penna
Publisher

6	DIÁLOGO / DIALOGUE 'O papel fundamental do leilão no país' 'The fundamental role of auctions in the Country'
10	CAPA / COVER STORY Mulheres ampliam protagonismo e impulsionam transformação no mercado de seguros Women are expanding their role and driving transformation in the insurance market
16	MULHERES NO COMANDO / WOMEN IN CHARGE Liderança feminina e a estratégia por trás da decisão no seguro Womanly leadership and the strategy behind the decision in Insurance
18	PANORAMA / OVERVIEW Um novo ciclo de crescimento e inovação A new cycle of growth and innovation
19	PANORAMA / OVERVIEW Perspectivas e atividades para 2026 A new cycle of growth and innovation
20	PANORAMA / OVERVIEW Entre as tendências estão riscos cibernéticos, eventos climáticos extremos e o uso crescente de Inteligência Artificial Among the trends are cyber risks, extreme weather events and the increasing use of Artificial Intelligence
21	PANORAMA / OVERVIEW Cresce a demanda por produtos flexíveis, seguros modulares e jornadas digitais There is a growing demand for flexible, secure, modular products and digital journeys
22	RAIO-X / X-RAY A Convenção de Montreal e a declaração especial de valor na visão dos Tribunais Superiores The Montreal Convention and the special declaration of value in the view of the Superior Courts
24	REFLEXÃO / MEDITATION Nova Lei do Seguro – Uma Necessária Reconstrução New Insurance Law – A Necessary Reconstruction
25	REFLEXÃO / MEDITATION Impactos do novo Marco Legal dos Seguros Impacts of the New Legal Framework for Insurance
26	RESSEGURO / REINSURANCE 9º Encontro de Resseguro: a retomada de um fórum estratégico 9th Reinsurance Meeting: the resumption of a strategic forum
28	ENCONTRO / MEETING Sincor-RS organiza Encontro Estadual Feminino das Corretoras Sincor-RS organizes Women Brokers State Meeting
29	CONTRIBUIÇÃO / COOPERATION Seguro e assistência: o DNA do PASI em ambiente digital Insurance and Assistance: PASI's DNA in a digital environment
30	ANÁLISE / ANALYSIS Humanos negacionistas e seus riscos Human denialists and the risks they pose
32	ACONSEG SP Entidades destacam e ratificam parceria Institutions highlight and ratify partnership
33	CELEBRAÇÃO / CELEBRATION Premiação 'Galo de Ouro' anuncia seus vencedores 'Galo de Ouro' Awards announce winners
34	REGISTRO / RECORD Gallagher participa da 2026 Miami Reinsurance Week Gallagher take part in 2026 Miami Reinsurance Week
36	CCS SP Entidade realiza assembleia e promove debate entre os associados Entity holds Assembly and promotes debate among members
38	UCS Encontro sobre liderança, sucessão e o futuro do corretor de seguros Meeting on leadership, succession and the insurance broker future



Ano XII - Edição 64
janeiro/fevereiro 2026

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: redação@insurancecorp.com.br

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

HOMENAGEM AOS DESTAQUES DO SETOR

Em razão de inúmeros desafios que estamos presenciando, se faz necessária contínua adaptação e resiliência frente a estas mudanças. O mercado entende isso como uma responsabilidade e cumpre muito bem seu papel! Neste momento, se justifica mais ainda, prestar homenagens aqueles que ofereceram sua importante contribuição e promoveram ações marcantes frente esta nova realidade dos acontecimentos. O reconhecido 2026 Insurance Corp Awards, com a entrega do troféu ‘Melhores do Seguro e do Resseguro’, direcionado aos destaques do segmento, tem este propósito e a revista Insurance Corp realizará a oitava edição do mesmo, sendo que a cada um dos proclamados será entregue um troféu exclusivo, elaborado por renomados artistas plásticos. Posteriormente haverá a publicação da Edição Especial impressa e de forma eletrônica, registrando o evento e os homenageados. Na cerimônia de celebração, seguradoras, resseguradoras, brokers de resseguro, corretoras de seguros, prestadores de serviços especializados, entidades e personalidades serão merecidamente reconhecidas. A obtenção dos nomes, será realizado por meio de uma pesquisa online com caráter reservado e sem qualquer interferência pessoal ou externa. Os participantes da pesquisa são convidados a indicar os itens abaixo:

Seguradoras e Resseguradoras

- Agilidade na aceitação de riscos
- Agilidade na liquidação de sinistros
- * Parceria com o corretor
- *Plano de contingenciamento
- Consciência ambiental - ESG
- Contribuição para a diversidade entre pessoas
- Inovação tecnológica
- Melhores critérios de subscrição
- Posicionamento estratégico
- Suporte comercial
- Personalidades de Entidades
- *Executiva e Executivo do Ano - Seguradora e Resseguradora
- Prestadores de serviços**
- Destaque em tecnologia especializada
- Destaque em avaliação de engenharia e patrimônio
- Destaque em serviços jurídicos especializados
- Destaque em leilões presenciais e online
- Corretoras de seguros
- Destaque em corretagem de seguros
- Destaque em corretagem de resseguro
- Gerenciamento de riscos**
- Gestor de Riscos e Seguros do Ano

TRIBUTE TO MARKET HIGHLIGHT

Due to the numerous challenges we are witnessing, continuous adaptation and resilience in the face of these changes are necessary. The market understands this as a responsibility and fulfills its role very well! At this moment, it is even more justified to pay tribute to those who have offered their important contribution and promoted remarkable actions in the face of this new reality of events. The renowned 2026 Insurance Corp Awards , with the presentation of the 'Best in Insurance and Reinsurance' trophy, aimed at the highlights of the segment, has this purpose, and Insurance Corp magazine will hold its eighth edition, with each of the winners receiving an exclusive trophy, created by renowned visual artists. Subsequently, a Special Edition will be published in print and electronically, recording the event and the honorees. At the celebration ceremony, insurance companies, reinsurance companies, reinsurance brokers, insurance brokers, specialized service providers, entities, and individuals will be deservedly recognized. The names of those will be obtained through an online survey . Confidential and without any personal or external interference. Research participants are invited to indicate the items below:

Insurance and Reinsurance Companies

- Agility in accepting risks
- Speed in claims settlement
- * Partnership with the broker
- Contingency plan
- Environmental awareness - ESG
- Contribution to diversity among people
- Technological innovation
- Better subscription criteria
- Strategic positioning
- Sales support
- Entity Personalities
- * Executive of the Year - Insurance and Reinsurance Company
- Service providers**
- Excellence in specialized technology
- Excellence in engineering and asset valuation.
- Emphasis in specialized legal services
- Featured in in-person and online auctions.
- Insurance brokers
- Leading figure in insurance brokerage.
- Excellence in reinsurance brokerage
- Risk management
- Risk and Insurance Manager of the Year

'O papel fundamental do leilão no país'

'The fundamental role of auctions in the Country'

Por/by Márcia Kovacs

Insurance Corp – Otavio, como iniciou sua trajetória profissional?

Otavio Sodré Santoro

- Meu primeiro contato com o mercado de trabalho aconteceu ainda muito jovem, em um emprego temporário de férias, em uma loja de calçados bastante conhecida na época, localizada na Rua Pedroso de Moraes, em São Paulo. Foi uma experiência simples, mas importante para aprender, desde cedo, noções de responsabilidade, compromisso e relacionamento com o público.

Na sequência, iniciei minha trajetória profissional de forma mais estruturada como estagiário em um banco, atuando na mesa de operações de CDC e Leasing, período em que o leasing operacional ainda era permitido no Brasil.

Minha atuação era diretamente ligada à área de crédito de veículos, o que me proporcionou uma base técnica sólida sobre ativos, garantias, risco de crédito e estruturas de financiamento, conhecimentos que mais tarde se mostraram fundamentais para minha atuação no mercado de leilões.

IC – Como está sendo atuar em leilões, considerando



Insurance Corp - Otavio, how did your professional career begin?

Otavio Sodré Santoro

- My first contact with the job market happened when I was very young, in a temporary vacation job at a well-known shoe store at the time, located on Rua Pedroso de Moraes in São Paulo. It was a simple experience, but important for learning, from an early age, notions of responsibility, commitment and customer relations.

Subsequently, I began my professional career in a more structured way as an intern at a bank, working on the CDC and Leasing operations desk, a period when operational leasing

was still permitted in Brazil. My work was directly linked to the area of vehicle credit, which provided me with a solid technical foundation in assets, guarantees, credit risk and financing structures—knowledge that later proved fundamental to my work in the auction market.

IC – How has it been working in auctions, considering

o DNA familiar? Relate um momento que marcou seu início na atividade.

OSS - Atuar em leilões fazendo parte de uma família tradicional e pioneira nesse segmento no Brasil carrega uma responsabilidade muito grande, especialmente para quem integra a segunda geração. Desde muito cedo, eu, minhas irmãs e meu primo convivemos diretamente com o dia a dia da atividade, passando por diferentes áreas, participando de reuniões estratégicas, estudos financeiros e processos decisórios.

Sou formado em Direito, embora não atue como advogado. Essa formação sempre contribuiu para uma visão mais ampla da atividade de leilão, especialmente no que diz respeito à segurança jurídica, compliance e aos leilões judiciais. Ao longo da minha formação, também realizei cursos e estudos na então Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F), além de um aprendizado contínuo na prática da negociação, essencial para o ambiente de leilões. Um momento que marcou profundamente o início da minha atuação aconteceu em um grande leilão presencial realizado no Parque do Anhembi, quando os auditórios ainda eram predominantemente físicos. Durante a disputa por um imóvel, observei um casal jovem, da minha idade na época, competindo pelos lances. Naturalmente, meu papel era buscar o melhor valor, mas ali havia algo além do aspecto financeiro. Quando o imóvel foi arrematado por esse casal, a emoção foi muito grande. Foi naquele momento que compreendi, de forma clara, o impacto humano e transformador do nosso trabalho.

IC – Quais foram as maiores e mais importantes mudanças ocorridas nos últimos anos?

OSS - As maiores mudanças ocorridas no mercado de leilões nos últimos anos estão diretamente ligadas à evolução tecnológica. Desde o início dos anos 2000, os leilões vêm passando por um processo gradual de digitalização, e hoje a internet ocupa um papel central nas operações, ampliando alcance, transparência e eficiência.

Apesar disso, acreditamos que a figura do leiloeiro continua sendo essencial, pois é ela que transmite credibilidade, conduz o processo com clareza e garante segurança às operações. Por isso, mantemos um modelo híbrido, que permite a participação presencial em nossas unidades, em igualdade de condições com os participantes conectados pela internet.

Além do crescimento tecnológico, o setor vem avançando em automação, análise de dados e inteligência artificial, sempre com foco em eficiência, rastreabilidade e segurança das operações, acompanhando a evolução das exigências do mercado.

IC – Como enxerga o papel dos leilões no país e quais

the family DNA? Describe a moment that marked the beginning of your career in this field.

OSS - Working in auctions as part of a traditional and pioneering family in this segment in Brazil carries a great responsibility, especially for those who are part of the second generation. From a very young age, my sisters, my cousin and I have been directly involved in the day-to-day operations, working in different areas, participating in strategic meetings, financial studies and decision-making processes.

I have a law degree, although I don't practice as a lawyer. This background has always contributed to a broader understanding of auction activity, especially regarding legal security, compliance and justiciary auctions. Throughout my studies, I also took courses and studied at the then-Brazilian Mercantile & Futures Exchange (BM&F), in addition to continuous learning in the practice of negotiation, which is essential for the auction environment.

A moment that profoundly marked the beginning of my career happened at a large in-person auction held at Parque do Anhembi, back when auction halls were still predominantly physical. During the bidding for a property, I observed a young couple, my age at the time, competing for bids. Naturally, my role was to seek the best price, but there was something beyond the financial aspect there. When the property was won by this couple, the emotion was overwhelming. It was at that moment that I clearly understood the human and transformative impact of our work.

IC – What were the biggest and most important changes that have occurred in recent years?

OSS - The biggest changes in the auction market in recent years are directly linked to technological evolution. Since the early 2000s, auctions have been undergoing a gradual process of digitalization and today the internet plays a central role in operations, expanding reach, transparency and efficiency.

Despite this, we believe that the auctioneer's role remains essential, as they are the ones who convey credibility, conduct the process clearly and ensure the security of the transactions. Therefore, we maintain a hybrid model that allows for in-person participation at our locations, on equal terms with participants connected online.

In addition to technological growth, the sector has been advancing in automation, data analysis, and artificial intelligence, always focusing on efficiency, traceability and security of operations, keeping pace with the evolving demands of the market.

IC – How do you see the role of auctions in the country, and what are the main challenges and plans for the



s o os principais desafios e planos para o futuro da Sodr  Santoro?

OSS - O leilão exerce um papel fundamental no Brasil, especialmente como instrumento de transparência, publicidade, formação clara de preço e segurança jurídica. Ele atende a um universo amplo de segmentos, como bancos, financeiras, seguradoras, empresas industriais, agrícolas e de serviços em geral.

É importante diferenciar os papéis: bancos e financeiras lidam com alienação fiduciária e retomada de bens, sendo obrigados a realizar vendas públicas. Já as seguradoras não fazem alienação. Elas indenizam o segurado e passam a deter o salvado, que precisa ter uma destinação eficiente, transparente e financeiramente responsável. Nesse contexto, o leilão é essencial para o mercado segurador e é hoje praticamente responsável por uma parcela relevante da venda dos salvados, contribuindo diretamente para a recuperação de valor e para a melhoria dos resultados técnicos das seguradoras. O salvado de leilão tornou-se um elemento extremamente importante dentro da dinâmica do setor.

Entre os principais desafios estão a competitividade crescente, a busca constante por eficiência, agilidade, transparência e velocidade da informação. A Sodré Santoro conta hoje com mais de 2 milhões de metros quadrados de pátios, estrategicamente localizados, preparados para receber, organizar e viabilizar a venda dos mais diversos tipos de bens em leilão, garantindo escala, logística e segurança ao mercado.

IC- A h st ria e trajetória de seu pai e tio revelam

future of Sodré Santoro?

OSS - Auctions play a fundamental role in Brazil, especially as an instrument of transparency, publicity, clear price formation and legal certainty. They serve a wide range of sectors, such as banks, financial institutions, insurance companies, industrial companies, agricultural companies and service companies in general.

It's important to differentiate the roles: banks and financial institutions deal with Fiduciary Alienation and repossession of assets, being obligated to conduct public sales. Insurance companies, on the other hand, do not engage in alienation. They indemnify the insured and then hold the salvage, which needs to have an efficient, transparent and financially responsible destination. In this context, auctions are essential for the insurance market and are now practically responsible for a significant portion of salvage sales, directly contributing to value recovery and improving the technical results of insurance companies. Auction salvage has become an extremely important element within the sector's dynamics.

Among the main challenges are increasing competitiveness, the constant pursuit of efficiency, agility, transparency, and speed of information. Sodr  Santoro currently has over 2 million square meters of strategically located yards, prepared to receive, organize and facilitate the sale of a wide variety of goods at auction, guaranteeing scale, logistics and security to the market.

IC - The history and trajectory of your father and uncle reveal many victories and achievements. How have you been preparing to continue their legacy?

muitas vit rias e conquistas. Como tem se preparado para sua continuidade?

OSS - O principal desafio   honrar o nome e o legado construídos ao longo de quase meio século. Meu pai e meu tio sempre nos ensinaram valores muito claros como  tica, caráter, responsabilidade e respeito ao mercado, princípios que seguem norteando a atuação da organização até hoje. A preparação para a continuidade   diária. Ela passa por entender o mercado, se adaptar às mudanças, investir em pessoas, processos e tecnologia, e saber lidar com os desafios de um país que nem sempre oferece estabilidade. Contamos com um time altamente profissional, experiente e comprometido, que compartilha uma visão de longo prazo e nos ajuda a superar desafios que muitas vezes fogem do planejamento inicial.

Dentro desse movimento de evolução e diversificação, a Sodré Santoro também passou a atuar, de forma estruturada, no segmento de leilões de objetos de luxo, por meio do projeto "As Leiloeiras", idealizado pelas minhas irmãs e sustentado por toda a infraestrutura operacional, técnica e jurídica da organização.

As "Leiloeiras" seguem um modelo inspirado nas grandes casas internacionais, como Sotheby's e Christie's, que tradicionalmente realizam leilões de arte, joias, relógios, itens de coleção e objetos de alto valor agregado. Trata-se de um formato mais curado, sofisticado e com forte apelo cultural, que vem sendo gradualmente adaptado ao mercado brasileiro. Já realizamos diversos leilões nesse formato, envolvendo joias, relógios, obras de arte, peças de design, objetos raros e itens de coleção, além de leilões beneficentes, sempre com excelente aceitação do público. É um segmento que nos desafia, amplia nosso alcance e reforça a capacidade do leilão como ferramenta eficiente também para ativos de alto padrão, mantendo os mesmos princípios de transparência, credibilidade e boa formação de preço.

Seguimos trabalhando todos os dias para evoluir, respeitando a tradição, mas sempre olhando para frente, com o objetivo de nos manter como referência e líderes no mercado de leilões. Costumamos dizer que aquilo que o leilão faz e que a Sodré Santoro faz de melhor   unir quem quer vender com quem quer comprar, encontrando o comprador certo para o bem, o objeto ou o material de quem está vendendo, e ainda assim conseguindo realizar bons negócios para ambos os lados.

OSS - The main challenge is to honor the name and legacy built over almost half a century. My father and uncle always taught us very clear values such as ethics, character, responsibility and respect for the market, principles that continue to guide the organization's actions to this day.

Preparing for continuity is a daily process. It involves understanding the market, adapting to changes, investing in people, processes and technology, and knowing how to deal with the challenges of a country that doesn't always offer stability. We have a highly professional, experienced and committed team that shares a long-term vision and helps us overcome challenges that often fall outside the initial plan.

Within this movement of evolution and diversification, Sodr  Santoro also began to operate, in a structured way, in the luxury goods auction segment, through the "As

Leiloeiras" project, conceived by my sisters and supported by the entire operational, technical and legal infrastructure of the organization.

Auction houses follow a model inspired by major international auction houses, such as Sotheby's and Christie's, which traditionally hold auctions of art, jewelry, watches, collectibles, and high-value objects. It is a more curated, sophisticated format with strong cultural

appeal, which is being gradually adapted to the Brazilian market.

We have already held several auctions in this format, involving jewelry, watches, works of art, design pieces, rare objects and collectibles, as well as charity auctions, always with excellent public acceptance. It is a segment that challenges us, expands our reach and reinforces the auction's capacity as an efficient tool also for high-value assets, maintaining the same principles of transparency, credibility and good pricing.

We continue working every day to evolve, respecting tradition, but always looking ahead, with the goal of maintaining our position as a benchmark and leaders in the auction market.

We often say that what auctions do, and what Sodr  Santoro does best, is to connect those who want to sell with those who want to buy, finding the right buyer for the item, object, or material of the seller, while still managing to achieve good deals for both parties.

A Sodr  Santoro conta hoje com mais de 2 milhões de metros quadrados de p tios, estrategicamente localizados
Sodr  Santoro currently has over 2 million square meters of strategically located yards

Mulheres ampliam protagonismo e impulsionam transformação no mercado de seguros

Women are expanding their role and driving transformation in the insurance market

Por/by Márcia Kovacs

A presença feminina no mercado de seguros brasileiro deixou de ser exceção para se tornar força estratégica. Embora o setor tenha sido historicamente liderado por homens, mulheres vêm ampliando sua atuação em áreas técnicas, comerciais e institucionais, assumindo posições de liderança e influenciando decisões que impactam diretamente a sustentabilidade e a evolução do segmento.

A 5ª edição da 'Pesquisa Mulheres no Mercado de Seguros no Brasil' (ENS 2025) revela avanços importantes, mas também desafios persistentes: embora as mulheres representem 55% do mercado, ocupam apenas 25% dos cargos de gestão e ainda enfrentam assimetrias salariais relevantes.

Nesse contexto, diversidade deixa de ser apenas uma pauta institucional e passa a representar inteligência de mercado. Ter mulheres na liderança amplia perspectivas, enriquece decisões e aproxima as organizações da própria realidade social. Segundo o IPEA, quase metade dos lares brasileiros é sustentada por mulheres, protagonistas também nas decisões financeiras e patrimoniais. Ainda que os números revelem avanços graduais, o desafio da equidade permanece. A ampliação da representatividade feminina nas instâncias de poder corporativo é apontada por lideranças do setor não apenas como questão de justiça social, mas como fator de inteligência de mercado, diversidade de pensamento e fortalecimento institucional.

Quatro executivas com trajetórias consolidadas no setor compartilham experiências que evidenciam conquistas, desafios e perspectivas para o futuro do seguro no Brasil.

The women's presence in the Brazilian insurance market has ceased to be an exception and has become a strategic force. Although the sector has historically been led by men, women have been expanding their role in technical, commercial and institutional areas, assuming leadership positions and influencing decisions that directly impact the sustainability and evolution of the segment.

The 5th edition of the 'Women in the Brazilian Insurance Market Survey' (ENS 2025) reveals important advances, but also persistent challenges: although women represent 55% of the market, they occupy only 25% of management positions and still face significant salary disparities.

In this context, diversity ceases to be merely an institutional agenda and becomes a symbol of market intelligence. Having women in leadership broadens perspectives, enriches decisions, and brings organizations closer to their own social reality. According to IPEA, almost half of Brazilian households are supported by women, who are also key players in financial and asset management decisions.

Although the numbers reveal gradual progress, the challenge of equality remains. The expansion of female representation in corporate power structures is seen by industry leaders not only as a matter of social justice, but also as a factor in market intelligence, diversity of thought and institutional strengthening.

Four female executives with established careers in the sector share experiences that highlight achievements, challenges and perspectives for Brazil's Insurance future.

Liderança que transforma cultura Leadership that transforms culture

Corretora de seguros, conselheira da 'Sou Segura' e presidente do Sincor-PA, entre outros inúmeros postos, Margarete Braga (foto) construiu sua trajetória enfrentando as barreiras de um setor, predominantemente masculino. Ela relembra episódios em que precisou comprovar sua competência duas vezes: como profissional e como mulher. Um dos momentos marcantes ocorreu em uma reunião estratégica, quando uma proposta apresentada por ela só foi validada após ser repetida por um colega. "Posicionamento não é falar mais alto, é falar com propriedade", afirma.

Ao assumir a presidência do Sincor-PA, Margarete reconheceu o peso simbólico da liderança feminina em espaços institucionais. "Liderança feminina não é concessão, é construção", contextualiza a executiva.

Margarete afirma com toda convicção, quando uma mulher assume um cargo estratégico, ela contribui para transformar a cultura organizacional e ampliar o horizonte de oportunidades para outras profissionais.



An insurance Broker, 'Sou Segura' Board Member and Sincor-PA President, among numerous other positions, Margarete Braga (photo) built her career by overcoming the barriers of a predominantly male sector.

She recalls episodes in which she had to prove her competence twice: as a professional and as a woman. One of the most striking moments occurred in a strategic meeting, when a proposal she presented was only validated after being repeated by a colleague. "Taking a stand isn't about speaking louder, it's about speaking with authority," she states.

Upon assuming the presidency of Sincor-PA, Margarete acknowledged the symbolic weight of female leadership in institutional spaces.

"Female leadership is not a concession, it's a construction," the executive explained.

Margarete states with complete conviction that when a woman assumes a strategic position, she contributes to transforming the organizational culture and expanding the horizon of opportunities for other professionals.

Voz, conhecimento e construção coletiva

Voice, knowledge, and collective construction

Diretora de Portos e Logística da Lockton e diretora da 'Sou Segura', Simone Ramos (foto) mestre pela EGN – Marinha do Brasil, construiu sua trajetória em ambientes de alta complexidade, especialmente no setor portuário e logístico. Para ela, “o conhecimento é instrumento de posicionamento e influência. ‘Acredito que o conhecimento amplia a voz e a autoridade’”, afirma. Foi a partir dessa convicção que passou a investir de forma ainda mais estruturada na produção de conteúdo técnico e na valorização da escrita como ferramenta de reflexão profissional. À frente da coluna ‘Fala Mulher’, iniciativa da ‘Sou Segura’, Simone ajudou a consolidar um espaço de expressão feminina no mercado segurador — projeto que posteriormente se transformou em livro e hoje reúne relatos e análises sobre protagonismo no setor.



Director of Ports and Logistics at Lockton and 'Sou Segura' Director, Simone Ramos (photo), who holds a Master's degree from EGN – Brazilian Navy, has built her career in highly complex environments, especially in the port and logistics sector. For her, “knowledge is an instrument of positioning and influence. I believe that knowledge amplifies voice and authority,” she states.

It was from this conviction that she began to invest in an even more structured way in the production of technical content and in valuing writing as a tool for professional reflection. Leading the ‘Fala Mulher’ column, an initiative of ‘Sou Segura’, Simone helped consolidate a space for female expression in the insurance market — a project that later became a book and today brings together accounts and analyses of female leadership in the sector.

Another milestone in her work was the creation of a postgraduate scholarship program for women in the insurance market, an initiative made possible through an International Award from Lockton and entirely donated to 'Sou Segura'.

According to Simone, the debate about representation needs to be direct: “Historical silences still occupy decision-making tables. Giving women a voice means recognizing their skills and strengthening their presence in leadership positions.” She argues that meritocracy, when disconnected from purpose and context, can reinforce structural inequalities and that progress necessarily involves continuous investment in skills development and leadership committed to more equitable environments.

She argues that meritocracy, when disconnected from purpose and context, can reinforce structural inequalities and that progress necessarily involves continuous investment in skills development and leadership committed to more equitable environments.

Diversidade como estratégia de mercado

Diversity as a market strategy

Com mais de duas décadas de atuação no setor, Daniela Paschoal (foto), advogada e diretora da Digital Broker Corretora de Seguros, Consultoria e Treinamentos, transita entre a prática profissional e a produção de conteúdo voltado à gestão de riscos, sustentabilidade e governança.

Para a advogada, que possui doutorado em administração de empresas e diversas certificações internacionais, a discussão sobre inclusão feminina ultrapassa a dimensão institucional e impacta diretamente a performance das organizações. “Diversidade não é apenas uma pauta de inclusão, é uma estratégia de inteligência de mercado”, reforça. Daniela observa que, embora as mulheres representem parcela significativa da força de trabalho no mercado segurador, ainda são minoria nos cargos de gestão e enfrentam diferenças salariais relevantes. Esse cenário, segundo ela, demonstra que o avanço é real, mas insuficiente. “Formação, qualificação e autonomia permanecem como vetores centrais desse movimento”, ensina.

Em sua avaliação, a presença feminina em posições estratégicas amplia perspectivas, qualifica decisões e aproxima as empresas da própria realidade social, considerando que as mulheres exercem papel central nas decisões financeiras e patrimoniais das famílias brasileiras. “Ao aprender e ensinar, construímos não apenas carreiras, mas legados”, justifica.



With over two decades of experience in the sector, Daniela Paschoal (photo), lawyer and Digital Broker Insurance Brokerage Firm, Consulting and Training Director, moves between professional practice and the production of content focused on risk management, sustainability and governance.

For the lawyer, who holds a doctor's degree in Business Administration and several international certifications, the discussion about female inclusion goes beyond the institutional dimension and directly impacts the performance of organizations. “Diversity is not just an inclusion agenda, it's a market intelligence strategy,” she emphasizes. Daniela observes that, although women represent a significant

portion of the workforce in the insurance market, they are still a minority in management positions and face significant earnings differences. This scenario, according to her, demonstrates that progress is real, but insufficient. “Training, qualification and autonomy remain central vectors of this movement,” she explains.

In her assessment, the presence of women in strategic positions broadens perspectives, improves decision-making and brings companies closer to social reality, considering that women play a central role in the financial and asset decisions of Brazilian families. “By learning and teaching, we build not only careers, but legacies,” she argues.

Juventude, competência e superação de preconceitos

Youth, competence and overcoming prejudices

Sócia da Audicent Serviços Contábeis e diretora tesoureira da 'Sou Segura', a contadora Mariana Valdiero (foto) tornou-se sócia da empresa onde atua 20 anos. A conquista precoce trouxe responsabilidades e, ao mesmo tempo, desafios ligados à idade e ao gênero. "Idade não é sinônimo de falta de capacidade ou conhecimento", explica.

Mariana relata que, em diferentes momentos da carreira, enfrentou situações onde sua opinião foi desconsiderada ou apropriada por colegas mais experientes. Em reuniões e negociações, percebeu que a credibilidade muitas vezes era atribuída à senioridade e não necessariamente ao mérito técnico.

Apesar disso, transformou episódios constrangedores em aprendizado.

Para ela, o mercado precisa evoluir na valorização de ambientes intergeracionais e colaborativos. "Todos merecem oportunidades, de jovens à idosos, apresentando um ambiente misto de gerações e conhecimentos" defende.

A executiva também faz um apelo direto às mulheres que enfrentam obstáculos semelhantes: "Não desistam e se deixem abater pelos obstáculos. Se dediquem com afinco, pois assim, teremos o devido mérito, reconhecimento e sucesso."



Mariana Valdiero (photo), a partner at Audicent Serviços Contábeis and 'Sou Segura' Treasurer, became a partner in the company where she works 20 years. This early achievement brought responsibilities and, at the same time, challenges related to age and gender. "Age is not synonymous with lack of ability or knowledge," she explains.

Mariana recounts that, at different points in her career, she has faced situations where her opinion was disregarded or appropriated by more experienced colleagues. In meetings and negotiations, she realized that credibility was often attributed to seniority and not necessarily to technical merit.

Despite this, she transformed embarrassing episodes into learning experiences.

For her, the market needs to evolve in valuing intergenerational and collaborative environments. "Everyone deserves opportunities, from young people to the elderly, presenting a mixed environment of generations and knowledge," she argues.

The executive also makes a direct appeal to women facing similar obstacles: "Don't give up and don't let obstacles get you down. Dedicate yourselves wholeheartedly, because that way, we will receive the merit, recognition, and success we deserve."

Protagonismo consolidado e desafios persistentes

Established leadership and persistent challenges

As histórias de Margarete Braga, Simone Ramos, Daniela Paschoal e Mariana Valdiero refletem um movimento mais amplo de transformação no mercado segurador brasileiro. A presença feminina já é realidade em áreas técnicas, comerciais e institucionais, e seu impacto é perceptível na qualidade das decisões, na gestão de riscos e na construção de ambientes mais diversos.

No entanto, o reconhecimento pleno ainda não acompanha, na mesma proporção, o esforço, a dedicação e a qualificação dessas profissionais. Barreiras culturais, assimetrias salariais e sub-representação em cargos de alta liderança indicam que o avanço precisa ser contínuo.

O protagonismo feminino no mercado de seguros é inegável. Ele está presente na técnica, na estratégia, na gestão e na liderança institucional. Mas para que essa transformação seja efetivamente consolidada, é necessário ampliar políticas de valorização, reconhecimento e igualdade de oportunidades.

Mais do que ocupar espaços, essas executivas demonstram que mulheres qualificadas, preparadas e comprometidas já são agentes centrais na construção de um setor mais forte e sustentável. O próximo passo é garantir que todas sejam reconhecidas, de forma justa e proporcional, por seus esforços, dedicação e formação — não como exceção, mas como parte essencial da engrenagem que move o mercado de seguros brasileiro.

The Margarete Braga, Simone Ramos, Daniela Paschoal and Mariana Valdiero stories reflect a broader movement of transformation in the Brazilian insurance market. The presence of women is already a reality in technical, commercial and institutional areas, and its impact is noticeable in the quality of decisions, risk management and the creation of more diverse environments.

However, full recognition does not yet correspond to the effort, dedication and qualifications of these professionals. Cultural barriers, salary disparities and underrepresentation in senior leadership positions indicate that progress needs to be continuous.

The prominent role of women in the insurance market is undeniable. It is present in technical aspects, strategy, management and institutional leadership. But for this transformation to be effectively consolidated, it is necessary to expand policies that value, recognize and provide equal opportunities for women.

More than just occupying spaces, these executives demonstrate that qualified, prepared and committed women are already central agents in building a stronger and more sustainable sector. The next step is to ensure that all are recognized, fairly and proportionally, for their efforts, dedication, and training—not as an exception, but as an essential part of the machinery that drives the Brazilian insurance market.

Liderança feminina e a estratégia por trás da decisão no seguro

Womanly leadership and the strategy behind the decision in Insurance

*Erika Medici, CEO da AXA no Brasil

No mercado de seguros, nossa essência é gerir o amanhã: avaliamos riscos, antecipamos impactos e garantimos que a economia continue girando, mesmo diante do imprevisto. É um trabalho que exige rigor técnico e visão de longo prazo. Mas, em um mundo de transformações tão velozes — climáticas, tecnológicas e sociais —, a qualidade da decisão se tornou o nosso ativo mais estratégico.

É aqui que a diversidade deixa de ser um tema "de RH" para se tornar uma pauta de negócio. Trazer mulheres para os espaços de decisão não é apenas uma questão de equidade; é sobre ampliar o repertório da companhia. É sobre refinar a nossa leitura de riscos e garantir que o setor responda a uma sociedade que não aceita mais soluções padronizadas.

O mercado segurador brasileiro evoluiu e as mulheres estão em toda a cadeia: do jurídico ao comercial, do téc-



In the Insurance market, our essence is managing tomorrow: we assess risks, anticipate impacts, and ensure that the economy keeps turning, even in the face of unforeseen events. It's a job that demands technical rigor and a long-term vision. But, in a world of such rapid remaking - climatic, technological, and social - the quality of our decisions has become our most strategic asset.

This is where diversity stops being an "HR" issue and becomes a business priority. Bringing women into decision-making spaces is not just a matter of equity; it's about broadening the company's repertoire. It's about refining our risk assessment and ensuring that the sector responds to a society that no longer ac-

cepts standardized solutions.

The Brazilian Insurance market has evolved and women are present throughout the entire chain: from legal to commercial, from technical to operational. Our current

nico às operações. O nosso desafio atual não é mais o acesso, é a ascensão. Ainda vemos um degrau nítido entre participação e influência real e, por isso, precisamos falar abertamente sobre o que impede essa subida aos cargos de alta gestão.

Parte disso passa por como nós, mulheres, lidamos com o risco na própria carreira. É comum ouvirmos que uma mulher só se candidata a uma vaga se preencher 100% dos requisitos, enquanto homens arriscam com muito menos. No setor que é especialista em riscos calculados, precisamos incentivar nossas lideranças femininas a aplicarem essa mesma lógica em suas trajetórias. Precisamos nos sentir autorizadas a ousar, a aceitar que o "pronto" é construção e a ocupar espaços mesmo quando o cenário não é perfeito.

Para que esse movimento seja sustentável, o apoio mútuo é fundamental. Redes de mentoria e patrocínio profissional são ferramentas poderosas para romper o isolamento e dar a segurança necessária para novos desafios. Onde uma mulher puxa a outra, criamos um ciclo virtuoso que fortalece toda a organização. Porém, o esforço não pode ser apenas individual. As empresas precisam de método e intencionalidade. Não existe mudança real sem processos seletivos estruturados, critérios transparentes e políticas que respeitem

os diferentes momentos da vida profissional. Quando a diversidade é acompanhada por métricas e estratégia, ela sai da exceção e passa a ser parte do DNA da empresa.

O impacto de ter mais mulheres na liderança vai muito além da cultura interna. Nós influenciemos decisões financeiras, empreendemos e lideramos famílias. Trazer esse olhar para os fóruns de decisão permite que o seguro crie soluções que realmente protejam a realidade das pessoas, aumentando a resiliência de toda a sociedade.

Para as profissionais, o meu convite é: assumam o risco, confiem no seu repertório e ocupem seus espaços com autenticidade. Para as empresas, o compromisso deve ser criar estruturas que tornem esse avanço possível e irreversível.

O futuro do seguro depende das decisões que tomamos hoje. Tornar nossas mesas de decisão mais diversas é a escolha mais inteligente que podemos fazer para proteger um mundo em constante transformação.

challenge is no longer access, but advancement. We still see a clear gap between participation and real influence, and therefore we need to speak openly about what prevents this ascent to senior management positions.

Part of this involves how we, as women, deal with risk in our own careers. It's common to hear that a woman will only apply for a job if she meets 100% of the requirements, while men are willing to take more risks, applying for positions in which they are far from meeting all the requirements. In a sector that specializes in calculated risks, we need to encourage our female leaders to apply this same logic to their career paths. We need to feel empowered to be bold, to accept that "being ready" is a work in progress and to occupy spaces even when the scenario isn't perfect. For this movement to be sustainable, mutual support is fundamental. Mentorship networks and professional sponsorship are powerful tools to break isolation and

provide the necessary security for new challenges. Where one woman pulls another up, we create a virtuous cycle that strengthens the entire organization.

However, the effort cannot be solely individual. Companies need method and intentionality. There is no real change without structured selection processes, transparent criteria, and policies that respect the different stages of professional life.

When diversity is accompanied by metrics and strategy, it moves from being an exception to becoming part of the company's DNA.

The impact of having more women in leadership goes far beyond internal culture. We influence financial decisions, we undertake ventures, and we lead families. Bringing this perspective to decision-making forums allows insurance companies to create solutions that truly protect people's realities, increasing the resilience of society as a whole.

To the professionals, my invitation is: take the risk, trust your skills, and occupy your spaces with authenticity. To the companies, the commitment should be to create structures that make this progress possible and irreversible.

The future of insurance depends on the decisions we make today. Making our decision-making tables more diverse is the smartest choice we can make to protect a constantly changing world.

Nós influenciemos decisões financeiras, empreendemos e lideramos famílias

We influence financial decisions, we undertake ventures, and we lead families

Um novo ciclo de crescimento e inovação

A new cycle of growth and innovation

*Eduard Folch

2026 será um ano de desafios, mas, sobretudo, de oportunidades de evolução para o mercado segurador. Vivemos em um cenário de maior volatilidade econômica e geopolítica, somado ao aumento da frequência dos eventos climáticos extremos e a consumidores mais informados e exigentes. Com isso, a capacidade de adaptação será decisiva para todos que desejam crescer de maneira sustentável.

Educação financeira, comunicação direta e transparente e experiências mais simples serão fundamentais para ampliar o acesso às ferramentas de proteção e fortalecer a relação de confiança com a sociedade.

A tecnologia também seguirá com um papel decisivo, com ferramentas de análise preditiva, imagens de satélite, sensores conectados e soluções digitais integradas como apoio em decisões mais assertivas. Outro movimento relevante está na personalização e no desenvolvimento de soluções alinhadas ao que os consumidores esperam, com as soluções sendo ofertadas de forma que unam os canais digitais e o atendimento humano qualificado.

Com a intensificação dos eventos climáticos, o setor terá de ampliar e aprofundar os critérios ESG às decisões dos seus negócios. Nesse aspecto, a Allianz busca contribuir ativamente para a construção de uma economia mais resiliente, desenvolvendo produtos que incentivem a prevenção, apoiem a adaptação às mudanças climáticas e dialoguem com as políticas públicas e iniciativas privadas de longo prazo.

Além disso, seguiremos avaliando as oportunidades de inovação em diferentes frentes, tanto na modernização de produtos quanto no desenvolvimento de novas soluções alinhadas aos riscos emergentes e aos avanços regulatórios. O nosso foco permanece em crescer com equilíbrio, combinando eficiência operacional, inovação responsável e proximidade com os nossos clientes e corretores.

*Eduard Folch, CEO da Allianz Seguros no Brasil



2026 will be a year of challenges, but above all, of opportunities for evolution in the insurance market. We live in a scenario of greater economic and geopolitical volatility, coupled with an increased frequency of extreme weather events and more informed and demanding consumers. Therefore, the ability to adapt will be crucial for all those who wish to grow sustainably. Financial education, direct and transparent communication and simpler experiences will be fundamental to expanding access to protection tools and strengthening the relationship of trust with society.

Technology will also continue to play a decisive role, with predictive analytics tools, satellite imagery, connected sensors and integrated digital solutions supporting more assertive decision-making. Another relevant trend is personalization and the development of solutions aligned with consumer expectations, with solutions being offered in a way that combines digital channels and qualified human service.

With the intensification of climate events, the sector will have to broaden and deepen the ESG criteria in its business decisions. In this respect, Allianz seeks to actively contribute to building a more resilient economy, developing products that encourage prevention, support adaptation to climate change and engage with long-term public policies and private initiatives. Furthermore, we will continue to evaluate innovation opportunities on different fronts, both in modernizing products and developing new solutions aligned with emerging risks and regulatory advancements. Our focus remains on balanced growth, combining operational efficiency, responsible innovation and close relationships with our clients and brokers.

Perspectivas e atividades para 2026

A new cycle of growth and innovation

O Grupo Bradesco Seguros vê 2026 como um ano com importantes oportunidades de expansão, impulsionado pela crescente conscientização da população sobre a importância da proteção financeira. Entendemos que o fortalecimento da cultura de proteção e a simplificação do acesso ao seguro serão determinantes para o desenvolvimento do setor.

As prioridades para 2026 incluem a ampliação da rede de cobertura com foco regionalizado e o desenvolvimento de produtos voltados aos segmentos com alto potencial, como Vida, Saúde, Previdência e seguros para pequenas e médias empresas, além de endereçar riscos emergentes, como cyber segurança, eventos climáticos e proteção de dados.

A companhia também investe na intensificação do cross selling, aproveitando o modelo multilinha para entregar soluções completas; no reforço do papel do corretor como consultor de proteção; e no investimento em capacitação contínua de funcionários, corretores e parceiros, com foco na digitalização e melhoria da experiência de todos.



Bradesco Seguros Group sees 2026 as a year with significant expansion opportunities, driven by growing public awareness of the importance of financial protection. We understand that strengthening the culture of protection and simplifying access to insurance will be key to the sector's development.

Priorities for 2026 include expanding the coverage network with a regional focus and developing products aimed at high-potential segments, such as Life, Health, Pension and Insurance for Small and Medium-sized enterprises, as well as addressing emerging risks such as cybersecurity, climate events and data protection.

The company is also investing in intensifying cross-selling, leveraging the multi-line model to deliver complete solutions; reinforcing the role of the broker as a protection consultant; and investing in continuous training for employees, brokers and partners, focusing on digitalization and improving everyone's experience.

Eventos/Iniciativas de destaque para o ano

- Circuito da Longevidade Bradesco Seguros: criado em 2007, o Circuito retorna em 2026 com uma programação de corridas em 7 cidades. Uma das mais tradicionais iniciativas esportivas do país dedicada à promoção da longevidade e do bem-estar.
- Prêmios da Longevidade: Em sua 10ª edição, o projeto consolida-se como um espaço de reconhecimento e estímulo a iniciativas que inspiram uma sociedade mais preparada para viver mais e melhor – com saúde, bem-estar e segurança financeira. Desde 2006, o Grupo Bradesco Seguros desenvolve uma série de ações estruturadas para promover o envelhecimento ativo e saudável da população.
- Circuito Cultural Bradesco Seguros: Desde 2007, o Circuito Cultural Bradesco Seguros, por meio de patrocínios e apoios, estimula a produção artística e cultural nacional. Em 2026, o calendário prevê apoio à cerca de 20 projetos em mais de 30 cidades. (Fonte: Assessoria)

Key events/initiatives for the year

- Bradesco Seguros Longevity Circuit: created in 2007, the Circuit returns in 2026 with a program of races in 7 cities. One of the most traditional sporting initiatives in the country dedicated to promoting longevity and well-being.
- Longevity Awards: In its 10th edition, the project consolidates itself as a space for recognizing and encouraging initiatives that inspire a society better prepared to live longer and better – with health, well-being, and financial security. Since 2006, the Bradesco Seguros Group has been developing a series of structured actions to promote active and healthy aging in the population.
- Bradesco Seguros Cultural Circuit: Since 2007, the Bradesco Seguros Cultural Circuit, through sponsorships and support, has stimulated national artistic and cultural production. In 2026, the calendar foresees support for approximately 20 projects in more than 30 cities.

Entre as tendências estão riscos cibernéticos, eventos climáticos extremos e o uso crescente de Inteligência Artificial

Among the trends are cyber risks, extreme weather events and the increasing use of Artificial Intelligence

*Daniel Dibe

O mercado de seguros inicia 2026 com bases econômicas sólidas. A projeção é de crescimento do PIB em torno de 1,5%, apoiado em mercado de trabalho resiliente, inflação controlada e aumento da renda. Nesse cenário, o setor deve avançar cerca de 8%, acima da inflação, reforçando o seguro como instrumento de proteção financeira.

Mesmo com juros elevados, a demanda segue consistente, impulsionada pela maior conscientização sobre gestão de riscos. A expansão do crédito favorece seguros financeiros, de garantia e produtos ligados a financiamentos e concessões, vetores relevantes de crescimento.

A construção civil ganha força com programas habitacionais, crédito imobiliário e projetos de infraestrutura, impulsionando os seguros habitacional, de riscos de engenharia e garantia. Os seguros de pessoas mantêm trajetória positiva, refletindo a valorização da proteção individual e do planejamento financeiro.

No agronegócio, após ciclo excepcional, há normalização, mas o setor segue estratégico. O seguro rural preserva potencial de crescimento no médio e longo prazo, especialmente com avanços na subvenção.

A tendência de queda gradual dos juros favorece um mercado mais racional, com foco em qualidade técnica, eficiência e sustentabilidade. A ampliação da concorrência e o novo marco legal dos seguros exigem adaptação e fortalecem a segurança jurídica e a transparência.

Entre as tendências estão riscos cibernéticos, eventos climáticos extremos e o uso crescente de Inteligência Artificial, que abre espaço para inovação, personalização e inclusão securitária.

Para 2026, a Tokio Marine mantém prioridades alinhadas ao plano Tokio Transforma, com foco em excelência em serviços, crescimento sustentável, produtividade e eficiência, apoiados por investimentos em inovação, tecnologia, trabalho em equipe e agenda ESG.

*Daniel Dibe é Diretor Executivo de Finanças e Administração da Tokio Marine Seguradora.



The insurance market begins 2026 with a strong economic basis. GDP growth is projected at around 1.5%, supported by a resilient labor market, controlled inflation and increased income. In this scenario, the sector should grow by approximately 8%, above inflation, reinforcing insurance as a financial protection tool.

Even with high interest rates, demand remains consistent, driven by greater awareness of risk management. The expansion of credit favors financial insurance, guarantees and products linked to financing and concessions, which are important drivers of growth.

The construction industry is gaining momentum with housing programs, mortgage lending, and infrastructure projects, boosting home insurance, engineering risk insurance and

surety bonds. Personal insurance maintains a positive trajectory, reflecting the increased value placed on individual protection and financial planning.

In agribusiness, after an exceptional cycle, there is normalization, but the sector remains strategic. Agri insurance preserves growth potential in the medium and long term, especially with advances in subsidies.

The trend of gradually decreasing interest rates favors a more rational market, focused on technical quality, efficiency, and sustainability. Increased competition and the new legal framework for insurance require adaptation and strengthen legal certainty and transparency.

Among the trends are cyber risks, extreme weather events and the growing use of Artificial Intelligence, which opens up space for innovation, personalization and security inclusion.

For 2026, Tokio Marine maintains priorities aligned with the 'Tokio Transforma' plan, focusing on service excellence, sustainable growth, productivity and efficiency, supported by investments in innovation, technology, teamwork and the ESG agenda.

*Daniel Dibe is the Chief Financial Officer and Director of Administration at Tokio Marine Seguradora

Cresce a demanda por produtos flexíveis, seguros modulares e jornadas digitais

There is a growing demand for flexible, secure, modular products and digital journeys

*Marcio Benevides

O mercado de seguros chega a 2026 com perspectivas positivas, impulsionado principalmente pelo avanço da conscientização sobre proteção, pela evolução tecnológica e evolução dos modelos de distribuição. A expectativa é de crescimento consistente, acima do ritmo da economia, especialmente no varejo, impulsionado por produtos ligados ao ramo de pessoas, patrimoniais e seguros massificados que tendem a manter um desempenho mais relevante, simples e conectado às necessidades do consumidor. Na Zurich Seguros, entendemos a tecnologia como base para sustentar esse movimento de expansão do setor. O uso de dados, inteligência artificial e automação ao longo de toda a cadeia, desde a subscrição até o atendimento de sinistro, permite ganhos de eficiência operacional, contribui para uma precificação de risco mais precisa e viabiliza ofertas mais personalizadas.

Para nós, tecnologia é essencial, mas sempre a serviço da simplicidade, da experiência do cliente e da proximidade. Em 2026, cresce a demanda por produtos flexíveis, seguros modulares e jornadas digitais que sejam orientados à experiência do usuário. Isso exige das seguradoras agilidade, capacidade de adaptação e, principalmente, escuta ativa para compreender o que realmente faz sentido em cada jornada. Iniciamos o ano confiantes em nossa estratégia e no caminho que estamos construindo. Seguiremos investindo em tecnologia, mas principalmente em pessoas, parcerias e relacionamento. Nosso foco é estar cada vez mais próximos dos corretores, ampliar nossa presença territorial e oferecer soluções simples, eficientes e relevantes para os clientes. Acreditamos que o futuro do seguro no varejo será construído por quem conseguir unir tecnologia, proximidade, simplicidade e propósito. É nessa direção que a Zurich orienta sua estratégia, com foco em crescimento sustentável e ampliação da proteção no país.

*Marcio Benevides é diretor de Distribuição da Zurich



The insurance market is heading into 2026 with positive prospects, driven mainly by increased awareness of protection, technological advancements and evolving distribution models. Consistent growth is expected, exceeding the pace of the economy, especially in retail, driven by products related to personal insurance, property insurance and mass-market insurance, which tend to maintain a more relevant, simpler performance, better connected to consumer needs.

At Zurich Seguros, we understand technology as the foundation for supporting this sector's expansion. The use of data, artificial intelligence and automation throughout the

entire chain, from underwriting to claims handling, allows for operational efficiency gains, contributes to more accurate risk pricing, and enables more personalized offers.

For us, technology is essential, but always at the service of simplicity, customer experience and proximity. In 2026, the demand for flexible products, modular insurance and digital journeys driven by user experience will grow. This requires insurers to be agile, adaptable, and above all, actively listen to understand what truly makes sense in each journey.

We started the year confident in our strategy and the path we are building. We will continue investing in technology, but mainly in people, partnerships and relationships. Our focus is to be ever closer to brokers, expand our territorial presence and offer simple, efficient, and relevant solutions for clients. We believe that the future of retail insurance will be built by those who can combine technology, proximity, simplicity and purpose. It is in this direction that Zurich directs its strategy, focusing on sustainable growth and expanding protection in the country.

*Marcio Benevides is the Distribution Director at Zurich Seguros

A Convenção de Montreal e a declaração especial de valor na visão dos Tribunais Superiores

The Montreal Convention and the special declaration of value in the view of the Superior Courts

*Leonardo Reis Quintanilha

Nós, do Machado e Cremoneze, temos acompanhado com atenção os não poucos movimentos jurisprudenciais em torno da aplicação da Convenção de Montreal ao transporte aéreo internacional de cargas (temas 210 e 1366 do STF) e à seguradora sub-rogada, sobretudo nos Tribunais Superiores. A posição do Supremo Tribunal Federal (STF) e do Superior Tribunal de Justiça (STJ) é de que os temas se aplicam a qualquer tipo de transporte aéreo internacional, indistintamente. Sobre esse ponto não paira dúvida: prevalece a Convenção de Montreal. Não significa, porém, que em todo caso se tenha de aplicar a limitação de responsabilidade presente nela. Essa é uma questão a tratar à parte.

Convém sempre repetir que aplicar a Convenção é uma coisa; outra, bem diversa, é aplicar a limitação de responsabilidade que ela prevê.

No momento têm se cristalizado, no STF e no STJ, posições distintas e até concorrentes sobre a regra que rege tanto a limitação quanto suas exceções. É ponto pacífico, por exemplo, que a declaração especial de valor garante à vítima a indenização integral, nos termos do art. 22.3 da Convenção (mesmo artigo que prevê a limitação tarifada).



We at Machado e Cremoneze have been closely following the numerous case law developments surrounding the application of the Montreal Convention to international air cargo transport (Supreme Federal Court cases 210 and 1366) and to subrogated insurers, especially in the Superior Courts. The position of the Supreme Federal Court (STF) and the Superior Court of Justice (STJ) is that these issues apply to any type of international air transport, without distinction. On this point there is no doubt: the Montreal Convention prevails. However, this does not mean that the limitation of liability contained therein must be applied in every case. That is a matter to be addressed separately.

It is always worth repeating that applying the Convention is one thing; applying the limitation of liability it provides is quite another.

Currently, distinct and even competing positions have crystallized in the STF (Supreme Federal Court) and the STJ (Superior Court of Justice) regarding the rule governing both the limitation and its exceptions. It is a settled point, for instance, that the special declaration of value guarantees the victim full compensation, according to Article 22.3 of the Convention

O que sempre suscitou dúvidas é o modo como se deve interpretar a expressão "declaração especial de valor".

Nessa hipótese, para a qual queremos chamar atenção, o STJ tem entendido que a leitura deve ser literal. De modo que a declaração especial de valor possui forma própria e específica, fazendo-se acompanhar — se for o caso — do pagamento da taxa suplementar, do frete ad valorem. Quase todos os seus julgados são nesse sentido, a ponto de podermos quase dizer que, no STJ, a ciência do valor receberá o mais restritivo dos tratamentos.

O STF, no entanto, entende a questão de modo diferente, e até mais flexível.

Nos últimos meses, a Primeira e a Segunda Turmas prolataram acórdãos em que privilegiaram uma interpretação sistemática das normas da Convenção de Montreal. Para os Ministros da Suprema Corte, garante-se o ressarcimento integral quando o valor estiver declarado por meio de documentos como o conhecimento de transporte (AWB), as faturas comerciais (invoices) e/ou o packing list. Posição essa registrada tanto no ARE nº 1.186.944/SP (Segunda

Turma) quanto no AgInt no RE 1.525.098/SP (Primeira Turma). Sem exigências muito formais: o critério é que o transportador tenha ficado ciente, por qualquer meio, do valor daquilo que transportaria.

Diferentemente do que estabeleceu a jurisprudência do STJ de modo mais rígido, a jurisprudência do STF tem se mostrado cada vez mais favorável aos interesses dos donos de carga e de suas seguradoras, sob o aspecto da declaração de valor. A médio prazo, esse entendimento pode prevalecer e se difundir para os demais Tribunais, em virtude da supremacia de que goza a Constituição e da proeminência das posições dos Ministros da Suprema Corte; isso caso não haja novas surpresas ou repentinas mudanças de posicionamento.

Assim, não seria surpresa se, além dos temas 210 e 1366 de repercussão geral, o Supremo firmasse uma terceira tese sobre o alcance da declaração de valor, capaz de equilibrar o que se decidiu nas outras duas (as quais, em nosso entender, favorecem de modo irrazoável os transportadores). No momento não parece que a ideia esteja no radar. Mas essas coisas mudam.

*Advogado do escritório Machado e Cremoneze Advogados

(the same article that provides for the tariff limitation). What has always raised doubts is how the expression "special declaration of value" should be interpreted.

In this scenario, which we wish to draw attention to, the Superior Court of Justice (STJ) has understood that the interpretation should be literal. Thus, the special declaration of value has its own specific form, and should be accompanied—if applicable—by the payment of the supplementary fee, the ad valorem freight. Almost all of its rulings are in this sense, to the point that we can almost say that, at STJ, the declaration of value will receive the most restrictive treatment.

The Supreme Federal Court (STF), however, understands the issue differently and even more flexibly.

In recent months, the First and Second Chambers have issued rulings that favor a systematic interpretation of the rules of the Montreal Convention. According to the Supreme Court Justices, full reimbursement is guaranteed when the value is declared through documents such as the air waybill (AWB), commercial invoices, and /or packing slip.

This position is recorded both in ARE No. 1,186,944/SP (Second Chamber) and in AgInt in RE 1,525,098/SP (First Chamber). Without very formal requirements: the criterion is that the carrier has been made aware, by any means, of the value of what it would transport.

Unlike the more rigid jurisprudence established by the Superior Court of Justice (STJ), the jurisprudence of the Supreme Federal Court (STF) has been increasingly favorable to the interests of cargo owners and their insurers regarding the declaration of value. In the medium term, this understanding may prevail and spread to other courts, due to the supremacy of the Constitutional Law and the prominence of the Supreme Court Justices' positions; this is provided there are no new surprises or sudden changes in position. Thus, it would not be surprising if, in addition to the general repercussion themes 210 and 1366, the Supreme Court were to establish a third thesis on the scope of the declaration of value, capable of balancing what was decided in the other two (which, in our understanding, unreasonably favor carriers). At the moment, it does not seem that the idea is on the radar. But these things change.

* Lawyer at the law firm Machado e Cremoneze Advogados

A posição do Supremo Tribunal Federal (STF) e do Superior Tribunal de Justiça (STJ) é de que os temas se aplicam a qualquer tipo de transporte aéreo internacional, indistintamente

The position of the Supreme Federal Court (STF) and the Superior Court of Justice (STJ) is that these issues apply to any type of international air transport, without distinction

Nova Lei do Seguro – Uma Necessária Reconstrução

New Insurance Law – A Necessary Reconstruction

*João Marcelo dos Santos

A Lei de Seguros entrou em vigor em 10 de dezembro de 2025 e seus impactos vêm sendo compreendidos pelo setor de seguros.

Há dúvidas que não se resolverão de imediato.

Dependemos, entre outras coisas, (i) da reformulação de procedimentos e contratos, (ii) da troca de experiências e conhecimento já iniciada, mas ainda em sua primeira fase, e (iii) dos entendimentos da SUSEP e do Judiciário.

Há um novo subsistema normativo e uma reformulação do papel da SUSEP e de práticas de regulação e supervisão há muito estabelecidas, e por isso devemos reinventar procedimentos e contratos com que nos acostumamos nas últimas décadas.

Pegue-se o exemplo dos sinistros: não se trata isoladamente de prazos, decadência, limitações a pedidos de documentos ou correlação entre negativas de sinistro e defesas judiciais. Trata-se de adotar condições contratuais que viabilizem pedidos de documentos adaptados a limitações e prazos. Isso, com negativas de cobertura que reflitam as novas condições contratuais e pedidos de documentos e que viabilizem defesas judiciais adequadas.

A SUSEP e, principalmente, o Poder Judiciário reagirão à Lei e a segurados assistidos por advogados cada vez mais ativos, preparados e imprevisíveis.

A Lei, diferentemente das normas editadas pela SUSEP e pelo CNSP, aplica-se diretamente, criando e anulando obrigações e cláusulas contratuais, e será aplicada ao fim pelo Poder Judiciário, influenciado, inclusive, pela SUSEP.

Devemos ler a Lei com cuidado, ajustar procedimentos e contratos, tomar decisões difíceis e analisar criticamente consensos inconsistentes.

Quem viver verá as consequências de ignorar o tamanho das mudanças necessárias



The Insurance Law came into effect on December 10, 2025, and its impacts are being understood by the insurance sector.

There are questions that won't be answered immediately.

We depend, among other things, on (i) the reformulation of procedures and contracts, (ii) the exchange of experiences and knowledge already initiated, but still in its first phase and (iii) the understandings of SUSEP and the Judiciary Branch.

There is a new regulatory subsystem and a reformulation of the role of SUSEP (Superintendency of Private Insurance) and of long-established regulatory and supervisory practices and therefore we must reinvent procedures and contracts that we

have become we get used to in recent decades.

Take the example of claims: it's not just about deadlines, expiration, limitations on document requests, or the correlation between claim denials and legal defenses. It's about adopting contractual conditions that allow for document requests adapted to limitations and deadlines. This, along with coverage denials that reflect the new contractual conditions and document requests, and that enable adequate legal defenses.

SUSEP (the Brazilian Insurance regulator body) and, especially, the Judiciary will react to the law and to policyholders assisted by increasingly active, prepared and unpredictable lawyers.

Unlike the regulations issued by SUSEP and CNSP, this law applies directly, creating and nullifying contractual obligations and clauses, and will ultimately be enforced by the Judiciary, influenced, among other things, by SUSEP.

We must read the law carefully, adjust procedures and contracts, make difficult decisions and critically analyze inconsistent agreements.

Time will tell the consequences of ignoring the magnitude of the necessary changes.

**João Marcelo dos Santos é Sócio Fundador do Santos Beviláqua Advogados, ex- Presidente da Diretoria e atual Vice-Presidente do Conselho Superior da Academia Nacional de Seguros e Previdência, ex-Diretor e Superintendente Substituto da SUSEP e membro do Executive Board da Global Insurance Law Connect - GILC, rede mundial de escritórios especializados em seguro*

**João Marcelo dos Santos is a Founding Partner of Santos Beviláqua Advogados, former President of the Board of Directors and current Vice-President of the Superior Council of the National Academy of Insurance and Pension, former Director and Acting Superintendent of SUSEP (Superintendence of Private Insurance), and a member of the Executive Board of Global Insurance Law Connect - GILC, a worldwide network of law firms specializing in insurance*

Impactos do novo Marco Legal dos Seguros

Impacts of the New Legal Framework for Insurance

*Sergio Barroso de Mello

A edição da Lei 15.040 (contrato de seguros) trouxe inúmeros desafios a serem enfrentados pelas seguradoras, corretores e segurados, sobretudo em razão do excessivo protecionismo inserido no texto legal. Neste sentido, vale destacar três diretrizes interpretativas fundamentais exigidas pela norma legal: (i) prestígio ao que foi contratado com clareza; (ii) quando houver dúvida sobre se uma parte deveria ter agido ou não, ou sobre a interpretação de uma omissão, a decisão deve favorecer a inércia, ou seja, não penalizar a parte que ficou inativa; e (iii) na dúvida, deve-se decidir a favor do mais necessitado/pobre (in dubio pro misero). Veja-se que tais ônus são impostos às seguradoras sem a mais mínima distinção

entre pequenos consumidores e grandes segurados, o que impactará fortemente a sua operação.

A lei traz inúmeros pontos de atenção e relevância, mas, destacaria alguns muito evidentes: subscrição; sinistro; resseguro; e grandes riscos. A redução de prazos e a exigência de maior transparência durante o período pré-contratual é prática que vai mudar significativamente a rotina das seguradoras. Da mesma forma, a área de sinistro será significativamente impactada pela criação de deveres e obrigações contratuais até então inexistentes e severas para os que militam no setor.

Não menos importante é o impacto no resseguro e, por consequência, nos grandes riscos, em vista da exigência de legal de prazo curto (20 dias) para aceitação por parte do painel de resseguradores, o que poderá levar o setor a uma crise de apetite a certos riscos no país. Tudo isso já está exigindo do mercado maior atenção a respeito da necessidade premente de revisão de seus produtos e redesenho de toda a sua operação, com especial olhar para as áreas afetadas.

** Sergio Barroso de Mello é sócio da Mello, Machado Advogados, especialista em Direito de Seguro e Resseguro e ocupa a vice-presidência mundial da Associação Internacional de Direito de Seguro – AIDA*



The issue of Law 15.040 (insurance contract) brought numerous challenges to be faced by insurers, brokers and policyholders, especially due to the excessive protectionism included in the legal text. In this sense, it is worth highlighting three fundamental interpretative guidelines required by the legal norm: (i) respect for what was clearly contracted; (ii) when there is doubt as to whether a party should have acted or not, or about rendering of an omission, the decision should support the inaction, that is, not penalize the party that remained inactive; and (iii) in case of doubt, the decision should favor the most needy/poor (in dubio pro misero). Note that these burdens are imposed on insurers without the slightest distinction between

small consumers and large policyholders, which will strongly impact their operation.

The law raises numerous points of attention and relevance, but I would highlight some very evident ones: underwriting; claims; reinsurance; and large risks. The reduction of deadlines and the requirement for greater transparency during the pre-contractual period is a practice that will significantly change the routine of Insurance companies. Similarly, the claims area will be significantly impacted by the creation of previously non-existent and severe contractual duties and obligations for those working in the sector. No less important is the impact on reinsurance and, consequently, on large risks, given the legal requirement of a short timeframe (20 days) for acceptance by the reinsurance panel, which could lead the sector to a crisis of appetite for certain risks in the country. All of this is already demanding greater attention from the market regarding the pressing need to review its products and redesign its entire operation, with special attention to the affected areas.

**Sergio Barroso de Mello is a partner at Mello, Machado Advogados, specializing in Insurance and Reinsurance Law. He holds the position of Vice President of the International Association of Insurance Law – AIDA.*

9º Encontro de Resseguro: a retomada de um fórum estratégico

9th Reinsurance Meeting: the resumption of a strategic forum

Após seis anos fora do calendário do setor, o Encontro de Resseguro retorna em 2026 em um momento relevante para o mercado brasileiro. A realização do 9º Encontro de Resseguro, novamente no Rio de Janeiro (RJ), sinaliza a maturidade do setor e a necessidade de aprofundar o debate técnico diante de um cenário cada vez mais complexo, marcado por riscos climáticos, transformações regulatórias e instabilidades geopolíticas.

Promovido pela Federação Nacional das Empresas de Resseguros (Fenaber) e pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o encontro se consolida como um espaço de reflexão e troca qualificada entre seguradoras, resseguradoras, corretores especializados, reguladores e especialistas em gestão de riscos do Brasil e do exterior.

Na avaliação da presidente da Fenaber, Rafaela Barreda (foto), a retomada do evento reforça o papel estrutural do resseguro para a estabilidade econômica. "O Encontro de Resseguro é um fórum essencial para alinhar visões, compartilhar conhecimento técnico e discutir soluções de longo prazo para um mercado cada vez mais exposto a riscos complexos e interconectados", afirma.

Ao longo de dois dias de programação, temas centrais para o futuro do setor estarão em pauta, como ambiente regulatório, sustentabilidade, transferência de riscos e resiliência do sistema segurador.

Para o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira (foto), o de-



After a six-year absence from the sector's calendar, the Reinsurance Meeting returns in 2026 at a relevant moment for the Brazilian market. The holding of the 9th Reinsurance Meeting, again in Rio de Janeiro (RJ), signals the sector's maturity and the need to deepen the technical debate in the face of an increasingly complex scenario, marked by climate risks, regulatory changes, and geopolitical instabilities.

Promoted by the National Federation of Reinsurance Companies (Fenaber) and the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), the meeting is consolidating itself as a space for reflection and qualified exchange between insurance companies, reinsurance companies, specialized brokers, regulators and risk management specialists from Brazil and abroad.

According to Rafaela Barreda (photo), Fenaber's President, the resumption of the event reinforces the structural role of reinsurance in economic stability. "The Reinsurance Meeting is an essential forum for aligning perspectives, sharing technical knowledge and discussing long-term solutions for a market increasingly exposed to complex and interconnected risks," she states.

Over two days of programming, key themes for the future of the sector will be discussed, such as the regulatory environment, sustainability, risk transfer and the resilience of the insurance system.

According to the CNseg's President, Dyogo Oliveira,

bate técnico promovido pelo encontro é decisivo para o fortalecimento do mercado. "O resseguro tem papel estratégico na capacidade do setor segurador de absorver choques sistêmicos, sejam eles climáticos, econômicos ou geopolíticos. Espaços de diálogo qualificado são indispensáveis para avançarmos em eficiência, governança e previsibilidade", destaca.

Virada de lote

O 9º Encontro de Resseguro será realizado nos dias 19 e 20 de maio, no Hotel Windsor Barra, na Barra da Tijuca, zona oeste do Rio de Janeiro (RJ), reafirmando sua posição como o principal fórum latino-americano dedicado à discussão técnica e institucional do resseguro.

Profissionais de todas as regiões do Brasil e do exterior participarão do evento. Em sua nona edição, o Encontro de Resseguro conta com o patrocínio da AON, Austral Re, AXA Insurance Reinsurance, BMS Re, Confitec, Hannover Re, IRB(Re), Latin Re, Lloyd's, Mattos Filho, Mello Machado, Munich Re, Santos Bevilacqua Advogados e Swiss Re.

Sobre a Fenaber

A Fenaber (Federação Nacional das Empresas de Resseguros) é a entidade representativa do mercado de resseguros no Brasil, reunindo resseguradores locais, admitidos e eventuais registrados na SUSEP. Sua missão é defender os interesses políticos e institucionais de suas associadas, promover o desenvolvimento do mercado de resseguros brasileiro e contribuir para o fortalecimento do sistema de seguros como um todo. A entidade também fomenta a autorregulação do setor, prática consolidada em mercados economicamente desenvolvidos, e incentiva projetos voltados à formação de profissionais, à pesquisa e à educação em resseguro, reconhecendo o aprimoramento do seguro direto como base essencial para o desenvolvimento sustentável das operações de resseguro no Brasil. Mais informações: <https://fenaber.org.br>. (Fonte: Fenaber)

Informações à imprensa: comunicacao@fenaber.org.br



(photo) the technical debate promoted by the meeting is crucial for strengthening the market. "Reinsurance plays a strategic role in the insurance sector's ability to absorb systemic shocks, whether climatic, economic or geopolitical. Spaces for qualified dialogue are essential for advancing efficiency, governance and predictability," he emphasizes.

Lot change

The 9th Reinsurance Meeting will be held on May 19th and 20th at the Windsor Barra Hotel, in Barra da Tijuca, western zone of Rio de Janeiro (RJ), reaffirming its position as the main Latin American forum dedicated to the technical and institutional discussion of reinsurance.

Professionals from all regions of Brazil and abroad will participate in the event. In its ninth edition, the Reinsurance Meeting is sponsored by AON, Austral Re, AXA Insurance Reinsurance, BMS Re, Confitec, Hannover Re, IRB(Re), Latin Re, Lloyd's, Mattos Filho, Mello Machado, Munich Re, Santos Bevilacqua Advogados and Swiss Re.

About Fenaber

Fenaber (National Federation of Reinsurance Companies) is the representative entity of the reinsurance market in Brazil, bringing together local, admitted and occasional reinsurers registered with SUSEP (Superintendence of Private Insurance). Its mission is to defend the political and institutional interests of its members, promote the development of the Brazilian reinsurance market and contribute to the strengthening of the insurance system as a whole. The entity also fosters self-regulation in the sector, a consolidated practice in economically developed markets, and encourages projects focused on professional training, research, and education in reinsurance, recognizing the improvement of direct insurance as an essential basis for the sustainable development of reinsurance operations in Brazil. More information: <https://fenaber.org.br>. (Source: Fenaber)

Press information: comunicacao@fenaber.org.br

Sincor-RS organiza Encontro Estadual Feminino das Corretoras

Sincor-RS organizes Women Brokers State Meeting

Por/by Márcia Kovacs

O Sindicato dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul (Sincor- RS) realiza mais um evento em 2026, a 13ª edição do Encontro Estadual Feminino das Corretoras de Seguros, que promete reunir profissionais do setor, para troca de experiências, e network, com o objetivo de salientar o protagonismo feminino no mercado.

No dia 29 de maio, o Centro de Eventos da Fecomércio, em Porto Alegre, é o espaço para o acontecimento do encontro, que traz conexão e valorização da atuação feminina na indústria seguradora, reunindo profissionais de várias localidades do estado. A entidade garante um dia repleto de atividades e programação exclusiva pra elas.

“O Encontro Feminino do Mercado de Seguros Gaúcho, criado a mais de vinte anos, é pioneiro: foi o primeiro evento exclusivamente dedicado às mulheres do setor de seguros no país! Nossa vice-presidente Genesi Cassol, responsável pelo evento, o conduz com maestria, reunindo 600 mulheres Corretoras e Securitárias, num dia exclusivo para elas, proporcionando a interação entre as mulheres Corretoras.”, destaca André Thozeski (foto), presidente do Sindicato.

Entre as atividades planejadas, plenárias com temas como saúde, comportamento, desafios pessoais, desenvolvimento profissional, entre outros temas. O encontro estadual oferece sempre uma experiência personalizada e única para todas as participantes.

As inscrições estão abertas e devem ser realizadas exclusivamente pelo site do Sincor RS (www.sincorrs)



The Insurance Brokers Union of Rio Grande do Sul (Sincor - RS) will hold another event in 2026, the 13th edition of Women Insurance Brokers State Meeting, which promises to bring together professionals from the sector to exchange experiences and network, with the aim of highlighting the leading role of women in the market.

On May 29th, the Fecomércio Events Center in Porto Alegre will host the event, which aims to connect and celebrate the role of women in the insurance industry, bringing together professionals from various locations in the state. The organization promises a day full of activities and an exclusive program for them.

“The ‘Rio Grande do Sul’ Insurance Market Women’s Meeting, created more than twenty years ago, is a pioneer: it was the first event exclusively dedicated to women in the Insurance Sector in the Country! Our vice-president Genesi Cassol, responsible for the event, conducts it masterfully, bringing together 600 women Brokers and Insurance Professionals, on a day exclusively for them, providing interaction among women Brokers,” highlights André Thozeski (photo), President of the Union.

Among the planned activities are plenary sessions on topics such as health, behavior, personal challenges, professional development and others. The State-level meeting always offers a personalized and unique experience for all participants.

Registration is open and must be done exclusively through the Sincor RS website (www.sincorrs).

Seguro e assistência: o DNA do PASI em ambiente digital

Insurance and Assistance: PASI's DNA in a digital environment

Esses benefícios ampliam o valor percebido pelo segurado e reforçam o caráter prático da proposta do Super App.

Além das vantagens financeiras, o Super App mantém a essência do PASI: proteção, segurança e cuidado.

O usuário pode acessar informações sobre suas coberturas, assistências e documentos diretamente pelo aplicativo de forma integrada, em um ecossistema mais completo.

Entre os recursos disponíveis estão:

- Consulta das coberturas e assistências vigentes
- Acionamento de assistência de forma rápida e digital
- Indicação de Beneficiários 100% digital
- Esclarecer detalhes do funcionamento do seguro e benefícios disponíveis
- Possibilidade de ampliar a proteção diretamente pelo App.
- Conexão direta com o Silva

Tudo isso em um ambiente seguro, intuitivo e pensado para simplificar processos e eliminar dúvidas, possibilitando o aumento da valorização por parte dos segurados e utilização dos recursos disponíveis.

O legado do PASI: mais de 35 anos amparando vidas

A chegada do Super App é mais do que uma inovação tecnológica; é parte da evolução de uma história marcada por impacto social.

A expansão para o ambiente digital, por meio do PASI Super App, reforça o compromisso de democratizar o acesso à proteção e ampliar o cuidado para além do seguro.

O PASI Super App representa a união entre tradição e inovação: de um lado, os mais de 36 anos de história amparando vidas; de outro, uma plataforma moderna que reúne benefícios reais, suporte contínuo, economia e proteção em um único lugar. (Fonte: PASI)

These benefits increase the perceived value for the insured and reinforce the practical nature of the Super App's proposal.

In addition to the financial advantages, the Super App maintains the essence of PASI: protection, security and care. The user can access information about their coverage, assistance and documents, directly through the App in an integrated way, within a more complete ecosystem.

Among the available resources are:

- Check the current coverage and assistance plans
- Quick and digital activation of assistance
- 100% digital beneficiary designation
- Clarify details of how the insurance works and the benefits available
- Possibility to enhance protection directly through the App.
- Direct connection to Silva

All of this in a safe, intuitive environment designed to simplify processes and eliminate doubts, enabling increased appreciation from policyholders and utilization of available resources.

The legacy of PASI: more than 35 years supporting lives

The arrival of the Super App is more than just a technological innovation; it's part of the evolution of a story marked by social impact.

The expansion into the digital environment, through the PASI Super App, reinforces the commitment to democratizing access to protection and expanding care beyond insurance.

The PASI Super App represents the joining of tradition and innovation: on one hand, more than 36 years of history supporting lives; on the other, a modern platform that brings together real benefits, continuous support, savings and protection, all in one place. (Source: PASI)

Humanos negacionistas e seus riscos

Human denialists and the risks they pose

*Luis Vitiritti

O mundo evolui e novos riscos surgem no comércio global, porém os humanos continuam negando que possuem riscos em suas vidas ou negócios. Afinal viver é um risco, rs. Acompanho clientes e corretores de seguros visitando seus processos e infelizmente gestores e sócios das empresas, não dão atenção para seus próprios riscos. Eu costumo comentar que não vivo na sua casa (empresa) e não estou aqui (nesta operação) então...o risco daqui é todo seu. Recentemente um corretor comenta que seu cliente fabricante de águas faz um seguro de incêndio extremamente pequeno frente aos riscos de suas operações. Compra por preço, descaso, ignorância ou um mix de tudo isso. Empresa consolidada com faturamento e ativos importantes, o produto fim (água) não pega fogo....o cliente, não consegue enxergar seus próprios riscos.

O próprio produto pode contaminar seu negócio, a falta de inspeção de riscos talvez seja um gatilho? O cliente com laudo em mãos vai mudar seu modo de ver seus riscos, acordar em 2026 para os novos riscos? Exemplo, riscos climáticos, chuvas e ventos fortes, seca em local que alagava, alagamento em local que faltava água, riscos cibernéticos, baterias de lítio e energias solares. O que será que pode interferir no lucro desta empresa maravilhosa que fabrica água? Que desafio lindo poder mostrar para humanos negacionistas e polarizados, pessoas em liderança que não estão preocupados com a continuidade de seus negócios? Ou simplesmente olhando seu ROI (Retorno do investimento) sua lucratividade de hoje. Investir em prevenção pode trazer mais lucro no futuro, certo? Ou a geração download de ganho rápido está influenciando na decisão das compras de seguro. Temos um desafio de todos



The world evolves and new risks emerge in global trade, yet humans continue to deny the risks involved in their lives or businesses. After all, living is a risk, haha. I follow clients and insurance brokers visiting their cases and unfortunately managers and companies' partners don't pay attention to their own risks. I often comment that I don't live in their house (company) and I'm not here (in this operation), so... the risk here is all yours. Recently, a broker commented that his client, a water manufacturer, has an extremely small fire insurance policy compared to the risks of his operations. He buys it because of price, negligence, ignorance, or a mix of all of these. A consolidated company with

significant revenue and assets, the end product (water) doesn't catch fire... the client can't see his own risks. The product itself can contaminate his business; is the lack of risk inspection perhaps a trigger? Will the client, with a report in hand, change his way of seeing his risks, waking up in 2026 to the new risks? For instance, consider climate risks, heavy rain and strong winds, drought in areas that used to flood, flooding in areas that lacked water, cyber risks, lithium batteries and solar energy. What could possibly interfere with the profits of this wonderful company that manufactures water? What a beautiful challenge it is to show denialist and polarized people, leaders who are not concerned about the continuity of their businesses? Or simply by looking at their ROI (Return on Investment), their current profitability. Investing in prevention can bring more profit in the future, right? Or

os lados pois clientes também apresentam novos riscos que ainda não são enxergados pelo Segurador e Ressegurador. Existem negacionistas de todos os lados, seja por preguiça, falta de visão, orientação ou percepção de que o mundo merece evoluir. A bateria de lítio é um excelente exemplo de produto instável e muito perigoso que chegou em nossas casas, comercio, estradas, estacionamentos e etc. Como cuidar destes riscos que alegram nossos cotidianos e contaminam nossas famílias? Navios inteiros carregados de carros elétricos afundam navios, alguém já mensurou sobre todo este dano ambiental? O mercado muda evolui e também traz incertezas que merecem ser acompanhadas pelos humanos que deveriam no mínimo cuidar de sua comunidade. Painéis elétricos são maravilhosos e economizam muita energia, porém também podem tocar fogo em operações. Guias internacionais, certificações, visitas técnicas, laudos estruturados, pesquisas acadêmicas, podem sim ajudar humanos em suas análises para tomadas de decisão. Enfim, viver é um risco desde que nascemos, seja humano, comércio ou empresa. Temos risco de ficar bem por muito tempo, porém a vida terá fim. Queremos alongar nossas vidas e buscamos sobreviver por mais tempo do que nossos antepassados. Será que teremos recurso para viver por mais tempo. Sabemos que a morte dos negócios, pode também ser a oportunidade de novos negócios. Fica para nós o legado de cuidar, observar e entregar nossa contribuição. Analisar riscos pode ser uma oportunidade de recuar, desistir ou mesmo mudar seu estilo de vida. Deve haver maturidade e coragem para mudar, já que o mundo está bem diferente daquele que conhecíamos a 200 anos atrás. Um tópico que desde 1999, quando iniciei no mundo de análise de riscos e seguros, é que o risco não é da Seguradora. O risco pertence ao cliente, segurado, empresa, ou seja, um humano que vive seu próprio risco pode não enxergar seu próprio risco e em outros momentos deseja terceirizar seu risco para outro ente, exemplo Seguros. O Seguro é uma ferramenta social importantíssima que pode ajudar empresas e humanos a se reerguerem frente aos desafios sociais e capitalista. Vivemos um mundo com muitas diferenças sociais e ambientais, sofremos interferências que negamos, vide exemplo da fábrica de água que não pega fogo. Mas ela pode ser inundada pelo seu próprio produto, sua água pode ser contaminada por algum produto químico, esperamos que não seja, porém, riscos existem e devem ser observados, mapeado e tratados com profissionalismo.

*Luis Vitiritti é consultor e auditor de riscos desde 1999. Estudou Administração com ênfase em Comércio Exterior trabalhando nesta área antes de entrar no segmento de riscos e seguros. Possui MBA em Riscos e Seguros pela ENS, além da certificação ALARYS de Riscos e Seguros na América Latina. Ao longo de sua carreira realizou mais de 2.000 visitas técnicas com a intenção de conhecer os clientes, seus cenários e ajudá-los a minimizar suas exposições.

is the generation focused on quick gains influencing insurance purchasing decisions? We face challenges from all sides because clients also present new risks that are not yet perceived by insurers and reinsurers. There are denialists on all sides, whether due to laziness, lack of vision, guidance, or the perception that the world deserves to evolve. Lithium batteries are an excellent example of an unstable and very dangerous product that has arrived in our homes, businesses, roads, parking lots, etc. How do we manage these risks that brighten our daily lives and contaminate our families? Entire ships loaded with electric cars sink other ships; has anyone measured the full extent of this environmental damage? The market changes, evolves and also brings uncertainties that deserve to be monitored by humans who should at least care for their community. Electric panels are wonderful and save a lot of energy, but they can also cause fires in operations. International guidelines, certifications, technical visits, structured reports and academic research can indeed help humans in their analyses for decision-making. In short, living is a risk from the moment we are born, whether human, commercial, or corporate. We risk doing well for a long time, but life will end. We want to extend our lives and seek to survive longer than our ancestors. Will we have the resources to live longer? We know that the death of businesses can also be an opportunity for new businesses. The legacy left to us is to care, observe and deliver our contribution. Analyzing risks can be an opportunity to retreat, give up, or even change your lifestyle. There must be maturity and courage to change, since the world is very different from what we knew 200 years ago. A topic I have been discussing since 1999, when I started in the world of risk analysis and insurance, is that risk doesn't belong to the Insurance company. Risk belongs to the client, the insured, the company; that is, a human being who experiences their own risk may not perceive it and at other times may wish to outsource it to another entity, for instance, insurance. Insurance is a very important social tool that can help companies and individuals recover from social and capitalist challenges. We live in a world with many social and environmental differences; we suffer interferences that we deny, as in the example of the water factory that doesn't catch fire. But it can be flooded by its own product, its water can be contaminated by some chemical product—we hope not, but risks exist and must be observed, mapped and treated professionally.

*Luis Vitiritti has been a risk consultant and auditor since 1999. He studied Business Administration with an emphasis on Foreign Trade, working in this area before entering the risk and insurance segment. He holds an MBA in Risk and Insurance from ENS, as well as the ALARYS certification in Risk and Insurance in Latin America. Throughout his career, he has conducted over 2,000 technical visits with the intention of understanding clients, their scenarios and helping them minimize their exposures

Entidades destacam e ratificam parceria Institutions highlight and ratify partnership

O presidente Ricardo Montenegro e diretor da Aconseg SP receberam no primeiro almoço de 2026, com ampla participação dos associados, o presidente do Sincor SP, Boris Ber e o diretor Márcio Pires, em encontro realizado no Terraço Itália em São Paulo. Inicialmente o presidente da entidade anfitriã, considerou que o relacionamento institucional estabelecido entre ambas, vem apresentando inúmeros benefícios



Boris Ber (esq/left) e Ricardo Montenegro

desde seu início, oferecendo uma intensa contribuição aos corretores de seguros atendidos pelas assessorias que atuam no estado de São Paulo. Nesta oportunidade também enfatizou que a aproximação com as Aconseg's de outros estados, tem contribuído para o avanço da marca institucional e que a participação no Conec, realizado em setembro passado, "foi um marco histórico dessa trajetória, ao congregar congêneres e permitir maior interação entre todos" acrescentou. Também, em uma breve apresentação a respeito das atividades desenvolvidas em 2025, destacou a expressiva e importante participação na distribuição dos produtos de 25 seguradoras, por meio dos 23.000 corretores atendidos por 41 empresas de assessoria, que compõe o quadro associativo.

Em seguida, o presidente Boris realçou que a atual proximidade da Aconseg SP com o Sindicato, "vem beneficiado todos os envolvidos, bem como a realização de cursos quanto a utilização da ferramenta inteligência artificial (AI), para uma melhor capacitação do corretor, assim como da necessidade de haver mais conhecimento, da legislação que passou a vigorar a partir de dezembro do ano passado".

Na sequência foi aberto um espaço para manifestação dos presentes, voltados aos interesses das questões e interesses envolvidos nas atividades junto ao mercado.

O encerramento do evento, contou com uma homenagem ao presidente do Sincor-SP, Boris Ber, entregue pelo presidente da Aconseg-SP, Ricardo Montenegro. (Redação IC)

President Ricardo Montenegro and Aconseg SP's Board of Directors hosted the first 2026 luncheon, with broad participation from Members, the President of Sincor SP, Boris Ber and Director Márcio Pires, at a meeting held at Terraço Itália in São Paulo. Initially, the President of the host Institution considered that the institutional relationship established between the two has presented

numerous benefits since its inception, offering a significant contribution to insurance brokers served by the consultancies operating in the State of São Paulo. He also emphasized that the closer relationship with Aconsegs from other states has contributed to the advancement of the institutional brand and that participation in Conec, held last September, "was a historic milestone in this trajectory, bringing together similar organizations and allowing greater interaction among all," he added. Also, in a brief presentation regarding the activities carried out in 2025, he highlighted the significant and important participation in the distribution of products from 25 insurance companies, through the 23,000 brokers served by 41 advisory firms that make up the association.

Next, President Boris highlighted that the current close relationship between Aconseg SP and the Union "has benefited everyone involved, as well as the provision of courses on the use of artificial intelligence (AI) tools, for better training of brokers, as well as the need for greater knowledge of the legislation that came into effect in December of last year."

In continuity, a space was opened for those present to express their opinions, focusing on the issues and interests involved in market-related activities.

The event concluded with a tribute to Sincor-SP's president, Boris Ber, offered by the President of Aconseg-SP, Ricardo Montenegro. (IC writing team)

Premiação 'Galo de Ouro' anuncia seus vencedores 'Galo de Ouro' Awards announce winners

O 'Galo de Ouro', uma das principais premiações do mercado segurador brasileiro, foi anunciado em janeiro pelo Grupo MAG, ao completar 191 anos de atuação ininterrupta, os vencedores da edição 2025. Os nomes foram divulgados em uma transmissão ao vivo no canal oficial da companhia no YouTube, realizada na sede do Grupo, no Rio de Janeiro. O evento contou com a participação do Chairman e

CEO do Grupo, Helder Molina (foto), de Leonardo Lourenço, vice-presidente do Grupo, e de Carolina Vieira, diretora de Parcerias Estratégicas, além de líderes e parceiros convidados. Os executivos também participaram de uma gravação especial realizada aos pés do Cristo Redentor, como parte das ações comemorativas do aniversário da companhia. Os responsáveis pelo anúncio dos vencedores do 'Galo de Ouro' e dos destaques de venda da edição foram o diretor Comercial de Varejo, Marcio Batistuti e a diretora Comercial Corporate, Carice Weber. Foram apresentados 16 galistas e 68 destaques de venda, distribuídos em 16 categorias selecionadas nesta edição. Os galistas foram contemplados com uma viagem com acompanhante ao Japão e uma premiação em dinheiro de R\$ 20 mil.

"Iniciamos nosso aniversário aos pés do Cristo Redentor, agradecendo o último ano e pedindo que o novo ciclo da MAG, que se inicia, seja ainda mais promissor. Anunciar nossos galistas neste mesmo dia me deixa extremamente orgulhoso do que estamos construindo juntos, aqui na MAG. O 'Galo de Ouro' é uma premiação que valoriza e reconhece quem faz a diferença e está preparando as famílias brasileiras para os desafios do amanhã, por meio da proteção financeira", destaca Helder Molina.

Criado em 1974 por Nilton Molina, presidente do Instituto de Longevidade MAG, o 'Galo de Ouro', que conta com 51 anos de história, foi inspirado pela trajetória vitoriosa do pugilista brasileiro peso-galo Éder Jofre, considerado o melhor de todos os tempos em sua categoria, de acordo com a Confederação Mundial de Boxe. (Fonte: MAG/GBR)



FOTO: DIVULGAÇÃO

The 'Galo de Ouro' one of the main awards in the Brazilian insurance market, was announced in January by the MAG Group, as it celebrated 191 years of uninterrupted operation, revealing the winners of the 2025 edition. The names were announced in a live broadcast on the company's official YouTube channel, held at the Group's Headquarters in Rio de Janeiro. The event was attended by the Group's Chairman and

CEO, Helder Molina (photo), Leonardo Lourenço the Group Vice President and Carolina Vieira, Director of Strategic Partnerships, as well as invited leaders and partners. The executives also participated in a special recording made at the foot of the Monument Christ the Redeemer, as part of the company's anniversary celebrations. The announcement of 'Galo de Ouro' winners and sales highlights of this edition was made by the Retail Sales Director, Marcio Batistuti, and the Corporate Sales Director, Carice Weber. Sixteen Golden Rooster winners and 68 sales highlights were presented, distributed across 16 selected categories for this edition. The rooster breeders were awarded a trip for two to Japan and a cash prize of R\$ 20,000.

"We begin our anniversary celebrations at the foot of Christ, the Redeemer, giving thanks for the past year and praying that the new cycle of MAG, which is beginning, will be even more promising. Announcing our winners on this same day makes me extremely proud of what we are building together here at MAG. The 'Galo de Ouro' is an award that values and recognizes those who make a difference and are preparing Brazilian families for the challenges of tomorrow through financial protection," highlights Helder Molina.

Created in 1974 by Nilton Molina, President of the MAG Longevity Institute, the 'Galo de Ouro', which has a 51-year history, was inspired by the victorious career of Brazilian bantamweight boxer Éder Jofre, considered the best of all time in his category, according to the World Boxing Confederation. (Source: MAG/GBR)



Gallagher participa da 2026 Miami Reinsurance Week

Gallagher take part in 2026 Miami Reinsurance Week

IC - Miami Reinsurance Week se tornou o principal polo de resseguros da América Latina. Qual a importância do evento para o mercado e para a Gallagher?

Miami Reinsurance Week se consolidou como o principal ponto de encontro para resseguradoras, seguradoras, corretoras e especialistas que atuam em toda a América Latina. Miami se tornou um verdadeiro polo regional, possibilitando uma tomada de decisão mais rápida e bem fundamentada.

A Gallagher utiliza o evento para garantir que nossos clientes sejam representados e compreendidos por nossos parceiros (re)seguradores. Esse trabalho nos permite oferecer as melhores condições aos nossos clientes.

IC - Como foi a participação da Gallagher este ano — incluindo copatrocínio, os executivos presentes e as principais prioridades da empresa para o evento?

A Gallagher teve uma presença ativa e ampliada este ano, reforçando seu compromisso com a região e com a agenda da Miami Reinsurance Week. Nossa delegação reúne executivos e equipes de clientes que lideram operações na América Latina, Caribe e Brasil, refletindo a importância estratégica da região para a empresa.

Estou participando da conferência para fortalecer o relacionamento com resseguradoras globais, discutir oportunidades de crescimento e garantir o atendimento das necessidades de nossos clientes.

Além da liderança regional, contamos com a presença de representantes de resseguros, linhas financeiras e áreas especializadas, incluindo executivos brasileiros que trabalham diretamente com clientes no país. Nossa agenda inclui reuniões com mercados globais, apresentações técnicas, discussões sobre riscos emergentes e participação ativa em conversas sobre inovação.

IC - Quais são os temas mais relevantes na agenda, como desafios emergentes, inovação tecnológica e tendências de resseguros, e como a Gallagher está envolvida nessas discussões?

Os principais tópicos refletem os desafios globais do setor: capacidade de resseguros, ciclos de precificação de mercado, riscos climáticos cada vez mais severos, soluções paramétricas, avanços em dados e análises, tecnologias emergentes e tendências regulatórias em toda a região.

Esses tópicos ganharam destaque na FIDES 2025, onde foram discutidos sob uma perspectiva institucional. Em Miami, eles se traduzem em execução prática: estruturação de programas, colocações complexas, análise de retrocessão e identificação de



Dave Partington (esq/left) e/and Rodrigo Protasio

IC - Miami Reinsurance Week has become the main reinsurance hub for Latin America. What is the importance of the event for the market and for Gallagher?

Miami Reinsurance Week has established itself as the leading meeting point for reinsurers, insurers, brokers, and experts operating across Latin America. Miami has become a true regional hub, enabling faster and better-informed decisionmaking. Gallagher uses the event to ensure our clients are represented and understood by our (re)insurer partners. That work allows us to deliver the best terms and conditions for our clients.

IC - What will Gallagher's participation look like this year — including co-sponsorship, the executives attending, and the company's main priorities for the event?

Gallagher had an active and expanded presence this year, reinforcing its commitment to the region and to the Miami Reinsurance Week agenda. Our delegation brings together executives and client teams who lead operations across Latin America, the Caribbean, and Brazil, reflecting the strategic importance of the region for the company.

I am attending the conference to strengthen relationships with global reinsurers, discuss growth opportunities, and ensure we deliver for our clients.

Alongside regional leadership, we are joined by representatives from reinsurance, financial lines, and specialty areas, including Brazilian executives who work directly with clients in the country. Our agenda includes meetings with global markets, technical presentations, discussions on emerging risks, and active participation in conversations on innovation.

IC - What are the most relevant themes on the agenda, such as emerging challenges, technological innovation and reinsurance trends, and how is Gallagher involved in these discussions?

The main topics reflect global industry challenges: reinsurance capacity, market pricing cycles, increasingly severe climate risk, parametric solutions, advances in data and analytics, emerging technologies, and regulatory trends across the region.

These topics gained prominence at FIDES 2025, where they were discussed from an institutional perspective. In Miami, they translate into practical execution: program

oportunidades para reduzir a lacuna de proteção.

A Gallagher contribui ativamente, fornecendo aos clientes insights técnicos, ferramentas analíticas e uma abordagem consultiva que conecta a expertise global às necessidades do mercado local.

IC - Como as discussões na Miami Reinsurance Week podem impactar positivamente as operações da Gallagher e gerar valor para os clientes, especialmente no Brasil?

Cada edição da Miami Reinsurance Week influencia decisões sobre capacidade, apetite ao risco, resseguro facultativo e programas de tratados em toda a América Latina.

Para o Brasil, um dos mercados de resseguro mais sofisticados da região, essas conversas moldam diretamente as negociações e as estruturas de programas para o próximo ano.

A Gallagher utiliza este evento para antecipar tendências, compreender os movimentos estratégicos das resseguradoras e refinar abordagens que aprimorem a competitividade, a proteção e a estabilidade para os clientes brasileiros.

Isso é reforçado pelo investimento contínuo da Gallagher no Brasil, incluindo o fortalecimento da liderança local e das capacidades de resseguro de tratados.

Em última análise, Miami nos permite oferecer soluções mais robustas, personalizadas e focadas no cliente.

IC - O evento é conhecido por seu alto nível de networking. Qual a importância desse relacionamento direto com resseguradoras, seguradoras e corretoras para a Gallagher e seus stakeholders?

No setor de seguros e resseguros, o *networking* vai muito além da troca de cartões de visita — é a base da confiança. Miami proporciona um ambiente onde tomadores de decisão de alto nível se conectam, possibilitando soluções mais rápidas e colaborativas.

Esses relacionamentos são essenciais para que a Gallagher:

- fortaleça parcerias de longo prazo
- expanda o acesso aos mercados globais de resseguros
- negocie melhores condições para os clientes
- compartilhe *insights* em tempo real
- alinhe equipes globais e regionais

Em última análise, os *stakeholders* se beneficiam de uma rede mais conectada, eficiente e ágil.

IC - Como eventos como a recente conferência da FIDES na Costa Rica se conectam com a agenda aprofundada durante a Miami Reinsurance Week?

A FIDES e a Miami Reinsurance Week se complementam. A FIDES explorou temas estruturais — regulamentação, integração regional, desafios sociais e o papel mais amplo do seguro — em um contexto mais institucional.

A Miami Reinsurance Week concentra-se em questões técnicas e operacionais: capacidade, precificação, retrocessão, exposições a catástrofes, inovação e comportamento do mercado global em relação à América Latina.

Ao participar de ambos os eventos, a Gallagher garante uma visão holística: a FIDES fornece a visão; a Miami Reinsurance Week impulsiona a execução.

**Dave Partington, Gallagher CEO for Canada, Latin America and the Caribbean*

Rodrigo Protasio, CEO for Gallagher Retail in Brazil

structuring, complex placements, retrocession analysis, and identifying opportunities to close the protection gap.

Gallagher actively contributes by providing clients with technical insights, analytical tools, and a consultative approach that connects global expertise with local market needs.

IC - How can the discussions at Miami Reinsurance Week positively impact Gallagher's operations and generate value for clients, especially in Brazil?

Each edition of Miami Reinsurance Week influences decisions around capacity, risk appetite, facultative reinsurance, and treaty programs across Latin America.

For Brazil, one of the region's most sophisticated reinsurance markets, these conversations directly shape negotiations and program structures for the coming year.

Gallagher uses this event to anticipate trends, understand reinsurers' strategic movements, and refine approaches that enhance competitiveness, protection, and stability for Brazilian clients.

This is reinforced by Gallagher's continued investment in Brazil, including strengthening local leadership and treaty reinsurance capabilities.

Ultimately, Miami allows us to deliver more robust, customized, client-focused solutions.

IC - The event is known for its high-level networking. What is the importance of this direct relationship with reinsurers, insurers and brokers for Gallagher and its stakeholders?

In the insurance and reinsurance industry, networking goes far beyond exchanging business cards — it is the foundation of trust. Miami provides an environment where senior decision makers connect, enabling faster and more collaborative solutions.

These relationships are essential for Gallagher to:

- strengthen long-term partnerships
- expand access to global reinsurance markets
- negotiate better terms for clients
- share realtime insights
- align global and regional teams

Ultimately, stakeholders benefit from a more connected, efficient, and responsive network.

IC - How do events like the recent FIDES conference in Costa Rica connect with the agenda deepened during Miami Reinsurance Week?

FIDES and Miami complement one another. FIDES explored structural subjects — regulation, regional integration, societal challenges, and the broader role of insurance — within a more institutional setting.

Miami Reinsurance Week focuses on technical and operational matters: capacity, pricing, retrocession, catastrophe exposures, innovation, and global market behavior toward Latin America.

By participating in both, Gallagher ensures a holistic view: FIDES provides the vision; Miami drives the execution.

**Dave Partington, Gallagher CEO for Canada, Latin America and the Caribbean*

Rodrigo Protasio, CEO for Gallagher Retail in Brazil

Entidade realiza assembleia e promove debate entre os associados

Entity holds Assembly and promotes debate among members



Mentor Álvaro Fonseca (centro/in center)

No primeiro almoço do ano, realizado no início de fevereiro, no Terraço Itália, em São Paulo, os associados do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) se reuniram em Assembleia Geral Ordinária (AGO) para a apresentação e aprovação do Balanço do Exercício 2025. A presidência e a secretaria da AGO foram exercidas respectivamente pelos ex-mentores Adevaldo Calegari e Evaldir Barboza de Paula. Coube ao secretário Gilberto Januário e à diretora tesoureira Ivone Arello apresentarem as movimentações financeiras do Clube no último ano, destacando que houve superávit de caixa. "Apesar dos desafios iniciais, na segunda metade do ano, o mentor Álvaro Fonseca fez um excelente trabalho, mantendo o caixa superavitário", afirmou Januário. Em seguida, colocada em votação, as contas foram aprovadas por unanimidade. O mentor aproveitou o momento para realizar um breve balanço das atividades, concluindo que 2025 foi bastante produtivo. Segundo ele, neste ano o CCS-SP seguirá cumprindo seu papel de informar e prover conhecimento aos corretores. "Até porque teremos muito o que discutir, caso da nova Lei de Seguros, da Reforma Tributária e das APVs", reforçou. Em relação à nova Lei de Seguros, o associado Adilson Neri informou que a ENS promoverá live sobre o tema com enfoque no corretor de seguros. Sobre o mesmo assunto, o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, que compôs a mesa de trabalho, adiantou que a próxima reunião Intersindical com a participação de seguradoras também abordará a nova lei. Segundo Boris, o Sincor-SP adotará a IA em diversos projetos ao longo do ano. Um deles, ainda em fase de finalização, é o Sincor 5.0, criado pela diretoria e colaboradores. "Por meio da IA é possível realizar, por exemplo, o comparativo de condições gerais das apólices, buscando informações diretamente da Susep", completou. (MA)

At the first luncheon of the year, held in early February at Terraço Itália in São Paulo, members of the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP) met for an Ordinary General Assembly (AGO) to present and approve the 2025 Financial Statement. The AGO's presidency and secretariat were respectively held by former Mentors, Adevaldo Calegari and Evaldir Barboza de Paula. Secretary Gilberto Januário and Treasurer Ivone Arello presented the Club's financial transactions for the past year, highlighting a cash surplus. "Despite the initial challenges, in the second half of the year, Mentor Álvaro Fonseca did an excellent job, maintaining a cash surplus," stated Januário. The accounts were then put to a vote and unanimously approved. The Mentor took the opportunity to briefly review the activities, concluding that 2025 was quite productive. According to him, this year CCS-SP will continue to fulfill its role of informing and providing knowledge to brokers. "Especially since we will have much to discuss, such as the New Insurance Law, the Tax Reform and the APVs," he reinforced. Regarding the New Insurance Law, associate Adilson Neri informed that ENS will host a live event on the topic, focusing on insurance brokers. On the same subject, the Sincor-SP's President, Boris Ber, who was part of the working group, announced that the next Inter-Union meeting with the participation of insurance companies will also address the New Law. According to Boris, Sincor-SP will adopt AI in several projects throughout the year. One of them, still in the final stages, is Sincor 5.0, created by the Board and collaborators. "Through AI it is possible to, for instance, compare the general conditions of policies, seeking information directly from Susep," he added.

SODRÉ SANTORO
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais



Animais



Luxo

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



SODRESANTORO
SODRESANTORO
LEILAOSODRESANTORO
(11) 2464-6464
(11) 97777-1244

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

Encontro sobre liderança, sucessão e o futuro do corretor de seguros

Meeting on leadership, succession and the insurance broker future

A União dos Corretores de Seguros (UCS) abriu oficialmente o calendário de eventos de 2026 com um encontro especial do 'Trocando Ideias', realizado no final de janeiro, no Charles Pizza Grill, em São Paulo.

O presidente Augusto Esteves, celebrou que este momento ficará marcado na história da entidade.

O convidado foi Rivaldo Leite, um dos executivos mais respeitados do mercado de seguros brasileiro, que apresentou a palestra 'Uma história sem fim' para um público expressivo de corretores, lideranças do setor e demais presentes.

O encontro foi um momento simbólico de celebração de trajetória, legado e visão de futuro. Rivaldo Leite encerrou, ao final de 2025, um ciclo histórico como CEO da Porto Seguro e, a partir de janeiro de 2026, passou a atuar como Consultor Estratégico da companhia, além de manter responsabilidades no Conselho da Seguradora e na operação da Porto no Uruguai.

Durante sua apresentação, Rivaldo fez um balanço profundo e pessoal de seus 48 anos de carreira, compartilhando aprendizados construídos desde o início da vida profissional até os cargos de liderança executiva. Em um tom próximo e inspirador, destacou a importância de reconhecer as próprias raízes, valorizar pessoas, preparar sucessores e entender a liderança como um processo contínuo, e não como um ponto final.

"Não acredito em sucesso que não esteja ligado à felicidade. Trabalhei a vida inteira com aquilo que amo e isso só foi possível porque sempre houve diálogo, confiança e parceria com os corretores de seguros", afirmou Rivaldo Leite.

Um dos pontos centrais da palestra foi a reflexão sobre sucessão e liderança responsável. Destacou que "o verdadeiro papel do líder é preparar pessoas para que o negócio continue forte, mesmo sem sua presença direta". (Ruco Assessoria)



Augusto Esteves e/and Rivaldo Leite

The Brazilian Insurance Brokers Union (UCS) officially opened its 2026 events calendar with a special 'Exchanging Ideas' meeting, held at the end of January at Charles Pizza Grill in São Paulo. President Augusto Esteves celebrated that this moment will be marked in the Entity's history.

The guest speaker was Rivaldo Leite, one of the most respected executives in the Brazilian Insurance market, who presented the lecture 'A Never-Ending Story' to a large audience of brokers, industry leaders, and other attendees.

The meeting was a symbolic

moment to celebrate trajectory, legacy and future vision. Rivaldo Leite concluded a historic cycle as Porto Seguro CEO at the end of 2025 and, starting in 2026 January, began working as a Strategic Consultant to the company, in addition to maintaining responsibilities on the Insurance Company's Board and in Porto's operations in Uruguay. During his presentation, Rivaldo gave a deep and personal account of his 48-year career, sharing lessons learned from the beginning of his professional life to his executive leadership positions. In an approachable and inspiring tone, he highlighted the importance of recognizing one's own roots, valuing people, preparing successors and understanding leadership as a continuous process, not a final destination.

"I don't believe in success that isn't linked to happiness. I have worked my whole life doing what I love, and that was only possible because there has always been dialogue, trust and insurance brokers partnership," stated Rivaldo Leite.

One of the central points of the lecture was reflection on succession and responsible leadership. He emphasized that "the true role of a leader is to prepare people so that the business continues to be strong, even without their direct presence."

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.

50 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul, 92 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, Ásia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

Rua Jesuíno Arruda, 769 - 9°/13°/14° andares - CEP 04532-082 - Itaim Bibi
São Paulo - SP - Brasil - Fone (11) 3079-6944 / (11) 99821-4036
engeval@engeval.com.br - www.engeval.com.br - www.arcalaudis.com



ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES



Cansaço constante

Irritação frequente

Falta de concentração

Como você está se sentindo?

Dificuldade de dormir

Sensação de sobrecarga

Desânimo sem motivo claro

Check-in de Saúde Mental AXA

Um questionário rápido e anônimo para avaliar seu bem-estar emocional



ENTENDER É O
Primeiro cuidado