

revista

INSURANCE CORP

ano XII - edição 65 - março/abril 2026 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Especialização por indústria e capacidade técnica

GALLAGHER ACELERA NO BRASIL E PROJETA CRESCIMENTO

Specialization by Industry and technical capacity

GALLAGHER ACCELERATES IN BRAZIL AND PROJECTS GROWTH

Luiz Araripe, Country Manager da Gallagher no Brasil e Rodrigo Protasio, CEO da operação de Retail da Gallagher Brasil

Especial : O cenário de guerra envolvendo o Irã e os impactos nos setores de transporte e logística
Special : The war scenario involving Iran and its impacts on the transportation and logistics sectors

PORTAL DE NEGÓCIOS BRADESCO SEGUROS



O escritório digital para todo corretor.

- Plataforma 100% online para facilitar o gerenciamento da sua carteira.
- Oportunidade de leads para geração de novos negócios.
- Consulta de informações essenciais para o seu dia a dia.

Siga @comvocecorretor no Instagram e acompanhe as novidades.



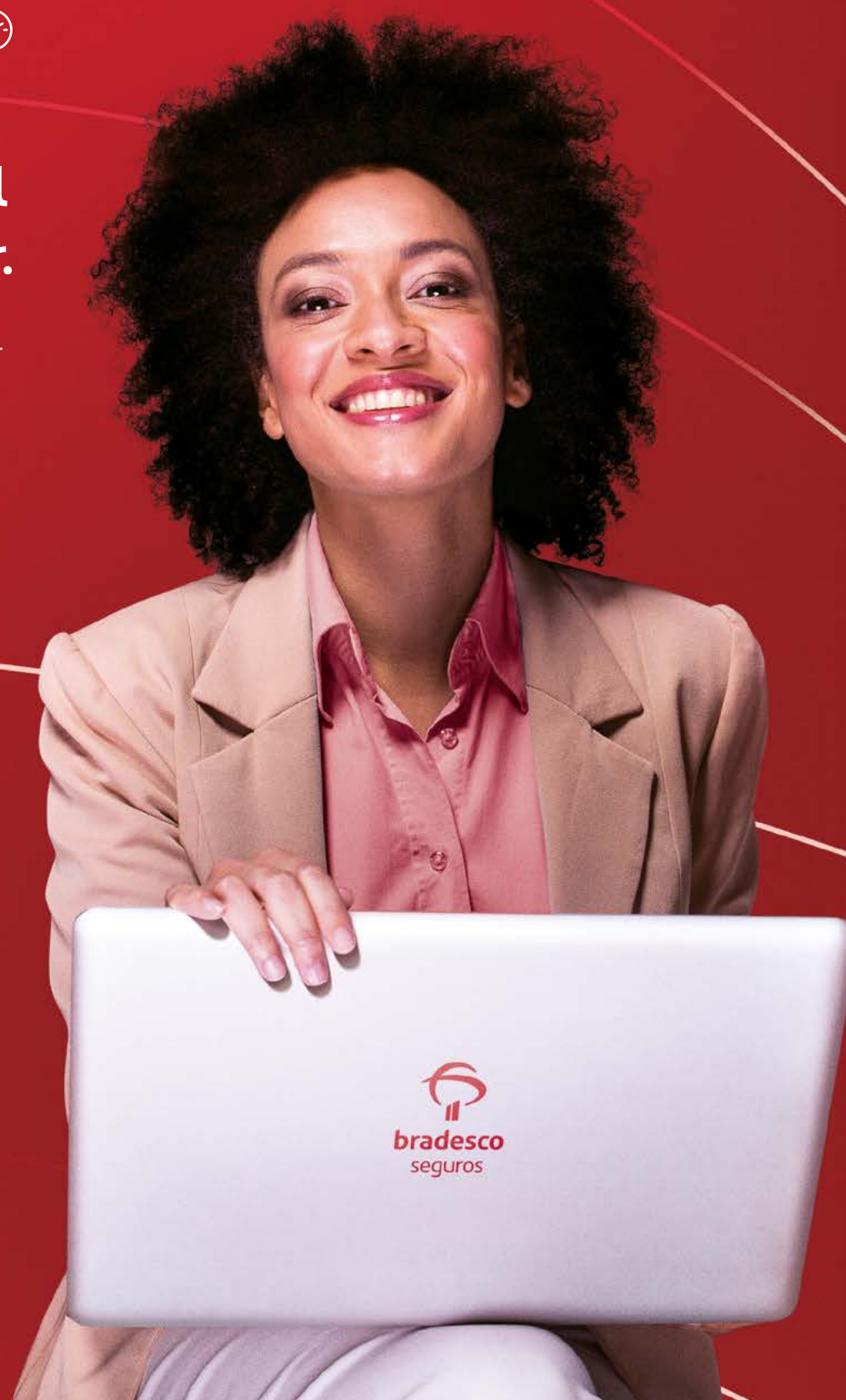
bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

Acesse o site
ou escaneie o QR Code



SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor: 0800 727 9966 | Ouvidoria: 0800 701 7000. Para atendimento à pessoa com Deficiência Auditiva ou de Fala, acesse o nosso site. CNPJ: 33.055.146/0001-93



MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

MERCADO SEGURADOR APRESENTA BONS RESULTADOS

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

Cabe registrar que o mercado segurador brasileiro faturou R\$ 223,6 bilhões em 2025, R\$ 16 bilhões a mais em relação ao ano anterior. A alta de 7,7% no faturamento foi impulsionada, principalmente, pelos prêmios emitidos nos segmentos de Vida, Automóvel e Corporativo de Danos e Responsabilidades, que, juntos, responderam por 85% do crescimento observado no ano, conforme dados do **IRB+Inteligência**, plataforma de dados do IRB(Re). Em 2025, o setor segurador seguiu desempenhando seu papel no suporte às atividades econômicas e na proteção de pessoas e empresas. Os prêmios cedidos ao resseguro somaram R\$ 29,7 bilhões, alta de 12,6%, evidenciando maior utilização do resseguro como instrumento de gestão de risco. Já o lucro líquido das seguradoras alcançou R\$ 39,8 bilhões, resultado 10,9% superior ao registrado em 2024, de acordo com o mesmo levantamento.

A revista **Insurance Corp** destaca nesta edição como matéria de capa, as atividades desenvolvidas pela Gallagher Corretora de Seguros, uma das maiores deste segmento, revelando novidades para melhor atender as demandas do mercado, sendo que as vésperas de completar 100 anos, a companhia global consolida sua presença no país com crescimento acelerado, aquisições estratégicas, novas sedes e uma abordagem integrada de gestão de riscos, seguros e ESG.

Esta edição destaca também a crescente e importante presença das mulheres no mercado, decorrente da participação de lideranças femininas.

Em cerimônia especial, a ANSP realiza a Noite Acadêmica, empossando 22 novos Acadêmicos, além de outros temas de interesse.

Por último e não menos importante, tendo em vista o conflito em curso no Oriente Médio, publicamos um importante artigo, que aborda este assunto!

Boa leitura a todos!

INSURANCE MARKET REPORTS STRONG RESULTS

There are indications that the market will continue its expansion process, growing across several lines of business and achieving greater permeation of its products in society, with insurance brokers and re-insurance brokers serving as indispensable allies, key partners and essential market players.

It is worth noting that the Brazilian insurance market generated R\$ 223.6 billion in revenue in 2025, representing R\$ 16 billion more than the previous year. The 7.7% revenue growth, was driven mainly by premiums written in the Life, Automobile and Corporate Property & Casualty Liability segments, which together accounted for 85% of the growth recorded during the year, according to data from **IRB+Inteligência**, the IRB(Re) data platform.

In 2025, the insurance sector continued to play its role in supporting economic activities and protecting individuals and companies. Premiums ceded to reinsurance totaled R\$ 29.7 billion, an increase of 12.6%, highlighting the greater use of reinsurance as a risk management tool.

Meanwhile, insurers' net income reached R\$ 39.8 billion, a result 10.9% higher than that recorded in 2024, according to the same survey.

In this edition, **Insurance Corp** magazine highlights as its cover story the activities developed by Gallagher Corretora de Seguros, one of the largest brokers firm in this segment, presenting innovations designed to better meet market demands. As it approaches its 100th anniversary, the global company is strengthening its presence in Brazil through accelerated growth, strategic acquisitions, new offices and an integrated approach to risk management, insurance and ESG.

This edition also highlights the growing and increasingly important presence of women in the market, driven by female leadership communion.

In a special ceremony, ANSP is holding its Academic Night, inducting 22 new Academicians, in addition to covering other topics of interest.

Last but certainly not least, in light of the ongoing conflict in the Middle East, we are publishing an important article addressing this matter.

Enjoy your reading!

André Pena
Publisher

6	DIÁLOGO / DIALOGUE "A presença feminina era menor e restrita a cargos pouca relevância" "The woman presence was smaller and restricted to undersized importance positions"
8	CONTRIBUIÇÃO / CONTRIBUTION Boris Ber visita a sede da Sodré Santoro Leilões Boris Ber visits Sodré Santoro Leilões Headquarters
10	CAPA / COVER STORY Gallagher acelera no Brasil e projeta seu próximo século de crescimento Gallagher accelerates in Brazil and projects its next century of growth
16	MULHERES NO COMANDO / WOMEN IN CHARGE Mulheres como agentes transformadoras Women as agents of change
18	PROTEÇÃO / SAFETY Com foco em inovação, PASI lança produto NR-1 com apoio financeiro em caso de Burnout Focus on innovation, PASI launches NR-1 product with financial support in Burnout cases
20	ACONTECIMENTO / HAPPENING 6º Congresso dos Corretores na Bahia reúne lideranças e apresenta estratégias para o setor The 6th Brokers' Congress in Bahia brings together leaders and presents strategies for the sector
22	RAIO-X / X-RAY O cenário de guerra envolvendo o Irã e os impactos nos setores de transporte e logística do mercado segurador internacional - com destaque para a posição do Lloyd's of London The war scenario involving Iran and its impacts on the transportation and logistics sectors of the international insurance market - with particular emphasis on the position of Lloyd's of London
27	2026 INSURANCE CORP AWARDS HOMENAGEM AOS DESTAQUES DO SETOR / TRIBUTE TO MARKET HIGHLIGHTS A TRIBUTE TO THE INDUSTRY'S HIGHLIGHTS/ Tribute to Market Highlights
28	RECONHECIMENTO / RECOGNITION Valores e Transformações: 45 Anos de uma Trajetória Values and Transformations: 45 Years of a Journey
30	ANSP Noite Acadêmica empossa 22 novos Acadêmicos Academic Night inducts 22 new Members
32	REGISTRO / RECORD SegPartners inaugura nova sede em São Paulo SegPartner open new Headquarters in São Paulo
33	ACONSEG SP Realização da primeira 'Tribuna Livre' de 2026 First 2026 'Tribuna Livre' accomplishment
34	TRANSPORTE / TRANSPORTATION Logística, gestão de riscos e seguros no centro das atenções Logistics, risk management and insurance in the spotlight
36	ACONSEG Mapfre expõe oportunidades em reunião na Aconseg-SP Mapfre presents opportunities at meeting held by Aconseg-SP
37	PERISCÓPIO / PERISCOPE
38	UCS UCS reúne executivos da Mapfre UCS gather Mapfre Executives

INSURANCE CORP

Ano XII - Edição 65
março/abril 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: redacao@insurancecorp.com.br

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



OFFICIAL GLOBAL
TRAINING PARTNER

No Liverpool FC
e no seu negócio,
a vitória é resultado
de preparo e parceria.
AXA, JUNTOS A CADA PASSO.

“A presença feminina era menor e restrita a cargos pouca relevância”

“The woman presence was smaller and restricted to undersized importance positions”

Por/by Márcia Kovacs

Simone Cristina Fávaro, é proprietária da Facsi Corretora de Seguros, com sede em Jundiaí/SP e 1ª vice-presidente do Sincor-SP, compartilha sua trajetória de 30 anos à frente da corretora



Simone Cristina Fávaro is Facsi Corretora de Seguros owner, based in Jundiaí/SP and 1st vice-president of Sincor -SP, shares her 30-year journey leading the brokerage firm

Insurance Corp - Como foi o início da sua trajetória no mercado de seguros e quais foram os maiores desafios ao começar do zero?

Simone Fávaro - Iniciei minha trajetória como auxiliar de escritório na SulAmérica Seguros, que foi uma grande escola. Com dedicação, fui promovida a Inspetora de Produção, função que me aproximou dos corretores e despertou meu olhar para o empreendedorismo. Após sete anos de aprendizado, tomei a decisão mais difícil e acertada da minha vida: abrir minha própria corretora. O início foi desafiador, com poucos recursos financeiros e humanos. O que me sustentou foi a determinação, o instinto empreendedor e o apoio da minha família.

IC - Em que momento você percebeu que sua corretora deixaria de ser apenas um projeto para se tornar uma empresa relevante no setor?

SF - Esse momento aconteceu gradualmente, à medida que conquistávamos a confiança dos clientes e estruturávamos processos mais sólidos. Quando percebemos que o crescimento era consistente, com aumento da carteira e reconhe-

most difficult and correct decision of my life: to open my own brokerage firm. The beginning was challenging, with few financial and human resources. What kept me going was determination, entrepreneurial instinct and the support of my family.

IC - At what point did you realize that your brokerage firm would cease to be just a project and become a relevant company in the sector?

SF - This moment happened gradually, as we gained the trust of our clients and structured more solid processes. When we realized that the growth was consistent, with

Insurance Corp - How did your journey in the insurance market begin and what were the biggest challenges when starting from scratch?

Simone Fávaro - I began my career as an office assistant at SulAmérica Seguros, which was a great learning experience. Being very committed, I was promoted to the position of Produce Inspector, a role that brought me closer to brokers and sparked my interest in entrepreneurship. After seven years of learning, I made the

cimento do mercado, ficou claro que deixávamos de ser um projeto para nos consolidarmos como empresa.

IC - Quais estratégias foram fundamentais para o crescimento sustentável do seu negócio ao longo dos anos?

SF - Sempre priorizamos a qualidade do atendimento e o relacionamento próximo com os segurados. Investimos em processos, na formação da equipe e na construção de uma cultura voltada à proteção da vida e do patrimônio. O crescimento veio de forma estruturada, com foco em confiança, consistência e visão de longo prazo.

IC - O mercado segurador ainda apresenta desafios para mulheres em posições de liderança. Você enfrentou barreiras nesse sentido? Como lidou com elas?

SF - Sim, sem dúvida. Há 30 anos, a presença feminina era muito menor e restrita a cargos de menor relevância. As mulheres precisavam provar constantemente sua capacidade. Enfrentamos também desafios como preconceito, conciliação entre carreira e maternidade e, infelizmente, situações de assédio. Superei essas barreiras com preparo, determinação e coragem para ocupar espaços. Hoje vemos uma evolução importante, com mulheres em posições de destaque no setor.

IC - Como você enxerga a evolução da participação feminina no mercado de seguros ao longo da sua carreira?

SF - A evolução é clara e muito positiva. Hoje vemos mulheres liderando seguradoras, corretoras e ocupando cargos estratégicos. A cada evento do setor, a presença feminina cresce de forma significativa. Tenho orgulho de fazer parte dessa transformação e de ver tantas profissionais preparadas ocupando espaços que antes eram pouco acessíveis.

IC - Na sua visão, quais são as principais transformações que estão moldando o futuro das corretoras de seguros no Brasil?

SF - O setor passa por uma transformação importante, impulsionada pela tecnologia, pela digitalização e por um cliente cada vez mais exigente. As corretoras precisam se adaptar rapidamente, investir em inovação e, ao mesmo tempo, manter o atendimento humanizado. A combinação entre tecnologia e relacionamento será determinante para o futuro.

IC - Qual conselho você daria para outras mulheres que desejam empreender no setor de seguros e construir uma trajetória sólida como a sua?

SF - Acreditem no seu potencial, invistam em conhecimento e não tenham medo de assumir desafios. O caminho não é fácil, mas é possível. A preparação, a disciplina e a coragem fazem toda a diferença. O mercado está cada vez mais aberto e há espaço para mulheres que querem crescer e liderar.

an increase in our portfolio and market recognition, it became clear that we were ceasing to be a project and were consolidating ourselves as a company.

IC - What strategies have been fundamental to the sustainable growth of your business over the years?

SF - We have always prioritized service quality and close relationships with our policyholders. We invest in processes, team training and building a culture focused protecting life and assets. Growth has been structured, focusing on trust, consistency and a long-term vision.

IC - The insurance market still presents challenges for women in leadership positions. Have you faced barriers in this regard? How did you deal with them?

SF - Yes, no doubt. Thirty years ago, the female presence was much smaller and restricted to less important positions. Women constantly needed to prove their ability. We also faced challenges such as prejudice, balancing career and motherhood and, unfortunately, situations of harassment. I overcame these barriers with preparation, determination and courage to occupy spaces. Today we see significant progress, with women in prominent positions in the sector.

IC - How do you see the evolution of female participation in the insurance market throughout your career?

SF - The evolution is clear and very positive. Today we see women leading insurance companies, brokerage firms and occupying strategic positions. At each industry event, the female presence grows significantly. I am proud to be part of this transformation and to see so many prepared professionals occupying spaces that were previously less accessible.

IC - In your view, what are the main transformations shaping the future of insurance brokerage activity in Brazil?

SF - The sector is undergoing a significant transformation, driven by technology, digitalization and increasingly demanding customers. Brokers need to adapt quickly, invest in innovation and at the same time maintain personalized service. The combination of technology and relationship will be crucial for the future.

IC - What advice would you give to other women who want to start a business in the insurance sector and build a solid career like yours?

SF - Believe in your potential, invest in knowledge and don't be afraid to take on challenges. The path isn't easy, but it's possible. Preparation, discipline and courage make all the difference. The market is increasingly open and there's room for women who want to grow and lead.

Boris Ber visita a sede da Sodré Santoro Leilões

Boris Ber visits Sodré Santoro Leilões Headquarters

Por/by Márcia Kovacs

Em continuidade ao propósito de estreitar relacionamentos junto ao mercado e indústria seguradora, por meio do projeto de aproximação de diversos players, que vem sendo desenvolvido pela Sodré Santoro Leilões e Revista Insurance Corp, Boris Ber, presidente do Sincor SP, foi recebido por Luiz Fernando Sodré Santoro e Otávio Sodré Santoro, em visita à sede da organização. Neste encontro foram abordados vários aspectos voltados a atividade leiloeira, seus efeitos positivos, entre outros.



Esquerda p direita / left to right: Luis Fernando Sodré Santoro, Boris Ber e/and Otávio Sodré Santoro

Boris expressou surpresa em conhecer mais a respeito das operações de leilões e observou os detalhes que desconhecia em detalhes até então. "Fiquei muito feliz por estar aqui, neste ambiente magnífico, não sabia o tamanho das operações de um leiloeiro. É algo magnífico, algo importante revestido de função social, porque ajuda não só comercialização de produtos, mas também muitos casos para as seguradoras, a mitigação dos prejuízos. Enfim, eu não conhecia a relevância desta atividade, mas tudo pode ser objeto de leilão", enfatizou.

Sodré Santoro Leilões

A Sodré Santoro Leilões, reconhecida como a maior casa de leilões da América Latina, celebrou 47 anos de uma história marcada por credibilidade e sucesso. Ao longo deste período, se manteve em constante inovação, adaptando-se às demandas do mercado e oferecendo serviços de excelência aos seus clientes. 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.

A organização realiza leilões virtuais diários e possui tecnologia própria para proporcionar a melhor experiência em leilões, tanto para quem compra quanto para quem vende, contribuindo para a questão da sustentabilidade tão praticada atualmente pela indústria do seguro.

Continuing the goal of strengthening relationships with the insurance market and industry through a project to bring together various players, which has been developed by Sodré Santoro Leilões and Insurance Corp magazine, Sincor's SP President Boris Ber, was received by Luiz Fernando Sodré Santoro and Otávio Sodré Santoro during a visit to the organization Headquarters. This meeting addressed various aspects related to auctioneering, its positive effects and other topics.

Boris expressed surprise at learning more about auction operations and noted details he was previously unaware of.

"I was very happy to be here, in this magnificent environment. I didn't know the scale of an auctioneer's operations. It's something magnificent, something important with a social function, because it helps not only products commercialization, but also, in many cases, the mitigation of losses for insurance companies. In short, I didn't know the relevance of this activity, but anything can be the subject of an auction," he emphasized.

Sodré Santoro Leilões

Sodré Santoro Leilões, recognized as the largest auction house in Latin America, celebrated 47 years of a history marked by credibility and success. Throughout this period, it has maintained constant innovation, adapting to market demands and offering excellent services to its clients. 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.

The organization holds daily virtual auctions and possesses its own technology to provide the best auction experience for both buyers and sellers, contributing to the sustainability practices so prevalent in the insurance industry today.

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, Asia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

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



ENGEVAL
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Mulheres como agentes transformadoras

Women as agents of change

*Jane Lucas

O mercado de seguros tem, em sua essência, uma base que vai muito além de números, contratos e cálculos atuariais: sua verdadeira sustentação está na função social que exerce. Cada apólice emitida ainda que voltada a garantir à proteção de bens materiais, carrega de forma intrínseca, o compromisso com o cuidado, porque na prática, protege pessoas — seus sonhos, suas trajetórias, sua estabilidade emocional. Fala de segurança, de bem-estar e de tranquilidade. E é justamente nesse ponto que encontramos uma conexão profunda com a atuação das mulheres.

As mulheres historicamente ocupam lugares de cuidado, organização e sustentação da vida cotidiana. Somos maioria nos lares, assumindo, muitas vezes, a responsabilidade direta pela gestão da rotina familiar e estamos também em maior número na educação básica, contribuindo de forma decisiva para a formação das crianças. No entanto, apesar dessa presença tão significativa na formação das estruturas de sustentação da sociedade, seguimos sendo minoria nos espaços formais de poder e decisão, principalmente em mercados supervisionados BACEN e SUSEP, assim como



The insurance market, at its core, has a foundation that goes far beyond numbers, contracts, and actuarial calculations: its true foundation lies in the social function it performs. Each policy issued, even if aimed at guaranteeing the protection of material assets, also brings intrinsically a commitment to care, because in practice, it protects people—their dreams, their paths, their emotional stability. It speaks of security, well-being and peace of mind. And it is precisely at this point that we find a profound connection with the role of women.

Women have historically occupied roles of caregiving, organization, and support in daily life. We are the majority in households, often assuming direct responsibility for managing the family routine, and we are also more numerous in basic education, contributing decisively to the upbringing of children. However, despite this significant presence in shaping the support structures of society, we remain a minority in formal spaces of power and decision-making, especially in markets supervised by the

Central Bank of Brazil (BACEN) and the Superintendence of Private Insurance (SUSEP), as well as in politics and high-level leadership positions in the country. This contrast reveals a reality that needs to be validated and transformed. It is fundamental to deconstruct the limited idea of power associated only with prominent positions or public visibility. True power also lies—and often primarily—in the hands of women who work at the grassroots level, in operations, in daily execution. These are the women operational managers, those who make everything happen, who connect processes, who solve problems, who support teams, and who ensure that the social and economic gears keep turning.

na política e em cargos de alta liderança no país. Esse contraste revela uma realidade que precisa ser validada e transformada. É fundamental desconstruir a ideia limitada de poder associada apenas a cargos de destaque ou visibilidade pública. O verdadeiro poder também está — e muitas vezes principalmente — nas mãos das mulheres que atuam na base, na operação, na execução diária. São as mulheres gestoras operacionais, aquelas que fazem tudo acontecer, que conectam processos, que resolvem problemas, que sustentam equipes e que garantem que as engrenagens sociais e econômicas continuem em movimento.

Essas mulheres são, de fato, agentes transformadoras.

Elas não apenas ocupam, mas ressignificam a forma como esses ambientes funcionam. Com força, sensibilidade, resiliência e inteligência emocional, trazem novas perspectivas, promovem mudanças e constroem caminhos mais inclusivos e humanos.

Reconhecer esse papel é também compreender que temos, enquanto mulheres, a capacidade e a responsabilidade de atuar como fios que tecem o tecido social. Somos parte ativa na construção de redes de apoio, de relações mais justas e de uma sociedade mais

equilibrada. E, ao mesmo tempo, carregamos o potencial de romper com padrões históricos que nos limitaram por tanto tempo e ocupar as esferas decisórias de poder.

Dilacerar os estereótipos impostos pelo patriarcado não é apenas um ato de resistência, mas um movimento de transformação coletiva, onde primeiro temos que ter a consciência política, para lutar, enquanto coletivo feminino, pelos espaços sociais. É afirmar que podemos ocupar todos os espaços, que nossas vozes precisam ser ouvidas e que nossas escolhas têm valor.

Assim, ao olharmos para o mercado de seguros e para a sociedade como um todo, fica evidente que nós, mulheres, não somos apenas participantes desse processo, mas protagonistas de uma mudança necessária e urgente. Somos, ao mesmo tempo, base e impulso, cuidado e ação, presença e transformação e os homens também precisam estar conosco nesta batalha como apoiadores desta evolução.

*Jane Lucas é diretora da Cajan Corretora de Seguros, Instituto Transcendere e escritora, sediada na cidade de Porto Alegre (RS)

Central Bank of Brazil (BACEN) and the Superintendence of Private Insurance (SUSEP), as well as in politics and high-level leadership positions in the country.

This contrast reveals a reality that needs to be validated and transformed. It is fundamental to deconstruct the limited idea of power associated only with prominent positions or public visibility. True power also lies—and often primarily—in the hands of women who work at the grassroots level, in operations, in daily execution. These are the women operational managers, those who make everything happen, who connect processes, who solve problems, who support teams, and who ensure that the social and economic gears keep turning.

Dilacerar os estereótipos impostos pelo patriarcado não é apenas um ato de resistência

Shattering the stereotypes imposed by patriarchy is not just an act of resistance

These women are, in fact, agents of transformation. They not only occupy these spaces, but they redefine how they function. With strength, sensitivity, resilience, and emotional intelligence, they bring new perspectives, promote change, and build more inclusive and humane pathways.

Recognizing this role also means understanding that we, as women, have the capacity and responsibility to act as threads that weave the social fabric. We are an active part in building support networks, fairer relationships, and a more balanced society. And, at the same time, we carry the potential to break with historical patterns that have limited us for so long and to occupy decision-making spheres of power.

Tearing down the stereotypes imposed by patriarchy is not just an act of resistance, but a movement of collective transformation, where first we must have political awareness to fight, as a women's collective, for social spaces. It is affirming that we can occupy all spaces, that our voices need to be heard, and that our choices have value.

Thus, when we look at the insurance market and society as a whole, it becomes clear that we, women, are not only participants in this process, but protagonists of a necessary and urgent change. We are, at the same time, foundation and driving force, care and action, presence and transformation and men also need to be with us in this battle as supporters of this evolution.

Jane Lucas is Cajan Corretora de Seguros Director, Instituto Transcendere and a writer, based in the city of Porto Alegre (RS).

Com foco em inovação, PASI lança produto NR-1 com apoio financeiro em caso de Burnout

Focus on innovation, PASI launches NR-1 product with financial support in Burnout cases

A companhia lança produto mais completo do mercado, que conta com mais de 10 opções para complementação e personalização, construindo a solução ideal para cada tipo de empresa

The company launches the most comprehensive product on the market, featuring more than 10 options for customization and add-ons, building the ideal solution for every type of business.

Pioneiro no mercado segurador em soluções para saúde mental no trabalho, o **Seguro PASI**, desde 2016 através da Central de Amparo, já oferece para os seus segurados apoio psicossocial de forma ampla. Com 38 mil atendimentos já realizados para mais de 6 mil famílias, o PASI alinhou sua experiência de mais de uma década com as novas obrigações regulatórias, para desenvolver um produto completo e atender todos os portes e tipos de empresas.

Mais do que acompanhar um movimento do mercado, o PASI apresenta uma solução com diferenciais exclusivos, ancorados em sua autoridade e experiência no cuidado de pessoas ao longo dos seus 36 anos de atuação.

“O PASI NR1 é um produto do ecossistema PASI que consiste em uma plataforma desenvolvida para apoiar as empresas na gestão dos riscos psicossociais, de forma simples, organizada e responsável. Por meio dessa plataforma é possível integrar cuidado à rotina de gestão de pessoas e à saúde corporativa com processos realizados em uma solução digital”, afirma Bárbara Capurucho, superintendente de Produtos e Marketing do PASI.

Assistência em caso de Burnout é um dos diferenciais PASI

Entre os principais diferenciais do PASI NR-1 está a As-



6,000 families, PASI combined over a decade of experience with new regulatory requirements to develop a complete product designed for companies of all sizes and industries.

More than simply following a market trend, PASI presents a solution with exclusive differentiators, anchored in its authority and expertise in caring for people throughout its 36 years of operations.

“PASI NR-1 is a product within the PASI ecosystem consisting of a platform developed to support companies in managing psychosocial risks in a simple, organized, and responsible manner. Through this platform, it is possible to integrate care into people management routines and corporate health through processes carried out in a digital solution,” says Bárbara Capurucho, PASI’s Superintendent of Products and Marketing.

Assistance in Burnout cases is one of PASI’s differentiators

Among the main differentiators of PASI NR-1 is its Bur-

no out Assistance, which stands out in today’s workplace mental health solutions landscape. “In the event of a confirmed diagnosis, PASI provides direct financial support to the employee, recognizing that treatment requires more than clinical guidance: it requires care, resources, and concrete support,” says Bárbara.

PASI also highlights that brokers can expand corporate protection through REAL NR-1 coverage, which provides reimbursement for expenses related to work leave caused by psychosocial illnesses, offering compensation for both employees and employers.

PASI also includes more than 10 coverage and assistance options that provide support in other areas of health, well-being, and nutrition, reinforcing a vision of comprehensive care.

Plataforma integrada ao ecossistema PASI

Segundo Bárbara, a plataforma PASI NR-1 é totalmente integrada também a outros produtos do portfólio da Companhia, especialmente o seguro de vida, permitindo que as empresas façam uma única gestão de movimentações, com a inclusão e exclusão de funcionários, sem a necessidade de baixar diversos aplicativos ou administrar múltiplos sistemas ou fornecedores, por exemplo.

Toda gestão e interação com a plataforma, ocorre dentro do portal PASI ou do PASI Super App, que estará disponível para todos segurados em maio.

A solução ainda conta com um Dashboard inteligente, com painéis executivos em tempo real, indicadores estratégicos, evolução de riscos e apresentação de score permitindo acompanhamento contínuo e tomada de decisão baseada em dados.

Ferramenta estratégica para fidelização de clientes

Além de atender às empresas, o PASI NR-1 se posiciona como uma ferramenta relevante para os corretores de seguros, ao ampliar o valor da carteira e fortalecer o relacionamento com os clientes.

“A integração do PASI NR-1 ao seguro de vida cria uma proposta de valor mais robusta, favorecendo a fidelização do cliente e consolidando parcerias de longo prazo, baseadas em soluções que acompanham a evolução das necessidades corporativas”, destaca Bárbara.

O PASI NR-1 já está disponível para contratação em pré-venda, com condições comerciais especiais válidas até 31 de maio. Mais informações, acesse: pasi.com.br/pasi-nr-1.

nout Assistance, which stands out in today’s workplace mental health solutions landscape.

“In the event of a confirmed diagnosis, PASI provides direct financial support to the employee, recognizing that treatment requires more than clinical guidance: it requires care, resources, and concrete support,” says Bárbara.

PASI also highlights that brokers can expand corporate protection through REAL NR-1 coverage, which provides reimbursement for expenses related to work leave caused by psychosocial illnesses, offering compensation for both employees and employers.

PASI also includes more than 10 coverage and assistance options that provide support in other areas of health, well-being, and nutrition, reinforcing a vision of comprehensive care.

Platform integrated into the PASI ecosystem

According to Bárbara, the PASI NR-1 platform is also fully integrated with other products in the company’s portfolio, especially life insurance, allowing companies to manage all employee movements in a single environment, including hiring and termination processes, without the need to download multiple applications or manage different systems or providers.

All platform management and interaction take place within the PASI website or through the PASI Super App, which will be available to all policyholders in May.

The solution also features an intelligent dashboard with real-time executive panels, strategic indicators, risk evolution analysis and score presentation, enabling continuous monitoring and data-driven decision-making.

Strategic tool for customer retention

In addition to serving companies, PASI NR-1 is positioned as a relevant tool for insurance brokers by increasing portfolio value and strengthening customer relationships.

“The integration of PASI NR-1 with life insurance creates a more robust value proposition, supporting customer retention and consolidating long-term partnerships based on solutions that evolve alongside corporate needs,” highlights Bárbara.

PASI NR-1 is now available for pre-sale, with special commercial conditions valid until May 31.

For more information, visit: pasi.com.br/pasi-nr-1



6º Congresso dos Corretores na Bahia reúne lideranças e apresenta estratégias para o setor

The 6th Brokers' Congress in Bahia brings together leaders and presents strategies for the sector

Por/by Márcia Kovacs



Realizado em Salvador, o 6º Congresso dos Corretores de Seguros da Bahia reuniu profissionais das regiões Norte e Nordeste e consolidou-se como um dos principais encontros do mercado segurador em 2026. O evento contou com a presença de corretores, seguradoras, entidades representativas e especialistas para debater inovação, regulação, crescimento regional e os novos desafios da distribuição de seguros.

Com forte presença institucional, o encontro teve como marca principal a valorização do corretor de seguros como agente estratégico para ampliar a proteção da sociedade e impulsionar os negócios do setor.

Abertura reforçou união do mercado

Na cerimônia de abertura, o presidente da CNseg, Dyogo Oliveira, destacou o papel econômico do seguro no desenvolvimento nacional.

"Quando o mercado segurador cresce, cresce também a capacidade de investimento, a proteção das famílias e a estabilidade das empresas. O corretor é peça essencial nesse processo."

Já o presidente do Sincor-SP, Boris Ber, ressaltou a importância da integração regional.

"O Brasil precisa olhar com mais atenção para o potencial do Norte e Nordeste. São regiões estratégicas, com enorme capacidade de expansão e empreendedorismo."

Held in Salvador, the 6th Bahia Insurance Brokers Congress brought together professionals from the North and Northeast regions and established itself as one of the main meetings of the insurance market in 2026. The event was attended by brokers, insurers, representative entities and specialists to discuss innovation, regulation, regional growth and the new challenges of insurance distribution.

With a strong institutional presence, the meeting's main focus was on highlighting the role of insurance brokers as strategic agents in expanding societal protection and boosting business in the sector.

The opening reinforced market unity.

At the opening ceremony, CNseg's President Dyogo Oliveira, highlighted the economic role of insurance in national development.

"When the insurance market grows, so does investment capacity, family protection and business stability. The broker is an essential part of this process."

Boris Ber, president of Sincor-SP, emphasized the importance of regional integration.

"Brazil needs to pay closer attention to the potential of the North and Northeast. These are strategic regions with enormous capacity for expansion and entrepreneurship."

Painel 1 – Cenário Econômico e Perspectivas para o Seguro

O debate abordou juros, inflação, consumo e impactos no mercado segurador. Os especialistas mostraram que a estabilidade econômica favorece o crescimento dos seguros patrimoniais, de vida e previdência.

Painel 2 – Regulação, Modernização e Segurança Jurídica

Um dos encontros mais aguardados reuniu especialistas para discutir ambiente regulatório e avanços institucionais. O diretor da Susep, Alessandro Otaviani, afirmou:

"Estamos construindo uma regulação mais moderna, transparente e alinhada à inovação, sem abrir mão da proteção ao consumidor."

Painel 3 – O Futuro da Corretagem de Seguro

A discussão tratou das novas exigências do consumidor, digitalização e do papel consultivo do corretor. O presidente da Fenacor, Armando Vergilio, destacou:

"O corretor continua sendo insubstituível porque traduz confiança. Tecnologia ajuda, mas confiança se constrói com relacionamento humano."

E reforçou a importância da categoria no cenário atual:

"O corretor de seguros é o elo entre a proteção e a sociedade. Nenhuma plataforma substitui a credibilidade construída na relação com o cliente."

Painel 4 – Tecnologia, IA e Distribuição Digital

Especialistas apresentaram soluções com inteligência artificial, CRM, automação comercial e atendimento híbrido. A principal mensagem foi que a tecnologia deve ampliar a produtividade sem perder o atendimento personalizado.

Painel 5 – Oportunidades no Norte e Nordeste

O debate mostrou oportunidades de crescimento nos ramos empresarial, agrícola, habitacional, transporte e vida. Os participantes destacaram a baixa penetração securitária e o amplo potencial de expansão regional.

Painel 6 – Liderança Feminina e Diversidade no Mercado

Executivas discutiram protagonismo feminino, sucessão empresarial e formação de novas lideranças no setor.

Painel 7 – Relacionamento, Pós-venda e Fidelização

O painel mostrou que a retenção de carteira depende cada vez mais da experiência do cliente, acompanhamento constante e atendimento consultivo.

Encerramento

Ao final do congresso, Boris Ber reforçou que eventos regionais fortalecem o setor nacionalmente.

"Quando o corretor troca experiências, se capacita e gera negócios, todo o mercado avança."

O Congresso na Bahia reforçou que Norte e Nordeste ganharam protagonismo no mercado segurador nacional. Com debates qualificados, forte presença institucional e painéis voltados ao futuro da corretagem, o encontro consolidou-se como espaço estratégico para negócios, atualização profissional e integração do setor no Brasil.

Panel 1 – Economic Scenario and Prospects for Insurance

The debate addressed interest rates, inflation, consumption and impacts on the insurance market. Experts showed that economic stability favors the growth of property, life and pension insurance.

Panel 2 – Regulation, Modernization and Legal Certainty

One of the most anticipated meetings brought together experts to discuss the regulatory environment and institutional advancements. The director of SUSEP (Superintendence of Private Insurance), Alessandro Otaviani, stated:

"We are building a more modern, transparent regulation aligned with innovation, without compromising consumer protection."

Panel 3 – The Future of Insurance Brokerage

The discussion addressed new consumer demands, digitalization and the advisory role of the broker. Fenacor's President Armando Vergilio, highlighted:

"The broker remains irreplaceable because they embody trust. Technology helps, but trust is built through human relationships."

And he reinforced the importance of the category in the current scenario:

"The insurance broker is the link between protection and society. No platform can replace the credibility built in the relationship with the client."

Panel 4 – Technology, AI and Digital Distribution

Experts presented solutions using artificial intelligence, CRM, sales automation and hybrid customer service. The main message was that technology should increase productivity without sacrificing personalized service.

Panel 5 – Opportunities in the North and Northeast regions

The discussion highlighted growth opportunities in the business, agricultural, housing, transport and life insurance sectors. Participants emphasized low insurance penetration and broad potential for regional expansion.

Panel 6 – Female Leadership and Diversity in the Market

Female executives discussed female leadership, business succession and the development of new leaders in the sector.

Panel 7 – Relationship, After-sales and Customer Loyalty

The panel showed that portfolio retention increasingly depends on customer experience, constant follow-up and consultative service.

Closing

At the end of the congress, Boris Ber emphasized that regional events strengthen the sector nationally.

"When brokers exchange experiences, improve their skills and generate business, the entire market advances."

The Congress in Bahia reinforced the prominence gained by the North and Northeast regions of Brazil in the national insurance market. With high-quality debates, a strong institutional presence, and panels focused on the future of insurance brokerage, the event solidified its position as a strategic space for business, professional development and integration within the sector in Brazil.

O cenário de guerra envolvendo o Irã e os impactos nos setores de transporte e logística do mercado segurador internacional - com destaque para a posição do Lloyd's of London

The war scenario involving Iran and its impacts on the transportation and logistics sectors of the international insurance market – with particular emphasis on the position of Lloyd's of London

*Paulo Henrique Cremonese

O conflito iniciado no final de fevereiro entre EUA, Israel e Irã provocou efeitos imediatos no comércio internacional ao atingir o Estreito de Ormuz, rota estratégica por onde circula cerca de 20% do petróleo mundial. A escalada militar, somada a ataques contra embarcações e mísseis lançados a outros países do Oriente Médio, elevou o risco geopolítico e pressionou diretamente os setores de logística, transporte marítimo e energia.

Diante desse cenário, o mercado internacional de seguros reagiu de forma rápida e sistêmica, liderado pelo Lloyd's of London, principal referência global em riscos especiais e marítimos. Inicialmente, diversas seguradoras emitiram os chamados "cancel notices", suspendendo ou cancelando coberturas para operações no Golfo Pérsico e regiões adjacentes com base nas cláusulas padrão de guerra. Para o autor, tratou-se de uma medida necessária à preservação da saúde técnica do setor e ao respeito ao princípio do mutualismo, que protege o conjunto dos segurados.

Num segundo momento, porém, diante da relevância global do transporte de petróleo, gás natural, fertilizantes e alimentos, houve reacomodação contratual. O mercado não deixou de operar, mas reprecificou de forma agressiva os riscos. As coberturas continuaram disponíveis, porém mediante três condições principais: prêmios muito mais altos, análise individualizada e severas restrições operacio-



O mercado não deixou de operar, mas reprecificou de forma agressiva os riscos

The market did not cease operating, but aggressively repriced risks

The conflict that began in late February between the US, Israel, and Iran had immediate effects on international trade by impacting the Strait of Hormuz, a strategic route through which approximately 20% of the world's oil flows. The military escalation, coupled with attacks against ships and missiles launched at other Middle Eastern countries, increased geopolitical risk and directly pressured the logistics, maritime transport and energy sectors.

Faced with this scenario, the international insurance market reacted quickly and systematically, led by Lloyd's of London, a leading global reference in special and maritime risks. Initially, several insurers issued cancel notices. The notices suspended or canceled coverage for operations in the Persian Gulf and adjacent regions based on standard wartime clauses. According to the author, this was a necessary measure to preserve the technical health of the sector and to respect the principle of mutualism, which protects all policyholders.

Later, however, given the global importance of transporting oil, natural gas, fertilizers and food, there was a contractual readjustment. The market did not cease operating, but aggressively repriced risks. Coverage remained available, but subject to three main conditions: much higher premiums, individualized analysis and severe operational restrictions. Reports

nais. Relatórios indicam aumento entre 50% e 200% no custo do seguro de guerra marítimo por viagem, podendo atingir até 1% do valor total do navio em rotas consideradas críticas.

Esse movimento gerou dois efeitos centrais: forte redução do fluxo de navios na região e expressivo aumento do custo logístico global. O autor sustenta que, paradoxalmente, a reação do mercado segurador foi mais determinante para o “fechamento econômico” do Estreito de Ormuz do que o próprio conflito militar. Em sua visão, a espada desencadeou o problema, mas a caneta o materializou.

Nesse sentido, cita a análise de Luis Felipe Pellon: “O seguro entrou na guerra! Vimos na imprensa que o Irã fechou a passagem de navios no estreito de Ormuz. Mas não é por isso que os navios não estão passando por lá. Na verdade, face às hostilidades, as seguradoras marítimas e os Clubes de P&I cancelaram a cobertura de ‘risco de guerra’ para todas as embarcações que navegue no Golfo Pérsico e no Estreito de Ormuz. Como consequência, caiu drasticamente o tráfego de petroleiros na região, com muitos petroleiros parados ou desviando de lá”.

Do ponto de vista jurídico, o cenário tende a gerar uma onda de litígios envolvendo cancelamento de apólices,

agravamento superveniente do risco, validade e prazo dos avisos de cancelamento, além da interpretação do conceito de “ato de guerra”, sobretudo em conflitos híbridos ou indiretos. O autor observa que profissionais das áreas de Direito Marítimo, Direito dos Seguros, Transportes e Comércio Exterior precisarão estar preparados para enfrentar essas controvérsias em curto prazo.

O texto também ressalta a importância dos Clubes de Proteção e Indenização (P&I Clubs), entidades mutualistas que oferecem respaldo econômico-financeiro a armadores e transportadores marítimos em matérias de

indicate an increase of between 50% and 200% in the cost of maritime warfare insurance per voyage, potentially reaching up to 1% of the total value of the ship on routes considered critical.

This movement generated two central effects: a sharp reduction in the flow of ships in the region and a significant increase in overall logistics costs. The author argues that, paradoxically, the reaction of the insurance market was more decisive for the “economic closure” of the Strait of Hormuz than the military conflict itself. In

his view, the sword triggered the problem, but the pen materialized it.

In this regard, he cites the analysis of Luis Felipe Pellon: “Insurance has entered the war! We found out through the press that Iran closed the passage of ships in the Strait of Hormuz. But that’s not why ships aren’t passing through there. In fact, in the face of hostilities, maritime insurers and P&I Clubs have cancelled ‘war risk’ coverage for all vessels sailing in the Persian Gulf and the Strait of Hormuz. As a consequence, tanker traffic in the region has drastically decreased, with many tankers stopped or diverting from there.”

From a legal standpoint, the scenario is likely to generate a wave of litigation involving policy cancellations, subsequent aggravation

of risk, the validity and timeframe of cancellation notices, as well as the interpretation of the concept of “act of war,” especially in hybrid or indirect conflicts. The author notes that professionals in the areas of Maritime Law, Insurance Law, Transportation and Foreign Trade will need to be prepared to face these controversies in the short term.

The text also highlights the importance of Protection and Indemnity Clubs (P&I Clubs), mutual entities that offer economic and financial support to shipowners and maritime carriers in matters of civil liability. Although



responsabilidade civil. Embora não sejam seguradoras em sentido estrito, atuam segundo os princípios do mutualismo e possuem papel decisivo no funcionamento do transporte marítimo mundial.

O Lloyd’s of London surge como parâmetro internacional desse tipo de risco, e suas práticas tendem a ser replicadas por todo o mercado. Por isso, o autor entende que as medidas adotadas não são arbitrárias, mas compatíveis com uma gestão racional do risco. Exigir a manutenção integral de condições firmadas em contexto anterior seria desnaturar a própria essência do contrato de seguro.

Em analogia jurídica, compara a situação ao chamado “Fato do Príncipe”, instituto do Direito Administrativo que trata de eventos supervenientes provocados pelo poder público capazes de tornar inviável a execução do contrato originalmente pactuado, autorizando sua revisão proporcional e razoável.

Embora considere justas as mudanças impostas, o autor reconhece que elas são dolorosas e produzem efeitos negativos para toda a sociedade, pois encarecem cadeias produtivas, transporte e consumo. Caso não haja coor-

they are not insurance companies in the strict sense, they operate according to the principles of mutualism and play a decisive role in the functioning of global maritime transport.

Lloyd 's of London emerges as an international benchmark for this type of risk and its practices tend to be replicated throughout the market. Therefore, the author understands that the measures adopted are not arbitrary, but compatible with a rational risk management. To demand the full maintenance of conditions agreed upon in a previous context would be to distort the very essence of the insurance contract.

In a legal analogy, the situation is compared to the so-called “Act of the Ruler,” a concept of Administrative Law that deals with supervening events caused by public authorities that make the execution of the originally agreed contract unfeasible, authorizing its proportional and reasonable revision.

Although he considers the imposed changes to be justified, the author acknowledges that they are painful and produce negative effects for the whole of society, as they increase the cost of production chains, transporta-

denação política e econômica global, os reflexos poderão perdurar por muitos anos.

Retornando ao plano econômico, sustenta que guerras podem apresentar motivações religiosas, étnicas, culturais ou estratégicas, mas quase sempre carregam uma dimensão econômico-financeira central. Crises movimentam capitais, geram ganhos para poucos e prejuízos difusos para muitos. Nesse tabuleiro geopolítico, pessoas comuns, empreendedores e trabalhadores acabam apenas reagindo e buscando formas de proteção.

É nesse ponto que o seguro aparece como instrumento civilizatório. O autor afirma que se trata do melhor investimento contra a impermanência da vida e dos negócios, funcionando como mecanismo coletivo de proteção da individualidade. Recorda a célebre frase de Winston Churchill: "Se me fosse possível, escreveria a palavra seguro no umbral de cada porta, na frente de cada homem, tão convencido estou de que o seguro pode, mediante um desembolso módico, livrar as famílias de catástrofes irreparáveis".

Ao sintetizar seu pensamento, conclui que o seguro oferece conforto e esperança diante da desordem e da dor. Quando cada um perde um pouco, ninguém perde demais; e quando ninguém perde demais, todos ganham.

tion and consumption. If there is no global political and economic coordination, the repercussions could last for many years.

Returning to the economic aspect, he argues that wars may have religious, ethnic, cultural, or strategic motivations, but almost always carry a central economic and financial dimension. Crises move capital, generating gains for a few and widespread losses for many. In this geopolitical arena, ordinary people, entrepreneurs and workers end up only reacting and seeking ways to protect themselves.

It is at this point that insurance appears as a civilizing instrument. The author states that it is the best investment against the impermanence of life and business, functioning as a collective mechanism for protecting individuality. He recalls Winston Churchill's famous phrase: "If it were possible, I would write the word 'insurance' on the threshold of every door, on the forehead of every man, so convinced am I that insurance can, through a modest outlay, save families from irreparable catastrophes."

In summarizing his thoughts, he concludes that insurance offers comfort and hope in the face of disorder and pain. When everyone loses a little, no one loses too much; and when no one loses too much, everyone wins.

Crises movimentam capitais, geram ganhos para poucos e prejuízos difusos para muitos

Crises move capital, generating gains for a few and widespread losses for many

Observação: o ensaio foi motivado por quatro acontecimentos: texto de Luis Felipe Pellon no LinkedIn, infográfico de Bruno Mangerona, encontro virtual promovido pela ENS presidida por Ronny Martins com Alfredo Chaia e entrevista concedida à jornalista Sônia Blota, do programa Brasil com Z.

Para ler o artigo na íntegra sem a redução, acesse:

<https://insurancecorp.com.br/pt//?s=conflitos+no+orient>

Note: This essay was motivated by four events: a text by Luis Felipe Pellon on LinkedIn, an infographic by Bruno Mangerona, a virtual meeting promoted by ENS, chaired by Ronny Martins, with Alfredo Chaia and an interview given to journalist Sônia Blota, from the program Brasil com Z.

To read the full, unedited article, please visit:

<https://insurancecorp.com.br/pt//?s=conflitos+no+orient>

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 meritadamente 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 e estratégia de marketing
- 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 e legislação do setor
- 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 HIGHLIGHTS

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 and marketing strategy
- 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 and sector's law
- 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

Valores e Transformações: 45 Anos de uma Trajetória

Values and Transformations: 45 Years of a Journey

*Elisabete Joana Prado

Ao longo de 45 anos na Delphos, iniciados em 1980 como analista de sinistros, acompanhei de perto transformações profundas no setor de seguros. Vivi a evolução tecnológica, a digitalização dos processos, as mudanças na relação com os clientes, especialmente após a pandemia, que redesenhou hábitos e prioridades, e o desafio constante de equilibrar eficiência com a crescente pressão por redução de custos. Minha trajetória percorreu diferentes etapas, das funções técnicas e operacionais à gerência, diretoria e, posteriormente, à presidência. Nesse caminho, enfrentei momentos importantes, como as transições de governança da companhia, que exigiram não apenas preparo técnico, mas também serenidade, responsabilidade e compromisso com a continuidade da empresa. A Delphos sempre se destacou por ser uma empresa inclusiva, e o fato de eu ser mulher nunca representou obstáculo. Ao contrário, foi com trabalho, consistência e respeito que construí minha jornada. Minha formação como atuária também teve papel relevante no início, pois me tornou visível em um ambiente que era predominantemente masculino.



Over 45 years at Delphos, beginning in 1980 as a claims analyst, I closely followed profound transformations in the insurance sector. I witnessed technological evolution, process digitalization, changes in customer relationships—especially after the pandemic, which reshaped habits and priorities—and the constant challenge of balancing efficiency with increasing pressure for cost reduction.

My professional journey went through different stages, from technical and operational roles to management, executive leadership and later, the presidency. Along this path, I faced important moments, such as the company's governance transitions, which required not only technical preparation, but also composure, responsibility and commitment to the company's continuity. Delphos has always stood out as an inclusive company, and the fact that I am a woman was never an obstacle. On the contrary, it was through hard work, consistency and respect that I built my career. My background as an Actuary also played an important role early on, as it made me visible

Neste momento em que conduzo minha própria transição, em um contexto dinâmico e desafiador, faço uma reflexão importante: o que sustentará o futuro do setor de seguros e de serviços? A resposta, a meu ver, não está apenas na tecnologia, embora indispensável, mas principalmente na forma como escolhemos utilizá-la e nos valores que decidimos preservar.

O mercado segurador sempre se apoiou em pilares como confiança, ética e respeito, fundamentos inegociáveis em um setor onde a boa-fé é essencial. Em um ambiente cada vez mais orientado por dados, esses valores não apenas permanecem, como se tornam ainda mais relevantes. Empresas como a Delphos têm papel importante nesse ecossistema, mas o verdadeiro diferencial está na capacidade de construir relações sólidas e duradouras, gerando valor de forma sustentável.

Ao revisitar minha trajetória sob uma perspectiva mais pessoal, reconheço que ela foi construída com disciplina, resiliência e equilíbrio. Conciliar responsabilidades, enfrentar incertezas e manter a coerência de valores ao longo do tempo foram desafios constantes. Em diversos momentos, priorizei o trabalho, adiando planos pessoais para atender demandas críticas. Foi uma jornada de dedicação intensa, guiada por um forte senso de responsabilidade.

Ainda assim, sempre tive clareza de que nenhuma trajetória se constrói sozinha. Ela é feita de relações, confiança, apoio e aprendizados contínuos, inclusive a partir dos erros. Essa dimensão humana é parte essencial de qualquer história que se sustenta ao longo do tempo.

Na vida pessoal, a família sempre ocupou lugar central. Construí, ao longo dessas décadas, uma relação sólida com meu marido, que conheci na própria Delphos, e com quem compartilho a vida até hoje. Tenho um filho que me inspira e me mantém conectada às transformações do mundo, ampliando meu olhar.

Também preservo prazeres simples e significativos. Tenho uma forte ligação com a natureza e encontro no cuidado com o jardim um espaço de equilíbrio. Viajar sempre foi fonte de inspiração, conhecer culturas, observar realidades e ampliar horizontes. Já conhecemos muitos países e seguimos com o desejo de explorar alguns outros.

Ao encerrar este ciclo na Delphos, faço isso com um sentimento de realização e serenidade. Levo comigo a convicção de que o futuro dependerá, cada vez mais, da qualidade das relações que construímos. Em um mundo cada vez mais orientado pela tecnologia, serão os valores humanos, presentes nas decisões e na forma como nos relacionamos, que continuarão a dar sentido e direção ao nosso caminho.

in what was then a predominantly male environment.

At this moment, as I lead my own transition in a dynamic and challenging context, I reflect on an important question: what will sustain the future of the insurance and services sector? In my view, the answer lies not only in technology—essential as it is—but mainly in how we choose to use it and in the values we decide to preserve.

The insurance market has always been built on pillars such as trust, ethics, and respect—non-negotiable foundations in a sector where good faith is essential. In an increasingly data-driven environment, these values not only remain relevant, but become even more important. Companies such as Delphos play an important role in this ecosystem, but the true differentiator lies in the ability to build strong and lasting relationships, creating value in a sustainable way.

Looking back on my journey from a more personal perspective, I recognize that it was built on discipline, resilience and balance. Balancing responsibilities, facing uncertainties and maintaining consistency in values over time were constant challenges. On many occasions, I prioritized work, postponing personal plans to meet critical demands. It was a journey of intense dedication, guided by a strong sense of responsibility.

Even so, I have always been aware that no journey is built alone. It is shaped by relationships, trust, support and continuous learning—including learning from mistakes. This human dimension is an essential part of any story that stands the test of time.

In my personal life, family has always held a central place. Over these decades, I built a strong relationship with my husband, whom I met at Delphos and with whom I still share my life today. I have a son who inspires me and keeps me connected to the transformations of the world, broadening my perspective.

I also cherish simple yet meaningful pleasures. I have a strong connection with nature and find balance in caring for my garden. Traveling has always been a source of inspiration—discovering cultures, observing different realities and broadening horizons. We have already visited many countries and continue to look forward to exploring others.

As I close this chapter at Delphos, I do so with a sense of fulfillment and serenity. I carry with me the conviction that the future will depend increasingly on the quality of the relationships we build. In a world ever more guided by technology, it will be human values—present in our decisions and in the way we relate to one another—that will continue to give meaning and direction to our path.

Noite Acadêmica empossa 22 novos Acadêmicos

Academic Night inducts 22 new Members



FOTO: DIVULGAÇÃO

Realizada na Casa Bisutti, em São Paulo, a ANSP Noite Acadêmica, da Academia Nacional de Seguros e Previdência, reuniu cerca de 250 convidados, entre Acadêmicos, executivos e lideranças do setor, para a posse de 22 novos Acadêmicos e Acadêmicas, além de marcar a transição de gestão da nova Diretoria da entidade para o triênio 2026-2029.

A cerimônia foi conduzida pelas Acadêmicas Solange Guimarães e Simone Vizani, que concederam a palavra inicial ao Acadêmico Mauro César Batista, Presidente do Conselho Superior. Em sua fala de abertura institucional, ele apresentou um panorama da ANSP, destacando seus 33 anos de atuação dedicados à pesquisa, ao estudo e ao debate técnico. Também ressaltou a independência da Academia, afirmando que a instituição não está subordinada a nenhuma organização e mantém como propósito contribuir para o desenvolvimento do seguro e previdência com base em ética, conhecimento e produção intelectual.

Na ocasião, também foi anunciada a nova configuração da liderança da entidade a partir de 1º de abril. O Acadêmico Osvaldo Nascimento assumirá a Presidência do Conselho Superior, enquanto o Acadêmico Edmur de Almeida passará a presidir a Diretoria Executiva. O Conselho Fiscal será mantido conforme a gestão anterior.

Held at Casa Bisutti, in São Paulo, the ANSP Academic Night, organized by the National Academy of Insurance and Pension (Academia Nacional de Seguros e Previdência), brought together around 250 guests, including Academy Members, executives, and industry leaders, for the induction of 22 new male and female Members, as well as marking the leadership transition to the entity's new Board of Directors for the 2026/2029 term.

The ceremony was hosted by Academy Members Solange Guimarães and Simone Vizani, who gave the opening remarks to Academy Member Mauro César Batista, President of the Superior Council. In his institutional opening speech, he presented the ANSP's overview, highlighting its 33 years of activities dedicated to research, study and technical debate. He also emphasized the Academy's independence, stating that the institution is not subordinate to any organization and remains committed to contributing to the development of insurance and pensions based on ethics, knowledge and intellectual production.

On the occasion, the new leadership structure effective April 1 was also announced. Academy Member Osvaldo Nascimento will assume the Presidency of the Superior Council, while Academy Member Edmur de Almeida will take over as President of the Executive Board. The

Na sequência, o Acadêmico Rogério Vergara realizou seu pronunciamento de encerramento de mandato, apresentando um balanço de sua gestão. Em tom de satisfação, destacou avanços como a modernização da Academia, o fortalecimento de sua presença institucional e a ampliação da diversidade entre seus membros. Também ressaltou a atuação da ANSP em consultas públicas e debates técnicos relevantes para o setor.

Antes da posse dos novos integrantes, a cerimônia contou com um momento simbólico de reconhecimento aos Acadêmicos que haviam sido empossados de forma virtual em 2020, durante a pandemia, com registro presencial para fotos dos que estavam presentes na ocasião.

Em seguida, foi realizada a posse dos 22 novos Acadêmicos e Acadêmicas, todos com trajetória marcada pela contribuição ao desenvolvimento do seguro, da previdência complementar e de áreas correlatas. A ANSP destacou que o ingresso ocorre por indicação de membros da própria Academia, com posterior aprovação da Diretoria.

A noite também contou com a presença de importantes representantes de entidades do setor de seguros e previdência, reforçando a relevância da ANSP no mercado segurador. Entre os presentes, destacaram-se André Nunes (CNseg), Augusto Vicente Esteves (UCS – União dos Corretores de Seguros), Beatriz Pinheiro Herranz (FenaPrevi), Boris Ber (Sincor-SP e Fenacor), Bruno Freire (Fenaber), Camila Maximo (Sou Segura), Danilo Silveira (FenSeg), Maria Amélia Saraiva (AIDA Brasil) e Rodrigo de Almeida Matos (ENS – Escola de Negócios e Seguros).

Encerrando a programação, o Acadêmico Edmur de Almeida, Presidente eleito para a próxima gestão, destacou o compromisso da nova Diretoria com a continuidade e o fortalecimento das iniciativas da Academia. Segundo ele, assumir a liderança da entidade representa uma grande responsabilidade, aliada à confiança em um time altamente qualificado.

“Estar à frente da nova Diretoria é uma grande responsabilidade, mas acredito que esse grupo que assume a gestão é tão qualificado quanto o anterior. Tenho certeza de que seguiremos firmes na disseminação da cultura do seguro, principalmente ampliando esse debate junto à sociedade. Estou muito feliz e agradeço a confiança de todas as Acadêmicas e Acadêmicos”, afirmou.

A Noite Acadêmica reafirmou o compromisso da ANSP em ampliar sua interlocução com a sociedade civil e com o Estado brasileiro, consolidando-se como um espaço plural, ético e qualificado para a reflexão sobre os desafios e o desenvolvimento do mercado de seguros e previdência no Brasil. (Fonte: Oficina do Texto)

Fiscal Council will remain unchanged from the previous administration.

Next, Academy Member Rogério Vergara delivered his end-of-term address, presenting an overview of his administration. In a tone of satisfaction, he highlighted achievements such as the modernization of the Academy, the strengthening of its institutional presence and the expansion of diversity among its members. He also emphasized ANSP's participation in public consultations and technical debates relevant to the industry.

Before the induction of the new members, the ceremony included a symbolic moment honoring Academy Members who had been virtually inducted in 2020 during the pandemic period, with an in-person photo session for those present.

The induction ceremony of the 22 new Members then took place, all recognized for their contributions to the development of insurance, supplementary pensions and related fields. ANSP highlighted that admission is made through nomination by current Academy Members, followed by approval by the Board of Directors.

The evening also welcomed important representatives from insurance and pension sector organizations, reinforcing ANSP's relevance in the insurance market. Among those present were André Nunes (CNseg), Augusto Vicente Esteves (UCS - Union of Insurance Brokers), Beatriz Pinheiro Herranz (FenaPrevi), Boris Ber (Sincor-SP and Fenacor), Bruno Freire (Fenaber), Camila Maximo (Sou Segura), Danilo Silveira (FenSeg), Maria Amélia Saraiva (AIDA Brasil) and Rodrigo de Almeida Matos (ENS - School of Business and Insurance).

Closing the event, Academy Member Edmur de Almeida, President-elect for the upcoming term, highlighted the new Board's commitment to continuing and strengthening the Academy's initiatives. According to him, taking over the leadership of the institution represents both a great responsibility and confidence in a highly qualified team.

“Leading the new Board of Directors is a great responsibility, but I believe this management team is just as qualified as the previous one. I am certain that we will remain steadfast in promoting insurance culture, especially by expanding this discussion within society. I am very happy and grateful for the trust of all Academy Members,” he stated.

The Academic Night reaffirmed ANSP's commitment to expanding its dialogue with Civil Society and the Brazilian State, consolidating itself as a plural, ethical and highly qualified forum for reflection on the challenges and development of Brazil's insurance and pension market. (Source: Oficina do Texto)

SegPartners inaugura nova sede em São Paulo

SegPartners open new Headquarters in São Paulo

Por/by Márcia Kovacs

O Grupo SegPartners Brasil Corretora de Seguros inaugurou em março, seu novo espaço corporativo no bairro de Santa Cecília, na capital paulista. O evento reuniu corretores membros, seguradoras parceiras, executivos e lideranças do setor, marcando o início de um novo ciclo estratégico. O escritório foi concebido como um ambiente moderno, funcional e integrado. O projeto materializa um conceito inovador: um “shopping do seguro”, com salas compartilhadas e personalizadas por seguradoras, favorecendo proximidade, relacionamento e geração de negócios.



SegPartners Brasil Corretora de Seguros Group inaugurated its new corporate headquarters in March, located in Santa Cecília neighborhood, São Paulo. The event brought together member brokers, partner insurers, executives and industry leaders, marking the beginning of a new strategic cycle.

Durante a inauguração, o presidente da SegPartners, Alexandre Camillo, destacou sua satisfação afirmando, “saudamos e expressamos nossa profunda gratidão pela realização desta noite memorável. Nosso objetivo é consolidar a empresa como um agente fundamental no mercado e junto à sociedade, tornando-nos um dos principais canais de distribuição de seguros.” E completou “essa jornada será construída passo a passo. Este momento tem um significado especial, com a criação de um ambiente que propicie o desenvolvimento pleno dos colaboradores. Isso beneficiará nossos negócios, corretores parceiros e seguradoras”, completou.

A nova sede reforça o posicionamento da SegPartners como um hub de negócios, relacionamento e inovação no mercado de seguros. (Fonte: Ruco Assessoria)

Sodré Santoro Leilões recebe Alexandre Camillo

Alexandre Camillo, presidente do Conselho da SegPartners, ex-presidente do Sincor-SP em dois mandatos e superintendente da Susep, acompanhado de Matheus Camillo, foram recebidos por Luiz Fernando Sodré Santoro, em visita à sede da organização. Neste encontro foram abordados aspectos da atividade leiloeira, voltada ao segmento de seguros, que é revestida de função social e que tem contribuído para a comercialização de bens sinistrados, em especial e mitigação de perdas.

customized rooms for insurance companies, fostering proximity, stronger relationships and business generation.

During the inauguration, SegPartners President Alexandre Camillo expressed his satisfaction, stating, “we celebrate and express our deep gratefulness for the achievement of this memorable evening. Our intention is to establish the company as a key player in the market and in society, becoming one of the main insurance distribution channels, and he added “this journey will be built step by step. This moment has special meaning, with the creation of an environment that enables the full development of our employees. This will benefit our business, partner brokers and insurance companies.”

The new Headquarters reinforces SegPartners’ positioning as a hub for business, relationships and innovation in the insurance market. (Source: Ruco Assessoria)

Sodré Santoro Leilões welcomes Alexandre Camillo

Alexandre Camillo, SegPartners Chairman Board, former President of Sincor-SP for two terms and Susep former Superintendent, accompanied by Matheus Camillo, was welcomed by Luiz Fernando Sodré Santoro during a visit to the organization’s Headquarters.

During the meeting, they discussed aspects of the auction business focused on the insurance segment, which carries an important social function and has contributed to the commercialization of salvaged assets, particularly in loss mitigation.

Realização da primeira ‘Tribuna Livre’ de 2026

First 2026 ‘Tribuna livre’ accomplishment

A Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) liderada pelo presidente Jorge Teixeira Barbosa e a diretoria, realizou em março, a 1ª edição do evento ‘Tribuna Livre’ do ano, com a participação da Tokio Marine Seguradora que não só se fez representar, como ofereceu as excelentes e históricas instalações da empresa para este importante acontecimento. Estiveram reunidos associados e convidados, para ouvirem atentamente Marcos Kobayashi, Diretor Comercial Nacional Varejo e Vida, acompanhado de Alessandro Priuli, Diretor Comercial Varejo SP Capital da companhia. Este valioso momento para a entidade, foi conduzido pelo presidente Jorge Teixeira Barbosa (C) e membros da diretoria.



O evento marca o início das atividades da Câmara em 2026, que tem por objetivo de ampliar o relacionamento com a seguradora e também promover momentos de integração, por meio de um magnífico buffet acompanhado de um excelente churrasco.

“Agradeço aos palestrantes, associados e a todos os presentes que prestigiaram mais esta iniciativa da Entidade”, destacou.

Nesta oportunidade, Kobayashi fez uma explanação geral das atividades e resultados da Seguradora realizadas em 2025, afirmando

que “vem se mantendo um expressivo crescimento dos negócios e ampliação da participação no mercado”

Por sua vez, Priuli complementou reforçando a total disposição sua área em prestar todo apoio aos corretores e clientes segurados.

Barbosa no final do encontro agradeceu os anfitriões e destacou que o relacionamento entre a seguradora e corretores associados se fortaleceu.

The Insurance Brokers Chamber of the State of São Paulo (Camaracor-SP), led by President Jorge Teixeira Barbosa and the Board of Directors, held in March the first edition of the year of the ‘Tribuna Livre’ event, with the participation of Tokio Marine Seguradora, which not only attended but also provided its excellent and historic facilities

for this important occasion.

Members and guests gathered to attentively listen to Marcos Kobayashi, National Commercial Director for Retail and Life, accompanied by Alessandro Priuli, Commercial Director for Retail – São Paulo Capital, both representing the company.

This valuable moment for the organization was led by President Jorge Teixeira Barbosa (C) and members of the board.

The event marks the beginning of the Chamber’s activities in 2026, with the objective of strengthening relationships with the insurer and also promoting moments of integration through an outstanding buffet accompanied by an excellent barbecue.

“I would like to thank the speakers, members, and everyone present who honored yet another initiative of the Entity,” he highlighted.

On this occasion, Kobayashi gave an overview of the insurer’s activities and results achieved in 2025, stating that: “the company has maintained significant business growth and expanded its market share.”

In turn, Priuli reinforced his department’s full commitment to providing complete support to brokers and insured clients.

At the end of the meeting, Barbosa thanked the hosts and emphasized that the relationship between the insurer and associated brokers has grown even stronger.

Logística, gestão de riscos e seguros no centro das atenções

Logistics, risk management and insurance in the spotlight

Por/by Carlos Alberto Pacheco

11ª Expo CIST reuniu especialistas e autoridades pela primeira vez em Campinas

The 11th CIST Expo brought together experts and authorities for the first time in Campinas

A 11ª edição do Expo CIST, considerado o maior congresso multilateral da América Latina nas áreas de logística, seguros e transportes, atraiu recentemente um público qualificado em Campinas (SP). Pela primeira vez, o evento foi realizado na cidade e reuniu algumas das maiores autoridades deste mercado para compartilhar sua

visão técnica e estratégica, além dos impactos no futuro do setor. O Congresso é realizado anualmente pelo Clube Internacional de Seguros de Transporte – CIST.

Estiveram presentes representantes de seguradoras, corretoras, resseguradoras, transportadores, embarcadores, agentes de carga e reguladoras de sinistros, entre outros. Durante oito horas de conteúdo exclusivo, distribuídas em cinco painéis, 13 especialistas, executivos e lideranças do setor apresentaram temas ligados aos seguros, gestão de riscos, tecnologias de rastreamento e logística de carga para todo o ecossistema do transporte.

Um dos destaques do Congresso foi o painel apresentado pelo diplomata do Ministério das Relações Exteriores, João Carlos Parkinson de Castro. Integrante do grupo de ministros de carreira do Itamaraty, João Carlos ministrou a última palestra do evento, que teve como tema a “Logística Integrada e os Novos Corredores Estratégicos da



Diretoria reunida do CIST posa para a foto clássica na abertura do evento
The CIST board of directors, gathered together, poses for the classic photo at the opening of the event.

América do Sul”.

Em sua apresentação, Castro explicou que a integração logística no Continente é um elemento estratégico para ampliar a competitividade regional. Em sua análise, os novos corredores de integração representam oportunidade concreta para reduzir gargalos logísticos, ampliar fluxos comerciais e fortalecer a inserção internacional do Brasil no âmbito do Mercosul.

Durante o evento, o CIST anunciou iniciativa de compensação das emissões de CO² geradas pelo Congresso. O objetivo é reforçar os cuidados com os aspectos ambientais e conscientizar os participantes quanto ao combate às mudanças climáticas. A ação teve o apoio do Green Carbon, greentech do grupo NDD, um dos patrocinadores do evento. A entidade também prestou homenagens a profissionais que contribuem para o desenvolvimento do setor. Erica Zimmermann, Vera Pastorelli e Carlos Paiva receberam diplomas em reconhecimento à sua trajetória no segmento de transportes.

Para o presidente do CIST, Frederico Leopoldo, o evento superou as expectativas iniciais. “O balanço é extremamente positivo. Esta é a primeira vez que realizamos o Congresso em Campinas. Decidimos ousar, saindo de São Paulo para ir ao interior do Estado e o resultado foi surpreendente”, ressaltou. Segundo ele, o CIST atraiu um público novo, seletivo e qualificado. “Essa adesão de novos participantes expandiu a nossa rede de relacionamentos”, concluiu.

Já Marcos Siqueira, diretor de Transportes e Equipamentos do Grupo HDI e presidente da Comissão de Transportes da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), o CIST trouxe ao debate os impactos regulatórios e as oportunidades que surgem para o mercado a partir das mudanças no setor. “É um evento que reúne grandes nomes do mercado. É uma satisfação estar aqui e apresentar nossos produtos e soluções”, comentou.

“Mesmo em um dia com muita chuva, o evento foi incrível e com a presença de grande número de pessoas”, elogiou o diretor de Expansão da APVS, Erivaldo Filho. Foi a primeira vez que a empresa participou como expositora. “Nós, como associação de proteção patrimonialista, conseguimos gerar muitas conexões e rompemos ‘paredes’ que separavam o nosso segmento do mercado de seguros”, destacou Erivaldo.

Thiago Marques, Head Insurtech Innovation da NDD também ressaltou a iniciativa do CIST de realizar pela primeira vez o evento em Campinas, privilegiando os profissionais do interior de São Paulo. “Encontramos grandes seguradoras, transportadoras, corretores, gestores de risco e risk managers com os quais mantivemos relacionamento”, disse Marques. A qualidade dos painéis, segundo ele, foi um dos grandes diferenciais da 11ª Expo CIST.

tics and the New Strategic Corridors of South America”.

In his presentation, Castro explained that logistical integration in the Continent is a strategic element for expanding regional competitiveness. In his analysis, the new integration corridors represent a concrete opportunity to reduce logistical bottlenecks, expand trade flows and strengthen Brazil's international insertion within Mercosur.

During the event, CIST announced an initiative to offset the CO² emissions generated by the Congress. The purpose is to reinforce environmental awareness and educate participants about combating climate change. The initiative was supported by Green Carbon. Greentech from the NDD group, one of the event's sponsors. The organization also paid tribute to professionals who contribute to the sector's development. Erica Zimmermann, Vera Pastorelli and Carlos Paiva received diplomas in recognition of their careers in the transportation segment.

According to CIST president Frederico Leopoldo, the event exceeded initial expectations. “The overall assessment is extremely positive. This is the first time we've held the Congress in Campinas. We decided to take a chance, leaving São Paulo to go to the inland city of the State and the result was surprising,” he emphasized. According to him, CIST attracted a new, select, and qualified audience. “This influx of new participants expanded our network of relationships,” he concluded.

Marcos Siqueira, Director of Transportation and Equipment at the HDI Group and President of the Transportation Committee of the National Federation of General Insurance (FenSeg), stated that CIST brought to the debate the regulatory impacts and opportunities arising for the market from changes in the sector. “It's an event that brings together big names in the market. It's a pleasure to be here and present our products and solutions,” he commented.

“Even on a very rainy day, the event was incredible and had a large number of attendees,” praised Erivaldo Filho, Director of Expansion at APVS. It was the first time the company participated as an exhibitor. “We, as an asset protection association, managed to generate many connections and break down ‘walls’ that separated our segment from the insurance market,” highlighted Erivaldo.

Thiago Marques, Head of Insurtech Innovation at NDD, also highlighted CIST's initiative in holding the event in Campinas for the first time, prioritizing professionals from the inland city of São Paulo. “We met major insurance companies, transport companies, brokers, risk managers and other professionals with whom we established relationships,” said Marques. According to him, the quality of the panels was one of the great differentiators of the 11th CIST Expo.

Mapfre expõe oportunidades em reunião na Aconseg-SP

Mapfre presents opportunities at meeting held by Aconseg-SP

Por/by Márcia Kovacs

O presidente Ricardo Montenegro e a diretoria da Aconseg SP receberam executivos da Mapfre, em almoço realizado no Terraço Itália em São Paulo. Montenegro fez uma apresentação das atividades da Entidade, bem como uma retrospectiva e a oportunidade de novos negócios, para seus associados.

Segundo Karine Brandão, diretora executiva comercial dos Canais Corretor e Corretores Globais, “2025 representou o melhor resultado de todos os tempos. No primeiro trimestre, a companhia cresceu mais de 30% e reforçou investimentos em tecnologia, produtos e relacionamento com corretores para ampliar presença no mercado paulista.” Somente em São Paulo, “a seguradora avançou em número de assessorias e corretores parceiros, no volume de prêmios e resultados obtidos. Quando olhamos para o que construímos em 2025 e a nossa expectativa para os próximos anos, entendemos que 2026 é a fase dois”, completou.

Por outro lado, Filipe Barral Fernandes Machado, superintendente de Produto e Subscrição de Automóvel, apontou o aumento da cobertura de blindagem, em danos aos vidros e o aumento da importância seguradora para auto e caminhão. E destacou a melhora de rentabilidade da companhia que iniciou um processo de transformação em 2024.

Segundo Felipe Barboza, gerente nacional do Canal Assessorias da Seguradora, a companhia criou uma estrutura exclusiva para assessorias há cerca de um ano, o que demonstra a importância conquistada pelo canal. Em São Paulo, o atendimento é feito por Nancy Maciel e Reinaldo Camillo no interior do Estado.

Desde então foram implementadas melhorias com a aplicação da tecnologia com o objetivo de simplificar o dia a dia e fortalecer o negócio por meio de mais autonomia e agilidade.

Por sua vez, Leonardo Marins, diretor Territorial São Paulo, comentou sobre o investimento realizado em marketing e iniciativas no sentido de estreitar o relacionamento entre a Companhia, assessorias, corretor e clientes.



President Ricardo Montenegro and Aconseg's SP Board welcomed executives from Mapfra at a luncheon held at Terraço Itália, in São Paulo. Montenegro gave a presentation on the Entity's activities, as well as a review of its history and new business opportunities available to its members.

According to Karine Brandão, Executive Commercial Director of Broker Channels and Global Brokers, “2025 represented the

best result of all time. In the first quarter, the company grew by more than 30% and strengthened investments in technology, products and relationships with brokers to expand its presence in the São Paulo market.”

Solely in São Paulo, “the insurer company advanced in the number of advisory firms and partner brokers, premium volume and achieved results. When we look at what we built in 2025 and our expectances for the coming years, we understand that 2026 is phase two,” she added.

On the other hand, Filipe Barral Fernandes Machado, Superintendent of Automobile Product and Underwriting, pointed to the increase in armored vehicle coverage, glass damage claims and the rise in insured values for automobiles and trucks. He also highlighted the company's improved profitability, following a transformation process that began in 2024.

According to Felipe Barboza, National Manager of the Insurer's Advisory Channel, the company created an exclusive structure for advisory firms about a year ago, demonstrating the channel's growing importance. In São Paulo, service is provided by Nancy Maciel, while Reinaldo Camillo is responsible for the State's Countryside Region.

Since then, improvements have been implemented through the application of technology aimed at simplifying daily operations and strengthening the business by providing greater autonomy and agility.

Leonardo Marins, Territorial Director for São Paulo, commented on the investments made in marketing and initiatives designed to strengthen relationships between the Company, advisory firms, brokers and clients.

Momento de expansão e compromisso com os corretores

Expansion moment and commitment to brokers

A seguradora Porto Seguro foi recebida pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) em seu primeiro almoço do ano aberto a convidados, realizado no início de março, no Terraço Itália, em São Paulo. Patricia Chacon CEO da Porto veio ao encontro acompanhada dos executivos do Grupo, Luiz Arruda, vice-presidente Comercial e Marketing, Emerson Valentim, diretor Comercial Brasil e Rodrigo Vasconcellos, diretor Comercial Capital e Metropolitana, falou sobre o bom momento da companhia e do desejo de crescer ainda mais no mercado paulista, no qual já possui a liderança. A Porto Seguro, que é uma das quatro Verticais do Grupo Porto, segundo Patricia Chacon, atingiu o faturamento de R\$ 21,4 bilhões no último ano e 17 milhões de clientes, alcançando a participação de 38% no mercado de seguro paulista e 50% na região metropolitana de São Paulo. “A Porto Seguro vive um momento de muito impulso e posição de forte liderança no Brasil, graças ao apoio de vocês, corretores”, disse. Ela destacou, ainda, a liderança da companhia em São Paulo nos ramos auto (38%), residencial (39%) e empresarial (33%). (MA)



The insurer Porto Seguro was welcomed by the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP) at its first luncheon of the year open to guests, held in early March at Terraço Itália, in São Paulo. Patricia Chacon, Porto CEO's, attended the meeting accompanied by the Group's executives: Luiz Arruda, Commercial and Marketing Vice President; Emerson Valentim, Commercial Director Brazil and Rodrigo Vasconcellos, Commercial Director for Capital and Metropolitan Region. She spoke about the company's positive time and its ambition to grow even further in the São Paulo market, where it already holds leadership.

Porto Seguro, which is one of the four business Verticals of the Porto Group, according to Patricia Chacon, reached revenues of R\$ 21.4 billion last year and 17 million customers, achieving a 38% share in the São Paulo insurance market and 50% in São Paulo's Metropolitan Region.

“Porto Seguro is experiencing a period of strong moment and a solid leadership position in Brazil, thanks to the support of you brokers,” she said.

She also highlighted the company's leadership in São Paulo in the auto (38%), home (39%) and Business insurance (33%) segments. (MA)

Evento debate o seguro na proteção feminina

Evento debate o seguro na proteção feminina

O CVG-SP promoveu, em março, no Renaissance Hotel de São Paulo, o talk show ‘Mulheres que Protegem’, para debater o papel do seguro na proteção feminina, o avanço dos casos de feminicídio e a importância das mulheres na liderança corporativa. O encontro reuniu executivas do setor e reforçou o compromisso da entidade com temas de impacto social.



In March, CVG-SP held the talk show ‘Women Who Protect’ at the Renaissance São Paulo Hotel to discuss the role of insurance in women's protection, the rise in femicide cases and the importance of women in corporate leadership. The event brought together female executives from the sector and reinforced the organization's commitment to issues with social impact.

O presidente da entidade, Anderson Mundim, afirmou que a proposta foi ir além das homenagens simbólicas do mês. “Neste momento em que os casos de feminicídios estão aumentando, o CVG-SP quis dar voz às mulheres, não apenas para falarem de carreira e crescimento pessoal, mas também de suas lutas para alcançarem o sucesso profissional”. Segundo ele, a entidade deseja “abraçar a causa de proteção às mulheres”, finalizou. (MA)

The Entity's president, Anderson Mundim, stated that the proposal was to go beyond the symbolic tributes usually made during the month.

“At a time when femicide cases are increasing, CVG-SP wanted to give women a voice, not only to talk about career and personal growth, but also about their struggles to achieve professional success.”

According to him, the organization aims to “embrace the cause of protecting women,” he concluded. (MA)

UCS reúne executivos da Mapfre

UCS gather Mapfre Executives

A União dos Corretores de Seguros (UCS) realizou no final de março, mais uma edição do 'Trocando Ideias', reunindo corretores de seguros, lideranças do setor e representantes de entidades do mercado no Charles Pizza Grill, em São Paulo. O encontro contou com a participação



(E/D) Augusto Esteves, Karine Brandão, Leonardo Marins e Catia Guirao
(From left to right) Augusto Esteves, Karine Brandão, Leonardo Marins, and Catia Guirao

de Karine Brandão, diretora Executiva Comercial do Canal Corretor da Mapfre e Leonardo Marins, diretor Territorial São Paulo, acompanhados de gerentes e especialistas da companhia.

Durante o evento, os executivos apresentaram aos corretores o novo Programa de Relacionamento da seguradora para 2026, iniciativa que marca um novo momento da companhia no Brasil e reforça a estratégia de aproximação com o canal corretor, considerado um dos pilares da operação. Na abertura da apresentação, Karine Brandão destacou que a Mapfre vive um processo estruturado de transformação, com foco em simplificação de processos, investimentos em tecnologia e fortalecimento do relacionamento com os corretores de seguros.

Segundo Leonardo Marins, a estratégia busca fortalecer o diálogo com os corretores e criar uma dinâmica de colaboração mais próxima entre a seguradora e seus parceiros de distribuição. "Estamos reposicionando a Mapfre para ser uma companhia mais próxima e mais simples na relação com o corretor", destacou.

Para o presidente da UCS, Augusto Esteves, o 'Trocando Ideias' cumpre exatamente o papel de aproximar o mercado e estimular conversas transparentes sobre os desafios e oportunidades do setor. "A UCS foi criada para ser um espaço de diálogo entre corretores e executivos do mercado. Receber a Mapfre neste encontro foi uma oportunidade importante para que os profissionais conheçam as iniciativas da companhia e também possam compartilhar suas experiências e percepções", afirmou.

(Fonte: Ruco Comunicação)

The Union of Insurance Brokers (UCS) held another edition of its 'Exchanging Ideas' event at the end of March, bringing together insurance brokers, industry leaders and representatives of market entities at Charles Pizza Grill, in São Paulo. The meeting featured the participation of Karine

Brandão, Commercial Director of Mapfre's Broker Channel Executive and Leonardo Marins, São Paulo Territorial Director, accompanied by the company's managers and specialists.

During the event, the executives presented the insurer's new 2026 Relationship Program to brokers, an initiative that marks a new phase for the company in Brazil and reinforces its strategy of strengthening ties with the broker channel, considered one of the pillars of its operations. Opening the presentation, Karine Brandão highlighted that Mapfre is undergoing a structured transformation process, focused on process simplification, investments in technology and strengthening relationships with insurance brokers.

According to Leonardo Marins, the strategy seeks to strengthen dialogue with brokers and create a closer collaboration dynamic between the insurer and its distribution partners. "We are repositioning Mapfre to become a company that is closer and simpler in its relationship with brokers," he emphasized.

For Augusto Esteves, President of UCS, 'Exchanging Ideas' fulfills exactly the role of bringing the market closer together and encouraging transparent conversations about the sector's challenges and opportunities. "UCS was created to be a space for dialogue between brokers and market executives. Hosting Mapfre at this meeting was an important opportunity for the professionals to learn about the company's initiatives and also share their experiences and perceptions," he stated.

(Source: Ruco Comunicação)

SODRÉ SANTORO
LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais



Animais



Luxo

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

O primeiro Seguro Residencial a oferecer proteção para mulheres vítimas de violência doméstica.



Seguro Residencial Tokio Marine

Um lugar seguro para recomeçar. Agora, mulheres que enfrentam esta situação podem utilizar a cobertura de **Despesas com Aluguel** para buscarem uma moradia provisória. Esta é uma iniciativa inédita, idealizada pela **Tokio Marine Seguradora** para garantir acolhimento em um momento tão difícil.

Confira as vantagens:



DESPESAS COM ALUGUEL PELO PERÍODO DE ATÉ 6 MESES OU ATÉ O LIMITE DA VERBA CONTRATADA.



ASSISTÊNCIA 24H
100% INTERNALIZADA.



APOIO PSICOLÓGICO E ORIENTAÇÃO JURÍDICA.



VÁLIDO PARA MULHERES COM MAIS DE 18 ANOS QUE RESIDAM NO IMÓVEL SEGURADO, TITULARES OU NÃO DA APÓLICE.

Conte sempre com todo suporte da Tokio Marine.

Quer saber mais?
Fale com seu Gerente Comercial.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br [Tokio Marine Seguradora](https://www.linkedin.com/company/tokiomarine-seguradora) [/TokioMarineSeguradora](https://www.facebook.com/TokioMarineSeguradora) [tokiomarineseguradora](https://www.instagram.com/tokiomarineseguradora)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Residencial – SUSEP 15414.100910/2004-39. Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). SAC Atendimento ao Cliente 24 horas para sugestões, elogios e reclamações: 0800 703 9000. Ouvidoria: 0800 449 0000 – de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Abril/2026.