

revista

INSURANCE CORP

ano IX – edição 51 – novembro/dezembro 2023 – R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Congresso Internacional e 9º Expo CIST 2023

DEBATE TRANSFORMAÇÃO, INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE

2023 International Congress and 9th Expo CIST

VENTILATE REMAKING, NOVELTY AND SUSTAINABILITY

CNseg realiza o 12º Prêmio em Seguros 'Antonio Carlos de Almeida Braga'
CNseg performs the 12th 'Antonio Carlos de Almeida Braga' Insurance Award

Siga o @comvocecorretor

no Instagram e fique
por dentro do universo
dos Corretores de Seguros.



Acesse nosso perfil
pelo QR Code.



bradesco
seguros

Com Você. Sempre.

MENSAGEM AO MERCADO

MESSAGE TO THE MARKET

PERSPECTIVAS PARA 2024

Em entrevista concedida em São Paulo, o presidente Dyogo Oliveira da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) apresentou aspectos sobre os desempenhos nos seguros de Danos e Responsabilidades, Coberturas de Pessoas, Capitalização e Saúde Suplementar, cuja estimativa é que o mercado segurador cresça 9,4% em 2023 e em 2024 obtenha a expansão de 10,9%.

Conferiu este resultado face ao impacto do Seguro Rural, e insuficiência de recursos do Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR). A projeção da arrecadação do Rural para 2024 é de avanço de 8,4%.

Nos planos de Previdência Aberta, a expectativa é que a arrecadação dos produtos VGBL e PGBL se amplie 6,1% em 2023 e 7,4% em 2024.

Com a nova projeção, o agregado dos Massificados, Grandes Riscos e os Riscos de Engenharia devem manter o ritmo de crescimento. Para a presente revisão, a entidade estima que a arrecadação do grupo Patrimonial fechará o ano com alta de 13,7%; no sub-grupo Massificados, a expectativa de crescimento ficou em 9,2%; os seguros de Grandes Riscos devem expandir em 24% sua demanda; e os seguros de Risco de Engenharia podem encerrar 2023 com avanço de 12%. A arrecadação do grupo Patrimonial fechará com alta de 13,7%, seguros de grandes riscos tem a projeção e expectativa de expansão em 24%, e riscos de engenharia com aumento de até 12%, destacou.

O presidente observa com otimismo o seguro auto, com crescimento de 18% ainda em 2023 e espera uma alta de 20,6% para 2024.

A seção Diálogo apresenta a entrevista com a executiva Ana Paula de Almeida Santos, responsável pela área de sustentabilidade e relações de consumo na CNseg, bem como é destacada a décima segunda edição da entrega do 'Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização' no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro, e como matéria de capa, o evento '9º Congresso e Feira de Negócios CIST 2023', que abordou importantes aspectos e fez considerações a respeito das questões que fazem parte da cadeia de transportes.

A equipe da revista agradece pelo apoio e deseja a todos um excelente 2024

Boa leitura!

OUTLOOK FOR 2024

In an interview given in São Paulo, Dyogo Oliveira, the National Confederation of Insurance Companies (CNseg) president exhibit an outlook of the Damage and Liability Insurance, Personal Coverage, Capitalization Investments and Supplementary Health Plans performance. The insurance market is estimated to grow 9.4% in 2023 and expand by 10.9% in 2024.

This result was given in view of the impact of Agri Insurance, and insufficient resources from the Agricultural Insurance Premium Subvention Program (PSR). The Agri Insurance revenue projection for 2024 is an 8.4% increase.

In regard to Open Pension Funds, the expectation is that the revenue from VGBL and PGBL products will increase by 6.1% in 2023 and 7.4% in 2024.

With the new projection, the aggregate of Mass, Large Risks and Engineering Risks should maintain their growth rates. For this review, the entity estimates that the P&C group's revenue will close the year with an increase of 13.7%; the Mass Insurance subgroup growth is expected to be 9.2%; Large Risk Insurance is expected to expand its demand by 24%; and Engineering Risk Insurance could end 2023 with an increase of 12%. The Property insurance group revenue will close with an increase of 13.7%, large risk insurance is projected and expected to expand by 24%, and engineering risks will increase by up to 12%, he highlighted.

The president is optimistic about Auto Insurance, with an 18% growth in 2023 and an expected increase of 20.6% for 2024.

The Dialogue section presents an interview with executive Ana Paula de Almeida Santos, responsible for the sustainability and consumer relations department at CNseg, as well as featuring the highlights of the twelfth edition of the 'Antonio Carlos de Almeida Braga Award for Innovation in Insurance, Open Pensions Funds, Supplementary Health Plans and Capitalization Investments' at the Museu do Amanhã, in Rio de Janeiro, and as a cover story, the event 'CIST Master 2023 Congress and 9th Expo', which addressed important aspects and made considerations regarding issues that are part of the transportation chain.

The magazine team thanks you for your support and wishes you all an excellent 2024.

Good reading!

André Penna
Publisher



Ano IX - Edição 51
novembro/dezembro 2023

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
redacao@insurancecorp.com.br

Estagiária

Mariana Almeida

Tradução

Ana Beatriz Dinucci

Diagramação

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

Foto de capa

Amauri Nehn

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.

6

DIÁLOGO/DIALOGUE

Comprometimento com os Princípios para sustentabilidade em seguros das Nações Unidas
Commitment to the United Nations' Principles for Sustainability in Insurance

8

CNSEG

12ª edição do 'Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga'
12th 'Antonio Carlos de Almeida Braga Award' ceremony

12

ANÁLISE/ANALYSIS

Contragarantia como título executivo
Counter-guarantee as enforceable instrument

14

CELEBRAÇÃO/CELEBRATION

Aconseg-SP comemora 20 anos de atividades
Aconseg-SP celebrates 20 years of activities

16

MULHERES NO COMANDO/ WOMEN IN CHARGE

Empreendedorismo Feminino: 3 passos para chegar onde você sonha
Women's Entrepreneurship: 3 steps to get where you dream

18

REGISTRO/RECORD

Nova estrutura do departamento de Client Management
A new structure of Client Management area

22

CAPA/COVER STORY

Em pauta, desafios do seguro de transporte
On the agenda, challenges in transportation insurance

28

CONFRATERNIZAÇÃO/FRATERNIZATION

CCS-SP realiza confraternização com muita alegria
CCS-SP holds a cheerful celebration

29

ACONTECIMENTO/HAPPENING

Sindseg SP promove agradável encontro
Sindseg SP holds delightful meeting

32

RAIO X/X RAY

Chuvas de verão e os riscos portuários
Summer rains and port risks

34

REFLEXÃO/MEDITATION

Gallagher fecha 2023 com crescimento de 215% e R\$1,5 bilhão em prêmios
Gallagher closes 2023 with 215% growth and R\$1.5 billion in premiums

36

PERISCÓPIO/PERISCOPE

Zurich Residência

Se o lar é onde uma pessoa precisa sentir segurança, seu cliente precisa conhecer o nosso seguro.

O seguro residencial da Zurich possui um amplo portfólio de coberturas, pacotes de assistências 24 horas, e ainda oferece serviços sustentáveis conectados com as novas demandas.

Saiba mais:

- Indenização pelo **valor de novo** disponível automaticamente em todas as contratações, **sem custo e cláusula adicional**.
- Cotação simplificada por meio do Multicálculo Residencial do Agger ou TEx.
- Cobertura para placas solares e carregador de carro elétrico ou híbrido.
- Cobertura básica de incêndio que inclui danos por fumaça proveniente de incêndio fora do imóvel.
- Descarte ecológico de restos de obras, entulhos, eletrodomésticos e eletrônicos fora de uso.
- Assistência 24 horas, incluindo eletricista, chaveiro, encanador, entre outros.

Tem ainda esta supervantagem:

cliente do seguro Automóvel que também tem o Residência garante, ao optar por uma oficina referenciada, o dobro de desconto na franquía, acumulando R\$ 800!



Acesse o QR Code, saiba mais sobre o Zurich Residência e impressione seus clientes.



ZURICH



Comprometimento com os Princípios para sustentabilidade em seguros das Nações Unidas

Commitment to the United Nations' Principles for Sustainability in Insurance

Por/by Márcia Kovacs

Ana Paula de Almeida Santos, diretora de Sustentabilidade e Relações de consumo da Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg. É graduada em Ciências Jurídicas com Masters in Law, entre outras certificações.

Insurance Corp – Quais as principais atribuições e desafios das atividades que você desenvolve?

Ana Paula de Almeida Santos - Minha principal função na CNseg é desenvolver e fomentar as agendas de sustentabilidade e relações de consumo do setor de seguros. São duas agendas que andam juntas. Ao pensar em relações de consumo eu busco maneiras para que os produtos de seguro, os serviços e as atividades sejam aderentes às associadas e a sociedade. Quando eu contribuo para a criação de um seguro que dá sustentabilidade à infraestrutura, por exemplo, a população também é impactada com uma estrutura mais eficiente. Olhamos a sustentabilidade da indústria seguradora como um todo, incluindo a integração da geração de valor econômico, aliado à preocupação com as questões ambientais, sociais e de governança corporativa (ESG).

IC - De que forma as seguradoras se envolvem e compartilham as ações voltadas aos princípios ESG?

AP - A indústria seguradora brasileira é apontada como uma liderança no que diz respeito ao comprometimento



Ana Paula de Almeida Santos, Sustainability and Consumer Relations of the National Confederation Insurance Companies – CNseg's director. She has a degree in Legal Science and a Master of Laws, among other certifications.

Insurance Corp – What are the main responsibilities and challenges of the activities you carry out?

Ana Paula de Almeida Santos - My main role at CNseg is to develop and promote the sustainability and consumer relations agendas in the insurance sector. There are two agendas that go together. When thinking about consumer relations, I look for ways

for insurance products, services and activities to connect with the members and also society. When I contribute to the creation of insurance that makes infrastructure sustainable, for instance, the population is also impacted with a more efficient structure. We look at the sustainability of the insurance industry as a whole, including integrating the creation of economic value, combined with a concern for environmental, social and corporate governance (ESG) issues.

IC - How do insurance companies get involved and share measures aimed at ESG principles?

AP - The Brazilian insurance industry is seen as a leader

com os Princípios para Sustentabilidade em Seguros (PSI), da Organização das Nações Unidas. Inclusive, a CNseg é uma das signatárias fundadoras. No início, as seguradoras que se envolveram representavam cerca de 52% da arrecadação total de prêmios no Brasil. Uma década depois, esse número aumentou, alcançando 83% da arrecadação de prêmio, mostrando que as seguradoras do Brasil estão conectadas com essa agenda. A CNseg também conta com a Comissão de Integração ASG (CIASG), que tem como uma de suas principais atribuições a integração das questões nas operações de seguros e em toda sua cadeia de valor, por meio da geração de conhecimento, estabelecimento de compromissos setoriais e geração de novos negócios, promovendo o aprimoramento da gestão de riscos e do capital reputacional do setor.

IC - Como a CNseg tem atuado para trabalhar temas importantes como inclusão e igualdade no setor segurador?

AP - Temos nos debruçado com enorme atenção para desenvolver produtos e soluções que incentivem a diversidade, inclusão e a igualdade no setor. Um bom exemplo foi 'Guia Nome Social', um documento disponível gratuitamente que fornece informações sobre a importância do uso do nome social para interações com colaboradores e clientes que, inclusive, foi lançado no webinar "Diversidade em Seguros: a Inclusão LGBTQIAPN+". Uma outra ação importante lançada em 2023 foi o webinar realizado para marcar o Dia Nacional da Consciência Negra, quando reunimos profissionais negros para contarem suas jornadas profissionais, as oportunidades concedidas por onde passaram e contribuíram para a transformação não apenas de suas vidas profissionais e pessoais, mas também de suas famílias.

IC - Quais são os projetos da CNseg para 2024, voltados às ações de sustentabilidade e inclusão?

AP - Os desafios para 2024 são muitos! Olhando exclusivamente para a minha diretoria, a CNseg seguirá conversando com os principais atores do Governo Federal para desenvolver e implementar o Seguro Social Contra Catástrofe que surgiu com objetivo de mitigar os impactos à sociedade e à economia causados por eventos climáticos extremos. Além disso, trabalharemos para implementar o projeto assinado com o ICLEI, associação mundial de governos locais e subnacionais dedicada ao desenvolvimento sustentável, que prevê um intercâmbio de expertise para criar um programa de seguros para infraestrutura urbana aos municípios em caso de desastres climáticos e, também, seguiremos construindo ações afirmativas no âmbito da Comissão de Diversidade, Equidade e Inclusão para fomentar discussões de temas que possam ser replicados internamente na CNseg e, também, nas associadas.

in terms of commitment to the United Nations' Principles for Sustainability in Insurance (PSI). In fact, CNseg is one of its founding signatories. In the beginning, the insurance companies that got involved represented around 52% of total premium collection in Brazil. A decade later, this number has increased, reaching 83% of premium collection, showing that Brazilian insurance companies are connected with this agenda. CNseg also has the ASG Integration Committee (CIASG), which has as one of its main responsibilities the integration of its issues into insurance operations and throughout its value chain, through the generation of knowledge, establishment of industry commitments and generation of new business, while fostering the improvement of risk management and the sector's reputational capital.

IC - How has CNseg worked to address important issues such as inclusion and equality in the insurance sector?

AP - We have paid enormous attention to developing products and solutions that encourage diversity, inclusion and equality in the sector. A good example was the 'Guia Nome Social' (Self-Identified Name Guide), a freely available document that provides information on the importance of using one's self-identified name for interactions with employees and customers, which was, by the way, launched during the webinar 'Diversity in Insurance: LGBTQIAPN+ Inclusion'. Another important measure from 2023 was a webinar held to mark National Black Awareness Day, in which we brought together black professionals to talk about their professional journeys, the opportunities they have been given in their work environments that have contributed to the transformation not only of their professional and personal lives, but also that of their families.

IC - What are CNseg's projects for 2024, in regard to measures focused on sustainability and inclusion?

AP - The challenges for 2024 are many! Looking exclusively at my management, CNseg will continue talking to the main actors of the Federal Government to develop and implement a Social Insurance Against Catastrophes that emerged with the aim of mitigating the impacts on society and the economy caused by extreme weather events. Furthermore, we will work to implement the project signed with ICLEI, a global association of local and subnational governments dedicated to sustainable development, which provides for an exchange of expertise to create an insurance program for urban infrastructure for municipalities in the event of climate disasters, and we will also follow building affirmative action within the scope of Diversity, Equity and Inclusion Commission to encourage debates on topics that can be replicated internally at CNseg and also among its members.

12ª edição do 'Prêmio Antonio Carlos de Almeida Braga'

12th 'Antonio Carlos de Almeida Braga Award' ceremony

Por/by Márcia Kovacs



A solenidade de entrega da 12ª edição do ‘Prêmio Antônio Carlos de Almeida Braga de Inovação em Seguros, Previdência Aberta, Saúde Suplementar e Capitalização’, organizada pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), comprovou a importância que a indústria seguradora confere para quem investe na inovação, com o objetivo de incentivar a indústria, por meio desta prática em várias áreas. A cerimônia ocorreu novamente no Museu do Amanhã, no Rio de Janeiro, com a presença de aproximadamente 320 pessoas, entre participantes, executivos, autoridades e convidados.

Dyogo Oliveira, presidente da CNseg, destacou que a inovação é primordial para se alcançar os objetivos e metas determinadas no PDMS – Programa de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, que pretende ampliar a participação da sociedade brasileira, que é atendida por variados produtos do mercado. “Temos o princípio de incentivar a inovação como primeiro objetivo e o segundo, é destacar que o segmento é ágil, dinâmico e moderno”, completou o presidente.

Merece ser registrado que ocorreu em 2023, um número recorde de inscrições, alcançando o total de 209, além das categorias de Produtos e Serviços, Processos e Tecnologia, Sustentabilidade e Comunicação. Houve um consenso da organização em premiar os projetos voltados ao mercado de capitalização. O valor total de prêmios entregues, somou o montante de R\$ 275 mil, sendo R\$ 30 mil para o 1º lugar, R\$ 15 mil para o 2º lugar e R\$ 10 mil para o 3º lugar. “Estamos investindo nesta ação, pois incentivamos que todo o ambiente corporativo dê a devida importância na inovação e que os profissionais do setor, busquem soluções transformadoras, para suas atividades rotineiras”, enfatizou Oliveira.

The 12th awards for the ‘Antônio Carlos de Almeida Braga Award for Innovation in Insurance, Open Pension Funds, Supplementary Health Plans and Capitalization Investments’, organized by the National Confederation of Insurance Companies (CNseg), were a testimony to the importance the insurance industry gives to those who invest in innovation, with the aim of encouraging the sector through innovating in various areas. The ceremony once again took place at the Museum of Tomorrow, in Rio de Janeiro, with approximately 320 people attending, including participants, executives, authorities and guests.

Dyogo Oliveira, president of CNseg, highlighted that innovation is essential to achieving the objectives and goals determined in the PDMS – Insurance Market Development Program, aiming to expand the participation of Brazilian society, which is served by various products on the market. “We have the principle of encouraging innovation as our first objective, and the second is to highlight that our segment is agile, dynamic and modern”, added the president.

It is worth noting that a record number of submissions took place in 2023, reaching a total of 209, in addition to the categories of Products and Services, Processes and Technology, Sustainability and Communication. The consensus within the organization was to reward projects aimed at the capitalization investment market. The total value of prizes awarded amounted to R\$ 275 thousand, with R\$ 30 thousand for 1st place, R\$15 thousand for 2nd place and R\$ 10 thousand for 3rd place.

“We are investing in this action because we encourage the entire corporate environment to give due importance to innovation and for professionals in the sector to seek transformative solutions for their routine activities”, emphasized Oliveira

O nome de ‘Antonio Carlos de Almeida Braga’ representa a essência quando se pensa inovação em seguros. Considerado um dos maiores empresários do país, Braga se destacou, entre outras vertentes, por fundar e administrar seguradoras, atuando em novas modalidades de seguros e na capacitação de profissionais da área, enfrentando desafios e promovendo transformações inovadoras na época.

The name ‘Antonio Carlos de Almeida Braga’ represents the heart of what we think when we think about innovation in insurance. Considered one of the biggest businessmen in the country, Braga stood out, among other aspects, for founding and managing insurance companies, working in new types of insurance and training professionals in the area, all this while facing challenges and promoting innovative transformations at the time.

Os vencedores da premiação de 2023 são: The winners of the 2023 awards are:



Categoria Produtos e Serviços

- 1º – Produto Cuidar Mais – Pautado em Atenção Primária à Saúde - Seguros Unimed;
- 2º – MAPFRE Sênior - MAPFRE;
- 3º – Equilíbrio - Icatu Seguros;

Categoria Comunicação

- 1º – SulAmérica e Gympass: Treinou, Ganhou! - SulAmérica Seguros;
- 2º – Longevidade em Ação - Brasilprev Seguros e Previdência;
- 3º – Generali Facilità – Legal Design como Instrumento de Inclusão, Simplificação, Prevenção e Desjudicialização dos Conflitos – Generali;

Categoria Sustentabilidade

- 1º – Fundo de Catástrofe Zurich - Zurich Seguros;
- 2º – Investimento Socialmente Responsável: O Futuro dos Negócios - SulAmérica Seguros;
- 3º – Aqualuz - Zurich Seguros;

Categoria Processos e Tecnologia

- 1º – Uso de Dados para Monitoramento de Riscos Climáticos na Jornada dos Clientes de Seguros - Itaú Seguros;
- 2º – SulAmérica: A Inteligência Artificial Aplicada no Combate à Fraude - SulAmérica Seguros;
- 3º – Bot, Oráculo e Agentes: Revolucionando o Atendimento ao Cliente com IA Generativa - AKAD Seguros;

Capitalização

- 1º – Graduação em Seguros: Instruir para Construir - Capemisa Capitalização;
- 2º – Carbono Neutro - Brasilcap Capitalização;
- 3º – Lá Vem História – Arte e Cultura nas Escolas - Caixa Capitalização;

Products and Services Category

- 1st – Product Cuidar Mais – Based on Primary Health Care - Seguros Unimed;
- 2nd – MAPFRE Senior - MAPFRE;
- 3rd – Equilíbrio - Icatu Seguros;

Communication Category

- 1st – SulAmérica and Gympass: You work out, you win! - SulAmérica Seguros;
- 2nd – Longevity in Action - Brasilprev Seguros e Previdência;
- 3rd – Generali Facilità – Legal Design as an Instrument for Inclusion, Simplification, Prevention and De-judicialization of Conflicts – Generali;

Sustainability Category

- 1st – Zurich Catastrophe Fund - Zurich Seguros;
- 2nd – Socially Responsible Investments: The Future of Business - SulAmérica Seguros;
- 3rd – Aqualuz - Zurich Seguros;

Processes and Technology Category

- 1st – Use of Data to Monitor Climate Risks in the Journey of Insurance Customers - Itaú Seguros;
- 2nd – SulAmérica: Artificial Intelligence Applied to Fighting against Fraud - SulAmérica Seguros;
- 3rd – Bot, Oracle and Agents: Revolutionizing Customer Service with Generative AI - AKAD Seguros;

Capitalization Investments

- 1st – Graduation in Insurance: Instruct to Build - Capemisa Capitalização;
- 2nd – Carbon Neutral - Brasilcap Capitalização;
- 3rd – Here Comes History – Art and Culture in Schools – Caixa Capitalização; ■

Contragarantia como título executivo

Counter-guarantee as enforceable instrument

*Adilson Neri Pereira

Ao ajustar a emissão de apólices de garantia, o cliente assina um documento denominado Contrato de Contragarantia, no qual assume o compromisso de reembolsar a seguradora, caso ela pague indenização em decorrência das apólices oferecidas em garantia a contratos ou, ainda, nas ações judiciais ou em processos administrativos.

A natureza do contragarantia é de prévia concordância com a sub-rogação de direitos, autorização convencional, reduzida a escrito, genérica em relação a valores ou à própria garantia a ser concedida.

O documento materializa o direito de ressarcimento da seguradora, a par dos artigos do código civil que autorizam esse procedimento a



Adilson Neri Pereira, advogado e regulador de sinistros e CEO da Neri Pereira Sociedade de Advogados
Adilson Neri Pereira, Lawyer, Claims Adjuster and Neri Pereira Sociedade de Advogados CEO

When adjusting the issuance of guarantee policies, the client signs a document called Counter-Guarantee Agreement, in which he undertakes to reimburse the insurer if the latter pays any indemnification as a result of the policies offered as a guarantee for contracts or, even, in lawsuits or administrative procedures.

The nature of the counter-guarantee is of a prior agreement with the subrogation of rights, a conventional authorization, reduced to writing, that is generic in relation to values or the actual guarantee to be granted.

The document embodies the insurer's right to be reimbursed, besides the provisions of the Brazilian Civil Code that allow such procedure for a person paying a debt, that is, articles 349 and 765.

quem paga a dívida, artigos 349 e 765.

Recentemente, o Congresso aprovou a lei 14.711 que classificou o Contrato de Contragarantia como Título Executivo Extrajudicial com a pretensão de simplificar o ressarcimento de indenizações pagas, até então submetido à cobrança em ação monitória, desafiada por embargos que interrompiam os atos executivos. A partir de agora, será possível o uso de ação executiva e adoção de procedimentos como a penhora de ativos. Essa é uma grande novidade. No entanto, será necessário lidar com a falta de liquidez e certeza desse documento. Isso porque o contragarantia não tem um valor estipulado e se o tem, nem sempre é igual ao montante indenizado.

Além disso, é possível que o tomador questione a certeza da cobrança, impugne a regularidade da indenização, se manifeste contrário à admissão de cobertura do sinistro.

Em tais situações, será necessário juntar o Relatório de Regulação do Sinistro com a comprovação de que o contraditório foi proporcionado em todos os momentos, de que houve notificação das partes, a análise dos argumentos, a apresentação de respostas, o fornecimento de comprovações das decisões da seguradora, fatores fundamentais à apuração dos valores e determinação da cobertura do sinistro.

Hoje, a regulação já é fundamental na organização da ação monitória e passará a ter papel ainda mais relevante, em particular como prova do contraditório e da ampla defesa, condizente com as condições contratuais do seguro.

Recently, the National Congress passed the bill which became Law no. 14711, classifying Counter-Guarantee Agreements as an instrument enforceable out of court, with the intention of simplifying the reimbursement of any indemnification paid, which until was subjected to a specific debt collection procedure, which could be countered by motions to stay execution.

From now on, it will be possible to file an action for execution and adopt procedures such as levying property. This is big news. However, it will be necessary to deal with the lack of liquidity and certainty of this instrument. This is because the counter-guarantee does not have a specified value and if it does, it is not always equal to the indemnified amount.

Furthermore, it is possible for the policyholder to question the certainty of the collection, to challenge the regularity of the indemnification, or even oppose the admission of coverage for the loss.

In such situations, it will be necessary to attach the Claim Adjustment Report with proof that an adversarial procedure was conducted at all times, that both parties were adequately notified, that arguments were analyzed, that responses were presented, that the insurance company has provided proof supporting its decisions, all factors that are fundamental to calculating values and determining claim coverage.

Today, adjustment is already fundamental in the organization of the action for debt collection and will play an even more relevant role, in particular as proof of an adversarial procedure and the right to a fair hearing, which is consistent with the insurance's contractual conditions.



Aconseg-SP comemora 20 anos de atividades

Aconseg-SP celebrates 20 years of activities

A Aconseg-SP - Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria de Seguros do Estado de São Paulo, realizou no final de novembro, um jantar no Buffet Jardim Moema, para celebrar os 20 anos da entidade, os resultados do ano e compartilhar a transição da nova gestão e diretoria eleita para o período 2024/2026.

Hélio Opipari Júnior, atual presidente da asso-

ciação, com seu mandato até o final deste ano, agradeceu a presença de todos e relatou passagens da entidade. “Celebrar os 20 anos da Aconseg-SP e fazer tantas entregas é realmente uma alegria imensa! Como sócio fundador desta instituição, me sinto honrado e o objetivo desde o início, superou metas junto ao mercado segurador. Vem procurando sempre apresentar inovação nas negociações, pois somos prestadores de serviços contratados pelas seguradoras, oferecendo todo suporte e infraestrutura para os corretores. O



Aconseg-SP - the Association of Insurance Advisory and Consulting Companies of the State of São Paulo, held, at the end of November, a dinner to celebrate the entity's 20th anniversary, this year's results and divulge the transition of the new management and board elected for the 2024/2026 term, at the Buffet Jardim Moema. Hélio Opipari Júnior, current president of the

association, with his term to be completed at the end of this year, thanked everyone for their presence and reported on the entity's experiences. “Celebrating 20 years of Aconseg-SP and making so many deliveries is truly an immense joy! As a founding partner of this institution, I feel honored to have attained our objective from the start, that is, to exceed targets in the insurance market. We have always sought to provide innovation in negotiations, as we are service providers hired by insurance companies, offering all the support and

sucesso de nossas ações, é uma somatória de todos envolvidos”, destacou Opipari.

Ricardo Montenegro (foto), que assume a presidência, acompanhado de novos membros da diretoria, muito emocionado, também se pronunciou. “A partir de janeiro do próximo, iniciamos a gestão para o próximo biênio, tendo acompanhado

a fundação da Aconseg-SP, a dedicação e esforço de todos nestes 20 anos de trajetória. Eram apenas 14 empresários, que viajavam para o Rio de Janeiro, para dar rumo a atual entidade. Agradecemos a todos, principalmente nossos amigos cariocas”, celebrou Montenegro.

“Celebrar os 20 anos da Aconseg-SP e fazer tantas entregas é realmente uma alegria imensa!”

“Celebrating 20 years of Aconseg-SP and making so many deliveries is truly an immense joy!”

infrastructure to brokers. The success of our actions is a result of everyone involved”, stressed Opipari.

Ricardo Montenegro (photo), who will take over as president, accompanied by new board members, was very emotional, and also weighed in. “As of next January, we will begin management for the next biennium, having followed the founding of Aconseg-

-SP, the dedication and effort of everyone in these 20 years of history. There were only 14 business-people, who traveled to Rio de Janeiro, to decide which way to go with the current entity. We thank everyone, especially our friends from Rio”, cheered Montenegro.

Aconseg –SP – diretoria gestão 2024/2026

A Associação das Empresas de Assessoria e Consultoria do Estado de São Paulo (Aconseg -SP) fundada em 2003, evidencia o fortalecimento da entidade ao longo deste período, indicando a sua forte atuação, por intermédio de seus membros, como representantes das companhias de seguros nas atividades desenvolvidas. Celebra todas as conquistas e resultados obtidos ao longo de seu percurso de 20 anos, se tornando uma entidade sólida e com um padrão de negócio, apresentando soluções adequadas para os corretores e estratégias que aumentaram a produção de vendas para as seguradoras, oferecendo suporte e apoio aos corretores.

Diretoria Executiva

Presidente **Ricardo Montenegro**
 Vice-Presidente **Milton Ferreira**
 Diretor Financeiro **Alberto Novais**
 Diretora Administrativa **Mônica Dargevitch**
 Diretora para o Interior **Maria Guadalupe**
 Presidente do Conselho **Marcos Holanda**
 Conselho Fiscal **Jorge Teixeira Babosa, Luiz Philipe Baeta Neves e Wilson Lima**

Aconseg –SP – 2024/2026 Board of Directors

The Association of Advisory and Consulting Companies of the State of São Paulo (Aconseg -SP), founded in 2003, highlights the strengthening of the entity throughout this period, signaling its strong performance, by way of its members, as representatives of insurance companies in the activities carried out. It celebrates all the achievements and results obtained over its 20-year history, becoming a solid entity with a business standard, presenting appropriate solutions for brokers and strategies that have increased sales production for insurance companies, offering support and assistance to brokers.

Executive Board

President **Ricardo Montenegro**
 Vice President **Milton Ferreira**
 Financial Director **Alberto Novais**
 Administrative Director **Mônica Dargevitch**
 Hinterland Director **Maria Guadalupe**
 Chairman of the Board **Marcos Holanda**
 Supervisory Board **Jorge Teixeira Babosa, Luiz Philipe Baeta Neves and Wilson Lima**

Empreendedorismo Feminino: 3 passos para chegar onde você sonha

Women's Entrepreneurship: 3 steps to get where you dream

* Vera Lorenzo

Como nós, mulheres, enfrentamos novos desafios? Como empreendemos em áreas predominantemente masculinas? Como conquistamos a liderança das organizações? E como nos destacamos com nossas próprias empresas? Precisamos assumir nosso protagonismo e criar nossos espaços. Mas será que nos sentimos prontas para liderar nossa própria história? Quando eu fundei a Fala Company em 1991 na Holanda, enfrentei um enorme desafio: mulher num mundo masculino e num país estrangeiro. O que fiz? Acreditei no meu potencial e competências e meu esforço foi reconhecido por grandes empresas como a Heineken, Fiat, IBM. E era considerada a empreendedora estrangeira que deu certo! Mas por onde começar? Acreditar em si e na capacidade de ir além.

Ainda há muito chão pela frente para as mulheres, mas o recado é simples: você pode chegar onde quiser, porque os sonhos não têm teto.

Mas o que nos falta? O que se precisa para chegar lá? Vamos falar de 3 passos essenciais que vão servir de base para seu fortalecimento como mulher e no papel de executiva.

1 - Venda seu peixe

Seja na sua empresa, desbravando o mundo dos negócios, mostrando sua força, seu comprometimento e suas entregas ou numa organização é preciso trabalhar o seu marketing pessoal. Muitas mulheres são excelentes profissionais e em-



Vera Lorenzo, CEO da Fala Company, é especialista em Coaching e Liderança, com mais de 30 anos de atuação
Vera Lorenzo, Fala Company CEO, is an expert in Coaching and Leadership, with over 30 years of experience

How do we, women, face new challenges? How do we endeavor in predominantly male industries? How do we attain leadership positions in organizations? And how do we stand out with our own companies?

We need to assume a leading role and create our own spaces. But do we feel ready to lead our own story? When I founded Fala Company in 1991 in The Netherlands, I faced an enormous challenge: a woman in a man's world and in a foreign country. What did I do? I believed in my potential and skills, and my efforts were recognized by large companies such as Heineken, Fiat, IBM. And I came to be considered the foreign entrepreneur who succeeded! But where to start?

Believe in yourself and in your ability to go further.

There is still a long way to go for us women, but the message is simple: you can get anywhere you want, because dreams have no limits.

But what are we missing? What do you need to get there? Let's talk about 3 essential steps that will serve as a basis for strengthening you as a woman and your role as an executive.

1 – Sell yourself

Whether in your own company, exploring the business world, showing your strength, commitment and deli-

preendedoras, mas não aprenderam a se vender.

Como trabalhar o marketing pessoal? Pense na persona profissional que você deseja ser?

Refleta:

- Como quero que me percebam?
- Que postura vou adotar a partir de agora?
- Como vou alinhar o que sou com o que visto e da forma que falo?
- Que mensagens vou compartilhar com pessoas à minha volta?
- Como se apresenta nas redes sociais?

No seu perfil do LinkedIn, você precisa de uma foto profissional, descrever sua trajetória e destacar competências. Você publica, escreve artigos, compartilha seu conhecimento? Se não pensou a respeito, a hora é agora. Somos uma combinação de competência técnica e da nossa imagem.

2 - Fortaleça seu networking interno e externo

Como tem trabalhado seu networking? Valorizar o networking interno e externo e “alimentar” constantemente esse networking é essencial para avançar na carreira. Além do networking em grupos de mulheres, como o Mulheres no Brasil criado por Luiza Trajano e com filiais em inúmeras cidades brasileiras. Essas redes não são só para apoio prático, são espaços onde compartilhamos experiências e fazemos conexões valiosas.

Mas o networking tem que ser amplo e irrestrito. Amplie o networking na empresa, marque cafés e conversas e, mais que isso: escolha 3 patrocinadores, 3 pessoas que conhecem o seu trabalho e que vão ajudar você a crescer na organização ou na sua própria empresa.

3 - Inove sempre: aprenda e se desenvolva

Um passo fundamental para sua carreira é a busca por inovações. O que você pode fazer de diferente? Como implementar novos recursos? Como usar tecnologia para simplificar processos, facilitar seu trabalho e da equipe e personalizar soluções para atender às necessidades específicas dos clientes?

Leia, se informe, esteja atualizada e compartilhe o que aprende. Mostre o que sabe, o que desenvolveu, insights que teve durante seu aprendizado. Aprender é processo contínuo e precisamos estar à frente dos homens neste quesito para valorizar nossa carreira e nossos conhecimentos.

Já pensou sendo uma fonte de inspiração? Quando se ajuda e se ensina a outras mulheres, aprendemos muito também e reforçamos nossos entendimentos.

Eu tenho imenso orgulho em dizer: na Fala Company, 77% do nosso time é composto por mulheres, mulheres incríveis que lideram e são lideradas por outras mulheres.

Vamos começar a mudar o nosso futuro hoje?

veries, or in an organization, you need to work on your personal brand. Many women are excellent professionals and entrepreneurs, but they have not learned how to sell themselves.

How to work your personal brand? Think about the professional persona you want to be. Reflect on the following:

- How do I want people to perceive me?
- What attitude will I adopt from now on?
- How will I match who I am with what I wear and the way I speak?
- What messages will I share with people around me?
- How do you present yourself on social media?

On your LinkedIn profile, you need a professional photo, describe your journey and highlight your skills. Do you publish, write articles, share your knowledge? If you haven't thought about it, now is the time. We all are a mix of technical expertise and our images.

2 - Strengthen your internal and external networking

How has your networking been working? Valuing internal and external networking and constantly ‘feeding’ this networking is essential for advancing your career. Besides networking in women's groups, such as Women in Brazil, created by Luiza Trajano, with branches in numerous Brazilian cities. These networks are not just for practical support, they are spaces where we share experiences and make valuable connections.

But networking has to be broad and unrestricted. Expand networking within the company, schedule coffee breaks and chats and, more than that: choose 3 sponsors, 3 people who know your work and who will help you grow in the organization or in your own company.

3 - Always innovate: learn and develop

A fundamental step for your career is searching for innovation. What can you do differently? How to implement new features? How can you use technology to simplify processes, make your work and your team's work easier, and customize solutions to meet specific customer needs?

Read, get informed, stay up to date and share what you learn. Show what you know, what you have developed, insights you had during your learning. Learning is an ongoing process and we need to be ahead of men in this regard to enhance our career and our knowledge.

Have you ever thought about being a source of inspiration? When we help and teach other women, we also learn a lot and reinforce our comprehension.

I am immensely proud to say: at Fala Company, 77% of our team is made up of women, incredible women who lead and are led by other women.

Shall we start changing our future today?

Nova estrutura do departamento de Client Management

A new structure of Client Management area



Acima da esquerda p direita (Above left to right): Bernardo Campos – Client Manager / Pedro Sampaio – Client Manager / Karsten Steinmetz – CEO Munich Re do Brasil

Abaixo da esquerda p direita (Below left to right): Tania Nishide – Business Intelligence Analyst / Agnieszka Lyniewska – Client Management Executive / Marina Schechner – Client Manager

A Munich Re do Brasil mantém-se sempre atenta e em constante mudança para acompanhar a evolução do setor de seguros no Brasil.

A empresa segue ativa no mercado brasileiro de resseguros desde os anos 70, antes mesmo da abertura do mercado em 2008, quando tornou-se a primeira empresa de resseguros registrada como local no Brasil. Em setembro passado, 15 anos após a abertura do mercado, a Munich Re ratificou a sua posição de liderança no Brasil como patrocinador diamante e relevante participação na FIDES Rio 2023.

Recentemente, a Munich Re do Brasil concluiu a criação da sua nova estrutura do departamento de Client Management, visando um atendimento personalizado para atender aos atuais e aos novos clientes da Munich Re.

"A criação de uma forte equipe de Client Managers demonstra o principal foco da Munich Re do Brasil que é a satisfação do cliente através de serviços de qualidade superior e elaborados mediante a necessidade específica de cada parceiro", afirma Agnieszka Lyniewska, que assumiu a liderança do Client Management Executive no início do ano passado. "Trazer uma equipe experiente e diversificada que esteja, desde o início, sempre à frente das interações com os nossos clientes, permite-nos agregar valor aos seus negócios e atuar como facilitadores do seu crescimento."

Essa nova equipe de Client Managers, recentemente criada, reúne uma combinação única de conhecimentos e experiências. Uma mistura de talentos que conta com vasta experiência em subscrição de resseguros e de seguros primários, desenvolvimento de negócios, consultoria estratégica, aspectos jurídicos e inteligência de dados o que permite que seja uma equipe que colabora, exitosamente, com diversos perfis de clientes e corresponda às diversas necessidades das seguradoras. Essa configuração garante uma relação mais próxima com clientes, com uma abordagem consistente e técnica, mas ao mesmo tempo ágil e focada no cliente e aproveitando os pontos fortes de todo o grupo Munich Re.

Karsten Steinmetz, CEO da Munich Re do Brasil, comenta sobre a necessidade de reforçar o foco no cliente da seguinte forma: "O aumento da volatilidade causado por riscos emergentes como, por exemplo, mudanças climáticas ou ameaças cibernéticas, leva a um ambiente de mercado mais complexo. Particularmente em tempos tão desafiadores, queremos estar o mais próximo possível de nossos clientes como um parceiro financeiramente forte e confiável. Estamos determinados a oferecer tranquilidade aos nossos clientes e a proporcionar-lhes acesso a um elevado nível de especialização. Através do nosso novo time de Client Management, queremos ter a certeza de que compreendemos plenamente as necessidades dos nossos clientes e que podemos oferecer-lhes as soluções e os serviços mais adequados."

Munich Re do Brasil is keeping up to speed with the ever changing reality of the insurance industry in Brazil.

The company has been active in the Brazilian reinsurance market since the 1970s even before its opening in 2008 and then became the first local reinsurance company registered in Brazil right afterwards. In September 2023 Munich Re has again confirmed its leading position in Brazil by sponsoring FIDES in Rio.

Recently Munich Re do Brasil has also finalized putting together a new structure of Client Management area to even better serve existing and new clients of Munich Re.

"A strong client management team demonstrates the principal focus of Munich Re on delivering client satisfaction through superior services and client experience," says Agnieszka Lyniewska who has assumed position as Client Management Executive beginning of last year. "Bringing an experienced and diversified team to the forefront of interactions with our clients permits us to add value to their business and act as an enabler for their growth."

The recently established client management team brings together a unique combination of talent, knowledge and experience. A mixture of backgrounds covering reinsurance and primary insurance underwriting, business development, management consulting, legal and business intelligence allows the team to successfully collaborate with diverse profiles of clients and to address insurers' wide-ranging needs. The setup ensures proximity to clients while promoting a consistent, technical, data-driven approach and at the same time leveraging strengths of the whole Munich Re group.

Karsten Steinmetz, CEO of Munich Re do Brasil comments on the need for a strengthened client focus as follows: Increased volatility caused by surging risks such as for example climate change or cyber threats leads to a more complex market environment. Particularly in such challenging times we want to be as close as possible to our clients as a financially strong and reliable partner. We are determined to offer our clients peace of mind and to provide them with access to a high level of expertise. Through our new client management team we want to make sure we fully understand our clients' needs and can bring the most suitable solutions and services to them.

Close collaboration of Munich Re with clients often times is centered around most significant areas of market opportunities such as Cyber, Agribusiness,

A estreita colaboração da Munich Re com os clientes centra-se muitas vezes nas áreas mais significativas de oportunidades de mercado, tais como os riscos cibernéticos, agro-negócio, mobilidade ou garantia, somente para citar algumas. Além disso, a Munich Re está bem preparada para partilhar os seus conhecimentos sobre temas ESG e a sua avaliação dos impactos das mudanças climáticas. Nesse contexto, os Client Managers atuam como um forte elo de ligação entre os clientes e os subscritores e especialistas da Munich Re. Juntos analisam as necessidades e ajudam na elaboração e desenvolvimento não só dos contratos de resseguro, mas também para soluções de risco que vão além das estruturas tradicionais. Ao mesmo tempo, disponibilizam localmente toda a experiência e o conhecimento de uma grande organização global.

A Munich Re é um dos principais fornecedores mundiais de resseguro, seguro primário e de soluções de risco relacionadas a seguros. O grupo é constituído pelos segmentos de negócio de resseguro e pela ERGO, braço de seguro primário, bem como pela empresa de gestão de ativos, a MEAG. Opera mundialmente em todos os ramos de negócio de seguros. Desde a sua fundação em 1880 é conhecida pela sua experiência inigualável em matéria de riscos e pela sua sólida posição financeira. Oferece aos clientes proteção financeira quando confrontados com níveis excepcionais de danos - desde o terremoto de São Francisco em 1906 até ao furacão Ian em 2022. A Munich Re tem a inovação em seu DNA, o que lhe permite também oferecer cobertura para riscos extraordinários, como o lançamento de foguetes, energias renováveis ou ataques cibernéticos. A empresa desempenha um papel fundamental na transformação digital do setor dos seguros e, ao fazê-lo, expandiu ainda mais a sua capacidade de avaliar riscos e a gama de serviços oferecidos. As suas soluções personalizadas e a proximidade com os seus clientes fazem da Munich Re um dos parceiros de risco mais procurados a nível mundial por empresas, instituições e particulares

Mobility or Surety business to name just a few. In addition, Munich Re is well prepared to share expertise regarding ESG topics and its assessment of Climate Change impacts. Client Managers act as a liaison between clients and MR technical underwriting and expert teams in this context. They analyse needs and provide comprehensive advice on developing not only reinsurance treaties, but also risk solutions going beyond traditional structures. At the same time, they leverage the experience and knowledge of the global organization and make it available locally.

Munich Re is one of the world's leading providers of reinsurance, primary insurance and insurance-related risk solutions. The group consists of the reinsurance and ERGO business segments, as well as the asset management company MEAG. Munich Re is globally active and operates in all lines of the insurance business. Since it was founded in 1880, Munich Re has been known for its unrivalled risk-related expertise and its sound financial position. It offers customers financial protection when faced with exceptional

levels of damage – from the 1906 San Francisco earthquake through Hurricane Ian in 2022. Munich Re possesses outstanding innovative strength, which enables it to also provide coverage for extraordinary risks such as rocket launches, renewable energies or cyberattacks. The company is playing a key role in driving forward the digital transformation of the insurance industry, and in doing so has further expanded its ability to assess risks and the range of services that it offers. Its tailor-made solutions and close proximity to its customers make Munich Re one of the world's most sought-after risk partners for businesses, institutions, and private individuals.

Uma mistura de talentos que conta com vasta experiência em subscrição de resseguros e de seguros primários, desenvolvimento de negócios, consultoria estratégica, aspectos jurídicos e inteligência de dados

A mixture of backgrounds covering reinsurance and primary insurance underwriting, business development, management consulting, legal and business intelligence allows the team

Driving change forward

Pioneiros na indústria de seguros e munidos do poder das possibilidades existentes, seguimos para o futuro. Sempre um passo à frente para ajudar as pessoas a avançarem de forma capaz, organizada e segura. Com nossa experiência e empatia, guiamos nossos clientes e parceiros através de novas fronteiras a fim de alcançar um futuro surpreendente, inclusivo e inteligente. Um futuro no qual investimos e que você pode confiar!



FOTO: AMAURI NEHN

Alfredo Chaia, presidente do CIST

Em pauta, desafios do seguro de transporte

On the agenda, challenges in transportation insurance

Evento reuniu especialistas em painéis relevantes e promoveu interação na Feira de Negócios
Event brought together experts in relevant panels and fostered exchanges at the Business Fair

Temas relevantes com a participação dos principais players do setor. Nos dias 7 e 8 de dezembro, no WTC São Paulo, O Clube Internacional de Seguros de Transporte (CIST) realizou o maior evento do mercado de transporte de cargas brasileiro e latino-americano: o CIST Master 2023 – Congresso e 9ª Expo. Autoridades do setor, embarcadores, transportadores, operadores logísticos, seguradoras, escritórios jurídicos, gerenciadores de riscos, empresas de tecnologia, entre outros, debateram questões cruciais que envolveram transporte de carga, logística, gestão de riscos, mudanças climáticas e cenário geopolítico. A preocupação do CIST com a sustentabilidade foi um dos pontos altos programação em face da compensação dos gases de efeito estufa gerados durante o evento. E para viabilizar essa ação, a entidade contou com a parceria da Green Carbon, uma greentech do grupo NDD, que possibilitou que todos os crachás contivessem sementes de árvores (150, no total) doadas para uma instituição, além de proporcionar que as refeições aos participantes fossem servidas de forma mais sustentável e prática. A eleição do Avatar CIST, batizado de ‘Cristine’, também evidenciou o papel da instituição no desenvolvimento tecnológico em termos de interface com os internautas, na busca de informações sobre produtos e serviços.

O primeiro tema discutido foi os desafios no setor de transporte em 2024, estes relativos ao perfil de cada região, o desenvolvimento tecnológico e as políticas governamentais específicas. No entanto, existem alguns desafios globais e tendências emergentes que podem impactar o setor de transporte em todo o mundo. “Há as tensões geopolíticas que trazem a vulnerabilidade ou não da cadeia

Relevant topics with the participation of the main players in the sector. On December 7 and 8, at WTC São Paulo, the International Transportation Insurance Club (CIST) held the biggest event in the Brazilian and Latin American cargo transportation market: the CIST Master 2023 – Congress and 9th Expo. Industry authorities, shippers, transporters, logistics operators, insurance companies, legal firms, risk managers, technology companies, among others, debated crucial issues involving cargo transportation, logistics, risk management, climate change and the geopolitical scenario.

CIST’s concern with sustainability was one of the highlights of the program, in terms of offsetting greenhouse gases generated during the event. And to make this action viable, the entity had a partnership with Green Carbon, a greentech company of the NDD group, which made it possible for all event badges to contain tree seeds (150, in total) donated to an institution, in addition to ensuring that participants’ meals were served in a more sustainable and practical way. The choice of the CIST Avatar, named ‘Cristine’, also highlighted the institution’s role in technological development in terms of interface with internet users, in the search for information about products and services.

The first topic discussed was the challenges in the transportation sector in 2024, in light of the profiles of each region, the technological development and specific government policies. However, there are some global challenges and emerging trends that could impact the transportation sector around the world. “Current geopolitical tensions may bring about vulnerabilities to the international consumer chain, as well as sustainability, the pressure for efficiency,

internacional de consumo, a sustentabilidade, a pressão por eficiência, a reorganização da matriz logística brasileira. Por isso, é importante trazer pessoas experientes para debate”, ponderou o presidente do CIST, Alfredo Chaia.

A qualidade dos temas apresentados e a participação de um público tomador de decisões em suas empresas foi uma demonstração inequívoca da importância do acontecimento. Painéis relacionados ao o diálogo entre o poder judiciário e mercado segurador, desafios da logística integrada, nova solução na gestão de riscos na logística e transporte de carga, tecnologia e inovação no setor, transformação da matriz logística, desafios e sustentabilidade motivaram a participação dos que quiseram fazer perguntas ou observações aos painelistas.

A “Homenagem aos Decanos” propiciou momentos de emoção no Congresso Master. Dois personagens emblemáticos do setor – pilares de experiência e fontes inesgotáveis de conhecimento. O evento rendeu tributo ao Silvio Roberto Smera e Luiz Carlos dos Santos (conhecido como “Black”), profissionais com histórias que são capítulos vivos do seguro de transporte e inspirações às novas gerações que hoje colhem os frutos do legado deixado por eles. “Àqueles que por toda sua contribuição e expertise contribuíram e ajudaram a transformar o mercado, nossa sincera homenagem”, se emocionou Chaia.

Feira de Negócios e empenho da equipe

A programação incluiu intervalos de café pontuais, que proporcionaram momentos interessantes de networking, almoço e a tradicional Feira de Negócios, onde empresários e profissionais de áreas distintas trocaram ideias e concretizaram negócios. Na área de exposição, estandes exibiram serviços de algumas das maiores organizações do setor. A interação entre os participantes foi intensa e produtiva. Vinte e quatro empresas apoiaram a realização do evento – expositoras em sua maioria. Além de seguradoras brasileiras, o CIST contou com o apoio de gerenciadoras de risco, sistemas de segurança, rastreamento e monitoramento e empresas especializadas em tecnologia aplicada ao setor.

O CIST Master 2023 – Congresso e 9ª Expo foi maiúsculo porque os diretores e integrantes da entidade se dedicaram ao máximo na sua plena realização, o que inclui a formulação das palestras e o formato da exposição. O CIST confirma a seguinte máxima: se uma entidade do mercado pretende idealizar um acontecimento grandioso, este só pode acontecer com uma equipe unida em um único propósito, que arregança as mangas para trabalhar diuturnamente para o seu sucesso.

and reorganization of the Brazilian logistics network. Therefore, it is important to welcome experienced people to the debate”, explained CIST’s president, Alfredo Chaia.

The quality of the topics presented and the participation of a corporate decision-making public was an unequivocal demonstration of the importance of the event. Panels relating to the dialogue between the Judiciary and the insurance market, challenges in integrated logistics, new solutions for risk management in logistics and cargo transportation, technology and innovation in the sector, transformations of the logistics network, challenges and sustainability, all topics motivated the participation of those interested in asking questions or making observations to the panelists. An “Homage to the Deans” was an exciting moment at the Master Congress. Two emblematic characters in the sector – pillars of experience and unfailing sources of knowledge – were honored. The event paid tribute to Silvio Roberto Smera and Luiz Carlos dos Santos (also known as ‘Black’), professionals whose journeys are living chapters in transportation insurance history, and are an inspiration to the new generations now reaping the fruits of their legacy. “To those who, for all their contribution and expertise, contributed and helped transform the market, our sincere tribute”, said Chaia

Business Fair and team commitment

The program included occasional coffee breaks, which provided interesting networking moments, as well as a lunch and the traditional Business Fair, where businesspeople and professionals from different areas exchanged ideas and closed deals. In the exhibition space, stands showcased services from some of the largest organizations in the sector. The interaction between the participants was intense and productive. In total, twenty-four companies supported the event – mostly exhibitors. In addition to Brazilian insurance companies, CIST had the support of risk managers, security, tracking and monitoring systems and companies specialized in technology applied to the sector.

CIST Master 2023 – Congress and 9th Expo was a capital event because the directors and members of the entity dedicated themselves to the fullest in its implementation, which included the formulation of the lectures and the format of the exhibition. CIST confirms the following maxim: if a market entity intends to create a great event, this can only happen with a team united in a single purpose, rolling up its sleeves to work day in and day out for its success.

Musical performances were a special attraction at the event. At the end of the first day, in the Business Fair arena,

Atrações musicais foram uma atração à parte no evento. Ao final do primeiro dia, na arena da Feira de Negócios, a banda Sweet Memories Pop Rock fez um show exclusivo com repertório recheado de clássicos internacionais e da MPB. No segundo e último dia, um show de Escola de Samba animou os participantes e incentivou os mais tímidos a arriscarem alguns passos. Para coroar o encerramento de um grande evento, bolo de aniversário e o tradicional ‘Parabéns a Você’ à Alfredo Chaia que recebeu abraços calorosos de sua diretoria, participantes e equipe de profissionais.

the band Sweet Memories Pop Rock performed an exclusive concert with a repertoire featuring international and MPB classics. On the second and last day, a samba school performance entertained the participants and encouraged the shy to take a few steps. To mark the end of these great days, a birthday cake and the traditional ‘Happy Birthday to You’ to Alfredo Chaia, who received warm hugs from his board, participants and team of professionals.



FOTO: AMAURI NEHN

Chaia, ao centro, e a diretoria do CIST no início do evento: anúncios importantes boas-vindas à plateia
Chaia, in the center, and the CIST board at the beginning of the event: important announcements welcoming the audience

Majestoso sucesso do Congresso e na 9ª Expo CIST Imposing success of the CIST Congress and 9th Expo

*Evento debateu inovação e sustentabilidade
Event debated innovation and sustainability*

*Palavra do presidente

“Estou plenamente satisfeito com a realização do Congresso e a 9ª Expo CIST, organizado em dezembro de 2023. No congresso nós tivemos a grata oportunidade de trazer uma grade de temas que reflete fundamentalmente esta grande transformação que a sociedade e os sistemas logístico de riscos e seguros estão experimentando nos nossos atuais. O advento de novas tecnologias e iniciativas mais sustentáveis foram alguns dos assuntos em destaque. Na

*A word from the president

“I am fully pleased with the CIST Congress and 9th Expo, held in December 2023. At the Congress we had the rewarding opportunity to tackle a range of themes that fundamentally reflects the great transformation that society and the risk and insurance logistics systems are currently experiencing. The advent of new technologies and more sustainable initiatives were some of the hot topics. In essence, the Congress was itself an embodiment of this. What's

sua essência, o próprio congresso representou isso. E mais: durante todo o evento anulamos as emissões de carbono. Os temas foram bem diversificados; falamos de inteligência artificial, de novas soluções para o mercado, da discussão de nova matriz de logística e da infraestrutura. Enfim, a grade de temas trouxe conhecimento e reflexão entre os participantes. Registro aqui um fato inédito e extraordinário: o evento propiciou a presença do maior número de mulheres executivas da história do CIST. Enfim, tivemos um congresso que trouxe um intenso debate sobre inovação, tecnologia e sustentabilidade na prática. Agradeço a participação de todos, a confiança depositada pelos patrocinadores que viabilizaram o nosso trabalho.

Aproveito para convidar o leitor para participar das atividades do CIST. Lembro a vocês que temos comunidades no WhatsApp de fácil acesso. Ali são emitidas diversas comunicações e novidades sobre nossas ações. Também convidado à participação das mídias sociais da entidade. Participem como especialistas, como profissionais do setor. O CIST é, por sua essência, um fórum multilateral que reúne a logística de carga e todos os agentes a ela associados, embarcadores, gestão de risco e seguradores em todo esse ecossistema” (Fonte: CIST News 38).

more: throughout the event we completely offset our carbon emissions.

The themes were very diverse: we talked about artificial intelligence, new solutions for the market, the debate over a new logistics matrix and infrastructure. Ultimately, the themes featured brought knowledge and reflection among the participants. I record here an unprecedented and extraordinary fact: the event saw the presence of the largest number of female executives in the history of CIST. Finally, we had a congress that brought intense debates about innovation, technology and sustainability in practice. I thank everyone for their participation and for our sponsors, whose trust made this work possible.

I take this opportunity to invite the reader to take part in CIST’s activities. I remind you that we have easy-to-access WhatsApp communities. There, you can find various communications and news about our actions. I also invite you to check the entity’s social media. You are all welcome to participate as experts, as professionals in the sector. CIST is, in its essence, a multilateral forum that brings together the cargo logistics ecosystem and all agents associated with it: shippers, risk management and insurers” (Source: CIST News 38)

Painéis apresentados no Congresso

- Ambiente da cadeia de logística aumenta desafios do transporte de carga
- Importância da interação entre mercado segurador e o Poder Judiciário
- Cenário aponta para os desafios da logística integrada
- Uso adequado da tecnologia na cadeia de suprimentos
- Novas portas se abrem para o mercado?
- Revolução tecnológica em curso: maximizar a produtividade e minimizar custos
- Riscos e perspectivas para o transporte intermodal
- Desafios para a logística no Brasil e no mundo
- Investimentos em sustentabilidade fazem o país crescer

Panels presented at Congress

- Logistics chain environment and increased cargo transportation challenges
- Importance of the interaction between the insurance market and the Judiciary System
- Challenges of integrated logistics as pointed by the current scenario
- Appropriate use of technology in the supply chain
- Are new possibilities being opened for the market?
- Technological revolution in course: maximize productivity and minimize costs
- Risks and prospects for intermodal transportation
- Challenges for logistics in Brazil and around the world
- Brazil growing through investments in sustainability

Compromisso com a
Inovação



Rumo a um futuro mais seguro e tecnológico.

Ao longo de **2023**, a **Trucks Control** trilhou um caminho de inovação. Nossa busca por soluções resultou em um ano repleto de realizações.

Seguimos comprometidos, assegurando que cada passo dado seja para um futuro mais seguro. Nossa equipe de especialistas trabalha para criar produtos e serviços que atendem não só as necessidades atuais, mas também moldam o amanhã.

Nossa visão é de um futuro mais seguro e promissor para todos. Acreditamos que a inovação é a chave para enfrentar desafios e transformá-los em oportunidades. É a força que nos permite continuar servindo nossos clientes com excelência.

Agradecemos a todos os nossos clientes que confiaram em nós ao longo deste ano!

+ de
144 MIL

Equipamentos conectados, intensificando a segurança nas estradas.

+ de
100 oficinas

Fixas, móveis e dedicadas, a maior cobertura de atendimento do país.

Infinitas
POSSIBILIDADES

Moldada para solucionar suas necessidades.

f t y in i d
@truckscontrol

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

Viasat + **inmarsat**

ORBCOMM

CCS-SP realiza confraternização com muita alegria

CCS-SP holds a cheerful celebration

Por/by Márcia Kovacs

O agradável espaço do Circolo Italiano em São Paulo, foi palco para o encerramento do ano, promovido pelo Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) em dezembro. Em formato de happy hour, desta vez



o evento ofereceu open bar, com drinks e coquetéis à vontade, assim como um buffet com petiscos e saborosos pratos. A banda 'A Trajetória', animou o acontecimento com muita música, levando para a pista todos presentes, para dançar e curtir as músicas que marcaram época.

O ápice da noite, foi o tradicional sorteio de brindes ofertados pelas seguradoras, Bradesco Vida e Previdência, Liberty Seguros, Tokio Marine Seguradora, Porto Seguro, Allianz Seguros, além da Ituran e Maxpar, com apoio do Sincor-SP e também da própria entidade que promoveu a confraternização. Os sorteados foram contemplados por presentes úteis e apropriados, como cafeteiras, TV 55 polegadas, malas de viagem, alexa, kit para churrasco, entre outros.

Álvaro Fonseca, mentor do clube conduziu o sorteio, que motivou torcidas e ansiedade entre todos. E além da entrega dos prêmios sorteados, Fonseca agradeceu a presença de todos os presentes, em especial, diretores e membros do CCS-SP, pelo empenho e dedicação durante todo o ano. "Temos muitas realizações a comemorar neste ano, eu e a diretoria, estamos orgulhosos de tantas entregas aos associados", declarou Álvaro. E não deixou de agradecer pelo grande apoio das companhias de seguros e demais empresas, ao longo de todo período e pela confiança, participação nos almoços, palestras e patrocínios.

E o mentor encerrou a festividade de 2023, desejando Boas Festas e um 2024 mais promissor e tranquilo. A festa se estendeu pela noite, marcando o fim das atividades, com otimismo, felicidade e esperança.

The pleasant space of the Circolo Italiano in São Paulo was chosen to hold an end-of-year event organized by the São Paulo Insurance Brokers Club (CCS-SP) in December. In the format of an after-work party, this time the

event offered an open bar, with unlimited drinks and cocktails, as well as a buffet with snacks and tasty dishes. The band 'A Trajetória' livened up the event with lots of music, bringing everyone present to the dance floor to enjoy the songs that marked the season.

The highlight of the night was the traditional prize draw offered by the insurance companies Bradesco Vida e Previdência, Liberty Seguros, Tokio Marine Seguradora, Porto Seguro, Allianz Seguros, as well as Ituran and Maxpar, with support from Sincor-SP and also from the organizing entity itself. The lucky winners won useful and suitable gifts, such as coffee makers, 55-inch TVs, travel suitcases, Alexas, barbecue kits, among others.

Álvaro Fonseca, the club's Mentor, performed the draw, among cheering and anticipation from the attendees. And in addition to handing out the prizes drawn, Fonseca thanked everyone for their presence, especially the directors and members of CCS-SP, for their commitment and dedication throughout the year. "We have many achievements to celebrate this year, the board and I are proud of so many results brought to members", stated Álvaro. And he was grateful for the great support from insurance companies and other companies throughout the period, as well as for their trust, participation in lunches, lectures and sponsorships.

And the Mentor closed the 2023 festivities wishing Happy Holidays and a more promising and peaceful 2024. The party lasted through the night, marking the end of the activities, with optimism, happiness and hope.

Sindseg SP promove agradável encontro

Sindseg SP holds delightful meeting

Por/by Márcia Kovacs

O Sindicato das Seguradoras de São Paulo -Sindseg-SP realizou seu tradicional almoço de final de ano, em São Paulo, e o presidente da entidade, Rivaldo Leite, compartilhou os resultados positivos de 2023. Destacou o lucro do setor até o 3º trimestre, que ficou na casa de R\$ 22 bilhões, podendo chegar até R\$ 30 bilhões no fechamento anual.

Fernando Simões, diretor executivo do Sindicato, comentou a participação da entidade em ação realizada pela Prefeitura do Município de São Paulo de monitoramento por câmeras nas ruas da cidade. Outro projeto que também tem o apoio da instituição é o de desmaterialização dos documentos, para a digitalização dos papéis referentes a veículos da região metropolitana.

“O grande desafio é mantermos a pegada de 2023 no próximo ano. A rentabilidade está boa e os corretores estão felizes”, comentou, Rivaldo Leite sobre a importância do mercado de seguros na economia.

Com a presença ilustre do presidente da CNseg – Confederação Nacional das Seguradoras, Dyogo Oliveira, enfatizou que o ano foi produtivo, que as companhias tiveram um resultado positivo e inovador. “O crescimento geral de mercado em 2023 será de 10%, pois foi um período de muito trabalho, mas também realizações e grandes desafios. Sobre a discussão da reforma tributária; SRO (ação contra a Susep, que adiou a entrada em vigor); PLC 29/2017, falou que o equilíbrio permite ao mercado novas discussões e que é melhor do que tudo que veio antes; aprovação do uso da previdência como garantia de créditos; ressaltou a Fides Rio 2023, como maior evento internacional do setor, já realizado no Brasil e também sobre a mudança em sua comunicação. Durante o encontro foi realizada uma condecoração ao advogado Antonio Penteado Mendonça, que colabora há mais de 20 anos com o sindicato, produzindo conteúdo e divulgando informações para a sociedade.



The Union of São Paulo Insurance Companies – Sindseg-SP, held its traditional year-end lunch in São Paulo, and the entity’s president, Rivaldo Leite, shared the positive results for 2023. He highlighted the sector’s profit up to the 3rd quarter, of around R\$ 22 billion, which could reach up to R\$30 billion by the year-end closing.

Fernando Simões, the Union’s executive director, commented on the entity’s participation in an action carried out by the City of São

Paulo to monitor the city’s streets with cameras. Another project that also has the support of the institution is the dematerialization of documents, by way of the digitalization of papers relating to vehicles in the metropolitan region.

“The big challenge is to maintain the 2023 momentum for next year. Profitability is good and brokers are happy”, commented Rivaldo Leite about the importance of the insurance market in the economy.

With the distinguished president of CNseg – the National Confederation of Insurance Companies, Dyogo Oliveira, attending, he emphasized that the year was productive, that the companies had a positive and innovative result. “Overall market growth in 2023 will be 10%, as it was a period of hard work, but also of achievements and great challenges”. Regarding the discussion of tax reform; SRO (a lawsuit against Susep, which postponed its entry into force); Bill 29/2017, he said that balance allows the market to have new discussions and that it is better than anything that came before; approval of the use of social security funds as collateral for credit; he highlighted Fides Rio 2023, as the largest international event in the sector ever held in Brazil, and also on the change in its communication. During the meeting, an award was given to lawyer Antonio Penteado Mendonça, who has collaborated with the Union for more than 20 years, producing content and disseminating information to society as a whole.

MDS

GROUP

ESPECIALISTA DE REFERÊNCIA EM CORRETAGEM DE SEGUROS, RESSEGUROS E GESTÃO DE RISCO

Líder em Portugal e Angola e top três no Brasil.

Em 2022, o grupo MDS integra o grupo Ardonagh, a maior plataforma independente de distribuição de seguros do Reino Unido e um dos 20 maiores grupos de corretagem do mundo.

ÁREAS DE NEGÓCIO

**Corretagem
de Seguros**

MDS

Portugal - Espanha - Brasil
Angola - Moçambique
Chipre - Chile

**Consultoria
de risco**

RCG

Portugal - Espanha - Brasil
África - EUA - México

**Corretagem
de Resseguro**

MDS Re

Portugal - Brasil - África

**Gestão
de Cativas**

HIGHDOME^{PCC}

Malta



11
países



1.100
colaboradores



+1.000M€
em prémios



+111M€
receita

GRUPO MDS NO MUNDO



PRESENTE EM 131 PAÍSES

através da

Brokerslink

Global Broking Company, participada e liderada pela MDS, representando mais de 50B USD em prêmios.

mdsgroup.com.br

Chuvas de verão e os riscos portuários

Summer rains and port risks

*Paulo Henrique Cremoneze

Riscos ambientais são inegavelmente o assunto do momento no mercado segurador em todo o mundo, mais até do que os cibernéticos. Há justo receio de que os danos climáticos (digamos assim, em sentido bem amplo) tornem insustentável o negócio de seguros. No Brasil, fenômenos climáticos nunca experimentados começam a se tornar comuns, desfazendo a antiga crença nacional de que o país era imune às grandes catástrofes naturais. Dentro desse contexto, o natural, há algo que merece especial atenção de todos e que ousou sintetizar em retórica indagação: os danos decorrentes das chuvas de verão na região sudeste são previsíveis?

Essa pergunta comporta outra: estamos realmente diante de riscos – ontologicamente considerados – ou de eventos certos?

Tomo a liberdade de particularizar o assunto, trazendo-o à Santos e ao seu porto, o mais importante da América Latina.

O problema das enchentes e dos alagamentos das chuvas de verão é bastante intenso em Santos e região. Problema veraz, contumaz, gravíssimo e que gera muitos transtornos para as pessoas e prejuízos milionários para todos, especialmente o setor portuário.

Temos a inglória capacidade de esquecer nos momentos de calma aquilo experimentado nos de agitação e, com



Paulo Henrique Cremoneze

Environmental risks are undeniably the topic of the moment in the insurance market around the world, even more than cyber risks. There is reasonable fear that climate damage (let's say, in a very broad sense) will make the insurance business unsustainable.

In Brazil, never-before-experienced climate phenomena are beginning to become common, countering the old national belief that the country was immune to major natural catastrophes.

Within this context of Nature, there is something that deserves special attention from everyone, which I dare to summarize in a rhetorical question: is the damage resulting from summer rains in Southeastern

Brazil predictable?

This question entails another: are we really facing – ontologically considered – risks or certain events?

I take the liberty of particularizing the subject, bringing it to the Santos city and its port, the most important one in Latin America.

The problem of flooding caused by summer rains is quite intense in Santos and its surrounding region. This is a genuine, persistent, and very serious problem that creates a lot of inconvenience for people and millions of dollars in losses for everyone, especially the port sector.

isso, a nada fazer para que situações ruins se repitam. Entre ano, sai ano, e as enchentes, os alagamentos, os danos e prejuízos escancaram suas garras e ferem, de um modo ou de outro, a todos nós.

Culpa da natureza? Não, de modo algum. Culpa dos administradores públicos. Disse isso ontem. Digo hoje. Direi amanhã. A despeito da intensidade, maior ou menor, as chuvas de verão são previsíveis, fenômenos conhecidos.

Não escrevo isso com gosto algum e é claríssimo que sei da angústia dos empreendedores em geral e do setor portuário, em especial, mas não posso deixar de expor o que em boa-fé acredito, com base no que há de mais contemporâneo em termos de responsabilidade civil.

A chuva não é a verdadeira causadora de danos e prejuízos. Não, ela não é a causa primacial. A chuva é concausa, pois a causa verdadeira é a falta de planejamento urbano, a inércia do administrador público, que, por arrastamento, reverbera nos exercentes de atividades de riscos, como os transportadores, operadores portuários e terminais de cargas.

Pessoas, instituições, terminais de cargas, o porto, enfim todos são afetados. A ninguém é dado o benefício da fortuidade, dada a previsibilidade que de longa data se faz notar. Algo sabido e ressabido, mas quase nada é feito por parte da Administração Pública e pouco é feito pela iniciativa privada.

A união de esforços entre seguradores, corretores de seguros e segurados (manejadores de fontes de riscos) iniciará forte diálogo com a Administração Pública a fim de algo seja finalmente feito para, senão o evitamento, a minimização do quadro pintado com cores dramáticas.

Para que transportadores, terminais de cargas e operadores portuários não sejam responsabilizados pelas faltas da Administração Pública, para que o mercado segurador não tenha que absorver o prejuízo, faz-se mais do que necessário exigir do Estado a solução daquilo que há muito tempo fere a sociedade.

Os protocolos de segurança dos atores do segmento portuário, as medidas preventivas continuamente melhoradas, o esforço no contingenciamento de danos e a capacidade estatística de seguradores e corretores de seguros podem e devem servir de modelos para que a Administração Pública faça o seu papel.

**Paulo Henrique Cremonese, é sócio da Machado e Cremonese Advogados Associados, doutorando em Direito Civil pela Universidade de Coimbra (Portugal), mestre em Direito Internacional e especialista em Direito dos Seguros pela Universidade de Salamanca (Espanha)*

We have the inglorious ability to forget, in calmer moments, what we have experienced in moments of agitation and, as a result, we do nothing to prevent bad situations from recurring. Years come and go, and floods, inundations, damages and losses show their claws and hurt, in one way or another, all of us.

Is it Nature's fault? Not at all. It is the public managers' fault. I have said this before. I say it now. I will tell you again tomorrow. Regardless of their higher or lower intensity, summer rains are predictable, known phenomena.

I do not write this with any pleasure and it is very clear that I am aware of the plight of entrepreneurs in general and the port sector in particular, but I cannot help but express what I believe in good faith, based on what is most up-to-date in terms of civil liability.

Rain is not the real cause of damage and losses. It is not the primal cause. The rain is one cause, but the real cause is the lack of urban planning, the inertia of public managers, which, by extension, reverberates on those carrying out risky activities, such as transporters, port operators and cargo terminals.

People, institutions, cargo terminals, the port, everyone is affected. No one is given the benefit of fortuity, given the long-standing predictability. It is something known and confirmed, but almost nothing is done by the Public Administration and little is done by the private sector.

A joint effort by insurance companies, insurance brokers and policyholders (managers of risk sources) will initiate a strong dialogue with the Public Administration so that something can finally be done to, if not avoid, at least minimize this scenario painted in dramatic colors.

In order that transporters, cargo terminals and port operators are not held responsible for the failures of the Public Administration, and that the insurance market does not have to absorb the loss, it is more than necessary to demand from the Government a solution for something that has long been hurting the society.

The security protocols of the actors in the port segment, continuously improved preventive measures, the effort to limit damage and the statistical capacity of insurers and insurance brokers can and should serve as models for the Public Administration to play its role.

**Paulo Henrique Cremonese, is a partner at Machado e Cremonese Advogados Associados, a PhD candidate in Civil Law at the University of Coimbra (Portugal), with a master's degree in International Law and a specialist degree in Insurance Law at the University of Salamanca (Spain)*

Gallagher fecha 2023 com crescimento de 215% e R\$1,5 bilhão em prêmios

Gallagher closes 2023 with 215% growth and R\$1.5 billion in premiums

A Gallagher Brasil, uma das principais empresas do mundo em corretagem de seguros, consultoria e gestão de riscos, finaliza 2023 com um crescimento de 215%, quando comparado ao desempenho de 2022, totalizando R\$ 1,5 bilhão de prêmios em suas operações de Retail e Resseguro Facultativo. Para 2024, a Gallagher pretende crescer, ao menos, 30% em linhas de negócio como garantia, transporte e automóvel frota. A equipe também cresceu para acompanhar o crescimento de novas contas e atender aos clientes de forma especializada. Hoje, a Gallagher Brasil já conta com mais de 220 colaboradores. “Este



Rodrigo Protasio

ano, atingimos a marca de 10 mil clientes entre pessoa física e empresas de pequeno a grande porte – nacionais e multinacionais. Para 2024, queremos estar entre as melhores empresas para trabalhar, reforçar nossas ações sociais, intensificar nosso crescimento nos segmentos de indústrias que nos destacamos em 2023, que foram: ener-

Gallagher Brasil, one of the world’s leading companies in insurance brokerage, consultancy and risk management, ends 2023 with a growth of 215%, when compared to its 2022 performance, totaling R\$1.5 billion in premiums in Retail and Optional Reinsurance operations. By 2024, Gallagher intends to grow at least 30% in business lines such as surety, transportation and automobile fleets. The team also grew to keep up with the growth of new accounts as well as to serve customers in a specialized fashion. Today, Gallagher Brasil has already more than 220 employees. “This year, we have reached the mark of 10 thousand customers,

including individuals and small to large companies – both national and multinational. For 2024, we want to be among the best companies to work for, reinforce our social action, intensify our growth in the industrial segments in which we stood out in 2023, namely: energy, infrastructure, marine, and also enhance our benefits

gia, infraestrutura, marine e ainda potencializar nossa área de gestão de benefícios que contará com o apoio e experiência da Buck, empresa adquirida pela Gallagher com foco em gestão de recursos humanos. Em 2023, redefinimos a nossa estratégia no canal de B2C, com a nossa marca WIM, e faremos grandes investimentos para exponenciar o crescimento deste canal. Estamos apenas começando!”, comenta Rodrigo Protasio, CEO da Gallagher Brasil.

Com capital aberto na Bolsa de Nova Iorque, a empresa já configura entre as três maiores corretoras do mundo e atua no Brasil desde 2021, por meio de escritórios no Rio de Janeiro e São Paulo, onde

tem se destacado pela especialização na indústria dos seus clientes como Agro, Energia, Construção e Infraestrutura, Mineração, Marine e Resseguros. Em 2023, a companhia iniciou também um plano de expansão com inauguração de um novo escritório em Belo Horizonte e Goiânia, utilizado como base para atuação de forma física em todos os estados brasileiros. “A presença física é um grande ativo e diferencial competitivo da Gallagher e, em 2023, ampliamos ainda mais nossa operação. Nos últimos seis meses, recebemos uma média de oito novos colaboradores, a cada mês, totalizando 220 colaboradores”, reforça o executivo.

“Estou muito satisfeito com a performance da Gallagher Re FAC, que teve um ano especial com um reforço significativo de novos talentos, e uma estratégia de negócio alinhada com a nossa operação de Retail que foi essencial para atingirmos metas financeiras em mais de 100%”, comenta Luiz Araripe, Country Manager da Gallagher Brasil e CEO da Gallagher Re FAC. (Danthi Comunicações)



Luiz Araripe

“Este ano, atingimos a marca de 10 mil clientes entre pessoa física e empresas de pequeno a grande porte – nacionais e multinacionais

“This year, we have reached the mark of 10 thousand customers, including individuals and small to large companies both national and multinational

specialization in its clients’ industries, such as Agribusiness, Energy, Construction and Infrastructure, Mining, Marine and Reinsurance. In 2023, the company also began an expansion plan, opening new offices in Belo Horizonte and Goiânia, used as bases for face-to-face operations in all Brazilian states. “Physical presence is

a great asset and differential advantage for Gallagher, and in 2023 we will further expand our operations. In the last six months, we received an average of eight new employees each month, totaling 220 employees”, added the executive.

“I am very pleased with the performance of Gallagher Re FAC, which had a special year with a significant increase in new talent, and a business strategy aligned with our Retail operation, which was essential for achieving our financial targets by more than 100%”, commented Luiz Araripe, Country Manager at Gallagher Brasil and CEO of Gallagher Re FAC

management department, which will count with the support and experience of Buck, a company acquired by Gallagher with a focus on human resources management. In 2023, we will redefine our strategy in the B2C channel, with our WIM brand, and will make major investments to increase the growth of this channel. We are just getting started!”, commented Rodrigo Protasio, CEO of Gallagher Brasil. Publicly traded in the New York Stock Exchange, the company is already among the three largest brokerage firms in the world, and has been operating in Brazil since 2021, with offices in Rio de Janeiro and São Paulo, where it has stood out for its

Grupo Howden contrata fundador e especialistas do Affinité

O grupo segurador global Howden, contratou Ricardo Minc, fundador da Affinité e mais 10 especialistas da corretora, até então líder no país, em soluções de seguros sob medida, para os setores de música, cinema, artes plásticas e televisão. Com esta ação, a Howden, dá continuidade à sua estratégia de ser tornar uma opção de talentos e clientes neste nicho.

Duncan Fraser, Líder da Prática Global de Esportes e Entretenimento da Howden, comentou sobre a iniciativa.

“Conhecemos o Ricardo e sua equipe há muito tempo e estou satisfeito com esta aquisição destes profissionais e nos inserir a um grupo sênior tão conceituado neste mercado específico”, destacou Fraser.



Howden Group hires Affinité founder and experts

The global insurance group Howden hired Ricardo Minc, founder of Affinité, as well as 10 other specialists from the brokerage firm, until then the country's leader in tailor-made insurance solutions for the music, film, fine art and television sectors. In doing so, Howden continues its strategy of becoming an option for talents and clients in this niche.

Duncan Fraser, Global Sports and Entertainment Practice Leader at Howden, commented on the initiative. “We have known Ricardo and his team for a long time and I am pleased with the arrival of these professionals and with joining a senior group that is so highly regarded in this specific Market”, highlighted Fraser.

Sodré Santoro Leilões oferece veículos clássicos e modernos

A Sodré Santoro, maior organização de leilões da América Latina, disponibilizou quatro modelos de veículos clássicos, para aquisição de amantes de carros antigos, com preços e condições interessantes. O leilão exclusivamente online, ocorreu no final de dezembro e o lote apresentava carros em ótimo estado de conservação, entre eles um Volkswagen Fusca 1300 1969/1969, Volkswagen Passat GTS Pointer 1986/1986, Chevrolet Opala Comodoro SL/E 1990/1990 e Volkswagen Parati CL 1995/1996. O pregão contou também com veículos utilitários, carros de passeio, de luxo (blindados e não blindados), motos, caminhões e até sucatas. O site Sodré Santoro apresenta diariamente os lotes disponíveis, para atender todos os perfis de interessados.

Sodré Santoro Leilões offers classic and modern vehicles

Sodré Santoro, the largest auction organization in Latin America, made four models of classic vehicles available for purchase by vintage car lovers, with appealing prices and conditions. The online-only auction took place at the end of December and the lot featured cars in excellent condition, including a 1969/1969 Volkswagen Beetle 1300, 1986/1986 Volkswagen Passat GTS Pointer, a 1990/1990 Chevrolet Opala Comodoro SL/E and a 1995/1996 Volkswagen Parati CL. The auction also featured utility vehicles, passenger cars, luxury cars (armored and unarmored), motorcycles, trucks and even scrap metal. The Sodré Santoro website submits available lots daily, to suit all profiles.



R\$ 20,3 bilhões foram injetados na economia por meio de resgates e sorteios

Segundo levantamento realizado pela FenaCap (Federação Nacional de Capitalização), os números continuam expressivos em todas as regiões do país, com um repasse de R\$ 1,3 bilhão para instituições do terceiro setor via Filantropia Premiável, no período de janeiro a outubro de 2023. R\$ 20,3 bilhões foram injetados na economia por meio de resgates e sorteios de capitalização, um crescimento de 12,4% em comparação ao mesmo período de 2022. O presidente Denis Morais (foto), destaca que o resultado positivo no setor é fruto da atuação forte no segmento, sendo o cliente o centro de ações do negócio. “Estamos atentos a novas oportunidades, promovendo produtos adequados a cada perfil específico de



consumidor. Em 2023, nosso faturamento apresentou crescimento de 6%, em relação a 2022”, justificou.

R\$20.3 billion were injected into the economy through redemptions and lotteries

According to a survey carried out by FenaCap (National Capitalization Investment Federation), figures remain significant in all regions of the country, with a transfer of R\$ 1.3 billion to nonprofit sector institutions via the Philanthropy Lottery in the period from January to October 2023. R\$ 20.3 billion were injected into the economy through redemptions and capitalization investment lotteries, a 12.4% growth compared to the same period in 2022. President Denis Morais (photo) highlights that the positive result in the sector is the result of a strong performance in the segment, with customers being at the center of all business activities. “We are attentive to new opportunities, promoting products suited to each specific consumer profile. In 2023, our revenue grew by 6% compared to 2022”, he explained.



SODRÉ SANTORO

LEILÕES PRESENCIAIS E ONLINE

REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

CVG-RJ promove a tradicional Feijoada há 23 anos

A Feijoada do Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) foi realizada em dezembro de 2023, no Hotel Sheraton, no Rio de Janeiro. O almoço contou com a presença de 300 participantes do mercado de seguros, players e personalidades de entidades, seguradoras, beneméritas, jornalistas e familiares. A celebração teve a animação do grupo Bateria Show Tom Certo e a tradicional chegada do Papai Noel, para alegria das crianças. Edson Calheiros, presidente da entidade, ao lado de toda diretoria, agradeceu às beneméritas, aos patrocinadores e a dedicação de todos na organização do evento. “Estamos muito felizes em realizar este encontro e receber tantas pessoas do mercado de seguros com seus filhos. É um momento para comemorar mais um ano de conquistas e também um local de networking, para fazermos novos contatos e quem sabe, novos negócios”, destacou o Calheiros.



CVG-RJ hosts its traditional Feijoada dish for 23 years

The Feijoada of Clube Vida em Grupo do Rio de Janeiro (CVG-RJ) was held in December 2023, at the Sheraton Hotel, in Rio de Janeiro. The lunch was attended by 300 participants from the insurance market, as well as players and personalities from entities, insurance companies, patrons, journalists and their family members. The celebration was entertained by the group Bateria Show Tom Certo and the traditional arrival of Santa Claus, to the delight of the children. Edson Calheiros, president of the entity, alongside the entire board, thanked the patrons, the sponsors and everyone's dedication to organizing the event. “We are very happy to hold this meeting and welcome so many people from the insurance market with their children. It is a time to celebrate another year of achievements and also provide a place for networking, to make new contacts and who knows, new businesses”, highlighted Calheiros.

MAG Seguros nomeia Márcio Batistuti para importante posição

A MAG Seguros anunciou a designação do executivo Márcio Batistuti (foto) para ocupar o cargo de Diretor Comercial, assumindo todos os modelos de negócios comerciais da seguradora, a partir de 2024. Batistuti expandirá novas responsabilidades, integrando-se também à Diretoria de Cooperativismo, Afinidades e Massificados.

Com uma carreira de 30 anos no mercado de seguros, dos quais 18 foram dedicados à MAG Seguros, Batistuti passou por diversas empresas do setor. “Estou me sentindo orgulhoso e valorizado com mais esse desafio, vou continuar contribuindo para o crescimento da MAG, sempre com o propósito de ajudar os brasileiros a proteger seu futuro, hoje”, destacou o executivo.



MAG Seguros appoints Márcio Batistuti to an important position

MAG Seguros announced the appointment of executive Márcio Batistuti (photo) to occupy the position of Commercial Director, taking over all of the insurer's commercial business models, starting in 2024. Batistuti will encompass new duties, also joining the Cooperative, Affinities and Massified Insurance Management.

With a 30-year career in the insurance market, 18 of which dedicated to MAG Seguros, Batistuti worked for several companies in the sector. “I feel appreciated and proud of being handed this challenge. I will continue contributing to the MAG's growth, always with the purpose of helping Brazilians protect their future today”, highlighted the executive.

Mitsui Sumitomo anuncia a contratação de Luis Nagamine

A Mitsui Sumitomo Seguros contrata o executivo Luis Nagamine (foto) como novo Diretor Geral da companhia. Com mais de 25 anos de experiência no mercado de seguros, assume esta importante posição em janeiro. Teve passagem por grandes companhias do seguradoras como a AIG, Chubb, Itaú-Unibanco, as resseguradoras Munich Re e IRB, assim como a corretora Lockton – antiga THB/Amwins. Luis teve uma passagem anterior de dois anos pela Mitsui Sumitomo Seguros, o que o torna uma escolha excepcional para a função. Irá responder diretamente para o CEO Koichi Kawasaki, que assumiu o cargo em setembro deste ano.



Mitsui Sumitomo announces Luis Nagamine hiring

Mitsui Sumitomo Seguros hired executive Luis Nagamine (photo) as the company's new Director General. With more than 25 years of experience in the insurance market, he takes on this important position in January. He has worked for large insurance companies such as AIG, Chubb, Itaú-Unibanco, reinsurers Munich Re and IRB, as well as brokerage Lockton – formerly THB/Amwins. Luis had a previous two-year stint at Mitsui Sumitomo Seguros, making him an exceptional choice for the role. He will report directly to CEO Koichi Kawasaki, who took office in September this year.



Siga nossas redes sociais

**A primeira plataforma especializada em seguro transporte
100% digital e integrada com o sistema da seguradora.**



Sua cotações em
até 5 minutos



Emissão de
apólice imediata



Emissão de
endossos



Acompanhamento
do Pipeline



Faturamento



Acompanhamento de prêmio pendente e relatórios
exclusivos da grade de cada corretor.

**Na Albatroz Digital Platform você encontra
todos os ramos tradicionais de transporte:**

Transporte Nacional - anual e avulsa

Transporte internacional (Importação e exportação) - anual e avulsa

RCTR-C / RCF-DC

RCTA-C

RCTR-VI

RCTR-F

A melhor maneira, a melhor plataforma para se fazer seguro.

Parceira Albatroz
essor

Seguradora do Grupo SCOR

Faça seu cadastro e tenha
acesso a Albatroz Digital
e a produtos exclusivos

www.albatrozmg.com

(11) 4780-5783 (11) 4780-5781
contato@albatrozmg.com

Vem aí
VENDEU,

**TÁ NO
BOLSO!**

Amil

2024

A sua nova campanha:

Mais integrada, mais robusta, mais vantajosa
para você lucrar muito em 2024!

Acompanhe nossos canais oficiais

para mais informações.

Acesse os canais exclusivos para corretores



Kit Corretor



@amilcorretores



Portal do Corretor



Universidade de Vendas