

revista

INSURANCECORP

ano XI – edição 59 - Março/Abril 2025 - R\$ 25,00

insurancecorp.com.br



Diversificação e transformação estratégica

EUROP ASSISTANCE ANUNCIA NOVA GESTÃO

Diversification and strategic remaking

EUROP ASSISTANCE ANNOUNCES NEW MANAGEMENT

Diretores da empresa Rogerio Guandalini, Tiago Massarico, Guilherme Grosso e Paulo Hussar

Brasesul movimentando o mercado
Brasesul moves the market

Clube de Vantagens:

um simples cadastro,
muitos benefícios.



Corretores cadastrados no Grupo Bradesco Seguros têm benefícios **exclusivos** em produtos ou serviços de **diversos segmentos** como: pet, farmácia, moda, eletrônicos e muito mais.



Acesse e
saiba mais.

clube de
vantagens

bradesco
seguros

MENSAGEM AO MERCADO MESSAGE TO THE MARKET

SIGNIFICATIVO IMPACTO PARA O SEGMENTO

Um fato relevante para a indústria do seguro brasileiro e também para todos que compõe as atividades do mercado, foi a Lei do Contrato de Seguro, também conhecida como o Marco Legal dos Seguros. Segundo observa a Susep, a nova legislação visa amenizar assimetrias, gerar confiança nas contratações, aumentar a demanda por seguro e fazer crescer o mercado. Apointada como 'Novo Marco Legal dos Seguros', tem sido objeto de grande número de análises, ensejando, entre outros, o lançamento no mês de abril em São Paulo, do livro 'Lei de Seguros Interpretada' publicado pela Editora Foco, com a coordenação de Angélica Carlini, professora da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e Glaucete Carvalho, diretora Jurídica da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). A obra traz uma análise aprofundada de cada um dos 134 artigos da recém-sancionada Lei nº 15.040/2024 e reúne contribuições de 73 profissionais especializados em Direito do Seguro.

De acordo com divulgação da Confederação, o principal objetivo deste livro é apresentar um primeiro entendimento sobre uma lei que transforma o sistema de seguros no Brasil, revogando artigos do Código Civil, um grande desafio para todos que atuam com o Direito do Seguro. Reunir diversos autores foi uma maneira de construir uma visão multidisciplinar, com contribuições de profissionais que atuam em diferentes ramos, como seguro de vida, previdência e seguros gerais.

A revista Insurance Corp, apresenta nesta edição como matéria de capa, as atividades desenvolvidas pela Europ Assistance Brasil, destacada empresa que atua no setor, revelando novidades para melhor atender as demandas do mercado.

Registra também, na seção Diálogo, a importante liderança feminina frente a Swiss Re Brasil, e do evento Brasesul, realizado em Porto Alegre (RS), também considerações sobre casos de incêndio em artigo de Paulo Henrique Cremoneze e Marcio Sebastião Aguiar, entre outros temas de interesse.

Boa leitura a todos!!!

SIGNIFICANT IMPACT TO THE SEGMENT

The Insurance Contract Law, also known as the Insurance Legal Framework, was a significant event for the Brazilian insurance industry and for all those involved in the market. According to Susep, the new legislation aims to reduce asymmetries, generate confidence in contracts, increase demand for insurance and grow the market. Referred to as the 'New Insurance Legal Framework', it has been the subject of a large number of analyses, giving rise, among other things, to the launch in April in São Paulo of the book 'Insurance Law Interpreted', published by Editora Foco, with the coordination of Angélica Carlini, teacher at the School of Business and Insurance (ENS) and Glaucete Carvalho, Legal Director of the National Confederation of Insurers (CNseg). The book provides an in-depth analysis of each of the 134 articles of the recently sanctioned Law 15.040/2024 and brings together contributions from 73 professionals specializing in Insurance Law.

According to the Confederation's press release, the main objective of this book is to present a first understanding of a law that transforms the insurance system in Brazil, repealing articles of the Civil Code, a major challenge for all those who work with Insurance Law. Bringing together different authors was a way of building a multidisciplinary vision, with contributions from professionals who work in different branches, such as life insurance, pension plans and general insurance.

The cover story of this issue of Insurance Corp magazine features the activities carried out by Europ Assistance Brasil, a leading company in the sector, revealing new developments to better meet the demands of the market.

In the Dialogue section, it also reports on the important female leadership at Swiss Re Brasil, and the Brasesul event, held in Porto Alegre (RS), as well as considerations on fire cases in an article by Paulo Henrique Cremoneze and Marcio Sebastião Aguiar, among other interesting topics.

Nice reading!!!

André Penna
Publisher

6	DIÁLOGO/DIALOGUE Juliana Alves, líder da Swiss Re Resseguros para o Cone Sul e Brasil Juliana Alves, Head of Reinsurance for the Southern Cone and Brazil, Swiss Re
10	CAPA/COVER STORY Transformação estratégica marca nova gestão da Europ Assistance Brasil Strategic transformation marks new management of Europ Assistance Brasil
16	MULHERES NO COMANDO/WOMEN IN CHARGE Seguro de crédito reforça sua atuação frente à nova onda de instabilidade global Credit Insurance steps up its game in the face of a new wave of global instability
18	CCS-SP Allianz celebra bons resultados Allianz celebrates good results
19	REGISTRO/RECORD Seguradoras no maior evento de tecnologia do mundo Insurers at the world's largest technology event
20	CAMARACOR Entidade realiza eleição e promove renovação Entity holds election and promotes renewal
22	RAIO X/X RAY Casos de incêndio e a aplicação do direito de vizinhança e a imputação objetiva de responsabilidade Fire cases and the application of neighborhood law and objective imputation of liability
26	CENÁRIO/SCENARIO Pensar o futuro para repensar o presente Thinking about the future to rethink the present
28	ACONTECIMENTO/HAPPENING Atrações do Conec 2025 começam a ser anunciadas 2025 Conec attractions begin to be announced
30	EVENTO/EVENT Marco Legal dos Seguros mobiliza as atenções Insurance Legal Framework mobilizes attention
32	BRASESUL O maior evento do mercado de seguros da região sul The largest insurance market event in the southern region
35	CONTRIBUIÇÃO/CONTRIBUTION Palco sobre as mudanças climáticas Stage about climate change debate
36	PRESENÇA/ATTENDANCE Grupo Bradesco Seguros realiza nova edição de eventos Bradesco Seguros Group holds new edition of events
38	UCS Porto reforça potencial de vendas com campanha Porto reinforces sales potential with campaign



Ano XI - Edição 59
março/abril 2025

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

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

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

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

Edição
Márcia Kovacs

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

Colaboração
André Bresolin
Carlos Alberto Pacheco

Site e Mídias Sociais
Márcia Kovacs
Beatriz Lisboa
redacao@insurancecorp.com.br

Tradução
Ana Beatriz Dinucci

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

insurancecorp.com.br
 Revista Insurance Corp
 /InsuranceCorp
 @revistainsurancecorp

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

INSURANCE CORP - Marca Registrada/INPI

Publicação:
Editora Incremento Ltda

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

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



Oficinas Trucks Control Presente em 19 estados

Rede de Oficinas Trucks Control

Contamos com uma rede com mais de **100 oficinas** especializadas, entre **Fixas** e **Móveis**, espalhadas nos quatro cantos do país, oferecendo a instalação, suporte e manutenção que os veículos das frotas precisam para realizar suas operações com a máxima segurança e eficiência, oferecidas pelos equipamentos **Trucks Control**.

Canal de Atendimento exclusivo aos Motoristas:
0800 400 8282

Fale conosco!
(43) 3378-3500 - Opção 2
(43) 99914-0020 - Opção 4

Siga nossas redes:
[@truckscontrol](https://www.truckscontrol.com.br)
www.truckscontrol.com.br



Juliana Alves, líder da Swiss Re Resseguros para o Cone Sul e Brasil

Juliana Alves, Head of Reinsurance for the Southern Cone and Brazil, Swiss Re

Por/by Márcia Kovacs

Insurance Corp -
Quais são os principais desafios que você enfrenta em sua posição de liderança?

Juliana Alves - Liderar exige decisões estratégicas sob pressão, adaptação a mudanças organizacionais e motivação contínua da equipe, mesmo diante de cenários econômicos e operacionais desafiadores. Além disso, como mulher em posição de liderança, ainda percebo barreiras sutis – desde a necessidade de provar minha competência até o esforço adicional para garantir que minha voz seja ouvida em espaços tradicionalmente masculinos.

Também é desafiador conciliar vida pessoal e carreira. Como mãe de uma menina de 8 anos, busco estar presente, acompanhá-la de perto e oferecer referências femininas fortes. Isso



Insurance Corp -
what are the main challenges you face in your leadership position?

Juliana Alves - Leading means making strategic decisions under pressure, navigating organizational change, and keeping teams motivated—even in the face of economic and operational headwinds. As a woman in leadership, I also encounter subtle barriers—from constantly having to prove my competence to ensuring my voice is heard in traditionally male-dominated spaces.

Balancing work and family life is equally demanding. As the mother of an 8-year-old girl, I strive to be present, support her growth, and serve as a strong female role model. This requi-

demanda disciplina para estabelecer limites saudáveis entre trabalho e família, além de contar com uma rede de apoio confiável.

Outro ponto essencial é o desenvolvimento da equipe. Liderar vai além de definir metas: é inspirar, desenvolver talentos e criar um ambiente em que todos possam crescer. Para mim, liderança é um processo dinâmico, que exige aprendizado contínuo e flexibilidade.

IC- Como você vê as mulheres em posições de comando em um mercado complexo e historicamente masculino?

JA - As mulheres têm conquistado espaço no setor de re/seguros, mas ainda enfrentam desafios relevantes em um ambiente tradicionalmente masculino. A liderança feminina traz perspectivas estratégicas valiosas, especialmente em contextos que exigem visão de longo prazo, resiliência e inteligência emocional.

Muitas de nós ainda lidamos com a constante necessidade de provar competência, superar vieses inconscientes e equilibrar múltiplas responsabilidades. O setor é dinâmico e competitivo, e as mulheres que chegam ao topo geralmente desenvolvem habilidades excepcionais de adaptação e negociação.

Vejo, no entanto, avanços importantes. Empresas reconhecem que diversidade gera melhores resultados e investem em programas de liderança feminina. Há também uma crescente rede de apoio entre executivas, fortalecendo nossa presença no setor.

O caminho não é fácil, mas estamos moldando o mercado com visão estratégica, capacidade analítica e liderança inovadora. Ao seguirmos abrindo portas e apoiando umas às outras, avançamos rumo a um setor mais equilibrado e inclusivo.

IC - Como é a gestão da inclusão e da transparência salarial na Swiss Re, dentro da agenda ESG?

JA - Na Swiss Re, promovemos uma cultura inclusiva baseada na confiança, na equidade e no sentimento de pertencimento, onde diferentes perspectivas são valorizadas e o potencial individual é incentivado para impulsionar um crescimen-

res discipline in setting healthy boundaries and relying on a strong support network.

Another key challenge is team development. Leadership is not just about setting goals and achieving results—it's about inspiring, nurturing talent, and creating an environment where everyone can thrive. To me, leadership is a dynamic process that requires lifelong learning and adaptability.

IC - How do you see women in leadership roles in a complex, male-dominated market?

JA - Women are gaining ground in the re/insurance industry, but challenges remain in a space historically dominated by men. I believe female leadership brings strategic and valuable perspectives, particularly in complex environments that demand long-term vision, resilience, and emotional intelligence. Many of us still face the ongoing need to prove ourselves, overcome unconscious bias, and juggle multiple responsibilities. Given the dynamic and competitive nature of the industry, women at the top often demonstrate outstanding adaptability and negotiation skills.

Still, I see progress. Companies are increasingly recognizing that diversity drives better results and are investing in female leadership programs. There's also a growing support network among women executives, which strengthens our influence across the sector.

The road is not easy, but we're shaping the industry with strategic vision, analytical skills, and innovative leadership. By continuing to open doors and support one another, we can build a more inclusive and balanced re/insurance sector.

IC - Could you tell us a bit about Swiss Re's approach to inclusion and pay transparency within the ESG framework?

JA - At Swiss Re, we foster an inclusive culture rooted

"Nossa cultura de desempenho com foco no cliente coloca o sucesso dos negócios no centro, inclusive no que diz respeito à gestão de talentos"

"Our client-centric performance culture places business success at the center, including when it comes to talent"

to sustentável. Nossa cultura de desempenho com foco no cliente coloca o sucesso dos negócios no centro, inclusive no que diz respeito à gestão de talentos. A Agenda de Pessoas é um elemento fundamental da nossa estratégia, apoiando o desenvolvimento dos colaboradores e ajudando a empresa a se adaptar a um mundo do trabalho em constante transformação, impulsionado pelas novas tecnologias. Somos comprometidos com a igualdade para todos, e nossa política de remuneração é neutra, revisada regularmente para garantir equidade e transparência em todos os níveis

IC - Quais foram os resultados da empresa no último período?

JA - A Swiss Re Brasil Resseguros (SRB) apoiou seus clientes ao longo de 2024, mitigando perdas inesperadas, reduzindo a volatilidade financeira e fortalecendo sua resiliência. No último ano, a companhia absorveu R\$ 798 milhões em perdas

A SRB mantém uma sólida posição de capital, oferecendo soluções inovadoras ao mercado brasileiro, com excelência técnica em subscrição de riscos e serviços. Além disso, trabalha de forma proativa na orientação dos clientes, antecipando tendências de risco.

"Com parcerias estratégicas e colaboração com os clientes, podemos ajudar as organizações a retomarem o controle de seus riscos"

"Through collaboration with partners and clients, we help organizations regain control of their risks"

IC - Você considera que o momento oferece boas oportunidades e parcerias em razão das mudanças climáticas?

JA - Segundo dados do Swiss Re Institute, 2024 foi o quinto ano consecutivo em que as perdas seguradas por catástrofes naturais superaram US\$ 100 bilhões. Estima-se que o setor pagou mais de US\$ 135 bilhões em sinistros no ano passado. As mudanças climáticas representam um desafio global, mas também abrem oportunidades importantes para o setor de resseguros. Com parcerias estratégicas e colaboração com os clientes, podemos ajudar as organizações a retomarem o controle de seus riscos.

Nossa capacidade de inovar, firmar parcerias e aplicar conhecimento global ao contexto brasileiro nos coloca em posição estratégica para contribuir com a resiliência das seguradoras e do país frente aos impactos das mudanças climáticas.

in trust, fairness, and belonging, where diverse perspectives are valued, and individual potential is encouraged to drive sustainable growth. Our client-centric performance culture places business success at the center, including when it comes to talent. The People Agenda is a key enabler of our strategy, supporting employee development and helping us adapt to a changing world of work shaped by evolving technologies. We are committed to equality for all, and our approach to pay is neutral, regularly reviewed to ensure fairness and transparency across all levels.

IC -What were the company's results over the last period?

JA - In 2024, Swiss Re Brasil Resseguros (SRB) supported clients by mitigating unexpected losses, reducing financial volatility, and reinforcing resilience. Last year, SRB absorbed R\$ 798 million in losses.

The company continues to demonstrate a strong capital position, offering innovative solutions in the Brazilian market with technical excellence in underwriting and client services. SRB also proactively advises clients by anticipating emerging risk trends.

IC - Would you consider this a good time for opportunities and partnerships amid climate change?

JA - According to 2024 data from the Swiss Re Institute, global insured losses from natural catastrophes exceeded US\$100 billion for the fifth consecutive year. The industry is estimated to have paid over US\$135 billion in claims last year.

Climate change poses a global challenge but also opens new opportunities for the reinsurance industry. Through collaboration with partners and clients, we help organizations regain control of their risks.

Our ability to innovate, forge strategic partnerships, and apply global expertise to the Brazilian market positions us to support insurers and enhance the country's resilience to climate-related impacts.

Soluções inovadoras para um mundo conectado e seguro.

A Europ Assistance oferece **soluções inovadoras** em assistência, garantindo **proteção e tranquilidade** para empresas e seus clientes.



Casa conectada

Apoie seus clientes.

Oferecemos **suporte técnico especializado** e serviços de configuração para dispositivos inteligentes, além de **soluções de cibersegurança, garantindo a proteção** e o bom funcionamento dos equipamentos da residência.



Arquiteto virtual

Transforme a decoração dos ambientes.

Oferecemos **projetos personalizados**, realizados por profissionais, com a facilidade de revisão remota e lista detalhada de itens, trazendo praticidade e qualidade para quem busca transformar seus espaços.



Gestor de vida digital

Proteja a identidade digital dos seus clientes.

Monitoramento contínuo na web e dark web, alertas de risco e suporte em caso de roubo de dados, para uma navegação mais segura e tranquila.

Europ Assistance

Soluções completas que transformam a experiência de seus clientes com segurança e inovação.



Para mais informações, converse com nosso Time Comercial acessando o QR Code.

Transformação estratégica marca nova gestão da Europ Assistance Brasil

Strategic transformation marks new management of Europ Assistance Brasil

Por/by Márcia Kovacs

A Europ Assistance é líder mundial em soluções e serviços de assistência, oferecendo suporte a clientes em mais de 200 países e territórios. Com uma rede de 750 mil prestadores e 39 centros de assistência, a companhia conta com aproximadamente 7.765 colaboradores dedicados a garantir a maior e mais confiável assistência global. Presente no Brasil desde 1996, a missão da Europ Assistance é proporcionar tranquilidade e segurança a pessoas e empresas, a qualquer hora e em qualquer lugar.

A empresa oferece serviços de assistência para montadoras, bancos, empresas de cartões de crédito, varejistas, seguradoras, entre outras, nas áreas de mobilidade, serviços residenciais, saúde e viagem.

Nova Liderança e Inovação

Com a chegada de Sergio Marcos como novo CEO no segundo semestre de 2024, a Europ Assistance iniciou uma nova etapa de inovação e excelência. A diretoria e gestores estão alinhados para entregar os melhores processos e serviços aos clientes, baseados nos pilares da companhia.

Uma das transformações mais relevantes é a mudança do sistema de telefonia e a criação de um repositório

Europ Assistance is a world leader in assistance solutions and services, supporting customers in more than 200 countries and territories. With a network of 750,000 providers and 39 assistance centers, the company has approximately 7,765 employees dedicated to ensuring the largest and most reliable global assistance. Present in Brazil since 1996, Europ Assistance's mission is to provide peace of mind and security to individuals and companies, anytime and anywhere.

The company offers assistance services to automakers, banks, credit card companies, retailers, insurance companies, among others, in the areas of mobility, residential services, health and travel.

New Leadership and Innovation

The arrival of Sergio Marcos as the new CEO in the second half of 2024, Europ Assistance has entered a new phase of innovation and excellence. The board of directors and managers are aligned to deliver the best processes and services to customers, based on the company's pillars.

One of the most relevant transformations is the

Diretores da empresa Rogerio Guandalini, Tiago Massarico, Guilherme Grosso e Paulo Hussar

de dados críticos para a tomada de decisão e operação. Este sistema integrará vários sistemas de atendimento, concentrando toda a inteligência da Europ Assistance. Com isso, os operadores terão mais informações disponíveis sobre o histórico de chamadas, sinistros e rastreabilidade de prestadores, proporcionando um atendimento mais ágil e uma melhor experiência para os clientes.

Expansão e Diversificação

Rogerio Guandalini, Diretor Executivo Comercial, Marketing e Produtos, tem como missão expandir os negócios por meio da diversificação de canais e produtos e facilitar a conexão com os clientes. Ele destaca: “Estamos conduzindo uma transformação pautada na inovação e na excelência do atendimento. Utilizamos essa estratégia também ao investir em soluções digitais que simplificam a jornada do cliente e garantem um atendimento ágil e resolutivo. Sendo assim, incluímos em nosso portfólio produtos voltados à proteção digital, acompanhando as novas demandas de segurança e conveniência no ambiente online. Esses avanços têm refletido diretamente na elevação do nosso Net Promoter Score (NPS), reforçando nosso compromisso com a satisfação dos clientes e parceiros.”

Tecnologia e Automação

Paulo Hussar, Diretor de Tecnologia, comenta que a tecnologia é um forte aliado nesse momento de transformação.



Rogerio Guandalini

change in the telephone system and the creation of a repository of critical data for decision-making and operations. This system will integrate several service systems, concentrating all of Europ Assistance's intelligence.

This will give operators more information about call history, claims and provider traceability, providing faster service and a better experience for customers.

Expansion and Diversification

Rogerio Guandalini, Chief Commercial, Marketing and Product Officer, has the mission of expanding the business by diversifying channels and products and facilitating customer connections. He highlights: “We are leading a transformation based on innovation and service excellence. We also use this strategy to invest in digital solutions that simplify the customer journey and ensure agile and effective service. Therefore, we have included products focused on digital protection in our portfolio, keeping up with the new demands for security and convenience in the online environment. These advances have directly reflected in the increase of our Net Promoter Score (NPS), reinforcing our commitment to customer and partner satisfaction.”

Technology and Automation

Paulo Hussar, Chief Technology Officer, comments



Paulo Hussar

“A tecnologia tem alterado os processos e personalizado as soluções. Nesse contexto, a nova digitalização tem sido fundamental para permitir um atendimento mais rápido, eficiente e garantindo acessibilidade para estarmos sempre prontos para as necessidades dos clientes, principalmente em momentos de urgência. Soma-se a esse fato, os consumidores que buscam mais agilidade e conveniência, preferindo soluções de atendimento em canais digitais em muitos casos, optando por uma interação personalizada, rápida e eficiente, com interações mais diretas. Estamos trabalhando fortemente na automação dos nossos processos, buscando um aumento da digitalização do atendimento através da modernização dos nossos sistemas e troca da nossa plataforma de telefonia, além do investimento em plataformas mais robustas e inovadoras para nossos clientes”, promete Hussar.

Eficiência Operacional

Tiago Massarico, Diretor de Operações, relata a profunda mudança impulsionada pela nova gestão. “Estamos reconstruindo os fundamentos da companhia para acelerar nossas frentes de eficiência operacional e qualidade no atendimento. Implementamos um novo sistema operacional e infraestrutura de telefonia, trazendo mais estabilidade, agilidade e inteligência para a operação. Essa mudança está sendo guiada por uma linha estratégica clara, pautada em automação, tecnologia e inovação”.

E complementa, “Essas mudanças impactam diretamente a jornada do cliente e a relação com os nossos

that technology is a strong ally in this time of transformation. “Technology has changed processes and personalized solutions. In this context, the new digitalization has been essential to enable faster, more

efficient service and ensure accessibility so that we are always ready to meet our customers' needs, especially in times of emergency. Added to this is the fact that consumers are looking for more agility and convenience, preferring service solutions in digital channels in many cases, opting for personalized, fast and efficient interaction, with more direct interactions. We are working hard to automate

our processes, seeking to increase the digitalization of service by modernizing our systems and changing our telephony platform, in addition to investing in more robust and innovative platforms for our customers”, promises Hussar.

Operational Efficiency

Tiago Massarico, Chief Operating Officer, reports on the profound change driven by the new management. “We are rebuilding the company's foundations to accelerate our operational efficiency and service quality fronts. We have implemented a new operating system and telephone infrastructure, bringing more stability, agility and intelligence to the operation. This change is being guided by a clear strategic line, based on automation, technology and innovation.”

And he adds, “These changes directly impact the customer journey and the relationship with our providers, bringing more fluidity, su-

"Temos uma única pessoa que cuida do início ao fim do atendimento, gerando uma conexão humanizada"

"we have a single person who takes care of the service from start to finish, generating a humanized connection"



Tiago Massarico

prestadores, trazendo mais fluidez, suporte e capacidade de resposta, com menos burocracia e mais suporte, fortalecendo nossa parceria e garantindo uma rede ainda mais qualificada”.

Jornada do Cliente

Guilherme Grosso, Diretor de Atendimento, explica sobre os investimentos na jornada do cliente. "Nosso desafio é renovar a jornada dos segurados para que seja simples, fluida e transparente, independente do canal de origem. Queremos que o cliente tenha uma boa experiência e consiga se “auto servir” em uma jornada digital, mantendo o contato humano para casos específicos e excepcionais, com um time preparado para atender sinistros que exigem mais empatia no atendimento como, por exemplo, serviços da assistência funeral. Visamos focar na qualidade e excelência, e ter um time humano no back office. Quando falamos em vida, queremos trabalhar o acolhimento do nosso cliente. Para esses casos, temos uma única pessoa que cuida do início ao fim do atendimento, gerando uma conexão humanizada”, enfatiza Guilherme.



Guilherme Grosso

Guilherme Grosso, Diretor de Atendimento, explica sobre os investimentos na jornada do cliente. "Nosso desafio é renovar a jornada dos segurados para que seja simples, fluida e transparente, independente do canal de origem. Queremos que o cliente tenha uma boa experiência e consiga se “auto servir” em uma jornada digital, mantendo o contato humano para casos específicos e excepcionais, com um time preparado para atender sinistros que exigem mais empatia no atendimento como, por exemplo, serviços da assistência funeral. Visamos focar na qualidade e excelência, e ter um time humano no back office. Quando falamos em vida, queremos trabalhar o acolhimento do nosso cliente. Para esses casos, temos uma única pessoa que cuida do início ao fim do atendimento, gerando uma conexão humanizada”, enfatiza Guilherme.

Compromisso com a Melhoria Contínua

A Europ Assistance está comprometida com a melhoria contínua em todos os aspectos de suas operações. A empresa acredita que a inovação e a excelência são processos dinâmicos que exigem adaptação constante às novas demandas e desafios do mercado. Por meio de investimentos em tecnologia, capacitação de colaboradores e aprimoramento de processos, a Europ Assistance busca sempre elevar o padrão de qualidade e eficiência no atendimento. Esse compromisso garante que a companhia continue sendo uma referência global em soluções de assistência, proporcionando tranquilidade e segurança aos seus clientes em qualquer situação.

support and responsiveness, with less bureaucracy and more support, strengthening our partnership and ensuring an even more qualified network”.

Customer Journey

Guilherme Grosso, Director of Customer Service, explains about investments in the customer journey. "Our challenge is to renew the policyholders' journey so that it is simple, fluid and transparent, regardless of the source channel. We want the customer to have a good experience and be able to "self-serve" in a digital journey, maintaining human contact for specific and exceptional cases, with a team prepared to handle claims that require more empathy in service, such as funeral assistance services. We aim to focus on quality and excellence, and have a human team in the back office. When we talk about life, we want to work on welcoming our customer. For these cases, we have a single person who takes care of the service from start to finish, generating a humanized connection", emphasizes Guilherme.

Commitment to Continuous Improvement

Europ Assistance is committed to continuous improvement in all aspects of its operations. The company believes that innovation and excellence are dynamic processes that require constant adaptation to new market demands and challenges. Through investments in technology, employee training and process improvement, Europ Assistance always seeks to raise standards of quality and efficiency in service. This commitment ensures that the company continues to be a global reference in assistance solutions, providing peace of mind and security to its customers in any situation.



samplemed



decisões inteligentes na subscrição de VIDA



agende uma demonstração:
info@samplemed.com.br



Seguro de crédito reforça sua atuação frente à nova onda de instabilidade global

Credit Insurance steps up its game in the face of a new wave of global instability

* Isabelle Heude

Vivemos em um mundo de riscos interconectados. Do aumento das tarifas comerciais por parte dos Estados Unidos às ameaças climáticas crescentes, o ambiente de negócios está cada vez mais desafiador. Nesse contexto, a previsibilidade tornou-se um ativo estratégico — e o seguro de crédito reforça sua relevância como um importante instrumento de gestão estratégica para a proteção e expansão.

Tradicionalmente associado à mitigação de riscos em operações B2B locais e globais, o seguro de crédito é uma ferramenta financeira fundamental em tempos de incerteza e em mercados desconhecidos. Seguradoras, resseguradoras e, principalmente, os corretores têm a oportunidade de ampliar sua atuação, reposicionando esse produto como diferencial competitivo para empresas de todos os portes.

Segundo a Moody's Ratings, a taxa global de inadimplência corporativa pode chegar a 8% até 2026, impulsionada por medidas protecionistas. Esse cenário amplia o risco sistêmico e pressiona o crédito corporativo, impactando principalmente empresas expostas ao comércio internacional. Ao cobrir perdas decorrentes de inadimplência ou mora prolongada, o Seguro de Crédito permite ampliar vendas com segurança, inclusive em mercados externos, oferecendo além da proteção, um constante monitoramento



We live in a world of interconnected risks. From increased trade tariffs by the United States to growing climate threats, the business environment is increasingly challenging. In this context, predictability has become a strategic asset - and Credit Insurance reinforces its relevance as an important strategic management tool for protection and expansion.

Traditionally associated with risk mitigation in local and global B2B operations, credit insurance is a fundamental financial tool in times of uncertainty and in unknown markets. Insurers, reinsurers and, above all, brokers have the opportunity to expand their operations, repositioning this product as a competitive differentiator for companies of all sizes.

According to Moody's Ratings, the global corporate default rate could reach 8% by 2026, driven by protectionist measures. This scenario increases systemic risk and puts pressure on corporate credit, mainly affecting companies exposed to international trade. By covering losses resulting from default or prolonged delinquency, Credit Insurance allows you to expand sales safely, even in foreign markets, offering not only protection but also constant risk monitoring. It's a tool that makes

dos riscos. É uma ferramenta que viabiliza negócios — ainda pouco explorada no Brasil.

A baixa penetração do produto está associada a diversos fatores: lacunas de informação no ponto de venda, ausência de cultura de proteção contratual e a percepção equivocada de que se trata apenas de um custo. A disseminação do produto é um fator de grande relevância para o setor segurador, que é um impulsionador no movimento de conscientização e educação, promovendo o seguro de crédito como ferramenta de resiliência e crescimento.

Nesse movimento, o corretor desempenha um papel central. Como elo entre seguradoras e empresas, tem a capacidade de traduzir as especificidades do seguro de crédito em soluções adaptadas a diferentes perfis. Sua atuação consultiva é essencial para desmistificar o produto, identificar oportunidades de uso estratégico, fortalecendo a percepção de valor. Há ainda uma nova camada de riscos que torna essa discussão mais urgente: eventos climáticos extremos, escassez hídrica, mudanças demográficas e volatilidade cambial.

Empresas de diversos setores já revisam suas estratégias de mitigação. O seguro de crédito deve ser posicionado como solução estruturante, alinhada à sustentabilidade financeira. Além disso, o aumento da participação das exportações no faturamento de muitas empresas brasileiras impulsiona a demanda por mecanismos de blindagem contra a instabilidade geopolítica. O setor de seguros pode se posicionar como parceiro estratégico nesse processo, ampliando o acesso à proteção internacional.

O seguro de crédito é um motor de crescimento essencial para empresas de todos os portes, garantindo que estejam sempre atualizadas com as principais mudanças globais. Ele oferece segurança à operação, apoia a expansão e fortalece a economia de baixo risco. Em tempos de incerteza, previsibilidade é um diferencial. E o seguro de crédito é um dos caminhos mais eficazes para conquistá-la.

**Isabelle Heude é Chief Commercial & Operations Officer (CCOO) para o Brasil, líder global em seguro de crédito, informações empresariais e cobrança de dívidas. Com mais de 20 anos de experiência internacional em soluções de risco, Isabelle lidera estratégias para ampliar o acesso das empresas brasileiras a mecanismos de proteção financeira e expansão segura.*

business possible - yet it's still little explored in Brazil.

The product's low penetration is associated with several factors: information gaps at the point of sale, the lack of contractual protection culture and the mistaken perception that it is just a cost. The dissemination of the product is a very important factor for the insurance sector, which is a driving force in the awareness and education movement, promoting credit insurance as a tool for resilience and growth.

The broker plays a central role in this movement. As a link between insurers and companies, they have the ability to translate the specificities of credit insurance into solutions adapted to different profiles. Their consultative work is essential in demystifying the product, identifying opportunities for strategic use and strengthening the perception of value.

There is also a new layer of risks that makes this discussion more urgent: extreme

weather events, water scarcity, demographic changes and currency volatility. Companies from various sectors are already reviewing their mitigation strategies. Credit Insurance must be positioned as a structuring solution, aligned with financial sustainability. In addition, the increased share of exports in the turnover of many Brazilian companies is driving demand for mechanisms to protect

against geopolitical instability. The insurance sector can position itself as a strategic partner in this process, expanding access to international protection. Credit Insurance is an essential growth engine for companies of all sizes, ensuring that they are always up to date with the main global changes. It provides operational security, supports expansion and strengthens the low-risk economy. In uncertain times, predictability is a differentiator. And credit insurance is one of the most effective ways of achieving it.

**Isabelle Heude is Chief Commercial & Operations Officer (CCOO) for Brazil, a global leader in credit insurance, business information and debt collection. With more than 20 years of international experience in risk solutions, Isabelle leads strategies to increase Brazilian companies' access to financial protection mechanisms and secure expansion.*

O seguro de crédito é uma ferramenta financeira fundamental em tempos de incerteza e em mercados desconhecidos

Credit Insurance is a fundamental financial tool in times of uncertainty and in unknown markets

Allianz celebra bons resultados

Allianz celebrates good results

“Para a Allianz Seguros, 2024 foi um ano extraordinário, graças à confiança depositada por vocês corretores de seguros e às suas sugestões, que nos permitiram melhorar nossos processos e o bom desempenho da seguradora que é consequência das sugestões dos corretores”, afirmou o presidente Eduard Folch, durante sua participação no almoço do Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP), realizado em março, no Terraço Itália em São Paulo. “As sugestões dos corretores renderam mais de 150 alterações em produtos, serviços e opera-



Eduard Folch (Esq/Left) e Álvaro Fonseca

cional, resultando em crescimento expressivo”, complementou em seguida o presidente. Folch também relembrou sua última participação no almoço do CCS-SP em 2018. Na época, recém-chegado ao Brasil, vivenciou um período de aprendizados e adaptações. Dois anos depois, a companhia não apenas superou desafios, como também cresceu significativamente, dobrando de tamanho com a aquisição das operações da SulAmérica.

Também representaram a Allianz o diretor Executivo Comercial Brasil, Nelson Veiga, o diretor executivo de Auto, Massificados e Vida, Fabio Morita e o diretor Comercial Regional SP, Flavio Rewa, acrescentando que “toda a equipe está empenhada em ‘fazer as coisas acontecerem’, com o objetivo de facilitar o dia a dia de corretores e assessorias. Tudo o que fizemos foi por sugestão dos corretores, seja na flexibilização de produtos para simplificar a oferta”, complementou.

O mentor do Clube Álvaro Fonseca, manifestou sua satisfação com a participação da Allianz, pela primeira vez em sua gestão, revelando que este era um desejo dos associados. “Somos um grupo de corretores de seguros líderes e amigos, ansiosos por saber das novidades adotadas pela Allianz. Estamos muito felizes em recebê-los, éramos cobrados por essa participação”, destacou. (MA)

FOTOS/ PHOTOS: ANTRANIK PHOTOS

“For Allianz Seguros, 2024 was an extraordinary year, thanks to the trust placed in us by you, the insurance brokers, and your suggestions, which enabled us to improve our processes and the good performance of the insurance company, which is a consequence of the brokers' suggestions,” said Chairman Eduard Folch, during his participation in the São Paulo Insurance Brokers' Club (CCS-SP) lunch, held in March at Terraço Itália in São Paulo. “The brokers' suggestions resulted in more than 150

changes to products, services and operations, resulting in significant growth,” he added. Folch also recalled his last appearance at the CCS-SP lunch in 2018. At the time, as a newcomer to Brazil, he experienced a period of learning and adaptation. Two years later, the company has not only overcome challenges, but has also grown significantly, doubling in size with the acquisition of SulAmérica's operations.

Also representing Allianz were the Executive Commercial Director for Brazil, Nelson Veiga, the Executive Director for Auto, Massified and Life, Fabio Morita and the Regional Commercial Director for São Paulo, Flavio Rewa, adding that “the whole team is committed to 'making things happen', with the aim of facilitating the daily lives of brokers and advisors. Everything we've done has been at the suggestion of brokers, whether it's making products more flexible to simplify the offer,” he added.

Club Mentor Álvaro Fonseca expressed his satisfaction with Allianz's participation, for the first time in his tenure, revealing that this was a wish of the members. “We are a group of leading insurance brokers and friends, eager to learn about the new features adopted by Allianz. We're very happy to welcome them, we've been asked to participate,” he said. (MA)

Seguradoras no maior evento de tecnologia do mundo

Insurers at the world's largest technology event

Pela primeira vez, um grupo de executivos de Comunicação e Marketing, liderado pela CNseg, está no South by Southwest, mais conhecido como SXSW, o maior evento do mundo de tecnologia, mídia e negócios.

A iniciativa partiu de Carla Simões, superintendente executiva de Comunicação e Marketing da CNseg, que reconheceu a importância de compreender o que diversos outros segmentos estão discutindo de novas tendências de marketing, IA, transição climática, longevidade, produtos e futuro e aplicar no nosso dia.

A jornada para democratizar o acesso aos produtos de seguros é relevante e longa. “Essa experiência é muito profunda. Uma hora você está em uma conferência para melhorar seu trabalho, depois está ouvindo sobre o futuro da longevidade, ou sobre um mundo com robôs e IA, e outra sobre ampliar os relacionamentos interpessoais. O SXSW nos provoca a ‘sair da caixa’ e a pensar em estratégias mais profundas e assertivas, prevendo diferentes cenários”, acredita Carla.

Para a Head de Marketing da Unimed, Renata Uchoa, estar no SXSW é uma experiência importante de se aprofundar em assuntos que podem impactar o negócio. Na mesma linha, Kátia Okumura, Assessora de Comunicação da Seguros Unimed, acredita que a imersão em um ambiente que reúne inovação, diversidade e discussões essenciais do momento é extremamente enriquecedora.

De acordo com Mariana Fagundes, gerente de Comunicação e Marketing da Capemisa, reunir executivos do setor segurador para acompanhar a edição do evento amplia as discussões a partir de conteúdos relevantes como sustentabilidade e meio ambiente, educação e desenvolvimento social, segurança e inteligência, inovações tecnológicas, tendências ou experiências de marca.

Já Flavio Otsuka, Diretor de Estratégia de Crescimento e Marketing na Tokio Marine Seguradora, empresas do mundo todo estão se reinventando para atender a um público cada vez mais digital e exigente, e não é diferente do mercado segurador. (Fonte: CNseg)



For the first time, a group of Communication and Marketing executives, led by CNseg, is at South by Southwest, better known as SXSW, the world's largest technology, media and business event. The initiative came from Carla Simões, Executive Superintendent of Communication and Marketing at CNseg, who recognized the importance of understanding what various other segments are discussing in terms of new marketing trends, AI, climate transition, longevity, products and the future, and applying it to our day-to-day work.

The journey to democratize access to insurance products is relevant and long. “This experience is very deep. One hour you're at a conference to improve your work, then you're hearing about the future of longevity, or about a world with robots and AI, and another about broadening interpersonal relationships. SXSW provokes us to ‘get out of the box’ and think about deeper and more assertive strategies, foreseeing different scenarios,” believes Carla.

According to Unimed's Head of Marketing, Renata Uchoa, being at SXSW is an important experience to delve deeper into issues that can impact the business. In the same vein, Kátia Okumura, Communications Advisor at Seguros Unimed, believes that immersion in an environment that brings together innovation, diversity and essential discussions of the moment is extremely enriching.

In the same way Mariana Fagundes, Communications and Marketing Manager at Capemisa, bringing together executives from the insurance sector to follow the event broadens discussions based on relevant content such as sustainability and the environment, education and social development, security and intelligence, technological innovations, trends and brand experiences.

According to Flavio Otsuka, Director of Growth Strategy and Marketing at Tokio Marine Seguradora, companies all over the world are reinventing themselves to cater for an increasingly digital and demanding public, and the insurance market is no different. (Source: CNseg)

Entidade realiza eleição e promove renovação

Entity holds election and promotes renewal

Por/by Márcia Kovacs

Tradicional entidade do setor, a Câmara dos Corretores de Seguros do Estado de São Paulo (Camaracor-SP) completa 21 anos de existência. O corretor e advogado Pedro Barbato Filho que foi presidente desde a sua criação em 2004, com um grupo de 25 profissionais do setor fundaram a entidade. Se inicia um novo ciclo para fortalecer os interesses dos profissionais que atuam na área e melhor atender os consumidores, junto a indústria seguradora, pois a ideia de constituir a Câmara prosperou após alguns encontros informais promovidos por corretores de seguros, que tinham em mente construir e edificar um grupo de profissionais fundamentado na ética.

Os principais objetivos da Câmara são, representar, defender e fortalecer seus associados, promover estudos e aplicações de medidas que busquem o desenvolvimento e a melhoria das atividades dos seus pares com atividades culturais, recreativas e intercâmbio entre todos os participantes.

Eleição da nova diretoria da Camaracor -SP, que foi realizada em abril, é composta pelos seguintes corretores:

Jorge Teixeira Barbosa – Presidente
Eduardo Minc – Vice-presidente
José Valdecyr Saoncella – Secretário
Paulo de Tarso Meinberg – Tesoureiro
Braz Romildo Fernandes – Diretor de Comunicação
José Roberto Miranda – Diretor Social
Jocimar de Carvalho – Diretor de eventos
CONSELHO FISCAL
Orlando Filipe Gouveia
Schmidt S. Santos
Luciano Basílio



Jorge Teixeira Barbosa

A traditional entity in the industry, the Insurance Brokers of the State of São Paulo Chamber (Camaracor-SP) is celebrating its 21st anniversary. Broker and lawyer Pedro Barbato Filho, who has been president since its foundation in 2004, founded the entity with a group of 25 professionals from the sector. The entity is beginning a new cycle to strengthen the interests of professionals working in the sector and better serve consumers, together with the insurance industry, since the idea of establishing the Chamber prospered after some informal meetings promoted by insurance brokers, who had in mind the construction and building of a group of professionals based on ethics.

The main purposes of the Chamber are to represent, defend and strengthen its members, promote studies and applications of measures that seek the development and improvement of the activities of its peers with cultural, recreational activities and exchange among all participants.

The election of the new Board of Directors of Camaracor -SP, which was held in April, is composed of the following brokers:

Jorge Teixeira Barbosa – President
Eduardo Minc – Vice-president
Jose Valdecyr Saoncella – Secretary
Paulo de Tarso Meinberg – Treasurer
Braz Romildo Fernandes – Communications Director
José Roberto Miranda – Social Director
Jocimar de Carvalho – Events Director
SUPERVISORY BOARD
Orlando Filipe Gouveia
Schmidt S. Santos
Luciano Basilio

Delphos



BPO SEGUROS

Outsourcing completo para seguradoras

Fundada em 1967, a Delphos é pioneira na prestação de serviços específicos e especializados para o mercado segurador brasileiro. Está capacitada a realizar a gestão completa das carteiras de seguros, administrar apólices, processar prêmios, regular sinistros e sustentar todas as outras etapas da operação. A empresa conta com analistas sêniores de seguros, especializados na operação de carteiras, com ampla experiência para identificar oportunidades e otimizar os resultados dos produtos da seguradora.

GESTÃO DE CARTEIRA

Suporta todas as etapas da cadeia de valor, permitindo que as seguradoras se concentrem em seu negócio e na criação e oferta de novos produtos aos clientes, sem se preocupar com os elevados investimentos na montagem de infraestrutura operacional, nem com os longos prazos de desenvolvimento e implementação de sistemas. Garante resultados concretos e imediatos para os clientes, evitando o crescimento de custos fixos internos.

REGULAÇÃO DE SINISTROS

Atua na regulação de sinistros de bens e pessoas para seguradoras que optem por terceirizar apenas o módulo de gestão de sinistros. O processo alcança diversas atividades, incluindo a análise de documentos, enquadramento na apólice, identificação da causa do evento, levantamento de danos ou de saldos devedores, pesquisas de preços no mercado, arbitragem do valor de indenização, e outros, além de atendimento ao segurado, corretor, seguradora e estipulante. Possui vasta experiência em regulação de sinistros de DPVAT, sendo uma das principais empresas nesse segmento, com mais de 25 seguradoras clientes.

GESTÃO DE PERÍCIA MÉDICA

A ampla experiência em regulação de sinistros no ramo de pessoas, em especial habitacional e de vida, permitiu que a empresa se capacitasse para oferecer o BPO de Perícia Médica, bem como a gestão de todo o macroprocesso para seguradoras.

Ligue ou acesse:

(21) 4009 1857

(11) 4009 8749

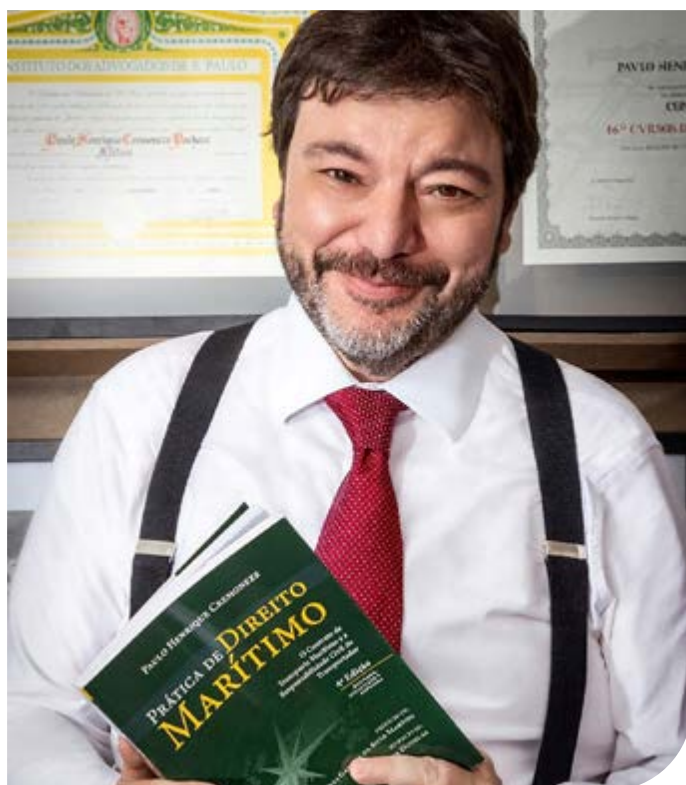
www.delphos.com.br

Casos de incêndio e a aplicação do direito de vizinhança e a imputação objetiva de responsabilidade

Fire cases and the application of neighborhood law and objective imputation of liability

*Os autores são advogados de Machado e Cremonese Advogados Associados.

Sabemos todos que não devemos causar danos. Em uma sociedade marcada pelos riscos, compete-nos os devidos cuidados para o evitamento de danos. Esse dever de não lesar, que em quase tudo se confunde com o direito de não ser vítima de dano, tem muitos aspectos e é aplicável aos mais diferentes campos do Direito. Interessa-nos, aqui, os deveres do dono de bem imóvel, o direito de vizinhança e a responsabilidade civil por danos derivados de incêndios. Muitas vezes, os seguradores indenizam seus segurados, vítimas de danos



Paulo Henrique Cremonese

We all know that we must not cause harm. In a society marked by risks, we must take care to avoid harm. This duty not to harm, which in almost everything is confused with the right not to be a victim of harm, has many aspects and is applicable to the most different fields of law. We are interested here in the duties of the owner of immovable property, neighborhood law and civil liability for fire damage.

e prejuízos de incêndios, mas não conseguem buscar os ressarcimentos. E não conseguem porque em muitos casos a prova de responsabilidade não existe e, em outros, porque a Justiça ainda é tímida na imputação aos donos de bens imóveis onde os incêndios foram deflagrados.

Pensamos não ser justo, tampouco saudável, que o colégio de segurados arque com os prejuízos de incêndios sendo certa a existência de responsáveis, senão de fato, ao menos de direito.

Todo proprietário de bem imóvel tem que ter os mais rigorosos cuidados para

que danos sejam evitados aos outros. Logo, o dono tem que arcar com os prejuízos dos danos de um incêndio que surgiu em sua propriedade que outros suportaram. Esta responsabilização há de ser, sim, objetiva, competindo-lhe o direito de regresso caso a culpa de outrem tenha sido identificada no episódio danoso ou o de exoneração caso consiga provar causa hábil a tanto, sendo seu o devido ônus.

Essa imputação – que defendemos ser objetiva – ao proprietário do bem imóvel onde se iniciou o incêndio nasce da responsabilidade civil pelo fato da coisa. Fala-se nessa modalidade de imputação com fundamento legal no art. 1277 do Código Civil, ainda que por engenharia reversa.

Ela, a responsabilidade, decorre do simples fato da violação – dano ao patrimônio da vítima causado pelo incêndio no bem imóvel vizinho – do dever geral de não lesar e, ainda mais especificamente, do direito de vizinhança, de que trata o art. 1277. Esse princípio-regra confere ao possuidor o direito de fazer cessar interferências danosas que tenham origem na propriedade vizinha. No caso de incêndio, objeto do nosso breve e modesto estudo, ele impõe ao proprietário ou possuidor do bem imóvel epicentro de



Marcio Aguiar

Insurers often compensate their policyholders who are victims of fire damage, but are unable to seek compensation. And they can't because, in many cases, there is no proof of liability and, in others, because the courts are still shy about charging the owners of the property where the fires broke out.

We don't think it's fair, nor healthy, for the college of policyholders to bear the cost of fire damage when there is no doubt that there are people responsible, if not in fact,

then at least in law.

Every property owner has to take the utmost care to prevent damage to others. Therefore, the owner has to pay for the damage caused by a fire on his property which others have borne. This liability must be objective, with the owner having the right of recourse if someone else's fault has been identified in the damaging episode, or the right to be exonerated if he can prove the cause, the onus being on him.

This imputation - which we argue is objective - to the owner of the property where the fire started arises from civil liability for the fact of the property. This type of imputation is based on Article 1277 of the Civil Code, even if it is reverse engineered.

Liability arises from the simple fact of the violation - damage to the victim's property caused by the fire in the neighboring property - of the general duty not to harm and, even more specifically, of the right to neighbor, which is dealt with in Article 1277 of the Civil Code. This principle gives the owner the right to stop harmful interference that originates on neighboring property. In the case of fire, the subject of our brief and modest study, it imposes on the owner or possessor of the property at the epicenter of the fire the

incêndio a obrigação de indenizar seu vizinho, vítima.

Em um caso com acervo probatório indicando a origem do sinistro, sem qualquer fortuidade externa, e os imensos estragos que o incêndio fez ao vizinho (muitas vezes, também segurado), concebe-se perfeitamente, como pressuposto necessário para o nascedouro das chamas, a má utilização da propriedade e, portanto, um atentado contra o direito de vizinhança, contra os direitos de outrem. Fala-se da vítima da indiligência de seu vizinho.

Pelo espectro do direito de vizinhança, é possível afirmar que, pelo mau uso presumido da propriedade, sem o qual o incêndio não teria sido possível, o proprietário ou possuidor direto responde objetivamente, devendo ser comprovado apenas o nexo de causalidade. Ele, o imputado, é quem deverá, mediante inversão da carga dinâmica, provar a existência de eventual situação excludente da responsabilidade.

Por isso, sem receio algum, afirmamos que todo incêndio em bem imóvel, se não decorrer de fato da natureza, sempre terá, por trás, uma imprudência, imperícia ou, ao menos caracterizada a negligência do seu proprietário ou possuidor direto, sendo

estas presumidas por lei, prescindíveis de comprovação pela vítima (muito menos pelo segurador sub-rogado). Essa imputação, se reiteradamente aplicada pela Justiça, poderá transformar situações adversas e muito onerosas às vítimas e ao mercado segurador, contribuindo para a fortalecimento da economia, a proteção das pessoas e, ainda, ao menos isso se aspira em boa-fé, onda de condutas acautelatórias e de evitamento de danos, que é, em primeira e última análises, um profundo marco civilizatório. Há precedentes na Justiça a favor do que ora advogamos.

**Os autores são advogados de Machado e Cremoneze Advogados Associados.*

obligation to compensate his neighbor, the victim.

In a case with evidence indicating the origin of the accident, without any external fortuity, and the immense damage that the fire has done to the neighbor (often also insured), it is perfectly conceivable, as a necessary presupposition for the source of the flames, the misuse of the property and, therefore, an attack on the right of neighborhood, against the rights of others. We are talking about the victim of his neighbor's indigence.

From the point of view of neighborhood law, it can be said that, due to the presumed misuse of the property, without which the fire would not have been possible, the owner or direct possessor is objecti-

vely liable, and only the causal link must be proven. It is the defendant who must, by reversing the dynamic burden, prove the existence of any situation that excludes liability.

For this reason, without any fear, we say that every fire in immovable property, if it is not caused by nature, will always have recklessness, malpractice or, at the very least, negligence on the part of the owner or direct possessor, which

are presumed by law and cannot be proven by the victim (much less by the subrogated insurer). This imputation, if repeatedly applied by the courts, could transform adverse and very costly situations for victims and the insurance market, contributing to strengthening the economy, protecting people and, at the very least, aspiring to good faith, a wave of precautionary conduct and damage avoidance, which is, in the first and last analysis, a profound mark of civilization. There are precedents in the courts in favor of what we are advocating.

**The authors are lawyers at Machado e Cremoneze Advogados Associados.*

Todo proprietário de bem imóvel tem que ter os mais rigorosos cuidados para que danos sejam evitados aos outros

Every property owner has to take the utmost care to prevent damage to others



Saiba mais em:
www.swissre.com/brasil

#partneringforprogress

A Swiss Re Brasil Resseguros, parte do Grupo Swiss Re, oferece soluções para os mais diversos segmentos. Nossa inovação, solidez financeira e alta capacidade técnica permitem que nossos clientes atuem com segurança em um ambiente de negócios sempre desafiador, com riscos cada vez mais complexos.

**Tornamos o mundo
mais resiliente**

Pensar o futuro para repensar o presente

Thinking about the future to rethink the present

* Flávio Otsuka

Participar do SXSW, em Austin, nos Estados Unidos, é mais do que acompanhar tendências. É mergulhar em um laboratório vivo de futuros possíveis — onde tecnologia, comportamento e propósito se entrelaçam para desafiar o status quo de setores inteiros, inclusive o de seguros.

Em uma cidade que se consolidou como hub global de inovação, o festival reafirma sua vocação em antecipar transformações estruturais. E, se antes o foco era o novo pelo novo, agora o protagonismo é da inovação com responsabilidade, impacto e empatia.

Este ano, tive a oportunidade de participar do evento e no centro das narrativas, três grandes eixos se destacaram com relevância imediata para o setor segurador:

- Longevidade e Bem-estar
- Inteligência Artificial, Blockchain e Robôs Autônomos
- Mudanças Climáticas e Riscos Sistêmicos

1. Longevidade e bem-estar: do físico ao social

O conceito de bem-estar evoluiu. Passamos da era da saúde física (exercício, alimentação, exames) para a da saúde mental (equilíbrio emocional, terapia) e agora



Attending SXSW in Austin, United States, is more than just following trends. It's about diving into a living laboratory of possible futures — where technology, behavior and purpose intertwine to challenge the status quo of entire industries, including insurance.

In a city that has established itself as a global hub of innovation, the festival reaffirms its vocation to anticipate structural transformations. And, if before the focus was on new for the sake of new, now the focus is on innovation with responsibility, impact and empathy.

This year, I had the opportunity to participate in the event and at the center of the narratives, three major axes stood out with immediate

relevance for the insurance sector:

- Longevity and Well-being
- Artificial Intelligence, Blockchain and Autonomous Robots
- Climate Change and Systemic Risks

1. Longevity and well-being: from the physical to the social

The concept of well-being has evolved. We have moved from the era of physical health (exercise, nutrition, exams) to that of mental health (emotional balance, the-

entramos na era da saúde social — onde pertencimento, conexões humanas e propósito ganham protagonismo. O bem-estar não é mais um tema isolado da medicina — é parte da cultura, da tecnologia, da arquitetura e do urbanismo, dos produtos e relacionamentos. Para o setor de seguros, essa mudança exige uma nova postura: de avaliador para mitigador de riscos; de corretor de seguros para gerenciador de qualidade de vida.

2. IA, Blockchain e Autonomia Digital: eficiência, risco e reinvenção

A ascensão do conceito e aplicação de agentes de IA — aquela capaz de agir de forma autônoma com mínima supervisão humana — levanta novas questões éticas, operacionais e regulatórias. No setor de seguros, ela pode tanto otimizar backoffices inteiros quanto criar riscos inéditos, como falhas em decisões algorítmicas ou fraudes sofisticadas. Somam-se a isso os avanços em blockchain e pagamentos instantâneos, que prometem transformar a forma como apólices são contratadas, monitoradas e liquidadas — com transparência, rastreabilidade e rapidez.

3. Mudanças climáticas e riscos sistêmicos: antecipar, adaptar, regenerar

Eventos climáticos extremos deixaram de ser exceção e passaram a ser parte do cotidiano. No SXSW, soluções tecnológicas para previsão, mitigação e regeneração climática foram destaque — com uso de IA, geodados e biotecnologia. Para o setor de seguros, isso significa deixar de ser um reativo financeiro para se tornar um agente de adaptação e resiliência.

O SXSW 2025 mostrou que pensar o futuro exige mais do que acompanhar tendências: é necessário reimaginar o papel das organizações frente a um mundo em constante mutação. No setor de seguros, isso significa ir além da gestão de risco e abraçar uma nova vocação: ser catalisador de bem-estar, inovação ética e adaptação resiliente. As seguradoras que entenderem essa virada não apenas sobreviverão ao futuro — elas o moldarão.

*Flávio Otsuka é Diretor de Estratégia de Crescimento e Marketing da Tokio Marine Seguradora

rapy) and have now entered the era of social health — where belonging, human connections and purpose take center stage. Well-being is no longer a topic isolated to medicine — it is part of culture, technology, architecture and urban planning, products and relationships. For the insurance industry, this change requires a new approach: from risk assessor to risk mitigator; from insurance broker to quality of life manager.

2. AI, Blockchain and Digital Autonomy: Efficiency, Risk and Reinvention

The rise of the concept and application of AI agents — those capable of acting autonomously with minimal human supervision — raises new ethical, operational and regulatory questions. In the insurance sector, it can both optimize entire back offices and create unprecedented risks, such as failures in algorithmic decisions or sophisticated fraud. Added to this are advances in blockchain and instant payments, which promise to transform the way policies are contracted, monitored and settled — with transparency, traceability and speed.

é necessário reimaginar o papel das organizações frente a um mundo em constante mutação
it requires reimagining the role of organizations in a changing world

3. Climate change and systemic risks: anticipate, adapt, regenerate

Extreme weather events are no longer an exception and have become part of everyday life. At SXSW, technological solutions for climate forecasting, mitigation and regeneration were highlighted — using AI, geodata and biotechnology. For the insurance industry, this means moving from being a financial reactant to becoming an agent of adaptation and resilience.

SXSW 2025 showed that thinking about the future requires more than just following trends: it requires reimagining the role of organizations in a changing world. In the insurance industry, this means going beyond risk management and embracing a new calling: being a catalyst for well-being, ethical innovation, and resilient adaptation. Insurers that understand this shift will not only survive the future—they will shape it.

*Flávio Otsuka is Director of Growth Strategy and Marketing at Tokio Marine Seguradora

Especialistas lançam obra coletiva sobre o Novo Marco Legal dos Seguros

Experts launch collective work on the New Insurance Legal Framework

Em abril houve o lançamento do livro 'Lei de Seguros Interpretada', publicado pela Editora Foco. A obra traz uma análise aprofundada de cada um dos 134 artigos da recém-sancionada Lei nº 15.040/2024 - o Novo Marco Legal dos Seguros e reúne contribuições de 73 profissionais especializados em Direito do Seguro. As coordenadoras da obra são Angélica Carlini, professora da Escola de Negócios e Seguros (ENS) e Glauce Carvalhal, diretora Jurídica da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg). "O principal objetivo deste livro é apresentar um primeiro entendimento sobre uma lei que transforma o sistema de seguros no Brasil, revogando artigos do Código Civil, um grande desafio para todos que atuam com o Direito do Seguro. Reunir diversos autores foi uma maneira de construir uma visão multidisciplinar, com contribuições de profissionais que atuam em diferentes ramos, como seguro de vida, previdência e seguros gerais. Com isso, buscamos oferecer uma perspectiva mais ampla e completa possível", comenta Glauce. "Este é um livro para ser lido, refletido e aplicado. Espero que este livro ajude cada advogado e estudioso do segmento a se apropriar dessa lei – o que significa conhecê-la, saber interpretá-la, aplicá-la e, principalmente, compreender o diálogo que deve ser estabelecido entre ela e a regulação que será emitida pelo Conselho Nacional de Seguros Privados", complementa Angélica. Sancionada em 9 de dezembro de 2024, a Lei 15.040 visa modernizar as regras para os contratos de seguros privados no Brasil, trazendo mais segurança jurídica, transparência e equilíbrio entre seguradoras e segurados. A legislação define diretrizes sobre prazos, carências, prescrição e responsabilidades contratuais. Alinhada às práticas internacionais, a lei visa impulsionar o crescimento do setor de seguros sem gerar inflação, contribuindo para o fortalecimento da economia brasileira. (Fonte: CNseg)

April saw the launch of the book 'Insurance Law Interpreted', published by Editora Foco. The book provides an in-depth analysis of each of the 134 articles of the recently sanctioned Law 15.040/2024 - the New Insurance Legal Framework, and brings together contributions from 73 professionals specializing in Insurance Law. The book's coordinators are Angélica Carlini, teacher at the School of Business and Insurance (ENS) and Glauce Carvalhal, Legal Director of the National Confederation of Insurers (CNseg). "The main objective of this book is to present a first understanding of a law that transforms the insurance system in Brazil, repealing articles of the Civil Code, a major challenge for all those who work with Insurance Law. Bringing together different authors was a way of building a multidisciplinary vision, with contributions from professionals who work in different branches, such as life insurance, pension plans and general insurance. With this, we sought to offer the broadest and most complete perspective possible," says Glauce. "This is a book to be read, reflected on and applied. I hope this book will help every lawyer and scholar in the segment to take ownership of this law - which means knowing it, knowing how to interpret it, apply it and, above all, understand the dialog that must be established between it and the regulations that will be issued by the National Private Insurance Council," adds Angélica. Sanctioned on December 9, 2024, Law 15.040 aims to modernize the rules for private insurance contracts in Brazil, bringing more legal certainty, transparency and balance between insurers and insureds. The legislation defines guidelines on deadlines, waiting periods, prescription and contractual responsibilities. In line with international practices, the law aims to boost the growth of the insurance sector without generating inflation, contributing to the strengthening of the Brazilian economy. (Source: CNseg)



Sua Corretora de Seguros ainda não está cadastrada? Escaneie o QR Code e cadastre-se agora mesmo.



Segurança para o passageiro e, também, para o melhor amigo dele!

Seguro RC Ônibus

Garanta aos **passageiros**, inclusive para seus **animais de estimação**, a tranquilidade de uma viagem segura. Nosso seguro **RC Ônibus** para empresas transportadoras de passageiros (inclui micro-ônibus e vans) atende às regulamentações e proporciona confiança em viagens intermunicipais, interestaduais e internacionais.

Destaque-se ao oferecer uma **proteção completa** que abrange **passageiros, pets, tripulantes e terceiros!** E conte sempre com o **suporte especializado** dos nossos consultores.

SAC 0800 755 5985
atendimento@allsegseguradora.com.br
allsegseguradora.com.br
/allsegseguradora

allsegseguradora S/A - CNPJ: 07.865.360/0001-27 - Cód. SUSEP 0689-9 - SAC 0800 755 5985 - SUSEP - Superintendência de Seguros Privados, autarquia federal, responsável pela fiscalização e controle dos mercados de seguros, previdência complementar aberta, capitalização, resseguro e corretagem de seguros. Contato: 0800 21 8484 | Este seguro é regulamentado conforme o Processo SUSEP nº 15404.907/06/2018-33. A cobertura contratada e as condições para o transporte de passageiros e animais estão sujeitas às normativas da ANTT (Resolução ANTT nº 1383/2016, Decreto Lei 2.529/96, Portaria ARTESP nº 16/2011 e, para o Estado de São Paulo, Lei nº 16.900/2019).

Marco Legal dos Seguros mobiliza as atenções

Insurance Legal Framework mobilizes attention

Por/by Carlos Alberto Pacheco



Debate sobre o conteúdo da Lei 15.040 foi o tema que mais atraiu a atenção do público
Debate on the content of Act 15,040 was the topic that most attracted the public's attention

Com grande presença de advogados e especialistas do setor – calcula-se que cerca de 500 pessoas lotaram o auditório do WTC, em São Paulo –, o XVII Congresso Brasileiro de Direito de Seguro e Previdência da AIDA Brasil apresentou temas atuais e palestrantes renomados a uma plateia ávida por informações qualificadas. Os painéis abordaram questões que norteiam o dia a dia destes profissionais. Mas um tema polêmico chamou a atenção: o Marco Legal dos Seguros. Na abertura, após as boas-vindas da presidente da entidade, Maria Amélia Saraiva, o superintendente da Susep, Alessandro Octaviani, os presidentes Dyogo Oliveira (CNseg), Armando Vergilio (Fenacor), Rogério Vergara (Ansp), Sergio Ruy Barroso de Mello (Conselho Deliberativo da AIDA Brasil) e Gaya Schneider (presidente da Comissão Nacional de Direito Securitário da OAB) e a vice-presidente da Fenaber, Rafaela Barreda, elogiaram o Congresso e alguns dos painéis controversos, como o novo Contrato de Seguros. O painel “Marco Legal dos Contratos de Seguro” abriu o

With a large attendance of lawyers and specialists in the sector – it is estimated that around 500 people filled the auditorium of the WTC in São Paulo – the 17th Brazilian Congress of Insurance and Pension Law presented current topics and renowned speakers to an audience eager for qualified information. The panels addressed issues that guide the daily lives of these professionals. But one controversial topic caught the eye: the Insurance Legal Framework. At the opening, after a welcome from the president of the organization, Maria Amélia Saraiva, the superintendent of Susep, Alessandro Octaviani, the presidents Dyogo Oliveira (CNseg), Armando Vergilio (Fenacor), Rogério Vergara (Ansp), Sergio Ruy Barroso de Mello (Deliberative Council of AIDA Brazil) and Gaya Schneider (president of the OAB's National Commission on Insurance Law) and the vice-president of Fenaber, Rafaela Barreda, praised the Congress and some of the controversial panels, such as the new Insurance Contract.

evento. Sob a mediação de Sergio Barroso de Mello, Ernesto Tzirulnik, presidente do Instituto Brasileiro do Direito do Seguro (IBDS), a advogada Angélica Carlini e Glaucé Carvalho, diretora jurídica da CNseg, foram os protagonistas. “Uma das virtudes da Lei 15.040/2024 é que fortalece a confiança no mercado”, disse Tzirulnik, ao comentar aspectos do novo Marco Legal.

Em seguida, Glaucé Carvalho ofereceu uma visão geral dos 134 artigos do Contrato de Seguro. “Essa é uma lei que orbita em todo o sistema jurídico brasileiro”, afirmou. Segundo Glaucia, A norma compatibiliza o Brasil com o modelo adotado em diversos países, como Itália, França, Portugal, Espanha, Argentina e Chile. Além disso, revoga artigos do Código Civil e os do Decreto-Lei 73/1966. A Lei 15.040 será aplicada a partir de 11 de dezembro de 2025. Em sua apresentação, Angélica Carlini fez considerações técnicas sobre os contratos civis e empresariais à luz da revisão e atualização do Código Civil (Lei 10.406/2002). “Destacamos aqui a prática da boa-fé empresarial”, ressaltou.

Resseguro

Outro painel de grande interesse foi o “Resseguro e Seguros de Grandes Riscos” que trouxe abordagens diferenciadas à Lei 15.040. Sob a mediação de Carolina Oger, presidente do Grupo Nacional de Trabalho de Resseguro da AIDA Brasil, participaram Rafaela Barreda, vice-presidente da Fenaber, Katia Puras, consultora jurídica sênior de resseguro na Chubb, e Ana Paula Andriolli, risk manager da EuroChem. Primeira a falar, Rafaela lamentou o fato de que, na nova lei, grandes riscos e massificados receberam o mesmo tratamento. “Do ponto de vista do resseguro, há preocupações. Essas mudanças trouxeram incertezas”, disse. Ela mencionou a aceitação tácita, quando a seguradora não comunica formalmente ao segurado a recusa do seguro. O prazo, considerado exíguo, de até 25 dias, pode ocasionar problemas. “O setor está discutindo essa questão”, revelou.

Na avaliação de Katia Puras, a ausência de diferenciação entre massificados e grandes riscos gerou o primeiro impacto aos olhos dos players internacionais. “Os prazos fixados e os procedimentos não afetam só a regulação, mas a própria operação das resseguradoras. E uma eficiente regulação de sinistros de grande vulto é fundamental”, esclareceu. Já Carolina comentou sobre o Questionário de Avaliação de Risco. “Na Resolução CNSP nº 407/2021, esse questionário funcionava muito bem” É uma norma que estabelece as regras para a comercialização de seguros de grandes riscos”. “Na ótica do comprador de seguros, a nova lei exige aprofundamento na análise”, alertou Ana Paula. O impacto mais evidente, na sua visão, é ocorrer judicialização dos seguros. “Pode haver insegurança jurídica quanto a alguns aspectos dessa lei. Cedentes e investidores estrangeiros precisam saber se estarão nos riscos ou não”, complementou Kátia.

The panel “Legal Framework for Insurance Contracts” opened the event. Under the mediation of Sergio Barroso de Mello, Ernesto Tzirulnik, president of the Brazilian Insurance Law Institute (IBDS), lawyer Angélica Carlini and Glaucé Carvalho, CNseg's legal director, were the protagonists. “One of the virtues of Act 15.040/2024 is that it strengthens confidence in the market,” said Tzirulnik, commenting on aspects of the new Legal Framework.

Glaucé Carvalho then gave an overview of the 134 articles of the Insurance Contract. “This is an Act that orbits the entire Brazilian legal system,” she said. According to Glaucia, the law brings Brazil into line with the model adopted in various countries, such as Italy, France, Portugal, Spain, Argentina and Chile. It also repeals articles of the Civil Code and Decree-Law 73/1966. Act 15.040 will apply from December 11, 2025. In her presentation, Angélica Carlini made technical points about civil and business contracts in light of the revision and updating of the Civil Code (Act 10.406/2002). “Here we highlight the practice of good business faith,” she said.

Reinsurance

Another panel of great interest was “Reinsurance and Large Risk Insurance”, which brought different approaches to Act 15.040. Under the mediation of Carolina Oger, president of the National Reinsurance Working Group of AIDA Brazil, Rafaela Barreda, vice-president of Fenaber, Katia Puras, senior legal adviser for reinsurance at Chubb, and Ana Paula Andriolli, risk manager at EuroChem, took part.

The first to speak, Rafaela regretted the fact that, in the new Act, large risks and mass risks received the same treatment. “From the point of view of reinsurance, there are concerns. These changes have brought uncertainty,” she said. She mentioned tacit acceptance, when the insurer does not formally inform the insured of the refusal of insurance. The deadline, considered to be too short, of up to 25 days, could cause problems. “The sector is discussing this issue,” she said.

In Katia Puras's opinion, the lack of differentiation between mass-market and large risks generated the first impact in the eyes of international players. “The deadlines and procedures not only affect regulation, but also the reinsurers' own operations. And efficient regulation of large claims is essential,” she explained.

Carolina commented on the Risk Assessment Questionnaire. “In CNSP Resolution 407/2021, this questionnaire worked very well. It's a standard that establishes the rules for marketing large risk insurance.” “From the point of view of the insurance buyer, the new Act requires in-depth analysis,” warned Ana Paula. The most obvious impact, in her view, is the judicialization of insurance. “There may be legal uncertainty about some aspects of this Act. Assignors and foreign investors need to know whether they will be at risk or not,” added Kátia.

O maior evento do mercado de seguros da região sul

The largest insurance market event in the southern region

Evento possibilitou o fortalecimento de conexões e a geração de novos negócios
The event made it possible to strengthen connections and generate new business

Por/by André Bresolin



Localizada em Porto Alegre (RS), a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs) sediou nos dias 20 e 21 de março o Congresso Sul Brasileiro dos Corretores de Seguros (Brasesul 2025). Considerado um dos maiores congressos do mercado de seguros do Brasil, o evento reuniu cerca de 3.500 pessoas. Organizado em conjunto pelos Sindicatos dos Corretores de Seguros do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (Sincor RS, Sincor SC e Sincor PR), o encontro reuniu expoentes das entidades ligadas ao segmento, executivos das maio-

Located in Porto Alegre (RS), the Federation of Industries of the State of Rio Grande do Sul (Fiergs) hosted the South Brazilian Congress of Insurance Brokers (Brasesul2025) on March 20 and 21. Considered one of the largest insurance market Congresses in Brazil, the event brought together around 3,500 people. Organized jointly by the Insurance Brokers' Unions of Rio Grande do Sul, Santa Catarina and Paraná (Sincor RS, Sincor SC and Sincor PR), the meeting brought together exponents of the entities linked to the seg-

res seguradoras que atuam no Brasil, corretores de seguros e diversos profissionais que atuam no setor. Com o tema "Momento de Participar, Humanizar, Comunicar e Agir" o congresso foi composto de uma programação diversificada, que incluiu palestras, painéis temáticos e espaços de networking, com conhecimentos que proporcionaram valiosas reflexões para os profissionais do setor. Com muita sensibilidade foi apresentado um vídeo que relembrou a catástrofe climática que assolou o Rio Grande do Sul em 2024. As imagens mostraram o impacto das enchentes para a população e foi destacada a importância do setor de seguros na vida das pessoas que foram afetadas.

A programação do congresso foi composta de vários painéis e palestras com temáticas, informações relevantes e novidades para os corretores. Nos stands das principais seguradoras e empresas do mercado houve muita interação entre os participantes.

O congresso apresentou inovação, como o "Brasesul Mulher", que promoveu palestras com importantes executivas do setor e teve a mediação do jornalista e apresentador Zeca Camargo. O público foi agraciado com uma ação especial: o Espaço Zen e as mulheres foram as grandes beneficiadas. O ambiente teve como propósito proporcionar descanso e cuidados aos visitantes. Focado no bem-estar,

o espaço disponibilizou serviços de massagem express, maquiagem e fotos corporativas. O ambiente ofereceu aos presentes, uma pausa relaxante durante o congresso. O presidente do Grupo Bradesco Seguros, Ivan Gontijo, participou do painel dos presidentes das seguradoras que debateu a comunicação e a tecnologia. O enfoque central da atividade foi a importância da participação ativa dos corretores no desenvolvimento de produtos e processos. Na avaliação do executivo da Bradesco, o corretor deve estar inserido nas discussões do mercado. "Não basta apenas oferecer produtos, é necessário que sejam apresentados os benefícios da proteção à sociedade. Embora a evolução digital seja fundamental, nada

ment, executives from the largest insurance companies operating in Brazil, insurance brokers and various professionals working in the sector. With the theme "Moment to Participate, Humanize, Communicate and Act", the congress was made up of a diversified programme, which included lectures, thematic panels and networking spaces, with knowledge that provided valuable reflections for professionals in the sector. With great sensitivity, a video was presented that recalled the climate catastrophe that hit Rio Grande do Sul in 2024. The images showed the impact of the floods on the population and highlighted the importance of the insurance sector in the lives of those affected.

The Congress program was made up of various panels and lectures with themes, relevant information and news for brokers. At the stands of the main insurers and companies in the market, there was a lot of interaction between the participants.

interaction between the participants.

The Congress featured innovations such as "Brasesul Mulher" (Brasesul Women), which promoted talks with important executives from the sector and was mediated by journalist and presenter Zeca Camargo. The public was treated to a special event: the Zen Space, and women were the main beneficiaries. The purpose of the space was to provide visitors with

rest and care. Focused on well-being, the space offered express massage services, make-up and corporate photos. The environment offered attendees a relaxing break during the congress.

The president of the Bradesco Seguros Group, Ivan Gontijo, took part in the panel of insurance company presidents that debated communication and technology. The central focus of the activity was the importance of the active participation of brokers in the development of products and processes. In the opinion of the Bradesco executive, the broker must be involved in market discussions. "It's not enough just to offer products, it's necessary to present the benefits of pro-

"Não basta apenas oferecer produtos, é necessário que sejam apresentados os benefícios da proteção à sociedade"

"It's not enough just to offer products, it's necessary to present the benefits of protection to society"



substitui o contato humano. Vivemos um momento em que as relações humanas fazem toda a diferença”, ressaltou Gontijo.

No painel que debateu como a tecnologia, a proximidade com o cliente e a inovação podem transformar a relação existente entre companhias seguradoras, corretores e consumidores para tornar seguro mais acessível e eficiente, o diretor comercial nacional Varejo e Vida da Tokio Marine Seguradora, Marcos Kobayashi, disse que o foco precisa estar na produtividade e na geração de negócios. Para o executivo é preciso direcionar as ações para a produtividade, bem como para os negócios e as soluções. “Muitos corretores possuem clientes com produtos em sua carteira que poderiam estar usufruindo de outras proteções, mas o profissional oferece apenas um produto. É necessário que sejam oferecidas soluções completas, focando em oportunidades de negócios dentro da base já existente”, explicou Kobayashi.

Os impactos da nova legislação, o Plano de Desenvolvimento do Mercado Segurador (PDMS), a frequente incidência de eventos catastróficos e a visão do consumidor estiveram em pauta durante Brasesul. Com tema “Autoridades e Consumidores”, especialistas debateram o futuro do mercado. Em outro painel, advogados que atuam no direito securitário analisaram os impactos do Marco Legal dos Seguros. A nova legislação visa a amenizar assimetrias, gerar confiança nas contratações, aumentar a demanda por seguro e estimular o crescimento do mercado.

Com um amplo leque de temáticas abordadas, o evento foi extremamente importante para os profissionais que desejam ampliar seus conhecimentos no setor e oferecer um serviço qualificado aos seus clientes. A próxima edição do Brasesul acontecerá em Florianópolis, em 2027.

tection to society. Although digital evolution is fundamental, nothing replaces human contact. We live in a time when human relationships make all the difference,” said Gontijo.

In the panel that discussed how technology, proximity to the customer and innovation can transform the relationship between insurance companies, brokers and consumers to make insurance more accessible and efficient, the national commercial director for Retail and Life at Tokio Marine Seguradora, Marcos Kobayashi, said that the focus needs to be on productivity and generating business. For the executive, it is necessary to direct actions towards productivity, as well as business and solutions. “Many brokers have clients with products in their portfolio who could be taking advantage of other protections, but the professional only offers one product. Complete solutions need to be offered, focusing on business opportunities within the existing base,” explained Kobayashi.

The impacts of the new legislation, the Insurance Market Development Plan (PDMS), the frequent incidence of catastrophic events and the consumer's view were all on the agenda during Brasesul. With the theme “Authorities and Consumers”, experts debated the future of the market. In another panel, lawyers working in insurance law analyzed the impacts of the Insurance Legal Framework. The new legislation aims to reduce asymmetries, generate confidence in contracts, increase demand for insurance and stimulate market growth. With a wide range of topics covered, the event was extremely important for professionals wishing to expand their knowledge of the sector and offer a qualified service to their clients. The next edition of Brasesul will be held in Florianópolis in 2027.

Palco sobre as mudanças climáticas Stage about climate change debate

Por/by Márcia Kovacs

A Zurich Seguros promoveu em abril, o evento ‘Improve: Juntos pela resiliência climática’, no elegante Palácio Tangará, zona sul de São Paulo. Diversas autoridades do setor público, players da seguradora e especialistas, dialogaram buscando soluções e caminhos que o país possa superar as consequências das mudanças climáticas.

Edson Franco, CEO da Zurich Brasil e Laurence Maurice, CEO da Zurich Latam, abriram os trabalhos, ressaltando a importância do debate, que é uma oportunidade de ação conjunta para todos.

Laurence enfatizou a importância do acontecimento, afirmando que “temos a missão de promover um futuro seguro e melhor para todos, desde colaboradores, crianças e planeta”.

Entre os ilustres palestrantes estiveram presentes, o renomado cientista Lincoln Alves, do Ministério do Meio Ambiente, relatando que os impactos climáticos são um alerta e é importante a resiliência de todos setores, tanto público como o privado. Também contou com a presença ilustre de Penny Seach, CUO Commercial Insurance, da Zurich, que destacou aspectos da companhia sobre mudanças climáticas, além de estratégias e tecnologia.

Para a revista Insurance Corp, Fabio Leme, Diretor Executivo e CMO da Zurich, reforçou sobre a importância do evento. “Estamos felizes em realizar este encontro, presencial e também pelo YouTube 2025, com a presença de muitos corretores, clientes, especialistas, gestores e autoridades, para debater todas as possibilidades e toda experiência da Zurich em termos de resiliência climática, que pode ser aplicada na prática. Tanto na nossa comunidade, empresa e no poder público. Este ano teremos a COP 30, pois vivenciamos momentos dramáticos relacionados ao clima, e esperamos que levem para casa, muitos questionamentos, indagações, para participar desta jornada, tornando o mundo melhor”, enfatizou Leme.

O evento reuniu em torno de 200 pessoas entre profissionais do setor, colaboradores da seguradora e outras presenças.



In April, Zurich Seguros held the event ‘Improve: Together for climate resilience’ at the elegant Palácio Tangará, in the southern part of São Paulo. Several public sector authorities, insurance company players and experts spoke in search of solutions and ways for the country to overcome the consequences of climate change.

Edson Franco, CEO of Zurich Brazil and Laurence Maurice, CEO of Zurich Latam, opened the

proceedings, highlighting the importance of the debate, which is an opportunity for joint action for everyone.

Laurence emphasized the importance of the event, stating that “we have a mission to promote a safe and better future for everyone, from employees, children and the planet”.

Among the distinguished speakers was renowned scientist Lincoln Alves, from the Ministry of the Environment, reporting that climate impacts are a warning and the resilience of all sectors, both public and private, is important.

It also had the illustrious presence of Penny Seach, CUO Commercial Insurance, Zurich, who highlighted the company's aspects of climate change, as well as strategies and technology.

Fabio Leme, Zurich's CEO and CMO, spoke to Insurance Corp magazine about the importance of the event. “We are happy to hold this meeting, both in person and on YouTube 2025, with the presence of many brokers, clients, experts, managers and authorities, to discuss all the possibilities and Zurich's experience in terms of climate resilience, which can be applied in practice, both in our community, company and in public authorities. This year we will have COP 30, as we are experiencing dramatic moments related to climate, and we hope that they will take home many questions and inquiries, to participate in this journey, making the world a better place”, emphasized Leme.

The event brought together around 200 people, including industry professionals, insurance company employees and other attendees.

Grupo Bradesco Seguros realiza nova edição de eventos

Bradesco Seguros Group holds new edition of events

O Grupo Bradesco Seguros realizou em abril mais uma edição de dois dos eventos mais prestigiados do mercado segurador brasileiro: o T&M e o Talento de Seguros, ambos na Ilha de Comandatuba, na Bahia. Com o tema “Conexões que Transformam” e inspirado na simbologia da Fênix — ícone da reinvenção —, o T&M destacou o papel estratégico dos times comerciais. Já a Talento de Seguros, que está em sua 21ª edição, reuniu corretores de todo o Brasil, reforçando o compromisso



da companhia com o reconhecimento e a valorização dos seus parceiros de negócios. Mais de 1,5 mil convidados participaram das programações que combinaram treinamentos, experiências imersivas e oportunidades de networking.

Para Alexandre Nogueira, Diretor de Marketing do Grupo, os tradicionais eventos no calendário do mercado segurador são excelentes oportunidades de relacionamento. “Celebrar esses encontros é sempre motivo de grande orgulho. Mais do que premiações, esses eventos são plataformas estratégicas de relacionamento com os times comerciais e com os corretores. Ao mesmo tempo em que reconhecemos os talentos que se destacaram ao longo do ano, também criamos espaços para fortalecer parcerias e apresentar novidades. São iniciativas construídas com excelência e comprometimento, sempre com foco em valorizar quem cresce junto com a gente”, diz Nogueira.

Wesley Zanetti, Superintendente responsável pela área de Eventos do Grupo Segurador, ressalta a importância dos eventos do setor. “É uma grande responsabilidade e alegria organizar alguns dos encontros mais prestigiados do mercado e, ao mesmo tempo, criar oportunidades para a ampliação da nossa rede de corretores”, afirma.

Além dos times comerciais, corretores e convidados, o evento reuniu as principais lideranças da companhia, como Ivan Gontijo, Presidente do Grupo; Bernardo Castello, Diretor-Presidente da Bradesco Vida e Previdência; Ney Dias, Diretor-Presidente da Bradesco Auto/RE; entre outros. (Fonte: Edelman)

In April, the Bradesco Seguros Group held another edition of two of the most prestigious events in the Brazilian insurance market: T&M and Talento de Seguros, both on Comandatuba Island, in Bahia. With the theme “Connections that Transform” and inspired by the symbolism of the Phoenix — an icon of reinvention —, T&M highlighted the strategic role of sales teams. Talento de Seguros, which is in its 21st edition, brought together brokers from

all over Brazil, reinforcing the company’s commitment to recognizing and valuing its business partners. More than 1,500 guests participated in the programs that combined training, immersive experiences and networking opportunities.

According to Alexandre Nogueira, the Group’s Marketing Director, the traditional events on the insurance market calendar are excellent opportunities for building relationships. “Celebrating these events is always a source of great pride. More than just awards, these events are strategic platforms for building relationships with sales teams and brokers. While we recognize the talents that stood out throughout the year, we also create spaces to strengthen partnerships and present new products. These are initiatives built with excellence and commitment, always focused on valuing those who grow with us,” says Nogueira.

Wesley Zanetti, Superintendent responsible for the Insurance Group’s Events area, highlights the importance of industry events. “It is a great responsibility and joy to organize some of the most prestigious meetings in the market and, at the same time, create opportunities to expand our network of brokers,” he says.

In addition to the sales teams, brokers and guests, the event brought together the company’s top leaders, such as Ivan Gontijo, Group President; Bernardo Castello, Bradesco Vida e Previdência CEO; Ney Dias, Bradesco Auto/RE CEO; among others. (Source: Edelman)

A Avaliação Patrimonial é a GARANTIA de um SEGURO bem feito.



Os procedimentos mais modernos de Gerenciamento de Riscos indicam a correta Avaliação dos bens como um dos fatores mais importantes para a contratação dos seguros. Independentemente da forma com o seguro é contratado, conhecer o valor correto dos bens, permite ao segurado definir com segurança qual o valor que pode ser adotado como franquia e também optar com tranquilidade sobre qual tipo de apólice comprar.

Nada mais problemático do que descobrir no momento de um sinistro que a importância segurada não cobria o valor dos bens e que a Seguradora somente irá indenizar parte dos bens perdidos.

A Avaliação Patrimonial elimina ainda o risco de se pagar prêmios em excesso devido a contratação de seguro com valores superestimados dos bens.

49 anos de atuação no mercado nacional e da América do Sul, 91 anos de atuação no mercado mundial.

Australia, Belgium, Brazil, Dutch Caribbean, France, India, Italy, Mexico, Mozambique, The Netherlands, New Zealand, Portugal, Singapore, Spain, Sweden, Thailand, UK, U.S.A.

Evite riscos desnecessários, faça a avaliação dos seus bens.

Associada ao TROOSTWIJK GROEP Europa, USA, Asia, Austrália e África. ASSET VALUATION SERVICES, INC - USA

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



ENGEVAL®
ENGENHARIA DE AVALIAÇÕES

Porto reforça potencial de vendas com campanha

Porto reinforces sales potential with campaign

Em seu 2º Trocando Ideias de 2025 realizado em de março, na Charles Pizzaria em São Paulo, a União dos Corretores de Seguros (UCS) recebeu o diretor Executivo Comercial Brasil da seguradora Porto, Emerson Valentim. Ele apresentou detalhes da campanha de incentivo 'Fecha com a Porto', apontando o potencial de novos negócios.

At its 2nd Exchange of Ideas of 2025 held in March at Charles Pizzaria in São Paulo, the Union of Insurance Brokers (UCS) welcomed the Commercial Executive Director of Porto Insurance Company in Brazil, Emerson Valentim. He presented details of the 'Close with Porto' incentive campaign, highlighting the potential for new business.

O presidente da UCS, Augusto Esteves, comentou sobre a pujança do mercado e a importância do engajamento. "As seguradoras estão tendo resultados positivos de dois dígitos por ano, e os corretores de seguros também podem acompanhar esse crescimento, pois são quem produzem para as empresas. Corretores, acreditem e busquem conhecimento, temos muitos novos produtos sendo agregados aos tradicionais, são muitas oportunidades. Lembrem-se sempre que vocês já têm os segurados, tentem agregar o máximo possível de novos produtos", aconselhou.

Emerson Valentim concordou, enfatizando que sua equipe comercial

tem propagado as ações para incentivar o corretor a vender mais e, principalmente, capitalizar dentro da sua própria carteira. "Lançamos há três anos a campanha 'Fecha com a Porto', que tem registrado ótimos resultados. Logo no primeiro ano, vários corretores que não tinham destaque na companhia começaram a premiar e ganhar as experiências da premiação". Ele contou que a companhia preferiu trocar uma viagem maior por várias experiências no decorrer do ano. "Como o The Town ou a Fórmula 1, e o fechamento da campanha com a viagem", explicou. "Também percebemos alguns apelos que fazem sentido regionalmente, como a Festa de Campina Grande, a Oktoberfest, ou a Festa do Peão de Barretos. São eventos muito importantes para aquelas regiões, então fizemos essa mudança para amparar os corretores de cada localidade". (Ruco Assessoria)



Emerson Valentim (esq/left) e Augusto Esteves

UCS President Augusto Esteves commented on the strength of the market and the importance of engagement. "Insurance companies are seeing double-digit positive results every year, and insurance brokers can also follow this growth, as they are the ones who produce for companies. Brokers, believe and seek knowledge, we have many new products being added to the traditional ones, there are many opportunities. Always remember that you already have policyholders, try to add as many new products as possible", he advised.

Emerson Valentim agreed, emphasizing that his sales team

has been promoting the actions to encourage brokers to sell more and, most importantly, to capitalize on their own portfolios. "We launched the 'Close with Porto' campaign three years ago, which has seen great results. In the first year, several brokers who were not prominent in the company began to earn rewards and gain experience from the awards."

He said that the company preferred to exchange a longer trip for several experiences throughout the year. "Like The Town or Formula 1, and closing the campaign with the trip," he explained. "We also noticed some appeals that make sense regionally, like the Campina Grande Festival, Oktoberfest, or the Barretos Rodeo Festival. These are very important events for those regions, so we made this change to support the brokers in each location." (Ruco Assessoria)



REINVENTE SUA MANEIRA DE VENDER

LEILÕES DIÁRIOS



Veículos



Sucatas



Materiais



Imóveis



Judiciais



Animais



Luxo

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

SITE COM A MAIOR AUDIÊNCIA DO SEGMENTO

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

MAIS DE 1 MILHÃO DE CLIENTES COMPRADORES CADASTRADOS

SERVIÇO DE REMOÇÃO PARA VENDERORES E DELIVERY PARA COMPRADORES

MARKETING ESTRATÉGICO

PUBLICAÇÃO DE EDITAL EM JORNAL DE ABRANGÊNCIA NACIONAL

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



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

WWW.SODRESANTORO.COM.BR

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

Seu Cliente precisa de proteção para a empresa dele?



Seguro Tokio Marine Empresarial Resolve.

O Seguro Empresarial Tokio Marine é bom para o seu Cliente e para você. Cliente conta com mais de 50 coberturas e você, com diversas vantagens:

Confira as vantagens.



SEU CLIENTE PODE CONTRATAR DIRETAMENTE NA PÁGINA DE COTAÇÕES E VOCÊ RECEBE A COMISSÃO AUTOMATICAMENTE.



PERSONALIZE UMA PÁGINA NO TOKIO SITES E ENVIE PARA SEU CLIENTE, VIA BROKERTECH.



VOCÊ PODE CONTRATAR DE FORMA RÁPIDA E FÁCIL NO PORTAL DO CORRETOR.

**DE PEQUENA A GRANDE EMPRESA,
A TOKIO RESOLVE.**

**Para mais informações, fale com
seu Gerente Comercial.**



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

tokiomarine.com.br

[Tokio Marine Seguradora](#)

[/TokioMarineSeguradora](#)

[tokiomarineseguradora](#)

Este Seguro é garantido pela Tokio Marine Seguradora S/A – CNPJ 33.164.021/0001-00 – Código SUSEP 06190. Tokio Marine Empresarial Processo SUSEP nº 15414.900584/2018-68 (Compreensivo Empresarial), nº 15414.901233/2013-60 (Vida). Consulte as Condições Gerais em www.tokiomarine.com.br. Para abertura de sinistro, Assistência 24 horas ou outras informações, ligue para 0800 31 TOKIO (0800 31 86546). SAC Atendimento ao Cliente 24 horas para sugestões, elogios e reclamações: 0800 703 9000. Ouvidoria: 0800 449 0000 – de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais. O registro do produto é automático e não representa aprovação ou recomendação por parte da SUSEP. A aceitação da proposta de Seguro está sujeita à análise do risco. O Segurado poderá consultar a situação cadastral do Corretor de Seguros e da Sociedade Seguradora no sítio eletrônico www.susep.gov.br. Abril/2025.